

# a granja

A REVISTA  
DO LÍDER RURAL



Os Destaques/93  
A Granja do Ano

PORTE PAGO

DR/RS  
ISR-49-0399/81



## Novos horizontes para mecanização agrícola

**Amantes  
das orquídeas  
contam  
seus segredos**

**DEPOIMENTO  
Ministro Barros  
Munhoz exige  
incentivo ao setor  
primário**

**Porco bem  
criado  
é bom  
negócio**



**Gado  
pampiano  
ganhará  
status  
de raça**



# A PREMIAÇÃO DOS NOSSOS CLIENTES E DA AGRICULTURA BRASILEIRA



Governo do Estado de São Paulo  
Secretaria da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico

O Governo do Estado de São Paulo confere o

**Prêmio Governador do Estado - Invenção Brasileiro**

ao inventor

**Vitalício Pacheco da Cunha**

pelo mérito de seu invento

“Monitor de Conservação de Grãos”

apresentado no XX Concurso Nacional do Invenção Brasileiro - Ano de 1992,  
realizado pelo Serviço Estadual de Assistência aos Inventores - S.E.I.A.V.

São Paulo, 01 de julho de 1993.

*Luiz Antônio Fleury Filho*  
Governador do Estado

*Luiz Pêricles Muniz Michielin*  
Secretário da Ciência, Tech e Des Econ

*Alvaro Rodrigues dos Santos*  
Diretor do Dep. de Ciência e Tecnologia

*Cláudia Maria*  
Fonseca Santamaría  
Diretora do S.E.I.A.V.



DRYCO, uma marca que brotou para o futuro, enraizada na experiência e tecnologia. Uma marca plantada com visão e ousadia por duas empresas, sempre empenhadas em estender suas conquistas a todos os que trabalham a terra. Uma marca fertilizada com a soma de esforços que se completam para alcançar nosso real objetivo: desenvolver alternativas, apresentar soluções e trazer respostas para uma agricultura cada vez mais competitiva, sanando o problema das perdas de safra sofridas na secagem, armazenagem e na conservação de grãos. DRYCO, um prêmio à competência da pesquisa e ao empresário rural moderno, no presente e no futuro.

Estande  
DRYERATION / MITTLER

EXPOINTER/93 - Venha comemorar conosco  
a premiação da tecnologia.

dryERATION ano **12**

JUNTOS PARA PLANTAR UM NOVO AMANHÃ

**mittler**

1981 1993

## Munhoz, o salvador?

**U**ma safra de grãos acima de 80 milhões de toneladas, preços mínimos compatíveis com a realidade e a equivalência-produto como moeda forte do agricultor estão entre as principais bandeiras que José Antônio Barros Munhoz, novo ministro da Agricultura, Abastecimento e Reforma Agrária, está acenando com intensa vibração para os produtores rurais. Natural de Itapira/SP, Munhoz vai completar 50 anos em outubro e, embora seja formado em Direito, apresenta estreitas ligações com o campo.

Uma das mais importantes referências que pode apresentar é a passagem pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, da qual saiu para atender ao chamado do presidente Itamar Franco. Desde março de 91 à frente da SAA, procurou dar ênfase à recuperação da pesquisa, à municipalização da agricultura, ao programa de calcário e mi-

crobacias, entre outras realizações. Agora, pretende readquirir a confiança do setor e num regime de parceria iniciar a tão esperada retomada do crescimento.

Mas, para que todas essas metas se tornem realidade, é fundamental que haja recursos na hora certa, crédito acessível e que as mudanças nas regras do jogo sejam coisas do passado. O plano da safra 93/94 prevê a liberação de US\$ 7 bilhões, dos quais US\$ 5,6 bilhões para emprés-

timos de custeio e US\$ 1,4 bilhão para investimentos. E, como a agricultura responde rápido ao estímulo, em poucos meses, portanto na próxima safra, saberemos se Munhoz conseguirá atender aos anseios de uma vasta parcela de brasileiros, tão significativa na Economia, geradora de alimentos e empregos, dos quais o País tanto precisa. Enquanto isso, é arregaçar as mangas e ir à luta.



Foto: Luiz Albreu

Barros Munhoz garante suporte para atingir as supersafras tão sonhadas

**A Granja** — Com os conselhos municipais de desenvolvimento rural, em São Paulo, dos quais participam prefeitos, vereadores e produtores, a comunidade passou a gerenciar e criar sua própria política agrícola. Os municípios em parceria com a iniciativa privada poderão solucionar os problemas sócio-econômicos? Há intenção de estender o programa ao País?

**Barros Munhoz** — A “municipalização” da agricultura é, antes de tudo, um instrumento para o fortalecimento político do setor, pois por melhor que seja esta política, não trará o homem de volta ao campo. Porém, o importante, agora, é não esvaziar as cidades do interior de economia agrícola, deixando sua população inchar as zonas industriais. Somente os próprios municípios poderão reverter o

quadro. Daí a relevância dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural, que, com a participação do prefeito, dos vereadores e dos produtores criam suas próprias políticas para o setor. É um caminho viável para o incremento da produção, da qualidade e da competitividade, beneficiando diretamente quem produz e a região, principalmente se houver uma atenção especial para a agroindústria. Em

São Paulo, o sistema de municipalização dá os primeiros sinais positivos que poderão significar a reversão do êxodo. Dos municípios paulistas, 126, ou seja, 20%, perderam habitantes em relação a 1980. Se nada for feito, daqui a uma década certamente os números evoluirão, até porque 80% dos municípios nacionais são agrícolas.

**P — O plano de calcário para atender mini e pequenos produtores, numa tentativa de elevar a produtividade, é uma bela alternativa. Por outro lado, até quando ele será considerado um investimento, uma vez que o crédito agrícola privilegia apenas a linha de custeio?**

**R —** Os recursos para a compra de calcário são oferecidos ao produtor no mesmo custo do crédito rural, isto é, com juros de 6% ao ano para os mini, 9% para os pequenos e 12,5% para os médios e grandes. Recentemente, o governo determinou a abertura de uma linha de crédito especial que ultrapassa US\$ 200 milhões para calcário, sendo que 10% virão da exigibilidade bancária rural e o restante do Tesouro Nacional. Além disso, na programação orçamentária do mês passado houve uma previsão de desembolso de Cr\$ 2,5 bilhões para aquisição de corretivos, aprovada pelo Conselho Monetário Nacional. O plano de governo é destinar US\$ 1,4 bilhão para a retomada dos investimentos na agropecuária nacional, e parte destes recursos serão aplicados na aquisição de calcário e fósforo, no programa de correção de solo. Sendo beneficiados ainda o setor de máquinas e implementos agrícolas e o da armazenagem em fazendas.

---

## Promosafra prevê ações de curto, médio e longo prazos

---

**P — Dentro de um plano de incrementar as safras, está prevista uma melhoria nas redes hidroferroviárias, para diminuir os custos?**

**R —** O Ministério da Agricultura, em conjunto com o Ministério dos Transportes, Secretarias de Planejamento e de Assuntos Estratégicos, está desenvolvendo o Programa de Racionalização da Movimentação de Safras (Promosafra), que prevê ações de

curto, médio e longo prazos. De curto prazo, o trabalho será uma recuperação emergencial de infra-estrutura, já colocada em prática, com a melhoria de 6,5 mil quilômetros de rodovias importantes para o escoamento das safras. Também para breve estão previstas a manutenção e recuperação de locomotivas e vias permanentes da RFFSA e reequipagem, manutenção e conservação dos armazéns públicos federais. De médio e longo prazos, os planos prevêem, entre outras medidas, a construção de armazéns em nível de propriedade rural, de silos intermediários reguladores e de terminais intermodais de transporte de grãos. Levantamento do Ministério da Agricultura mostra que as perdas totais de safra são estimadas em cerca de 20% da produção.

**P — O senhor afirmou que a pasta agrícola está abarrotada de projetos. Porém, fica difícil colocá-los em prática. Assim, o que será feito?**

**R —** O setor agrícola, como a economia do País, sofre com a recessão, e os cortes do Orçamento deverão atingir igualmente o Ministério da Agricultura. Porém, não podem incidir sobre os investimentos no plantio, que garantem retorno rápido. A expectativa para a safra 93/94 é de um crescimento de pelo menos 5% em relação à safra 92/93, e faremos tudo para concretizá-la.

**P — Que projetos seriam considerados prioritários?**

**R —** Vamos a eles: 1) regras transparentes e corretas na política de garantia de preços mínimos, que deve ser rigorosamente respeitada quanto ao volume de recursos e prazos de desembolsos; 2) acerto definitivo no pagamento do Proagro velho, que é de 190 milhões de dólares (já está definido o pagamento de 4 milhões de dólares aos mini e pequenos produtores); 3) melhor política de tarifas de importação para a proteção de produtos brasileiros, como trigo, arroz e algodão; 4) recursos suficientes para viabilizar um aumento na produção; e 5) implantação, ainda nesta safra, do siste-

ma de equivalência-produto para o crédito rural.

**P — O ex-ministro Antônio Cabrerá declarou que, desde sua saída, o Ministério está acéfalo. O que o senhor pretende executar de imediato, isto é, quais suas prioridades, para provocar essa retomada de produção?**

**R —** O Ministério da Agricultura tem um excelente quadro técnico que desenvolve os projetos para a retomar o crescimento da produção agrícola. Por isso, mesmo quando há troca de ministros, os trabalhos continuam executados em um bom ritmo. Então, estamos lutando para garantir os recursos, tanto para os investimentos, quanto custeio da próxima safra. Se houver disposição política de incentivo, a produção cresce naturalmente. E o presidente Itamar Franco já anunciou que a agricultura terá todo o apoio que precisar. O Brasil carece de uma produção de 100 milhões de toneladas de grãos para atender corretamente a demanda per capita. Por isso, falar em 80 milhões de toneladas não é algo extraordinário, desde que queiramos.

---

## Algo deve ser feito para que se reduzam os impostos na área agrícola

---

**P — O que o senhor fará para impedir quedas no emprego de sementes selecionadas, uma vez que a taxa de ICMS, em vigor desde 89, tributa entre 26% e 35% o valor final delas?**

**R —** A lei determina que só tem direito ao crédito rural o agricultor que usar semente selecionada, e reconhecimento que precisamos dar um incremento. Os dados mostram que uma boa semente eleva em 30%, 40%, 60% a produtividade. Estimativas apontam crescimentos entre 20% e 30% de semente selecionada para a safra 93/94. E, para fazer frente a essa demanda, o Banco do Brasil liberou recentemente Cr\$ 1 trilhão para que os produtores adquiram e estoquem a matéria-prima. Mas é visível que algo deve ser feito a fim de reduzir substancialmente a incidência de impostos sobre o setor agrícola. Na revisão

constitucional, trabalharemos na avaliação destes impostos, com ênfase à eliminação do ICMS sobre as exportações e transações interestaduais.

**P — Há muito tempo a extensão rural não cumpre com seus principais objetivos, entre os quais a melhoria de produtividade e, conseqüentemente, o bem-estar social no campo, impedindo inclusive o êxodo rural. É falta de pessoal, motivação ou o quê?**

**R —** A discriminação da agricultura leva a situações tais que mesmo o nosso funcionário acaba discriminado. E por que isso? Porque a agricultura não é considerada importante. Nós viramos sinônimo de primarismo, de brega, de supérfluo ou desprezível. Esta é a grande verdade dos fatos. O problema da extensão é gravíssimo. É um serviço que precisa ser extremamente dinamizado no País e faremos tudo para que esse atendimento possa colocar o meio rural no lugar de destaque que merece. A Embrapa tem um padrão de excelência a ser preservado e incentivado na área de pesquisa agropecuária.

**P — Que política norteará, daqui para frente, a importação de produtos como o algodão, o arroz e o trigo. O produtor se sentirá mais tranqüilo para plantar?**

**R —** O Brasil pratica o que nenhum país do mundo faz. Só prega. É a questão da liberdade total de barreiras. Enquanto não temos mecanismo de proteção, os Estados Unidos e a Europa, embora falem que não dão subsídios, o praticam em níveis de 40% na agricultura. Cerca de US\$ 900 per capita é o subsídio dado ao produtor da Comunidade Econômica Européia e dos EUA. Enquanto isso, enfrentamos um problema terrível. O único produto com tarifa zero para a importação é o algodão. O resultado é que estamos acabando com a cultura algodoeira, que além de ser extraordinariamente importante porque é agregadora de renda mais do que qualquer outra, é uma grande geradora de mão-de-obra. O trigo está na mesma situação. Quando estávamos perto da auto-suficiência, destruimos um esforço gigantesco. Hoje produzimos cerca de 2,5 milhões de toneladas, já tendo atingido uma média superior a 6,0 milhões de toneladas. Temos que reverter este quadro dramático, e o primei-

ro passo é exatamente proteger o produtor nacional, com uma política tarifária condizente com a necessidade de incentivar o plantio.

**P — Quais as culturas que farão parte do processo de equivalência-produto, e que produtores terão acesso a ele?**

**R —** Estamos estudando a implantação do sistema junto com o Ministério da Fazenda, Banco Central e Banco do Brasil, em busca de uma solução satisfatória. O ideal é que abranja todos os produtos e produtores. É possível que isso não ocorra num primeiro momento, mas tentaremos chegar lá.

## **Não houve contratações irregulares, mas conforme a lei contempla, emergenciais**

**P — Na linguagem simples do produtor, como pode ser explicado o mecanismo de funcionamento da equivalência?**

**R —** O conceito de equivalência, pela sua própria simplicidade, já foi absorvido pela maioria dos produtores. Basta dizer que a moeda passa a ser o seu produto. Ou seja, ele toma cruzeiros equivalente a tantas sacas de milho, por exemplo, e ao final vai quitar o empréstimo no banco com as sacas de milho, ou com o resultado da sua venda. No entanto, é possível se sofisticar até chegar aos contratos futuros, como os existentes para produtos como a soja ou a laranja.

**P — Em janeiro do ano passado, o senhor declarou para A Granja que é contra o inchaço da máquina pública. Agora, ao deixar a SAA/SP, foi constatada a existência de 2.896 funcionários a mais do que quando assumiu. Destes, 306, segundo noticiou a imprensa paulista, contratados de forma irregular, isto é, sem concurso público. Em âmbito federal, há falta de servidores?**

**R —** Sou absolutamente contrário ao inchaço da máquina pública, e não há nenhuma incoerência no fato de ter

contratado 2.896 funcionários quando secretário da Agricultura em São Paulo. Ou se contratava esses elementos, na maioria pesquisadores, ou se abandonava o enorme patrimônio representado pelos institutos de pesquisa do Estado, sem os quais não há como produzir satisfatoriamente. O Instituto Agrônomo de Campinas não fazia mais análise de solo por falta de pessoal. O Biológico não produzia tuberculina e antígeno de brucelose. Tudo com gravíssimos prejuízos à agropecuária paulista e brasileira. Não houve contratação irregular, pois foram executadas de acordo com a lei, a qual contempla esses casos de absoluta emergência, que ameaçava inclusive a exportação de produtos primários. A SAA tinha 18 mil cargos, e só nove mil ocupados. Foi a 12 mil e ainda existem seis mil vagas.

**P — Qual o novo modelo de seguro agrícola para o Brasil?**

**R —** Um grupo de trabalho interministerial está dedicando-se ao aperfeiçoamento do Proagro. A nossa proposta é que nesta safra o agricultor conte com um Proagro mais correto. Mas o principal problema reside no pagamento dos US\$ 190 milhões atrasados. O produtor precisa ter a certeza de que o governo não mudará as regras do jogo durante o plantio, e o pagamento do Proagro velho e a retomada do pagamento do Proagro novo fazem parte da estratégia de retomada, pelo produtor, da confiança no governo.

**P — Quais as medidas que serão adotadas em termos de reforma agrária?**

**R —** Nós temos problema sérios, com áreas extremamente conflituosas, porque estamos relativamente imobilizados pela falta de recursos. No governo passado, foi anunciado que seriam aplicados na reforma agrária mais de Cr\$ 7 trilhões. Mas, na verdade, não existe praticamente nada. Então, o presidente Itamar Franco determinou que devemos falar uma linguagem modesta, porém realista. Assim, estamos redimensionando as metas, para assentar 20 mil famílias ainda este ano, e não as 500 mil alardeadas no governo passado. O problema maior do Incra são os 15 mil acampados com uma situação social extremamente ruim. Mais de 80% dos assentamentos feitos no Brasil não estão acabados. ■

Nossa capa apresenta trator Massey Ferguson com importantes inovações técnicas, a ser lançado na Expointer 93



## NESTA EDIÇÃO

### 12

#### Agroindústria: mecanização está saindo do atoleiro



### 44

#### Bovinos de corte: criadores do RS criam raça sintética



### 52

## SEÇÕES

#### Suinocultura: ganha dinheiro quem tem mais técnica

■ Aconteceu.....	7
■ Caixa Postal 2890.....	8
■ Aqui Está a Solução.....	9
■ Eduardo Almeida Reis.....	10
■ Porteira Aberta.....	11
■ Flash.....	63
■ Hortas e Pomares.....	64
■ Mundo da Criação.....	65
■ Agribusiness.....	66
■ Mundo da Lavoura.....	67
■ A Granja Leilões.....	68
■ Escolha seu Trator.....	70
■ Novidades no Mercado.....	72
■ Ponto de Vista.....	74

### 50

#### DESTAQUES/93: relação dos premiados



### 58

#### Plantas: sedução das orquídeas encanta brasileiros



Diretor-presidente:  
Hugo Hoffmann  
Diretora comercial:  
Leoni Zaveruska

(secretária). Colaboradores: Eduardo Hoffmann, Paulo Alberto Moraes e Luiz Fernando Lemmert.

#### COMPOSIÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Paulo Nobre e José Xavier Neto (composição).

#### CIRCULAÇÃO

Antônio Correa Martins (supervisor de assinaturas), Amália Severino Bueno (coordenadora).

#### PUBLICIDADE

Gerente: Jorge Régis Marques.

#### SUCURSAL DE SÃO PAULO

Praça da República, 473, 10º andar, conj. 102, fone (011) 220-0488, telex (11) 31567, fax (011) 220-0686, CEP 01045-001, São Paulo/SP. Gerente: Antero Carvalho Neto.

#### Representantes/Publicidade

DISTRITO FEDERAL - OBN - Organização Brasileira de Notícias, SDS Lote T8, Bloco M, Ed. Cine Venâncio Jr., 1º e 2º subsolos, telex (61) 2260, fone (061) 225-6248 e 225-5934, CEP 70394-900, Brasília/DF; PARANÁ - Spala - Marketing e Representações, Rua Conselheiro Laurindo, 825, conj. 704, fone (041) 222-1766, CEP 80060-100, Curitiba/PR; RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda e Marketing Ltda., Rua Siqueira Cam-

pos, 43, 8º andar, conj. 834, fone (021) 256-8724, CEP 22031-070, Rio de Janeiro/RJ; MINAS GERAIS - José Maria Neves - Av. do Contorno, 8000 conj. 1107 - fone (031) 291-7008 - CEP 30220-000 - Belo Horizonte/MG.

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus Ltda., registrada no DCDP sob nº 088, p.209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone (051) 233-1822, telex (51) 2333, fax (051) 233-2456, Cx. Postal 2890, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. Exemplar atrasado: Cr\$ 350.000,00.

# a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

#### REDAÇÃO

Luis Eduardo Bona (editor), Luiz Fernando Boaz (repórter), Betina Hoffmann (fotógrafa), Lara Salin Gonçalves (revisão), Anelise T. Aita

## O imposto sobre o alimento

Em Portugal é 8%. Na França, 5,5%. Na Espanha, 6%. Na Alemanha, 7%. No Brasil, viva, viva, é 21,7%. Isso em média. E ainda fala-se em campanha de combate à miséria, quando a cesta básica está sobrecarregada de impostos, principalmente ICMS. Ora, todos os países europeus acima citados, além de pagarem impostos infinitamente menores, estão abarrotados de subsídios. Levando-se em consideração que suas populações têm poder aquisitivo bem mais elevado que a brasileira, percebe-se o quanto nossa agricultura de subsistência é desatendida e castigada pela bomba de sucção dos impostos, principalmente estaduais.

## Subsídios

Na CEE, onde aparentemente não há fome nem miséria, embora o elevado número de desempregados, os subsídios agrícolas, em média, estão entre 40% e 60%, sendo que, na Noruega, atingem 80%. Pois bem, lá do outro lado do mundo, nos Estados Unidos da América, os subsídios agrícolas, nos últimos dez anos, foram de aproximadamente 30%.

Aqui, no Brasil, o subsídio direto é zero. Na área creditícia, quase nada. Isto significa que nossa agricultura, em relação ao exterior, é altamente penalizada. Por quê? Burrice? Preconceito? Falta de ação ou ação mal direcionada do "lobby" agrícola? De qualquer maneira, os formadores de opinião, graças a Deus, pouco a pouco estão dando atenção ao que os números, taxas, impostos, cifras, e percentuais comparativos estão mostrando com toda a clareza. E, principalmente, abrindo os olhos para que se entenda definitivamente que a agricultura é uma atividade de altíssimos riscos, onde mesmo aqueles que dispõem de melhor tecnologia, ainda assim, dependem do tempo e de seus elementos naturais, como o sol e as chuvas.

## A garra do homem do campo

O Brasil tem um presidente inepto. O Brasil tem um congresso fisiológico. O Brasil tem uma Justiça preguiçosa (80 dias de férias no ano). O Brasil tem uma PF insubordinada. O Brasil tem o PC. O Brasil tem explosão demográfica. O Brasil tem estatais e funcionários públicos em excesso. O Brasil tem suas estradas em petição de miséria. O Brasil tem 58 impostos e agora inventou mais um. O Brasil tem um ensino horroroso. O Brasil tem uma inflação mundialmente espetacular. Enfim, o Brasil tem miséria e, principalmente, a exploração e demagogia da miséria. Pois bem, com todas essas barreiras, com todos estes fatores altamente limitantes, a agricultura, no seu geral, vai bem melhor do que há exatamente um ano atrás. Ou seja, despreza-se a lógica, abre-se mão da coerência e acredita-se que "em se plantando dá"! E parece que dá mesmo, pois a meta preestabelecida de 80 milhões de grãos, pelo novo ministro José Antonio Barros Munhoz, não parece nenhuma abstração, mas, sim, uma realidade possível de ser alcançada. Afinal de contas, há um consenso generalizado entre o governo e a sociedade de que a agricultura, sim senhor, precisa, necessita e requer prioridade na obtenção de recursos e em metas a ser cumpridas.

O homem do campo que comanda a ação mandou mentalmente às favas todos os obstáculos e quer progredir, ganhar dinheiro, buscar novas tecnologias. A vontade de recuperar o tempo perdido constitui um sentimento abrangente, automático, instintivo e uniforme em todo o território nacional. E só ir a campo, lá onde as coisas acontecem, para se perceber nitidamente este fenômeno de vontade de produzir, crescer, lucrar.

## Trigo e algodão

O ministro Barros Munhoz tem toda a razão em salientar que existem dois problemas urgentes a ser equacionados e resolvidos.

Aqui mesmo, nesta página, vimos alertando há anos que é incompreensível que o trigo seja uma pauta não resolvida desde os anos 60. Dá para entender que o Brasil irá importar mais de um milhão de toneladas de trigo somente da Argentina? Dá para entender que com todos os avanços técnicos o Brasil ainda não resolveu os problemas da genética de nossas sementes? Entra ano e passa ano, e a situação continua cada vez mais confusa e permanece sem solução à vista. Assim, por exemplo, o Paraná, que nos últimos dez anos sempre se manteve como o maior produtor do cereal, reduziu em 26% sua área de plantio. Se toda esta falta de vontade de resolver o problema ainda fosse pouco, vale acrescentar que a tarifa de importação caiu de 15% para 5%.

No outro lado da moeda, encontra-se o algodão. Cultura tradicional de nosso país, com ampla aplicação na indústria têxtil, está também numa posição de penúria por absoluto descaso das autoridades competentes. Para variar, o "lobby" das indústrias foi mais eficiente, e hoje o algodão tem isenção de impostos de importação. Cultura que requer muita mão-de-obra, teve sua área de plantio reduzida em cerca de 40% sobre o ano anterior, isto que, já há quatro anos, o produto comparece junto às estatísticas com queda de produção.

Trigo e algodão: algo precisa ser feito com urgência pra reverter o quadro.

## São Paulo, de parabéns

Roberto Rodrigues, homem ligado à agricultura e à pecuária, líder corporativista, professor universitário, estudioso permanente das coisas do campo, e partidário, é o novo e promissor secretário da Agricultura do Estado de São Paulo. Muito pode-se esperar e exigir dele. 📌

## Jersey chora leite derramado

“A raça jersey, introduzida em nosso país pelo saudoso Joaquim Francisco de Assis Brasil, no interior do Rio Grande do Sul, ao final do século passado, invadiu o território brasileiro. Inicialmente, concentrou-se em pequenos estabelecimentos gaúchos, nos municípios de Pelotas, Pedro Osório, Bagé, Morro Redondo e Canguçu, e, hoje, está presente em outras inúmeras regiões.

No Rio de Janeiro, em 1938, foi fundada a primeira associação de criadores, que, posteriormente, deu origem à atual Brasileira, com sede em São Paulo. O jersey, durante certo período, foi quase esquecido; nos últimos seis anos, porém, os cariocas voltaram com força. Além de criar uma entidade estadual, formaram plantéis que disputam a liderança na Exposição Nacional de Jersey (Água Funda/SP).

Em 1948, foi a vez dos gaúchos se organizarem, sob a presidência da nossa querida Quinquinha Assis Brasil. Normalmente convivendo em ambiente de saudável competição, apenas duas vezes na história da associação gaúcha houve disputa eleitoral: em 1977, quando venceu a chapa sob a presidência de Elton Adão Butieres, e, casualmente, em 1992, com a vitória da chapa opositorista justamente liderada por seu filho, também de nome Elton Butieres. Empossado em 04/01/93, e com mandato até 31/12/94, alegou em campanha que pretendia diminuir as taxas e emolumentos da entidade, aumentar a divulgação da raça no Estado, organizar os leilões e abrir aos associados.

Logo no primeiro mês de gestão, a atual diretoria causou mágoa e dissabores às administrações anteriores dizendo inclusive que a associação lhe havia sido entregue com dívidas pesa-

das, principalmente para com a Brasileira de Jersey. Com a criação de uma comissão especial, composta pelos presidentes, secretários e tesoureiros da atual e anterior diretorias, culminando com uma reunião em Pelotas com o presidente e tesoureiro da Nacional, ficou provado, finalmente, que tal dívida não existia, tratando-se de uma falha pessoal do ex-secretário-geral da Brasileira, já demitido.

Mesmo assim, embora tenha diminuído um pouco a ‘briga interna’, a atual diretoria ainda não providenciou a divulgação (antes semanal em jornais, e eventual em revistas), tendo substituído a circular bimensal por eventuais folhas xerocadas; as taxas e emolumentos sofreram fortes reajustes, pois conforme os diretores devem ter notado, são determinados legalmente pela Brasileira; o primeiro leilão oficial, organizado durante a última Expoleite, em maio, fracassou por falta de divulgação, bem como por ter sido o regulamento oficial de leilões completamente desconsiderado por parte do organizador. Enfim, a ACGJRS, outrora aberta aos filiados, que até podiam participar das reuniões de diretoria, hoje está completamente fechada.

Com as dificuldades impostas pela Secretaria da Agricultura e Abastecimento do RS para a exposição de animais em Esteio (Expointer), como a cobrança de elevadas taxas, o período excessivo longo de exposição (12 dias), a dificuldade na obtenção de volumosos (feno e pasto verde), o alto custo na refeição dos empregados, entre outras, os expositores vêm-se obrigados a inscrever os animais nas feiras organizadas por seus respectivos núcleos.

Porém, mesmo com número reduzido de animais, 50% de redução é esperada nas inscrições, em relação às médias dos anos 87 a 92, a Expointer continuará sendo um verdadeiro show, abrilhantado com a inauguração da Casa do Jersey, dotada de um moderno programa de informática, atendendo ao registro genealógico,

controle leiteiro, inscrição e catálogo em exposições, contabilidade, cobrança, protocolo, expedição de correspondências, etc., herdado da gestão anterior.

Caso sejam superados os problemas políticos existentes, a Associação de Criadores de Gado Jersey do Rio Grande do Sul poderá continuar sendo vista como a mais organizada entidade estadual de jersey do Brasil, e uma das mais eficientes agremiações de criadores. Caso contrário, os núcleos substituirão a ACGJRS, para que a raça continue forte.”

Carlos G. Rheingantz  
Pelotas/RS

## Plantio direto

“Sou assinante de *A Granja* há longa data. Li, na edição 536, o ‘Depoimento’, de título *Ponta Grossa, a meca do plantio direto*. Gostei muito e concordo com tudo que o colega e grande amigo meu, Nonô, afirmou quanto a essa maneira nova de conservação do solo.

Minha contribuição, para a matéria, é que o plantio direto me salvou, pois pratico a agricultura numa área extremamente declivosa e, se não fosse este procedimento, estaria hoje dedicando-me à pecuária ou até ao reflorestamento.

Com o sistema em questão, produzo mais que antes e com maior segurança quanto à erosão e ao clima.

Comecei junto com Nonô e Frank, na safra 78/79, só que em menor escala.

Gostaria de deixar, com respeito, o nome do técnico que foi o nosso esteio, Dr. Hans Peeten, o homem que vestiu e suou a camisa pela causa do plantio direto.

Finalmente, afirmo que admiro esta revista e a considero a mais importante para a nossa classe. Continuem assim.”

Willi Slentjjs  
Castro/PR

## Dicas sobre hidroponia

“Tenho conhecimento de que o profissional precisa estar sempre em busca de informações no sentido de aprimorar sua atuação no ramo. Assim, sirvo-me constantemente da revista **A Granja** para buscar esclarecimentos e fatos novos. Por esse motivo, fiquei bastante interessado pelo projeto hidroponia em calhas ou canos, para o cultivo de hortaliças. Com o objetivo de colocar em prática este trabalho, necessito das seguintes informações:

- 1) Qual a distância, no caso da altura, de uma calha para outra?
- 2) O nível da água dentro das calhas deve ficar em quanto?

3) E, relativamente ao fluxo de água pela bomba de recalque, precisa ser contínuo ou mesmo intermitente?”

*Paulo Ramos Cassol  
Três de Maio/RS*

**R** — O paulista Cláudio Spencer, um especialista em hidroponia, faz as seguintes considerações para a implantação do cultivo em meio aquoso:

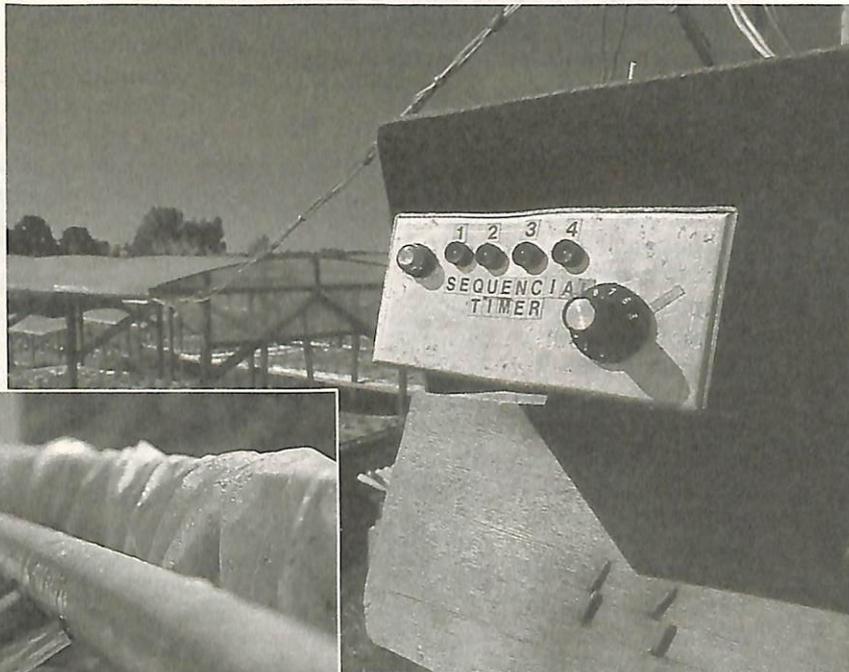
1) A distância entre uma calha e outra deve ser de 8cm, sendo que a recomendação técnica quanto ao tipo de telha recai na de amianto, em especial a superonda;

2) Aproximadamente 2/3 das raízes devem estar submersos, pois só assim estas poderão aproveitar a própria água e os nutrientes, ficando o 1/3 restante para absorver o oxigênio;

3) Quanto ao fluxo de água, ele é intermitente, isto é, será suspenso sistematicamente no decorrer do dia. A frequência da continuidade da água resultante do bombeamento varia de acordo com o tamanho da planta e a

época do ano.

No caso de as plantas apresentarem raízes bem desenvolvidas, a bomba ficará ativada por 30 minutos e desligada num intervalo de 15 minutos. E, quando forem menores, igualmente a irrigação diminuirá. Essa atividade deverá ser realizada todos os dias, num período compreendido entre 6 e 18 horas. Em época de inverno, a frequência terá que ser invertida, isto é, a bomba permanecerá acionada por 15 minutos e paralisada por meia hora. Esse



Tecnologia de ponta: o "timer" é um instrumento indispensável para regularizar adequadamente o fluxo de água empregado no sistema de hidroponia

## Cerca-viva ideal

“Como pequeno agricultor no sul de Minas Gerais, e na condição de assinante e leitor assíduo de **A Granja**, tomo a liberdade para escrever a vocês e solicitar que me informem sobre um arbusto ideal para cercas-vivas. No entanto, ele precisa preencher certos quesitos desejáveis, tais como: não ter porte muito alto, ficando em torno de dois metros; dispensar podas constantes; fechar realmente a área; apresentar resistência e tolerância a baixas temperaturas e geadas, sem maiores cuidados; e ser possível a aquisição de

mudas o mais próximo de minha região.”

*Renato Rezende Filho  
Varginha/MG*

**R** — Existem inúmeras espécies indicadas, porém o cipreste, o maricá e o limão trifoliata são plantas empregadas neste caso. E para adquirir as mudas, bem como obter informações suplementares, basta entrar em contato com o técnico Dalton de Oliveira, do Instituto Estadual de Florestas, em Varginha, pelo fone (035) 221-4666.

# Despolpando à unha

**J**á lhes contei que temos uma lavourinha de café, modestas 360 covas de bourbon amarelo, plantada para garantir a cota de cafeína diária dos obreiros. A rigor, a produção deveria ser dividida a meias, entre a sede e os empregados. Mas nunca foi, porque a fazenda é o único lugar do mundo onde a corda arrebenta do lado mais forte.

Todas as tentativas que fiz visando a "socializar" a produção deram com os burros n'água. Até entendo que os compadres não façam doces para dividir comigo, mesmo considerando que pago a mão-de-obra, o açúcar, os vidros e a lenha. Mas podiam fazer por conta própria, para seu próprio consumo. E o desperdício de frutas — mangas, abacates, goiabas, limões, laranjas, toranjas, etc. — é de cortar o coração.

No meu modesto entendimento, não existe doce mais gostoso do que aquele feito com a casca do limão vermelho, que atende pelo nome de limão-galego, nome dado em São Paulo ao limão verde, próprio para fazer caipirosas e batidinhas. Pois, apesar de dar doce excelentíssimo, todos os anos perdemos limão galego às toneladas.

Minha parceria avícola não foi diferente. Entrei com 22 galinhas de marca e o compadre compareceu com dois galos índios, daqueles de pescoço pelado. Dá uma cruzinha muito boa para terreiro de roça. No frígir dos ovos, morreram minhas 22 penosas, enquanto o galinhame do excelente compadre prosperava a olhos vistos, para vir ciscar no gramadinho aqui da sede.

No capítulo dos anatídeos (para não escrever "capítulo das patas") a conversa foi parecida: só morreram minhas patas. E não foi na panela aqui de casa. Portanto, não é de espantar que o produto das 360 covas de café custe a chegar na minha despensa.

A bebida de nossa região é horrível. Bebe-se por aqui um dos piores

cafés do mundo, o que talvez se explique pelo fato de estarmos 280 metros acima do nível do mar. Realmente, pelo método tradicional de colheita e secagem do grão, o café fica imbebível, sobretudo para um sujeito como este vosso amigo, acostumado aos cafés de Franca e do sul de Minas.

Mas a boa vontade do último compadre encarregado da colheita era tão grande, e fazia tanto empenho em me ver tomando daquele café, quanto podia tomar de um pó mandado vir de São Paulo, que resolvi fazer uma última tentativa: despolpar à mão, para ver se resultava bebível.

Só quem já despolpou café à unha sabe como a tarefa é divertida. No final do dia, os heróis estão com os polegares e os furabolos inchados, de tanto espremer os grãos do café, dentro de uma velha banheira cheia de água. É preciso dizer que, para ser despolpado, o café deve ser colhido em cereja, quando está madurinho da silva telles.

No caso específico de nossa minilavoura, o divertimento começou pela avaliação do compadre: "O café está 100 por cento maduro, 100 por cento verde e 60 por cento passado." E o diabo é que o patrão nem pode achar graça, porque sabe que o compadre não teve meios de estudar. Se o sujeito quer um terreiroiro matemático, precisa contratar logo o sr. Olvald de Souza. E não há de ser por dois salários mínimos.

Junte-se o fato de que esses percentuais enganam muita gente boa. Não raras vezes, vemos pela TV operosos repórteres anunciando descontos de 100% em diversos produtos. Ora, com 100% de desconto, compro qualquer coisa, até galochas e Fusquinhas.

A mídia é especialista em trocar alhos por bugalhos. Num dos maiores jornais do País, outro dia, a repórter escreveu que a área do hotel-fazenda Rosa dos Ventos, nas serras do Estado do Rio, é de 10 mil quilômetros quadrados. E escreveu por extenso, para

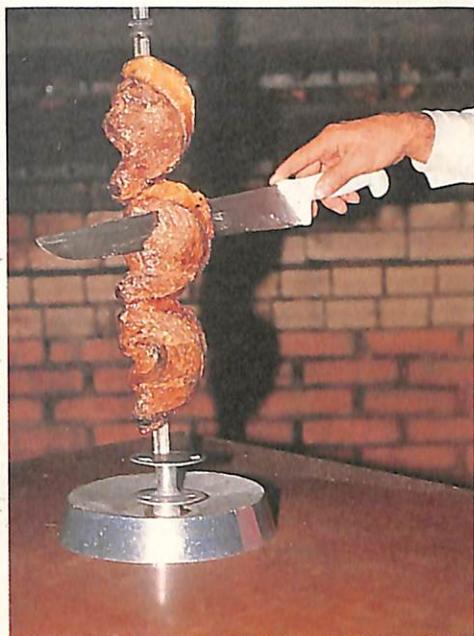
não deixar dúvidas. Ora, o Estado do Rio inteirinho tem pouco mais de 40 mil quilômetros quadrados. Portanto, na avaliação da repórter, o hotel-fazenda ocupa a quarta parte da área do Estado. E ninguém diz nada, ninguém corrige, ninguém ensina, não aparece um editor para puxar a orelhinha da jovem.

Voltando ao café despolpado à unha, devo contar que a primeira sessão de despolpamento, degomagem e seca rendeu exatos 15 litros. Seria muito mais barato mandar buscar o café colombiano, com passagem de primeira classe. Mas o compadre ficou tão satisfeito, que valeu o investimento.

Descobrimos, então, que a bola de torrar estava furada. Mas temos fogão à lenha e panelas de ferro. Portanto, mãos à obra. O visual do produto ficou lindo. E o gosto ficou neutro, muito próximo do gosto que deve ter um café feito sem café. Deu para entender?

Como classificá-lo? Não sou provador de café, mas modesto consumidor da bebida, sempre depois das refeições principais do dia, para a gastrite não protestar. Nosso café de terreiro dá bebida (ou deve dar) riada ou rio-macaco. Despolpado, o café resultou bebível. Não tem personalidade, não tem gosto, mas também não dá desgosto. Comparado com os pós vendidos aqui na região, ganha de dez a zero. E é, certamente, o café mais caro do mundo, porque o despolpamento à unha, computados salários, férias e décimos-terceiros, resulta impraticável.

Mas é a tal coisa: uma lavoura capaz de produzir 260%, e que ainda conta com a boa vontade do empregado, não pode ser tratada pela ótica dos agiotas, dos utilitaristas dos RDBs, dos CDBs e dos dividendos, que só pensam em juros reais. E não sabem que há muito mais sabor e divertimento nas coisas simples da vida, ainda quando possam ter um gostinho distante de iodofórmio. ☐



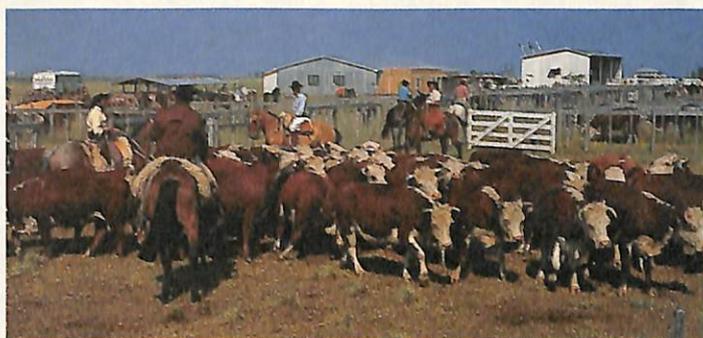
## Ajoelhou tem que rezar

O resultado da visita dos auditores técnicos da Comunidade Econômica Européia (CEE) Eric Poudelet e Margarida Correia ao Laboratório Regional de Apoio Animal (Lara), sediado no Rio Grande do Sul, um dos responsáveis pela análise de resíduos biológicos em carnes, foi melhor do que o esperado. Depois de examinar os procedimentos de trabalho desenvolvidos no Lara, os auditores dirigiram-se a uma tradicional churrascaria de Porto Alegre e degustaram, com muita gula, uma saborosa picanha. Uma semana depois, veio o laudo oficial, aprovando o programa brasileiro. E não poderia ser diferente. Assim, o velho preceito popular se confirma mais uma vez: "ajoelhou tem que rezar".

## Soja mascarada

Repórteres do matutino norte-americano *The Wall Street Journal* descobriram que os grãos de soja produzidos nos Estados Unidos estão recebendo jatos d'água nos terminais graneliros do Rio Mississippi, para aumentar de peso. A prática, diz o jornal, vem se espalhando por diversas regiões do país. Com isso, tem gente trocando "verdinhas" por água. Pelo visto, a fal-

catrua irá deixar Bill Clinton de cabelo branco, pois os japoneses, maiores importadores do produto, já abriram os olhos com o surgimento da tal de soja hídrica. Por outro lado, este jeitinho não é novidade. De forma pioneira, há alguns anos, um empresário brasileiro se achava no direito de complementar as cargas de oleaginosa, exportadas pelo porto de Rio Grande/RS, com pequenos grãos de areia, deixando seu bolso ainda mais forrado.



Rebanhos da raça devon e hereford

## Paixão pelo Rubi

O cardápio de raças bovinas de corte à disposição dos pecuaristas brasileiros é o mais variado possível, em especial tratando-se de animais de origem européia. Porém, a opção por determinada raça nem sempre é baseada apenas em critérios técnicos e econômicos, mas também em paixão. E é com paixão que os criadores defendem as virtudes dos animais que criam. Daí o perigo de "gafe", quando apenas uma raça está em jogo. Foi por isso que o palestrante da 11ª Convenção Nacional dos Criadores de Devon, realizada no final do mês passado em Gramado, Ney Louzada Ribeiro, da Ufpel, de Pelotas/RS, começou pedindo desculpas

pelos slides que estaria usando: eram animais da raça hereford. A resposta, no entanto, veio rápida: "Não se incomode, meu caro professor, pois essa nobre raça que o senhor está mostrando é descendente do nosso querido Devon", formulada por Armando Ribas, vice-presidente da ABCD.

## Má fama tira vida de Apolo

A popularidade custou um preço muito alto para o carneiro Apolo, grande campeão de ovinos suffolk na Expointer/92, que acabou pagando com a própria pele, ao ser fulminado por um infarto, recentemente. O reconhecimento nacional veio com a conquista do título, época em que seu proprietário, o juiz de Direito Constantino Cristófis, veio do Paraná, com o animal, para Esteio. No leilão da raça, ainda na mostra, resolveu aproveitar o embalo e vendeu-o para Kassem Mohamad Jomaa, de Santa Vi-

tória do Palmar/RS. Os problemas iriam começar meses depois, quando o novo dono desconfiou que a cabeça preta estava desbotando, ou melhor, clareando, no melhor estilo Michael Jackson. A partir daí, processos, reuniões, dossiês, CPIs, enfim uma infinidade de problemas que fizeram o ovino ser deslocado por cerca de 4.000km em apenas cinco meses. Nada ficou, até o momento, apurado. De vítima concreta, por enquanto, somente o "Apollo 71", que, por ironia do destino, foi batizado com o nome do deus da beleza. Kassem já adiantou que agora vai correr ainda mais atrás do prejuízo, pelo menos para amenizar as contas.

# Arrancada rumo à

*O governo finalmente vai incrementar a produção de alimentos. Tal proposta, sem dúvida, irá forçar a renovação da maquinaria agrícola, que está em grande parte sucateada. Em função disso, os agentes financeiros sinalizam que os recursos haverão de aumentar*

**O** presidente Itamar Franco garantiu prioridade à agricultura em seu governo, dando o aval para que o ministro José Antônio Barros Munhoz ofereça todas as con-

dições no sentido de que a safra de grãos 93/94 supere a marca das 80 milhões de toneladas. Em parte, a concretização deste meta oficial está nas mãos da própria União, que deve

levar o produtor a acreditar que as novas regras anunciadas há poucos dias não serão mudadas no meio do jogo, e que, em especial o volume de crédito e os preços mínimos serão condizen-

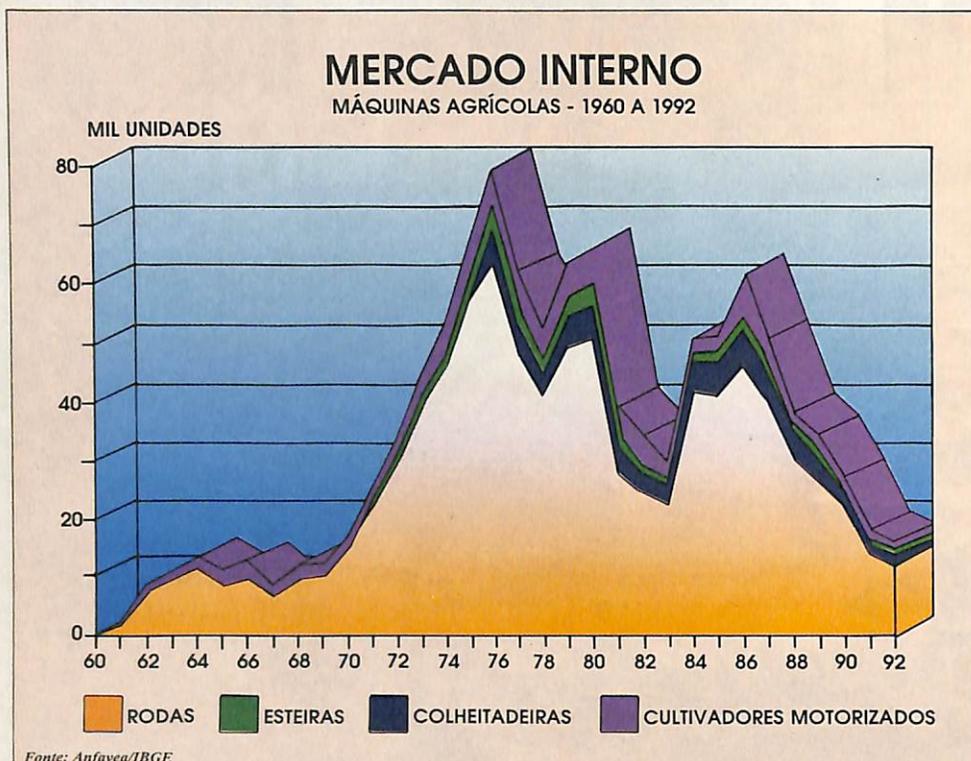


# produtividade

Foto: A Granja



*Existe um clima de recuperação: até junho deste ano, houve um crescimento de 24,58% nas vendas*



tes com a realidade. Caso atingido o patamar desejado, haverá um incremento em quase 30% relativamente à safra anterior. Mas, embora hoje este seja um volume recorde, as estimativas apontam a necessidade de 140 milhões de toneladas de grãos no ano 2014, simplesmente o dobro da oferta atual.

O parque fabril brasileiro já descansou tempo suficiente à espera de melhores dias e está pronto a colaborar nesta empreitada. Desde novembro do ano passado, o efeito maligno da anestesia começou a enfraquecer, depois de castigar seriamente um setor de suma importância na movimentação de uma economia tão sensível como a brasileira. Só para refrescar um pouco a memória, os números de vendas no mercado interno de máquinas agrícolas em 76 alcançou 79.447 unidades. Dez anos depois iniciava a queda, baixando o número para 61.735, e em 92, pasmem, foram vendidos apenas 16.160 exemplares. Este clima de recuperação, que já pode ser sentido, fica cristalino quando se compara a comercialização do primeiro semestre de 92, de 8.316 unidades, com a efetivada até junho/93, de

10.360, com crescimento real de 24,58%.

Para Pêrsio Luiz Pastre, vice-presidente de máquinas agrícolas da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), após seis anos de uma recessão violenta está revertida a tendência, pois há sete meses a indústria caminha em razoável recuperação. "As vendas ainda são tímidas, mas temos que aplaudir. E tenho certeza de que a tendência é evoluir, pois há vontade política em todas as esferas e uma necessidade de repor maquinaria avançada tecnologicamente. Nós chegamos a um nível tão perigoso, tão deprimente em mecanização, que não era mais possível continuar assim."

*Mecanização agrícola, em 93, receberá maiores recursos do Finame Rural do que em 92*

Finame — Lançado em meados de agosto de 90, o Finame Rural tem sido a grande mola propulsora da in-

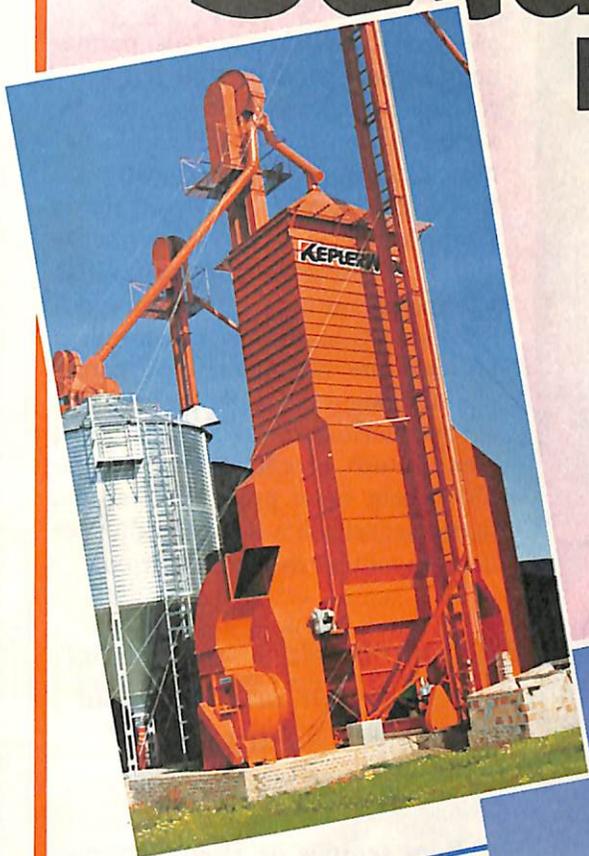
dústria de mecanização agrícola, propiciando ao produtor a compra de tratores, colhedoras, silos, implementos, equipamentos para irrigação, entre outros. Ao longo de 92 foram liberados US\$ 338 milhões, enquanto que no início deste ano a previsão inicial era de US\$ 350 milhões. Até junho, foram captados US\$ 160 milhões, cuja verba total deve acabar ainda neste mês. Porém foi anunciado um socorro inicial de US\$ 200 milhões, mas tudo indica que outro montante será necessário para dar seqüência à retomada.

*O Banco do Brasil dará prioridade ao programa voltado à correção do solo*

O chefe do departamento de operações do Finame, Luís Araújo Dantas, tem consciência de que, neste segundo semestre, haverá uma demanda forte por recursos. E, para enfrentar essa corrida aos bancos, vêm sendo negociadas junto às Câmaras Setoriais verbas adicionais. Até maio, foram feitas 8.491 operações, isto quer dizer que, na verdade, foram atendidos cerca de 8.000 usuários, dos quais 90% pessoa física. A expectativa é de chegar na faixa de 25.000 pedidos no final do ano. O prazo de pagamento do financiamento é de cinco anos, podendo ser anual ou semestral, com taxa de juros na base de 8,5% ou 9,5%, dependendo da região.

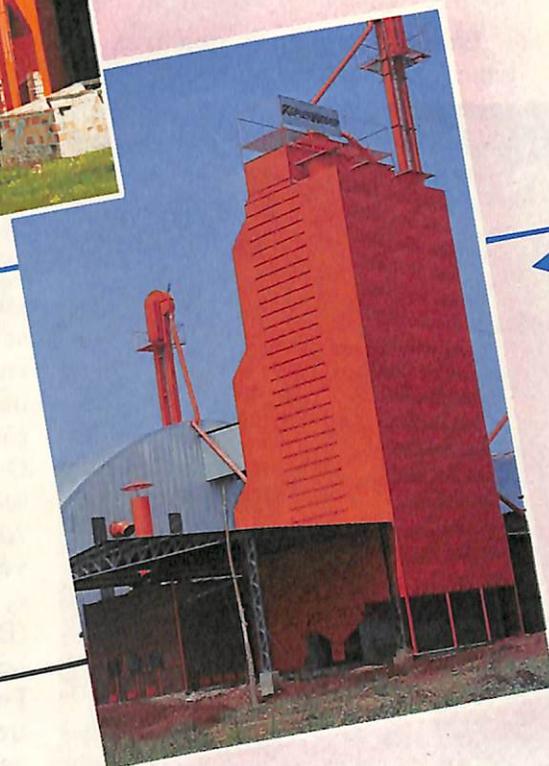
O Banco do Brasil, por sua vez, quer resgatar a antiga imagem de instituição criada para impulsionar a área rural, com transparência e sem inadiplências. De acordo com Sayde Miguel, diretor de crédito rural do BB, o primeiro passo será o retorno com os empréstimos para investimento, como programa voltado à correção do solo, via compra e aplicação de calcário. Em seguida, os armazéns em nível de propriedade e a renovação do próprio parque de máquinas. "Tudo ficará na dependência do aporte de capital disponível do Finame. Agora, para máquinas, estamos podendo atender", tranquiliza Sayde. ►

# SAFRA QUE PASSA POR UM **Secador KW** PASSA A VALER MAIS



## SECADORES FARM 250 e 500

- ✓ Capacidade de 3 e 6 t/h.
- ✓ Fluxo intermitente.
- ✓ Temperaturas de secagem de até 120° C.
- ✓ Câmaras de secagem e de repouso.
- ✓ Instalação ao tempo.



## SECADORES KW-R

- ✓ Capacidade de 10, 20, 40, 60 ou 100 t/h.
- ✓ Secador contínuo de fluxo misto.
- ✓ Inédito sistema de circulação de ar.
- ✓ Descarga mecânica ou pneumática, controlada automaticamente por sistema eletrônico.
- ✓ Instalação ao tempo.

# KEPLERWEBER

SUA SAFRA MERECE ESTA MARCA

FONES: Panambi: (055) 375-2322 • Porto Alegre (051) 341-1044  
Cascavel (0452) 25-1099 • São Paulo (011) 825-7433 • Goiânia (062) 281-2888  
Campo Grande (067) 742-3013 • Cuiabá (065) 627-1087



# Um forte elo com o campo



Foto: Genitica Bamerindus

*Laércio Yamauti: a equivalência-produto deve ser implementada de forma gradual*

Entre os principais objetivos do banco, merece destaque a viabiliza-

A importância que o Bamerindus dispensa ao meio rural vem desde a época em que a economia girava exclusivamente em torno da atividade agropecuária, período em que Avelino Vieira fundava o banco, no interior do Paraná. Essa filosofia foi consolidada por José Eduardo Andrade Vieira e, hoje, pode ser verificada com o aporte de recursos destinados ao produtor rural, que nos últimos seis meses ficou 2,5 vezes acima das exigências das autoridades monetárias. Para o segundo semestre, embora ainda não finalizadas as necessidades orçamentárias das agências, foram estimados montantes da ordem de US\$ 150 milhões.



*Alimento até os olhos: se o produtor rural brasileiro tiver condições de investir, em pouco tempo duplica a produção agrícola do País*

ção das fontes de recursos permanentes e independentes de obrigações, auxiliando todo o complexo do agribusiness (produção, comercialização, industrialização e infraestrutura); o desenvolvimento de produtos e serviços que ajudem e facilitem as relações financeiras das agroindústrias com seus fornecedores de matérias-primas; o estímulo a projetos que incrementem os mercados de comercialização de produtos agropecuários, tanto a disponível, como futuro, propiciando a transparência em seus preços; e, ainda, maior segurança a quem produz pelas companhias de seguro agrícola.

*“Commodities” poderá ser uma importante fonte de recursos para o setor primário*

**Bons tempos** — Houve um momento em que os produtores rurais se sentiam mais seguros em tomar empréstimos bancários. O custo financeiro era conhecido na contratação, com correção monetária fixa. Os encargos andavam a 15% ao ano, sendo 8% em c.m. e juros de 7%. Além das fontes compulsórias, através de linhas do Tesouro Nacional e, em especial, recursos de fora (Banco Mundial, BID, etc.), também havia belos programas como o Pesac, Revicaf, Pronap, Propec, entre outros. Nos últimos anos, com o agravamento da situação econômica brasileira, as fontes espontâneas secaram e as compulsórias diminuíram com a inflação crescente.

O diretor do segmento de alimentos e rural do Bamerindus, Laércio Yamauti, revelou estar solidário com a proposta do governo e com os desejos dos agricultores. Mas quando se discute equivalência-produto, algumas dúvidas não conseguem ►

Foto: A Granja

# SNIPER 122•2 CBC. COM ELE, DIFICILMENTE VOCÊ VAI ERRAR.



Esse excepcional agrupamento comprova a precisão do Sniper 122-2



## 122•2 Sniper

Coronha em madeira de lei; cano reforçado de 25"; luneta de 4 aumentos; ferrão de fácil manejo e novo formato; carregador de 10 cartuchos; aparelho de pontaria regulável; suporte para bandoleira; trava de segurança e indicador de arma engatilhada.

O calibre .22 é um dos mais populares do mundo. É o calibre ideal para iniciação à prática do tiro, pois além do baixo custo da arma e munição, é o mais fácil de atirar.

Rifle 122, reconhecido como um dos melhores do mercado.

Munição  
.22 Hyper Velocity



A precisão do novo SNIPER 122•2 da CBC é impressionante.

Ele é o resultado de um longo trabalho de pesquisas, testes e aperfeiçoamento do produto.

É uma arma fascinante que proporciona um disparo suave e absolutamente preciso.

Experimente! Você não vai errar e vai se apaixonar.



Para acompanhar a sofisticação e a precisão do novo SNIPER 122•2, a CBC desenvolveu a mais avançada versão da munição .22 do mercado: .22 Hyper Velocity - um cartucho com projétil de ponta ôca e alta velocidade, de extrema eficiência e alto impacto.



**Companhia Brasileira  
de Cartuchos**

Av. Humberto de Campos, 3220  
Ribeirão Pires - SP - CEP 09400-000  
Tel. PABX: (011) 742 7500  
Fax: (011) 459 1933

ser totalmente esclarecidas, acrescenta. A principal delas é na constituição do fundo de reserva, que serve para cobrir os déficits quando o saldo devedor dos financiamentos for superior ao da equivalência em produtos. Neste caso, pergunta, o que acontecerá se houver déficits? E por quanto tempo?

Outra grande preocupação, destaca Yamauti, diz respeito à definição do preço de referência que seria estipulado no cálculo da equivalência. Como se sabe, o País não conta com um sistema de estatística confiável. Todos os agentes financiadores do sistema de crédito rural terão custos adicionais devido à ampliação da estrutura para acompanhar preços, capacidade de pagamento e produtividades das culturas. E mesmo com o respaldo de um fundo, não está totalmente descartada a hipótese dos agentes arcarem com o ônus em caso de descapitalização do fundo.

Para que tal sistemática dê certo, o dirigente acredita que a implementação deve vir gradualmente e se restringir apenas a alguns produtos agrícolas e Estados. "Como uma boa notícia, vejo os Fundos de Investimentos em *commodities* que, com os últimos ajustes inseridos nos mecanismos de enquadramento, permitirão tornar-se uma importante fonte de recursos para o setor primário."



*Lavoura de trigo: os agricultores da Região Sul continuam plantando o nobre grão, mesmo sem apoio do governo federal*

## De volta ao celeiro

Um dos itens no plano governamental de Alceu Collares, à testa do Rio Grande do Sul, nos últimos dois anos, foi incrementar a área de crédito rural. Embora o território gaúcho já não seja mais reconhecido como o celeiro do Brasil, isto não significa que a agropecuária seja alijada de recursos. E, para tanto, após a efetivação de diversos estudos, o dinheiro apareceu. Em 91, a carteira consolidou um crescimento real de 100%, estabilizando-se a partir daí na casa dos 82%.

O Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul) adotava uma posição um tanto tímida na questão de verbas para o campo, avalia Fábio Lo-

pes, vice-presidente da instituição e que acumula, entre outras atribuições, a diretoria de crédito rural. Essa retração se deve, igualmente, aos próprios normativos legais que regem os financiamentos no setor, emanadas do Conselho Monetário Nacional para depois o Banco Central assinar em baixo. "O grande desempenho do Banrisul vem sendo exatamente na agropecuária."

O volume de capital alocado até junho/93, período de ampliação, ficou em Cr\$ 2,6 trilhões. A instituição trabalha sempre com excesso de aplicação, conta Lopes, ainda que a exigibilidade mínima obrigatória esteja ▶

### Braço Valetador



O braço direito do agricultor

**IMAP**

IMAP METALÚRGICA AGRÍCOLA S.A.

Marquês do Pombal, 1071 - POA - RS  
F.: (051) 343.7355 - Fax: 342.2923

Facilite seu dia a dia, utilizando os equipamentos IMAP.

QUEM TEM FORÇA PRÓPRIA COLHE PRODUTIVIDADE.  
Guindastes IMAP

**Linha Industrial**  
Manipulação de Cargas  
de 3.000 a 22.000 Kg/m

**Linha Especial**  
Guindaste  
Florestal e Sucateiro

Fábrica:  
Santo Antônio da Patrulha



Uma força a seu lado

# Invista na entressafra.

Para garantir a melhor colheita, o primeiro passo é o preparo do solo. E a Linha Agrícola Caterpillar é a mais indicada para esse trabalho. A começar pelo pioneirismo na utilização das esteiras na agricultura, substituindo as rodas, evitando a compactação excessiva do solo e proporcionando maior capacidade de tração, com menor patinação e maior eficiência de combustível.

Antes de fazer sua opção, conheça as características de cada uma das máquinas da linha junto ao revendedor Caterpillar.



**CHALLENGER  
65C - 75C**



**D4E SR**



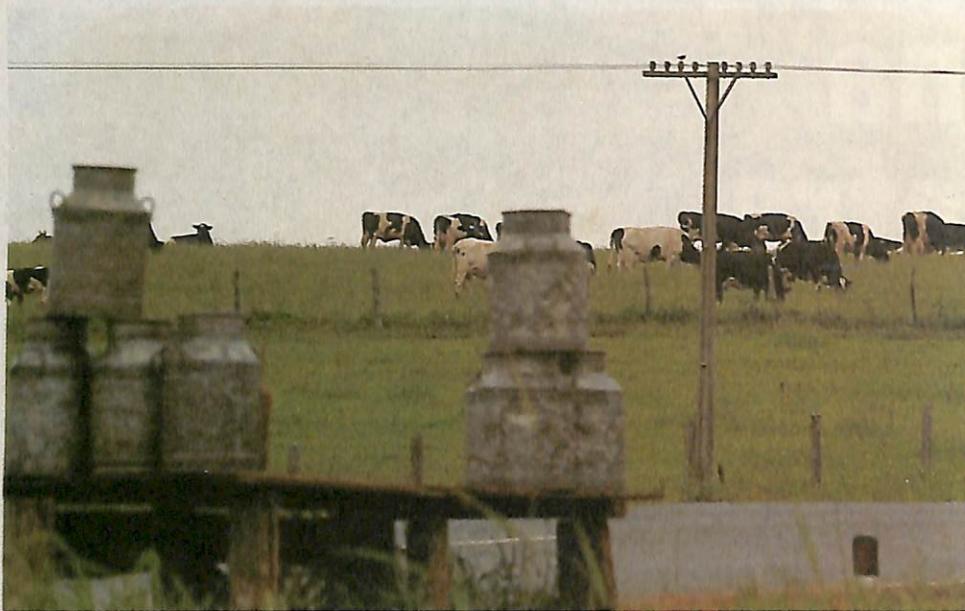
**D5E**



**D6E SR**

Linha Agrícola

**CATERPILLAR®**



Pecuária leiteira: o emprego da mecanização avançada, dentro e fora da porteira, aumenta e melhora a produção de leite

Foto: A. Grunty

## “Melhores da terra” estimula inovação tecnológica

Há onze anos, o Grupo Gerdau e a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul lançaram o “Prêmio Gerdau Melhores da Terra”. Ao longo do tempo, essa distinção se firmou como o mais importante incentivo ao desenvolvimento da indústria de máquinas e implementos agrícolas da América do Sul. Os participantes, grandes ou pequenos, passaram a perseguir a inovação tecnológica em seus produtos. As melhorias apareceram e com elas a própria valorização e o respeito a um setor vital na produção de alimentos.

A premiação não garante qualidade, avisa Carlos Johannpeter, diretor-executivo da Unidade de Negócios Aço, do Grupo Gerdau, mas o caminho leva a uma avaliação global do produto. “Vários clientes utilizam a conquista como ponto de venda ou mesmo elemento de divulgação. A disputa e rivalidade são enormes, mas, no final das contas, ganham fabricantes e usuários”

O potencial da agroindústria brasileira é encareado pela Gerdau como um dos maiores do mundo. As várias políticas governamentais, porém, tratam mal quem produz alimen-

tos, sem apoiar ou garantir preços e mecanismos de financiamentos condizentes. O Brasil mergulhou num processo histórico de subsídio gratuito, às vezes mal gerenciado, levando várias pessoas a situações críticas. Por outro lado, houve benefícios, com o nascimento de soluções autônomas, criativas e realistas. “Nós não somos favoráveis a subsídios gratuitos, mas achamos fundamental uma coerência de apoio e desenvolvimento às culturas agrícolas.”

“Um país como o nosso”, continua Johannpeter, “onde milhões de pessoas vivem em condições abaixo da linha de pobreza, obriga-nos a uma ação forte no sentido de apoiar a produção alimentar de forma ampla, competitiva e com qualidade”. Assim, são necessários máquinas e implementos modernos de extrema produtividade. “É preciso dar o suporte para atingir essas metas. E nós temos muita fé em que o homem rural, dentro de uma visão realista e empresarial da sua estrutura financeira, tende a prosseguir evoluindo, bem mais pelos próprios meios do que à espera de benesses governamentais.”



“É preciso dar o suporte para atingir essas metas. E nós temos muita fé em que o homem rural, dentro de uma visão realista e empresarial da sua estrutura financeira, tende a prosseguir evoluindo, bem mais pelos próprios meios do que à espera de benesses governamentais.”

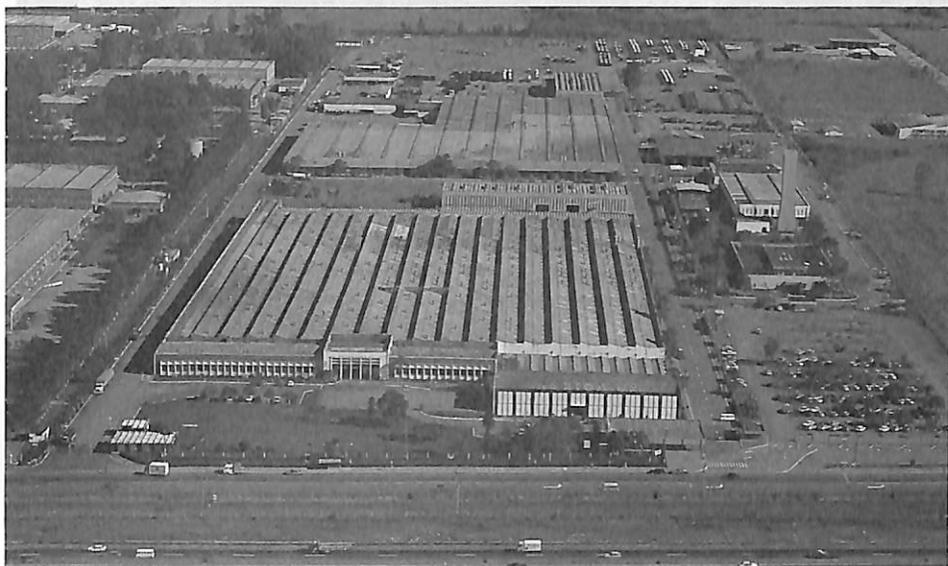
em torno de Cr\$ 800 bilhões. “Estamos três vezes acima desse patamar, pois há uma grande demanda pelo financiamento da produção devido à elevada participação na economia gaúcha na agroindústria.”

**Equivalência** — Os pequenos e miniprodutores abocanham cerca de 65% do bolo rural, restando as menores fatias exatamente para os médios e grandes. Lopes não esquece o trabalho intenso implementado junto ao cooperativismo, segmento em que o banco tem liberado consideráveis quantias. O Banco Central exige que 70% vá para custeio agrícola, enquanto o restante destina-se à pecuária em geral. Estas operações, assegura o diretor, têm sido normais, sem problemas de inadimplências por causa da pulverização da carteira, uma vez que não é concentrado capital em cima de produtor ou produto.

E, por falar em produto, a questão da equivalência, hoje bastante badalada pelo ministro José Barros Munhoz, da Agricultura e Reforma Agrária, já é trabalhada pelo Banrisul, em conjunto com os programas propostos pela Secretaria da Agricultura e Abastecimento. Assim, com o Fundo Estadual de Apoio à Pequena Propriedade Rural, do qual a instituição é órgão gestor, são traçadas as políticas agrícolas. Nesse sentido, existem algumas experiências, como na Expoleite, realizada recentemente, onde foram colocados Cr\$ 9 bilhões para aquisição de matrizes leiteiras. Aqui o leite serviu como a moeda de referência para o empréstimo concedido. Todo o montante disponível acabou utilizado, e será pago em litros de leite, isto é, no momento de quitar uma parcela o valor do produto será ajustado em cruzeiros.

Lopes, no entanto, acredita que a equivalência-produto não significa uma solução para o problema do crédito agrícola. “Entendemos que o mais relevante é a inexistência de uma política de garantia de preços mínimos consistentes. Dessa maneira, o homem do campo seria melhor atendido em suas expectativas de mercado. E, mesmo que fique de certa forma protegido quanto ao crédito, isso não acontece em relação ao mercado. Então, sem um valor final condizente ao produto, fica difícil ser feliz.”

# IOCHPE-MAXION: a força de uma liderança



**L**íder há mais de 30 anos no mercado brasileiro, a Iochpe-Maxion S.A. possui duas unidades de produção de máquinas agrícolas.

A primeira está localizada em Canoas/RS, onde são fabricados os tratores Massey Ferguson e Maxion. Trata-se da maior fábrica de tratores do Hemisfério Sul, com capacidade instalada de 30.000 unidades por ano.

A segunda, situada em Santa Rosa/RS, produz as colheitadeiras automotrizas de marcas Massey Ferguson, Ideal e Maxion.

Com uma filosofia de trabalho centrada na excelência de produtos e serviços e voltada para o perfeito atendimento das necessidades dos seus clientes, a Iochpe-Maxion investe forte na mecanização e modernização da agricultura brasileira

Atualmente, mais de 50% da frota nacional de tratores leva as marcas Massey Ferguson e Maxion. Neste ano, a participação da Iochpe-Maxion no mercado brasileiro de tratores é de 44,8%, e no mercado de colheitadeiras é de 37,8%.

Ainda para 1993, a empresa prepara novos lançamentos de produtos, cuja apresentação está prevista para a próxima Expointer, que se inicia em 28 de agosto.

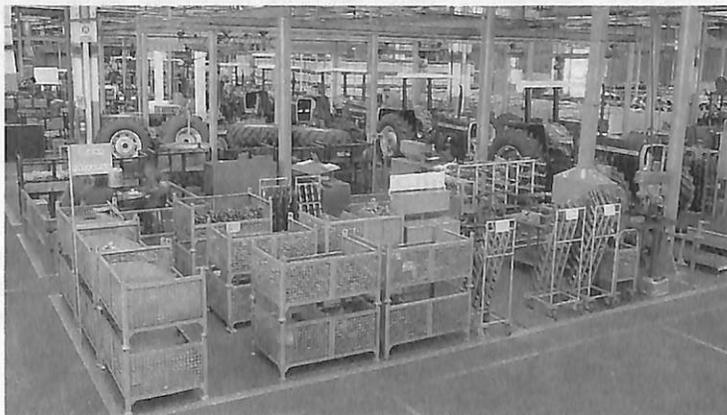
## Liderança pela qualidade

Produtos de qualidade, flexibilidade em serviços e preços competitivos são metas permanentes no dia-a-dia da Iochpe-Maxion.

Um bom exemplo dessa filosofia é a atuação do Departamento de Pós-Venda da empresa, que tem por finalidade assegurar a satisfação plena, ao longo do tempo, dos clientes Massey Ferguson e Maxion.

Sua ação começa no treinamento interno e dos homens de campo das concessionárias Iochpe-Maxion, qualificando o atendimento ao usuário, desde a operação até a manutenção.

Desta forma, assegura-se a melhor performance do equipamento. Isso



permite não só preservar as características do produto, como aprimorá-las, resguardando os interesses dos clientes e usuários. Tudo isso, em parte, é consequência da adoção do sistema "just-in-time" no processo produtivo das unidades industriais de Canoas e Santa Rosa. E são indicadores seguros da atitude que a empresa sempre elegeu para pautar suas atividades. A busca permanente do produto mais adequado ao mercado, junto com a excelência da qualidade do equipamento e do Pós-Venda.

## Maxion em Ação

Uma das estratégias da Iochpe-Maxion S.A. para manter a liderança no mercado de tratores e uma boa fatia do mercado de máquinas e implementos foi a utilização de métodos mais modernos e agressivos do marketing agrícola, que vão desde os "Dias de Campo", como o "Maxion em Ação", até a comercialização de produtos por meio de escambo.

"Maxion em Ação", por exemplo, é uma reunião no campo, onde a empresa reúne clientes em potencial, aos quais apresenta e faz uma demonstração de sua linha de produtos, operando em condições reais de trabalho. Além do aspecto comercial, essas reuniões possibilitam uma fértil troca de informação com os clientes, que se traduz em aperfeiçoamento dos produtos e melhorias nas estratégias de comunicação da empresa.

Já a venda por escambo, ou troca de produtos, tem rendido ótimos resultados de venda para a empresa. Este ano, a Iochpe-Maxion está tendo um bom incremento nas vendas de tratores em virtude de troca por produtos como leite, soja, cana-de-açúcar e laranja.

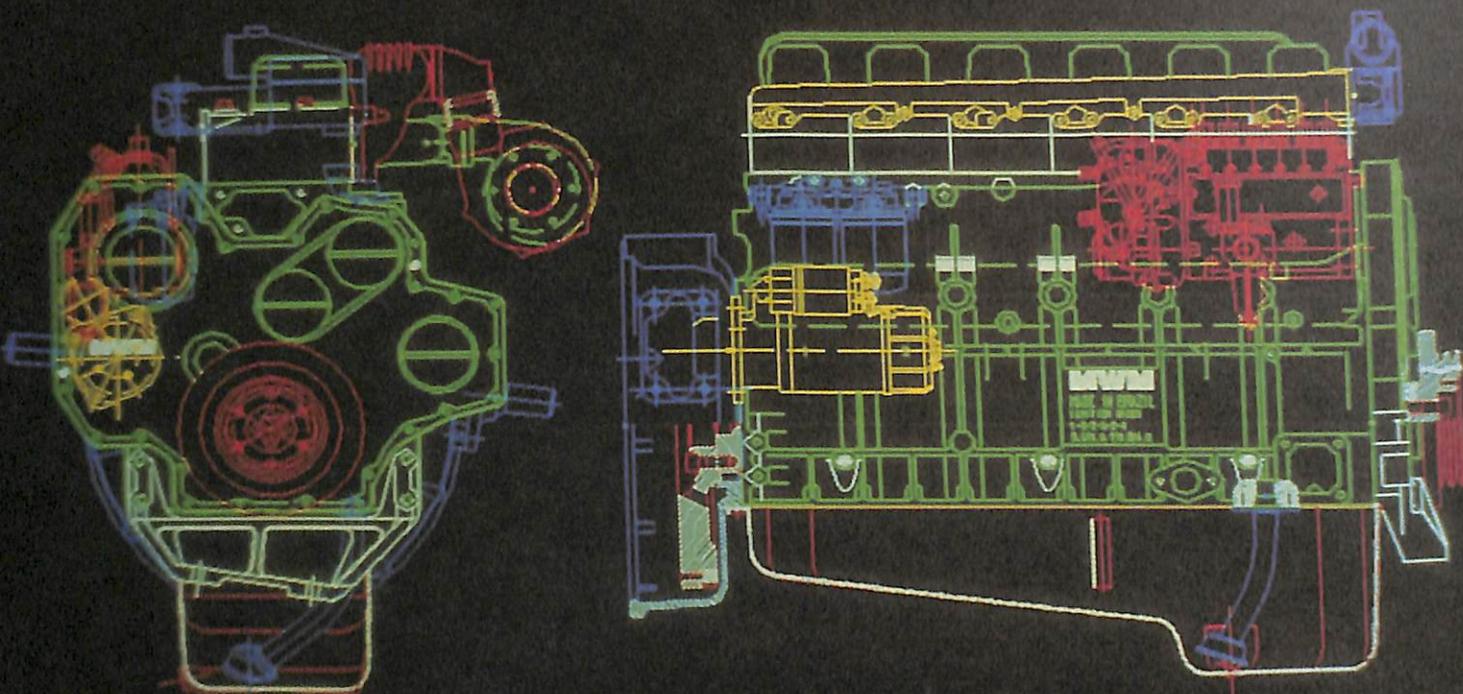


Foto: gentiliza Valmer

## Mercado brasileiro dispõe de máquinas e implementos agrícolas de Primeiro Mundo

**A** evolução tecnológica que vem se desenvolvendo nas indústrias de máquinas agrícolas nos últimos anos está modificando radicalmente o panorama mundial. Já que, quanto maior o índice de mecanização das propriedades rurais mais elevadas são as produções de alimentos.

Dentro deste contexto, nos centros de pesquisas, processos informatizados de análise de dados são utilizados por engenheiros, economistas e profissionais de marketing, visando desenvolver produtos eficientes, seguros e adaptados as verdadeiras necessida-

des do setor primário.

Em termos de Brasil, hoje, o grau de nacionalização industrial é praticamente total, quando medido pela participação de componentes importados no valor da produção. Desta forma, os fabricantes têm condições de oferecer ao homem do campo equipamentos à altura das mais atualizadas tendências mundiais, totalmente enquadrados à realidade nacional, reunindo elevado rendimento, simplicidade operacional e uma sólida mecânica.

### Líder em colhedeiras busca agora os tratores

O Grupo Fiat deverá fechar o ano de 93 com investimentos, no Brasil, em torno de US\$ 40 milhões na New Holland, que no País tem uma fábrica de tratores e colhedeiras em Curitiba/PR, e de máquinas rodoviárias (Fiat Allis) em Contagem/MG. Nada menos do que 14 novos modelos de tratores de rodas foram lançados em

maio, com previsão de outros produtos até o final do ano. O objetivo da empresa é um só: consolidar a liderança absoluta que goza na venda de colhedeiças, e alcançar, a curto prazo, o primeiro lugar no mercado nacional de tratores de rodas.

O faturamento da New Holland no ano passado atingiu US\$ 170 milhões, com a produção de 3.020 tratores e 630 colhedeiças. Até o final do ano, a empresa quer chegar a US\$ 250 milhões, esperando comercializar mais 2.004 tratores de rodas no mercado interno e outros 1.000 fora do País, bem como 630 colhedeiças para produtores brasileiros e outras 1.400 para exportação. Em 92, o mercado nacional para tratores de rodas absorveu 13 mil unidades, e outras 2.500 colhedeiças.

A busca por novas tecnologias para atender a clientela é uma constante em todas as fábricas, assegura Alessandro Pulici, diretor comercial. Neste sentido, a New Holland está em franca evolução, com pro-

dutores acompanhando as tendências mundiais da agricultura. Em maio último, foram colocados no mercado os tratores da Série 30 Super, cujo modelo 6630 já é o mais vendido, com 22%. Quanto a colhedeiça, o destaque é para a 8055, com 81% da preferência. A tecnologia vem dos centros de pesquisa da empresa na Europa, sendo comercializados em todo mundo.

Para o mercado interno, explicou Pulici, os tratores e colhedeiças NH sofreram adaptações às condições e características da agricultura local, o que significa que todos os componentes que atendem às exigências de trabalho no Brasil foram realizados em Curitiba. "O mercado quer máquinas robustas, econômicas e com alta produtividade. E, de acordo com o grau de especialização do usuário e das características do empreendimento, isso significa modelos mais simples e robustos, ou aqueles que privilegiam o desempe-

nho e incorporem sofisticações no sistema hidráulico, eletrônica embarcada, entre outras melhorias.

*"Como pode o empresário sobreviver com uma carga de 58 impostos e tributos?"*

**Crédito/impostos** — A New Holland considera indispensável a definição e consolidação de uma política agrícola constante e clara, que dê segurança para o agricultor investir. E isso não somente em crédito agrícola, mas ainda quanto à comercialização, à definição de um preço mínimo de produto, seguro, etc. "O fato dos financiamentos via Finame abrirem e fecharem constantemente e de forma inesperada torna-se um fator gerador de instabilidade no mercado. Além disso, a sobrecarga de impostos, em todos os setores economicamente produtivos, por causa de uma legislação tributária confusa e regressiva, penaliza o po-

# ASA - CR - DCR LASER

## O MELHOR SUBSOLADOR DO BRASIL



- Resistência de 8 toneladas de força aplicada na ponta do braço.
- Sistema de molas helicoidais para desarme automático dos braços, com regulagem que permite um longo período de uso e garantia de 36 meses.
- Realiza uma subsolagem vibratória, proporcionando um maior destorroamento nas entrelinhas.
- O sistema de molas do ASA protege o trator e o implemento dos impactos provenientes de resistências inconstantes do solo.
- Rearma o braço desarmado por algum obstáculo, dando marcha à ré no trator num trecho de apenas 35cm e sem precisar levantar o implemento do solo.
- O ASA dá um forte estalo, devido à ação da mola, quando é desarmado avisando o operador que ocorreu o desarme.



AV. STARA, 500 - Fones: (054) 332.1822, 1823 e 1824 - Cx. Postal 53 - End. Telegráfico STARA  
 Telex (545) 342 IMST - BR - Telefax: (054) 332.1640 - CEP 99470-000 - NÃO ME TOQUE - RS  
 Rua Quintino Bocaiuva, 454 - Fone: (067) 421.4759 - CEP 79803 - DOURADOS - MS  
 Rua Floriano Peixoto, 4262 - Fone: (034) 232.1734 - CEP 38406 - UBERLÂNDIA - MG



bre que produz, ao contrário do rico e do setor improdutivo. Com o pode o empresário sobreviver com uma carga de 58 impostos e tributos?”

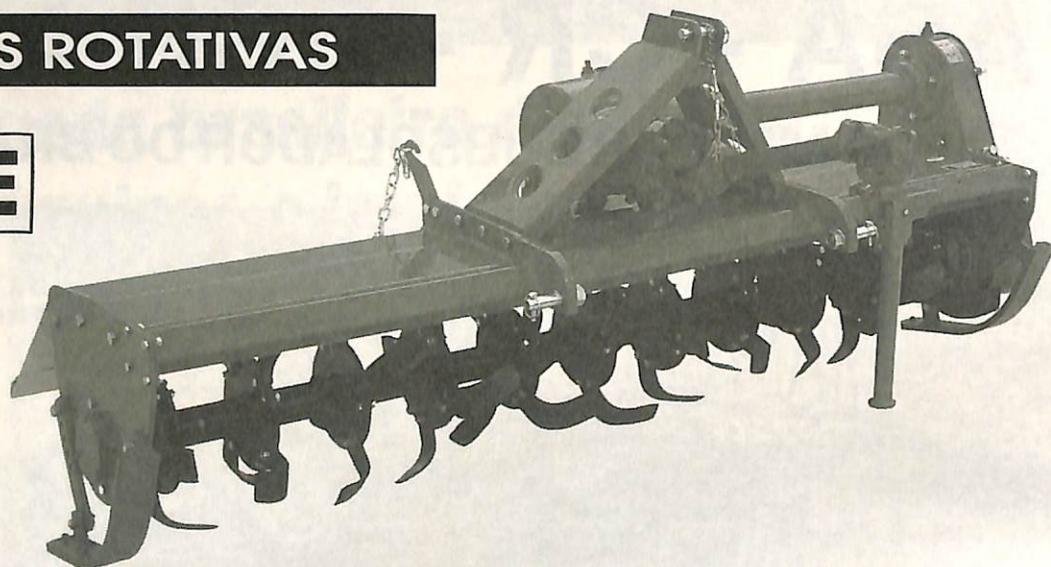
O grupo NH traçou uma expectativa de crescimento na faixa dos 15% a 18% da safra agrícola deste ano, que, no entanto, continua irrisória face às potencialidades do País. A produtividade global de grãos está abaixo da europeia — inferior à metade da alcançada naqueles países — emprega menos da metade de tratores por hectare, possui um índice de desperdício elevado e uma frota com idade média superior a 12 anos (esta deveria ser a máxima dos equipamentos). Apesar de tudo isso, avalia Pulici, a agricultura brasileira dá provas sucessivas de que é mais forte que as dificuldades e a situação adversa enfrentada nos últimos anos.

*Alessandro Pulici, diretor comercial da NH: no primeiro semestre de 93 foram vendidos 1.296 tratores e 470 colhedoras*

Foto: gentileza Ford-New Holland

## ENXADAS ROTATIVAS

# LAVRALE



### A MAIOR LINHA DE ENXADAS ROTATIVAS DO BRASIL

**Implementos de  
qualidade**

Rua Oberdan Cavinatto, 290  
Fone/Fax (054) 222.2211  
Telex (543) 717 LALE BR  
Caixa Postal 739  
95055-450  
Caxias do Sul - RS - Brasil

- Enxadas Rotativas de 2,30; 2,50 e 2,75 m de largura de trabalho, para tratores de 75 a 130 CV.
- A solução para o preparo, em várzeas, de lavouras de arroz pré-germinado ou irrigado.
- Disponíveis também versões de 0,90 a 2,00 m para tratores de 15 a 85CV, bem como Encanteiradores para a formação de canteiros para o plantio de hortaliças.
- Procure no Revendedor **Lavrale** ou consulte diretamente a fábrica.



## Índice de mecanização da agricultura brasileira

ANO	ÁREA CULTIVADA 1000ha	FROTA (Unid.) TRATORES DE RODAS	ÍNDICE MECANIZAÇÃO ha/trator
1960	25.671,7	62.684	410
1965	31.637,3	76.691	413
1970	34.911,7	97.160	359
1975	41.811,1	273.852	153
1980	47.640,6	480.340	99
1985	44.528,7	551.036	90
1990	47.666,4	515.815	92

## A opção pelos médios e grandes

Com uma fatia de 9% no bolo de tratores de rodas, que só de novembro para cá começou a ter um razoável gostinho, a Agrale desde 1990 lançou as linhas de médio e grande porte. A direção da empresa espera comercializar ao longo deste ano 1.400 unidades, o que, se der certo, elevará sua participação para 23%. Tal tendência altista pode ser creditada, em termos globais, à elevada idade da frota nacional e às mudanças de conceito do produtor, que hoje prefere equipamentos com potências acima dos 100cv — 4 x 4, maior produtividade a baixos custos.

A assistência técnica ao usuário é prestada por toda a rede de distribuidores Agrale, composta por mecânicos treinados na fábrica, ou executada por equipes externas, que fazem a manutenção básica/preventiva. E a obtenção de eficiência e durabilidade dos produtos demandam um completo esclarecimento aos operadores, com as devidas orientações sobre todos os recursos que a máquina pode proporcionar.

A exemplo dos demais fabricantes de máquinas e implementos agrícolas, o Finame igualmente tem sido funda-

mental para viabilizar as aquisições de tratores, bem como de outros equipamentos. A diretoria da Agrale aposta numa melhor remuneração aos produtos agrícolas, para que o homem do campo readquirir sua capacidade de consumo. Quanto à sobrecarga de impostos, a opinião é que as alíquotas de IPI e ICMS poderiam ser reestudadas, devido à grande importância deste segmento no contexto da economia nacional.

## Ordem é reduzir as perdas

A lavoura brasileira dá mostras, a cada safra, que é tremendamente competitiva em nível internacional, desde que a produtividade seja viável para dar o suporte. Como a semente, genética e tratamentos culturais estão caríssimos, o produtor não pode sequer cogitar em prejuízos na hora da colheita. E a busca constante da diminuição dos índices de perdas mecânicas tem sido perseguida pela SLC, de Horizontina/RS, que hoje é conhecida no mercado por apresentar os números mais baixos. Neste sentido, as máquinas apresentam corte rente ao chão, maior capacidade de debulha e a área de separação que dá limpeza ao grão (saca-palha e peneira) se destaca em relação à concorrência. ▶

## "A QUALIDADE TEM NOME"



Quem está no mercado a 37 anos fabricando produtos de qualidade pode confirmar isto.

Enxadas rotativas    Caixas  
Roçadeiras            de transmissão a 90  
Canteirador            Conjuntos  
Conjunto Moto        Coroa/Pinhão  
Bomba p/ irrigação

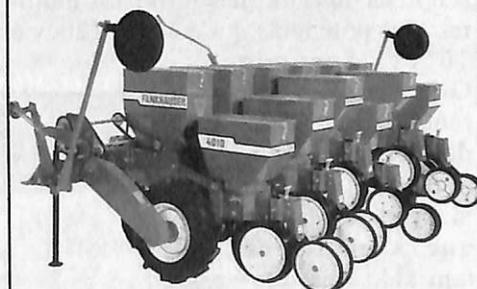


RUGERI MEC-RUL S/A  
BR - 116 Km 153,2 - Caxias do Sul - RS  
Fone: (054) 222-7744 - Fax: (054) 222-7754  
Telex: 543 740

## FANKHAUSER

ALTA TECNOLOGIA  
COM PREÇO ACESSÍVEL

PLANTIO DIRETO  
PLANTIO  
CONVENCIONAL



PLANTADEIRA  
ADUBADEIRA **4010**



INDÚSTRIA  
DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS  
FANKHAUSER LTDA.

MATRIZ - TUPARENDI - RS - FONE: 055-5431108  
FILIAL - CASCAVEL - PR - FONE: 0452-25-2717  
FILIAL - LONDRINA - PR - FONE: 043-325-4398



Foto: gentilar SLC

Gilberto Zago: A SLC é a empresa brasileira que exporta maior número de colhedeiças

*Na hora da colheita, ter máquina adequada e operador bem treinado é fundamental*

A linha de colhedeiças é o principal produto da SLC, vindo em seguida as plantadeiças que trabalham em sistemas direto ou convencional. Em relação às colhedeiças, em março foi lançada uma nova linha, composta dos modelos 6300, 7300, 7500 e 7700, sendo as duas últimas turbo. Os motores têm potências que vão de 120cv a 165cv. Segundo Gilberto Zago, gerente de marketing da SLC, neste curto espaço de tempo já dá para afirmar que a aceitação tem sido boa, embora seja período final de safra. "Os clientes que estão procurando investir vêm nestas máquinas boas opções para este fim."

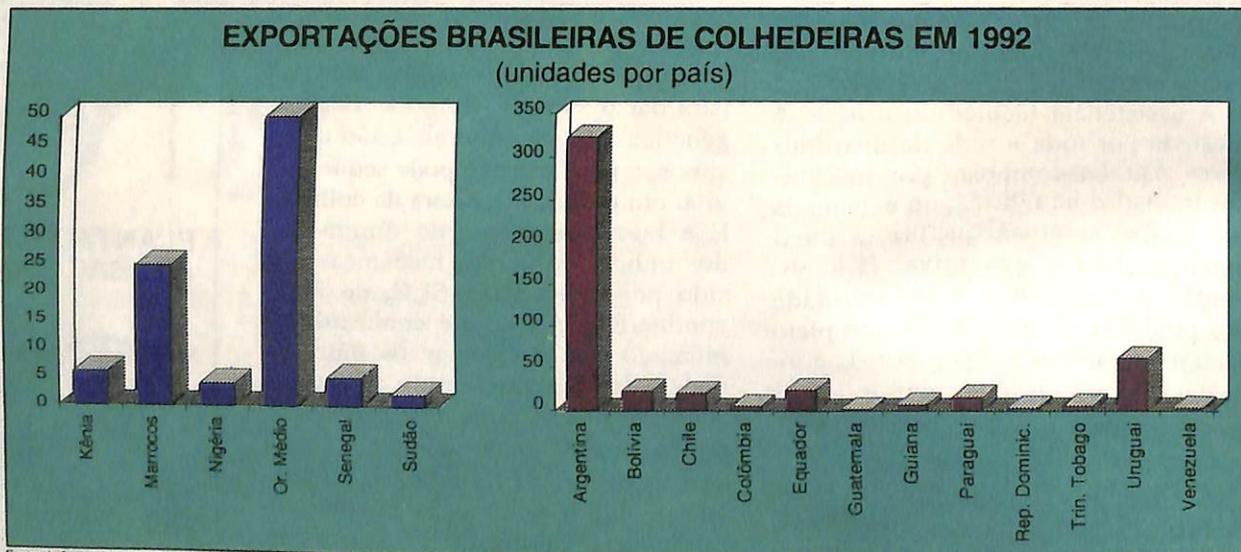
**Herói anônimo**  
— O fator perdas é visto pela empresa

não apenas no que diz respeito ao aspecto colher, mas também ao processar. A colhedeiça executa, de certa forma, um processo industrial na lavoura, pois ela corta, debulha, limpa e armazena. Por outro lado, a assistência técnica é prestada por intermédio de uma rede composta por mais de 100 pontos de vendas, espalhados em todas as áreas agrícolas. A revenda, por sua vez, além de oferecer os serviços, repõe as peças, dá o treinamento aos operadores, entre outras atribuições, agindo como uma extensão da fábrica.

O operador tem sido, até certo pon-

to, um herói anônimo de toda a história. A SLC acredita que ele ainda não foi suficientemente valorizado na sua atividade. "O aspecto velocidade de colheita não deve ser preponderante, mas, sim, voltado para a produtividade e visando a redução de perdas da colheita. A nossa ênfase é ter operadores conscientes, que gostem do nosso produto, que é de alta produtividade, manutenção simples, robusto e que dá um certo conforto ao operador."

A participação da SLC nos últimos 12 meses apresentou um percentual de 33%, índice que a coloca como líder de mercado, com 2.340 máquinas vendidas no Brasil. Neste mesmo período, foram exportados 52% do volume brasileiro, que foi de 470 unidades. Estes números comprovam a aceitação da marca lá fora. A Argentina, disse Zago, é uma das boas praças, adquirindo a linha John Deere, parceiro que detém 20% da SLC, o que permite à empresa brasileira transferir tecnologia e, ao mesmo tempo, viabilizá-la aqui no Brasil. ▶



Fonte: Anfaeva

# COM TREVO, O RESULTADO CRESCER E APARECE. DESCUBRA POR QUÊ:

**Granulometria:** 85% dos grânulos dos Adubos Trevo têm entre 1,41 e 4,00 milímetros. Isso faz com que a distribuição dos nutrientes fique mais uniforme e a sua lavoura, muito mais parelha.

**100% fertilizante:** os Adubos Trevo não têm nenhum tipo de enchimento (granilha, areia, bagaço ou farelo). Só matérias-primas totalmente fertilizantes.

**Matérias-primas compatíveis:** os Adubos Trevo são formulados com matérias-primas totalmente compatíveis entre si. Isso significa um produto mais seco, que não mela nem empedra. Basta armazenar corretamente.

**Garantia de nutrientes:** todos os nutrientes que constam na fórmula, constam no produto. Quem garante é o Controle de Qualidade Trevo.

**Assistência Técnica Trevo:** mais de 100 agrônomos espalhados por todo o território nacional, especializados em oferecer as soluções e os serviços mais eficientes e produtivos para cada tipo de lavoura.

**Sacaria mais resistente:** e para conservar todas estas qualidades por mais tempo, os Adubos Trevo vêm em sacos especiais, mais resistentes, que protegem melhor o produto e contam com todas as recomendações e especificações impressas na embalagem, evitando adulterações.



**ADUBOS TREVO**

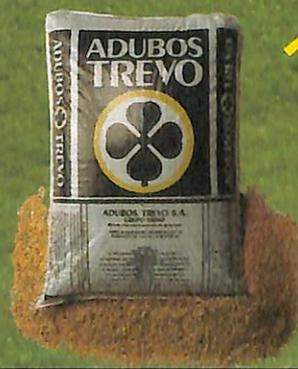




Foto: A Grangeja

MF na lavoura de arroz: o grupo Maxion fabrica 14 modelos de máquinas para colheita de diversas culturas

## As exigências do freguês

Menores custos, alta produtividade, excelente qualidade do produto e assistência técnica são os quatro itens principais que a Iochpe-Maxion levantou junto ao produtor que prefere suas máquinas. O trator mais vendido é o MF 275, com 60.500 unidades, que em julho estava avaliado entre Cr\$ 2,1 e 2,7 bilhões. Na faixa de colhedoras, o destaque é o modelo MF 3640, já tendo sido negociadas 10.000 peças, cotado no mês passado em de Cr\$ 4,5 a 4,6 bilhões.

A empresa prepara para a Exposição Internacional de Animais e Máquinas Agrícolas (Expointer), em Esteio/RS, no final deste mês, o lançamento da série MF 600, com três modelos de tratores plataforma cujas potências variam de 110 a 150cv e, ainda, as colhedoras MF 6855, dotadas de novas sacapalhas. A Iochpe-Maxion registrou nas vendas uma reação positiva de 30%, comparando com igual período do ano passado, ao

contrário das exportações, que sinalizaram uma queda em torno de 50% na mesma época de 92.

A assistência técnica, que recebe qualificação através dos centros de treinamento, é executada em todo País. O operador, por sua vez, é considerado como o homem-chave da máquina, treinado nas concessionárias ou nos centros. E, quanto à venda pela equivalência-produto, a modalidade é praticada há cerca de um ano, abrangendo produtos como leite, cana-de-açúcar e soja. O Finame opera normalmente.

## Valor agregado encarece produto

“Se alguém disser que o mercado está exigindo tratores mais baratos, tenham a certeza de que existe um equívoco.” Esta declaração é de Jack Torretta Júnior, chefe de planejamento de mercado da Valmet do Brasil. Para ele, o trator deve ser encarado como um bem de produção e, por isso, precisa ser eficiente, econômico,

produtivo e confortável, para que o operador produza mais. O nível tecnológico igualmente requer crescimento e, portanto, existem custos que se agregam ao preço final do equipamento.

Relativamente ao produto e à marca, prossegue Torretta, o produtor busca uma assistência técnica rápida e eficiente, pois trator parado implica prejuízo. “É neste sentido que a Valmet atua, através do pronto atendimento em serviços e disponibilidade de peças para reposição. Este é o motivo do lançamento das peças *Top Parts* uma segunda marca da empresa, com disponibilidade

de imediata e com preços até 40% inferiores às genuínas, por atender a Massey, Ford, CBT e Agrale.”

## Argentina, Uruguai e México representam o maior mercado para o trator brasileiro

O modelo mais vendido hoje da Valmet é o 785, com 75cv de potência, com 470 unidades comercializadas até junho. Os preços em julho variaram entre Cr\$ 2,4 e 3,0 bilhões, sendo vendidas 783 unidades em 92. Em relação à participação de mercado no aspecto força, o modelo 1780 (4x4), de 167cv (Cr\$ 6,4 bilhões) é o líder absoluto em sua categoria, com 66 unidades em 93, contra 289 no ano passado, perfazendo 77% do segmento na faixa de 150cv e 180cv.

Entre as vantagens anunciadas pela Valmet nos dois tratores, em relação à concorrência destacam-se:

\* 785 — economia (10% mais que os demais); três versões de caixa de ►

# PACOTE TECNOLÓGICO PIONEER.

INSIDER



## Produza mais com eficiência e qualidade.

Produzir com maior eficiência e qualidade, sem abrir mão da lucratividade, é o grande desafio dos melhores agricultores em todo mundo.

Líder mundial no desenvolvimento de produtos para o mercado agropecuário através da pesquisa genética e biotecnológica, a Pioneer atua junto a milhares de agricultores em mais de 120 países, levando a eles um pacote de alta tecnologia capaz de auxiliá-los a produzir mais e melhor.

Este pacote inclui sementes híbridas de milho com altíssimo potencial de produção de grãos e silagem, cultivares de alfafa ricas em proteínas, sementes de pipoca, sorgo grânifero e forrageiro e uma completa linha de produtos microbiais para a saúde e nutrição

animal.

Além disso os técnicos do Departamento de Serviços Agronômicos e toda a equipe de representantes da Pioneer estão sempre aptos a fornecer informações e completa assistência aos produtores que necessitam de apoio em suas propriedades.

Todo este verdadeiro pacote tecnológico também está ao alcance do produtor brasileiro, que assim pode contar com o mesmo suporte utilizado pelos melhores produtores rurais do mundo.

Mantenha contato. Você nem precisa ser cliente da Pioneer, mas após a nossa visita certamente passará a ser. Porque a Pioneer está sempre ao lado do agricultor numa parceria mais que perfeita.



PRODUTOS • MARCA

# PIONEER®

TECNOLOGIA DE VANGUARDA A SERVIÇO DA PRODUTIVIDADE

Solicite informações completas sobre a linha de produtos Pioneer.

Escreva para o Depto. de Comunicação da Pioneer Sementes Ltda. • Cx. Postal 89 • CEP 96.900-970 • Santa Cruz do Sul • RS

câmbio, para melhor opção do cliente, de acordo com suas necessidades; quatro modelos (4x2 e 4x4 standard; 4x2 e 4x4 fruteiro); TDP com embreagem de acionamento independente como equipamento standard do trator; raio de giro menor e facilidade de acesso ao motor por manutenção através de tampas laterais removíveis.

\* **1780** — performance de campo em média 11% maior que os outros; motor MWM EC turbo com alta eficiência e o mais alto torque de sua categoria (58kgf.m); caixa de câmbio de 12 velocidades sincronizadas, com oito marchas na faixa de 4 a 12km/h, permitindo maiores opções de velocidades com melhor aproveitamento do motor; sistema hidráulico de elevada capacidade (4.600kgf); tomada de potência standard com duas velocidades e rotação compatível com a potência do trator.

**Liderança** — A grande novidade da Valmet é o trator mundial da mar-

Foto: Luiz Fernando Lemmert



*Frota de ação: na Expointer, em Esteio/RS, a Valmet apresenta sua principal linha de produtos*

ca: o 985 4x4 turbo multitorque, equipado com motor importado da matriz na Europa, exclusivamente desenvolvido para aplicações agrícolas. “A Valmet tem se caracterizado pela constante inovação e melhorias de seus produtos. Ainda para 93, estaremos lançando pelo menos dois novos modelos”, anuncia Torretta.

## Verdadeiros tanques no campo

A potência média das máquinas requerida pelo mercado é crescente e, com isso, os supertratores Müller aproveitam o embalo e vão ampliando a participação no segmento de preparo do solo para a implementação das lavouras. Esses verdadeiros tanques possuem características que os diferenciam dos demais colegas de trabalho, entre as quais o fabricante destaca as seguintes:

- \* chassi articulado oscilante, que além de proporcionar um reduzido raio de giro e aderência total ao terreno, mesmo nas mais severas condições, resguarda todos os seus componentes mecânicos, elevando a vida útil;

- \* rodado igual nos dois eixos, permitindo a utilização completa da potência, uma vez que o índice de patinação é mínimo e a fixação ao solo é total;

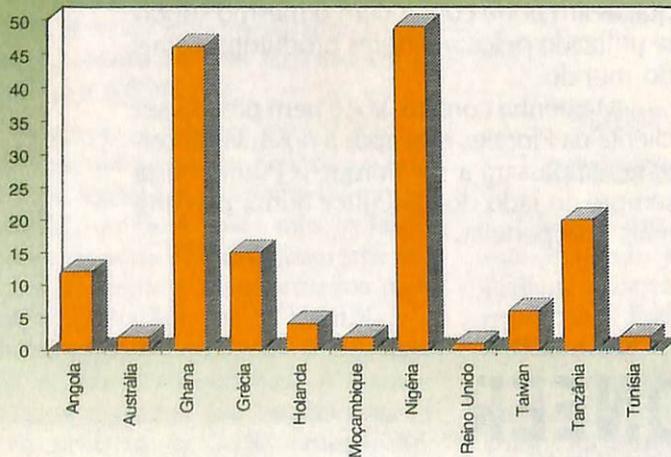
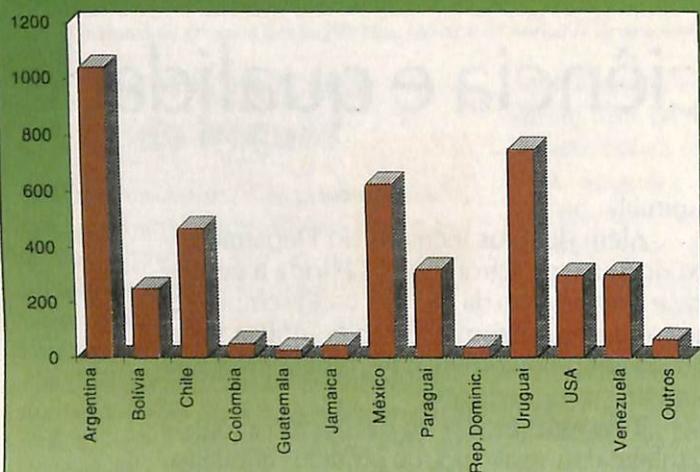
- \* perfeita distribuição de peso sobre os eixos quando em atividade; e

- \* possibilidade de operação com quatro ou oito pneus iguais em diversas rodagens, adequando-se nas mais amplas necessidades de tração/flutuação.

Essas qualidades, afirma Roberto Francisco Campos, gerente de vendas, fazem com que os tratores Müller atuem em adversas condições de terreno. Além disso, está sendo reestruturada toda a linha agrícola, buscando maior agressividade e penetração mercadológica. As principais inovações visam o incremento de potência, a diminui-

Em 92, a Valmet negociou junto a produtores brasileiros 3.696 tratores (31,5%), enquanto que o volume de 1.399 unidades (32,8%) deu à empresa a condição de líder nas exportações de tratores agrícolas. Entre as 40 nações para as quais a fábrica do Brasil vende, as principais são Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia e Colômbia. “Este desempenho nos dá um importante resultado em termos de qualidade e de desenvoltura dos nossos produtos, tendo em vista que competimos lá fora com as mais famosas marcas do mundo.”

### EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE TRATORES DE RODA EM 1992 (unidades por país)



Fonte: Anfavea

LUBRIFICAÇÃO  
DE MÁQUINAS  
AGRÍCOLAS

# O maior rendimento líquido para a agricultura.

Se você pretende colher bons lucros, é importante manter o seu equipamento agrícola funcionando perfeitamente.

Os lubrificantes Shell garantem o melhor desempenho de tratores e máquinas agrícolas. Cultive esta idéia e conheça toda a linha.



## Rimula Super MV

O óleo do dia-a-dia do produtor agrícola. Ele facilita as partidas a frio e mantém a viscosidade adequada em qualquer temperatura ou condição de serviço, aumentando o tempo de vida do motor, reduzindo o número de retíficas.



## WBF-100

Exclusivo para tratores Maxion (Massey-Ferguson), Ford, CBT e Valmet. Indicado para sistemas de freios úmidos, hidráulicos e de transmissão, garantindo maior vida útil. Seus aditivos antidesgaste e modificador de fricção reduzem os ruídos e protegem contra ferrugem, corrosão e desgastes prematuro.



## Retinax A

Para todos os pontos lubrificadas a graxa. Mantém sua estabilidade e resistência em qualquer temperatura. É a sua graxa para lubrificação de máquinas agrícolas.



## Spirax HD

Protegendo da umidade as engrenagens e outros componentes de eixos, é indicado para caixas diferenciais, de redução, de câmbio, de direção e juntas universais. Bastante resistente à deterioração por uso prolongado.



## Tellus 68

Especial para sistemas hidráulicos e para todas as aplicações que exijam um lubrificante de alto nível de desempenho. Contém aditivos antioxidantes, antidesgaste, antiferrugem e antiespuma.



 **Shell** Líder mundial em lubrificantes

Veja onde encontrar os óleos do seu dia-a-dia.

Bauru - SP  
Tel.: (0142) 23-6084

Brasília - DF  
Tel.: (061) 321-4980

Belém - PA  
Tel.: (091) 233-2333

Campinas - SP  
Tel.: (0192) 74-2683

Belo Horizonte - MG  
Tel.: (031) 591-1055

Campo Grande - MS  
Tel.: (067) 763-2323

Cascavel - PR  
Tel.: (0452) 23-1577

Goiânia - GO  
Tel.: (062) 206-1100

Cuiabá - MT  
Tel.: (065) 361-2888

Ijuí - RS  
Tel.: (055) 332-3255

Curitiba - PR  
Tel.: (041) 842-1245

Ilhéus - BA  
Tel.: (073) 231-4868

Fortaleza - CE  
Tel.: (085) 234-4422

Ipatinga - MG  
Tel.: (031) 821-1041

Itajaí - SC  
Tel.: (0473) 46-1899

Lages - SC  
Tel.: (0492) 23-3377

Maceió - AL  
Tel.: (082) 231-2266

Manaus - AM  
Tel.: (092) 642-2122

Maringá - PR  
Tel.: (0442) 28-5353

Porto Alegre - RS  
Tel.: (051) 473-2510

Recife - PE  
Tel.: (081) 224-3020

Ribeirão Preto - SP  
Tel.: (016) 626-8171

Rio de Janeiro - RJ  
Grande Rio  
Tel.: 552-9732

Outras localidades  
Tel.: (021) 800-3020  
DDD grátis

Salvador - BA  
Tel.: (071) 392-1088

São José do Rio Preto - SP  
Tel.: (0172) 32-5577

São Luís - MA  
Tel.: (098) 232-3712

São Paulo - SP  
Grande São Paulo  
Tel.: 273-6188

Outras localidades  
Tel.: (011) 800-2272  
DDD grátis

Teresina - PI  
Tel.: (086) 232-1242

Vitória - ES  
Tel.: (027) 226-0222

Uberlândia - MG  
Tel.: (034) 212-1688

Porto Velho - RD  
Tel.: (069) 223-3988



Foto: geniliza Müller

**Potência máxima no solo: não existem terreno nem obstáculo que dificultem o trabalho dos supertratores**

ção do custo operacional e o desenvolvimento de plataforma e cabina únicas para todos os modelos, incorporando várias novidades.

Com índice médio de nacionalização de 98%, a Müller, a exemplo do produtor moderno, adotou a diversificação, e fabrica também tratores florestais, industriais, compactadores de solo, asfalto e caminhões fora de es-

trada. "Isso permite maior capacidade em acompanhar as dificuldades momentâneas que algum desses segmentos atravessa. E, embora o Finame Rural tenha dado forte alento às vendas, ainda carecemos de uma política nacional que incentive a produção, bem como do surgimento de novos meios, para que o homem rural volte a investir."

## Nas esteiras da produção

Os equipamentos da linha agrícola Caterpillar atendem as mais diversas necessidades dos produtores, onde a grande vedete em vendas, tanto no Brasil como no exterior, é o modelo D6ESR, com potências que variam de 115HP a 216HP. O último lançamento na área rural ocorreu em outubro, com o trator de esteiras D5E. E, neste ano, em março, foi colocada no mercado a motoniveladora 12G, com 135HP. No segundo semestre, está sendo preparada a versão D8N de trator com roda motriz elevada.

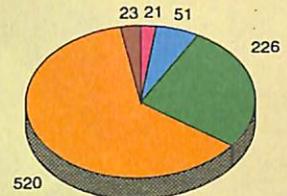
Saindo um pouco das esteiras de ferro, desde 91 a fábrica importa dos EUA o trator *Challenger*, que desliza sobre borrachas, modelos 65C e 75C com alíquota zero. Para Carlos Caetano, consultor sênior de marketing da Caterpillar Brasil S.A., essa máquina introduz o que há de mais moderno em tecnologia aplicada a equipamen-

tos agrícolas voltados a operações que exijam velocidade e capacidade de tração. Vem equipado com servo-transmissão de direcionamento diferencial, motores com alto desempenho e um monitor que permite ao operador aproveitar ao máximo a capacidade da máquina.

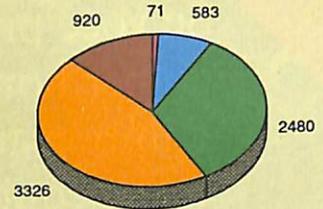
O mercado nacional, até o momento, analisa Caetano, tem se comportado melhor do que no ano passado, porém a uma distância grande do volume considerado normal. As exportações estão estáveis. "A nossa posição de liderança foi justamente conquistada, por produzir máquinas que dão maior retorno sobre o investimento, ou menor custo de horas na operação. O suporte ao produto oferecido pelos revendedores exerce papel importante nesse resultado, com a execução de um verdadeiro pacote de serviços que só a Caterpillar e seus revendedores

## Consumo Interno de Tratores de Rodas 1992 (unidades por região)

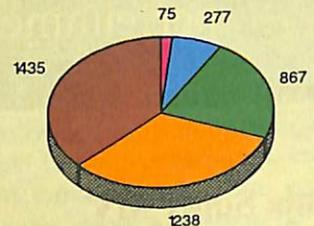
### Até 49cv



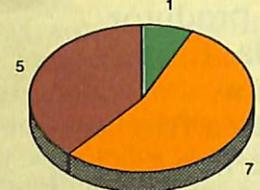
### 50 a 99cv



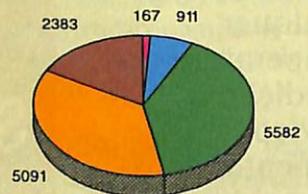
### 100 a 199cv



### Acima de 200cv



### Total



## Consumo Interno de Colhedeiras 1992 (unidades por região)



Obs: estes números abrangem os produtos dos diversos fabricantes

Fonte: Anfavea

têm condições de oferecer.”

Além do Finame, os equipamentos são negociados através do consórcio nacional da empresa ou pela equivalência-produto, desde que os agentes financeiros tenham a garantia da taxa de equalização que compense a diferença entre o custo financeiro e o do produto. “Esperamos que o governo libere os recursos na hora certa para o mercado agrícola, a fim de garantir as safras recordes e com qualidade”, acredita Caetano.



Foto: geniliza Caterpillar

Áreas de difícil acesso: para o trator de esteira super-rural, isso é apenas uma questão de imaginação

## Aliando produtividade com preservação

A prática conservacionista cresce de forma acelerada em inúmeros países, onde o plantio direto tem sido a opção natural. Em muitos lugares, o nível de conscientização é tão elevado que os recursos oficiais para custeio agrícola só são liberados para agricultores que empregam o sistema. Há mais de 20 anos, a Semeato, de Passo Fundo/RS, desenvolve equipamentos para plantio direto dotados de uma tecnologia 100% nacional. De lá para cá, acima de 50.000 unidades foram comercializadas, por oferecerem um alto poder de corte em palhadas de restevas, com opcionais facão/guilhotina e discos desencontrados para

adubação profunda na linha da semente.

Na opinião de José Carlos Palma, gerente de marketing da empresa, o futuro é do plantio direto, estando fadado ao insucesso quem insistir no convencional, especialmente em regiões propensas à erosão. Ao mesmo tempo, o mercado exige produtos de extrema tecnologia, com alto desempenho em precisão e durabilidade. Acreditando nisso, disse Palma, a Semeato firmou recentemente um acordo envolvendo a Embrapa, Monsanto, Agroceres e Adubos Trevo, visando a conscientização da importância do plantio direto.

**Itália** — A Semeato vai lançar durante a Expointer 93, que realiza-se de 28 de agosto a 5 de setembro, em Esteio/RS, a semeadeira-plantadeira TDE 300, uma novidade que conquistou, em março último, o *Diploma Di Medaglia D'Oro*, em Verona, Itália. E, voltada ao pequeno produtor, coloca no mercado a SHM, uma semeadeira-plantadeira múltipla, que pode ser usada tanto em plantio direto como no convencional. Estes equipamentos, aposta Palma, darão continuidade ao crescimento das vendas, uma vez que houve incremento de 30% em relação ao ano anterior. As exportações evoluíram, em igual período, cerca de 15%.



Foto: A Granja

Semeato, a pioneira no plantio direto: em agosto, vai lançar a máquina que conquistou o *Diploma Di Medaglia D'Oro*, na Itália

## Conceito no mercado

A divisão de máquinas agrícolas da Imasa, de Ijuí/RS, direcionou todos os investimentos em pesquisa para o plantio direto. Desse trabalho nasceu em 86 o modelo MP 1600, e dois anos depois o MP 2000, ambas semeadoras destinadas a lavouras de coxilha em culturas de milho, trigo, soja, sorgo, entre outras. Logo em seguida, tais implementos ganharam no mercado o conceito de multiplantadeira, cujas vantagens apregoadas pelo fabricante são a versatilidade, o sistema de dosagem de sementes de discos alveolados e a facilidade de operação.

Já em 91, a empresa desenvolveu a MS 2000, uma máquina específica para o plantio direto de arroz sobre taipas. Segundo Neri Krüger, diretor

comercial da Imasa, o sucesso de vendas é atribuído ao excelente desempenho. "Quando comparamos às demais máquinas, ela apresenta como fatores superiores o exclusivo sistema de distribuição de sementes por meio de discos alveolados revestidos de cromo; processo de compensação mecânico e hidráulico que garante pressão de corte homogênea em todos os níveis e, ainda, uma autonomia que diminui o número de paradas para abastecimento."

No ano passado, a empresa colocou no mercado a PL 2400, uma semeadora de grande porte voltada para o Brasil Central e a Argentina, país este onde a Imasa introduziu o seu velho conceito de multiplantadeira. Para Neri, a PL 2400 traz a tecnologia empregada nas MP, diferenciando-se no aspecto porte, sistema de cobertura e compactação de sementes. "Recentemente, por ocasião da Expochacra 93, a PL 2400 foi destaque em plantio direto, ao competir ao lado de outros 30 implementos. Assim, estamos consolidando a Imasa nas principais zonas produtoras argentinas."

## Tudo nas mãos do operador

Sempre que um trator, uma colhedeira ou implemento é lançado, o fabricante fica com a pulga atrás da orelha. O sucesso, na verdade, para o produtor que investiu um grande capital estará nas mãos do operador. E como estamos no Brasil, ainda não foram criadas escolas que treinem esse pessoal para trabalhar em equipamentos que fujam das linhas padronizadas, ou seja, se sair do feijão-com-arroz, a coisa complica. Nos países de Primeiro Mundo, não existe o problema, uma vez que à frente do volante está o próprio proprietário.

Equipamentos que conciliem efi-

ciência e exatidão a simplicidade e robustez norteiam a linha de ação da Jumil, sediada em Batatais/SP. O carro-chefe é o modelo JM 2040, uma plantadeira com linha de manejo simplificada, mas de eficiente atendimento a produtores que dispõem de pequenas áreas ou com terreno acidentado, que impedem a entrada de plantadeiras de linhas integradas (caixa). "Idealizada em 1976, a JM 2040 é o único modelo de pequeno porte que faz plantio direto com opcionais que seguem as mesmas características de simplicidade e eficiência", afirma Rubens Moraes, diretor da empresa.

Vários calibres — Uma novidade que veio revolucionar o conceito de plantio, garante o dirigente, é a *Exac-*



Polivalente no campo: tipo de terreno e tamanho da semente não são problemas para esta máquina. Ela planta de qualquer jeito

ta Air 2900, um equipamento pneumático que aceita sementes de calibres diversos, sem a necessidade da troca constante de discos e regulagens. Com a associação de tecnologia europeia aos 50 anos de Jumil, Moraes destaca as seguintes vantagens neste modelo: simplicidade operacional; economia na aquisição de sementes, pois os tamanhos podem ser diversos; aproveitamento de todo o insumo, e excepcional distribuição no plantio.

O Finame Rural é o responsável por 70% das vendas globais da Jumil, que apresentou um incremento no faturamento na ordem de 34% em relação ao ano passado, configurando uma expansão de mercado de mais de 30%. A participação em exportações

é de 10% no volume total de arrecadação da empresa. Quanto à comercialização em equivalência-produto, Moraes acredita que ainda não foram bem divulgadas suas vantagens ao agricultor. Ele cita como bem-sucedida a linha de financiamento do Banespa, que dá oportunidade ao homem do campo de negociar a produção em épocas de melhores preços. "O modelo de crédito tem que ser simples, bem conhecido e, acima de tudo, viável."

## Estratégia doméstica

Apesar da situação recessiva do mercado brasileiro de máquinas agrícolas vir se mantendo há algum tempo, a Stara, Indústria de Imple-

mentos Agrícolas, com matriz em Não-Me-Toque/RS, adotou uma política de parceria com o agricultor que deu certo. Esta estratégia permitiu à empresa diversificar e qualificar os produtos, aliando o emprego de recursos próprios para o capital de giro e a modernização da fábrica, alcançando um crescimento acima de 50% nos últimos dois anos. Deste volume, 95%

da produção é voltada para venda interna e o restante é exportado para países da América Latina.

Um dos fatores responsáveis por este avanço é o arado subsolador automático laser, conhecido por "Asa laser", lançado há quatro anos e com mais de 5.000 unidades entregues, onde só no ano passado saíram 1.000 exemplares. A razão para tanto sucesso, conta Gilson Lari Trennephol, diretor comercial, é que, enquanto a concorrência emprega chapa dobrada a frio para a confecção do chassi, a Stara produz com cantoneiras de aço ligadas pelo moderno método de solda "Mag".

Esse processo permite ao chassi suportar, na ponteira dos braços, até ►

Foto: genética Jumil

Qualidade também a 10%



MAIOR FACILIDADE DE APLICAÇÃO COM  
A MESMA EFICIÊNCIA

\* Vermífugo oral de amplo espectro a base de Albendazole



TECNOLOGIA E SERVIÇO

oito toneladas sem sofrer torções. Além disso, conta com exclusivo processo de desarme automático dos braços, proporcionando ao operador rearmar a peça, quando enfrenta um obstáculo, sem descer do trator ou mesmo levantar o implemento. "Basta apenas dar marcha à ré de 35cm, retomando o trabalho no ponto onde aconteceu o desarme. O "Asa laser" conta com dispositivo que dá um estalo, avisando o operador para parar imediatamente. A concorrência adota pinos de segurança em seus mecanismos, que, ao quebrarem, devem ser trocados, ou processo rígido, que além de obrigar o levante do equipamento, não dá sinal de desarme."

Gilberto anuncia que a Stara está em fase final de pesquisas a campo, para aprovação e lançamento de um implemento destinado à renovação de pastagens, servindo para descompactar, fertilizar e distribuir sementes, visando a introdução de novas espécies de gramíneas ou leguminosas. Na área agrícola, as novidades direcionam-se ao preparo do solo, com descompactadores em canaviais, e o preparo secundário no plantio convencional de culturas anuais.

## Com arroz veio o molho

As dificuldades enfrentadas em outras épocas com equipamentos para a drenagem na cultura do arroz irrigado fez emergir no produtor José Alfredo Marques da Rocha o lado industrial. Estava nascendo a Imap Metalúrgica Agrícola S.A, com sede em Santo Antônio da Patrulha/RS, filial em Rio Branco, no Uruguai, e representantes na Argentina. Os primeiros projetos foram ligados ao arroz, através do braço valetador, oportunizando à empresa se especializar na área hidráulica. A partir daí, vieram os guindastes, hidroelevadores, braço roçador, entre outros 20 produtos em linha.

O braço valetador, modelo DV 3500, já tem mais de 3.500 peças distribuídas em todo o território nacional. Como lançamento, a Imap apresenta o subsolador torpedo, especial para drenagem e irrigação através de dutos subterrâneos interligados com drenos ou valas. A profundidade de trabalho é de 800mm, numa velocidade de 3,2 a 7,0km/h, e uma potência



*Caminho d'água: o braço valetador abre e limpa os canais de irrigação*

requerida na faixa dos 80HP. A tecnologia incorporada neste equipamentos é 100% brasileira.

Marques da Rocha informa que a metalúrgica está se voltando bastante para o setor de transportes, tendo em vista que neste caminho, embora também com recessão, não enfrenta tantos obstáculos como na agricultura, que tem compartilhado da crise brasileira. "Cerca de 30% de nossas vendas são para o exterior, em especial o guindaste aéreo. No Brasil é só cair os salários, para o governo administrar os preços agrícolas."

A equivalência-produto, comenta Rocha, nada mais é do que uma terapia para um doente em fase terminal. "Esse mecanismo é coisa de subdesenvolvido, que não controla suas contas públicas. A saída que vejo é o Brasil se tornar sério, fazendo ajuste de pessoal, da dívida pública e acabe com a correção monetária, como em qualquer nação civilizada do mundo. Se ainda não somos desenvolvidos precisamos nos ancorar no dólar, pois a confiabilidade no cruzeiro vai demorar 20 anos."

## Agilizando a colheita

Com 20.000 unidades vendidas desde 1972, a carreta agrícola graneleira Jacuí se consolidou, ao longo

dos anos, como o carro-chefe da Fundação Jacuí, de Cachoeira do Sul/RS. A empresa atende ainda as necessidades do produtor em grades de discos, arados, distribuidoras de calcário e roçadeiras. No final deste mês, durante a Expointer, está sendo preparado o lançamento de uma nova carreta gra-





neleira, a SMJ 23, estacionária, dotada de chassi tipo monobloco e com um sistema de descarga de concepção aprimorada que imprime velocidade ao cereal. Para 94, a Associação dos Criadores de Santa Gertrudis, a Fundação de Ciência e Tecnologia (Cientec/RS) e a Jacuí estão desenvolvendo um produto voltado à alimentação

animal, inédito em âmbito internacional e com retorno garantido ao agropecuarista.

Embora estes novos produtos, a situação da Jacuí é de extremo cuidado, explica Edson Machado, diretor industrial. "O mercado hoje está atípico, onde o cliente já não coloca a qualidade como fator fundamental. Ele quer preço, e isso, no final das contas, se torna mais caro, uma vez que o produto não terá a durabilidade pretendida. A atual política agrícola, que não dá segurança ao investimento do agricultor, reflete-se diretamente na indústria."

E, para não deixar a máquina parar, a Jacuí mantém um estoque mínimo de matéria-prima, chegando a comprar pela manhã, elaborar à tarde e vender de noite. "O nosso quadro de pessoal ficou reduzido a 30% do que tínhamos há cinco anos. As vendas são feitas apenas no País, tendo em vista que a atual estrutura da fábrica não tem como absorver maior demanda. Aguardamos as definições governamentais para incrementar a produção", conclui Machado.

A eficiência aliada a preço acessível é a dobradinha que o mercado de máquinas e equipamentos exige hoje em dia, sintetiza Pedro Fankhauser,

diretor da Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda., de Tuparendi/RS. O agricultor, atualmente, tem analisado detidamente a relação custo-benefício, para investir, e depois quer receber uma boa assistência no pós-venda, por sinal há pouco tempo privilégio de raros fabricantes.

## Produtor sabe o que quer

Com filiais em Cascavel e Londrina, a Fankhauser fabrica implementos para o plantio direto, tendo hoje nos modelos MST-A e na plantadeira 4010 os seus principais produtos, respectivamente lançados em 81 e 92. A MST-A sofreu alterações e melhorias técnicas no sistema de articulação nas rodas, efeito que proporcionou, segundo Pedro, o primeiro lugar em sua classe. Como última novidade produzida, vem a MST-A 28.10, que possui 28 linhas para trigo, configurando-se na maior máquina da categoria.

Após vários anos à espera de uma solução para a agricultura brasileira, a empresa resolveu buscar o mercado externo. E se deu bem, pois hoje exporta para toda a América Latina, especialmente para Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai. Até o momento, o índice de nacionalização dos equipamentos é de 100%, no entanto o percentual deverá cair em decorrência do alto custo de alguns componentes, que serão substituídos por importados, com a maior liberação nesta área, fato que inclusive vai acontecer com as demais fábricas.

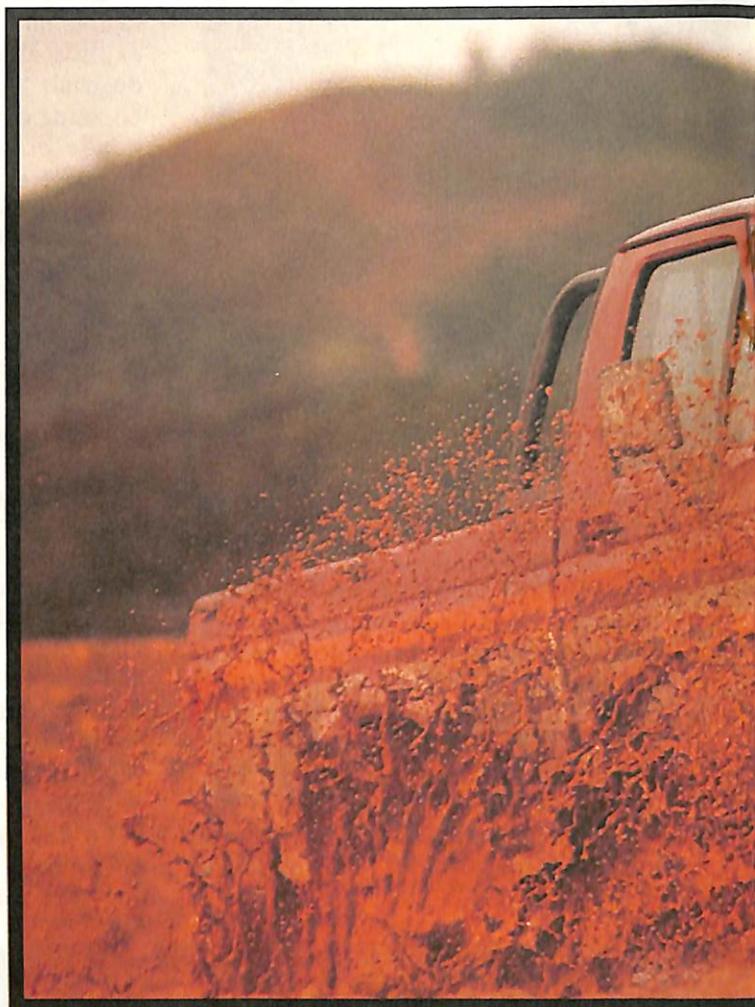
Sem ainda quaisquer venda na modalidade de equivalência-produto, Pedro calcula que este tipo de negociação precisa ser muito bem estudada. "O que os nossos governantes estão dizendo por aí não poderão cumprir, ao menos por muito tempo. Temos medo de que seja apenas para ganhar a próxima eleição e depois salve-se quem puder. Bem trabalhada, será ótima para produtores e fabricantes."

*Da lavoura para o silo: a carreta graneleira é uma importante ferramenta de trabalho no momento da colheita. Os lavoureiros sabem disso*



# NOVO FORD F-1000 4x4.

**PARA CHEGAR PERTO DELE,  
A CONCORRÊNCIA  
TEM QUE COMER  
MUITO FEIJÃO.**



Justiça seja feita: os pick-ups melhoraram, estão mais bonitos, mais possantes. Mas, cá entre nós, ainda é pouco para chegar perto do novo Ford F-1000 4x4. Em primeiro lugar, porque os pick-ups da Ford são os pick-ups mais vendidos no mundo. Em segundo, porque só o novo Ford F-1000 4x4 tem um conjunto de inovações técnicas exclusivas: • Tração 4x2 que se transforma em 4x4 com o simples toque de uma tecla no painel com o





salles

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.

veículo em movimento.

• Tração reduzida (low **4x4** range) que também funciona por meio de uma tecla no painel. • Sistema de suspensão superdimensionado para agüentar o tranco em qualquer tipo de estrada. • Direção hidráulica, ar-condicionado e forração termoacústica que tornam o F-1000 mais confortável, mais silencioso e mais gostoso de dirigir que muito carro. • A maior caçamba do mercado para você levar até 1 tonelada. Como você vê, o F-1000

**4x4 é feito no Brasil, com tecnologia, conforto e resistência para você rodar nas estradas brasileiras. E, essas estradas, ninguém conhece tão bem como a Ford.**

Alguns dos itens mencionados são opcionais.



A Ford coloca à sua disposição opções diferenciadas para você ter a qualidade e a tecnologia da linha Ford : o Financiamento Ford operado pelo Banco Autolatina, o Leasing Ford operado pela Autolatina Leasing e ainda as facilidades do Consórcio Nacional Ford. Para maiores informações, consulte o seu Distribuidor Ford.

**FORD F - 1000**  
Uma nova geração de pick-ups.



# FLOSUL

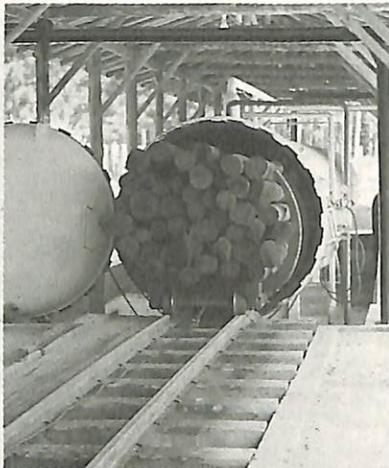
PRODUTOS DE TODA NATUREZA.

**SETOR FLORESTAL** A Flosul possui uma reserva florestal para suprir com matéria-prima de alta qualidade suas próprias atividades industriais, mantendo o equilíbrio ambiental. Abastece ainda os mercados de celulose e papel, chapas de fibra e aglomerados, olarias e cerâmicas, painéis e produz também para fins energéticos.

**USINA DE PRESERVAÇÃO DE MADEIRA** Em autoclave, com hidrossolúveis, protegendo a madeira contra organismos predadores. A produção de madeira tratada inclui postes e afins para eletrificação e telefonia, mourões e tramas para cercas, madeiras para currais, mangueiras e galpões, etc.

**SERRARIA** Produção industrial de vários tipos de madeira serrada como caibros, tábuas, ripas, pranchões, etc.

**APICULTURA E CARVÃO VEGETAL**



**FLOSUL**   
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MADEIRAS LTDA.

Escritório Central: Av. Assis Brasil, 3966 - Porto Alegre - RS - Fone: (051) 344-5577 - Fax: (051) 344-5142 - Telex: 512853 COIN  
Sede: RS 040, Km 93 - Palmares do Sul - RS - Fone: (051) 681-1404

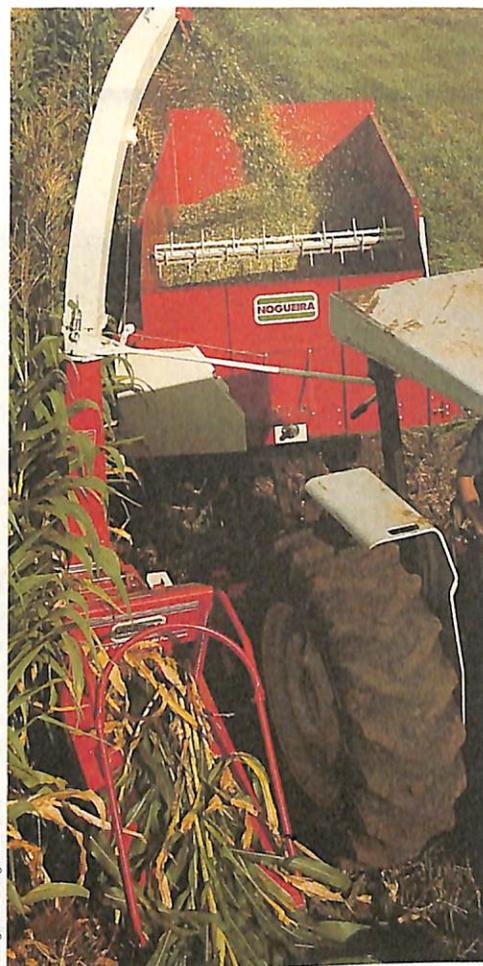


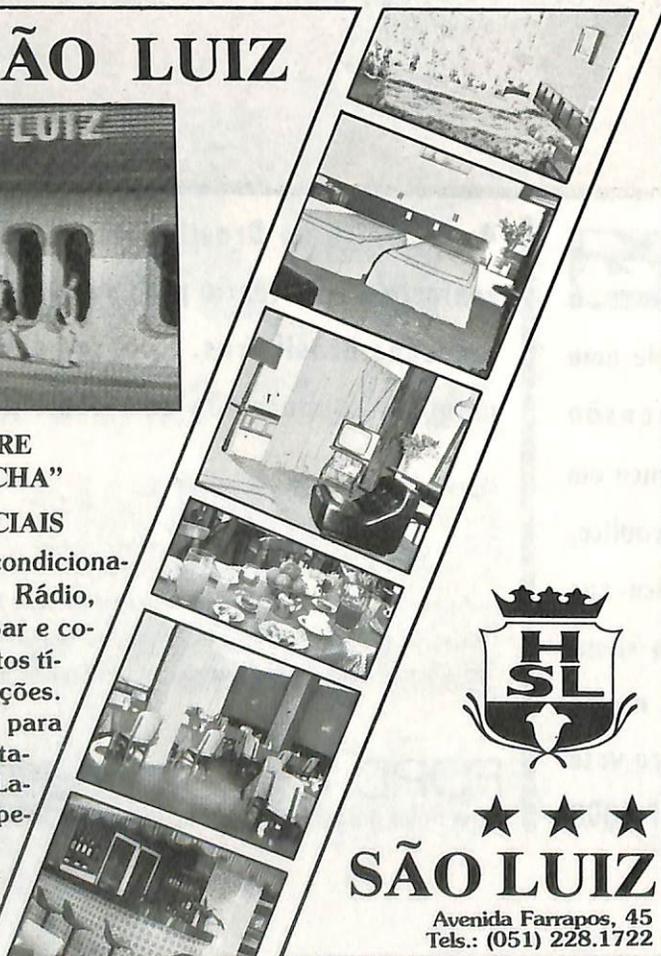
Foto: genética Nogueira  
*Forragem triturada: o FN-25 V facilita e reduz os custos à alimentação dos animais*

## HOTEL SÃO LUIZ



**PORTO ALEGRE  
CAPITAL "GAÚCHA"  
SERVIÇOS ESPECIAIS**

Apartamentos com ar-condicionado. Banheiro privativo. Rádio, telefone, tevê a cores. Bar e cozinha internacional. Pratos típicos. Sala para convenções. Escritórios privativos para negócios. Barbearia. Estacionamento próprio. Lavanderia. Serviços especiais para grupos de viagens e excursões. Serviços de entrega.



★ ★ ★  
**SÃO LUIZ**

Avenida Farrapos, 45  
Tels.: (051) 228.1722

## Qualidade ao longo do tempo

Em time que está ganhando não se mexe. Este preceito parece ser uma norma na Nogueira S.A. Máquinas Agrícolas, de Itapira/SP, que há 36 anos investe na linha "DPM", que são máquinas versáteis que atendem a pequenos e grandes pecuaristas, avicultores e suinocultores nas necessidades de moer, picar, desintegrar e triturar grãos, forrageiras, leguminosas, cereais, entre outras aplicações. Este equipamento, garante Afonso Nogueira de Freitas, diretor-presidente da fábrica, apresenta grandes vantagens sobre os concorrentes similares, pelo seu excepcional rendimento e desempenho em todos os produtos, sejam secos ou verdes, unindo simplicidade e durabilidade.

Por outro lado, a Nogueira lançou recentemente o pick-up recolhedor FN-25 de produtos pré-ensacados

(azevém, alfafa, aveia e coast-cross, etc.) e ponta de cana, este em fase final de aprovação. O mercado, comentou Afonso, busca maquinaria que atenda as reais carências do produtor, com elevado padrão de qualidade.

“Até o primeiro semestre deste ano, obtivemos um incremento interno nas vendas da ordem de 15%, comparado ao anterior. E, para o exterior, deveremos fechar com um volume acima dos 30%, principalmente com novas

frentes. Tais conquistas podem ser creditadas, em grande parte, à assistência técnica, prestada por uma equipe altamente especializada, tanto em território nacional como lá fora.”

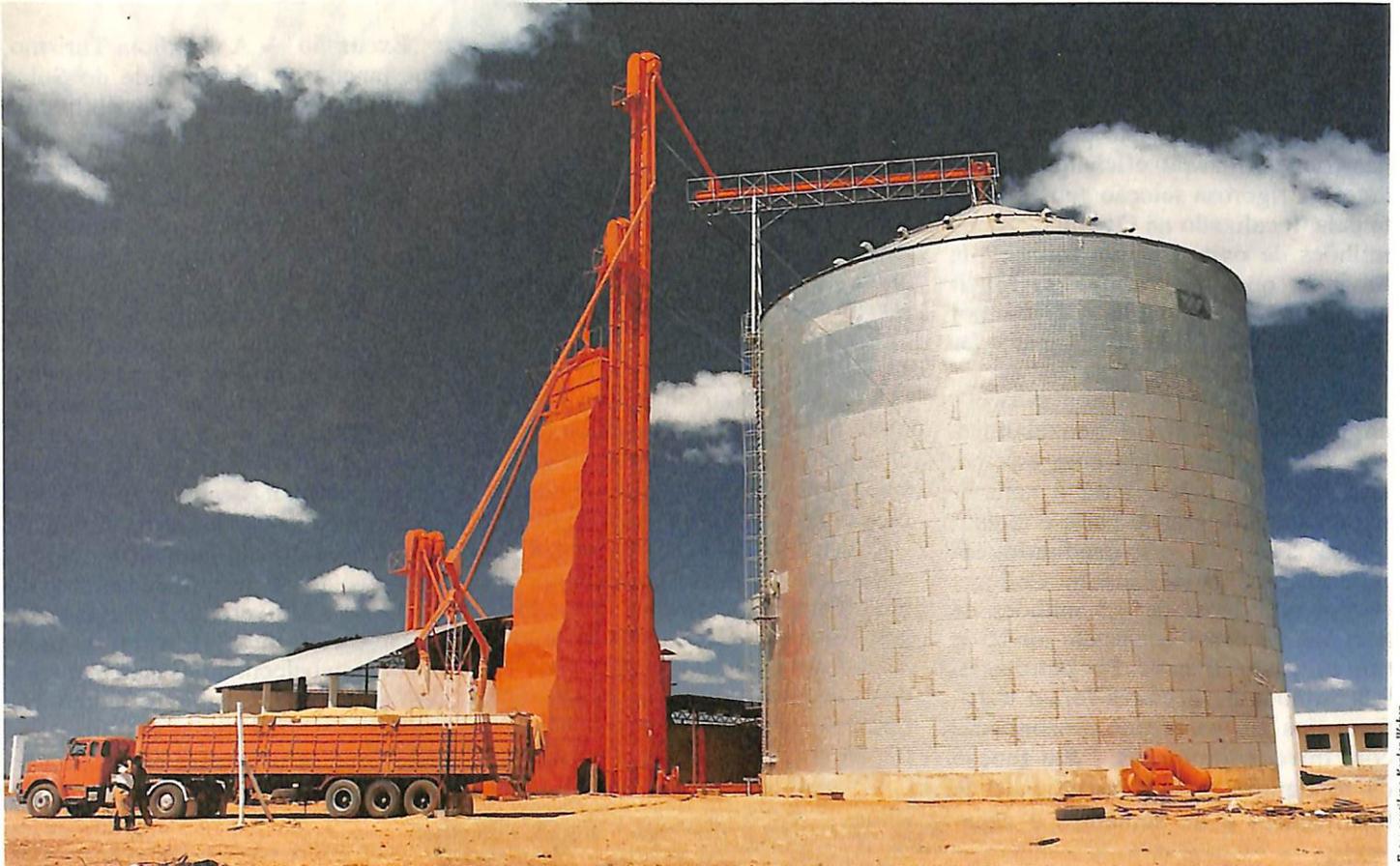


Foto: gentileza Kepler Weber

Caixa-forte do agricultor: o silo metálico da Kepler Weber armazena qualquer tipo de cereal, proporcionando segurança para quem produz

## O desperdício pós-colheita

A armazenagem no Brasil é um dos inúmeros pontos críticos que a agricultura enfrenta. A falta de silos adequados é responsável por perdas que variam entre 20% e 30%, a cada safra. Enquanto nos países desenvolvidos a capacidade equivale a 2,5 vezes a produção de grãos, o déficit nacional atingiu 30% nesta última colheita, de 68 milhões de toneladas. O ministro José Barros Munhoz, da Agricultura e Reforma Agrária, fala em supersafras de 85 milhões toneladas de grãos, só que os desperdícios terão que ser amenizados, já que nada vai adiantar incrementar de um lado e jogar fora de outro.

O vice-presidente executivo da Ke-

pler Weber, Arlindo de Azevedo Moura, empresa líder do segmento em toda a América do Sul, traça um quadro bastante desfavorável em termos de armazenagem no País, devido a perdas de grãos ou mesmo por má estocagem. “Não dispomos de armazéns suficientes. O consumo de grãos por habitante está em curva descendente, com a população se alimentando cada dia menos e com produtos de baixa qualidade.”

Com uma participação no mercado acima de 50% nos últimos cinco anos, a Kepler Weber prevê um crescimento real da empresa de 25% neste ano, sobre 92, e, ainda, um incremento de 15% quanto à média das vendas no período

89/92. Nas exportações, também há expectativas de uma evolução em 15% em relação ao ano passado. A KW é especializada na produção de sistemas de armazenagem compostos por máquinas de limpeza, silos, secadores e transportadores horizontais e verticais.

Segundo Moura, a tendência mundial é seletiva, o que obriga as indústrias a constantes inovações tecnológicas, com real benefício dos usuários. “Estamos preocupados em oferecer um preço competitivo aos clientes, aliado a uma assistência técnica estendida a todas as regiões onde os produtos são instalados. Neste segundo semestre, deveremos lançar equipamentos de automação em nossa linha.”

# Fazenda do mundo

**A** Nova Zelândia, além de possuir uma beleza extraordinária, é um modelo mundial em termos de pecuária. Isto porque, apenas com a utilização eficiente das pastagens e rigorosa seleção genética, este país, localizado na Oceania, cria 60 milhões de ovinos e oito milhões de bovinos, que produzem altos rendimentos de lã, carne e leite. Não é por nada que é chamada de "a maior fazenda do mundo".

De acordo com Bruce Nowell, engenheiro-agrônomo neozelandês, este sucesso foi obtido com esforço, uma vez que pouca terra é naturalmente arável e grande parte é montanhosa. Nowell, pós-graduado em Agribusiness pelo Lincoln College, afirma que cerca de 4,5 milhões de hectares de pasto consistem ainda de tufo ou pasto-de-neve. Por outro lado, 9,5 milhões de hectares foram transformados em pastagens consorciadas com trevo e gramíneas. "Em função da topografia, grande quantidade de fertilizantes e de sementes é espa-



Marcelo Cirne Lima e Cláudio Candiota, com material de divulgação que mostra diferentes regiões da Nova Zelândia

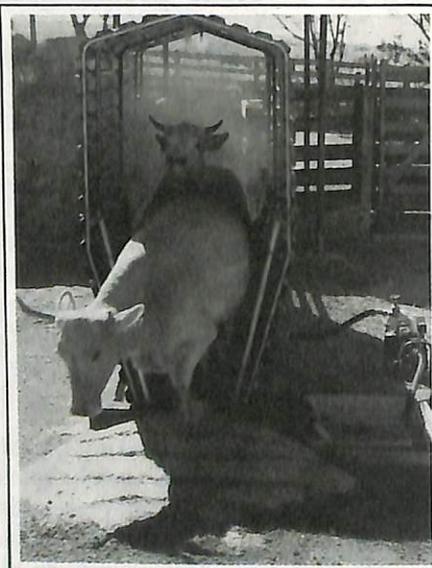
lhada por via aérea."

O gaúcho Marcelo Cirne Lima é outro agrônomo que ressalta o potencial agropecuário daquele país. Ele trabalhou durante quatro meses na Nova Zelândia, nas propriedades "Kowhai", "Limestone Downs" e "Bellamore", e fez pós-graduação em "Farm Management" pela Massey University. "Os fazendeiros neozelandeses conseguem obter altos índices de produtividade a um custo inferior ao apresentado pelos pecuaristas dos Estados Unidos, do Canadá e dos países europeus", afirma Cirne Lima.

**Excursão** — A Candiota Turismo, que lançou no Rio Grande do Sul o programa "Farmstay", possibilitando estágio em fazendas americanas, entre outras iniciativas, planejou um *tour* de 15 dias pela Nova Zelândia, que será acompanhado por Bruce Nowell e Marcelo Cirne Lima, programado para a segunda quinzena de outubro. E, nestes 15 dias de excursão pelo país, serão feitas visitas em fazendas da Ilha Norte e da Sul. Na parte norte, conta Marcelo, a turma vai passar pelos distritos de Waikato e Taranaki, conhecendo o berço da tecnologia neozelandesa, nas estações de pesquisa de Ruakura e Whatawhata. Depois o grupo seguirá até Palmerston North, onde visitará as propriedades-modelo da Massey University. De avião, seguirão para a Ilha Sul, a fim de mostrar os estabelecimentos nas planícies de Canterbury e região de Otago. No roteiro constam, ainda, entradas nas zonas que se destacam em produção de carne, leite e lã. 

## BANHEIRO ZOOTÉCNICO DE ASPERSÃO

ACABA COM  
O CARRAPATO,  
MOSCA-DE-CHIFRE  
E BERNE



### VANTAGENS NO USO:

Não há perigo de intoxicação ou afogamento Rapidez no banho Mão-de-obra reduzida Facilidade de instalação: moto-bomba elétrica, à gasolina ou acionada pelo trator Pode ser facilmente removido para outro local "Economia" no uso de defensivos com o retorno do produto para o tanque Sistemas de filtragem no produto que retorna ao tanque Bicos aspersores em material anticorrosivo Não causa stress nos animais Piso antiderrapante - não há perigo de quedas Banha uniformemente 500 animais em 1 hora Retorno do produto não utilizado para o tanque.

## INDUTRON

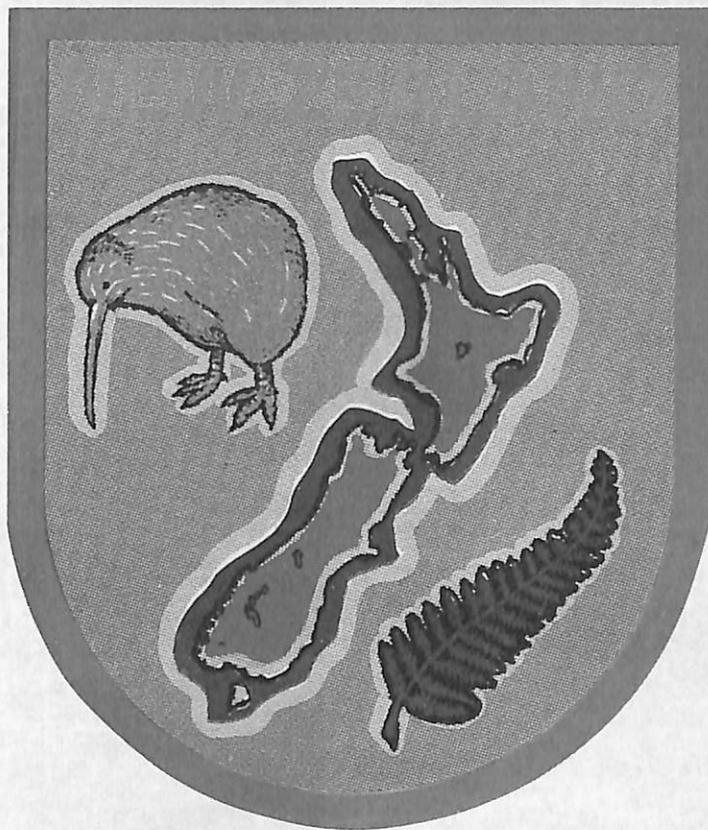
Rua Sergipe, 240 - Carazinho - RS  
Fone: (054) 331-2333 - Fax: (054) 331-1143

Instalamos em qualquer parte do Brasil

# A PECUÁRIA DA NOVA ZELÂNDIA

**VEJA  
DE  
PERTO**

NA  
2ª  
QUINZENA  
DE  
OUTUBRO/93



- EFICIÊNCIA
- ALTA  
PRODUTIVIDADE
- BAIXOS CUSTOS
- PRATICIDADE

**EXCLUSIVO GRUPO DE BRASILEIROS  
ACOMPANHAMENTO DE ESPECIALISTAS  
COM AMPLOS CONHECIMENTOS DA  
NOVA ZELÂNDIA**

## INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

**Candiota**

VIAGENS E TURISMO

Av. Salgado Filho, 94 - 8º andar  
CEP 90010-220 - Porto Alegre - RS  
Fone: (051) 224.1234 - Fax: (051) 226.1234



MINISTRY OF EXTERNAL  
RELATIONS AND TRADE  
NEW ZEALAND  
TRADE DEVELOPMENT  
BOARD

APOIO:

MINISTÉRIO  
DA AGRICULTURA  
DA NOVA ZELÂNDIA

**AEROLINEAS  
ARGENTINAS**

**agranja**

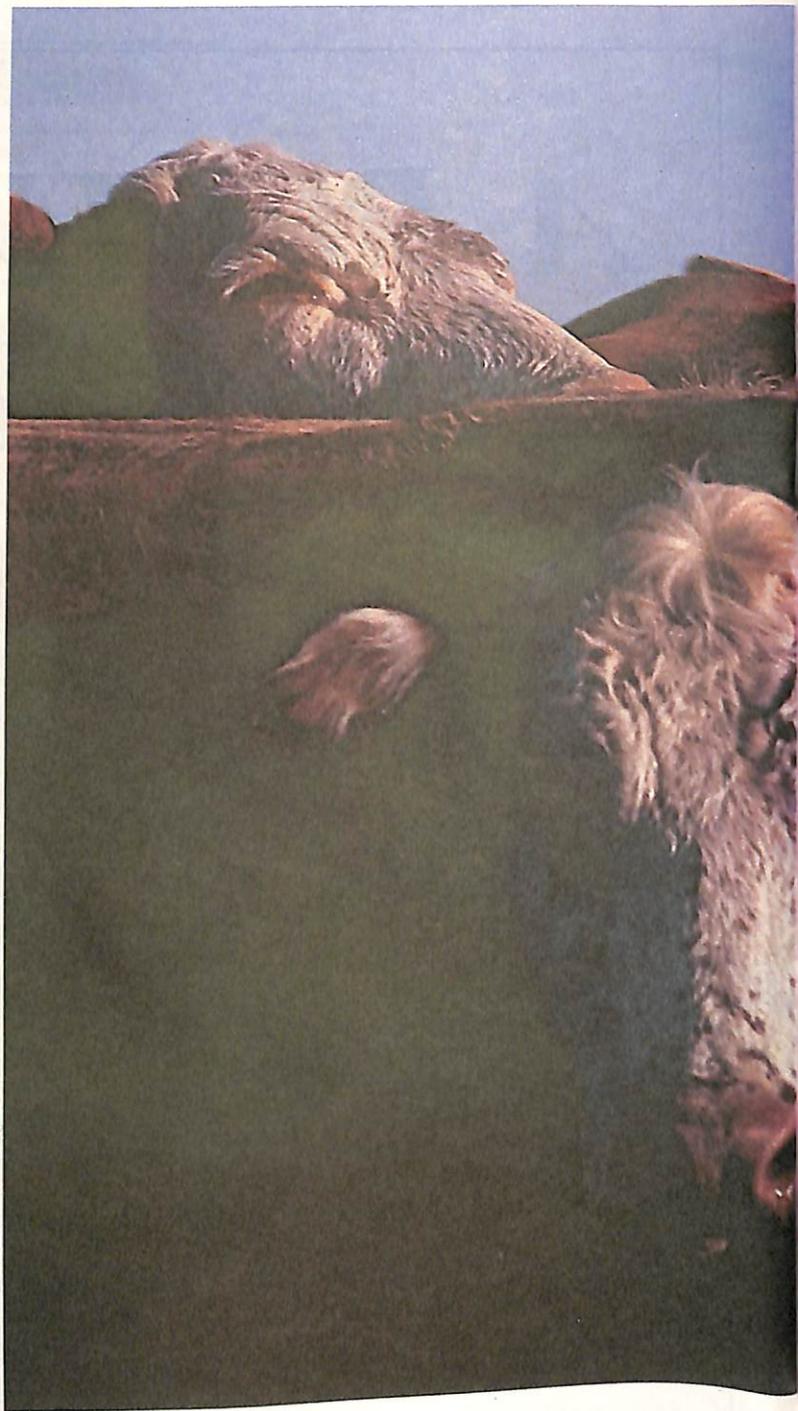
# **Pampiano-braford, a raça sintética que vem do Pampa**

---

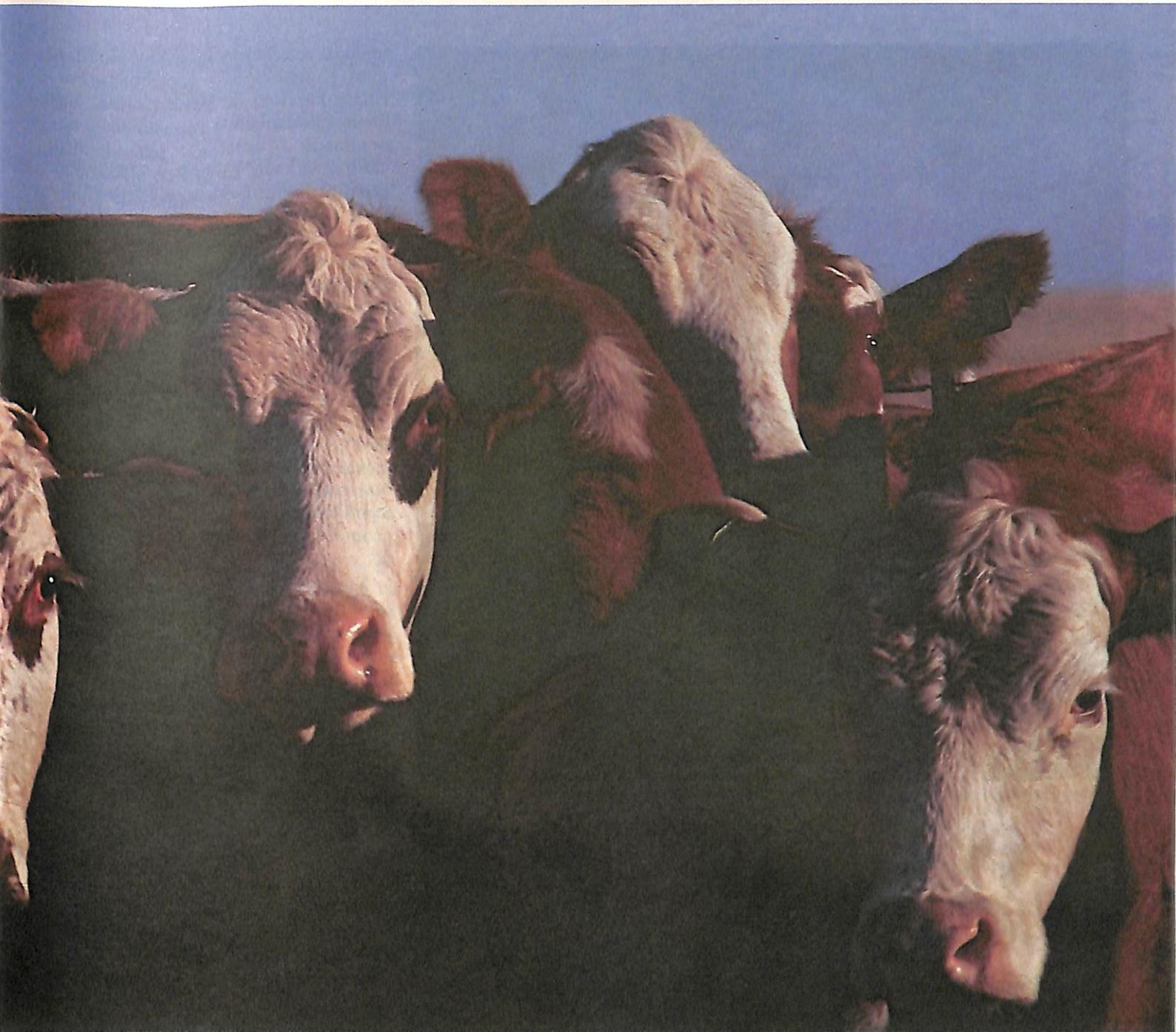
*Texto: Ramiro Alvarez de Toledo  
Fotos: Gigi De Lamare*

---

*O trabalho realizado por alguns gaúchos, visando formar uma nova raça sintética, apresenta, a partir de agora, resultados concretos. Tudo indica que até o final de agosto o gado desses pecuaristas, resultante do cruzamento sucessivo de bovinos hereford com nelore, receberá registro oficial do Ministério da Agricultura. Assim, esses animais deixarão de ser apenas gado, para se tornarem raça*



**A** Exposição Internacional de Animais Expointer 93, que começa dia 28 de agosto, em Esteio, no Rio Grande do Sul, deverá marcar uma data histórica para os criadores do gado pampiano-braford. Segundo Julio Pulga, superintendente do registro genealógico do Ministério da Agricultura, até esta data a raça poderá estar oficialmente registrada, pois já tiveram início o controle oficial e as análises estatísticas do grupoamento étnico existente. Este fato abrirá novos mercados e possibilitará a abertura das fronteiras na compra e venda de sêmen.



A braford é o resultado de cruzamento entre raças zebuínas e a bovina européia hereford. A sua origem no mundo ocorreu nos Estados Unidos, em 1964, com o criador Alto Adams, da Flórida, que cruzou zebuínos brahman com animais hereford, buscando obter maior produção de carne e rusticidade. Lá, o sucesso do cruzamento foi imediato e já em 1969 era criada a American Braford Registry, com uma expansão da raça que atingia, além da Flórida, os estados americanos de Texas, Arkansas e Geórgia.

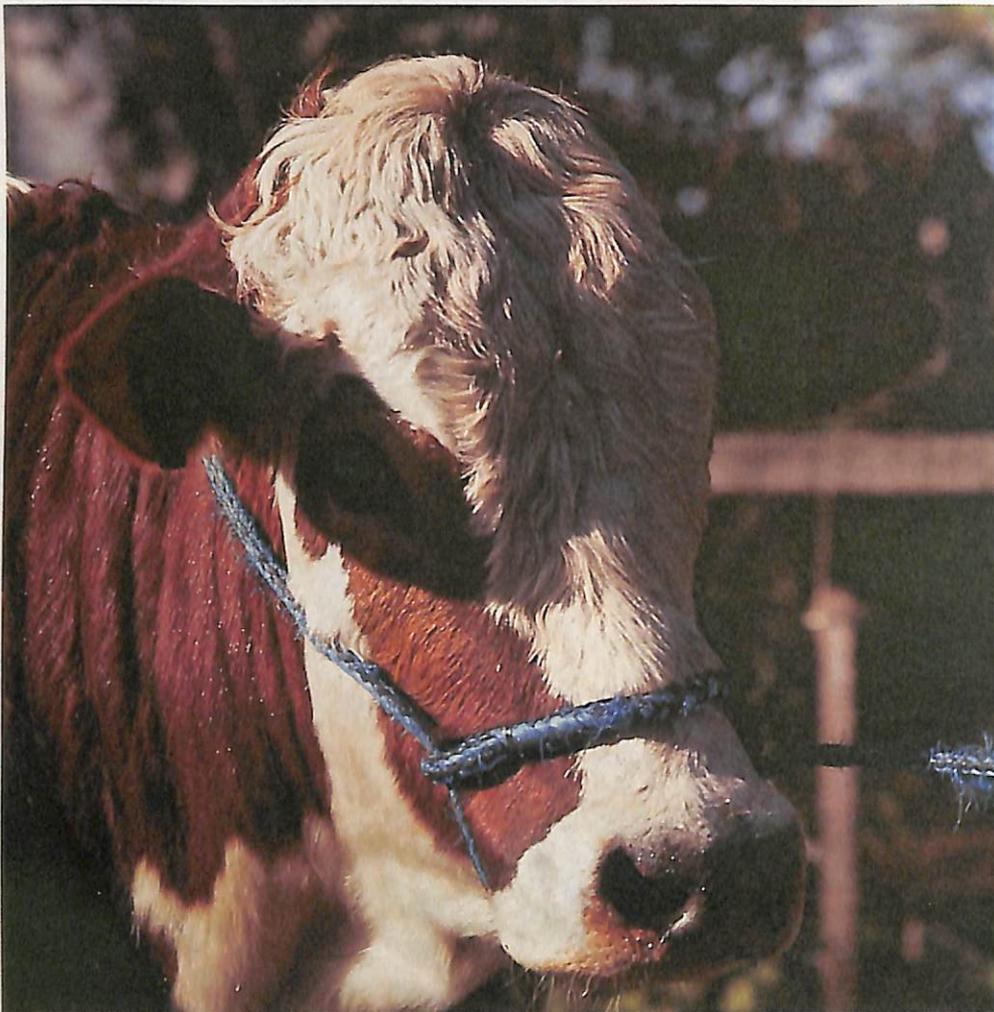
No Brasil, a história da raça começa em 1967, quando o criador Rubem

Silveira Vasconcellos, de Rosário do Sul/RS, importou zebuínos brahman americanos para cruzar com vacas poll hereford. Essa tentativa não deu certo à medida que verificaram-se problemas de pelagem e conformação. Além disso, criadores de Minas Gerais e São Paulo conseguiram proibir a importação do brahman, obrigando Vasconcellos a adotar o zebuínno tabapuã. O criador gaúcho, no entanto, acreditou no cruzamento e manteve o programa, adotando o nome de "Santa Clara". Com essa denominação, chegou inclusive a participar da exposição de Esteio, a título

de exibição.

*Seis mil animais  
pampiano-braford, nos  
diversos graus de sangue, e  
41 criadores estão  
registrados na ABCHPH*

O movimento de criação da raça surge de forma mais forte e concreta a partir de 1984, no município gaúcho de Uruguaiana. Participam do movimento o professor da Faculdade de Zootecnia, Veterinária e Agronomia/PUCRS Pedro Genro Surreaux, o



*Herança genética: a pelagem pampa é uma característica dominante no pampiano-braford*



*Touro 5/8H 3/8N: "Brazinão" possui excelente adaptação ao meio e boa cobertura de carne*

médico-veterinário José Antonio Marques Fagundes e o zootecnista Fernando Fabrício de Faria Correa. Naquele ano também é consolidada a denominação "pampiana" para identificar a nova raça. Em 1987, a Associação Brasileira de Criadores de Hereford e Polled Hereford (ABCHPH) passa a apoiar e controlar o programa e une-se à Empresa Brasileira de Agropecuária (Embrapa) no sentido de desenvolver trabalhos com o pampiano.

Até o ano passado, adotou-se o termo "pampiano", escolhido por identificar a zona de origem deste gado. Após, passou-se também a usar "braford", nome dado à raça mundialmente, devido a sua origem, isto é, brahman x hereford. Assim, a nova identificação expressa a procedência geográfica, sem perder a universalidade.

**Vantagens do cruzamento** — A escolha das raças participantes do pampiano-braford teve por base a predominância do hereford no Rio Grande do Sul, sua relativa adaptação às condições climáticas subtropicais e o seu constatado valor genético quando empregado em programas racionais de cruzamento. A raça zebuína escolhida para o cruzamento foi a nelore, pela representatividade no rebanho nacional. No entanto, a utilização de animais guzerá e gir é permitida dentro do programa de criação do pampiano-braford.

O esquema de cruzamento adotado é o clássico para obtenção do 5/8, 3/8. Pois, já suficientemente testado, é comprovadamente o método mais eficiente de fixação genética e o que oferece maiores garantias de aproveitamento das qualidades inerentes às raças usadas. Há a alternativa de serem empregados machos 3/4 nelore sobre fêmeas hereford definidas. No entanto, se, por um lado, a opção agiliza o programa, por outro os resultados obtidos não são tão satisfatórios quanto o clássico.

A cruzada entre o hereford e o zebu proporcionou ganhos graças aos benefícios da heteroze (vigor híbrido). A heteroze acontece quando ocorrem cruzamentos entre animais puros de diferentes raças, e os produtos resultantes são melhores que a média dos puros. Desta forma, o animal pampiano-braford aproveita as excelentes

*As pesquisas demonstram que as raças sintéticas apresentam melhor performance do que as tradicionais*

condições bioclimáticas dos zebuínos, aliadas às boas características carniceras e de fertilidade do hereford, fixando um ecótipo produtivo.

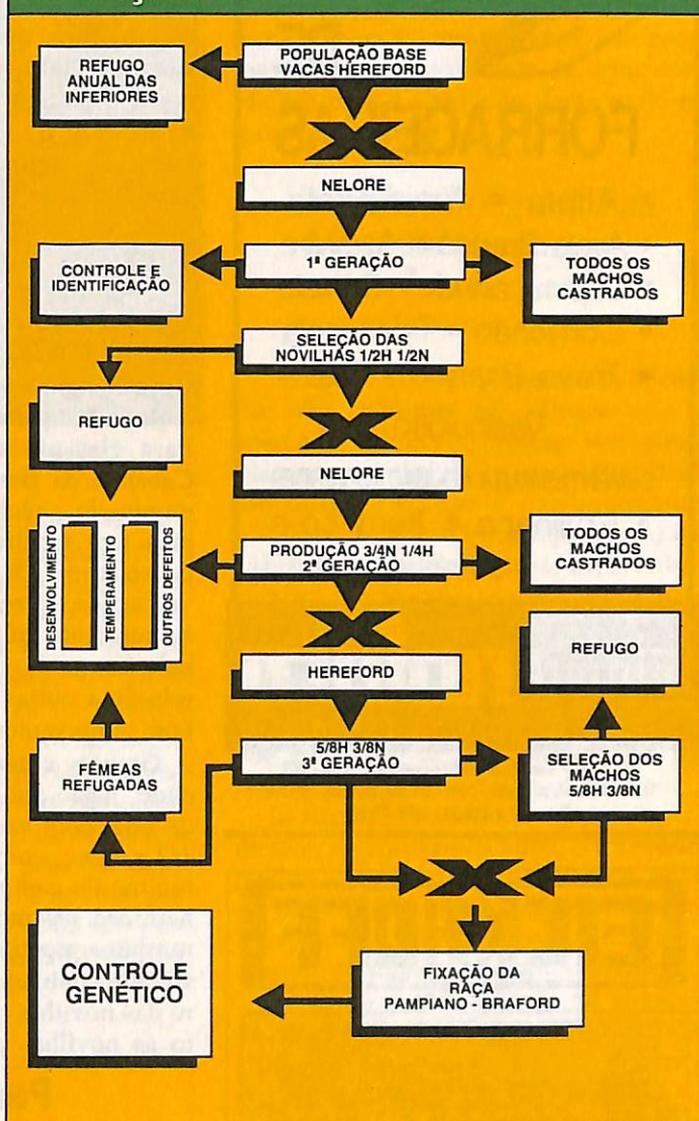
A nova raça tem proporcionado entre os novilhos um ótimo ganho de peso, grande vigor e bom aproveitamento dos alimentos, mesmo sob condições de campo nativo. A fêmea, por sua vez, demonstra boa fertilidade, grande habilidade materna, facilidade de parição, maior longevidade reprodutiva e precocidade. Além disso, os criadores estão admirados com o temperamento dócil dos animais e com a ampla margem de adaptabilidade a distintos meios ambientes.

O chefe do Centro de Pesquisa de Pecuária dos Campos Sul Brasileiros (CPPCSUL), da Embrapa/Bagé, Joal José Brazzale Leal, é um grande entusiasta do pampiano-braford e acredita no seu potencial. Brazzale, que é também diretor-técnico da ABCHPH, considera que o cruzamento entre nelore e hereford está originando animais equilibrados e muito parelhos, com um grande número de qualidades. "As vantagens, em nosso entender, são a maior amplitude geográfica e o rendimento de carcaça de 2% a 3% superior às raças européias. Além disso, quando definido o grau de sangue que se quer, como, por exemplo,

3/8 zebu e 5/8 hereford, existe a vantagem do manejo, aliada ao vigor híbrido."

O pesquisador explica que, nos últimos 30 anos, todos os trabalhos realizados pela Embrapa que tinham como objetivo analisar os ganhos de peso em campo nativo tiveram como resultado a melhor performance dos animais obtidos através de cruzamentos entre raças zebuínas e européias. Isso demonstra, segundo ele, o enorme potencial do pampiano-braford nas condições brasileiras. "No nosso contexto, as raças sintéticas, como o pampiano-braford, chegam a

## ESQUEMA DE CRUZAMENTO E SELEÇÃO DO PAMPIANO-BRAFORD

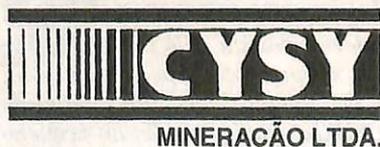


# CALCÁRIO DE CONCHAS CYSY

## CORRETIVO DE SOLO ORGÂNICO



- 300 kg/hectare aplicado em linha. É o caso das culturas de soja, milho, feijão.
- Proporciona excelente incremento na produção.
- Baixíssimo custo por hectare corrigido.
- Proporciona correção da acidez ao mesmo tempo em que reagem os adubos químicos.
- Fornece grande quantidade de cálcio e, em pequena escala, micronutrientes como molibidênio, zinco, cobre e boro.



ESCRITÓRIO VENDAS: Rua Cel. Marcos Rovaria, 546 - 2º Andar  
 Telex: 484031 - Cx. P. 26 - Fone: (0484) 33-9433  
 FAX: (0484) 33-6591  
 68.801-100 - CRICIÚMA-SC



# SEMENTES DE FORRAGEIRAS

- Alfafa • Aveia Preta
- Aveia Branca • Azevém
- Capim Lanudo • Centeio
- Cornichão • Pensacola
- Trevo Branco • Trevo Vesiculoso.

SEMENTES PARA ADUBAÇÃO VERDES

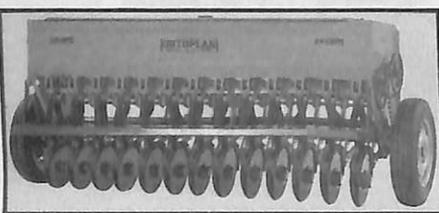
- Ervilhaca • Tremoço e outras.



BR 116 - km 284 - Eldorado do Sul - RS  
Rua Vitor Valpirio, 705 - B. Anchieta - POA  
Fone/Fax (051) 343-7575



TRÊS DE MAIO - RS



- Semeadeiras hidráulicas para trigo e arroz de 13, 15, 17 e 20 linhas
- Semeadeiras para soja de 5 a 8 linhas
- Semeadeiras para soja e milho com sistema de distribuição de sementes por discos horizontais alveolados
- Cultivadores dirigíveis para soja e milho com distribuidor de uréia
- Rodas d'água com bombas com capacidade de 3.000 a 30.000 litros



MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.  
Av. Santa Rosa, 94  
CEP 98910-000 - TRÊS DE MAIO - RS  
Fone (055)535.1550, Fax (055)535.2466

atingir pesos superiores em até 20% relativamente às tradicionais.”

Experimentos feitos no CPPSUL, da Embrapa/Bagé, demonstram que os novilhos que desmamaram com cerca de 200 quilos podem, bem manejados, atingir pesos de abate entre 420 e 470 quilos, aos 2,5 anos, somente em campo nativo. Já em pastagem cultivada, com 18 a 20 meses de idade, os animais alcançam de 450 a 470 quilos.

O professor de pós-graduação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) Ricardo Macedo Gregory também vislumbra um excelente futuro para o pampiano-braford. Para ele, um dos proprietários da Cabanha da Barragem, localizada no município gaúcho de Quaraí, a nova raça tem mostrado resultados que a consolidam. “É uma combinação das vantagens do zebu e do hereford, resultando um animal que tem apresentado um ganho de peso mais fácil em relação a outras raças sintéticas e um bom temperamento.”

Gregory conseguiu na sua propriedade, neste ano, 82,5% de repetição de cria, com vacas pampiano-braford 1/2 sangue, com terneiro ao pé e em regime de campo nativo. Já as vacas hereford, nas mesmas condições, tiveram uma repetição de 62%. Outro resultado contundente se refere ao entore das novilhas de dois anos. Enquanto as novilhas pampiano-braford 1/2

sangue apresentaram, neste ano, 92% de prenhez, as novilhas hereford registraram 85%.

De acordo com Gregory, a pampiana-braford se antecipa em um ano na idade de abate. Ele destaca ainda a grande habilidade maternal das vacas, pois constatou que os terneiros desmamados são mais pesados que os das raças européias. O professor da UFRGS discorda da teoria de alguns criadores tradicionais de hereford que consideram prejudicial o crescimento do pampiano-braford no País. “Sou criador e grande admirador da raça hereford e não posso negar as potencialidades do cruzamento com zebuínos. Entretanto, acredito que a expansão do pampiano-braford só irá trazer benefícios para os criadores de gado europeu, na medida em que, para conseguir um bom animal da nova raça, será preciso sempre um hereford.”

*As cabanhas do Rio Grande do Sul estão direcionando suas vendas para o Brasil Central*

**Mercado em expansão** — Um dos precursores da raça, o zootecnista Fernando Fabrício de Faria Correa, atual diretor-técnico e administrador da Cabanha Nova Aurora, de Uru-guaiana, considera-se plenamente satisfeito com a evolução do pampiano-braford nos últimos anos e a sua expansão no Brasil. “Quando, há prati-

## Padrão racial do pampiano-braford

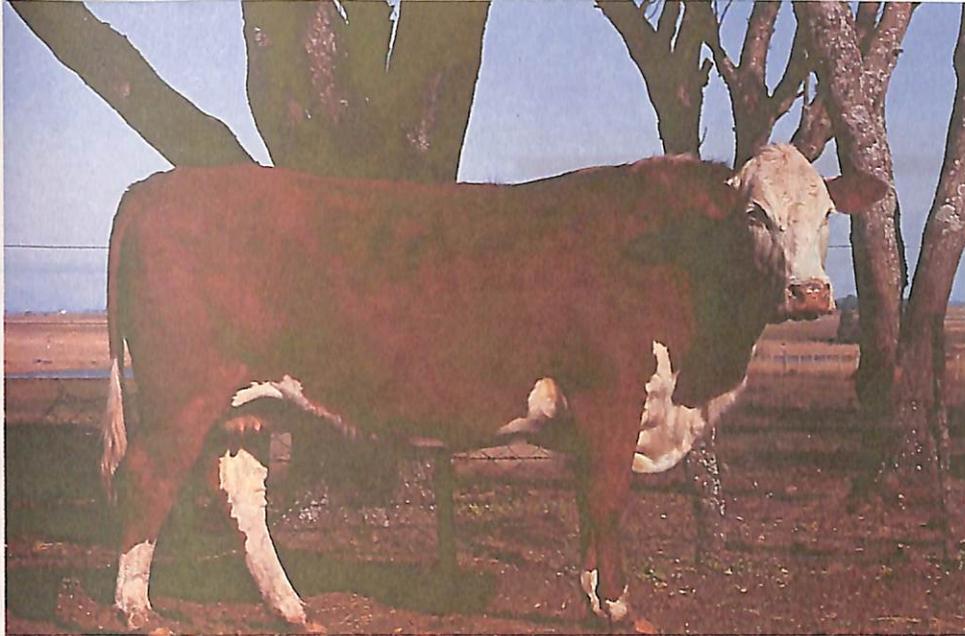
*O padrão racial da raça pampiano-braford deve seguir, de forma geral, tipos biológicos que externamente mostrem animais produtores de carne, adaptados a diferentes regiões climáticas do País. Em ordem de importância, se verificarão a fertilidade e o desenvolvimento, a conformação e a pelagem, ficando a análise de cada característica por conta do inspetor de campo da ABCPPH.*

**1 — Sexualidade** — Os machos devem apresentar pelo liso e lustroso, cabeça e corpo de aspecto masculino, testículos com normalidade anatômica (tamanho nunca menor do que 30cm de circunferência aos três anos, bom desenvolvimento da cauda do epidídimo). São desejáveis escrotos bem pigmentados e aprumos bem implantados. As fêmeas devem possuir pelo liso e lustroso, cabeça e corpo de aspecto feminino, vulva de tamanho adequado, tetas de porte médio, umbigo médio ou pequeno

*e aprumos bem implantados.*

**2 — Desenvolvimento e conformação** — Em ambos os sexos, o desenvolvimento individual será avaliado sempre em relação a seus contemporâneos e às condições ecológicas onde vivem. Nos machos, se evidenciarão aqueles com melhor ganho de peso/dia, buscando animais mais compridos e musculosos, profundos no costilhar.

**3 — Pelagem** — Sempre que a característica “pampa” estiver presente, mostrando o aporte de sangue hereford, serão aceitos os vermelhos pampas em todas as suas variações. Entende-se por “pampa” todo o animal que tenha pelo menos 50% da cara branca. Serão passíveis de desclassificação aqueles, em que, independentemente de pelagem, seja irreconhecível a origem hereford. São motivo de descarte os brancos e ovelos. No grau de sangue 3/4 zebu, poderá se permitir o branco-cinza com sinais de cara branca do hereford.



Vaca 5/8H 3/8N: aos nove anos de idade, produziu cinco crias, está prenha e pesa 750 quilos

camente 20 anos, nós pensávamos na criação do pampiano, sabíamos que estávamos lidando com um enorme potencial. Isto hoje pode ser constatado pela atual demanda de touros, que é infinitamente superior à oferta.”

Faria Correa explica que a Cabanha Nova Aurora possui 5.500 bovinos, sendo que 80% são pampianos-braford, nos seus diferentes graus de sangue. “Este percentual demonstra que acreditamos na raça. E não podia ser diferente, uma vez que os animais têm apresentado excelentes resultados nas nossas condições, e o mercado mostra-se bastante interessado neles.”

Um mercado em crescimento tem sido o Brasil Central. A procura de

touros da raça vem aumentando tanto, que várias cabanhas gaúchas que a desenvolvem estão direcionando as vendas para aquela região. O médico-veterinário João Horácio Pinheiro, que assessora criadores do Mato Grosso do Sul, através da empresa Tecnocampo Genética Bovina, sediada no município de Dourados, considera que os produtos do pampiano-braford com 5/8 de grau de sangue nelore são excelentes, principalmente se o objetivo é o abate de novilho precoce. “O terneiro apresenta um peso de aproximadamente 200 quilos,

quando desmamado aos seis meses, e, a partir daí, ganha peso com facilidade.” Pinheiro entende que, com o tempo, o Brasil Central poderá ter uma expansão muito rápida da raça, havendo a possibilidade de criar condições para a produção deste gado na própria região.

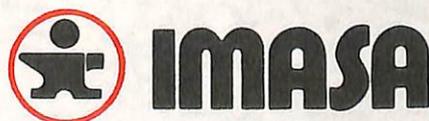
*Os países integrados ao Mercosul constituem um amplo mercado para esta nova raça*

Tanto os criadores quanto os técnicos são unânimes em afirmar que o mercado tenderá a crescer vertiginosamente nos próximos anos. Para Joal Brazalle Leal, ele é extremamente amplo, pela própria condição de adaptabilidade da raça aos diferentes meios, sendo que, somente no Rio Grande do Sul, a demanda é superior à oferta de animais. O pesquisador defende um programa de expansão mais organizado, principalmente em relação ao Brasil Central, no sentido de controlar os cruzamentos realizados.

Já Ricardo Macedo Gregory entende que, nos próximos anos, o mercado poderá ser direcionado também para os países vizinhos, principalmente o Paraguai. “O Mercosul e a oficialização do pampiano-braford certamente aumentarão a abrangência do mercado, inclusive já existe interesse de criadores paraguaios em adquirir reprodutores nossos.”

# REGRA N° 1 PARA UMA GRANDE PRODUÇÃO: UMA GRANDE MÁQUINA.

**MP 2000**  
A MULTIPLANTADEIRA DA IMASA  
Plantio direto e convencional



Matriz: Ijuí - Av. 21 de Abril, 775 - RS - 98700-000 - F.:(055) 332-1233



---

# DESTAQUES/93

## A GRANJA DO ANO

---

**N**o dia 3 de setembro próximo, às 20 horas, o Salão Negrinho do Pastoreio, espaço nobre do Palácio Piratini, sede oficial do governo do Estado do Rio Grande do Sul, será palco da entrega do troféu **Destaque/93 A Granja do Ano**. Sem dúvida, o momento terá rara importância, pois neste local histórico, **A Granja**, com seus 49 anos de existência, irá contemplar a atuação destacada de 25 verdadeiros líderes rurais, escolhidos pelos assinantes da revista.

O evento contará com a presença do governador Alceu Colares, do ministro da Agricultura e Reforma Agrária, José Antonio Barros Munhoz, além de produtores, empresários e outras autoridades governamentais.

O troféu **Destaque A Granja do Ano** foi instituído em 1986, visando dar ao leitor da revista **A Granja** a oportunidade de premiar o trabalho desenvolvido por entidades, empresas e produtores, de diferentes setores

do agribusiness nacional. A escolha dos premiados foi realizada através do voto direto e democrático. Isto é, cada assinante recebeu, encartada na edição do mês de junho, uma cédula contendo 25 lacunas, onde colocou sua opção.

Como acontece tradicionalmente, o depoimento dos consagrados é publicado nas páginas do anuário **A Granja do Ano**, que circula no mês de setembro, durante a **Expointer**, realizada em Esteio/RS.



## Em 93, a contagem dos votos deu a vitória para:

- **PECUÁRIA DE CORTE:**  
Cabanha Azul
- **PECUÁRIA DE LEITE:**  
Cooperativa Agrícola Batavo
- **EQUINOS:**  
Cabanha Paineiras (BT)
- **OVINOS:**  
Armando Garcia de Garcia
- **SUÍNOS:**  
Sadia Concórdia S/A
- **NUTRIÇÃO ANIMAL:**  
Purina Nutrimentos Ltda.
- **Defensivos Animais:**  
Merck Sharp & Dohme Quím. Farm. Ltda.
- **SEMENTES:**  
Agroceres Imp. Exp. Ind. e Com.
- **TRATORES:**  
Maxion
- **IMPLEMENTOS PREPARO DE SOLO E PLANTIO:**  
Semeato S/A
- **ADUBOS E CORRETIVOS:**  
Adubos Trevo S/A
- **MÁQUINAS DE COLHEITA:**  
SLC S/A Ind. e Com.
- **SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO:**  
Asbrasil S/A
- **DEFENSIVOS AGRÍCOLAS:**  
Cyanamid Química do Brasil Ltda.
- **SILOS E ARMAZENAGEM:**  
Kepler Weber S/A
- **CAMINHÕES E UTILITÁRIOS:**  
Mercedes Benz do Brasil S/A
- **PRODUTOR DE ARROZ:**  
Coop. Arrozeira Extremo Sul Ltda. (Érico Ribeiro)
- **PRODUTOR DE CANA:**  
Usina São Martinho
- **PRODUTOR DE MILHO:**  
Fazenda Mitacoré
- **PRODUTOR DE SOJA:**  
Fazenda Itamarati (Olacyr Francisco de Moraes)
- **PRODUTOR DE TRIGO:**  
Coopervale — Cooper. Agríc. Vale do Piquiri Ltda.
- **PRODUTOR DE CÍTRICOS:**  
Citrosuco
- **PESQUISA AGROPECUÁRIA:**  
Embrapa — Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
- **COOPERATIVISMO:**  
Coamo — Cooper. Agrícola Mourãoense
- **BANCO:**  
Banco Bamerindus do Brasil S/A

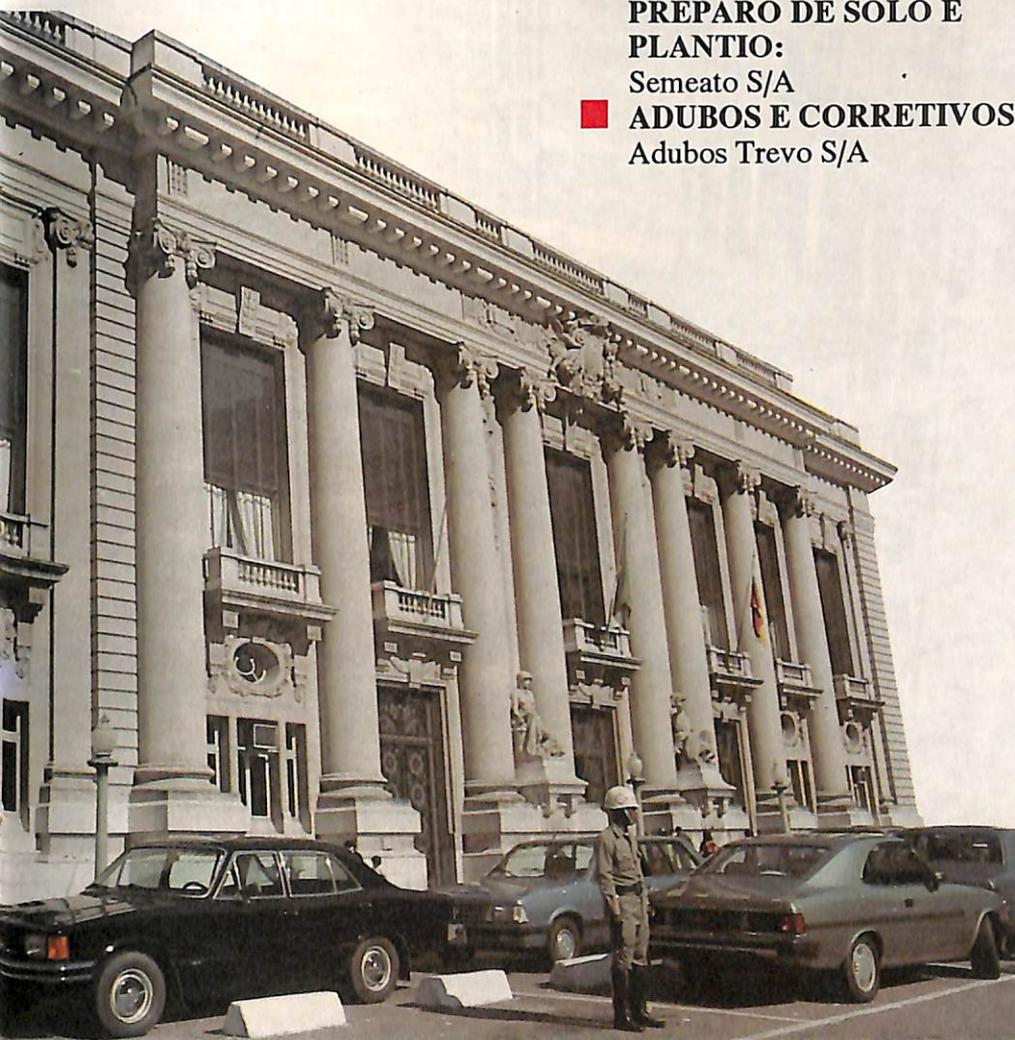


Foto: gentileza Palácio Piratini

Palácio Piratini, Porto Alegre, sede do Governo do Rio Grande do Sul



# Criação "high tech", a sintonia



## SUINOCULTURA

*Com o passar dos anos, a criação de suínos deixou de ser uma atividade de subsistência. Hoje, tanto nas granjas quanto nos frigoríficos, a alta tecnologia chegou. Os produtores mais atentos, que se atualizaram, estão lucrando, e os outros ficando para trás. Porém, ainda há tempo de começar a investir, pois o mercado indica que a procura de carne de porco vai aquecer*

**D**as criações de fundo de quintal aos modernos sistemas de produção integrado ou independente, a suinocultura brasileira conheceu uma profunda transformação nos últimos 30 anos.

O perfil da atividade ganhou novos contornos em duas pontas, nesse espaço de tempo: de um lado, os rudimentares abatedouros deram lugar a um dinâmico e moderno parque industrial de processamento de carne suína. De outro, houve a adoção de avançadas tecnologias de manejo, controle sanitário, nutrição balanceada e introdução de matrizes e reprodutores geneticamente apurados.

O desenvolvimento tecnológico do segmento, entretanto, se procedeu de forma irregular. A maior parte dos criadores brasileiros ainda não sabe explorar o potencial das técnicas recomendadas para fazer da atividade um negócio lucrativo.

De fato, quando se confronta a média histórica dos preços da carne suína com os custos de produção de diferentes estratos de criadores (de baixa,

# do maior lucro

# MultiOPERACIONAL FUNDISA



Uma máquina moderna, compacta e versátil, que desempenha funções de lixadeira, furadeira, esmeril, plaina desempenadeira, serra circular e tupia

MÚTIPLAS FUNÇÕES QUE FACILITAM O SEU TRABALHO

## FUNDISA

FUNDISA - Fundação Santa Rosa Ltda.  
Av. Tuparendi, 588 - Cx. Postal 106  
Tel: (055) 512-1994 e FAX 055 512-4335  
CEP 98900 - 000 - SANTA ROSA - RS

média e alta tecnologia), é fácil constatar que quem abocanha o lucro na atividade são os produtores mais tecnificados. Os criadores menos empenhados no desenvolvimento técnico da produção mal conseguem empatar resultados, mesmo em épocas de preços favoráveis, como a atual.

“A suinocultura, hoje, reserva grandes oportunidades de negócios, exatamente por conta da existência das defasagens tecnológicas”, explica Fernando Pereira, diretor de pesquisa da Agroceres PIC. “Há um enorme espaço para ganhos de produtividade”, ressalta ele.

As perspectivas de ganhos, é bom que se diga, não se restringem apenas à correção na condução da atividade. Há concretas possibilidades que se abrem nos “fronts” interno e externo. No primeiro caso, as oportunidades repousam na redução dos custos de produção esperada, com a maior oferta de grãos, especialmente milho, e o decorrente aumento da demanda por carne suína, em função de menores preços ao consumidor.

No segundo caso, novas oportunidades se abrem com a tendência de incremento das exportações para os países europeus. Esse avanço é explicado pela maior competitividade da carne brasileira em termos de preço e qualidade, e pelos problemas ambientais que se avolumam nos países de maior renome na produção e exportação.

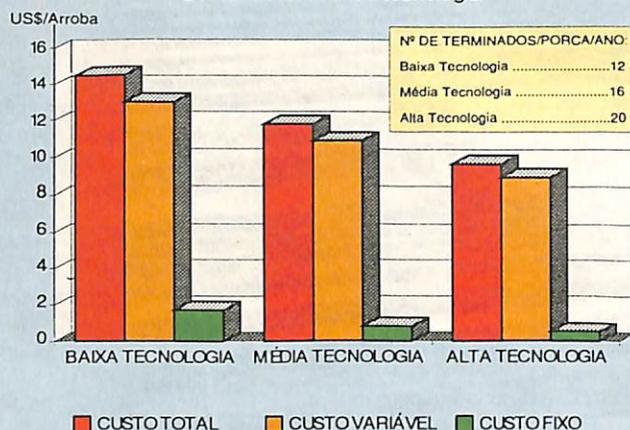
O efetivo aproveitamento deste amplo mercado, entretanto, depende única e exclusivamente de investimentos tecnológicos na criação. Para isso, o produtor precisa saber conciliar seis fundamentos de produção, conforme explica Fernando Pereira: genética, sanidade, nutrição, instalações, manejo e administração.

“Para alcançar a rentabilidade no negócio é fundamental que se consiga a harmonização entre os elos desta ca-

deia”, diz Pereira. “De nada adianta conseguir bom desempenho em um único aspecto, como a nutrição, por exemplo, se o melhoramento não for acompanhado pelos demais componentes”, explica ele.

## CUSTO DE PRODUÇÃO DOS SUÍNOS

Conforme o nível de tecnologia



- US\$ 15,00 média histórica do preço da arroba nos estados Sudeste e Sul do Brasil

Fonte: AEE/APL - Agroceres

## O melhoramento genético aumenta o índice de conversão alimentar dos cevados

**Genética** — Um dos fatores de maior impacto sobre a rentabilidade da granja é a genética, pois pode promover o melhoramento do rebanho em diferentes frentes: na produtividade, no desempenho e na conversão alimentar, entre outras.

O principal efeito explorado pelos programas de melhoramento genético é o chamado “vigor híbrido”, que consiste na superioridade de desempenho dos filhos cruzados, em relação aos pais. O vigor híbrido é maior quando os pais não têm nenhum parentesco (o que acontece, por exemplo, no cruzamento de raças diferentes).

O impacto da genética sobre o resultado final da atividade é considerável. Basta dizer que a produtividade do rebanho pode ser alavancada entre 15% e 18% quando se utilizam fêmeas cruzadas em lugar de raças puras.

No entanto, o melhoramento genético não só aumenta a produtividade das matrizes, como possibilita também melhorar a qualidade da carcaça (maior produção e menor teor de gor-

## RESERVATÓRIO D'ÁGUA TIPO TAÇA

Fabricamos com capacidade de 1.000 à 30.000 litros de água no reservatório

## CARRETA TANQUE

Com capacidade de 1000 à 5000 litros

### NOSSA LINHA DE IMPLEMENTOS:

Tanques p/ diesel aéreos e subterráneos  
Tanques p/ água  
Carreta Tanque  
Carreta agrícola com carroceria granelleira  
Grades niveladoras  
Grades aradoras  
Reservatório p/ água potável tipo taça e com torre de ferro cantoneira  
Subsolador  
Portas de contra-piso e grades de ferro para jardins



# MAGNI

IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS MAGNI LTDA.

Rua Dr. Liberato Salzano, 60 - Fones: (054) 332-1711 e 1815  
Cx.P. 27 - CEP 99470-000 - NÃO ME TOQUE - RS

dura), alavancar os índices de conversão alimentar e elevar a resistência física dos animais, por exemplo.

**Sanidade** — Outro ponto-chave, na equação da lucratividade na suinocultura, refere-se ao controle sanitário da granja. A ocorrência de problemas sanitários não apenas acarreta perdas de produção, mas ainda pode acabar inviabilizando o próprio negócio.

Para manter uma granja com um nível sanitário satisfatório, é preciso atuar, simultaneamente, em três frentes: a prevenção, o monitoramento e o controle de doenças.

Para minimizar as chances de introdução de doenças, é preciso lembrar que o principal vetor de transmissão é o próprio suíno. Desta forma, a identificação da procedência dos animais adquiridos é da maior importância. Quanto menor o número de granjas a fornecer reprodutores e matrizes, menor o risco de ingresso de novas doenças.

Os animais, entretanto, não são os únicos agentes de transmissão: o criador deve tomar precauções para evitar o contato direto dos animais com pessoas que visitam a criação, controlar o trânsito dos veículos que transportam suínos e rações na granja, além de observar a ocorrência de "hóspedes indesejáveis", como pássaros, roedores e animais domésticos.

A prevenção, isoladamente, não basta, já que, na prática, é impossível manter uma propriedade livre de todos os agentes patogênicos. Assim, deve-se estimular constantemente o

## O ESQUEMA DO LUCRO



Fonte: Agroneves

sistema imunológico dos animais, para que desenvolvam anticorpos contra possíveis doenças, por meio do emprego de vacinas e de um adequado manejo.

Nesse aspecto, as instalações e a condução do rebanho merecem um tratamento especial. Ambiente seco, limpo, arejado e oferta de alimentação adequada são elementos essenciais para o aspecto sanitário da granja.

O ciclo "sanidade" se fecha com o acompanhamento e o controle de eventuais enfermidades. A orientação de um médico-veterinário é fundamental para assegurar a saúde da criação.

*Uma matriz mal nutrida produz leitões que apresentam baixo peso*

**Nutrição** — Para se ter uma idéia da importância deste fator sobre a lucratividade na suinocultura, basta dizer que a alimentação representa algo

em torno de 80% dos custos de produção da atividade. Assim, todo e qualquer ganho nesse item acaba se traduzindo em grandes margens de rentabilidade.

A extraordinária influência da nutrição sobre o equilíbrio do negócio justifica cuidados especiais como, por exemplo, a aquisição de matérias-primas de alta qualidade, palatáveis e rações corretamente balanceadas.

Merece atenção, nesse aspecto, a alimentação das matrizes, que deve ser controlada em função do chamado "estado de gordura" do animal. A porca deve apresentar uma camada de gordura entre 20mm e 25mm, depositada sobre a última costela. Uma matriz com menor depósito de gordura fatalmente terá menos vida útil, apresentará redução de peso no momento do abate e, por fim, sua leitegada será de peso inferior ao desejado.

Uma alimentação generosa é recomendada às porcas antes da cobertura e durante a fase de amamentação. Da mesma forma, os leitões devem ser providos de farta alimentação de alta qualidade no período de crescimento, quando registram os melhores índices de conversão alimentar.

**Instalações e manejo** — Estes itens estão intimamente interligados. Ambos requerem profissionais experientes, treinados e com alguma sensibilidade para a atividade.

Os principais aspectos a considerar são os seguintes:

\*Gestação — A arquitetura das instalações nesta fase deve ser cuidada-

MAIS CARNE - MAIS LEITE - MAIS LÃ, DURANTE A SECA



SUPLEMENTO MINERAL  
AMINO-NITROGENADO:

- MICROELEMENTOS
- FÓSFORO - CÁLCIO
- NITROGÊNIO ALIMENTAR
- AMINOÁCIDOS

**SUPERFOS**  
**AM-2**

PRODUZIR  
QUALIDADE  
É ARTE  
DE POUCOS



UM AVANÇO DA SIVAM NA TECNOLOGIA ALIMENTAR DO FUTURO

SÃO PAULO : R. da Consolação, 57 - 5º Andar - Cep 01301-000 - C. Postal 9054 - Tel.: 231-4100 (PBX) - Fax: (011) 231-4798  
PORTO ALEGRE : Rua Dona Margarida, 1211 - Cep 90240-611 - C. Postal 2521 - Tels.: 343-1544 / 343-1050 - Fax: (051) 343-1544

## Ter um rigoroso e adequado controle da criação é fator essencial para a granja obter êxito

dosamente desenhada, com a idéia de reduzir ou evitar ocorrências indesejáveis, como má higiene, dificuldade no acesso à alimentação, etc.

Já com relação ao manejo, algumas medidas precisam ser adotadas, decorrentes da observação diária do comportamento das porcas. O controle diário é importante para detectar a ocorrência deaios, abortos, estado de gordura, além de problemas eventuais. As montas devem ser realizadas preferencialmente três vezes por cio, e acompanhadas pelo criador. Há evidências de que o emprego de mais de um varrão para a cobertura da mesma porca aumenta a taxa de fertilidade e de leitões nascidos.

\* **Maternidade** — As maiores taxas de mortalidade ocorrem entre leitões recém-nascidos. Como o consumo de ração por matrizes e varrões corresponde a mais de 50 quilos para produzir um leitão, pode-se perceber o enorme prejuízo que um descuido nessa fase de criação pode trazer. As principais causas de mortalidade de

leitões são o esmagamento pela própria mãe, o frio e a fome. Razões suficientes para que o criador acompanhe de perto esta importante etapa produtiva. Porcas bem alimentadas produzem mais leite, o que assegura leitões mais fortes e resistentes. É importante administrar ferro à leitegada nos primeiros dias de vida, além de manter as instalações livres de fezes e umidade.

\* **Creche, recria e terminação** — Quanto mais cedo for efetuado o desmame dos leitões, mais rapidamente a matriz estará liberada para um novo ciclo de reprodução. Entretanto, maior será também a dependência dos animais recém-desmamados em termos de cuidados e assistência do criador. O desenho das instalações é fundamental para assegurar o conforto e o desempenho máximo do plantel. Leitões desmamados com três semanas, por exemplo, requerem instalações com perfeito controle de ventilação, calor, higiene e alimentação. Uma eficiente prática de manejo na fase de recria/terminação é a uniformização dos lotes por tamanho. Essa prática reduz brigas e proporciona um crescimento inicial mais rápido.

### O que interessa é o número de leitões desmamados por porca/ano

**Administração** — Apenas um seleto número de criadores efetivamente realiza os controles de criação. A falta de um acompanhamento rigoroso impede a identificação de problemas e, conseqüentemente, inibe os ganhos de produtividade.

Outro problema reside na qualidade e no critério dos controles. Quando estes não são rigorosos, o criador acaba empregando dados parciais, que não expressam com exatidão a realidade da granja. Por exemplo: é comum a contagem de leitões nascidos por porca. O relevante, entretanto, é o

número de leitões desmamados por porca/ano.

A idade de abate dos animais também costuma ser aferida. Mais importante do que esse dado, do ponto de vista econômico, é a aferição de sua conversão alimentar, e da eficiência reprodutiva.

Só com a posse desses dados é que o criador poderá corrigir deficiências nos segmentos da nutrição, manejo e genética, por exemplo.



Identificação individual: a moessa é realizada quando os leitões têm de 20 dias a um mês de idade

Para planejar a atividade, a produção deve ser determinada com base na capacidade de abate regular de cevados, e não da população de matrizes, como é feito por um grande número de suinocultores. Agindo corretamente, o criador vai imprimir um ritmo estável de produção, mais lucrativo do que uma produção irregular.

O emprego dos controles é, na verdade, o primeiro passo para a introdução de novas técnicas. E com esse objetivo, é necessário que o suinocultor saiba reconhecer suas limitações. O ponto de partida para a implantação de um programa de acompanhamento é a identificação individual dos varrões e matrizes do plantel, por meio de tatuagem, moessa (piques nas orelhas) ou brinco.

A partir dessa identificação, podem ser organizados controles básicos, como: listagem das identidades das porcas e varrões do plantel; resumo da vida (número de leitegadas, leitões, etc., ou de coberturas, no caso do macho), relatórios de cobertura, de nascimento e de consumo de rações (peso, tipo, valor e data); vendas de suínos (quantidade, peso, valor e data); controles de vacinações; livros de mortes, desmames, e resumos semanais ou mensais de outros dados zootécnicos importantes. ■



**transportadora**  
**ROLANTENSE**® Itda.  
O SELO DO TRANSPORTE TRANQUÍLO

RIO - SÃO PAULO - PORTO ALEGRE  
NOVO HAMBURGO  
INTERIOR DO RIO GRANDE DO SUL

MATRIZ: AV. CEARÁ, 271 - NAVEGANTES - 90.240-510  
PORTO ALEGRE - RS FONES: (051) 343-0899  
FAX: (051) 342-2443 - TELEX: (51) 1550



## Brilho do crioulo na Expointer

A I Prova Feminina da Raça Crioula é uma atração programada pela Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos para o dia 4 de setembro, durante a Expointer/93, que se realizará de 28 de agosto a 5 de setembro, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS. Neste certame, irão participar 12 ginetes, julgadas por Elizabeth Lemos, de Pelotas, e por Ingra Liberato, atriz e criadora da raça em São Paulo. Além desta realização, o principal evento da feira, considerado um grande sucesso de público e que demonstra todo o potencial funcional do cavalo crioulo, o "Freio de Ouro 93", acontecerá nos dias 28 e 29 de agosto, com a participação de 30 concorrentes, que passarão por um funil que tinha na boca cerca de 700 animais.

## Cotação planetária

Um serviço de informações sobre preços internacionais de 400 produtos agrícolas, não cotados em bolsa, será oferecido a produtores rurais brasileiros pela Market News Service (MNS). Os valores são produzidos de forma sistemática pelo International Trade Center (ITC), da ONU, por meio de uma rede de correspondentes localizados na Europa, na América do Norte, na Ásia e no Oriente Médio, sendo negociados aqui pela empresa Inteligência de Negócios, com sede no Rio de Janeiro.

O MNS fornece, por exemplo, os preços de peles e couros semiprocessados de bovinos, bubalinos, ovinos,

caprinos e suínos, a cada 15 dias, em 40 países exportadores, acompanhados de análises estruturais sobre os principais importadores e o mercado mundial. O levantamento inclui, ainda, legumes, plantas tropicais ornamentais, sucos de frutas e arroz. Quanto à frutas, são analisados 80 produtos, tais como uva, maçã, ameixa, manga, maracujá, banana e abacaxi, nos países da Comunidade Econômica Européia, Oriente Médio e em cidades com Nova Iorque, Los Angeles e Montreal.



## Ovo de Colombo

Os pesquisadores Flávio Bello Filho, área de estatística, e Mônica Corrêa Ledur, melhoramento genético, do Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves (CNPISA), da Embrapa, em Concórdia/SC, receberam o prêmio denominado "Professor José Maria Lamas da Silva" com o trabalho *Modelo para Curva de Produção de Ovos usando Polinômios Segmentados*, considerado cientificamente como o melhor no segmento. Ele foi apresentado durante a Conferência Apinco 93 de Ciência e Tecnologia Avícolas, e consiste no desenvolvimento de um modelo matemático que estima com precisão a curva de produção de ovos e também fornece a estimativa de vários parâmetros de fácil interpretação e uso prático, atendendo às necessidades do produtor, indústria e pesquisa. Assim, é possível saber a porcentagem de postura no pico de produção; a semana em que as aves do lote atingem o máximo; a taxa de decréscimo após o auge e o número

total. Este programa trouxe a solução para estudos que, há mais de 20 anos, eram realizados no mundo inteiro.

## Centro-Oeste sai ganhando

Dentro do programa de reestruturação da Embrapa, foi implantado, na unidade de Dourados/MS, o Centro de Pesquisa Agropecuária do Oeste (CPAO). A partir de agora, fica ampliada a área de atuação e pesquisa, nos seguintes programas: recursos naturais; manejo de solo e água; controle de pragas, doenças e plantas daninhas; melhoramento genético; fitotecnia; novas alternativas para cobertura do solo; e a intensificação das pesquisas de integração lavoura-pecuária. Este último trabalho será desenvolvido em conjunto com o Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte (CNPGC), de Campo Grande. Recentemente, o Conselho de Ciência e Tecnologia/MS e a Embrapa assinaram um convênio de financiamento para 16 projetos, com verbas na ordem de Cr\$ 7,6 bilhões, que o Estado repassará para o início de programas que melhorem a produtividade e preservem os recursos naturais do Centro-Oeste.

## Terra à vista

O "Programa Parceria" tem por finalidade criar uma bolsa de terras, que propicie ao agricultor encontrar áreas para arrendar, ou mesmo trabalhar, em contrato de parceria. José Humberto Guimarães foi o idealizador deste trabalho, que tem funcionado com sucesso em Minas Gerais, São Paulo, Mato Grosso do Sul e Goiás. O Ministério da Agricultura e Reforma Agrária já oficializou o programa, que também recebe o apoio de cooperativas, sindicatos rurais e empresários do setor. O passo seguinte é ampliar as fronteiras através do cadastramento de áreas disponíveis, como ocorrerá na Região Sul, onde as próprias entidades de classe irão selecionar, cadastrar e até mesmo indicar parceiros ou arrendatários qualificados.

## Armazenagem controlada beneficia limão tahiti

Apesar de sua exploração comercial ter iniciado somente na década de 1970, o limão tahiti é atualmente a principal variedade utilizada para o consumo ao natural no Brasil, apresentando uma área cultivada de aproximadamente 30.000ha.

O tahiti é um híbrido resultante do cruzamento entre uma lima verdadeira e uma cidra ou um limão verdadeiro. Sua planta é de tamanho médio a grande, vigorosa, com folhagem densa; os frutos são médios, ovais, oblongos ou levemente elípticos, a maioria sem sementes, ou com poucas, sendo a casca de textura fina e de coloração amarelo-pálida na maturação.

No Nordeste brasileiro, em condições de temperatura elevada, predominantemente, o limoeiro tende a apresentar crescimento e floradas contínuas, interrompidas apenas pela ocorrência de períodos de seca, o que possibilita, através do manejo da irrigação, a produção durante todos os meses do ano.

No Rio Grande do Sul, o volume colhido do tahiti é muito pequeno — menos de 1% da área plantada com citros —, devido ao baixo preço pago ao produtor pela fruta na safra, à preferência das fábricas produtoras de óleo pelo limão siciliano e à baixa temperatura durante o inverno, que paralisa o crescimento do limoeiro e proporciona apenas uma época de produção, de dezembro a maio, com pico em março e abril.

A concentração da safra num curto período de tempo determina a diminuição acentuada do valor da fruta, desestimulando novos plantios e tornando necessária a busca de alternativas capazes de uniformizar a oferta ao longo do ano, através da alteração da época de produção ou de comercialização.

O armazenamento em temperatura controlada (ATC) é uma alternativa capaz de prolongar e manter a qualidade do fruto após a colheita. Este método reduz a atividade respiratória, controla o amadurecimento e diminui a incidência de doenças.

rência de doenças.

Um segundo aspecto importante no armazenamento é representado pela umidade relativa (UR) do interior da câmara. A UR ideal, entre 85% e 95%, diminui a desidratação dos tecidos, reduz os danos provocados por batidas durante o manuseio e os causados pelo frio, também altera a relação existente entre os fungos causadores de podridões e o limão.

O terceiro fator importante no retardamento da deterioração do tahiti armazenado é a proteção contra a excessiva perda de umidade, como a resultante da transpiração, que ocasiona o enrugamento e o secamento da casca, o amolecimento dos tecidos, e provoca a troca do balanço hormonal juvenil para um senescente, estimulando a rápida deterioração do fruto. A proteção externa do limão pode ser feita através da aplicação de ceras especiais ou do uso bolsas de polietileno como embalagens.

A tabela apresenta os resultados obtidos em Eldorado do Sul/RS com o limão tahiti armazenado a 7,5°C - 8,5°C e 85% de umidade relativa, tratado com três tipos de recobrimentos, e de uma amostra testemunha aos 20, 40, 60 e 80 dias de armazenamento.

Com relação ao comportamento pós-colheita, verificam-se um declínio mais ou menos contínuo da atividade respiratória e mudanças físicas mais lentas que as determinadas em outras frutas, como acerola, banana, mamão e manga. Esse comportamento aliado às técnicas de armazenamento permitem a sua conservação e possibilitam o oferecimento de um produto de coloração verde, casca brilhante e atrativa, túrgido, com alto teor de vitamina C e sólidos solúveis.



### Perda de peso do limão tahiti tratado com 3 tipos de recobrimento e de uma amostra testemunha

Tipos de Recobrimento	Perda de Peso (%)			
	20 dias	40 dias	60 dias	80 dias
Sem recobrimento	10,30	15,01	19,25	20,88
Cera	5,59	9,19	10,75	11,08
Saco de polietileno	3,41	4,94	5,90	6,41
Cera + saco de polietileno	2,61	3,84	4,60	5,06

Fonte: UFRGS

Para garantir um ATC eficaz, é necessário conhecer as técnicas de conservação recomendadas e o comportamento do limão depois de colhido.

Um dos principais aspectos a ser observado relaciona-se com a utilização da temperatura adequada, que se situa entre 6°C e 8°C. Temperatura inferior a 5°C pode provocar a formação de manchas na casca e o escurecimento da polpa, ao passo que o armazenamento em temperatura superior a 12°C causa o amarelimento da casca e facilita a ocor-

Eng. Agr. M.Sc. João Caetano Fiorovanco  
Eng. Agr. Dr. Ivo Manica



## Mandioca entra no papo das galinhas

A busca por alimentos alternativos para aves, sem provocar a elevação dos custos de produção, tem sido empreendida pelo Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves, da Embrapa, em Concórdia/SC. O motivo é simples: fugir da dependência quase inviável do milho, uma fonte energética básica nas dietas avícolas. Em determinadas regiões, o cultivo é restrito, causando escassez de oferta no mercado e, conseqüentemente, a elevação do preço.

Entre os alimentos pesquisados, estão os produtos ou subprodutos da industrialização da mandioca, dadas as suas características de produtividade e potencial energético. Em termos de produtividade, a mandioca apresenta um melhor rendimento em comparação ao milho, embora seu ciclo de produção seja maior e a quantidade de matéria seca (34%), inferior ao grão (87%). A utilização do tubérculo, bem como dos derivados, só será economicamente viável naquelas zonas onde há falta do produto.

No caso dos derivados adotados, destacam-se farinha ou raspa integral (raiz lavada, ralada, seca e moída); farinha ou resíduo da extração do amido; feno da rama (terço superior da planta seco e triturado) e raspa re-

sidual (raiz ralada, prensada e desidratada). O valor nutritivo desses alimentos, principalmente quanto a proteína e fibras brutas, bem como energia metabolizável, precisa ser considerado, em relação ao do milho. Com exceção do feno da rama de mandioca, os produtos são pobres em pigmentos, exigindo uma suplementação nesse sentido.

**Viabilidade** — Nas rações para frango de corte, os pesquisadores Paulo Antônio Brum e Luiz Fernando Teixeira, do CNPSA, da área de nutrição animal, vêm estudando a adição da farinha integral e da raspa residual, objetivando verificar os níveis ideais de inclusão nas dietas. Dois experimentos com farinha já foram realizados, sendo um no período de inverno e outro no verão, com frangos de um a 56 dias de idade. A ração atendeu às exigências nutricionais nas diferentes fases de criação.

Os resultados dos testes foram analisados em conjunto e, por não apresentarem dados significativos entre

épocas e experimentos, os pesquisadores concluíram que é viável a substituição do milho, em 66,66%, pela farinha, quando as aves forem criadas até os 42 dias. O percentual sobe para 100%, caso o período também se eleve para 56 dias. “Não há prejuízo no desempenho das aves. No entanto, é importante que se leve em consideração o fator econômico desta substituição, bem como o suprimento das exigências nutricionais”, avalia Brum.

## Entressafra leiteira

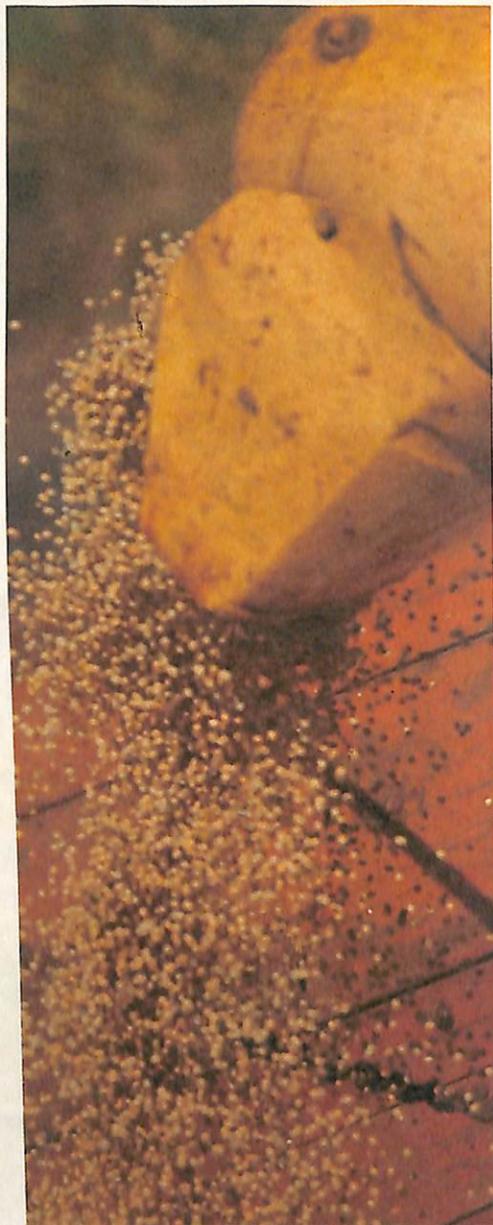
A média da produção de leite na região dos Cerrados anda na faixa dos 800 kg/ha. Com o emprego de uma boa suplementação alimentar em regime de confinamento ou semi, na época de seca, é possível elevar este patamar, garante Moacir Sauressig, pesquisador do Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados, da Embrapa, em Planaltina/DF. No campo experimental foi alcançado um rendimento de 9.800kg/ha, através de uma alimentação de qualidade, aliada a matrizes da raça holandesa de alto padrão genético, fator que viabiliza os tambos de leite A ou B. Além disso, as vacas em regime de pasto apresentam um gasto de energia da ordem de 20% a 30% a mais do que as confinadas. Tais nutrientes poderiam ser direcionados no incremento leiteiro, acredita Moacir.



## Área de soja aumenta nos EUA, mas chuvas trazem perdas

**P**or mais que oscilassem as estimativas sobre a área plantada nesta nova safra de soja nos Estados Unidos, ninguém chegou a imaginar ou prever que o Departamento de Agricultura/USDA pudesse apresentar um total de 61,6 milhões de acres (1 acre equivale a 0,4047ha), como foi divulgado. Embora no mesmo relatório já tenha sido observado que será grande a perda em termos de área colhida, o fato é que este número ficou muito acima das expectativas médias do mercado e trouxe inevitável conteúdo baixista às cotações. A queda nos preços só não ocorreu porque as condições climáticas do Meio-Oeste continuam muito desfavoráveis, basicamente pelo excesso de chuvas, atingindo estados produtores importantes, como Iowa, Minnesota, Dakota do Sul, Illinois e Wisconsin. Esse quadro de umidade excessiva deve levar à diminuição na área cultivada nessas regiões, elevação do percentual de extensões replantadas, decréscimo no potencial de produtividade e grandes possibilidades de problemas de qualidade, principalmente em teor de óleo.

**Passagem de áreas do milho foi acentuada** — O novo relatório de área a ser plantada com soja, nesta nova safra nos Estados Unidos, apontou 61.575 mil acres, cerca de 3,8% acima da intenção de plantio divulgada em março deste ano, e a mesma variação para a área plantada em 1992. O que parece ter acontecido, desde a divulgação da intenção de plantio, é que o mercado de soja passou a evoluir bem em termos da Bolsa de Chicago, garantindo alguns ganhos aos produtores norte-americanos. Além disso, e principalmente, hou-



ve o atraso do plantio do milho, que acabou perdendo terreno, no último instante, para a soja, que possui maior prazo de cultivo.

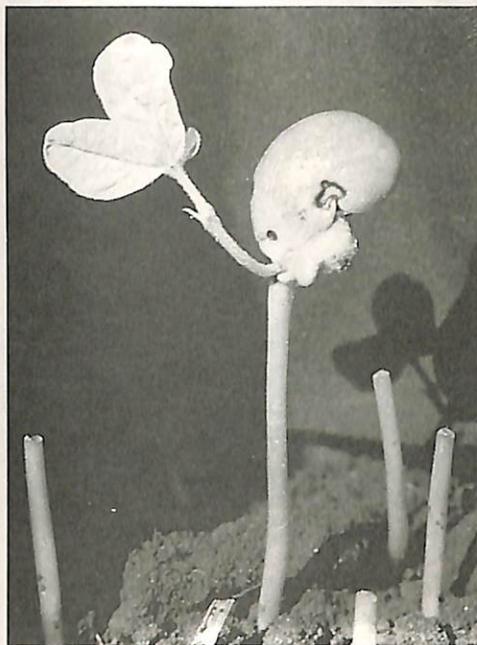
A nova área de soja nos Estados Unidos trouxe surpresa ao mercado,

exatamente pelo fato de ninguém imaginar que a disposição ao plantio da oleaginosa fosse tão elevada, e, ainda, o relatório foi divulgado quando se agravaram as condições de finalização deste plantio, em função das fortes chuvas que vêm ocorrendo no Meio-Oeste. O intervalo das expectativas situou-se entre 59,2 e 60,5 milhões de acres, sendo a média 59,99 milhões, com número divulgado ficando acima em 2,7%. A questão passa a ser se o mercado vai considerar ou não, a partir de agora, esse montante de área plantada. A princípio, parece que não, justamente em cima das enchentes ocorridas no início de julho.

**Crescimento no Brasil em 1993** — O fato é que a safra 93 de soja nos Estados Unidos nasceu com o estigma de ser problemática, e isso, por si só, já é motivo para grandes especulações na Bolsa de Chicago. De qualquer forma, mesmo ocorrendo uma normalização das chuvas agora, boa parte dos danos sobre as lavouras já seria irreversível, com diminutas chances dos estoques finais americanos atingirem os mesmos níveis do ano passado. Bom para o mercado brasileiro, que teve um ano de comercialização muito favorável até o presente, e pode garantir um final de temporada ainda melhor. A continuar o grande suporte nas cotações internacionais e internas, é possível prever uma tendência bastante forte de cultivo sendo direcionado para a soja na próxima safra de verão no Brasil e, se o clima contribuir, a obtenção de um novo recorde de produção.

Silmar C. Müller

## Avaliação sem furos para sementes de soja



O teste denominado “Diagnóstico Completo da Qualidade da Semente de Soja” (Diacom) foi criado pelos pesquisadores José de Barros França Neto e Ademir Assis Henning, especialistas em sementes no Centro Nacional de Pesquisa de Soja (CNPSo), da Embrapa, em Londrina/PR. Essa nova tecnologia, que consiste na utilização conjunta dos testes de tetrazólio e patologia de sementes, vai permitir aos laboratórios a obtenção de um parecer completo da qualidade do material. Além disso, substitui a prova de germinação, considerada falha por ocasionar o descarte de um grande número de lotes aproveitáveis.

Para França Neto, naqueles anos onde o clima permanece quente e úmido são dadas condições ideais para a incidência de dois fungos (*Phomopsis* sp. e *Fusarium semitectum*) que comprometem o vigor e a qualidade, fazendo com que altas quantidades de lotes com boas sementes sejam excluídos. A avaliação da germinação, explica o estudioso, nada mais é do que a verificação do poder de nascimento, para isto bastando enrolar o produto com papel úmido numa estufa, na temperatura de 25 graus centígrados.

**Raio X** — A constatação do índice de desenvolvimento de um lote apenas com o testemunho dos que brotaram deixa a desejar, uma vez que nem sempre as de baixo poder de germinação no papel são, necessariamente, passíveis de eliminação. “Elas poderiam muito bem ser aproveitadas para o plantio em lavouras comerciais, evitando desta forma sérios prejuízos aos produtores”, destaca Henning.

O Diacom, garantem os pesquisadores, faz um verdadeiro “raio X” das sementes, pois o resultado indica não apenas o vigor e a qualidade do material, mas propicia um parecer do que aconteceu em todas as fases de implantação da cultura. E, quando um lote é vetado através do Diacom, o produtor poderá detectar em que momento ocorreu o problema e, assim, corrigir as falhas de manejo. “Essa avaliação fornece dados como a germinação potencial das sementes, o índice de vigor e a ocorrência de danos, mecânicos e por percevejos e, ainda, pela deterioração ocasionada por más condições de clima e pela qualidade sanitária da amostra em estudo”, afirma o pesquisador.

A tecnologia, repassada pelo CNPSo aos laboratórios brasileiros, apresenta vantagens que são garantidas tanto para quem produz como para quem comercializa, proporcionando um material de melhor qualidade ao consumidor. “A adoção do Diacom representa um benefício potencial para a indústria de sementes de soja, que pode variar entre US\$ 25 e US\$ 50 milhões/ano, dependendo de fatores climáticos nas fases de maturação e colheita. Isso sem falar na possibilidade de um melhor acompanhamento a campo, no sentido de detectar problemas ocorridos, buscando medidas corretivas”, conclui Henning.

## Fungo ataca parte aérea

Uma das doenças mais destrutivas na cultura do feijoeiro é provocada pelo fungo *Colletotrichum lindemuthianum*, que chega a causar a perda total da lavoura quando a enfermidade ocorre nos primeiros estágios de

desenvolvimento das plantas. Segundo os pesquisadores Maria José e José Ribamar, do Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados (CPAC), da Embrapa, em Planaltina/DF, essa moléstia manifesta-se em todas as partes aéreas da planta, raramente atingindo as raízes. Na face inferior das folhas, sobre as nervuras, aparecem manchas alongadas, primeiramente de cor avermelhada à púrpura e, mais tarde, pardo-escura.

Já a fase mais característica do problema é detectada nas vagens, as quais podem ser contaminadas pouco depois de sua formação. As lesões progridem a partir de pequenas manchas pardas, originando cancos deprimidos de até um centímetro de diâmetro, delimitados por um anel preto, levemente protuberante, rodeado por uma borda de tom café-avermelhado. A disseminação é pelo vento, chuva, inseto, animais e o próprio homem, em especial quando as plantas estão úmidas. O controle é feito por meio de sementes limpas, cultivares resistentes, tratamentos com fungicidas e outras práticas, como a rotação de culturas e a eliminação de restos culturais.

## Aviação agrícola



A Fundação Universidade de Passo Fundo é a primeira entidade no País a instituir e manter um curso de coordenadores de aviação agrícola para engenheiros-agrônomos ou alunos do último semestre de Agronomia. O credenciamento veio mediante convênio assinado pelo diretor federal/RS do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e Reforma Agrária (Mara), Cleber Canabarro Lucas, e pelo reitor da UPF, Elydo Alcides Guareschi.

## Vai começar a XVI Expointer

O Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, está pronto para abrir suas portas e abrigar a XVI Exposição Internacional de Animais, Máquinas Agrícolas e Artesanato — Expointer, de 28 de agosto a 5 de setembro. Dez países já garantiram presença, entre os quais, pela primeira vez, está a China. A frequência do público tem atingido, em média, um milhão de pessoas, que simplesmente visitam os 5.200 animais exibidos ou fazem negócios com os 1.200 expositores de inúmeros Estados e nações.

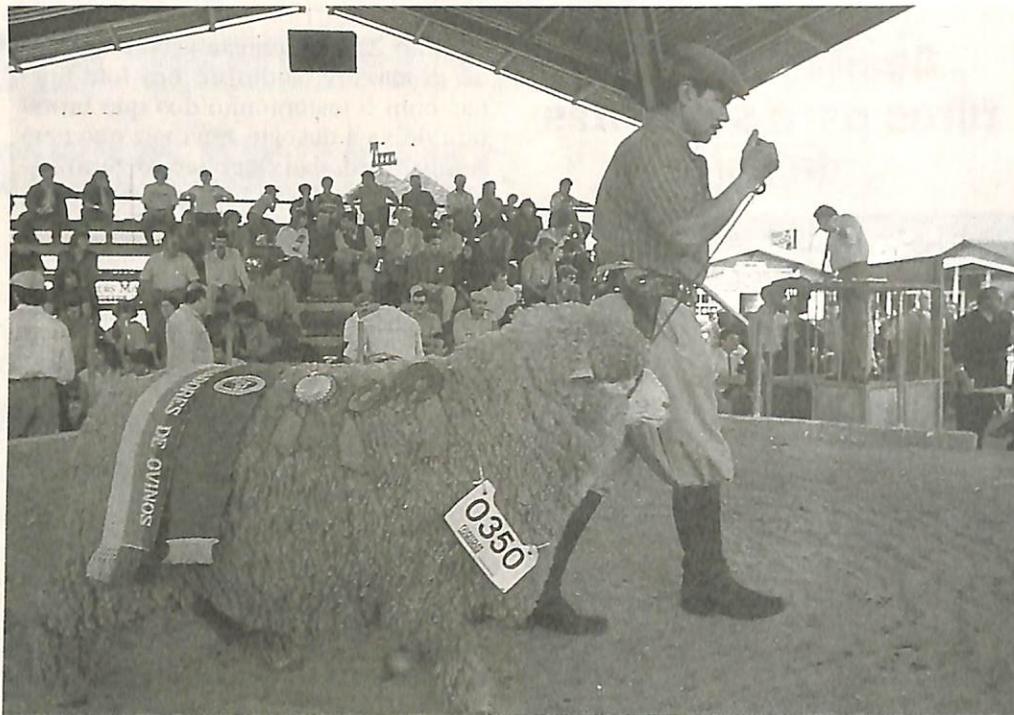
A programação de leilões, que é longa e variada, agendou mais de 120 pregões, a partir do dia 30. No ano passado, segundo dados não-oficiais, a comercialização de 1.229 animais resultou em US\$ 1,58 milhão. Várias melhorias foram implantadas neste ano, informa José Arthur Martins, coordenador geral da Expointer, uma delas foi o fechamento lateral daquelas pistas de leilões que possuíam apenas cobertura aérea. “Estes locais de negócios ficaram à altura da mostra, confortáveis e bonitos, deixando os produtores bem abrigados. Vamos fazer uma feira melhor do que a anterior”, garante Arthur.

## Presidente Prudente ganha espaço

De 9 a 19 de setembro, acontecerá a 30ª Exposição de Animais de Presidente Prudente/SP. A expectativa da comissão organizadora é repetir o sucesso comercial com a realização de 20 leilões, e assim consolidar o local, pelo terceiro ano consecutivo, como a maior praça em arrecadação. No ano passado, a mostra ganhou o reco-



Símbolo da 30ª Exposição de Animais de Presidente Prudente/SP



Pista quente: nos leilões realizados na Expointer, criadores gaúchos colocam à venda ovinos que apresentam elevado nível zootécnico

nhecimento nacional ao ficar em quinto lugar entre as feiras brasileiras, momento em que atingiu US\$ 1,2 milhão. Para este ano, acredita Rubens Eduardo Pereira, coordenador do evento, a intenção é chegar em US\$ 1,4 milhão com a venda de animais, e outros US\$ 100 mil com embriões, sêmen, produtos veterinários, entre outros.

## Exposições Prado/Palermo

A 88ª Exposição Agropecuária, Comercial e Industrial do Prado, organizada pela Associação Rural do Uruguai, acontece de 14 a 29 de agosto. Os produtores brasileiros que desejarem qualquer tipo de informação poderão ligar diretamente para (005982) 92-0484.

**Argentina** — No último dia 29 de julho foi inaugurada a 107ª Exposição Internacional de Palermo, uma iniciativa da Socie-

dade Rural Argentina. O evento agropecuário encerra no dia 18 deste mês.

## Devon faz a festa

Na 11ª Convenção Brasileira de Devon, dias 3 e 4 de julho, em Gramado/RS, aconteceu o leilão Noite Rubi — Elite Devon, com arrecadação aproximada de Cr\$ 616 milhões, resultante da venda de sete fêmeas e 24 coberturas. O destaque do pregão ficou por conta da Cabanha Corticeiras, de Camaquã/RS, que negociou uma matriz pela importância de Cr\$ 105 milhões.

## Rubico arrecada Cr\$ 16 bilhões

A média de US\$ 5 mil, aproximadamente Cr\$ 284 milhões, foi registrada no Leilão Brumado 93, de Rubico Carvalho, Destaque A Granja do Ano/92 em pecuária de corte, no dia 3 do mês passado, na sede da fazenda, em Barretos, interior de São Paulo. A oferta constou de 62 animais com faturamento total de Cr\$ 16 bilhões, que, por categoria, apresentaram as seguintes médias: fê-

meas PO, Cr\$ 208 milhões (US\$ 3,7 mil); fêmeas POI, Cr\$ 259 milhões (US\$ 4,6 mil); machos POI, Cr\$ 300 milhões (US\$ 5,3 mil); e machos PO, Cr\$ 370 milhões (US\$ 6,6 mil). Houve participação de criadores da Bolívia, Costa Rica e Estados Unidos.

## Fortaleza VR fatura US\$ 43 mil

Os neloristas José Carlos Prata Cunha, Sérgio Gottardi Pauliello, José da Silva (Dico) e as Agropecuárias Bom Jesus e Jaguari promoveram, no dia 4 de julho, o 1º Leilão Fortaleza VR, em São Paulo, passando em pista 174 animais (PO e POI), que somaram Cr\$ 24,5 bilhões. Com idades acima de 20 meses, a média ficou na casa dos Cr\$ 140,8 milhões (US\$ 2,5 mil), sendo que o maior preço saiu para uma vaca com cria ao pé: Cr\$ 636 milhões (US\$ 11,3 mil). Ela pertencia a José Prata Cunha e foi adquirida por Rodolfo Gustavo Sócrates.

## “Miss Quality” e “Laglória”

A Sociedade Paulista dos Criadores do Mangalarga Marchador realizou o 1º Leilão Miss Quality, dia 8 de julho, no Parque da Água Branca, em São Paulo. A oferta constou de 18 equinos, proporcionando a soma de Cr\$ 11 bilhões, com a média de Cr\$ 650 milhões (US\$ 11,1 mil). A égua “Xepa AJ” alcançou o principal valor, Cr\$ 2 bilhões (US\$ 34,2 mil), e integrava o plantel do Haras EML, de São Paulo, sendo adquirida pelo Haras Poseidon, de Jambeiro, no Vale do Paraíba. Em seguida, veio “História da Paciência”, pertencente ao criador Sérgio Franklin Quintella, do Rio de Janeiro, comprada por Venâncio Pereira Veloso, de Três Rios/RJ, pela quantia de Cr\$ 960 milhões (US\$ 16,4 mil).

**Éguas em alta** — O criador Lael Varela, de Muriaé/ MG, promoveu a sexta edição do Leilão Laglória, na própria sede da fazenda, oportu-



*Abaiba Luva: égua mangalarga marchador comercializada por US\$ 57 mil*

nidade em que vendeu 35 cavalos mangalarga marchador e embolsou Cr\$ 31,5 bilhões (US\$ 609,6 mil), com a média de Cr\$ 901 milhões (US\$ 17,3 mil). As consagrações foram as éguas “Abaiba Luva”, vendida por Cr\$ 3 bilhões ou US\$ 57,7 mil; seguida por “Laglória Havena”, Cr\$ 2,2 bilhões (US\$ 42,3 mil); e “Gazela do Porto Azul”, Cr\$ 2 bilhões (US\$ 38,4 mil).

## Marchigiana em Araçatuba

No VI Leilão Nacional Marchi-



*Excepcional desenvolvimento: em Mato Grosso, vacas cruza marchigiana x nelore, com cria ao pé em pastagem de colônia*

giana, ocorrido no dia 16 de julho, durante a Expo/93, em Araçatuba/SP, 44 animais PO entraram em pista. O total apurado chegou a Cr\$ 9,4 bilhões, para a média geral de Cr\$ 209 milhões (US\$ 3,13 mil). A fêmea “Imagem IS TE”, com 23 meses de idade, recebeu a maior cotação (Cr\$ 492 milhões), adquirida pela Katayama Agropecuária, Avicultura e Pesca, junto ao criador Israel Sverner.

No remate de cruzados, entre receptoras e matrizes, o volume chegou a Cr\$ 3,3 bilhões, sendo a média de reprodutores 3/4 e 7/8, Cr\$ 59 milhões, e nos bezerras 1/2 sangue para cria, entre machos e fêmeas, Cr\$ 14 milhões. Além dos animais, foram leiloados 13 lotes de embriões pelo valor de Cr\$ 2 bilhões. O destaque foi a venda de um embrião pela parceria Otávio Pedrialli e Lauro Molina a Mário Hoshika, por Cr\$ 410 milhões.

## Só cruzas

O 1º Leilão Expansão Marchigiana, dia 7 de julho, em Cuiabá/MT, comercializou de forma rápida os 106 produtos cruza marchigiana-nelore para reprodução e recria, fechando em Cr\$ 6,33 bilhões (US\$ 110 mil). O pregão apresentou como médias por categorias os seguintes números: 12 machos puros, US\$ 2,4 mil; 10 fêmeas puras, US\$ 1,3 mil; 20 produtos meio-sangue, US\$ 264 por cabeça, entre outros. O criador Marcelo Miranda Soares, ex-governador do Mato Grosso do Sul, foi responsável pela organização do remate e a maior oferta.



	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO		MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
IDEAL	9070	grão		4.766.666.938	NEW HOLLAND	8040	arroz irrigado		4.436.170.110
	9070	arrozeira		4.637.214.431		8040	trigo e soja		4.563.927.576
	9075	grão		5.297.294.609		8040	arroz sequeiro		4.495.778.307
	9075	grão turbo		5.689.195.801		8055	arroz irrigado		4.828.712.363
	9075	arroz		5.378.187.328		8055	trigo e soja		5.037.634.594
	9075	arroz turbo		5.674.549.703		8055	arroz sequeiro		4.991.936.570
LAVRALE	L 300	arrozeira/direto		2.673.212.000	SANTA MATILDE	5105			3.457.368.968
	L 300	p/cereais		2.619.158.000		1200			3.238.995.801
	L 300	p/milho		2.977.634.000					
LEILA	LEILA 2	esteira		1.410.000.000	SLC	6200	versão básica (S/PC)		2.734.678.970
	LEILA 2	roda		1.265.000.000		6200 turbo	c/motor turbo (S/PC)		2.998.030.560
	LEILA 1	esteira		1.236.000.000		6200 H/4	transmissão hydro (S/PC)		3.270.144.217
	LEILA 1	roda		1.145.000.000		6200 H/4 T	turbo hidrostático (S/PC)		3.533.495.029
MASSEY FERGUSON	3640	arrozeira		4.612.742.155		6200	versão arrozeira (S/PC)		2.844.053.492
	5650	grão		4.750.434.459		6200 turbo	c/motor turbo (S/PC)		3.107.401.297
	5650	arrozeira		4.789.813.250		6200 H/4	transmissão hydro (S/PC)		3.379.518.670
	5650	grão turbo		5.142.663.155		6200 H/4 T	turbo hydro (S/PC)		3.642.870.269
	5650	arroz turbo		5.040.412.754		Série 200	plataformas		
	MX 90	grãos		5.470.664.196		PC 213	corte 13 pés rígida		586.162.173
	MX 90	grãos turbo		5.699.380.734		PC 216	corte 16 pés rígida		592.319.000
	MX 90	arrozeiro		5.502.823.855		PC 213	corte 13 pés flexível		618.497.235
	MX 90	arrozeiro turbo		5.729.708.745		PC 216	corte 16 pés flexível		625.689.550
	3640	grão		4.500.929.544			controle aut. p/flexível		
	6845	grão		5.470.664.196	PM 3209	p/milho 3 linhas regul.		754.892.983	
	6845	grãos turbo		5.699.380.734	PM 4209	p/milho 4 linhas regul.		1.026.688.627	
	6845	arrozeira		5.502.823.855	CE 6200	conjunto de esteiras 6R		1.200.847.886	
	6845	arroz turbo		5.729.708.745					

OBSERVAÇÕES: 1) Os preços são posto-fábrica, fornecidos em julho. 2) Preços para as regiões Sul e Sudeste.

## NÓS QUEREMOS QUE VOCÊ GANHE MUITO !

Os Supertratores Müller dão mais rapidez e qualidade ao preparo de médias e grandes extensões de terra. E todo agricultor sabe que a pressa é amiga da produção.



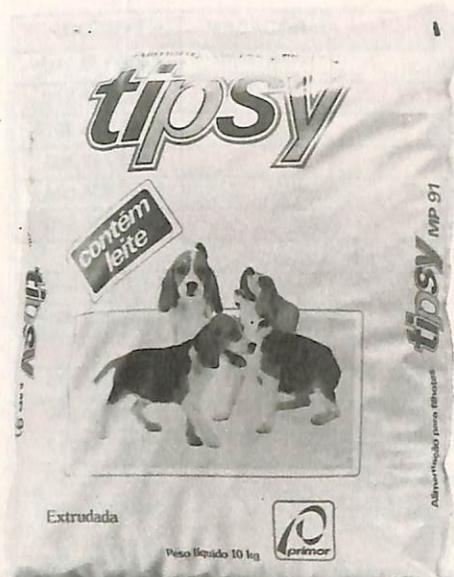
A Müller é atualmente o único fabricante nacional de tratores agrícolas articulados. Com modelos nas faixas de 150 a 310 hp, todos com tração

nos dois eixos, são a opção para aumentar a rentabilidade de sua lavoura.

Os distribuidores Müller estão sempre perto de quem produz.



(021) 390-7650



## ■ Especial para cãezinhos

A Typsy é uma ração específica para filhotes de cachorros que a Moinho Primor lançou. O alimento foi desenvolvido para substituir, em todos os aspectos, o aleitamento materno, possibilitando que os cãezinhos cresçam fortes e saudáveis. Nutrientes, vitaminas e sais minerais são necessários para os animais entre um e 12 meses de idade, facilitando a formação da pelagem, dentição, estruturação óssea e muscular. O produto se apresenta do tamanho e textura adequados à idade. Moinho Primor S.A., Av. Torres de Oliveira, 936, Jaguaré, CEP 05347-020, São Paulo/SP, fone (011) 268-7322, fax 268-8889.

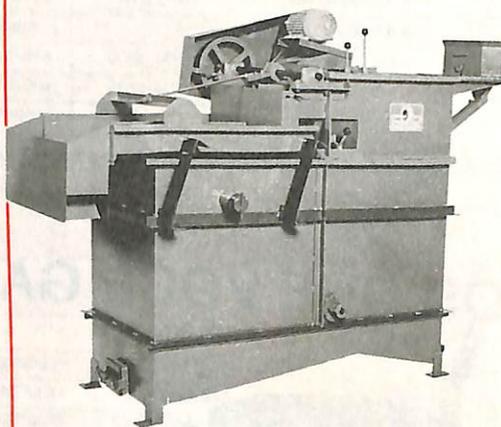
## ■ Limpeza a jato

Com uma pressão 26 vezes superior a de uma mangueira comum, a lavadora portátil Stihl, modelo RE 102 K, permite fazer a limpeza de fachadas de moradias, telhados, muros, calçadas, carros, motos, etc. O fabricante garante ser econômica e de fácil manuseio, podendo ser conectada em qualquer torneira ou recipiente com

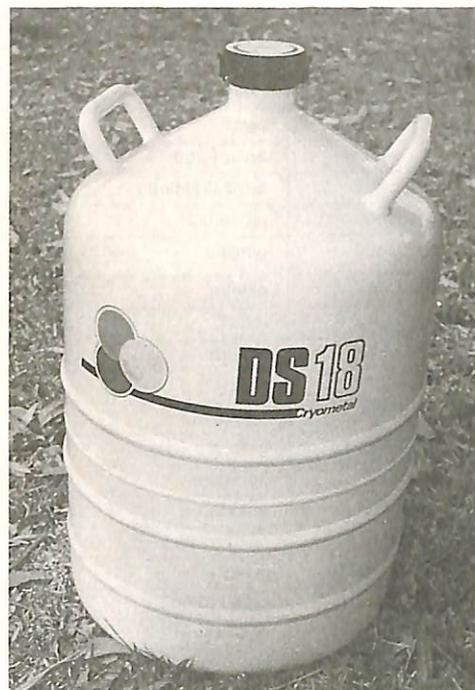


## ■ Café gostoso

O pequeno cafeicultor poderá oferecer ao mercado um produto de maior qualidade, com a utilização do lavador-separador da Pinhalense, assegura a fábrica. Com capacidade para processar 2.000 litros de café/hora, remove impurezas, retira pedras e separa o grão-bóia (seco) do cereja (maduro) e verde. Além de efetuar a limpeza, o equipamento permite uma secagem uniforme, já que separa as umidades diferentes. O custo é inferior aos demais por apresentar uma capacidade menor, mas adequada à produção. Pinhalense S/A Máquinas Agrícolas, Rua Honório Soares, 80, Espírito Santo do Pinhal/SP, fone (0196) 51-1079, fax 51-3602.



água limpa. O motor elétrico possui voltagem de 110V e 220V. Conta com jato ajustável através do bico de regulagem, além de possuir escova para remoção de sujeiras difíceis e recipiente para detergente. Andreas Stihl Moto-Serras Ltda., Av. São Borja, 3.000, CEP 93032-000, São Leopoldo/RS.

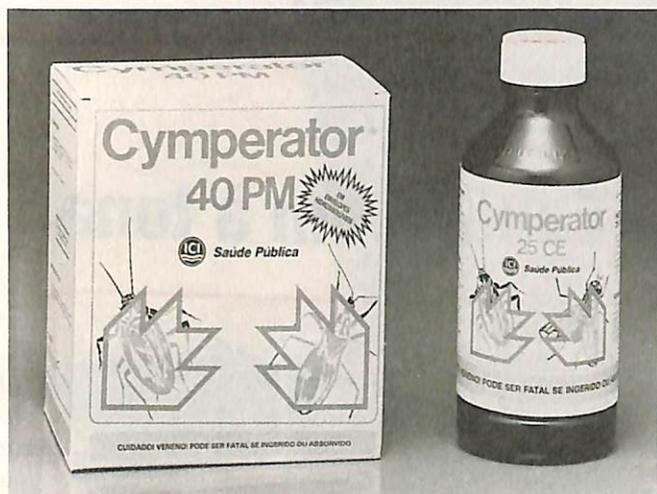


## ■ Botijão para pequenos

A Cryometal, divisão responsável pela área de produtos criogênicos da Mangels Minas Industrial, criou uma nova versão de vasilhames para transporte e estocagem de sêmen animal destinado à inseminação artificial. O botijão DS-18/3, com menor capacidade inicial que o DS-18, foi concebido para atender, de maneira adequada, as exigências do pequeno e médio criador. Equipado com três canisters, o DS-18/3 tem capacidade inicial para estocagem de 270 doses de sêmen, oferecendo como vantagens uma maior facilidade de manuseio e um consumo de nitrogênio líquido em cerca de 10% menor que o DS-18. Caso o produtor pretenda aumentar a quantidade de sêmen armazenado no botijão poderá adquirir mais três canisters adicionais e atingir 540 doses. Mangels Minas Industrial S.A., Rodovia Fernão Dias, Km 699, CEP 37410-000, Três Corações/MG, fone (035) 231-2277, fax 231-6308.

## ■ Piretróide sem cheiro

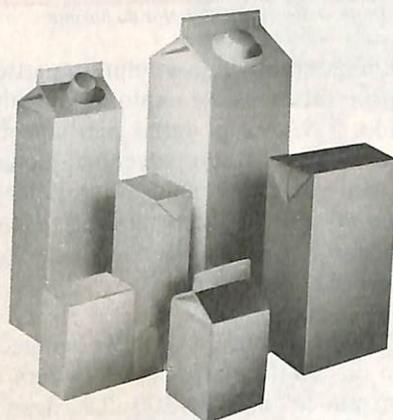
O inseticida piretróide Cymperator, à base de cipermetina, é mais um produto que a Divisão de Saúde Pública da ICI Brasil coloca no mercado nacional. É altamente tóxico aos insetos, atua no sistema nervoso, não tem cheiro, não suja e não mancha. Por outro lado, a sua toxicidade é baixa para homens e mamíferos, sem deixar resíduos no organismo. Ele se apre-



senta sob a forma líquida ou em pó molhável, sendo que sua aplicação pode ocorrer com pulverizador de pressão manual (pó) ou via espacial (líquido). A indicação é para desinsetizar casas, alojamentos, despensas, lojas, lanchonetes e indústrias. ICI Brasil S.A., Rua Verbo Divino, 1356, CEP 04719, São Paulo/SP, fone (011) 525-2054, fax 522-9732.

## ■ Joga em todas

A vacina Sintoxan Polivalente, da Rhodia, é indicada para a prevenção de clostridiose de bovinos, ovinos e caprinos. Foi empregada em sua concepção tecnologia de origem francesa, da qual resulta uma vacina inativada e aquosa. A administração é subcutânea, com dose única para qualquer espécie ou idade do animal. O medicamento não apresenta problemas de reação local. Rhodia-Mérieux Veterinária Ltda., Fazenda São Francisco, CEP 131140, Paulínia/SP, fone (0192) 43-9886.



## ■ Qualidade internacional

As embalagens de cartão tipo "gable-top" para líquidos, da International Paper/Evergreen, entra na luta do mercado brasileiro, segmento que movimentava anualmente US\$ 50 milhões só em leite. Entre as principais vantagens apregoadas pelo fabricante estão: formatos melhores; maior resistência a vazamentos e vida de prateleira pela utilização do cartão exclusivo; melhor impressão e custo competitivo. Toga, Av. Mário Haberfeld, 555, CEP 02145-000, São Paulo/SP, fone (011) 951-3322, fax 202-8425.



## ■ Pelo ar e pelo lombo

O primeiro antibacteriano para aplicação via pulverização em equinos, bovinos, suínos, aves e instalações rurais, ou pour-on (uso dorsal) em bovinos e ovinos, com nome comercial de Tectonik, está sendo lançado pela Virbac. Trata-se de um inseticida que age contra os ectoparasitas, entre eles moscas, carrapatos, piolhos, baratas e aranhas. Além disso, combate sarnas e auxilia no controle do berne. O produto é comercializado em frascos dosadores, o que potencializa e facilita a dispersão do princípio ativo — permetrina — por todo o corpo do animal. Virbac do Brasil Indústria e Comércio Ltda., Rua Sena Madureira, 137, CEP 05021-005, São Paulo/SP, fone (011) 574-6533, fax 570-0984.

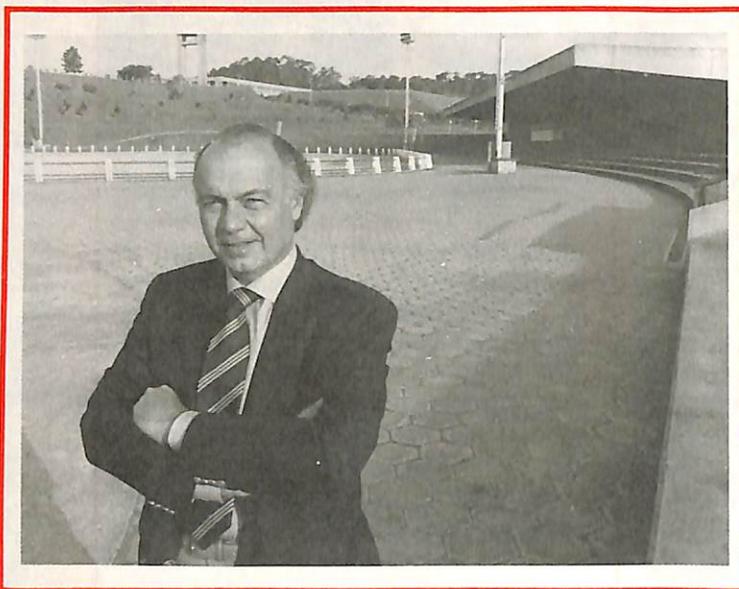
## Água Funda vem à tona

**A** Agrocentro, Empreendimentos e Participações e a Companhia Nacional de Armazéns Gerais Alfandegados formaram um consórcio para administrar, pelos próximos 20 anos, o Parque da Água Funda, em São Paulo. A privatização de um parque, fato inédito em termos de Brasil, vai proporcionar melhores serviços e, ao mesmo tempo, menores custos para o produtor que exhibe seus animais.

Quando nós, criadores e presidentes associativos, participávamos das mostras, víamos a situação lamentável em que o recinto se encontrava, bem como a falta de atendimento adequado, e passamos, então, a exigir outras condições. Ao longo de cinco anos, reunidos em debates ou encontros, por diversas vezes forçamos a situação junto ao governo paulista, para que ele se sensibilizasse e tomasse uma decisão. Como a verba nunca chegava, só mesmo a ingerência da iniciativa privada para contornar a situação.

A idéia da privatização foi levada ao governador Luís Antônio Fleury Filho, que a aceitou. Uma vez aprovada, chegou à Câmara dos Deputados, a qual igualmente autorizou a medida, sendo que outros parques paulistas entrarão em licitação. E, segundo informou o ministro da Agricultura e Reforma Agrária, José Antônio Barros Munhoz, ex-secretário da Agricultura e Abastecimento/SP, o Estado vai economizar, imediatamente, em torno de US\$ 40 a 50 mil por mês.

Entre os itens que devemos cumprir em contrato, estão a reforma e a manutenção da parte elétrica, hidráulica, drenagens, banheiros, etc., que representam o equivalente a US\$ 2 milhões. Isto quanto ao que já existe, porque vamos colocar mais recursos. Esse investimento é como se fosse



*José Américo Ribeiro dos Santos, diretor do parque*

uma parceria, onde a empresa particular entra, investe e explora. Por outro lado, a SAA tem certas participações em bilheterias, um percentual mensal, e sem quaisquer ônus. É um parceiro que só vai ter lucro, uma vez que o parque será reformado e preservado em boas condições.

A assinatura do contrato aconteceu no dia 16 de março, e, de lá para cá, em pouco mais de 100 dias, avançamos bastante. A etapa inicial revelou-se bastante difícil, com trabalho dia e noite, sem fins-de-semana, cortando mato, enfim, fazendo uma reestruturação geral. A prioridade número um foi adequar os banheiros, que não tinham sequer sifão. Em seguida, passamos à parte elétrica, pois 95% dos 60 mil metros quadrados da área estavam sem luz, e não era tarefa tão simples como uma troca de lâmpada. Fomos obrigados a instalar reatores e a descer luminárias. O resto vem sendo tocado dentro do possível, porque a obrigação no investimento de recuperação é para dois anos. E o comentário dos participantes é que hoje já dá para notar que o Água Funda tem dono.

Queremos dar continuidade aos eventos rurais, enfocando a parte institucional e educacional, procurando dinamizar um calendário anual à altura de São Paulo. Assim, estamos retomando algumas realizações que estavam, vamos dizer, se perdendo no espaço. Agora, simplesmente confirmamos as datas e incrementamos o que já era tradicional. Por exemplo, recentemente realizamos a exposição de jersey, e assinamos outros contratos, tais como feiras de canários; pequenos e médios animais; Expomilk; Expan-

de (Exposição do Estado de São Paulo) e a mostra do cavalo árabe. Além disso, pretendemos conquistar outras raças e programações, como a do mangalarga e a do quarto de milha. E, a médio prazo, as feiras internacionais e locais exclusivos para leilões de elite. Vários projetos com estudos foram iniciados e, aos poucos, vamos colocar praças de alimentos, comércio, leilão, uma segunda pista coberta, dentro dos padrões necessários para poder fazer as provas.

Para que tudo dê certo, buscaremos valores mais acessíveis às associações e aos criadores. Para tanto, não apenas diminuiremos os custos como apresentaremos eficiência e trabalho. Alguns itens, que normalmente são cobrados, como a cama, o verde, o apoio veterinário, a higienização, o transporte da tralha do pessoal e a limpeza, vão correr por nossa conta. O passo seguinte será subsidiar argolas e baias. Nós partimos do princípio de que o gasto do pecuarista vem de longe, pois tem que desembolsar frete, locomoções, estadias, entre outros. Então, por que onerá-lo ainda mais? Vamos, isto sim, unir o útil ao agradável. ■

Agenda Centaurus 1994

**É única.  
É country.  
É prática.  
É charmosa.**

**A capa da agenda\*  
é emborrachada**

*Não rasga. Não vinca. Não mancha.*

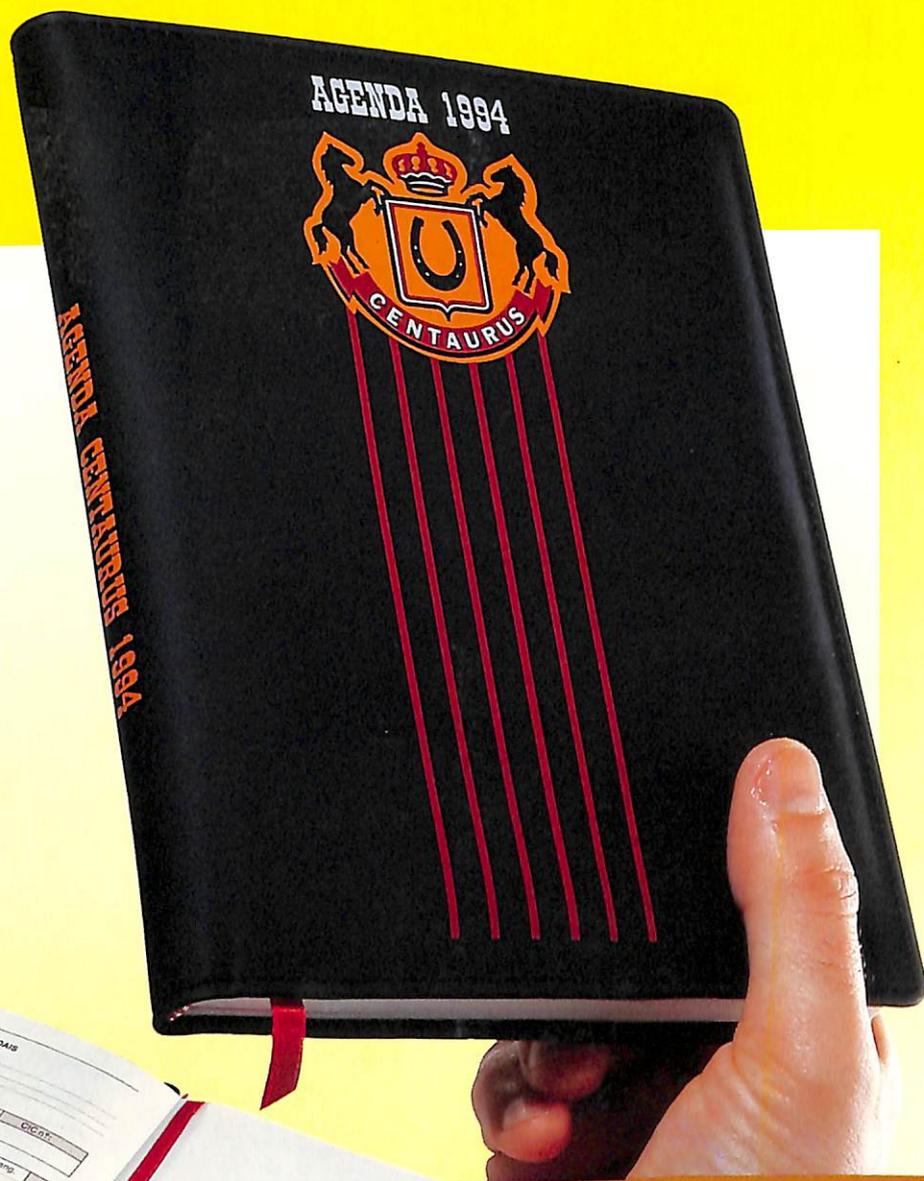
*\*Durabilidade a toda prova  
(a dobra tem reforço  
de tecido maturado e texturizado):  
V. pode jogá-la no chão ou  
contra a parede. Nada acontece.*

**A TIRAGEM SERÁ LIMITADA.**

**FORMATO:**

**Fechada: 17,3cm x 21cm**

**Aberta: 36cm x 21cm**



*Os meses são  
intercalados com  
o traço de Berega,  
o mais consagrado  
artista plástico  
do Brasil  
especializado em  
figuras equínas.*

**Já!**  
*Você encomenda  
agora e  
ganha dinheiro!*  
Preço oferta/congelado,  
sem juros, sem correção  
monetária.

**Apenas:  
Cr\$ 1.250.000,00  
até 30/agosto/93**

**ÚTIL**

● **Calendário agrícola mensal, abrangendo 32 produtos**

- **Calendário para equinos, bovinos de corte, de leite, e ovinos.**
- **Quadro de conversão de medidas. Sistema métrico. Medidas inglesas.**
- **Dezenas de informações gerais e outras tantas, dirigidas diretamente ao produtor rural.**



**EDITORA CENTAURUS**

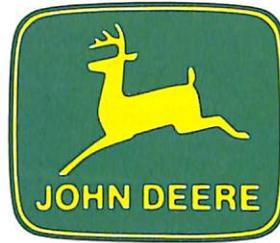
Av. Getúlio Vargas, 1558

CEP 90150-004 - Caixa Postal 2890

Porto Alegre - RS

Tel.: (051) 233-1822 - Fax: (051) 233-2456

*Em suas mãos,  
sem custo de frete  
após dia 15 de dezembro.*



Nossa agricultura fica mais produtiva  
com a força desta união.



Desde 1945 a SLC tem participado ativamente do desenvolvimento da nossa agricultura. Foi pioneira na mecanização agrícola nacional fabricando a primeira Colheitadeira Automotriz brasileira.

Em 1979 a John Deere, líder mundial na pesquisa e desenvolvimento de equipamentos agrícolas, associou-se a SLC. A identidade de princípios e objetivos das duas empresas tem fortalecido esta associação e gerado resultados tão positivos que agora foi criada uma nova marca: SLC-JOHN DEERE.

Esta nova marca passará a identificar os produtos de exportação fabricados pela SLC no Brasil e também identificará os Concessionários SLC que representam a linha de produtos John Deere importados pela SLC e comercializados no Brasil.

A consolidação desta parceria vem reforçar um importante princípio da SLC: oferecer produtos cada vez melhores e mais produtivos para nossa agricultura.



**SLC S.A.**  
INDÚSTRIA e COMÉRCIO