

a granja

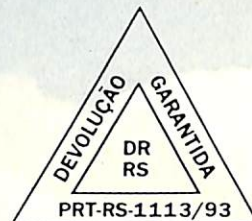
A REVISTA
DO LÍDER RURAL



PORTE PAGO

DR/RS

ISR-49-0399/81

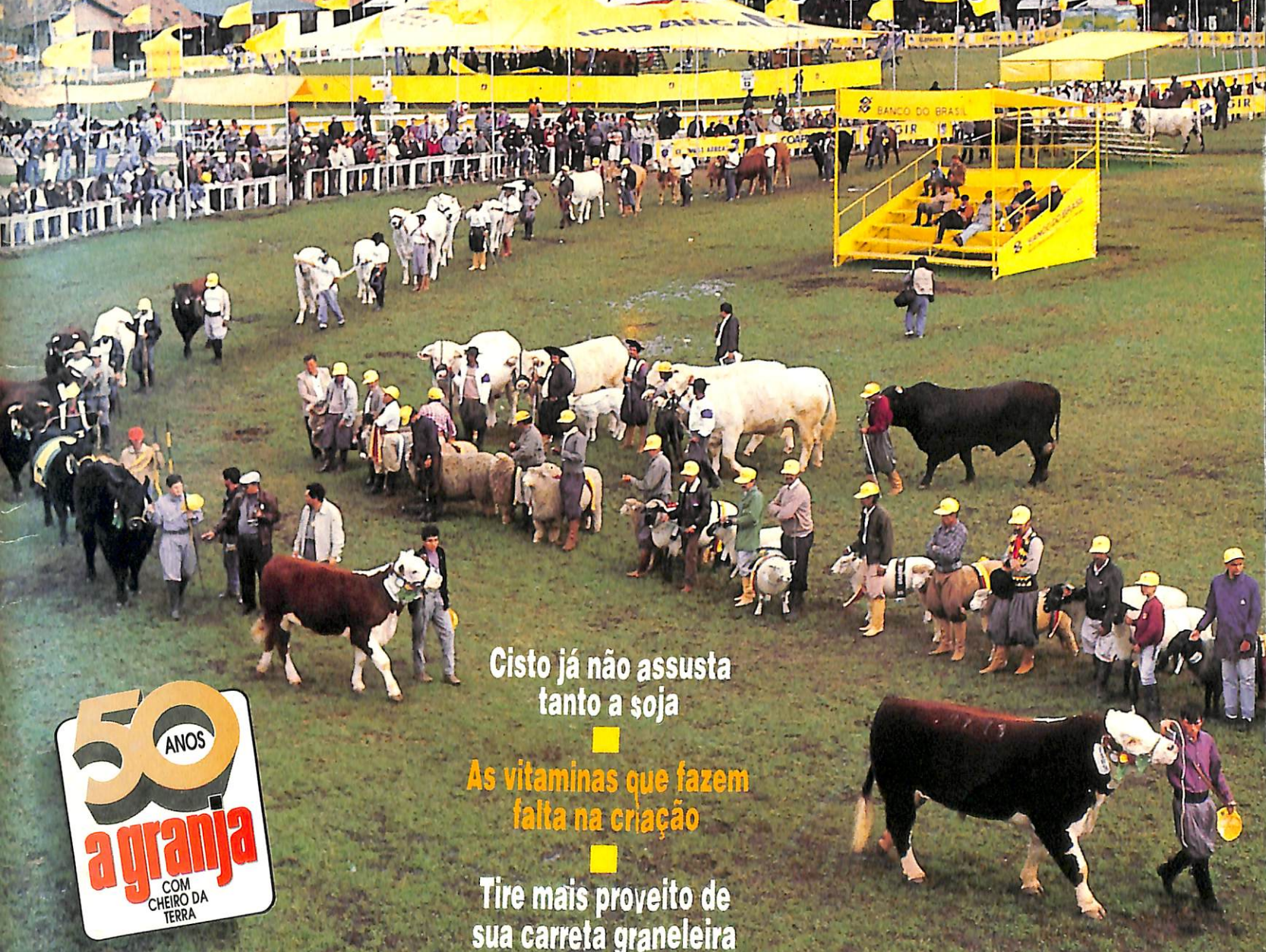


Destaques **A GRANJA DO ANO**

O grande momento
do agribusiness

EXPOINTER/94

REAL DÁ UM CRUZADO NA CRISE



Cisto já não assusta
tanto a soja

As vitaminas que fazem
falta na criação

Tire mais proveito de
sua carreta graneleira





DESTAQUES
EXPOINTER 94

UNIBANCO
CORREIO DO POVO

NA CATEGORIA
INDUSTRIAL
INSUMOS

COMO ACONTECEU EM 93, NA EXPOINTER 94 O DESTAQUE TEM A MARCA DO PIONEIRISMO.

Pelo segundo ano consecutivo a PIONEER SEMENTES conquista o troféu DESTAQUE EXPOINTER Unibanco - Correio do Povo, repetindo o sucesso de participação no maior evento do agribusiness da América Latina.

A liderança mundial em pesquisa genética voltada para a agricultura, levou a PIONEER a desenvolver o PROGRAMA SILAGEM e lançar no Brasil a linha de produtos microbiais, com o INOCULANTE 1174 PARA SILAGEM e os probióticos para saúde animal marca PROBIOS.

Os resultados deste projeto, que introduziu no mercado brasileiro um novo conceito em termos de nutrição e saúde animal, comprovam a posição de vanguarda ocupada pela PIONEER no cenário da agropecuária mundial.



O Troféu Destaque EXPOINTER 94 Unibanco - Correio do Povo na categoria Industrial Insumos é o reconhecimento e um novo estímulo para que a PIONEER dê continuidade ao trabalho que vem desenvolvendo em mais de 120 países.



SEMENTES • MARCA
PIONEER®



Porteira se abre para o marketing

Entender a cabeça e as necessidades do produtor rural não é tarefa fácil para as empresas que produzem bens e serviços para o agribusiness brasileiro, principalmente considerando a segmentação de mercado no campo. É preciso ter um produto adequado para o momento certo e com o preço compatível para determinado tipo de agricultor, o que as obriga, cada vez mais, a usar a ferramenta do marketing rural.

Pois em 1979, depois de uma série de encontros informais entre os profissionais do setor, foi criada a Associação Brasileira de Marketing Rural (ABMR), cuja sede fica na capital paulista. O objetivo da associação não é político, mas discutir e trocar informações sobre as características e peculiaridades relativas ao meio rural, especialmente no que se refere ao processo mercadológico.

A ABMR é formada por especialistas da área, que, além de discutirem permanentemente o setor, ainda formam outros profissionais para atuar no segmento rural. Por isso, promovem congressos, palestras, seminários, encontros e outros eventos dessa natureza, a fim de desvendar os segredos do campo e do seu agente maior: o agropecuarista.

A ABMR, que começou

junto à Sociedade Rural Brasileira (SRB), hoje já possui sede própria, localizada na Avenida Brigadeiro Faria Lima, e contabiliza 50 associados em 10 Estados da Federação. E foi esse corpo de especialistas que elegeu, no final de agosto, o novo presidente da entidade. É Sílvio Luiz Munhoz, gerente de Pós-Venda da Valmet. Com 37 anos, casado, pai de uma menina de três anos, ele tem especialização em Administração Mercadológica pela Fun-

dação Getúlio Vargas (do Rio de Janeiro) e hoje faz mestrado na mesma área. Começou a trabalhar na área rural em 1980, na Massey Ferguson, como técnico em integridade de produto, área que faz ponte entre os problemas técnicos que acontecem no campo e o corpo técnico. Atualmente, instalado em Mogi das Cruzes/SP, aproveita o contato direto que teve nos últimos 14 anos com o meio rural e a formação acadêmica, para aprimorar o seu trabalho. Garante que, sempre que pode, vai ao campo conversar com os produtores, conferir seu nível de satisfação com as marcas consumidas e verificar se suas necessidades estão sendo atendidas. E foi para conhecer um pouco sobre marketing rural e perfil do consumidor que a reportagem de **A Granja** esteve em sua casa, tomando o seu depoimento.



Sílvio Munhoz, da ABMR: o agricultor brasileiro sempre pensa como empresário

A Granja — Quem é o associado da ABMR? Qual seu perfil?

Sílvio Luiz Munhoz — A grande maioria, 95%, é constituída de empresas com atuação integral voltada ao meio rural. Nós temos desde pequenas empresas nacionais até grandes multinacionais. Há empresas de propaganda, científicas, tratores, sementes, etc, todas

dispostas a contribuir com a agricultura brasileira de alguma forma e, por isso, interessadas no marketing rural.

P — O departamento de marketing não vem substituindo o departamento de vendas? O que o produtor rural ganhou com isso?

R — Agora, há alguém preocupado em saber o que ele quer, suas necessi-

dades, quando quer um produto, como quer e que preço está disposto a pagar por ele. O produtor, hoje, tem alguém desenhando um produto de acordo com suas necessidades e disponibilidade econômica. As informações são colocadas no veículo que fala melhor com ele, e na forma e linguagem que ele entende. O produto é apresentado na hora

certa e com o retorno imaginado. Além disso, são prestados serviços pós-venda. O marketing tem ferramentas suficientes para desenvolver o negócio do produtor. É como um quebra-cabeça, em que se vai colocando as peças nos lugares devidos, para que a produção seja maximizada. Há 10 ou 15 anos, o esforço era apenas de venda. A diferenciação era o desconto ou o preço. Hoje, o agricultor fica mais preocupado com a relação custo-benefício do que com o preço intrínseco do produto que quer adquirir.

P — Como atuar num setor em que as estatísticas não são confiáveis? Segundo elas, há pouco tempo, cada bovino contribuía com 1,8 couro para a indústria couro-calçadista.

R — As empresas do meio rural precisam investir muito em pesquisa de mercado. A ABMR tem patrocinado pesquisas de mercado muito grandes para traçar o perfil do setor. Também já testamos muitos órgãos de informações. O IBGE, que é o grande divulgador da informação através do censo agropecuário, está completamente ausente. O último censo completo é de 1985. O censo de 1990 foi adiado para 91/92 e não foi divulgado totalmente. Assim, quando precisamos, temos de buscar as informações de 1985, que estão completamente defasadas. Por isso, as empresas acabam investindo mais ainda em pesquisa de mercado, principalmente porque, hoje, é um suicídio lançar um produto sem ter informações adequadas sobre o seu público-alvo.

O agricultor tem uma maneira toda sua de se comunicar

P — É preciso ser um especialista para lidar com o produtor rural?

R — Eu diria que talvez não seja necessário, até porque não existe uma escola que forme esse especialista. Nós temos muitos especialistas formados através de anos de prática, e essas pessoas acabam se reunindo na ABMR. Por isso, temos tentado divulgar os conhecimentos específicos da especialidade, para o profissional de marketing se adequar ao contato com o agricultor que, como todo o consumidor, tem sua forma particular de se comunicar.

P — O marketing rural brasileiro segue o modelo norte-americano ou já é possível falar em marketing nacional?

R — A atividade mercadológica foi toda desenvolvida nos Estados Unidos, que é o grande celeiro da atividade. Mas, para atender as necessidades de nosso mercado, temos que adequar os conhecimentos generalistas a uma especificidade. Assim, já existe um conhecimento próprio para a área rural brasileira.

Tem gente que ainda acha que o marketing é somente estratégia de vendas

P — A palavra marketing parece muito desgastada pelo uso impróprio. As pessoas sabem, realmente, o que é marketing?

R — Ainda hoje, existe muita gente que entende como venda, e as empresas são culpadas por isso. Elas trouxeram o modismo americano, que introduziu o departamento de marketing nas empresas há muitos anos, como uma nova roupagem aos departamentos de vendas, o que confundiu as atividades. Hoje, já temos um segmento específico com conhecimento razoável do que é o marketing e o que pode ser feito em termos de propaganda, produto, distribuição, promoção, estratégias de composição e formação de preço, posicionamento do produto... E isso, aos poucos, vai sendo levado ao mercado. Assim, a ABMR tem a preocupação de levar ao usuário, escolas agrícolas, profissionais, um conhecimento específico do marketing e como adequar suas ações ao segmento rural. A venda, ao contrário do que muitos pensam, é apenas parte do processo.

P — Hoje, 12% dos produtores têm curso superior, e mais de 90% assistem TV regularmente. Como atuar com um produtor rural mais bem informado e exigente?

R — Esta é uma das razões para termos certeza de que a ABMR vai continuar crescendo em sua atuação. Exatamente porque o nível de instrução, sofisticação e exigência do produtor vem crescendo, e as empresas têm que se adequar ao mercado. Elas deixaram de ser vendedoras e passaram a ser praticantes do marketing, para poder envolver, informar o agricultor, atender e saber suas necessidades. Depois de detec-

tar a necessidade do produtor, o que e como quer, quanto quer pagar, desenha o produto com as qualidades necessárias. Esse nível de crescimento do conhecimento dos agricultores está levando todas as empresas que atuam no setor rural a optar pela utilização das técnicas de marketing, a fim de colocar melhor os seus produtos e assegurar as vendas de forma efetiva. A antiga tradição de só vender deixa de ser eficiente a partir do momento em que o agricultor se torna mais sofisticado ou se equipara ao homem da cidade.

P — Mas, ao mesmo tempo, 25% dos produtores rurais são considerados analfabetos... Como lidar com isso?

R — A atividade clássica de venda não previa a segmentação, não dando instrumental para agir com cada nicho de mercado através de ações diferenciadas de propaganda, informação e venda. Já o marketing tem essas ferramentas. E isso dá oportunidade de atingir o agricultor menos favorecido em termos de informação, através de linguagem adequada, para que possa decidir sua compra. As empresas passam a ter uma atuação voltada para algum tipo de mercado.

O equilíbrio tecnológico entre os produtos se deve ao nível de informação

P — Qual o nível de lealdade do produtor rural para com um produto?

R — É grande. O agricultor, em nível mundial, especialmente o latino, tem orgulho do que faz e do que compra. Assim, a não ser que a insatisfação seja grande, não troca de produto. Agregado ao processo de compra, há um nível de satisfação muito grande e, perante a comunidade, ele sente o produto como uma extensão sua. Assim, a troca de produto é como se assumisse um erro de escolha. Por isso, reluta em mudar.

P — O investimento em assistência técnica é cada vez maior. Por quê?

R — A assistência técnica se torna cada vez mais importante porque, em um quadro de estabilização econômica e de desenvolvimento tecnológico, os produtos competidores estão se igualando rapidamente. O diferencial técnico entre os produtos, trator, semente, defensivos, é cada vez menor. A empresa

consegue desenvolver uma sofisticação no seu produto, e, como a informação hoje é muito rápida, o concorrente se equipara. A única forma da empresa se diferenciar é na atividade de pós-venda ou prestação de serviço, que é a assistência técnica. Ele vai perceber um produto melhor, uma melhor empresa, através da prestação de serviço que recebeu. E é um direito do agricultor, no momento em que compra um produto e faz a empresa ter uma dependência muito grande do comprador. Este atendimento vai fazer ou não que ela seja preferida na próxima compra.

O homem da cidade compra na base da emoção, e o agricultor é mais racional

P — Quais as peculiaridades do homem do campo, comparando-se com o urbano? Ele gosta de ser tratado de forma diferente quando compra algo?

R — Ele, em princípio, é mais puro e simples que o urbano, mas não menos informado ou sofisticado. Apenas tem um comportamento mais racional. O urbano está envolvido com um mercado de consumo de produtos de compra por impulso, em que a emoção é muito mais importante que a razão. O agricultor, por sua vez, é um empresário sempre. Ele sabe tudo sobre o que envolve seu processo econômico.

P — Mas ele sente como um empresário?

R — Sim. A nossa produção agrícola, se não está nas mãos de empresas, 90% está nas mãos deste tipo de pessoa. Ela se diferencia porque, quando compra um bem envolvido na produção, como máquina, semente, defensivo, é puramente racional. Curiosamente, quando busca algo que dê status, por exemplo, tem um comportamento mais emocional. Isso é percebido também através de pesquisas.

P — Qual a segmentação mais usual para atingir o produtor?

R — Existem os modelos tradicionais: por faixa de renda, distribuição geográfica ou cultura específica. Esta última é importante porque o produtor de soja é diferente do de milho, que é diferente do pecuarista, e assim por diante. O envolvimento dele com o campo leva a hábitos e comportamentos diferentes.

P — Mas qual a mais importante?

R — A geográfica e por cultura. Mas

já existe, há algum tempo, uma segmentação psicossocial, que é a combinação do perfil social com a classe de renda. O agricultor profissional tem hábitos diferentes do de subsistência. O empresarial está estabelecido no campo, tem um nível social e cultural alto, e seus hábitos são iguais aos do consumidor urbano. Tem nível de informação elevado, porque possui antena parabólica, viaja ao exterior para buscar tecnologia... Já o agricultor de subsistência está menos informado. Mas as empresas de pesquisa construíram um perfil dele e identificaram seus hábitos de consumo, e isto é usado para diferenciar as políticas e os planos mercadológicos.

P — No início do século, a maior parte da população estava no meio rural, mas hoje parece que a sociedade em geral não tem uma compreensão da importância do setor. Como reverter esta situação?

R — Essa é uma questão difícil. A atividade rural perdeu importância em função das grandes empresas e oligopólios que se formaram em torno da agropecuária, como os setores do café, leite, carne, etc., que acabaram sendo mal vistos pelo povo. Isso vestiu a agricultura com a mesma roupa que os banqueiros vestem — a de espoliadores. Com o desenvolvimento econômico e industrial, a agricultura ficou em segundo plano, e os investimentos governamentais foram para a indústria. Os recursos esgotaram, e a agricultura continua navegando sozinha. Também a concentração urbana afastou a população do meio rural, e começou o desconhecimento da importância do setor. A partir da maior demanda por produtos rurais, o mundo começa a valorizar os países com capacidade agrícola, como o Brasil.

A mulher do meio rural é bem mais atuante em relação à decisão de consumo

P — O que seria necessário para reverter isso? No ano passado, chegou a se cogitar numa grande campanha institucional de valorização do setor, mas que não foi adiante. Bastaria uma campanha publicitária?

R — Uma campanha ajudaria, mas seria necessário outro tipo de ação. Se o próximo governo passar a valorizar o

homem do campo, nem precisa apoiar, o processo já estaria iniciado. É preciso reconhecer a importância do homem do campo, seu papel na manutenção do nível de saúde e na qualidade da alimentação.

P — O que é mais importante: fazer uma campanha de mídia ou participar de feiras e exposições?

R — Participar de feiras e exposições, porque o produtor está muito mais propenso à experimentação e teste de produtos do que a informação via mídia. A mídia complementa e mantém o produto visível. Mas o produtor não decide pela mídia, o que é comum no processo de consumo urbano. Ele usa a referência de outros agricultores para escolher, e o diálogo direto é melhor. Por isso, cada vez mais as empresas investem em aproximação com o produtor.

P — O produtor dá valor à propaganda institucional ou só a de produto?

R — É difícil responder, porque precisaria de uma pesquisa específica. A experiência mostra que a propaganda institucional tem um resultado incipiente na comercialização. Ela valoriza a marca, o que agrega valor ao produto. Mas a decisão de compra é quase que toda influenciada pela propaganda de produto. O consumidor rural quer saber o que tem o produto, benefícios que traz, e o compara com outros concorrentes. A propaganda institucional é mais válida no caso de associações com outros fabricantes. Aí se informa que a confiança que tinha na primeira marca pode passar a ter na segunda. Mas depois desta fixação a propaganda novamente é específica.

P — O consumidor rural tem comprado mais artigos de uso pessoal?

R — Como está se recuperando economicamente, isto eleva o nível de consumo. Ele não comprava antes porque não tinha recursos. Agora, ele pode comprar um aparelho mais sofisticado, um carro melhor.

P — Existe uma preocupação quanto à mulher como indutora do consumo ou consumidora potencial?

R — Sim. Além de produtos específicos, como moda, sabe-se que, efetivamente, ela participa do processo de discussão bem mais que no meio urbano. Isso ocorre porque ela trabalha na empresa agrícola e, por isso, opina mais, inclusive porque o lar é a produção. Por isso, tem que ser considerada. Numa peça de informação que você faça, deve agregar algum atributo ou texto que a sensibilize. ■

NESTA EDIÇÃO

14 A Expointer do real

28 A festa dos Destaques 94 A Granja do Ano

35 O bom plantio de milho

41 Carretas graneleiras

46 Vitaminas na criação

52 Erva-mate se recicla

55 Soja sem medo do cisto

57 Carne suína no Mato Grosso

60 As plantas que curam



NOSSA CAPA



A 17ª Expointer deu mostras claras de que, quando a economia caminha para a estabilização, os negócios explodem. Pois foi neste embalo do real que a maior mostra de animais e máquinas da América Latina demonstrou todo o seu potencial. Foi recorde em cima de recorde nas vendas

SEÇÕES

■ Aconteceu	7
■ Caixa Postal 2890	8
■ Aqui Está a Solução	9
■ Eduardo Almeida Reis	10
■ Porteira Aberta	12
■ Agribusiness	63
■ Flash	64
■ Hortas e Pomares	66
■ Mundo da Lavoura	67
■ A Granja Leilões	68
■ Trator/Colhedeira	70
■ Novidades no Mercado	72
■ Ponto de Vista	74



Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann
Diretor de expansão:
Léo I. Stürmer
Diretora comercial:
Leoni Zaveruska

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann.

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor), João Paulo Uriarte (chefe de reportagem), Iara Salin Gonçalves (revisora), Rosana Ribeiro da Silva (secretária). Colaboradores: Jorge Duarte, Carolina Bahia, José Madeira Alvarenga, Willi Soares, Cibele Vieira, Eduardo Sawazaki, Afonso Pêche Filho, Fernando Rutz, Ana Paula Ehler, Chaine Abdo Sater, Paulo Melo e Luiz Fernando Lemmert.

COMPOSIÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet e Paulo Nobre (composição).

CIRCULAÇÃO

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

PUBLICIDADE

Contato: Fábio Torcato.

SUCURSAL DE SÃO PAULO

Praça da República, 473, 10º andar, conj. 102, fone (011) 220-0488, fax (011) 220-0686, CEP 01045-001, São Paulo/SP. Gerente: Alexandre Ortiz. Contato: Moacyr Francisco Carelli.

Representantes/Publicidade

PARANÁ - DPC - Direção de Produção e Comercialização de Publicidade Ltda., Av. Cên-

dido de Abreu, 427, conj. 306, fone (041) 253-3137, fax (041) 254-3348, CEP 80530-000, Curitiba/PR; RIO DE JANEIRO - Lobato Pro-Campos, 43, 8º andar, conj. 834, fone (021) 256-8724, CEP 22031-070, Rio de Janeiro/RJ; MINAS GERAIS - José Maria Neves - 337-1842, fax (031) 337-1846. CEP 30110-120, Belo Horizonte/MG.

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus Ltda., registrada no DCDP sob nº 068, p.209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone (051) 233-1822, fax (051) 233-2456, DDG (051) 800-2106, Cx. Postal 2890. CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. Exemplar atrasado: 4,50 reais.

Os grandes latifundiários

É verdade: os números não são exatamente confiáveis. Mas cada índio brasileiro tem algo ao redor de 80 mil hectares à sua disposição. Dá vontade de largar tudo e ser índio, né?

Estes números são confiáveis

Prevê-se que até o final do ano o Brasil terá produzido 30 mil tratores. É o cálculo que os fabricantes estão projetando com realismo. A pergunta que cabe é a seguinte: dá para calcular o índice de aumento de produtividade que essa nova frota vai oferecer como contribuição para a safra 1994/1995? Não, não dá. Mas dá para imaginar que será uma alavanca formidável.

É preciso colocar a cesta básica na manchete. Permanentemente

Agora o governo quer alterar os produtos da cesta básica. Muito bem. E quer negociar junto aos governos estaduais a redução da iníqua carga tributária. Muito ruim. Ruim porque a cesta básica, por uma questão de justiça, não pode e não deve ter imposto nenhum. Simplesmente porque esse imposto é uma pedrada no bolso dos que menos possuem. Ora, se a economia, através do Plano Real, está permitindo uma expansão produtiva do País, então é necessário pensar-se urgentemente numa melhor e gradual distribuição de renda e num aumento salarial sem indexação, por meio da proteção aos mais desprotegidos. As lideranças do setor precisam abrir os olhos para essa questão. A cesta básica,

em vista de sua função social, precisa ser descarregada do ônus da taxaço. De nada adianta produzir alimentos, se grande parcela da Nação não tem poder aquisitivo para adquiri-los. De nada adianta batermos recordes de safras, se não tivermos mercado. Muito mais importante do que oferecer crédito é taxar menos o produto que vem da terra. Esse é um tema que precisa ser abordado à exaustão.

Fundo de Estatais para custear a safra

Após um lero-lero irritante, o governo, através do ministro da Fazenda de plantão, agiu rapidamente no sentido de regularizar o fluxo creditício para a safra de verão. A busca de recursos até que foi criativa. O diabo é que nunca vai se ficar sabendo exatamente o montante à disposição, embora Ciro Gomes tenha anunciado que o Banco do Brasil, desde o dia 14 de setembro último, já teria disponível o total de R\$ 5,8 bilhões para financiar a safra 1994/1995. Como sempre, os recursos vêm com atraso. Se são insuficientes, o tempo dirá. Se a moeda real tem ampla credibilidade nos diversos segmentos da sociedade brasileira, o mesmo não ocorre com as cifras anunciadas junto às lideranças do setor agropastoril.

Ponha isto na cabeça!

Os bem informados controlam a natalidade, e os mal informados denominam-se pobres, Ruanda, Etiópia, Paquistão, Índia, Somália, etc. A parição descontrolada da pobre mulher brasileira vai levar este país para a cucuia, qualquer que seja o plano. Real, Imperial, Constitucional, Nacional, ou seja lá o que for.

Leite requer marketing e propaganda

Há muitos anos, fez-se em São Paulo, com sucesso, uma campanha, junto ao público consumidor, em favor do leite. Pois entendemos que está na hora da turma do leite se mexer. Afinal esse é um produto simpático, importante, saudável, de fácil venda massificada. Bem mais fácil de vender do que Coca-Cola. Nos Estados Unidos, o leite viu despencar o seu consumo em mais de 10%, em favor dos refrigerantes e sucos. Agora, às pressas, o pessoal do setor cotizou-se e está administrando um fundo de US\$ 50 milhões para promover o leite *in natura*.

Melhor do que viver chorando e esperar pela eventual ação do governo, distribuindo o leitinho através de tickets gratuitos que dão lugar a todo o tipo de pequenas espertezas, é voltar-se para o ataque ao mercado.

A prioridade à agricultura será conhecida após dia 3 de outubro

Quando esta edição estiver nas mãos do mais longínquo leitor, os eleitores terão escolhido o seu preferido para Presidente da República. O escolhido poderá ter sido ungido definitivamente como presidente, como poderá apenas ter sido escolhido como favorito para o segundo turno. Essa opção no tempo e no espaço em muito irá determinar os rumos da agricultura daqui para frente. Embora, como sempre acontece com todos os candidatos em todos os tempos, eles prometam, como sempre prometem, repetitivamente, em época de postulação eleitoral, que a prioridade chama-se agricultura. Depois, como todo o mundo já sabe, as coisas não vão ser bem assim. 

Cochilos gráficos

“Problema de digitação, no número de agosto da revista **A Granja**, reduziu para 140 hectares os 450 mil hectares da Fazenda Bodoquena, que conheci no Pantanal do Mato Grosso, hoje MS. Propriedade modelar, administrada pelo saudoso Maurício Verdier, sócio de Walther Moreira Salles e David Rockefeller no empreendimento. Vale a correção, para provar que realmente andei (e muito) por lá.”

Eduardo Almeida Reis
Juiz de Fora/MG

Pelo fim do absurdo

“Na qualidade de assinante e assíduo leitor da revista **A Granja**, desejo aplaudi-la, efusivamente, pela publicação do artigo *O maior desastre ecológico*, escrito, com invulgar maestria, por Eduardo Almeida Reis, que bem dimensiona o problema de nossa amarga explosão demográfica e a ‘bestial ferocidade’ da espécie humana, jamais combatidas pelos ‘ecoloucos’, os quais só defendem as leis do absurdo e querem que prevaleçam suas incontáveis incoerências. Por esta mesma razão, foi que também escrevi o livro *Parque de caça um multiplicador da fauna*, onde procuro combater a má informação em tal campo, que sempre resulta em prejuízo para a própria ecologia e, sobretudo, para este nosso malsofrido país.”

Aldo Pedreschi
Sertãozinho/SP

Apague a queimada

“Há muito tempo venho tentando alertar as autoridades do meu Estado sobre uma calamidade chamada queimada, sem conseguir grande sucesso. Não é possível conviver com práticas tão antiecológicas quanto antieconômicas, apenas a pretexto de renovar as pastagens. E onde fica a microvida do solo? E os pequenos animais que se alimentam da vegetação do cerrado? E como fica o trânsito de veículos nas estradas vicinais, com este enorme volume de fumaça? Essas perguntas parecem que ainda não mexeram com a cabeça dos nossos produtores e legislado-

res. Precisamos produzir, nos desenvolver, mas sem comprometer a possibilidade de progresso das futuras gerações.”

Luiz Carlos R. da Luz
Goiânia/GO

Anotamos as dicas

“Sugiro a esta editoria que providencie mais artigos e/ou reportagens jornalísticas sobre avicultura, uma atividade de pequeno produtor que cresce a cada dia em todo o País. Não esqueçam, entretanto, de abordar assuntos práticos, que tenham a ver diretamente com manejo da criação, sanidade, opções de alimentação, etc. Tenho certeza de que este meu pedido irá beneficiar outros assinantes, principalmente os do meu Estado, que prestigiam a revista **A Granja**.”

Ludovino S. Fantini
Concórdia/SC

Café quer prêmio

“Como antigo leitor desta revista, sinto-me no direito de sugerir à direção que crie o troféu destaque **A Granja do Ano** para os produtores de café. Creio que o estímulo dessa láurea surtiria um efeito extremamente positivo nos produtores do Centro-Sul.”

Carlos Alberto Guimarães
São Paulo/SP

Procura-se emprego

“Busco oportunidade profissional nas áreas de gerência, controle e/ou escrituração das seguintes atividades: manejo de bovinos PO ou cruzado, criação intensiva ou extensiva, confinamento, pastagens de verão e inverno, manejo de eqüinos, suínos e aves. Sou jovem (27 anos), solteiro, com boa aparência e com bastante disposição e conhecimentos para desenvolver uma agropecuária dinâmica. Posso trabalhar em qualquer parte do País. A remuneração pode ser através de salário mensal, comissão ou parceria. Meu endereço é rua Bittencourt Sampaio, 591, Bairro Nova Rússia, CEP 84053-030, Ponta Grossa, Paraná. O telefone é (0422) 23-7344”

João Romaldo Bitencourt
Ponta Grossa/PR

A via-crucis do trigo

“Está começando a colheita do trigo, aqui no Paraná, e nós, produtores, retomamos a nossa via crucis contra toda a sorte de incompreensões. Quando é que as autoridades, ditas competentes, vão garantir um preço mínimo decente para o nosso trabalho e parar com essas absurdas importações? Acho que está na hora da revista **A Granja** se ocupar da colheita desse cereal, tal como procedeu quando da época de plantio. Ficamos no aguardo.”

João Carlos Burighi
Curitiba/PR

Ministro em baixa

“Acredito que o episódio lamentável que culminou com a demissão do ministro Rubens Ricupero serviu para mostrar, de forma áspera e dura, o que pensam os nossos governantes com relação ao seu povo. Convenhamos: não é possível que um ministro de Estado possa pensar, quanto mais expressar, coisas como ‘empresário é tudo bandido’ ou ‘o que é bom a gente fatura e o que não interessa a gente esconde’. Como é que os agricultores, simples mortais à mercê de mandos e desmandos, podem confiar num governo assim? É simplesmente uma loucura o que aconteceu. Espero que o real não saia arranhado desta história toda.”

Carlos A. Ribeiro
Caxias do Sul/RS

Mais arroz em Goiás

“Peço que publiquem mais matérias sobre agricultura no Estado de Goiás. Talvez vocês não saibam, mas o setor primário está dando uma grande arrancada no desenvolvimento da região, atraindo empresários da cidade e agricultores de ofício do Centro-Sul. O ideal seria começar com o ciclo do arroz, que hoje já substitui o capim braquiária na preferência de cultivo.”

Josino R. de Moura
Goiânia/GO



Bagre-africano fora-da-lei

“Quero saber da viabilidade de criar bagre-africano, um peixe exótico tão discutido pela mídia nos últimos meses. Ele se dá bem no Sul?”

Arno Carton
Santo Ângelo/RS

R — O bagre-africano (*Clarias gariepinus*) é uma espécie natural dos lagos da África Central, região sujeita a duras estiagens, onde esse peixe sobrevive imerso no lodo, suportando, com isso, baixos teores de oxigenação. De crescimento rápido, seu cultivo comercial teve início pela mão dos técnicos das Nações Unidas, no início da década de 70, em projetos de piscicultura. No Brasil, ele entrou por volta dos anos 80, no Nordeste, se espalhando rapidamente pelo País. Embora possua muitas qualidades (rusticidade, maturação sexual precoce e ganho de peso), o *Clarias* vem enfrentando a fúria dos ecologistas, que não admitem a sua cria-

ção em águas interiores do Brasil. Alegam que ele pode comprometer a sobrevivência dos demais peixes. A mesma posição têm os técnicos do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente (IBAMA), que condenam a criação, mas não têm como fazer uma fiscalização eficiente em todo o País. Portanto, em termos legais, o bagre ainda está no banco dos réus.



Produção de pólen atrai leitores

“Apreciei muito a matéria sobre produção de pólen publicada na última *A Granja do Ano*, à página 67. Preciso saber, no entanto, que empresas comercializam o produto e como posso me comunicar com elas.”

Carla Dias do Nascimento
São Bernardo do Campo/SP

R — A zootecnista Maria Luíza F. Alves, autora do artigo, listou uma série de empresas que trabalham com pólen. Confira: Apis Flora, Rua Triunfo, 945, Ribeirão Preto/SP, fone (016) 623-0298; Api Levy, Caixa Postal 261, Campos do Jordão/SP; fone/fax (0122) 62-3856; Apiário Ilha do Mel, Rua Carlos Pioli, 675, Curitiba/PR, fone (041) 338-6852; Apiário Irai, Rua Major Marciano, 1.206, Piraju/SP, fone (0143) 51-3267; Api Sol, Praça Tiradentes, 9, COB 2, Rio de Janeiro/RJ, fone/fax (021) 262-9030; e Luiz Antônio Ballardín, Rua Barão de Itapetininga, 523, Campos Novos/SC, fone (0495) 44-0227.

O beabá da Fitopatologia

“Gostaria de saber o custo e a forma de aquisição do Dicionário de Fitopatologia ou outro do ramo agropecuário editado por vossas senhorias.”

Rafael A. de Borba
Campo Erê/SC

R — A Editora Centaurus só comercializa no mercado as revistas *A Granja*, *A Granja do Ano* e a *Agenda Centaurus*. Com relação ao seu pedido, sugerimos entrar em contato com as livrarias do setor. Uma dos estabelecimentos que vendem essa obra é a Livraria e Editora Agropecuária, Rua Cônego Scherer, 562, CEP 92500-000, Guaíba/RS, fone (051) 480-4533. Se necessitar de outras informações sobre esse tipo de literatura, entre em contato com a Associação Nacional dos Defensivos Agrícolas (ANDEF), pelo fone (011) 881-5033.

Vampiros inoportunos

“O que devo fazer para combater os morcegos que rondam minha propriedade?”

Adalberto de Jesus Silva
Jundiá/SP

R — Em primeiro lugar, você deve notificar as autoridades sanitárias sobre a ocorrência desse mamífero, aí na sua região. O passo seguinte é vacinar todos os animais da propriedade contra a raiva, doença transmitida pelo morcego. Finalmente, passe nos animais passíveis de serem mordidos uma pasta vampiricida, que contém um princípio anticoagulante que vai eliminar a praga do seu plantel. O produto está à venda em qualquer casa veterinária.

Ao correr da pena

Dizem que o tonel de jatobá é muito bom para amansar uma cachaça. Tenho aqui dos garrações de pinga especialíssima, sem os tais álcoois altos, que seriam responsáveis pelas dores de cabeça. Foi amansada num tonel de *Hymanaea stigomcarpa* na Fazenda do Barulho, aqui mesmo na Zona da Mata mineira.

Depois de visitar o moderno alambique de aço inox e os tonéis feitos com a madeira da leguminosa-cesalpinácea, resolvi filosofar sobre nomes de fazendas. E desde já posso garantir ao leitor que poucas propriedades rurais, no Brasil, são tranquilas, silenciosas e pacatas como a Fazenda do Barulho.

Não conheço Fazenda Bela Vista que tenha vista realmente bonita, com exceção de uma em Pindamonhangaba, São Paulo. Geralmente, ficam nuns buracos, de onde só se avistam o céu e a cimeira dos morros vizinhos. Nomes originais não chegam a ser novidade, quando se sabe que escrevo estas notas numa Cachoeira Alegre, que se caracteriza exatamente pelo fato de não ter cachoeira alguma. Teve, há muitos anos, uma cachoeirinha, provavelmente alegre, que foi submersa pelas águas de uma represa, onde existe hoje uma hidrelétrica de 37 mil kW.

Meu saudoso compadre Vivalde Brandão Couto era dono do Rincão do Sossego, uma das fazendas menos sossegadas, de quantas tenho visitado. Comida maravilhosa, hospedagem acolhedora, a fazenda tinha de tudo, menos sossego. A começar pelo fato de que nossos oito filhos pequenos, cinco deles, três meus, se encarregavam de manter sempre acesa a chama da bagunça.

Não consigo entender as fazendas Boa Esperança e Bela Esperança — e as há por aí — pela razão muito simples de que não concebo esperança que não seja boa. Esperança má não faz sentido.

No capítulo das fazendas de nomes originais, conheci uma chamada Cinco Corações. Apesar do cacófonon, o nome representava a harmonia conjugal, o amor de um casal com três filhos. Depois, aconteceu aquilo que costuma acontecer em 99% dos casamentos, e os “Cinco Co” deram m.

É muito difícil compatibilizar, sob um mesmo teto, pessoas de educações

diferentes, interesses diferentes, idades diferentes, gostos diferentes e sexos diferentes. Em última análise, casamento é a compatibilização do incompatível.

Quando a “química” acaba, e acaba quase sempre, vai-se a vaca para o terreno sáfaro e agreste, que só dá urzes, também conhecido como urzal ou brejo.

Há uma exceção, contudo, quando o casamento é por interesse, pois o amor acaba (ou pode acabar), mas o interesse é eterno. Aí é conveniente dar outro nome à fazenda, que não Cinco Corações, nem que seja só para evitar o cacófonon.

Quando esta matéria estiver circulando, o resultado das eleições será conhecido. Estimo que, desta vez, o brasileiro tenha acertado na escolha da deputação. Vi candidatos prometendo promover o retorno do homem ao campo, outros falando em reforma agrária — todos prometendo o Paraíso Terrestre.

Apesar da melhoria geral nas condições de vida no campo, com a telefonia rural, a televisão, estradas transitáveis, maior número de escolas — essas coisas que já existem em algumas regiões —, a cidade continua exercendo fascínio muito grande sobre o brasileiro. E sobre os outros povos, é bom que se diga.

Outro dia, uma urbanista americana dizia que o homem procura a cidade grande atrás de emprego, melhores con-

dições de vida e cultura. Só não dá para entender quais são as melhores condições de vida numa favela, e o tipo de “cultura” que um sujeito, saindo de casa às quatro da matina, para voltar às onze da noite, trabalhando (quando acha emprego) num serviço braçal e boçal, pode assimilar.

Mil vezes a sabedoria da vida no campo, — onde, aliás, vivem alguns dos filósofos mais ilustres da humanidade —, com as lições da natureza, as estações definidas, o desabrochar das flores, o amadurecimento da messe, as águas de mina, o ar puro e o contemplar das estrelas na quietação tranqüila das noites rurais.

Com um tiquinho de televisão — vá lá — para saber como estão difíceis as coisas na cidade grande. E para acompanhar os resultados do futebol. Sempre que possível pelo sistema tradicional, não muito modernoso, que é para não confundir a cuca do patricio.

A moda, agora, é o controle de qualidade total. Todos só falam do controle de qualidade total. Parece que é invenção japonesa. Desconfio de sistemas e métodos japoneses que não incluam japoneses na receita. Para que a tal de qualidade total dê certo, deve ser preciso importar, com ela, os japoneses.

Com japonês e chinês, até reforma agrária pode dar certo. Por quê? Ora, porque japonês é muito teimoso. Teima, teima, até que as coisas acertam.

Foi assim numa fazendinha onde morei, que antes havia pertencido a um japonês. Nela, a família japonesa colhia tudo, mas tudo mesmo, enquanto os vizinhos não produziam nada além de milho e feijão.

Um dia, passeando por lá a cavalo, o ministro Salgado Filho perguntou a um dos vizinhos por que não plantava caquiyeiros, ameixeiras, castanheiras, jabuticabeiras — aquelas árvores todas que os japoneses exploravam. E o vizinho só dizia: “Aqui não dá ameixa não, senhor ministro; aqui não dá castanha não, senhor ministro”.

E o grande Joaquim Pedro Salgado Filho insistia: “Não dá? Como, se o Fukuda colhe tudo isso ali do lado?” A réplica do lavrador tupiniquim é genial: “É teimosia de japonês, senhor ministro”. ■



Rimula Super MV.

O super óleo do seu dia-a-dia.

Um super óleo merece uma super embalagem.

Rimula Super MV agora tem uma nova embalagem em plástico, projetada para garantir maior segurança e maior qualidade, além de tornar mais prático o manuseio.



Tecnologia por dentro e por fora.

Seu bico funil foi desenhado para evitar o derrame e oferecer maior aproveitamento.

E seu novo lacre inviolável é uma garantia de qualidade. A certeza de que você está levando um super óleo.

Rimula Super MV foi pesquisado e testado em 13 laboratórios no mundo inteiro.

E para provar a sua qualidade e tecnologia na prática, rodou em estradas brasileiras 25.127 km sem troca, sob as mais duras condições.

Rimula Super MV mantém o motor mais limpo, aumenta a sua

vida útil, facilita as partidas a frio e garante um desempenho seguro a qualquer tempo, em qualquer temperatura.

Para você pegar no pesado e agüentar o tranco no campo, Rimula Super MV.

Para motores a diesel, turbo ou aspirados. O seu grande aliado.



Você confia, a Shell excede.



Hambúrguer diet

A era dos produtos diet chegou definitivamente aos derivados de carne, com o lançamento, na Expointer 94, do hambúrguer de búfalo. Fabricado pelo Frigorífico Líder, de Viamão/RS, da Irmãos Greve e Cia. Ltda., o produto apresenta, conforme o fabricante, 40% menos colesterol e 12 vezes menos gordura que os similares de carne bovina, com 10% a mais de sais minerais e 11% a mais de proteína. O supervisor de produção do Líder, Daniel Garcia Greve (à direita na foto), informou que o hambúrguer de búfalo virou um sucesso na Expointer, devido à sua fórmula exclusiva — 100% de carne de novinhos com até 2,5 anos, 10% de gordura suína, e condimentos, numa mistura desenvolvida pela Bremil, de Lajeado/RS. “Apenas no primeiro sábado da exposição, vendemos 50 caixas de hambúrguer, quando esperávamos vender cerca de 100 unidades durante toda a feira”, disse ele, lembrando que o produto também pode ser encontrado na Casa do Búfalo, em Porto Alegre, administrada por Fabiano e Iolanda Garcia (à esquerda e no centro da foto).

Casa nas alturas

Criatividade não falta ao criador de cavalos appaloosa Mário Sérgio Vasques, do Haras Ferro Velho, de Santa Vitória do Palmar/RS. Para economizar com diárias de hotel e alimentação para seus tratadores durante a Expointer, Vasques construiu, há dois anos, uma residência fixa de 52,5 metros quadrados sobre as seis cocheiras que costumava ocupar na exposição. A um custo de US\$ 3,8 mil, a casa aérea de Vasques abrigava até oito pessoas

(nos finais de semana a lotação chegava a 20 ocupantes), com todas as facilidades, como cozinha, camas e armários. “É uma forma de dar mais conforto ao funcionário, evitando que a peonada tenha que dormir mal ajeitada, nos corredores entre as cocheiras, e ainda liberar o espaço para o trânsito de visitantes e animais”, falou o criador. A ideia virou moda, com dois vizinhos de Vasques investindo no mesmo tipo de construção, e a própria Secretaria da Agricultura partindo para alojamentos similares sobre um novo pavilhão de eqüinos.



A visita do vampiro

O sucesso marcou o estande do Departamento de Produção Animal (DPA), da Secretaria da Agricultura gaúcha, na Expointer 94. A razão: morcegos hematófagos vivos atraíam milhares de visitantes diários, preocupados com as dentadas dos vampiros. Preocupação sem sentido, pelo menos no Rio Grande do Sul, explicou o veterinário Nilton Antonio Rossato, coordenador do setor de profilaxia e combate à raiva bovina do DPA, ao informar que nenhum caso de contaminação humana foi registrado em território gaúcho este ano. Mesmo em casos de bovinos, “nunca tivemos uma situação tão boa como agora, com apenas três registros até o momento”. Em 1988, ocorreram mais de cem casos, caindo para nove em 91 e apenas um registro em 92.

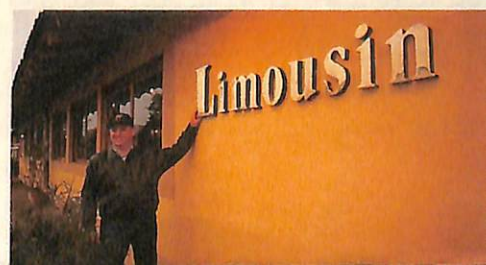


Basquete a 4 patas

Derivado de antigo jogo praticado pelo exército do Afeganistão e do “pato argentino”, o horse-ball, ou basquete à cavalo, chegou ao Brasil. O primeiro jogo oficial, como não poderia deixar de ser, foi na Expointer 94, numa iniciativa da raça appaloosa, com os cavalos treinados na Hípica do Vale, de Novo Hamburgo/RS. O instrutor francês Stephane Gutfreund explica que a partida, com dez minutos de jogo corrido de cada lado, opondo duas equipes com quatro cavalos cada, difere do pato num ponto básico: “As regras são mais rígidas, com um campo delimitado e, por isso, há menos risco de choques violentos, permitindo a participação de mulheres”.

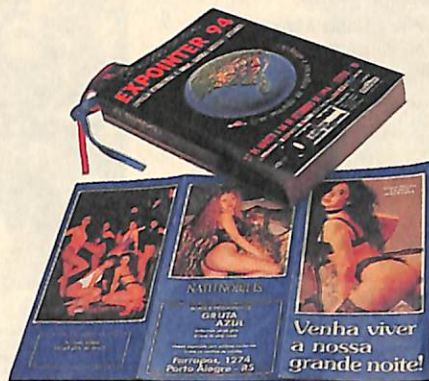
Superpresentão

Dois anos de negociações foram necessários para que a Associação Brasileira dos Criadores de Limousin — Núcleo Sul conseguisse concretizar seu antigo sonho de ter uma sede dentro do pavilhão de bovinos de corte do Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, a exemplo de outras entidades do gênero. A conta do privilégio, no entanto, saiu cara, como revelou o presidente do núcleo gaúcho, Wilson Brochmann. “Na verdade, não fizemos uma casa, mas duas”, disse ele. Explica-se: em troca do valioso ponto, o núcleo cedeu seu terreno no parque — localizado nas proximidades da área de eqüinos — investiu US\$ 35 mil na construção de sua sede, a Casa do Limousin, com 180 metros quadrados e ainda construiu, por US\$ 30 mil, a casa nova do Comissariado da exposição, com cerca de 220 metros quadrados, doando-a para a Secretaria da Agricultura gaúcha.



Laranja acelera

No ano passado, o campeão em fórmula Indy Emerson Fittipaldi esteve na Expointer e levou 30 tratores Massey Ferguson para sua fazenda de laranja de Araraquara/SP. Desta vez, Emerson voltou para estudar a possibilidade de levar mais dez unidades para sua nova propriedade, a Fazenda Indianópolis, de Boa Esperança/SP, com 200 alqueires e adquirida, há meio ano, por US\$ 2 milhões. Atualmente produzindo quase 1 milhão de caixas de laranja ao ano, numa área total de 1,1 mil alqueire, o corredor não esconde que a fruta é tão importante em seus negócios quanto a velocidade das pistas. “Toda a vez que eu ganho uma corrida, comemoro com suco de laranja”, disse ele, que pretende atingir a meta de 2,5 milhões de caixas, dentro de quatro a cinco anos. A produção — que envolve 300 funcionários — é totalmente destinada à Cutrale, de São Paulo, maior fabricante de suco concentrado de laranja do mundo.



Expomoralismo

A maior polêmica da Expointer 94 nada teve a ver com a premiação de animais ou questões de política agrícola, mas acabou complicando a vida daqueles que precisavam acompanhar os julgamentos no início da exposição. Após terminar a impressão do catálogo oficial, onde constavam (quase) todos os animais presentes no Parque Assis Brasil, a gráfica MB-Marbra Editora Ltda., de Porto Alegre, recebeu a ordem da administração da feira de retirar da quarta capa um anúncio colorido da Gruta Azul, casa noturna muito badalada, da capital gaúcha, onde apareciam garotas seminuas. Dessa forma, o catálogo, que deveria estar pronto no primeiro dia da mostra, só foi distribuído quando novo anunciante foi encontrado, quatro dias depois. A casa noturna, embora ainda lute para se ressarcir dos prejuízos (não dimensionados) do cancelamento da propaganda, só não botou mais lenha na fogueira porque teve público cativo e garantido nos oito dias da feira.

Problemas em dobro

Com seus 64 hectares, o Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, já tem muitos problemas. Alguns bem antigos, como a falta de vagas no estacionamento, poucos acessos, falta d'água nas baias dos animais e ausência de alojamento para a peonada. E outros mais recentes, como a falta de espaço locável para estandes e os eternos atropelos do trânsito de veículos e animais pelas suas ruas. Por esta razão, público e expositores, que pagam cada vez mais

Tradição de peso

Com 50 anos de seleção na raça de corte charolês, a Cabanha Chapada, de Itacurubi/RS, sagrou-se, na Expointer 94, tri-recordista em animais mais pesados. Depois dos touros Januário (1.365 quilos, em 1978) e Bacará (1.311 quilos, em 1985), foi a vez de



Oiapoque, com quatro anos de idade e quarto lugar no campeonato charolês aspado, exibir seus 1.345 quilos e assegurar o título de animal mais pesado da mostra. “É a mistura de genética, com grande parte de nossos produtos descendentes do raçador inglês Impeccable, e da dedicação do tratador Pedro Pacheco”, reconheceu a proprietária Rosalina Ribas Gonzales. Há 23 anos trabalhando para a sucessão de Alcyone Ferreira Gonzales, Pacheco informou que Oiapoque já nasceu forte, com uma estrutura óssea desenvolvida, foi bem alimentado durante seu primeiro ano e consome, hoje, 20 quilos diários de ração concentrada, além de pasto à vontade. “Até o fim do ano, ele atinge 1.500 quilos”, disse com orgulho o tratador.



caro para participar da festa, já estão preocupados com a incorporação de mais 70 hectares, conforme determinou o governador Alceu Collares. Será que o projeto prevê a solução de problemas tão elementares como banheiros destruídos ou engarrafamentos quilométricos?

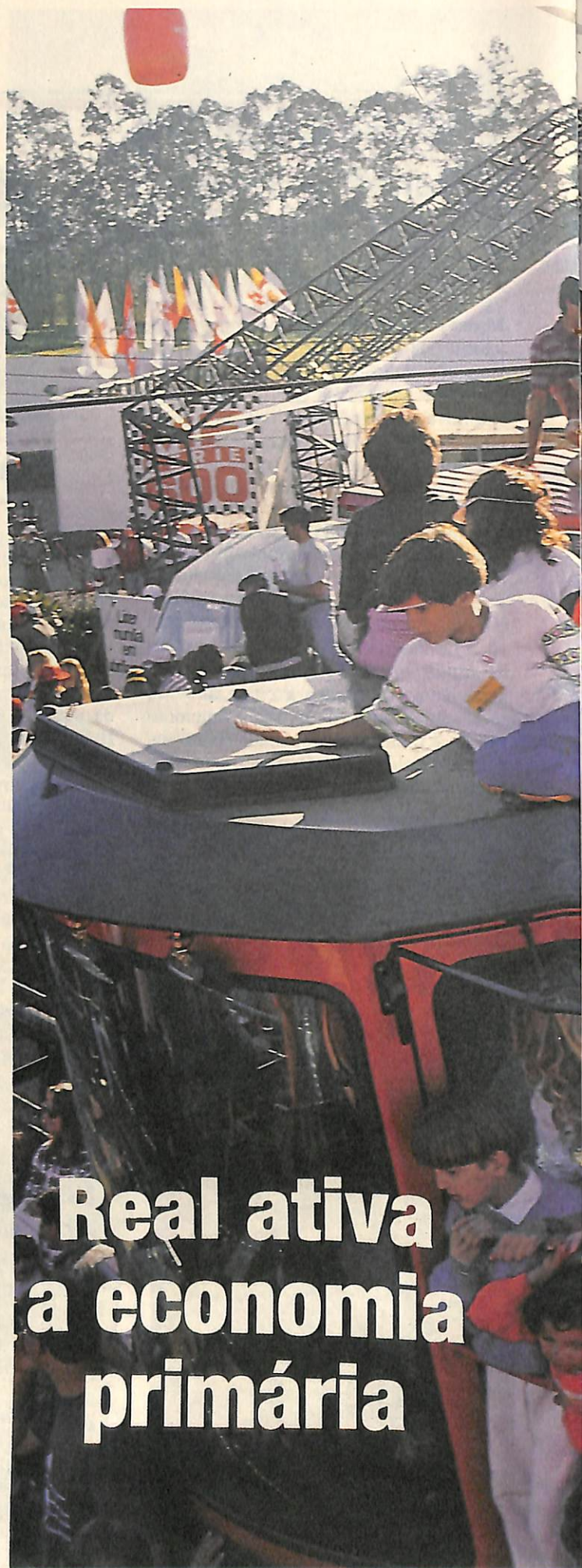
EXPONINTER/94

Textos: Carolina Bahia
João Paulo Uriartt
Jomar de Freitas Martins
Fotos: José Madeira Alvarenga
Luiz Fernando Lemmert

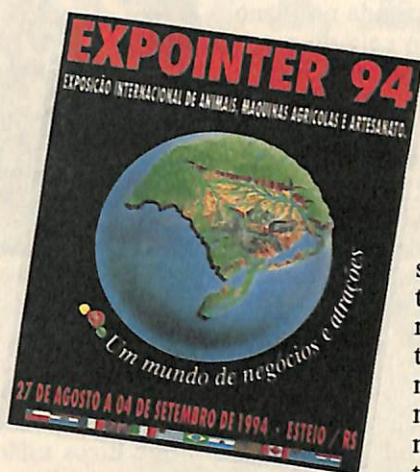
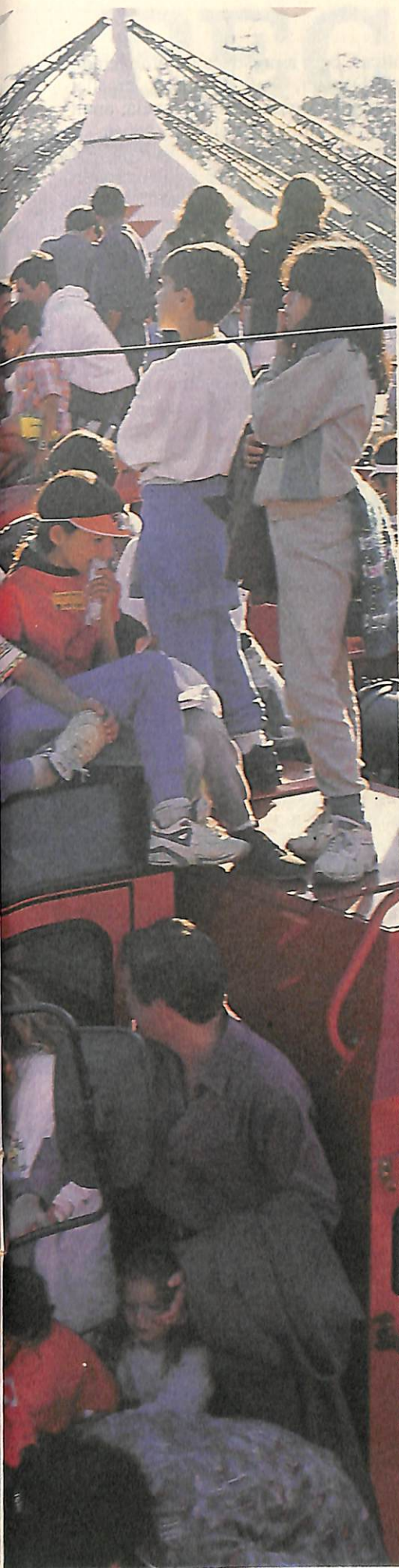
A chegada do real ao campo trouxe a expectativa de recuperação do setor. Desta vez, não houve choro entre os expositores, que voltaram para casa satisfeitos

Mais uma vez, a maior mostra do Hemisfério Sul deu provas de que é capaz de superar as dificuldades setoriais e ultrapassar seus próprios limites. Sucesso de público, com 1,2 milhão de visitantes em seus nove dias, a 17ª Exposição Internacional de Animais, Máquinas Agrícolas e Artesanato (Expointer 94), realizada de 27 de agosto a 4 de setembro no Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, foi marcada por superlativos. O resultado comercial, por exemplo, ultrapassou em muito as previsões iniciais do secretário da Agricultura e Abastecimento gaúcho, Floriano Isolan, organizador do evento junto com a Federação da Agricultura do Estado (Farsul) e com o Ministério da Agricultura.

Embasado na estabilidade do real, Isolan estimou que as vendas de animais e máquinas ficariam 30% acima da comercialização da edição 93, que somou respectivamente US\$ 1,955 milhão (para 1.175 exemplares vendidos) e US\$ 30 milhões. "Estava subestimando a capacidade de investimento de nossa gente diante dos problemas do crédito agrícola", reconheceu depois o secretário, animado com os números finais da exposição: 1.424 produtos vendidos por US\$ 2,980 milhões (ou R\$ 2,64 milhões, pela cotação oficial do último dia da feira), representando um acréscimo de 52% sobre o ano passado, enquanto no setor de máquinas e implementos,



**Real ativa
a economia
primária**



irrigado por recursos do Finame e pela capitalização de três safras positivas, o faturamento global ficou em US\$ 65 milhões (ou R\$ 57,2 milhões), num crescimento surpreendente de 116% sobre 1993.

O presidente da Farsul, Régis Lopes Salles lembrou que outros fatos também colaboraram para os recordes da Expointer, transformando-a na exposição mais importante do Mercosul e distanciando-a de sua concorrente mais próxima, a Feira de Palermo, em Buenos Aires, Argentina, que faturou apenas US\$ 1,117 milhão em julho último. Em primeiro lugar, avaliou Salles, há muito mais "hermanos" argentinos, uruguaios e paraguaios circulando por Esteio do que brasileiros nas exposições dos países vizinhos. Enquanto o produtor uruguaio sofre com a alta carga tributária dos produtos agroalimentares, e o argentino experimenta o maior endividamento setorial da história (cerca de US\$ 5,3 bilhões), o agropecuarista brasileiro, apesar do custo financeiro que onera a atividade, resolveu apostar no real e partiu para as compras, facilitadas por preços fixos e prazos de pagamento em até 12 vezes, evitando a tomada de crédito nos bancos, devido às altas taxas de juros. "Esta facilidade acabou atraindo também os produtores vizinhos, que devem ter sido responsáveis por 5% do movimento geral da feira", calculou o dirigente.

Reclamações unificadas — Mas se os sotaques se embaralhavam durante a mostra, os protestos dos produtores bra-

sileiros quanto à manutenção da Taxa Referencial (TR) nos contratos de empréstimo rural nunca foram tão uniformes. As reclamações tinham um endereço certo: os ouvidos do ministro

da Agricultura, Synval Guazzelli, que resolveu acampar por três dias na exposição. "É ridículo e constrangedor que o plano de safra tenha apenas R\$ 5,6 bilhões para financiar a safra de verão, e que esses recursos continuem atrelados à correção monetária, chegando às raíais da afronta", criticou Régis Lopes Salles no discurso da abertura oficial. "O problema é que o Conselho Monetário Nacional tem mais representantes dos bancos que do setor produtivo", emendou o governador gaúcho Alceu Collares no mesmo ato.

Reconhecendo que muito pouco pôde fazer à frente da pasta agrícola, Guazzelli tangenciou as críticas: "Negar essas con-

tradições seria ignorar a realidade palpável, e eu também penso que o plano de safra não foi o ideal, mas foi o plano possível". Mais adiante em sua defesa, o ministro garantiu que queria uma correção monetária menor que os 12,5% nos contratos do crédito rural, "mas o que conseguimos foi 11%". Por fim, anunciou a criação de uma comissão mista para desenvolver um novo modelo agrícola para o País, e admitiu que ouvira do então ministro da Fazenda, Rubens Ricupero, a



confissão de que a TR era um tipo de mal necessário, pois os recursos disponibilizados para esta safra ainda eram oriundos da poupança, cujo índice de correção é a TR.

Enquanto Guazzelli defendia a condução do ministro da Fazenda no Plano Real, o próprio Ricupero caía do cargo em Brasília, o que acabou complicando a visita do candidato do PSDB à presidência da República, senador Fernando Henrique Cardoso, ao parque de Esteio, no final da Expointer. "Foi um acidente", classificou Cardoso, salientando, no entanto, que a saída de Ricupero não afetava o real. "Para a agropecuária brasileira e para a Expointer, os reflexos da saída de Ricupero foram pequenos", observou Salles, lamentando a demissão e também o fato de a exposição não ter discutido a queda do preço da carne exatamente no período do evento. Em meados de agosto, o quilo vivo do boi custava US\$ 0,85, caindo para US\$ 0,75/quilo no final do mês, devido a oferta maior no centro do País e à redução de consumo provocada pelo baixo poder aquisitivo da população.

Na verdade, o assunto, se não foi abordado oficialmente, estava na cabeça de quase todos os pecuaristas presentes, como lembrou João Carlos Patella, presidente da Associação Nacional de Criadores Herd-Book Collares, a entidade que congrega 18 associações de raças de corte e mistas do País. "Temos que aumentar a comercialização de carne, estimulando, ao mesmo tempo, a produtividade da pecuária, fazendo com que o campo absorva toda esta tecnologia que vemos presente na Expointer", disse. Paralelamente, a queda das exportações brasileiras de carne bovina também preocupava em Esteio. Ary Lange, presidente do Sindicato da Indústria gaúcha do setor, estimou que a defasagem cambial decorrente do real reduziu entre 30% e 40% as vendas do Brasil para o mercado externo, causando um prejuízo de US\$ 15 milhões somente em agosto. Para setembro, calculou ele, o prejuízo ficaria em aproxima-



Guazzelli: recursos afrontantes

damente US\$ 25 milhões, com uma queda de 40% a 50% nas exportações. "O governo tem que achar uma solução para compensar essa defasagem, pois os frigoríficos estão praticamente parando de exportar", reclamou Lange.

Secretários contra a aftosa — Se não se discutiu a contento a crise da carne bovina, a febre aftosa foi profundamente dissecada. Durante dois dias, 22 secretários da Agricultura do País analisaram o assunto, repetindo o fórum realizado no ano passado, e aproveitaram para também criticar o governo federal na questão da TR. Para os Estados do Sul, a aftosa é crucial diante das exportações para Europa, Ásia e Estados Unidos, e o reforço veio através da secretaria Nacional de Defesa Agropecuária, Tânia Maria de Paula Lyra, que acolheu um protocolo da Farsul prevenindo a declaração da Região Sul como zona livre da doença, em dezembro deste ano, com o estabelecimento de 13 barreiras sanitárias entre São Paulo e Paraná. "É uma forma não só de garantir a boa situação de controle da aftosa na área, mas também de atender às exigências dos parceiros do Mercosul", explicou ela.

Além dos avanços na área sanitária — que continuaram com a declaração do fim da peste suína clássica (PSC) nos três Estados sulinos — a Expointer também foi palco para discussões diplo-

máticas, com a presença do embaixador Jório Dauster, chefe da missão brasileira junto à Comunidade Européia, analisando as ainda incipientes ações comuns do Mercosul ante a Europa, embora o velho continente seja o parceiro mais forte dos sul-americanos, ao absorver 30% das exportações regionais. "As dificuldades talvez sejam decorrentes da falta de estabilização econômica do bloco do Mercosul", sintetizou ele, criticando, ainda, a postura principiante dos exportadores brasileiros, que esperam o comprador bater na porta para fazer o negócio, quando deveriam ir em busca do mercado.

Rústicos e vídeo — Finalmente, entre as novidades deste ano, duas se destacaram: o videoleilão e a comercialização de rústicos (puros criados a campo), numa praça que tradicionalmente operava com animais puros criados em galpão. Introduzida no ano passado, através de grupos como Cabanha Azul, de Quaraí/RS, e Delta G, de Dom Pedrito/RS (que reúne as fazendas Guatambu, Alvorada, Caty e Jacarezinho), a venda de rústicos somou US\$ 828 mil, para 172 exemplares vendidos, ante os US\$ 71 mil apurados em 1993, com a venda de 31 exemplares. O crescimento ocorreu não somente na quantidade de raças negociadas — 13 nesta edição, contra duas no ano passado — mas também na participação de mais estabelecimentos, como a Conexão Braford-DEP, mantida pela Pioneer Sementes, de Santa Cruz do Sul/RS e outras propriedades de peso no criatório gaúcho, como a Estância São Pedro, de Bagé/RS, e Rincão São João, de Jaguarão/RS, entre outras.

"As vendas de rústicos somaram mais que muita feira do interior do Estado", relatou o comissário da Expointer e chefe do Serviço de Exposições e Feiras da Secretaria da Agricultura gaúcha, José Arthur de Abreu Martins, admitindo que a categoria veio para ficar.

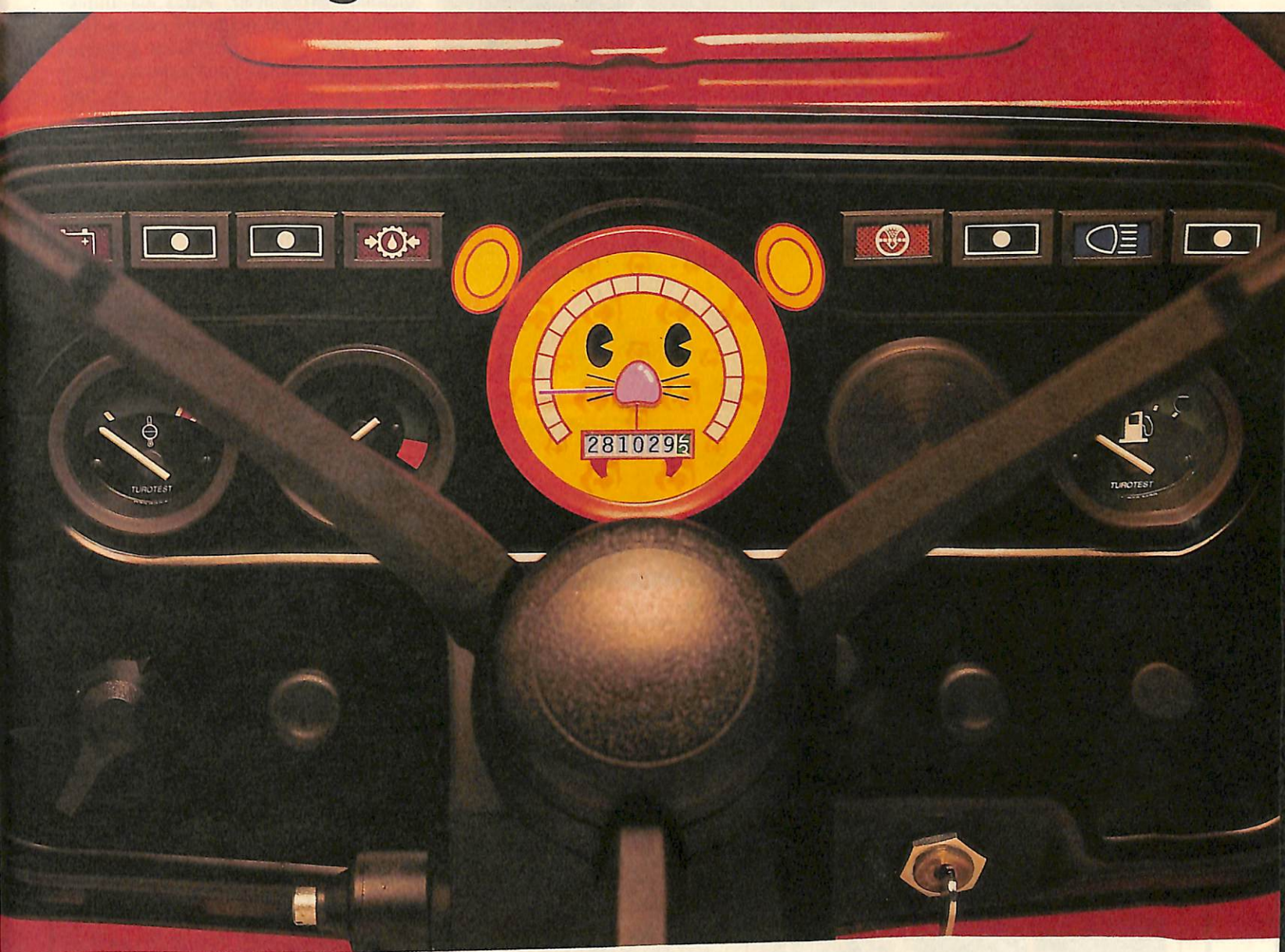
Quanto ao videoleilão, analisou o leiloeiro Fausto Crespo, que promoveu oito eventos do gênero e foi o maior vendedor dentro do Parque Assis Brasil, com R\$ 850,7 mil (ou 28,5% de toda a comercialização da feira), "trata-se de tecnologia do Primeiro Mundo, que levará o setor a uma revolução". Nos seus remates via satélite, Crespo recebeu mais de 700 ligações de todo o País, "e se muitas delas não fecharam negócios, pelo menos ajudaram a esquentar os lances" finalizou. ►



	ANO		
	1994	1993	Cresc. (%)
Animais participantes	4.028	4.201	- 4%
Animais, cobert. e embriões vendidos	1.424	1.175	21%
Faturamento na venda de animais	US\$ 2,98 milhões	US\$ 1,955 milhão	52,5%
Expositores	1.364	1.110	22,9%
Faturamento na venda de máquinas, implementos e produtos*	US\$ 65 milhões	US\$ 30 milhões	116%
Público visitante	1,2 milhão	1 milhão	20%

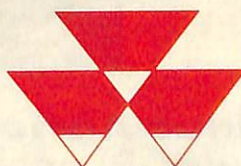
Fonte: Secretaria da Agricultura / RS - *Dados extra-oficiais

PEÇA PIRATA?



TÁ BRINCANDO.

Uma peça pirata pode afetar o desempenho de toda a máquina. Por isso, só use peças testadas e garantidas pela fábrica. Elas são desenhadas para fazer o seu Massey trabalhar melhor. Não brinque com coisa séria. Peça genuína é segurança para você e para a sua máquina.



MASSEY FERGUSON
PRODUZIDO POR IOCHPE-MAXION S.A.

EXIJA PEÇAS GENUÍNAS MASSEY FERGUSON.

Feira já virou ponto de encontro do comércio internacional



Luciana Révész, da Suíça: espalhando a genética do pardo suíço

Tecnologia, negócios, balança comercial, exportação. Atrás da implementação e fortalecimento com o Brasil, desses itens de primeira grandeza dentro do mercado internacional, representantes de 12 países estiveram presentes na Expoiner 94. Mas foi a Grã-Bretanha, com o maior estande do Pavilhão Internacional (200 metros quadrados) mais a visita da ministra da Agricultura da Inglaterra, Angela Bowring, que deixou mais claro as suas intenções de negociar máquinas, informações agropecuárias e tecnologia pós-colheita.

Segundo Bowring, o Brasil exporta para a Inglaterra US\$ 300 milhões em produtos agropecuários e importa somente US\$ 42 milhões. "Nós queremos equilibrar esse quadro", afirma o responsável pelas Relações Exteriores, Stephen Harris. A ministra e o secretário da Agricultura, Floriano Isolan, acertaram convênio de cooperação técnica nas áreas de informática e tecnologia voltadas ao setor rural.

Suíça — Pela primeira vez, a Suíça esteve presente na feira, representada por membros da Associação Suíça de Inse-

MÁQUINAS NOGUEIRA. ENTRAM EM CAMPO PARA VOCÊ GANHAR.

Há mais de 35 anos a Nogueira vem plantando tecnologia. Resultado: uma completa safra de equipamentos agrícolas, com toda qualidade e eficiência que o mercado merece.

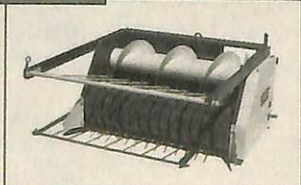


FN 25V

A mais moderna e eficiente Colhedora de Forragens fabricada no Brasil. Excelente desempenho em todas as culturas.

RFN 25

Acoplado à FN 25V, o RFN 25 recolhe e pica no tamanho ideal, todos os tipos de forragens, tanto verde quanto pré-secadas.



AP 41N

Enfardadeira de alta pressão, recolhe, prensa, amarra capins nativos, palha e restos de cultura em fardos uniformes e compactos.



EN-6000

A solução para picar cana, capim, sorgo, milho e todas as espécies forrageiras.



DPM

Moe, pica e desintegra milho em grãos, milho com palha e sabugo, cascas de cereais e grãos diversos.



Nogueira S/A Máquinas Agrícolas

Rua. XV de Novembro, 781 - Itapira - CEP 13970.000

Fone: (0192) 63-3000 - Telex 19.2380 INOG BR - Fax (0192) 63-3250



minação Artificial. Eles vieram oferecer aos criadores do Mercosul uma geração de touros selecionados através do teste de progênie da raça pardo suíço. A empresa já negocia há 22 anos com o Brasil. A veterinária da associação, Luciana Révész, garante que o maior interesse dos produtores do Sul e do Mato Grosso do Sul é pelo sêmen dessa raça para o cruzamento com nelore.

Brasil e Canadá querem uma balança comercial de US\$ 2 bilhões

Canadá — Estreitar as relações entre as empresas privadas e as iniciativas do governo. Esse foi o objetivo da visita do ministro da Indústria e Comércio do Canadá, Ray Mac Laren, à Expointer 94. Acostumado a fazer negócios com o Brasil, em especial na área de genética animal e inseminação artificial, ele acredita que, a partir deste ano, a balança comercial entre os dois países, antes de US\$ 1,5 bilhão, passará para US\$ 2 bilhões.



Stephen Harris, da Inglaterra: o Brasil exporta mais

O Canadá esteve representado por empresas especializadas na área de genética animal e inseminação artificial. Donário Lopes de Almeida, gerente-geral no Brasil da empresa Alta Genetics, saiu da Expointer com um faturamento de R\$ 200 mil, enquanto que, em 1993, não chegou a R\$ 100 mil. A raça que mais se destacou foi a simental, procurada principalmente pelo Brasil Central (cerca de R\$ 60 mil), seguida de perto pela red angus e hereford. O Brasil representa, para a Alta Genetics, o maior mercado de embriões e sêmen de gado de corte. No ano passado, a empresa fechou em R\$ 1,5 milhão. “Considero um excelente resultado, uma vez que há cinco anos faturávamos apenas R\$ 800 mil”, festeja Donário.

Mercosul — O governador da província de Entre Rios (Argentina) participou da feira com dois objetivos: firmar o ressurgimento do projeto gasoduto Brasil—Argentina, através da negociação entre o Estado do Rio Grande do Sul e a Província, e acompanhar 120 empresários.

Silos Armco Staco



Esta é a sua solução completa para a armazenagem de grãos. Com chapas e montantes garantidos contra corrosão, por processo próprio de galvanização a quente, os silos são parte do Sistema Completo de Tratamento de Grãos Armco Staco, composto por máquinas de pré-limpeza e limpeza, secadores galvanizados, transportadores horizontais e verticais.



Tudo por um preço excelente, com financiamento próprio ou FINAME. Consulte já a Armco Staco. O segredo para guardar a safra na maior segurança.



Silos Armco Staco. O Cofre da Safra.

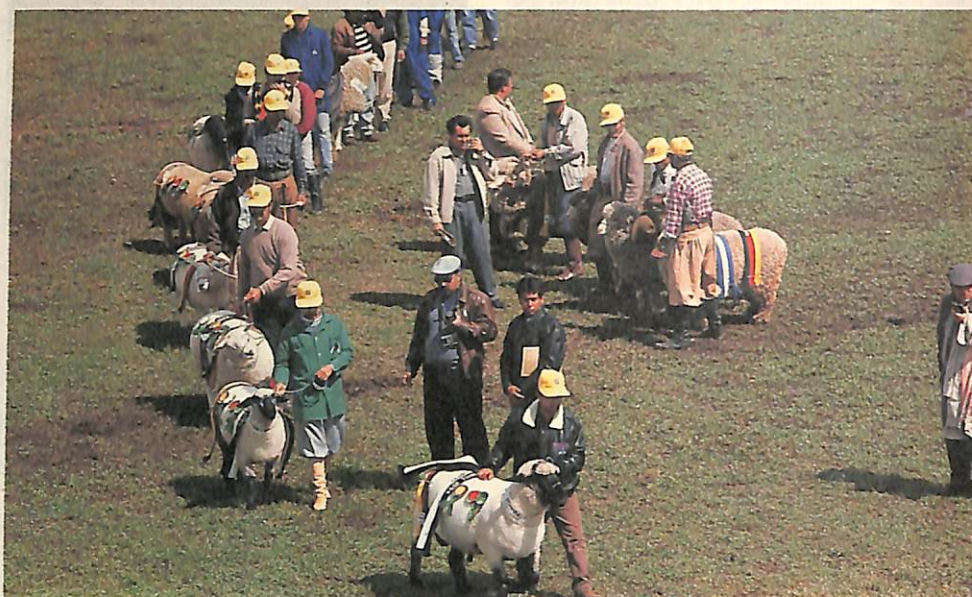
São Paulo: Av. Dr. Francisco Mesquita, 1575
- Vila Prudente - Tel.: (011) 915-8805 - Fax: (011) 914-7324
Rio de Janeiro: Estr. João Paulo, 740 - Honório Gurgel
- Tel.: (021) 372-8010 - Fax: (021) 372-1160
Belo Horizonte: R. Juiz de Fora, 284 - sls. 1201/2
- Barro Preto - Tels.: (031) 295-2514 - 295-2685
- Fax: (031) 295-2735

Mercado de carne anima os ovinocultores, enquanto o suíno resiste

A ovinocultura entrou nesta Expointer com expectativas positivas. O setor de carne, em pleno crescimento, investindo nas possibilidades do mercado interno e no aumento do consumo. E o setor da lã voltando a respirar depois de anos de crise, principalmente em função do mercado internacional. O que no início da feira era apenas especulação, ao final se confirmou com números totais de vendas da ordem de US\$ 361.879, superior aos US\$ 306.679 de 1993.

“Desde o início dos anos 90, viemos passando por uma forte crise. Mas não podemos transformar os bons resultados atuais em euforia. O setor precisa voltar a investir”, avisa o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Ovinos (Arco), Glênio Prudente. Graças a um excesso de lã no mercado da Austrália, dona do maior estoque do mundo, os preços se mantiveram em baixa nos últimos cinco anos e, só em 1993, com a diminuição dos estoques, os preços cresceram mais de 60%. Segundo as análises da Arco, a safra 93/94 encerrou-se com preços bem superiores aos de 92/93. Para a próxima safra, são esperados preços dentro da margem histórica do segmento, entre US\$ 2,50 e US\$ 3,00 para o quilo da lã fina, e US\$ 2,00 a US\$ 2,50 para o quilo da média, e US\$ 1,70 e US\$ 2,00 para o quilo da lã grossa.

Nesse meio tempo, os produtores de lã diminuíram os seus rebanhos. Em 1989, o total do rebanho-lã era de 12 milhões e, em 1993, caiu para 8 milhões. Para Prudente, o que garantiu condições de retomada do setor foi a entrada dos produtores na área dos ovinos carne. Esse setor vem se mantendo



Ovinos: participação 10% maior que no ano passado

em franca ascensão nos últimos dez anos, em especial no Sul do Brasil, com a formação das “boutiques”, espécie de varejos especializados em cortes de carne de cordeiro.

Carne — Os ovinos da raça suffolk foram um dos destaques da feira, ao baterem o recorde de inscrições na Expointer, com 283 cabeças (em 93 não passou de 199), representando 30% de todos os ovinos inscritos, de um total de 11 raças. Além disso, os animais de criadores gaúchos e paranaenses mereceram elogios do jurado e produtor americano, Robert Kimm. Apesar de reconhecer que, em comparação com a alta qualidade genética dos centenários rebanhos americanos, os brasileiros ainda têm muito a aprender, ele se surpreendeu

com as boas características raciais dos ovinos em exposição. Em palestra aos criadores brasileiros, Kimm alertou para a importância de características como a circunferência dos testículos, o diagnóstico de gestação e o peso correto para o abate (em torno de 60 quilos). Em função disso, ele afirmou que a Sociedade Americana dos Criadores de Ovinos tem interesse em exportar tecnologia genética para o Brasil. O grande campeão, da Cabanha Bugre Morto, foi escolhido pelo especialista americano por ser mais desenvolvido, comprido, largo, com bastante osso, boa cabeça e peito pouco pronunciado; e a campeã, também por ser a mais comprida, de volume maior, osso forte e bom arqueamento de costelas.

Já seguindo esses conselhos, o presi-



O CORRETIVO DE SOLOS QUE AUMENTA SEUS LUCROS

IND. DE CALCÁRIO VIGOR LTDA.

Fones: (051) 732-1933 e 1439
CAÇAPAVA DO SUL - RS - CEP: 96 570 - 000

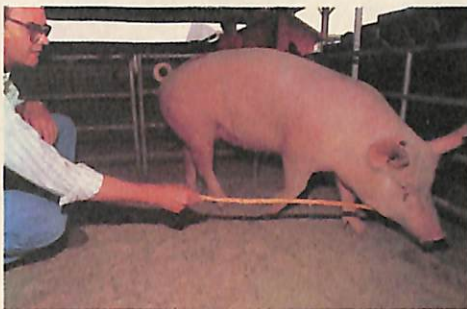


dente da Associação Brasileira dos Criadores de Suffolk (ABCOS), Jorge Lopes, garante que o nível dos animais vem crescendo bastante, principalmente graças aos investimentos na importação do material genético americano. "Cerca de 90% do nosso rebanho se caracteriza pela genética importada", garante.

No início da feira, Lopes declarou que não esperava preços estratosféricos e, sim, uma boa média de vendas. Pois, em comparação ao ano passado, foi o que aconteceu. Todos os 76 mil animais postos à disposição foram vendidos, mas o faturamento total ficou em US\$ 86.568, bem abaixo na média da Expointer anterior, US\$ 102.221. Lopes acredita que a não-negociação dos campeões puxou as médias para baixo. "O dono do campeão chegou a negar R\$ 10 mil pelo animal", explica.

Mesmo assim, os leilões foram considerados satisfatórios, havendo inclusive falta de fêmeas. Pois não foram só produtores brasileiros que estiveram negociando sutfolk nesta Expointer. Pela segunda vez, os criadores uruguaios aproveitam a feira para levar alguns ovinos. Apesar do Uruguai ser um país de tradição laneira, o veterinário e produtor uruguaio, Luís Alfredo Fratti, explica que os criadores também encontraram na carne uma solução para os baixos preços da lã e, desde o começo do ano passado, exportam carne para a Arábia. Esse negócio vem crescendo tanto que foi fundada, em 1994, a Associação Uruguaia dos Criadores do Suffolk. A outra opção dos criadores é para o cruzamento do sutfolk com as raças lã. Em torno de 80% do rebanho-lã uruguaio é cordelare.

Junto com a Farsul e Febrocarne, a Associação dos Criadores de Suffolk está trabalhando para levar os animais também para a Argentina. O maior empecilho é a febre aftosa, que ainda não está totalmente erradicada. Já no Uruguai não existe esse problema. A intenção dos produtores brasi-



Braun: pouca venda e reação futura

leiros é alcançar o nível de qualidade ideal para concorrer no mercado internacional. "Cerca de 10% do consumo americano é importado da Nova Zelândia. Precisamos buscar esse mercado", explica Jorge Lopes.

Ainda durante a feira, o ministro da Agricultura e Abastecimento, Synval Guazzelli, assinou um convênio entre o Ministério da Agricultura, Febrocarne e Arco, repassando R\$ 70 mil à Federação, para o treinamento de técnicos em ovinocultura. De acordo com o diretor da Farsul, Carlos Sperotto, isso significa a reativação efetiva de apoio do governo federal ao setor, o qual há nove anos havia suspenso esse serviço. Para Sperotto, isso é a sequência de trabalhos de avaliação e continuidade de programas de incremento entrosando ainda mais a Arco, a Febrocarne e o Ministério da Agricultura.

Suínos — Outro setor que foi para a feira com esperanças é o de suínos. Mas, devido aos baixos preços e aos problemas de mercado, sem o otimismo dos criadores de ovinos. Neste ano, foram inscritos 255 animais, e 147 estiveram presentes, ainda menos que os 150 expostos no ano passado. O presidente da Associação dos Criadores de Suínos do Rio Grande do Sul (ACSRGS), José Adão Braun, explica que os produtores escolhem os seus melhores animais para a feira, e, devido à crise dos

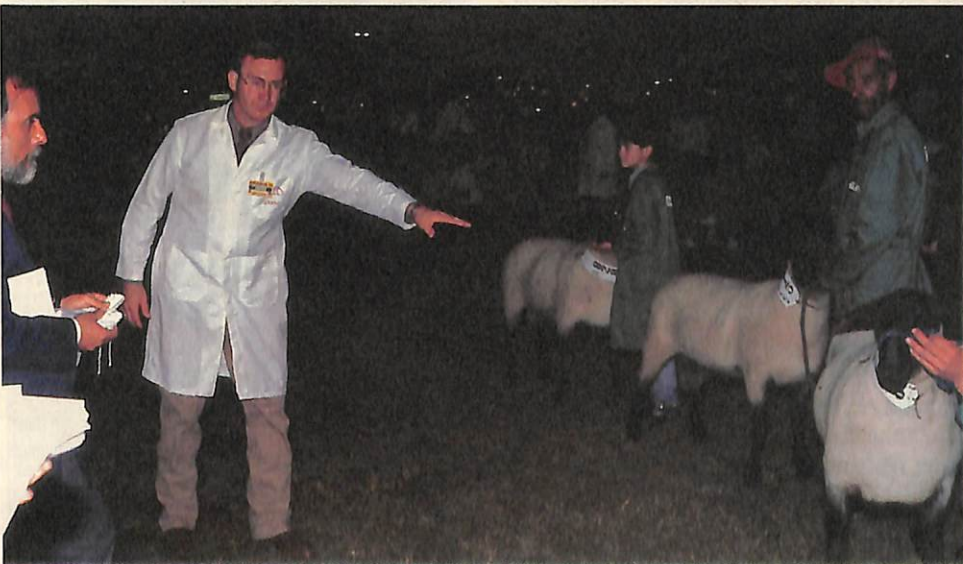
últimos cinco anos, os criadores estão cada vez mais preocupados com a "vitrine da Expointer". O total de animais vendidos foi menor do que na Expointer 93 (48), não passando de 44, e com um preço médio de US\$ 293,00.

O maior problema da suinocultura continua sendo o preço pago ao produtor. Atualmente, os 20 frigoríficos pagam, em média, US\$ 0,68 o quilo de suíno vivo. "De acordo com as necessidades do produtor, valeria, pelo menos, 30% a mais", reclama Braun. Por outro lado, o suinocultor conseguiu aperfeiçoar a qualidade. A criação, de uma maneira geral, tem como base as raças importadas, como landrace, large white e duroc. E o aumento de produtividade se deve às técnicas mais modernas de manejo, chegando a um ganho médio de 16 a 18 leitões por porca ao ano (há 20 anos, a média variava de 10 a 11).

Braun acredita que a associação pode aproveitar esses bons resultados para voltar a apostar no incremento do consumo interno, através de parceria com a indústria. A idéia é colocar no mercado embalagens com cortes pequenos, mais atraentes ao público. Para se ter uma idéia, 41% do consumo mundial de carne é de suínos, mas, no Brasil, não ultrapassa 7,5 quilos per capita. Os 80 mil suinocultores do Estado elevaram os tamanhos médios das granjas, de dez a doze matrizes alojadas para aproximadamente 30 matrizes.

Seguindo esses avanços, os abates vêm registrando aumentos. Em 1993, foram 2,448 milhões de suínos, 3,09% a mais que no ano anterior. "Este ano, esperamos um crescimento de 2% a 3% nos abates", declara Braun. Contudo, ao mesmo tempo, a associação alerta para a eterna falta de ganho dos produtores. Exatamente por isso, no final de julho a entidade encaminhou ao Ministério da Fazenda um documento apontando os elevados preços pagos pelo consumidor, em comparação ao que o produtor recebe. "Alguém está ganhando em cima dessa diferença", alerta Braun.

A boa notícia para os suinocultores veio com a portaria assinada pelo ministro da Agricultura, Synval Guazzelli, que declara os três Estados da Região Sul do Brasil livres da peste suína clássica. Em 1993, foi detectado apenas um foco no Paraná, mas todos os animais foram sacrificados e se evitou a disseminação da doença. A medida permitirá aos produtores condições de competir no mercado internacional. Na mesma portaria, será criado o Comitê Consultivo do Programa de Controle da Erradicação da Peste Suína Clássica. Os três Estados do Sul possuem um rebanho de 10,7 milhões de cabeças, representando 44% do rebanho nacional.



Robert Kimm, dos EUA: Brasil ainda tem a aprender



Paleteada: público vibra com o "sanduíche" do novillo

Grioulo inova no Freio de Ouro

Nem o frio e a chuva do último fim de semana de agosto impediram que mais de 15 mil pessoas fossem torcer na final do Freio de Ouro, no Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, durante a Expointer 94. Considerada a maior competição eqüestre do País — este ano concorreram 20 cavalos e 13 éguas, habilitados entre 934 exemplares de 720 criadores, em sete provas classificatórias e duas semifinais em diferentes cidades do Brasil, além de uma etapa no Uruguai, ao longo de quase um ano de seleção — o Freio de Ouro continua sendo uma das grandes atrações para o público que visita a mostra.

E foi sob uma persistente chuva fina, na tarde de domingo, que o cavalo tor-dilho vinagre BT Butiá, com sete anos incompletos, arrancou aplausos da platéia ao vencer a competição, assegurando para a Sementes e Cabanha Butiá, de Passo Fundo/RS, o tricampeonato na prova. Montado por Marcelo Bertagnolli, 20 anos, filho do proprietário do estabelecimento, José Ronald Bertagnolli, BT Butiá também inaugurou uma nova etapa no treinamento dos animais para o certame. Até este ano, explicou o ginete Marcelo, só tinham vencido cavalos adestrados pela doma tradicional, com a prática da "quebra do queixo", em que o animal, preso a um palanque, é forçado ao uso do freio através de métodos rudes. BT Butiá, explicou Marcelo, classificado na prova de São Paulo, foi treinado pela doma racional ou americana, com um lento e paciente trabalho

de costume ao freio, incluindo-se aí o treinamento intensivo para as provas funcionais nos últimos 12 meses.

Além disso, lembrou o ginete, a vitória de Butiá, somando 21.216 pontos, contra 21.147 pontos do segundo colocado, Imigrante da Tradição, da Cabanha Nazareth, de Uruguai/RS, de Luiz Martins Bastos e montado por Laurindo Afonso, recupera o bom desempenho do animal no ano passado, quando era cotado para ser vencedor e perdeu pontos por excessos na demonstração final. Gilberto Loureiro de Souza, superintendente de registro genealógico da Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos (ABCCC) e um dos cinco jurados do Freio de Ouro, considerou que a vitória do cavalo dos Bertagnolli "abre uma nova etapa na competição, com a doma racional ganhando a confiança de outros criadores".

Fêmeas em destaque — A edição deste ano não só permitiu a entrada da doma racional no certame, mas também consolidou uma mudança introduzida nas regras no ano passado, quando a prova foi dividida entre machos e fêmeas. Desta vez, participaram 13 éguas, com a zaina Já Namorada, de quatro anos, sagrando-se campeã, ao somar 19.469 pontos nos dois dias de provas. Classificada em Bagé/RS, Namorada representou a Cabanha Santa Edwiges, de José Antonio Anzanello, de São Lourenço do Sul/RS, e foi conduzida pelo ginete Honorival Silva Neto. "Nossa intenção é dobrar o número de fêmeas, classifican-

do, para a final, 30 machos e 30 fêmeas", explicou outro jurado do Freio, José Antônio Marques Fagundes, ex-presidente da ABCCC e diretor de provas da entidade. Para tanto, Fagundes e os demais organizadores da promoção acreditam na popularização da prova a partir da nova regra que passa a valer agora, classificando quatro machos e quatro fêmeas em cada etapa da disputa, quando, até hoje, saíam apenas dois cavalos e uma égua por classificatória.

A democratização do Freio de Ouro também passa pelas demais provas funcionais da raça, que deverão aumentar a disponibilidade de competidores, acreditam os crioulistas. "Quanto maior a amostragem, melhor o resultado final", disse o diretor, com quem concordou o atual presidente da ABCCC, Eduardo Linhares, ao lembrar da prova feminina (que teve 30 amazonas e foi vencida por Cláudia Py, montando Jóia do Capão Redondo, de Barra do Ribeiro/RS), paleteada (concorreram 19 duplas, vencendo Márcia Linhares e Henrique Acosta, de Uruguai/RS) guri e juvenil (somando 11 concorrentes, vencidas respectivamente por João Francisco Silveira, com 9 anos e de Jaguarão/RS, e Gabriel Epaminondas, também de Uruguai/RS). O programa de provas funcionais do crioulo na Expointer incluiu ainda a Equinolatina, com 15 competidores, e vencida pelo cavalo Rob Urco, de Márcio Luiz Vecchi e Mauro José Vecchi, da Fazenda e Haras Cainã, de Balsa Nova/PR, e um torneio de tiro de laço, com 71 inscritos e vencido pelo



Laurindo em ação: segundo colocado



Momentos de glória: Marcelo Bertagnolli e BT Butiá

cavaleiro Ramão D'Ávila, montando BT Diaba, de Uruguaiana.

Muitos negócios — Mas não foram somente as provas funcionais que movimentaram a delegação de crioulos (totalizando 288 exemplares) na Expointer 94. Enquanto outros três jurados escolhiam os grandes campeões em morfologia — venceram o garanhão Índio Charrua, de João Rouget Perez Wrege, da Cabanha Os Charruas, de Jaguarão, e a égua Moringa de Santa Edwiges, de Daniel Anzanello, da Cabanha Santa Edwiges — os remates iam assegurando, nas pistas, um volume recordista de vendas.

No total, a raça faturou R\$ 586,9 mil, entre o Remate Campero (ver matéria nesta edição, na seção Leilões),

que apurou R\$ 297,6 mil, os leilões da Expointer (que venderam 42 exemplares por um total de R\$ 209,5 mil) e ainda o remate nacional de coberturas, com 24 vendas e um montante de R\$ 79,8 mil. Neste último evento, ofertando coberturas de destacados raçadores crioulos, o lance mais caro efetivou-se por telefone, pois o leilão foi transmitido, via satélite, do Porto Alegre Country Club para todo o País. O comprador, Marcelo Leopoldino Rodrigues Paiva, da Cabanha Gabiju, de Bagé, pagou R\$ 7,8 mil por uma cobertura de El Aromo de Pichidegua Campero, do Condomínio Campero.

O QUE A EXPOINTER TEM DE POSITIVO E NEGATIVO



- Existe um zoneamento por setor dos diversos expositores: máquinas, implementos e serviços têm espaços distintos
- Nova central de imprensa
- Local para leilão de rústicos
- Melhorou a segurança
- Boa oferta de serviços bancários
- Informatização melhorou



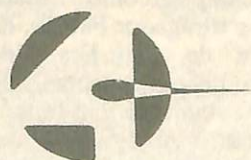
- Animais e carros circulando pelas ruas do parque
- Falta d'água nos boxes dos animais
- Falta de alojamento para peonada
- Atrasos frequentes na programação
- Sistema de som por demais estressante
- Preços elevados (comida, estacionamento, etc)
- Sujeira
- Circulação de pessoas entre as balsas
- Poluição visual

INVESTIMENTO EM GENÉTICA BOVINA. O LUCRO ESTÁ NA ESCOLHA DO MELHOR BANCO.

A Granjas 4 Irmãos, com mais de 50 anos de tradição, experiência e desenvolvimento de biotecnologia, coloca no mercado o melhor investimento em genética bovina através de seu Banco.

EMBRIÕES, SÊMEN, REPRODUTORES E MATRIZES.

**BANCO
GENÉTICO
4 IRMÃOS**



O melhor das melhores raças.

Máquinas aceleram as vendas

Pegue uma linha de crédito gorda do Finaime, acrescente o resultado positivo de três safras de grãos e mexa tudo isso com as boas perspectivas do real. Essa, sem dúvida, foi a receita do combustível que detonou as vendas de máquinas e implementos agrícolas nesta Expointer 94. Os números extra-oficiais, após o final da feira, não deixam dúvidas. Só o mapa de vendas dos seis maiores expositores (tratores e colheitadeiras, por exemplo) apontava um faturamento global de US\$ 65 milhões, quando o próprio secretário gaúcho da Agricultura, Floriano Isolan, previa uma movimentação total estimada em US\$ 45 milhões para todo o setor. E previsão oficial, como se sabe, é sempre alvissareira.

“O País parece que acordou para a agricultura”, exultava o diretor nacional de marketing da Valmet, que contabilizou um aquecimento de 20% nas vendas já na virada do Plano Real. Emílio Rietman esperava comercializar 100 tratores na feira, mais saiu de Esteio com o pedido para 175 máquinas, embolsando US\$ 7 milhões, contra apenas US\$ 1,5 milhão da mostra de 1993. Os novos ventos também sopraram no estande da SLC/John Deere, que comercializou 50 colheitadeiras e dezenas de plantadeiras e plataformas de milho, arrecadando cerca de US\$ 5 milhões. E na Ford-New Holland não foi diferente: 120 tratores e 50 colheitadeiras, para um faturamento de US\$ 11 milhões, mais que dobrando as vendas de 93, que ficaram no patamar dos US\$ 4,5 milhões. “Decididamente, a Expointer se transformou numa feira de negócios”, reconheceu o diretor-comercial da empresa, Alessandro Pulicci.

A sensação da feira, no entanto, foi a Iochpe-Maxion, que investiu US\$ 400 mil dólares em promoções ao público e à clientela. A empresa recebeu a visita de gente famosa que dispensa maiores apresentações e vem com tudo para investir no campo, como Emerson Fittipaldi, Pelé e o jogador Paulão, da seleção brasileira de vôlei. Esse “despertar” rendeu, no fim das contas, US\$ 17 milhões, com a venda de 553 tratores e 73 colheitadeiras. “A retomada também se deve aos bons preços das commodities (entenda-se soja), à expansão das fronteiras agrícolas e ao aumento da produtividade”, reconhece o superintendente da Maxion, Paulo Celso Pinheiro Saraiva.

Caindo na real — Embora toda a



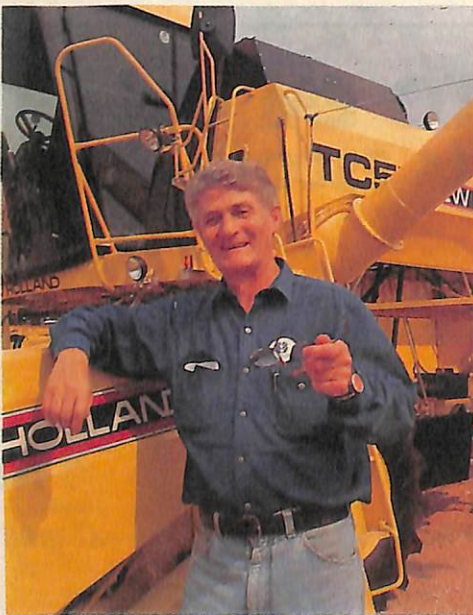
Os expositores de máquinas venderam mais que o dobro apurado na edição de 93

euforia, quem olhar um pouco para trás verá que o setor de máquinas pesadas vem apenas recuperando posições já conquistadas no passado. No caso dos tratores, as vendas da indústria como um todo, em 92, foram consideradas um desastre: 13.500 unidades. Melhorou um pouco em 93, quando foram vendidos 21.500 tratores, e promete fechar 94 com 33.000 unidades comercializadas. Números bem distantes, diga-se de pas-

sagem, dos 60.000 tratores negociados no ano do Plano Cruzado, 1986. Com as colheitadeiras, aconteceu algo semelhante: foram vendidas 1.718 máquinas em 91; 2.004, em 92; 2.735 em 93; e previsão de 3.145 até o fim de 94. “Mas longe do teto de produção registrado entre 85 e 86, de 7.000 máquinas”, lembra o gerente de marketing da SLC, Gilberto Zago.

Na realidade, a retomada de crescimento do setor de mecanização agrícola deve ficar na faixa de 20% a 25%, prevê Neri Krüger, diretor comercial da Imasa, de Ijuí/RS, cuja empresa recebeu o troféu Prata do Prêmio Gerda Os Melhores da Terra. “Esses índices permitem atingir um equilíbrio entre produção e vendas, visto que o crescimento se dá em cima de anos como 91, 92 e 93, que apresentaram frustrações de safra e falta de linhas de crédito”, explica Krüger.

Mas muitos industriais do setor que estiveram no Parque Assis Brasil vêm apostando num crescimento bem maior este ano. É o caso da Imack, de Passo Fundo/RS, também ganhadora do troféu Prata da Gerda, com a sua nova selecionadora de sementes. O diretor Luiz Alberto Carrão acredita num percentual próximo aos 40%, em função do crescente número de pedidos, principalmente da Região Sul. Ou da Nogueira, de Itapira/SP, que fabrica equipamentos



Pulicci, da New-Holland: Expointer se firma como feira de negócios



Zago, da SLC: boa recuperação, mas longe dos bons tempos do Cruzado

voltados à alimentação animal, como vagões, fenadores, picadoras e trituradores. A diretora de marketing, Gisele Nogueira Caio, calcula uma arrancada entre 25% e 30%, em relação aos negócios fechados no ano passado, e vê o pecuarista, hoje, mais propenso a investir profissionalmente na atividade, sobretudo em confinamento.

Sobram grãos, faltam armazéns — “O aumento do volume de negócios também se deve a uma redução no nível de endividamento dos agricultores”, reconhece o presidente da Kepler Weber, líder nacional do mercado de silos e armazéns. O dirigente observa que nossa capacidade armazenadora não vai além

de 60% da safra de grãos, enquanto os Estados Unidos, paradigma do agribusiness, têm capacidade para estocar duas safras e meia por ano. Um dos fatores para a melhoria dessa performance, segundo Arlindo de Azevedo Moura, seria o governo oferecer linhas de crédito com juros compatíveis para a construção da parte mecânica, bem como o financiamento da base civil, que custa 35% do valor total do investimento em armazenagem. Apesar dessa limitante, a KW registrou um crescimento de 28,8% só no primeiro semestre do ano.

A força da palha — Quem também está alçando vôo nas vendas são os fabricantes de máquinas e equipamentos para plantio direto, uma tendência que vem se firmando inclusive no Brasil Central. Empresas gaúchas tradicionais, como a Semeato, de Passo Fundo; Stara, de Não-Me-Toque; e Fankhauser, de Tuparendi, vêm fincando suas bandeiras cada vez mais naquele novo celeiro. “O PD só não cresce mais no Mato Grosso do Sul porque ainda não se encontrou uma espécie vegetal que sirva de cobertura no período de estiagem (maio a setembro)”, esclarece Francisco Vilani, diretor-comercial da Semeato, que vende 69% da sua produção naquela região. As novas fronteiras, aliás, já não são repositórias de tecnologia utilizada na Região Sul. O diretor comercial da Stara, Gilson Trennepohl, por exemplo, mostrou em Esteio toda a sua linha Masterflex, equipamentos concebidos especificamente para aquelas condições de clima e solo. ■



Vilani, da Semeato: plantio direto conquista Centro-Oeste



Melhores da Terra

A 11ª edição do Prêmio Gerdau — Melhores da Terra teve os seguintes vencedores:

Categoria Destaque

- * Triturador DPM-2 da Nogueira, de Itapira/SP
- * Colhedeira SLC 7700 turbo da SLC, de Horizontina/RS

- * Selecionador de sementes Knack-Erwico (SKE) da Imack, de Passo Fundo/RS

Categoria Novidade

- * Sistema Hydrotonic da Iochpe-Maxion, de Canoas/RS
- * Sistema Servocontrole de temperatura TC 940 da Microsyn, de Montenegro/RS
- * Distribuidor de corretivos/fertilizantes da Imasa, de Ijuí/RS

KARAKUL



RECOSTA 012 BICAMPEÃO EXPOINTER 94 CABANHA RECOSTA

KARAKUL
SUFFOLK
H. DOWN

BR 290 - km 332 - São Sepé - RS
Fones: (051) 223-4339 e 233-3187

USE CALCÁRIO



Matriz: Caçapava do Sul
CEP 96570-000 - Cx. Postal 45
Av. Pinheiro Machado, 239
Fones: (051) 732-1323 - 732-1552 - 732-2155
Fax: (051) 732-2226
Fone Fábrica: (051) 732-1827 e 732-2258

RAÇAS BOVINAS DE CORTE

ABERDEEN ANGUS

■ Primavera Stockman 7897 TE
Exp: Cab. Don Carlos -
Ayacucho-Argentina
● Flower de Paineiras 3697
Exp: Cab. Paineiras - Quaraí/RS

BLONDE D'AQUITAINE

■ Fabuleux da Estância Nova IA
Exp: Estância Nova - Palmas/PR
● Florin V2993 Laura IATE
Exp: Cab. Igrejinha - Lages/SC

BRAFORD

■ Santa Clara Cacique 381600
Exp: Cab. Santa Clara - Rosário do
Sul/RS
● Minuano 38R505
Exp: Cab. Minuano - Alegrete/RS

BRANGUS/IBAGÉ

■ Garupa 3333 38A
Exp: Cab. Azul - Uruguai/RS
● Ebano Y1692
Exp: Cab. Barra Dourada - Dourados/MS

CHAROLÉS

■ Apomedil 256 Barão
Exp: Cab. Estrela das 3 Pontas -
Lajeado/RS
● Sabrito Japonês Rascal Durandal IA
Exp: Cab. Sá Brito - Alegrete/RS

CHAROLÉS MOCHO

■ Benhur da Glória IA
Exp: Cab. Glória - S. Vicente do Sul/RS
● Apomedil 187 Jandaia
Exp: Cab. das 3 Pontas - Lajeado/RS

CANCHIM

■ Onça da Clotilde
Exp: Cab. Verde e Amarelo - Gravataí/RS
● Galáxia da Verde Amarelo
Exp: Cab. Verde e Amarelo - Gravataí/RS

CHIANINA

■ Leo GM
Exp: Cab. Três Estrelas - Guaíba/RS
● Fabiane Três Estrelas
Exp: Cab. Três Estrelas - Guaíba/RS

DEVON

■ Garupa 3892 Monumento Jacare IA
Exp: Cab. - Quaraí/RS
● Fairington de Santa Clara 120
Exp: Cab. Santa Clara - São Borja/RS

HEREFORD

■ Garupa 7091 Prime Time Banner IA
Exp: Cab. Azul - Quaraí/RS
● Danza Domino 527 IA
Exp: Cab. Santa Edwiges - S. Lourenço
do Sul/RS

LIMOUSIN

■ Marca Sol Blackout 108TE
Exp: Cab. Fazenda Negrinha -
Parapuaí/SP
● Waddles Krista 156
Exp: Estância 3M - Marilândia do Sul/PR

MARCHIGIANA

■ Lampião da Criolo
Exp: Cabanha Criolo - Guaíba/RS
● Italianíssima da Centaurus
Exp: Rancho Centaurus - S. Francisco
de Paula/RS

NELORE

■ Trunfo DBV
Exp: Agropec. Bela Vista - Santa
Maria/RS
● Kmacuru SJ
Exp: Fazenda São José - Santa
Maria/RS

NELORE MOCHO

■ Fascínio da SM
Exp: Agropec. Bela Vista - Santa
Maria/RS
● Colina DBV
Exp: Agropec. Bela Vista - Santa
Maria/RS

POLL HEREFORD

■ Garupa 6823 K. R. Enforcer IA
Exp: Cabanha Azul - Quaraí/RS
● CV Ryder T7 IATE
Exp: Cab. Vacacai - São Gabriel/RS

SALERS

● JCD 01 Hellade IA TEI
Exp: Cab. Parada - Alegrete/RS

SANTA GERTRUDIS

■ Douradinho II 2020

Estes são os grandes campeões da Expointer 94

■ GRANDE CAMPEÃO

● GRANDE CAMPEÃ

Exp: Cab. Fazenda Douradinho - Barra
do Ribeiro/RS
● Rafaela 0563
Exp: Cab. São Rafael - São Borja/RS

SHORTHORN

■ Fomento 525 IA
Exp: Cab. Fomento - Caçapava do Sul/RS
● Recreio Zook 991 IA
Exp: Cab. Recreio - Dom Pedrito/RS

TABAPUÁ

■ Abaje da EP
Exp: Cab. Estrela do Piraju -
S. Francisco de Assis/RS
● Dondoca da EP
Exp: Cab. Estrela do Piraju -
S. Francisco de Paula/RS

RAÇAS BOVINAS DE DUPLO PROPÓSITO

GIR MOCHO

■ Sucessor MP58
Exp: Cab. Marielena - Novo
Hamburgo/RS
● Sucessora MP98
Exp: Cab. Marielena - Novo
Hamburgo/RS

NORMANDO

■ I Cirus SE 875 IA
Exp: Cab. Santa Eulália - Livramento/RS
● Caillotte 735914 IA
Exp: Cab. Santa Eulália - Livramento/RS

PARDO SUÍÇO

■ Cicillo Brizola King
Exp: Cab. Vilena - S. Francisco de
Paula/RS
● Betozzo 018 Prince Talisman
Exp: Cab. Betozzo - Chapecó/SC

RED POLL

■ Colorado Magnitude 215 IA
Exp: Cab. Colorado - Alegrete/RS
● Colorado Dana 191 IA
Exp: Cab. Colorado - Alegrete/RS

SIMENTAL-FLECKVIEH

■ SE Milan
Exp: Cab. Santa Terezinha -
S. Francisco de Paula/RS
● Martín Fierro X139 Buds Exotic
Exp: Cab. La Aurora - Buenos Aires -
Argentina

RAÇAS BOVINAS DE LEITE

GIROLANDO

■ Topázio Mandingo TE
Exp: Fazenda São João - Serrania/MG
● Ervilha da Santa Izabel
Exp: Fazenda Santa Izabel - Santa
Vitória/MG

HOLANDÊS

■ Alegria Imprint Cicero



Exp: Cab. Cerrito Alegre - Arroio
Grande/RS
● Darlina Flavina Gold
Exp: Cab. Morelato - Viamão/RS

JERSEY

■ Butiá 50591 Juno Apolote
Exp: Cab. Butiá - Passo Fundo/RS
● Michele JIS Juno
Exp: Granja da Glória - Estrela/RS

RAÇAS BUBALINAS

JAFARABADI

■ Egito do Ijiquá
Exp: Cab. Fazenda Floresta -
Uruguai/RS
● Santa do Ijiquá
Exp: Cab. Fazenda Floresta -
Uruguai/RS

MEDITERRÂNEO

■ Calouro da Panorama
Exp: Fazenda Panorama - Camaquã/RS
● Panorama 898
Exp: Fazenda Panorama - Camaquã/RS

MURRAH

■ Elemento da Lomba Alta
Exp: Cab. Fazenda Lomba Alta - General
Câmara/RS
● Faída de Amelita
Exp: Cab. Fazenda Lomba Alta -
General Câmara/RS

RAÇAS CAPRINAS

ANGLONUBIANA

■ Glitter Telémaco da Semilha
Exp: Cab. Pirâmide - Mariana
Pimentel/RS
● Itajai da Tupã
Exp: Cab. Tupã - Morungava/RS

SAANEN

■ Cognac de Ômega
Exp: Cab. Ômega - Eldorado do Sul/RS
● Jacuí de Ômega
Exp: Cab. Ômega - Eldorado do Sul/RS

RAÇAS EQUINAS

ANDALUZ

■ Campino
Exp: Haras Barra do Tietê - Castilho/SP

APPALOOSA

■ Prince Lee I
Exp: Cab. Douradinho - Barra do
Ribeiro/RS
● Classic Feature SW
Exp: Haras Curral de Pedra -
Jaguarão/RS

ÁRABE

■ Prates Elko
Exp: Haras Temporal - Sentinela do
Sul/RS
● Triana NV
Exp: Haras Alameda - Gravataí/RS

CRIOULO

■ Índio Charrua
Exp: Cab. Os Charruas - Jaguarão/RS
● Moringa de Santa Edwiges
Exp: Cab. Santa Edwiges - S. Lourenço
do Sul/RS

MANGALARGA MARCHADOR

■ Falado da Coxilha Grande
Exp: Fazenda Coxilha Grande -
Camaquã/RS
● Sátira da Sedução
Exp: Fazenda Coxilha Grande -
Camaquã/RS

MANGALARGA PAULISTA

■ Horizonte do Chalet
Exp: Fazenda Chalet - Botucatu/SP
● Katira APR
Exp: Cab. Santa Clara - Caxias do Sul/RS

MORGAN

■ Conde das Cinzas
Exp: Cab. 3 Capões - Capão do Leão/RS
● Dalinda das Cinzas
Exp: Cab. 3 Capões - Capão do Leão/RS

PERCHERON

■ Itapororó 42
Exp: Cab. Itapororó - Alegrete/RS

PÔNEI

■ Zangão de La Colmena
Exp: Fazenda de La Colmena - Bagé/RS

● Bambina da Dois Piás
Exp: Haras Dois Piás - São Leopoldo/RS

QUARTO DE MILHA

■ MR Exterminator
Exp: Haras Gravataí - Glorinha/RS
● Tardee Flower
Exp: Fazenda Bomfim - Guaíba/RS

RAÇAS OVINAS

BORDER LEICESTER

■ Tahuna 3319I
Exp: Cabanha Quizília - Uruguai/RS
● Azul 22
Exp: Cab. Azul - Quaraí/RS

CORRIEDALE

■ Santa Paula M175
Exp: Cabanha Santa Paula, Rocha -
Uruguai
● Cerro Agudo 3236
Exp: Cabanha Cerro Agudo - Herval do
Sul/RS

HAMPSHIRE DOWN

■ Eskrigg 35B
Exp: Cabanha Florestal - Irati/PR
● Bazalto 633
Exp: Cabanha Coqueiro - Guabiju/RS

IDEAL

■ Ormazabal 447
Exp: Cabanha Nova Aurora -
Uruguai/RS
● Água Fria 2508
Exp: Cab. Água Fria - Santa Vitória do
Palmar/RS

ILE DE FRANCE

■ São Fernando 41
Exp: Cab. São Fernando - Santiago/RS
● São Sepé 538
Exp: Cab. Boa Vista-São Sepé/RS

KARAKUL

■ Recosta 12
Exp: Cab. Recosta - São Sepé/RS
● Bela Vista 110
Exp: Cab. Recosta - São Sepé/RS

LACAUNE

■ Dedo Verde 15
Exp: Cab. Dedo Verde - Viamão/RS
● Dedo Verde 05
Exp: Cab. Dedo Verde - Viamão/RS

MERINO AUSTRIANO

■ Garupa 4341
Exp: Cab. Azul - Quaraí/RS
● Vertentes 760
Exp: Cab. Berenice - Uruguai/RS

ROMNEY MARSH

■ Sudeley 6291
Exp: Cab. N. Sra. da Conceição -
Bagé/RS
● Santa Angélica 6182
Exp: Cab. Santa Angélica - Herval do
Sul/RS

SUFFOLK

■ Mac Aggart WG 12B
Exp: Cab. Bugre Morto - Pontão/RS
● Chapman 93036
Exp: Cab. Joaquina - Pontão/RS

TEXEL

■ GO 3031
Exp: Uprastation de Testage -
Paris/França
● LD 3018
Exp: Uprastation de Testage -
Paris/França

RAÇAS SUÍNAS

DUROC

■ Capitan Betsy Turini
Exp: Laudelino Piazza - Chapecó/SC
● Mima Capitan Turini
Exp: Laudelino Piazza - Chapecó/SC

LANDRACE

■ Gero Gerolima Reijuna
Exp: Cab. Reijuna - Getúlio Vargas/RS
● Polinésia Potential Jaqueline
Exp: Cab. Jaqueline - São Miguel do
Oeste/SC

LARGE WHITE

■ Dejota Barta Marquesa
Exp: Cab. Marquesa - Lajeado/RS
● Bonetta Complete Rodeio
Exp: José Adão Braun - Bom Retiro do
Sul/RS

SEU NOVO PARCEIRO DE MUITAS SAFRAS

Tradicionalmente os tratores agrícolas são fortes, robustos e fáceis de operar. Entretanto, para a Müller o produtor merece sempre mais. Pensando assim estamos lançando um trator que vai além do trivial.

Todos os detalhes de projeto foram direcionados para oferecer um equipamento que atenda todas as solicitações das pesadas tarefas do preparo do solo, com conforto e menores custos de manutenção e aquisição.

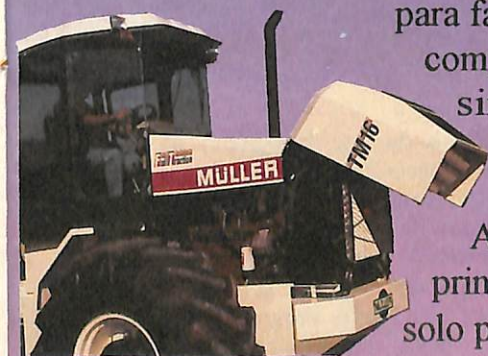
Assim é o **TM16 Full Traction**



O conforto é uma das características marcantes do equipamento. O assento, os comando e alavancas, o painel, a visibilidade total, enfim tudo foi considerado para facilitar a vida do operador. E mais, o acesso aos componentes do motor e ao radiador é fácil e rápido, simplificando as tarefas rotineiras de manutenção.

A maior produtividade de uma lavoura depende principalmente da rapidez e qualidade no preparo do solo para o cultivo. Para isto você terá um forte parceiro,

o Supertrator **TM16 Full Traction**



MÜLLER

(021) 390-7650



O grande momento dos pesos-pesados do agribusiness

Pela nona vez consecutiva, a revista **A Granja** reuniu os líderes dos setores mais expressivos da agropecuária, para a entrega do troféu **Destaques A Granja do Ano/94**. A cerimônia aconteceu no auditório da Farsul, no Parque Assis Brasil, em Esteio, e contou com a presença de inúmeras autoridades e produtores. Prestigiaram o ato o ministro da Agricultura, Synval

Guazzelli; o secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, Floriano Isolan; o representante da Assembleia Legislativa gaúcha, deputado Carlos Araújo (PDT); a secretária de Minas, Energia e Comunicações do Rio Grande do Sul, Dilma Rousseff; o presidente do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), José Cairoli; o presidente da Farsul, Régis Lopes Salles; e

o prefeito de São Francisco de Paula/RS, Moacir Albuquerque.

Os premiados são produtores rurais, empresas de serviço e industriais que representam o que de mais avançado existe no agribusiness do Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná, Distrito Federal, Santa Catarina, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro.



GRANJA DO ANO



Mesa das autoridades: presidente do BRDE, José Cairolí; secretária de Minas e Energia do RS, Dilma Rousseff; secretário da Agricultura do RS, Floriano Isolan; diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann; ministro da Agricultura, Synval Guazzelli; e o deputado Carlos Araújo, representando a Assembléia Legislativa gaúcha



O diretor-presidente de A Granja, Hugo Hoffmann, lembrou, na sua fala, o caráter democrático da promoção, onde o colégio eleitoral formado pelos milhares de assinantes da revista é quem elabora a nominata dos vencedores. “Nós servimos apenas como instrumento para a outorga dos lauréis”, reiterou, diante de uma platéia formada por produtores, empresários e imprensa.

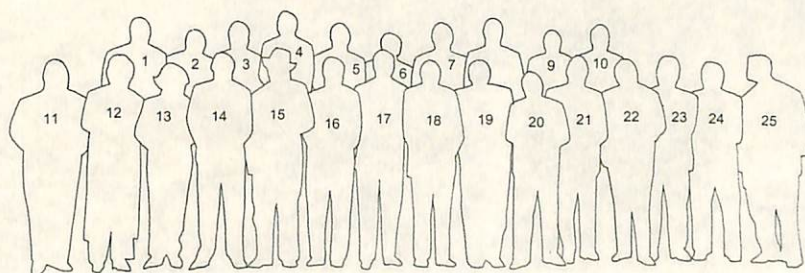
“Isso nada mais é do que uma homenagem a quem trabalha. É o reconhecimento à capacidade, à dedicação de quem produz”, disse Hoffmann. No final de seu pronunciamento, destacou que o compromisso com a permanente renovação se tornou o principal instrumento da revista A Granja nestes seus 50 anos de existência.

Vanguarda — Após a entrega dos troféus, falou pelos agraciados, o presidente da Kepler Weber, Arlindo de Azevedo Moura. O dirigente agradeceu a distinção dos leitores, destacando que sempre viu a revista do líder rural como um pólo de divulgação da vanguarda técnica e cultural, e aproveitou a oportunidade para fazer uma análise dos desafios com que se depara o mundo moderno. Disse que a liderança de mercado, exercida por muitos dos presentes, é resultado de um processo natural e de longa data, fruto da competição e da teimosia com a eficiência assumida pelas

empresas vencedoras. “Queremos vislumbrar um futuro melhor, com

nossa imensa área agricultável preenchida por plantações, utilizando equipamentos e mão-de-obra qualificada, a fim de que se encontre um coeficiente mais justo de distribuição de renda, para que as camadas menos privilegiadas alcancem melhor condição de vida material e se tornem consumidoras”, arrematou Arlindo.

Política agrícola já — A palavra final do encontro coube ao ministro Synval Guazzelli, lembrando que sua tarefa, no governo, tem sido a de corrigir as distorções que comprometem o setor primário, sobrando pouco tempo para planejar o futuro. Prometeu, no entanto, se empenhar num projeto de política agrícola, para deixar uma semente para o próximo presidente. Só a tão desejada política para o setor, previu Guazzelli, poderá levar o Brasil rumo à competitividade. “Temos que nos preparar para sermos competitivos dentro da realidade internacional, onde é importante definir o papel do crédito, da pesquisa científica, da extensão e da comercialização de produtos.” Só desta maneira, frisou, é que a agricultura poderá ser a grande alavanca do desenvolvimento, dando sustentação a qualquer projeto de estabilização da própria economia nacional.



1 - Sebastião Guedes

2 - Arlindo Moura

3 - Sigfrid Kwast

4 - Jorge Logemann

5 - Mário Wagner

6 - Luiz Pinazza

7 - Antônio C. de Souza

8 - Sérgio Triska

09 - Luiz da Silva

10 - Sebastião Carvalho

11 - Eurico Dorneles

12 - Telma Maeda

13 - Lila Tellechea

14 - Albert Kuipers

15 - Elvino Flores

16 - Fábio Rosso

17 - Hugo Hoffmann

18 - Synval Guazzelli

19 - José Pasquotto

20 - Armando Garcia

21 - Murilo Flores

22 - Germano Becker

23 - Astor Hauschild

24 - Sérgio Pancere

25 - Floriano Isolan



Lila Tellechea, da Cabanha Paineiras, recebe o Destaque Equinos das mãos de Hugo Hoffmann

Albert Kuipers, da Batavo, recebe o Destaque Pecuária de Leite do ministro Synval Guazzelli

O compromisso com a permanente renovação é o principal instrumento da revista A Granja, nestes 50 anos



Astor Hauschild, da Purina, exibe o seu Destaque Nutrição Animal, entregue pelo industrial Sérgio Schapke

Sebastião Guedes, da Bayer, recebe o troféu Destaque Defensivos Animais de José Carlos Cairoli



Luiz Antônio Pinazza, da Agrocere, recebe o Destaque Sementes das mãos do prefeito Moacir Albuquerque



Jorge Logemann, da SLC, recebe o Destaque Máquinas de Colheita do deputado Carlos Araújo



Sigfrid Kwast, da Carborundum, recebe o Destaque Sistema de Irrigação de Régis Lopes Salles



Luiz da Silva, da Cyanamid, recebe o Destaque Defensivos Agrícolas da secretária Dilma Rousseff



Telma Maeda, da Fazenda Mitacoré, recebe o Destaque Produtor de Milho de Hugo Hoffmann



Sebastião Carvalho, da Fazenda Itamaraty, recebe o Destaque Produtor de Soja do ministro Synval Guazzelli



Fábio Rosso, da Coopervale, recebe o Destaque Produtor de Trigo das mãos do secretário Floriano Isolan



Armando Garcia de Garcia recebe o troféu Destaque Ovinocultura do secretário Floriano Isolani



Élvio Flores, da Sadia, exibe o Destaque Suinocultura, entregue pelo deputado Carlos Araújo



Roberto Pinto, da Granja Rezende, recebe o Destaque Avicultura das mãos da secretária Dilmá Roussef



Antônio Carlos de Souza, da Iochpe-Maxion, recebe o Destaque Tratores de Hugo Hoffmann



Mário Wagner, da Semeato, recebe o Destaque Implementos de Preparo de Solo e Plantio das mãos de Synval Guazzelli



Germano Becker, da Trevo, recebe o Destaque Adubos e Corretivos do secretário Floriano Isolani



Arlindo de Azevedo Moura, da Kepler Weber, recebe o Destaque Silos e Armazenagem de Sérgio Schapke



Sérgio Triska, da Mercedes-Benz, recebe o Destaque Caminhões e Utilitários de José Carlos Cairoli



Eurico Dorneles recebe o Destaque Produtor de Arroz das mãos do prefeito Moacir Albuquerque



Murilo Xavier Flores, da Embrapa, recebe o Destaque Pesquisa Agropecuária do deputado Carlos Araújo



Sérgio Pancere, da Coamo, recebe o Destaque Cooperativismo das mãos de Régis Lopes Salles



José Ernesto Pasquotto, do Banco do Brasil, recebe o Destaque Bancos da secretária Dilmá Roussef

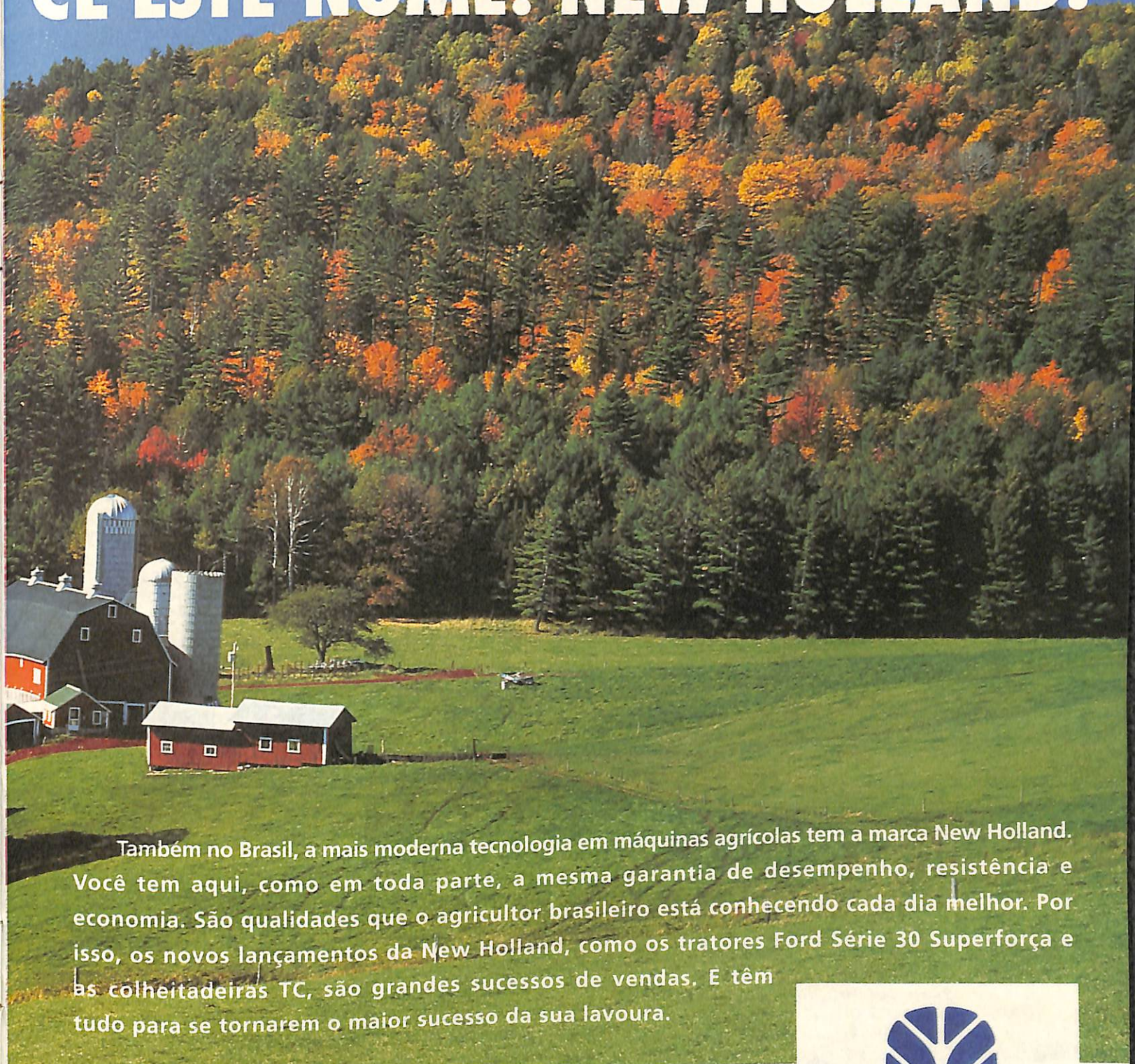
NO MUNDO ONDE O HOMEM PLANTA CRES

A população do planeta dobrou nos últimos 100 anos, e vai dobrar de novo nos próximos 50. Mas a fonte de alimentação continua a mesma: a terra. Cada vez mais, a humanidade precisa multiplicar a produtividade.

A New Holland é líder mundial em máquinas agrícolas, produzindo os mais avançados equipamentos.



INTEIRO, CE ESTE NOME: NEW HOLLAND.



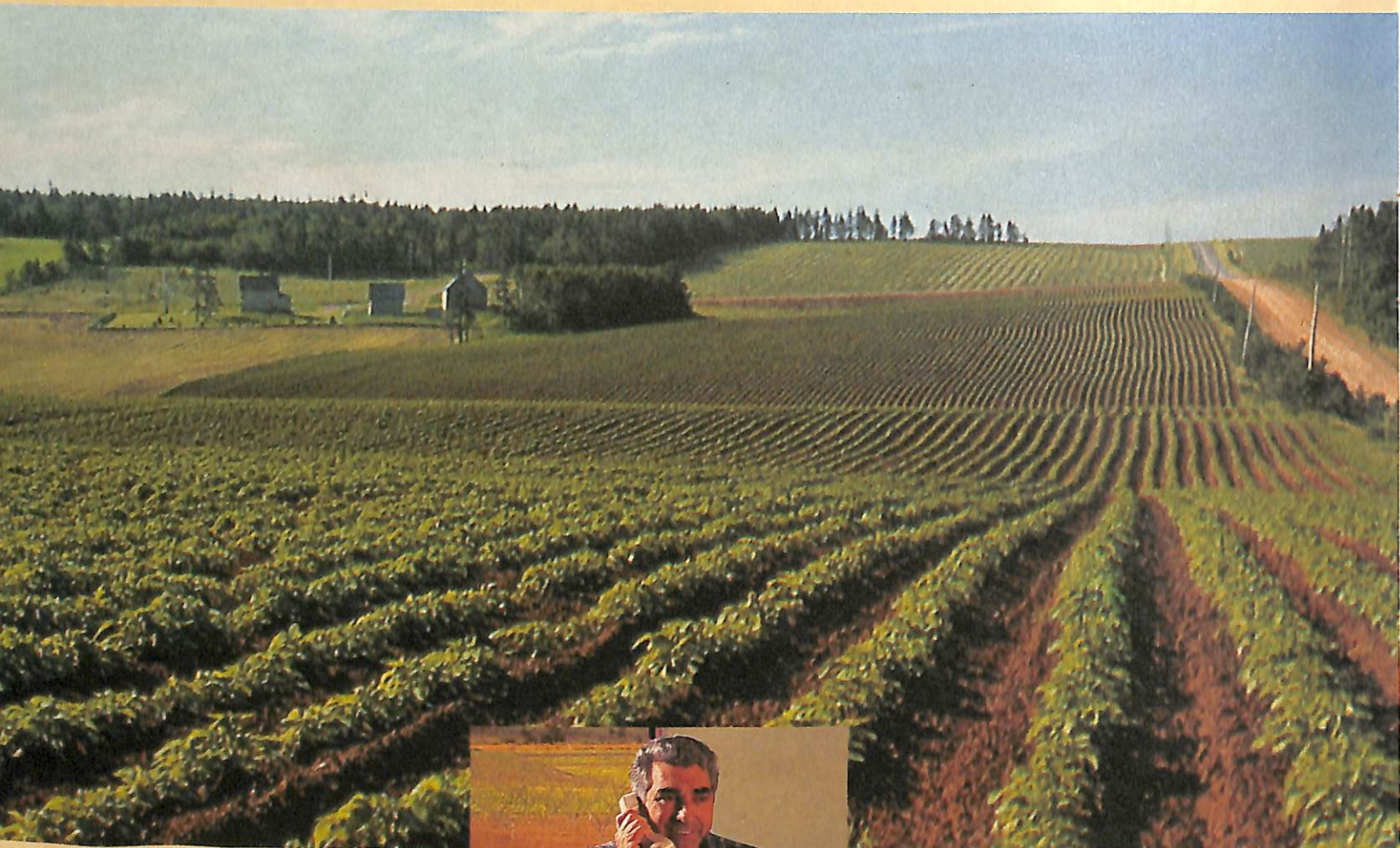
Também no Brasil, a mais moderna tecnologia em máquinas agrícolas tem a marca New Holland. Você tem aqui, como em toda parte, a mesma garantia de desempenho, resistência e economia. São qualidades que o agricultor brasileiro está conhecendo cada dia melhor. Por isso, os novos lançamentos da New Holland, como os tratores Ford Série 30 Superforça e as colheitadeiras TC, são grandes sucessos de vendas. E têm tudo para se tornarem o maior sucesso da sua lavoura.



NEW HOLLAND

***O time vencedor.
No mundo inteiro.***

O Governo do Estado e a CRT estão investindo em quem produz.



Programa RURALCEL para ampliação da Telefonia Rural.



*Já que o trabalhador do campo está
investindo no Rio Grande, nada mais justo*

*do que o Rio Grande fazer o mesmo por ele. Com o Programa Ruralcel
para ampliação da Telefonia Rural, o produtor do campo terá a agilidade
e a qualidade da tecnologia de ponta.*

*E para você ter uma idéia exata das vantagens que isso trará,
basta dar uma olhada nos números: enquanto foram necessários quinze
anos para a instalação de 2000 terminais rurais, utilizando o sistema
convencional via rádio, a CRT, com esta tecnologia, triplicará a rede
existente em menos de um ano. Com isso, o
trabalhador rural vai chegar ainda mais longe.*

E o Rio Grande também.



CRT

**SECRETARIA DE ENERGIA,
MINAS E COMUNICAÇÕES**

**GOVERNO
DO ESTADO**



**CRT. MELHOR EMPRESA DE
SERVIÇOS PÚBLICOS DO BRASIL**

MILHO



Foto: Eduardo Sawasaki/AC

O bom começo é a raiz do sucesso

Técnicos paulistas ensinam o passo-a-passo de uma lavoura produtiva.

O produtor só precisa seguir à risca as recomendações

Cibele Vieira

Detentor de um mercado que consome tudo o que é produzido no País, o milho está se tornando um filão interessante para quem investe em tecnologia. “Para ter lucro, é preciso plantar empresarialmente”, dizem os técnicos. Em outras palavras, isso significa que a cultura responde com alta produtividade quando é planejada e conduzida tecnicamente em todas as etapas. Coisa de quem tem muito dinheiro? Não, respondem os especialistas. Coisa de quem tem informação.

Qualquer produtor (grande, médio ou pequeno porte), pode ter acesso hoje a tecnologias de produção de milho adequadas para seu caso. Quem garante é o agrônomo Walter Holtz Mereg, da Cati, órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo e ex-presidente da Associação Brasileira de Milho e Sorgo. “Apesar da disponibilidade de informações, a produtividade média na maioria das lavouras sem irrigação é de 5.000 kg/ha, porque os produtores não consideram pequenos

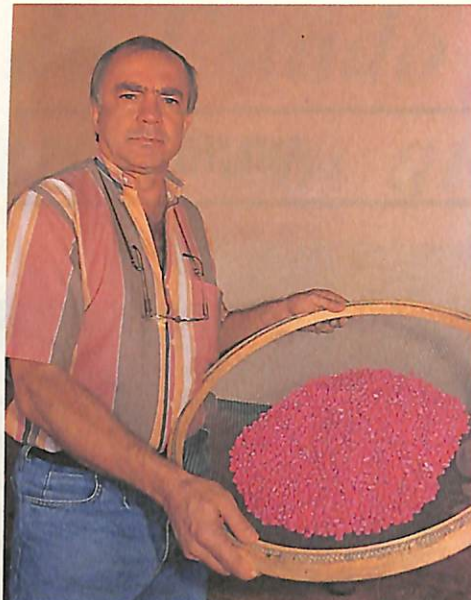
cuidados que são muito importantes para o cultivo correto. Por outro lado, quem adota as técnicas recomendadas alcança 10.000kg/ha”, afirma Mereg.

O plantio do milho da safra de verão em São Paulo é feito entre os meses de outubro e novembro. O planejamento, entretanto, deve começar em julho com a escolha da área e o envio de amostras do solo para análise. A área de cultivo precisa ter solo profundo e bem drenado, pois a raiz é profunda, quase do mesmo tamanho da planta.

Análise do solo é fundamental — Os técnicos são unânimes em afirmar que a “análise de solo é uma providência imprescindível e barata”. Em São Paulo, os preços dos laboratórios variam entre R\$ 6,00 e R\$ 10,00 por análise. As amostras podem ser enviadas por correio, e os resultados retornam em cerca de 15 dias. O pesquisador Bernardo van Raij, da Seção de Fertilidade do Solo e Nutrição de Plantas do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), explica que “esta análise indica a acidez do solo, a necessidade de calagem e a adubação adequada ao cultivo pretendido”. Para o milho, o pesquisador salienta que é bom solicitar ao laboratório a inclusão da análise de micronutrientes, principalmente para zinco, porque sua ausência no solo pode reduzir a produção. A calagem deve ser feita, preferencialmente, 90 dias antes do plantio. Para melhor resultado, metade da quantidade recomendada é aplicada antes da aração e o restante após a gradeação.

A aplicação de calcário precisa de tempo para agir no solo. Quanto antes a aplicação, melhor o efeito, explica Bernardo. “Mas se o agricultor se atrasar, ainda assim é bom fazer a calagem, com o cuidado de incorporar bem o calcário ao solo e contar com uma chuva entre a aplicação e o plantio”. Caso não a faça, deve optar por sementes de cultivares tolerantes à acidez do solo, pois a presença do alumínio impede o desenvolvimento radicular da planta.

Semente certa determina sucesso — A compra da semente é uma das primeiras providências para quem quer



Merege: “Não compre sementes na última hora”

plantar um bom milho. O agrônomo Walter Merege conta que muitas vezes o produtor segue todas as etapas de for-

ma correta, mas deixa para comprar as sementes muito próximo da data de plantio e acaba constatando que os melhores cultivares estão esgotados. “A partir de setembro, os bons somem do mercado e os preços sobem”, ele frisa. Além da antecedência, o agricultor deve estar atento à data de validade do produto e comprar todo o lote com a mesma peneira (medida utilizada na classificação dos grãos), com o mesmo percentual de germinação e vigor, conseguindo assim um plantio uniforme.

As peneiras menores são as mais indicadas porque o número de sementes por quilo é maior. A Secretaria de Agricultura paulista realiza anualmente testes regionais de avaliação de cultivares, em conjunto com seus órgãos de pesquisa, extensão, produtores de sementes e cooperativas. “Nesses testes são selecionados os cultivares que tiveram me-

Tecnologia certa para cada cultivar, em SP

ALTA TECNOLOGIA	BAIXA TECNOLOGIA
- Sementes mais caras e mais produtivas - Resistentes às principais doenças da cultura - Porte médio a baixo para facilitar colheita mecânica - Cultivar resistente ao acamamento e quebra do colmo	- Sementes mais baratas - Resistentes às principais doenças da cultura - Tolerantes a acidez do solo
Pioneer 3041, ICI 8452, Cargil 901, Dina 170, XL 660, AG 122, AG 612, Cargil 805, XL 380, XL 370, Agromen 2007, Dina 70, ICI 8447, G 550, ICI 8568	Contimax 322, Cargil 425, BR 201, Cargil 125, Cargil 525, Cargil 701, AL 25, IAC Iaiuba, AL 34, AG 303, AG 106, XL 678, Cargil 135
Fonte: IAC / SP	

FIDA
CALCÁRIO
IRMÃOS CIOCCARI CIA. LTDA.

**QUALIDADE
EM CALCÁRIO, TRANSPORTE
E APLICAÇÃO**

CALCÁRIO FIDA

**MAIS PRODUTIVIDADE
EM SUA LAVOURA**

Matriz: Caçapava do Sul - RS - CEP 96570-000 - Caixa Postal 45
Fones: Esc. (051) 732-1323 e 732-1552
Fab. (051) 732-1827 - Fax (051) 732-2226

lhor comportamento (no mínimo, por dois anos), em diferentes condições de cultivo”, segundo informações do pesquisador Eduardo Sawazaki, coordenador dos testes regionais pelo IAC (ver quadro). Existe, entretanto, uma lista maior (cerca de 160 cultivares) elaborada pelas Comissões Técnicas dos Estados, com orientação do Ministério da Agricultura, que serve de parâmetro oficial para concessão de financiamentos e seguros. Essas listagens podem ser solicitadas junto às secretarias estaduais de Agricultura.

Sem pressa no plantio — Durante o processo de preparo do solo para plantio, o agricultor pode, com a simples regulação do arado, evitar problemas de erosão. Walter Merege explica que se a aração for feita todos os anos na mesma profundidade, com certeza haverá problemas sérios de impermeabilização do solo. Por isso, a recomendação é regular o implemento em diferentes profundidades a cada ano. “Poucos centímetros de diferença já resolvem o problema”, afirma ele.

A melhor forma de evitar as pragas do solo e as que ocorrem no início da cultura (principalmente elasmô e lagarta-rosca) é o tratamento das sementes antes do plantio. Essas pragas, de acordo com Sawazaki, atacam as plantas sem que se conheça nenhum tratamento eficaz depois do plantio. As sementes são tratadas com inseticidas sistêmicos. Como os produtos utilizados são tóxicos, ele alerta os produtores para que consultem um técnico especializado, para o perfeito manuseio e dosagem do produto.

No momento da semeadura é preciso ter calma, alertam os técnicos. Os detalhes mais importantes nessa etapa são a regulação da semeadeira, pelo menos uma vez por dia, e não deixar o trator ultrapassar a velocidade média de 5 a 6 quilômetros por hora. “As semeadeiras não conseguem manter a mesma regulação de um dia para o outro, e têm se mostrado inadequadas com velocidades acima desse limite”, frisa Merege. O resultado, caso estas recomendações não sejam seguidas, “é perda de sementes e de área, pois o plantio fica desuniforme”.

Em São Paulo, se perde cerca de 40% da área plantada com milho, pois os estandes são formados, em média, com 3 plantas por metro linear, enquanto o estande ideal é formado por 5 plantas/metro. Mantendo a quantidade de 7 a 8 sementes bem distribuídas por metro linear no momento do plantio, o



População ideal: 50 a 60 mil plantas por hectare evitam prejuízo

agricultor terá uma população de 50 a 60 mil plantas por hectare no momento da colheita. O mínimo que se pode esperar de rendimento em uma lavoura conduzida tecnicamente para sustentar o custo de produção é 5.000kg/ha. “Menos que isso é prejuízo certo”, afirma o agrônomo paulista. Ele acrescenta que todos deveriam buscar a média de 10.000kg/ha, que é perfeitamente possível com utilização correta da tecnologia disponível.

Adubação é um bom negócio — “O hábito de usar sempre as mesmas e tradicionais fórmulas de adubação deve ser abandonado pelos produtores que querem gastar menos e produzir mais”, alerta o especialista em nutrição de solos do IAC, Bernardo van Raij. Segundo ele, a repetição da mesma formulação todos os anos, sem levar em conta as reais necessidades do solo, é um péssimo negócio. A análise do solo dá o referencial exato de quanto aplicar de cada insumo. A crise econômica, entretanto, obriga o agricultor a “baratear” seu custo de produção. Se for necessário diminuir a quantidade de adubos, por problemas de custo, a diminuição deve ser proporcional, um pouco no plantio e um pouco na cobertura, mas nunca eliminar uma das etapas de adubação, alerta van Raij. Ele acrescenta que “a adubação de cobertura pode ser responsável pela metade da produção, o que dá uma idéia do prejuízo, caso seja eliminada”.

A adubação de cobertura fornece nitrogênio para a planta, elemento básico, necessário até o florescimento. A falta desse insumo provoca a requeima da planta (amarelecimento de baixo para cima). A aplicação ideal da adubação

de cobertura é feita na quantidade de 1/3 do total recomendado aos 30 dias da germinação, e os 2/3 restantes próximo ao florescimento (cerca de 60 a 70 dias após a germinação). Em termos de investimento, a adubação correta proporciona de R\$ 2,00 a R\$ 3,00 de ganho, para cada real investido. O nível de adubação deve ser ajustado à meta de produção, ou seja, quem quer colher mais precisa adubar mais, destaca van Raij. No caso da calagem, que tem efeito por vários anos, o retorno, para o período de 4 a 5 anos, é de R\$ 10,00 a R\$ 20,00, por cada real gasto. “Os grandes empresários do campo já descobriram que adubar corretamente é um excelente negócio, independente do tamanho da lavoura, e essa descoberta precisa ser feita pelos pequenos agricultores que querem crescer”, conclui van Raij.

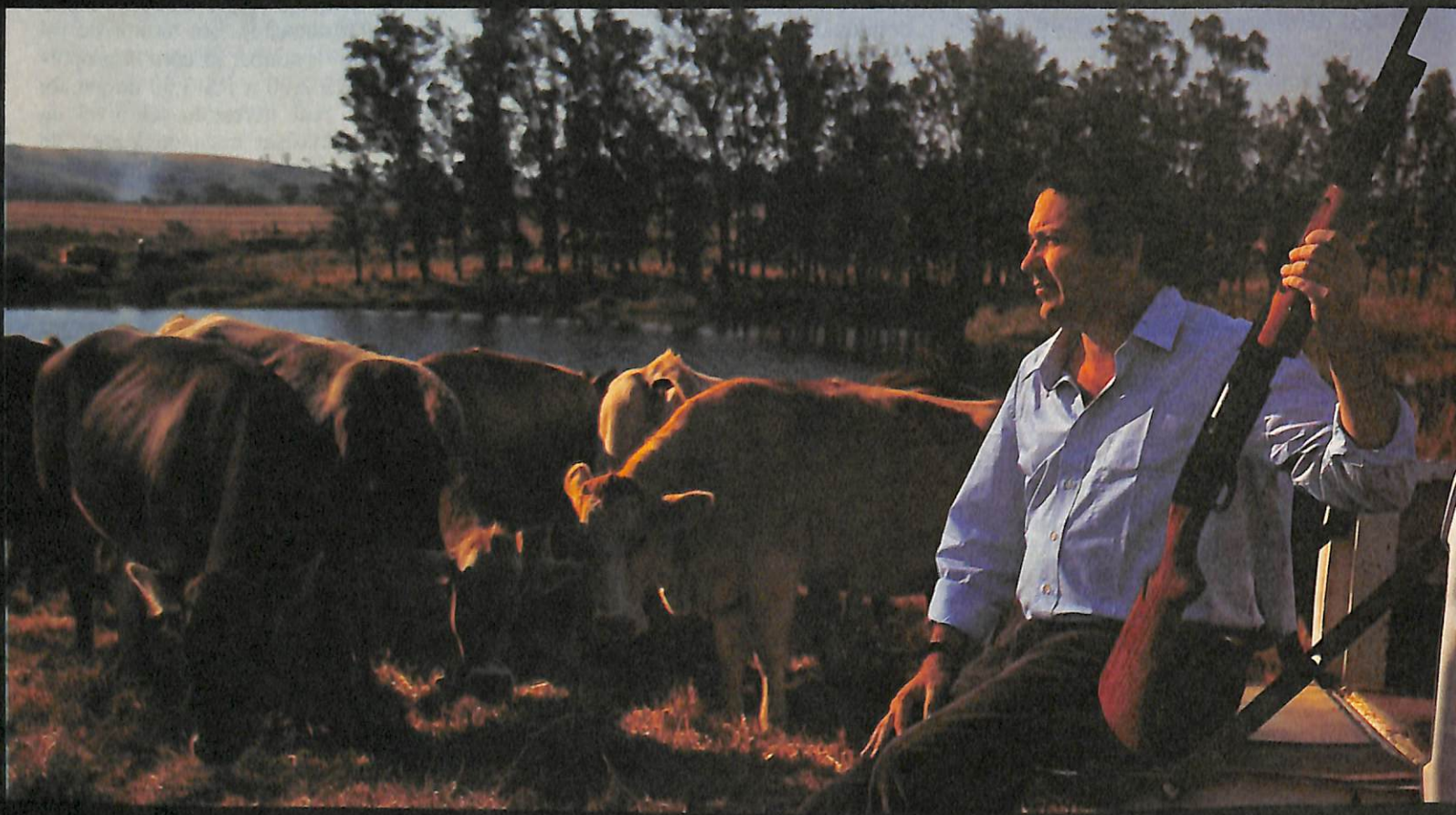
Uma dica para técnicos que trabalham na orientação de adubação: no próximo ano, o Instituto Agrônomo lança a atualização do Boletim 100, uma publicação com tabelas de adubação para cerca de 200 culturas. A tabela detalhada da cultura do milho já está com a versão preliminar concluída e foi publicada no boletim Informações Agronômicas da Potafos (Associação Brasileira para Pesquisa da Potassa e do Fosfato).

O milho é uma planta domesticada que invadiu o habitat natural do mato. Os dois não convivem amistosamente, por isso o agricultor precisa controlar a vegetação nativa, seja com uma aplicação de herbicidas ou com o cultivo mecânico em duas etapas (a primeira entre os 20 e 30 dias após a germinação, e a segunda aos 30/40 dias, na época da adubação de cobertura).

Decidiu comprar uma arma?

PUMP

A arma ideal para defesa da sua fazenda.



A lei permite ter uma Pump na fazenda?

Sim, a Pump é uma arma liberada para uso civil e sua aquisição depende do registro concedido pelas autoridades competentes. Os documentos são os mesmos exigidos para a compra de um revólver ou pistola.

Qual é a munição ideal para a defesa da sua fazenda?

Para a defesa da residência o ideal é o cartucho "Home Load", que é extremamente eficiente a curtas distâncias. Para distâncias longas, existem três opções de cartucho: 3T, SG e Balote.

Ela é uma arma segura?

A Pump vem com um dispositivo de segurança que bloqueia o mecanismo. É uma trava de gatilho que previne disparos acidentais. Mesmo assim, como toda arma, é recomendável que ela seja guardada longe do alcance de pessoas não autorizadas.

É necessário praticar com a Pump?

Como qualquer arma, a Pump precisa ser acionada de 6 em 6 meses para se manter em ótimas condições de uso. E lembre-se: qualquer munição guardada por longo tempo pode eventualmente falhar.



CBC 12



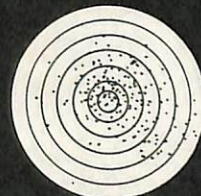
Para os americanos, a "Pump" calibre 12 é a arma ideal para a defesa da propriedade rural. Ela apresenta muitas vantagens em relação às demais armas, curtas ou longas, as quais exigem muito treinamento para que se atire em momentos de extrema tensão. Já com a **Pump CBC 12**, com um único disparo, pode-se cobrir um alvo, a 10 metros de distância, com centenas de bacos de chumbo, com a munição Home Load, a ideal para a defesa da casa da fazenda. Seus bacos não atravessam portas e paredes, não existindo assim o perigo da bala perdida, evitando que inocentes sejam feridos. Para a defesa do campo, existem três opções: cartucho 3T, carregado com 33 bacos de 5.50 mm (efetivo até 25m); cartucho SG, carregado com 9 bacos de 8.40 mm (efetivo até 35m); ou cartucho com projétil singular, balote com 24.8 g (efetivo até 50m). A Pump possui um dispositivo que permite o descarregamento dos cartuchos alojados no tubo de depósito, mediante recuo da telha. Com isso, os diversos tipos de cartuchos são trocados sem nenhum perigo e com extrema facilidade, fazendo com que a Pump seja extremamente útil na defesa de todos os lugares da sua fazenda. O poder de intimidação da **Pump CBC 12** é tão grande, que muitas vezes o invasor se afasta, evitando o confronto. A **Pump CBC 12**, para maior segurança, vem com um dispositivo que impede seu uso por pessoas não autorizadas. Isso é importante, especialmente para quem tem criança em casa. Existe inclusive um vídeo que ajuda a melhor compreender a **Pump CBC 12**, tornando seu manejo simples até mesmo para quem nunca teve uma arma. A **Pump CBC 12** é versátil, podendo utilizar cartuchos para defesa, competição ou caça. Basta substituir o cano por um de 30 polegadas e ela se transforma numa eficiente arma para tiro ao prato ou caçadas.



Com o revólver ou pistola você só dá **1 tiro** cada vez que aperta o gatilho.



Com a Pump CBC 12 você manda **33 bacos de chumbo**, com um único disparo, utilizando o cartucho 3T.



E com o cartucho "HL" então, o alvo fica inteiramente saturado com **centenas de bacos**.

Quantos cartuchos carrega a Pump CBC 12?

Depende da munição que você escolher.

9 cartuchos "Home Load" ou 8 cartuchos comuns ou

7 cartuchos Magnum.

Ela não é pesada demais?

A Pump tem praticamente o peso de uma espingarda comum.

Existem 13 modelos Pump de vários tamanhos.

A Pump é fácil de limpar?

Você desmonta a Pump para limpeza básica, sem usar qualquer ferramenta, facilitando sua correta manutenção.

Quais tipos de cartucho existem em calibre 12?

O cartucho 12 é um dos mais versáteis que existem, com muitas variações de carga e tamanhos de chumbo.



Companhia Brasileira de Cartuchos

Av Humberto de Campos 3220
09400 000 Ribeirão Pires SP
Tel 011 742 7500
Fax 011 742 6099
Telex 11 44007 CBCA BR

À VENDA EM TODAS AS CASAS DE CAÇA E PESCA.

Vamos DIRETO ao Assunto:

**COMBINE BAIXO CUSTO,
COM ALTA QUALIDADE DE PULVERIZAÇÃO.**

BICOS DE KEMATAL JATO PLANO (LEQUE)

- * Bicos de Baixo Volume
50 litros/hectares.
- * Bicos especiais
de baixa deriva.
- * Menor quantidade
de gotas pequenas.
- * Tão resistentes
quanto aço inox.
- * Alta tecnologia
a baixo custo.

A Jacto coloca à disposição do Plantio Direto o que há de mais moderno em tecnologia de bicos de pulverização. Kematal. Plástico de nova geração "engineering plastic".

**BICOS DE BAIXA PRESSÃO
BAIXO VOLUME
E BAIXA DERIVA**

Aprovados segundo normas
internacionais

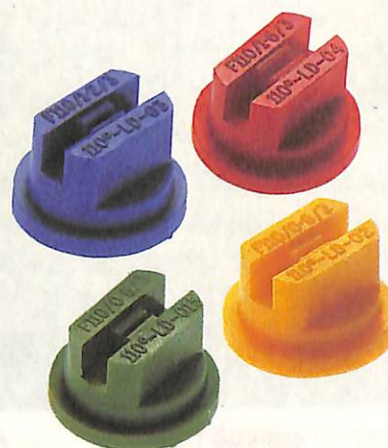
Passe no Revendedor Jacto
mais próximo e faça o seu pedido

SÉRIE 110 SF



SÉRIE 110 LD

Baixa Deriva



BICOS E ACESSÓRIOS

MECANIZAÇÃO



Foto: A Granja

A forma certa de carregar o grão

*O manejo correto da graneleira
é a melhor forma de evitar as perdas pós-colheita
até o silo*

Afonso Peché Filho

Idealizada para servir de ligação entre a colhedeira, o caminhão e o armazém, a carreta graneleira é um implemento que freqüentemente torna-se indispensável em determinados locais de colheita, como no caso do arroz irrigado.

Pelas suas peculiaridades, as carretas graneleiras têm a finalidade de receber o grão, transportá-lo e descarregá-lo no local de secagem ou armazenamento. O recebimento do grão ocorre de duas for-

mas: no campo, estático, e em movimento.

O recebimento estático é quando a carreta fica posicionada no carreador ao lado da área que está sendo colhida e no momento em que o reservatório de grãos da colhedeira estiver cheio, a máquina vai até a lateral e descarrega no interior da carreta graneleira. Este método é indicado onde as lavouras ainda estão em terrenos encharcados ou pôlderes totalmente tomados de água, e a colhe-

deira utiliza esteiras, em vez de rodados.

A descarga em movimento ocorre em terrenos firmes, geralmente secos, e é utilizada em soja e milho. A carreta é tracionada em sentido paralelo à colhedeira, e esta, em movimento simultâneo, colhe e descarrega o grão diretamente no interior do depósito da carreta.

O projeto de uma carreta graneleira é relativamente simples, e seus principais



**A ALFAFA
QUE O BRASIL
PLANTA**

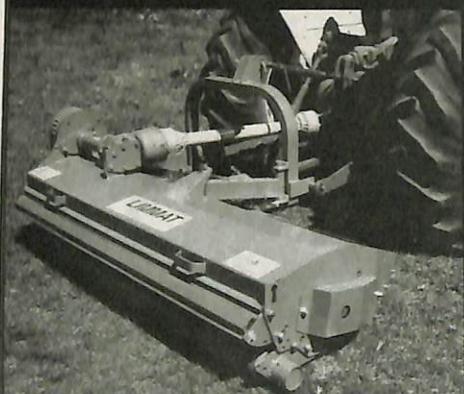


Semente é o nosso chão.

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

Estrada da Arroeira, 90 Eldorado do Sul RS
Cx. Postal 30 - CEP 92990-000
Fone (051) 481 3377 - Fax (051) 481 3838

Trituradores Importados



Ferramentas com aço forjado
Para roçadas pesadas e triturar
galhos de até 10 cm de diam.
Larg. de corte de 200 e 225 cm.
Para tratores de 50 a 70 CV

Importação direta, preços acessíveis.
Financiamento até 2 anos.
Pronta entrega. Peças de reposição

LIMMAT

Importadora de Equipamentos Agrícolas Ltda.
Importer of Agricultural Equipments Ltd.

Fone/Fax (054) 231.3634

Cx.P. 252 - 95.200-000 Vacaria-RS



Na lama: buscando o grão aonde o caminhão não chega

pontos são o chassi, o depósito graneleiro, o rodado e os mecanismos de descarga. Os chamados acessórios opcionais são específicos de cada modelo e variam de fábrica para fábrica. Os modelos de chassi procuram atender aos tipos de carretas de dois ou quatro eixos.

O chassi é a parte da carreta que recebe a estrutura do depósito graneleiro, servindo também de suporte para as peças orgânicas, cabeçalho de engate e sistema de rodado. É uma das partes mais reforçadas e pode ser em monobloco ou articulado. O chassi em monobloco é indicado para carretas que têm somente uma linha de rodado, as vezes com dois ou quatro pneus. Na maioria dos casos, o cabeçalho de engate está preso próximo ao rodado, conferindo grande manobrabilidade para a carreta. O chassi articulado é utilizado sobretudo em carretas mais compridas, com grande capacidade de carga, e frequentemente com quatro rodas, com o cabeçalho apresentando-se em quinta-rodada. O eixo do rodado é preso em uma estrutura transversal ao posicionamento das longarinas. Construído com vigas "U" com 6 ou mais polegadas, o chassi confere à carreta mais robustez e resistência no transporte de cargas severas.

O depósito ou caixa graneleira é a parte do implemento responsável pela capacidade de armazenamento. Acompanhando as características do chassi, a caixa pode ser de dois tipos, funil ou retangular com fundo em "V" dotado de mecanismos transportadores. O que mais varia no depósito são as suas medidas e, conseqüentemente, sua capacidade de carga para os diferentes tipos de cereais. Em carretas com depósitos do tipo funil, podemos ter modelos com

capacidade desde 3 mil quilos ou 50 sacos de soja ou arroz, até 10 mil quilos ou 167 sacos, sendo que essas medidas variam principalmente no sentido do comprimento da caixa. Em depósitos com caixa retangular, os modelos apresentam capacidade de carga que vai de 3 mil quilos ou 50 sacos, até 20 mil quilos ou 333 sacos, com as variações dimensionais sempre ocorrendo no comprimento.

Normalmente, a largura do depósito vai de 2 a 3 metros, dependendo do modelo. Para carretas do tipo funil a largura normalmente é de 2,30 metros, enquanto em carretas de quatro rodas a largura média fica acima de 2,50 metros.

Um outro fator considerável é a altura total das carretas, sendo que os implementos de duas rodas, devido ao pequeno comprimento, geralmente são mais altos, e isso faz com que o rodado seja compatível com a carga e a instabilidade, devido à altura. Normalmente, as rodas de carretas com depósito do tipo funil são largas e altas, com aros idênticos aos de rodados traseiros de tratores, com medidas do tipo 15 x 30, 18 x 26, 15 x 34, e os pneus, com 8 a 12 lonas. Em carretas de quatro rodas, os modelos apresentam aros do tipo 750 x 16, 900 x 20, 1100 x 22, e pneus do tipo 6,50 x 16 e 7,50 x 16.

É sempre importante lembrar que os pneus de carretas graneleiras, seja qual for o modelo, devem ser reforçados com um número maior de lonas e adequados para receber uma quantidade elevada de peso, por um período longo de trabalho.

A importância da descarga — O sistema de descarga de grãos é pratica-

mente idêntico em todos os modelos oferecidos no mercado brasileiro. Basicamente, todas as carretas graneleiras utilizam condutores internos e elevadores do tipo rosca sem-fim ou caracóis, que são acionados pela tomada de potência do trator (TDP), através de eixo cardã. As peças de transmissão interna às vezes compõem uma caixa de transmissão e, em outros modelos, utilizam correias e polias. O sistema de descarga em geral é dividido em duas partes: a interna, situada no fundo da carreta, e outra externa, constituindo o tubo de descarga. O diâmetro da chamada rosca sem-fim é o fator que mais influencia na rapidez de descarga, destacando-se como fator de seleção na hora da compra. A altura de descarga está na faixa de 4 metros, variando entre 3,4 e 4,40. O material empregado na construção de tubos condutores e nas roscas sem-fim é de grande importância, pois são esses componentes que apresentam maior probabilidade de desgaste, por serem a parte orgânica da máquina, sujeitos a todo tipo de atrito provocado pelas sementes. Normalmente, o material empregado, quando laminado a frio, tem mais resistência e proporciona maior



Descarga: lenta para evitar quebras

durabilidade ao sistema. Vários são os modelos que apresentam sistemas de descarga através de aberturas laterais, que funcionam com a gravidade e são utilizadas como ensacadoras.

O fluxo de descarga é controlado por dois pontos importantes. Um está ligado à velocidade de rotação dos caracóis, que normalmente está dentro da recomendação universal, de 540rpm na TDP do trator. Esse valor não deve ser alterado nem para mais nem para menos, porque os mecanismos de transmissão interna foram projetados para operar nessa rotação, e todos os cálculos de movimento, resistência, vibrações e capacidade operacional estão dentro dessa faixa. Assim, qualquer al-

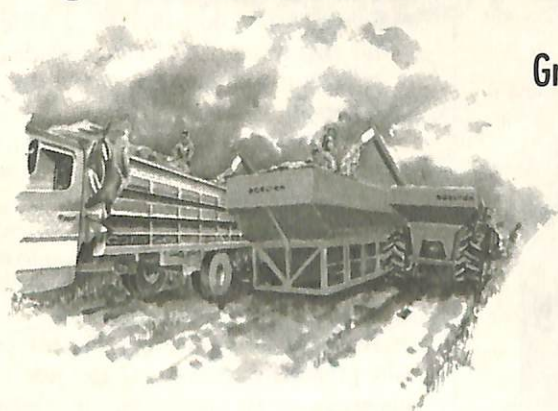
teração de rotação pode afetar o bom desempenho do sistema. O outro ponto que interfere no fluxo de descarga é a taxa de alimentação de cada grão para os caracóis, que é regulada por um sistema de registro da vazão interna, através da abertura ou fechamento do orifício inferior das calhas centrais.

A velocidade de descarga pode influenciar na quebra de grão, e deve ser ajustada a um fluxo que propicie um mínimo de quebra, sendo inadmissível que o sistema de transporte via carreta venha a contribuir para a perda de qualidade do cereal.

Acessórios — Os acessórios opcionais são importantes fatores na escolha de um modelo, no momento da compra. Para maior comodidade de manejo do tubo de descarga, há os tipos que apresentam controle remoto, que funciona com o auxílio de pistões acionados hidráulicamente. Esse incremento dá conforto ao operador e propicia mais rapidez e segurança no manuseio do tubo. Através de sistemas hidráulicos, há acessórios que possibilitam regulação de aberturas no sistema de vazão interna de grãos para os caracóis. Um tipo de acessório importante ligado à vazão

BOELTER

O GRANDE NOME EM GRANELEIROS



Graneleiros e Silos Móveis para transporte, armazenamento intermediário e distribuição de grãos.

BOELTER
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

QUEM USA BOELTER FAZ O MELHOR USO DA TERRA

simad

BR 290 - Trevo de acesso a Gravataí - Fone/Fax (051) 488 3522 Telex 512151 - Cx. Postal 196 CEP 94.000-970 - Gravataí / RS.

é o sistema de embreagem acionado automaticamente, interrompendo todo o fluxo de descarga, em caso de problemas ou acidentes durante o trabalho.

Existem ainda peças importantes para engate no trator, que ajudam na operação no campo. Há no mercado carretas que apresentam sistema móvel que protege a barra de tração do trator e garante a fixação do implemento em

qualquer situação. Para o estacionamento da carreta é muito prático um acessório do tipo pé-de-apoio, com regulagens para permitir o nivelamento, facilitando o engate e desengate do cabeçalho.

Indiscutivelmente, os freios são elementos que não podem faltar em uma carreta graneleira, sobretudo nas de grande capacidade, pois auxiliam enormemente no deslocamento do conjunto, con-

tribuindo para a segurança da operação.

A demonstrar o avanço e a modernidade do projeto, há, além dos freios, acessórios de fundamental importância, que propiciam a conservação de peças rotativas, evitando acidentes. Proteções de eixo cardã e grades protetoras de acesso ao caracol são exemplos de componentes que significam graneleiras mais ajustadas às normas internacionais de prevenção de acidentes.

Outros itens importantes são os ganchos para prender lonas, visor de controle do nível de cereais no campo, sinalizador de registro, escadas e plataformas com piso corrugado, pois complementam um excelente projeto de carreta agrícola.

Manutenção e lubrificação — A manutenção caracteriza-se pelos serviços que promovem a integridade de funcionamento de todas as peças e partes componentes. Fazer a manutenção consiste em estabelecer um programa de verificação periódica nas partes móveis, inspecionando as peças para observar se há algum sinal que demonstre irregularidade no funcionamento. Em peças rotativas, as vibrações são os principais indícios de que algo está errado, pois peças em perfeitas condições, ajustadas e bem posicionadas não causam vibrações. Ruídos estranhos significam atrito ou peças quebradas, podendo também indicar peças soltas ou correias bambas. No manual de instruções que acompanha as máquinas normalmente constam os principais passos para uma boa manutenção do equipamento.

Quanto à lubrificação, convém frisar que a maioria das peças que apresentam articulações precisa receber graxa. Nas carretas graneleiras e silos, o eixo cardã e outros eixos motores têm necessidade de lubrificação diária ou pelo menos a cada oito horas de trabalho. Já cubos e rolamentos devem ser lubrificados periodicamente, sempre de acordo com a recomendação do fabricante. Peças como correias e freios são trocadas de acordo com o número de horas-uso recomendado.

A calibração de pneus é tarefa a ser realizada diariamente, jamais permitindo-se que trabalhem fora da calibragem ideal. Se ocorrerem perfurações, é preciso interromper a operação, não rodando com pneu vazio. Para efetuar a troca, deve-se descarregar totalmente o depósito.

No final da colheita, a carreta ou o silo graneleiro devem passar por uma inspeção geral, sendo depois pintados com tinta antiferrugem e guardados sob proteção contra o sol e a chuva.

Mercado em alta



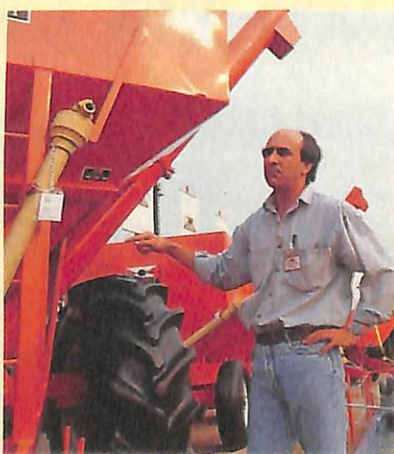
Boelter: vendas vão crescer 30% este ano, com destaque para a soja

O mercado de carretas graneleiras no País promete se aquecer, este mês, a partir de dois fatos novos: a boa disponibilidade de recursos do Finame, que financia de 80% a 90% das vendas do setor, e a demanda cada vez mais firme na área da soja. O vice-presidente da Boelter Agro Industrial Ltda., de Gravataí/RS, Flávio Boelter, diz que a carreta graneleira, já bem utilizada na lavoura arrozeira, começou, em 1988, a ser empregada também na soja.

A Boelter — um dos maiores fabricantes nacionais do setor, com cerca de 30% do mercado brasileiro e um faturamento total de US\$ 2,5 milhões no ano passado, com a venda de 700 carretas — projeta um crescimento de 30% na comercialização este ano. “Percebemos o aumento de procura pelos produtores de soja, e adaptamos nossas carretas para essa cultura”, acrescentou o empresário. Hoje, a empresa, de 110 funcionários e 100 revendedores permanentes em todo o País, tem 40% da comercialização no Rio Grande do Sul, 40% distribuídos entre Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás, e 20% no mercado externo, com clientes no Uruguai, Argentina, Bolívia e no recém-conquistado Chile. “Também estamos

em negociações com o Equador, Panamá e África, mas as dificuldades de frete e de assistência técnica confiável, principalmente nos países africanos, só nos levarão a exportar para eles a partir do ano que vem”, revelou Boelter.

Mais apoio oficial — As expectativas otimistas do vice-presidente da Boelter, no entanto, não são compartilhadas pelo diretor industrial da Fundação Jacuí S.A., de Cachoeira do Sul/RS, Edson Veríssimo Machado, para quem o mercado de graneleiras só deve deslanchar, de fato, se o governo regulamentar a equivalência-produto no crédito agrícola. “Se não sair a equivalência, o agricultor não vai investir, pois empréstimos corrigidos por TR (taxa referencial) inviabilizam investimentos em equipamentos”, alertou ele. De qualquer forma, o diretor acredita que este ano devem ser comercializadas 450 unidades, um volume ainda modesto para uma empresa pioneira na área, fabricando graneleiras há 22 anos, e que já chegou a vender, no período pós-Plano Cruzado, mais de 1.000 unidades ao ano. O pequeno aumento, explicou Machado, será decorrente da disponibilidade de recursos do Finame.



Machado, da Jacuí: Finame é a saída

O BRDE DÁ A MAIOR FORÇA AOS PRODUTORES RURAIS. PRINCIPALMENTE AQUELES QUE PRODUZEM MAIS EMPREGOS, MAIS RENDA E MAIS QUALIDADE DE VIDA.

Incentivar e apoiar o desenvolvimento da agropecuária na Região Sul é uma das principais missões do BRDE. Através de diversos programas de financiamento, o BRDE está ajudando muitos agricultores e pecuaristas a transformarem suas terras em verdadeiras empresas rurais, gerando vários empregos, aumentando ainda mais a produção de alimentos e melhorando a qualidade de vida no campo. Venha falar com gente.



APAREÇA E CRESÇA

PARANÁ: Rua Emiliano Pernet, 174 - Fone (041) 322.2266 - FAX (041) 223.4741 - TELEX (41) 5507 BRDE-BR

CEP 80010-905 - Curitiba - PR • **RIO GRANDE DO SUL:** Rua Uruguai, 155 - 4º andar - Fone (051) 228.9200 - FAX (051) 228.8283

TELEX (51) 1229 BRDE-BR - CEP 90010-140 - Porto Alegre - RS • **SANTA CATARINA:** Avenida Hercílio Luz, 617 - Fone (0482) 24.7722

FAX (0482) 23.5822 - TELEX (482) 182 BRDE-BR - CEP 88020-000 - Florianópolis - SC

Aqui, as vitaminas que ajudam a criação

*Alimentação rica em vitaminas
certamente vai evitar
uma série de anomalias no plantel.*

*Saiba, nesta primeira parte,
quais as vitaminas lipossolúveis importantes
e seu modus operandi dentro
do organismo*

Fernando Rutz
Depto. Zootecnia da UFPel/RS

As vitaminas são compostos orgânicos necessários em pequenas quantidades nas rações e que participam decisivamente nos processos de síntese e excreção pelo organismo. Podem ser classificadas como lipossolúveis (A, D, E, K) e hidrossolúveis (tiamina, riboflavina, piridoxina, B₁₂, ácido pantotênico, ácido nicotínico, ácido fólico, biotina, colina e vitamina C). Esses nutrientes não são normalmente sintetizados no organismo animal, devendo, portanto, ser suplementados. Fogem dessas características a vitamina D (sintetizada na pele dos animais expostos ao sol); a niacina (sintetizada a partir do aminoácido triptofano) e a vitamina C (não sintetizada somente nos primatas).

Animais que apresentam digestão microbiana (ruminantes e herbívoros não-ruminantes) em geral não necessitam de suplementação dietética de vitaminas hidrossolúveis e K. No caso de ruminantes sadios, o rúmen está apto para a síntese de todas as vitaminas hidrossolúveis a partir de aproximadamente oito semanas de idade. As bacté-

rias possuem toda a máquina metabólica para sintetizá-las, sendo também importantes em seu metabolismo. Ao serem digeridas no abomaso e intestino delgado, as bactérias liberam as vitaminas junto com outros nutrientes que, por sua vez, são absorvidos e incorporados no organismo animal. Coelhos, que

consomem fezes diretamente do reto, obtêm dessa forma as vitaminas. De maneira semelhante, cavalos eventualmente praticam coprofagia (o ato de comer fezes). Além disso, existe a suspeita de que possa haver a absorção vitamínica em nível de intestino grosso. As vitaminas A e E encontram-se em quan-





Fotos: A Granja

tidades adequadas em forragens verdes, e a D pode ser obtida por ação de raios ultravioleta sobre a pele, onde se encontra a pró-vitamina D. Assim, na maior parte das situações, animais em pastoreio não requerem suplementação vitamínica.

Suínos e aves já foram criados em condições extensivas, com exposição ao sol e amplo acesso a pastagem, minhocas e insetos. Hoje em dia, porém, esses animais são criados em confinamento, tornando-se essencial a suplementação vitamínica. As fábricas de ração fazem seu próprio premix ou valem-se de premixes previamente preparados. Estes preparados possuem determinada margem de segurança, com referência às exigências mínimas estabelecidas na literatura. Assim, avicultores e suinocultores raramente encontrarão quadros de carência vitamínica se seguirem com precisão as recomendações do fabricante de premix, partindo-se do princípio que ele seja idôneo. A seguir, abordaremos brevemente cada uma das vitaminas lipossolúveis, considerando sua importância e valor biológico.

Deficiência severa de vitamina A leva à cegueira noturna

Vitamina A — Participa da biologia celular, atuando no núcleo da célula, ao alterar a expressão da informação genética, e ainda como tecido conjuntivo de sustentação entre lipídios e proteínas da membrana. Também atua na visão, como componente do pigmento visual que capta a luz no olho, traduzindo-a em estímulo conduzido pelo nervo ótico ao cérebro. Deficiência severa de vitamina A causa cegueira noturna devido à carência do pigmento visual. Participa também na síntese de glicoproteínas e mucopolissacarídeos, constituintes das membranas celulares, tecido conjuntivo e secreção mucosa. Sua deficiência resulta, portanto, em crescimento ósseo anormal e degeneração da membrana da mucosa do olho, boca, trato digestivo e reprodutivo.

A má-formação óssea afetando o orifício ocular, por onde passa o nervo ótico, pode levar à cegueira por compres-

são do nervo. Da mesma forma, a má-formação do orifício auditivo, por onde passa o nervo auditivo, pode causar surdez. A vitamina A atua ainda na divisão e diferenciação celular. Assim, a sua deficiência resulta em retardo no crescimento e defeitos reprodutivos, tais como espermatogênese anormal e falha no crescimento fetal, podendo ocasionar abortos ou reabsorção fetal. Animais carentes de vitamina A são suscetíveis a infecções na membrana da mucosa do olho (xeroftalmia), intestino, trato reprodutivo, devido a secreção mucosa deficiente e queratinização do tecido epitelial. Podem ocorrer, ainda, perturbações no sistema imunológico.

Forma química — A atividade da vitamina A nos tecidos vegetais encontra-se associada a pigmentos carotenóides, especialmente beta-carotenos, presentes principalmente em plantas verdes. Existem cerca de 600 carotenóides na natureza, sendo que perto de 10% servem como supridores da vitamina A.

A conversão do beta-caroteno em vitamina A ocorre na mucosa intestinal. A eficiência dessa conversão varia entre espécies. Em humanos, eqüinos e algumas raças bovinas, quantidades significativas de carotenos podem ser absorvidas. Em consequência, a cor do leite e da gordura corporal torna-se amarela, conforme constata-se no gado jersey e guernsey. Ao contrário, raças como o holandês e ovinos são ótimas conversoras de caroteno em vitamina A, fazendo com que o leite e a gordura corporal sejam brancos.

A vitamina A ocorre em diversas outras formas: álcool (retinol), aldeído (retinal) e ácido (ácido retinóico). O retinol é a forma mais potente. O ácido retinóico participa de todas as funções metabólicas da vitamina A, exceto a visão e reprodução.

O caroteno e a vitamina A são muito suscetíveis à destruição por oxidação. O feno, durante o processo de cura, pode perder grandes quantidades de caroteno. Isso é causado por uma ação conjunta da enzima lipo-oxigenase com a ação dos raios ultravioleta do sol. Em período

dos de seca, por exemplo, o caroteno pode ser completamente destruído. Entretanto, feno produzido a partir de material verde folhoso contém quantidades adequadas de caroteno. Como regra, pode-se dizer que quanto mais verde o feno (ou pasto) melhor o seu teor em caroteno. Feno amarelo ou acastanhado não apresenta atividade de vitamina A. Esta vitamina também pode ser parcialmente destruída durante a peletização (até 30%) e armazenamento dos alimentos. Durante o processo de peletização, a presença de antioxidante e a temperatura exercem papel decisivo na estabilidade da vitamina A. A rancificação dos alimentos acelera a sua destruição, em presença de elementos traços, tais como o cobre. Em nível de rúmen, ocorre a sua destruição devido à fermentação. Isso é especialmente verdadeiro em poligástricos que recebem dietas contendo altos níveis de concentrados.

A falta de beta-caroteno causa alta mortalidade embrionária

Fontes — Vegetais verdes, forragens desidratadas e milho amarelo são boas fontes de caroteno. A vitamina A normalmente é suplementada na forma sintética (condensada a um ácido graxo), o que a torna menos suscetível à oxidação. O acetato, propionato e palmitato são as formas ester comumente usadas. As fontes de vitamina A geralmente encontram-se em forma seca e estabilizada, cobertas com gelatina e contendo um antioxidante. A administração parenteral (com processamento fora do tubo gástrico) fornece quantidade suficiente para evitar a deficiência durante dois a quatro meses em bovinos em crescimento.

Recentemente, a literatura internacional vem demonstrando que o beta-caroteno fornecido na forma de aditivo melhora o desempenho reprodutivo de vacas leiteiras. Nesse caso, a substância não atuaria como precursora da vitamina A. Entre outros sintomas carenciais, a deficiência de beta-caroteno causa alta mortalidade embrionária, alta incidência de cistos ovarianos, redução na concepção e diminuição do conteúdo de gordura do leite.

Toxidez — De todas as vitaminas, a A apresenta maior risco de causar toxicidade. Em monogástricos, são tóxicos níveis de quatro a dez vezes acima da exigência e em ruminantes, níveis 30 vezes superiores. Os sintomas da into-



Comida peletizada: cuidados na elaboração

xicação são semelhantes aos de deficiência e incluem má-formação esquelética, redução no crescimento, conjuntivite e falha reprodutiva. A eficiência de conversão do beta-caroteno em vitamina A declina conforme aumentam os níveis de caroteno. Assim, o consumo de altos níveis de caroteno não provoca toxicidade desta vitamina.

Vitamina D — Essa vitamina é sintetizada por irradiação solar sobre as pró-vitaminas ergosterol (plantas) e 7-desidrocolesterol (pele dos animais). Ela ocorre em duas formas principais: vitamina D₂ (ergocalciferol) e vitamina D₃ (colecalfiferol). Fontes dietéti-

cas de vitamina D incluem fenos e forragens curadas ao sol e óleos de peixe. Ao contrário do que ocorre com a vitamina A, as plantas possuem atividade de vitamina D somente após as células vegetais terem morrido. Assim, em pastagem verde, as únicas fontes são as folhas mortas das plantas. O feno verde, que pode ser uma fonte excelente de vitamina A, pode ter baixo teor de vitamina D.

Animais mantidos em confinamento completo, como ocorre com aves e suínos, onde raramente ocorre exposição à luz solar, requerem fontes dietéticas de vitamina D.

Em todos os animais, a vitamina D₂ é convertida em D₃, sendo a D₃ a forma metabolicamente ativa. A eficiência de conversão é muito pequena em aves. A vitamina D apresenta papel importante no metabolismo do cálcio, estando envolvida na absorção desse mineral no intestino, bem como na mineralização óssea. O fato de ser formada em uns órgãos (fígado e rins) e exercer sua função em outros (intestino e ossos) tem feito com que alguns prefiram chamá-la de hormônio. Em gado leiteiro, a administração parenteral (processada fora do tubo gástrico) de metabólitos de vitamina D no período pré-parto, auxilia na prevenção da febre vitular.

A presença de micotoxinas (aflatoxina, por exemplo) na dieta aumenta as exigências de vitamina D. Esse fato tem importância prática em aves. Aflatoxinas prejudicam a absorção da vitamina, e seus efeitos hepatotóxicos provocam problemas ósseos.

Em geral, os sintomas de deficiência



Pastoreio livre: aqui, tem vitaminas A e E de forma equilibrada



Confinamento: carência de vitamina D

de vitamina D são raquitismo nos jovens e osteomalácia nos adultos, que se traduzem por curvatura óssea, articulações inchadas, tendência a arrastar as patas traseiras, rosário raquítico e tórax deformado.

Além da vitamina A, a D caracteriza-se por ser a segunda mais provável de causar toxicidade, que resulta na calcificação de tecidos moles, aumento do cálcio sanguíneo e bradicardia (bati-

mentos cardíacos lentos). Em estágios iniciais, a suspensão de vitamina E e a redução do cálcio dietético podem reverter o quadro clínico.

Vitamina E — Conhecida como antioxidante natural, atua junto com o selênio, protegendo os lipídios celulares contra degradação oxidativa. Assim, o selênio apresenta efeito poupador em relação às quantidades dietéticas e metabólicas de vitamina E, e vice-versa.

Atenção: as distrofias musculares têm a sua causa nas carências nutricionais

Distrofia muscular de origem nutricional, caracterizada por degeneração de fibras musculares cardíacas e esqueléticas e reposição com tecido conjuntivo, evidenciando estrias brancas nas fibras musculares, ocorre na maioria das espécies. Além disso, necrose hepática em suínos e encefalomalácia em aves são exemplos de deficiência de vitamina E que, na função de um antioxidante, previne essas carências. Administração oral ou parenteral por pouco tempo reverte os sintomas de deficiência. Essa vitamina existe em diversas formas químicas, conhecidas como tocoferóis, com a forma alfa-tocoferol apresentando a maior potência. Comercialmente, a vitamina E pode ser encontrada na ►

TABAPUÃ



CAMPEÃO DE TODAS AS PROVAS DE DESENVOLVIMENTO PONDERAL, DESDE 1975.

RUSTICIDADE, FERTILIDADE E GRANDE GANHO DE PESO

**TABAPUÃ,
A RAÇA FEITA PARA O BRASIL
FAZENDA ÁGUA MILAGROSA**

Cx. Postal 23 - 15880-000 - Tabapuã - SP
Tel: (0175) 62.1117 - PABX e FAX: 62.1499

**'Fusilade', 'Flex', 'Karate', 'Fusiflex', 'Gramoxone',
'Gramocil', 'Reglone', 'Captan', 'Ordram', 'Arrozan',
'Eradicane', 'Sutazin', 'Stauzina', 'Eptam', 'Imidan',
'Impact', 'Actellic', 'Pi-Rimor', 'Touchdown'.**

Do plantio à colheita: Zeneca.



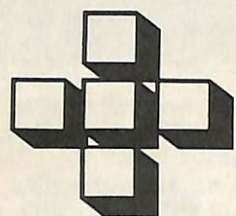
Zeneca Agrícola anteriormente denominada ICI Agrícola.

ZENECA
Agrícola

AJUDANDO O AGRICULTOR A ALIMENTAR O MUNDO.

Sr. Empresário: funcionário saudável trabalha muito melhor.

A SERVIMED coloca a saúde de sua empresa em primeiro lugar. Com atendimento eficiente, coloca a sua disposição assistência médica-hospitalar e odontológica especializada.



SERVIMED
SAÚDE LEVADA A SÉRIO

Conheça nossos planos de saúde.
Solicite um visita.



(051) 342.4242

Sedes próprias: Porto Alegre, Gravataí e Cachoeirinha.

Resp. Técnico:
Dr. Thierry Oliveira - CREMERS 7239

QUATRO TRAÇOS

*DDG a granja

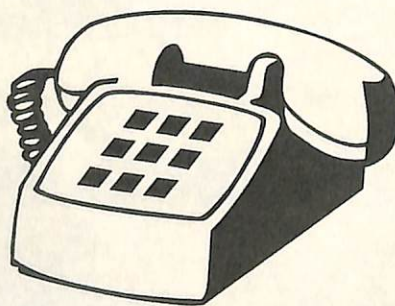
DISCAGEM DIRETA GRATUITA

Das 8:30 às 20:30

► DISQUE

051 800 21 06

ENTRE EM CONTATO
COM A GENTE



Você tem dúvidas
sobre sua
assinatura?

*** MAIS UMA VANTAGEM EXCLUSIVA PARA O ASSINANTE**

Agricultura?
Exposições?

Quer saber algo
sobre pecuária?

Alguma
sugestão?

LIGUE PARA A GRANJA E TENHA A SUA RESPOSTA

forma de acetato de dl-alfa-tocoferol e acetato de d-alfa-tocoferol. As formas ester conferem à ela estabilidade contra a oxidação, mas essas apresentam atividade antioxidante somente após terem sido hidrolizadas no trato digestivo. Assim, a forma condensada não confere proteção antioxidativa à ração.

A vitamina E pode ser encontrada em quantidades razoáveis nos vegetais verdes, feno de boa qualidade, alfafa e grãos de cereais.

Entretanto, caso os animais estiverem recebendo pasto excessivamente seco, castigado por geadas, infestado por fungo ou insetos, a disponibilidade dessa vitamina nos alimentos será reduzida, justificando a sua suplementação.

Vitamina K — Atuando no processo de coagulação sanguínea, é essencial para a ativação da protrombina, ao promover a adição de resíduos de dióxido de carbono em radicais de ácido glutâmico na protrombina, criando sítios de ligação para o cálcio. A trombina converte o fibrinogênio em fibrina, formando o coágulo. A vitamina K ocorre naturalmente em plantas e bactérias. A vitamina K₁ (filoquinona) ocorre em plantas, e a K₂ (menaquinona) é de origem bacteriana. A vitamina K₃ (menadiona) é a forma sintética, solúvel em água. Em contraste com as outras vitaminas lipossolúveis, é sintetizada em quantidades razoáveis pela microflora ruminal e intestinal. Saliente-se que isso pode não vir a ser verdadeiro em gado consumindo trevo-doce mofado, caracterizado por conter dicumarol.

Antigamente, aves e suínos recebiam dietas suplementadas com altos níveis de vitamina K, como farinha de alfafa e farinha de peixe mal processada. Atualmente, as dietas de aves e suínos devem ser suplementadas com vitamina K. A presença de aflatoxinas e de outras micotoxinas aumenta as exigências desse nutriente.

A infecção por coccidiose igualmente torna maior a demanda desse nutriente em aves. Similarmente, o uso de sulfas e antibióticos, comumente utilizados em rações de aves e suínos, altera a microflora e, assim, exige a suplementação de vitamina K nas rações.

A deficiência deste composto provoca retardamento na coagulação sanguínea e hemorragias subcutâneas. As principais formas de comercialização usadas na indústria de alimentação natural são derivados de menadiona. 

Na próxima edição, as vitaminas hidrossolúveis.

Máquinas para colher milho



eficiência comprovada
há mais
de 30 anos.



COLHEITADEIRA DE ESPIGAS DE MILHO

CEM JH/SV

A mais nova e perfeita Colheitadeira de espigas de milho VERDE para industrialização ou consumo in-natura. Colhe com proteção total das espigas e aproveita totalmente os grãos. Colhe também espigas de milho secas para estocagem ou para posterior

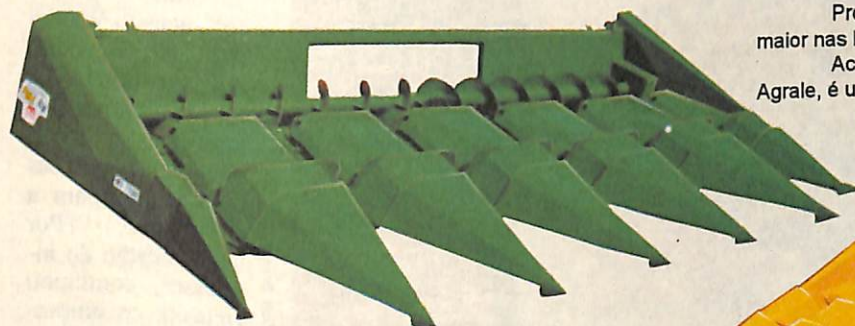
debulha. Esta máquina é também a grande aliada dos produtores de milho para sementes básicas ou comerciais.

Regulável na altura a 0,85 m, a meia altura e rente ao solo, colhe em lavouras de diversas condições.

A distância entre as linhas é regulável de 0,75 a 1,00 m.

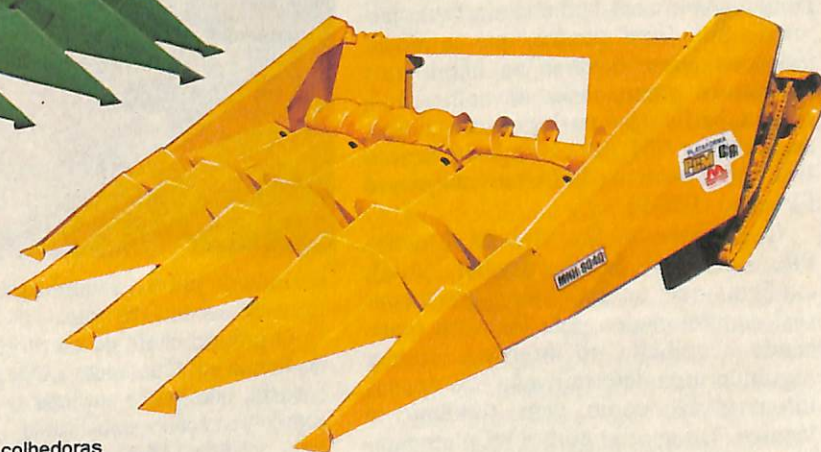
Produtividade, 6 a 12 toneladas/hora, com rendimento maior nas lavouras em melhor estado.

Acoplável a tratores Ford, Massey Ferguson, Valmet e Agrale, é um equipamento muito versátil e de fácil manejo.



PLATAFORMAS COLHEITADEIRAS

CEM M/S



Vigorosas, com o mecanismo das unidades colhedoras extremamente aperfeiçoado, asseguram uma colheita completa e com alto rendimento.

Disponíveis em modelos para 2, 3 e 4 linhas, com distâncias entre as linhas reguláveis de 0,80 a 1,00 m.

Os modelos para 5, 6 ou mais linhas, são os únicos fabricados no Brasil com regulagem para 0,60 a 0,70 m. de distância entre as linhas, ou conforme as especificações do usuário.

Acopláveis as Colheitadeiras automotrizes Ford-New Holland, Massey Ferguson, John Deere, Maxion, Lavrale, SLC, Ideal e outras.

INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS **MANTOVANI LTDA.**

Rua João Pessoa, 392 - Ituverava - SP - Brasil
Cx. Postal, 108 - CEP 14500/000

Telefones: (016) 729.2722, 729-2039, 729.2150 - FAX (016) 729.2648
Telex (16) 5114 MAMV - BR End. Telegráfico "MANTOVANI"

Produtor amarga com lei antiga

Ninguém sabe como surgiu a "praga", mas uma antiga lei do Ibama fazia com que os ervateiros realizassem a coleta no momento errado, empurrando os preços para baixo. Agora, uma nova portaria regulariza essa situação

Ana Paula Ehler

A oferta excessiva de erva-mate desde julho causou a queda de quase 50% no preço do produto no mercado do Paraná, líder nacional no setor. A arroba, que em fevereiro foi negociada por R\$ 3,00, não chegou a mais do que R\$ 1,80 até o final de setembro, conforme a Associação de Produtores e Industriais de Erva-Mate do Paraná (Apimate), sediada em Laranjeiras do Sul. Esse quadro, que se repete todos os anos, deve-se ao hábito dos produtores paranaenses de colherem a safra a partir de uma legislação antiga, as portarias 001, 002 e 003 do extinto Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal (IBDF).

O engenheiro florestal da Emater-PR, Leonhard Schlossmacher (foto), explicou que os produtores paranaenses, condicionados pela lei, vêm praticando a colheita no momento errado, seguindo uma determinação não apenas ultrapassada, como sem fundamento técnico. De acordo com a regulamentação, a poda dos ervais era permitida somente de 1º de abril a 30 de setembro e, excepcionalmente, de 9 de dezembro a 28 de fevereiro, no período conhecido como safrinha. O produtor, com medo do frio e geadas do inverno, só iniciava a poda em junho e o retardamento da colheita levava a uma grande oferta no

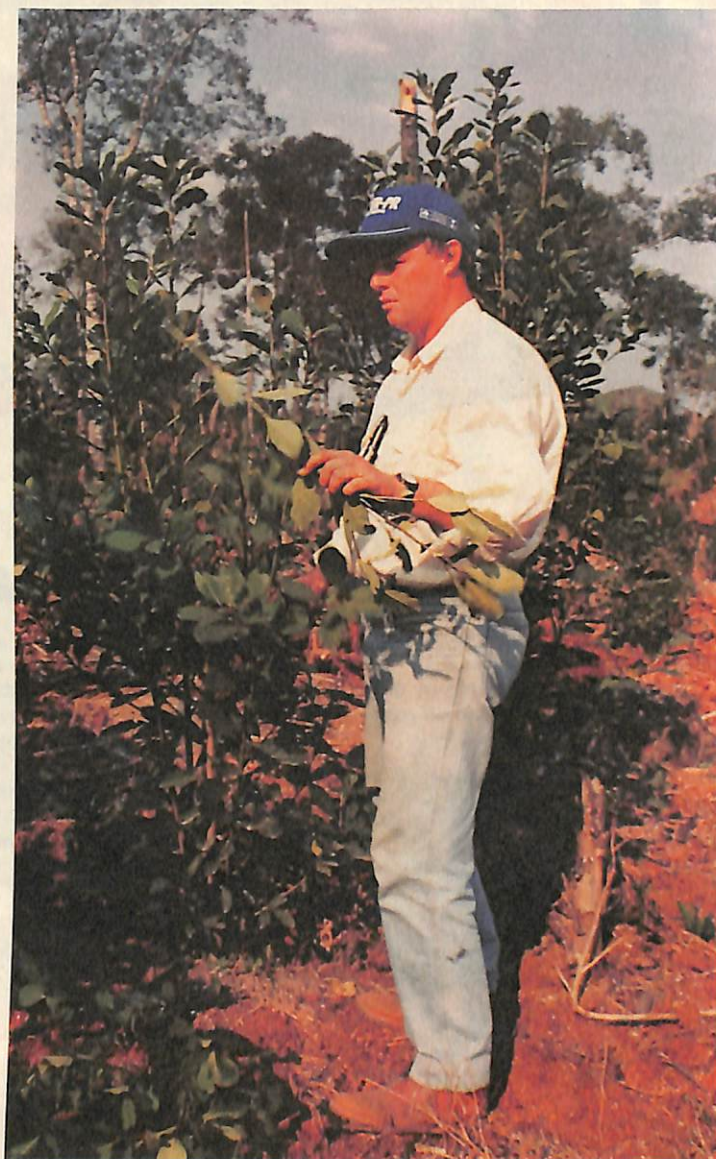


Foto: William Amâncio

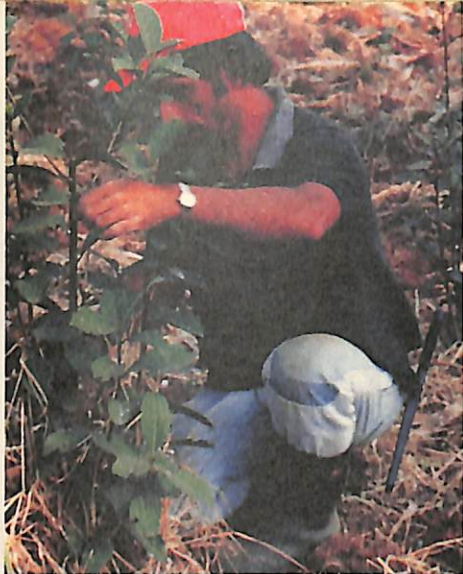
período de julho a setembro, como continua ocorrendo até hoje.

O próprio chefe do escritório regional do Ibama em Guarapuava, Alexandre Lemanski, não soube explicar o porquê da regulamentação, substituída em 1992 pela portaria 118-N do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama). Lemanski lembrou que a lei foi criada pelo Instituto do Mate — um dos mais antigos institutos do País —, depois incorporado pelo Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal (IBDF) e hoje também integrado ao Ibama. “Quando assumimos o Ins-

tituto, os fiscais que criaram a lei já tinham se aposentado. Com certeza na época ela beneficiou alguém, já que não havia nenhum embasamento técnico para a sua existência”, disse Lemanski.

A Apimate, porém, afirma que a norma surgiu para beneficiar os antigos oligopólios do mate. “Até ser extinta, há dois anos, somente um grupo de empresários tinha a licença para exportar o produto”, acusou Waldeemar Geteski, secretário da entidade. A lei regulamentava também o tipo, quantia e condições do produto para a exportação. Por uma questão de interesses, continuou Geteski, os empresários compravam mais dos produtores nos meses de julho, agosto e setembro, quando tinham de regularizar o seu estoque para a exportação, “mas a preços bem abaixo dos índices comercializados nos meses anteriores”.

A oferta descontínua de erva-mate no mercado, causada pela tradição de poda no momento errado, gera perdas para o industrial, para o produtor e para o consumidor final, advertiu Geteski. Para o industrial, o prejuízo está relacionado à contratação de mão-de-obra. No período da safra, ele é obrigado a contratar mais trabalhadores para, já em



Paraná tenta solidificar o conceito de erval cultivado

setembro, dispensá-los, fazendo com que a indústria do mate opere com apenas metade de sua capacidade nos outros nove meses do ano. Isso acarreta custos com o décimo-terceiro salário e férias proporcionais dos funcionários demitidos, e acaba elevando o preço do produto (chá ou chimarrão) para o consumidor final.

Para o produtor a situação é ainda mais complicada. Os ervateiros mais antigos realizam a poda nos ervais nativos somente de três em três anos, após o inverno. A perda é considerável, pois apenas durante o inverno cerca de 25% das folhas caem. Considerando os três invernos, o prejuízo teoricamente seria de 75%. Nos ervais colhidos anualmente, seguindo as tradições de poda, a perda real do lucro do produtor é de 50%, conforme dados da Emater e da Apimate.

Os dias de campo vêm ajudando os ervateiros a melhorar o seu manejo

Convênio muda situação — Preocupados, a Emater, o Instituto Ambiental do Paraná (IAP) e a Apimate firmaram um convênio para tentar reverter o quadro. Depois de extinguir a legislação, há dois anos, as entidades envolvidas criaram uma campanha de esclarecimento aos produtores. Atualmente, a ação está voltada para o ensino de novas técnicas de manejo dos ervais, tentando solidificar o conceito de erval cultivado.

Iniciado há três anos, o projeto já começa a dar resultados. Cerca de 30% dos produtores da região de Guarapuava, neste ano, fizeram a poda nos meses anteriores ao pré-estabelecido, praticando o que aprenderam nos "Dias de

Campo", organizados pela Emater. A produtora da região Marlene de Jesus Geteski, do distrito de Guará, por exemplo, conquistou o recorde nacional de produtividade com 22 toneladas por hectare no ano passado. Para atingir este rendimento, Marlene fez o adensamento dos seus ervais, que somam 150 mil pés, e costuma adubar a área com feijão de porco no verão e ervilhaca no inverno. As podas são realizadas com tesoura (em vez do habitual facão), em períodos não convencionais, as árvores recebem nutrição foliar com macro e micronutrientes mais polihexose (para auxiliar a brotação), enquanto a acidez dos solos é corrigida com calcário. Com estas práticas, Marlene realiza duas podas no período da entressafra e garante mais rentabilidade na cultura. No primeiro semestre, ela sempre deixa de 30% a 40% de massa foliar para prote-

ger a planta do frio e das geadas do inverno, e substituiu a esteira de taquara pelo poncho na hora da colheita.

Todas essas técnicas são repassadas aos produtores que participam do Programa da Erva-Mate, promovido pela Secretaria de Agricultura do Paraná, em conjunto com a Emater. A adoção do poncho para a colheita foi uma medida pioneira no Brasil. Sua função básica é garantir um mate mais higiênico e limpo ao consumidor e menos perdas para o produtor. Através da Apimate, a Secretaria de Saúde do Paraná está fiscalizando as condições sanitárias das indústrias ervateiras, e o próximo passo será a emissão de um selo de qualidade, certificando a qualidade e a origem do produto, a exemplo do selo da Associação Brasileira da Indústria do Café (Abic). 



Excesso de oferta derruba preço do produto gaúcho

Berço do extrativismo de erva-mate no País e líder na sua industrialização até a década de 70, o Rio Grande do Sul — terceiro produtor nacional, com cerca de 45 mil a 50 mil toneladas processadas ao ano, atrás do Paraná, com 60 mil a 65 mil toneladas anuais, e de Santa Catarina, com 50,2 mil toneladas/ano — também enfrenta dificuldades por causa do excesso da safra paranaense. De acordo com o presidente do Sindicato gaúcho da Indústria do Mate, Oscar Ignácio Büttgenbender, o preço pago ao produtor na última safra caiu de R\$ 4,5 a até R\$ 6,00 por arroba, no primeiro semestre, para os atuais R\$ 2,80 a R\$ 3,00/arroba. A razão para a queda, explicou o dirigente, também diretor-presidente da Indústria Ervateira Vier Ltda., de Santa Rosa, uma das maio-

res do País, está intimamente ligada à invasão do produto paranaense.

"No Paraná, a indústria tem uma capacidade de processamento limitada, e os agricultores acabam colocando sua produção aqui e em Santa Catarina", disse ele. Dessa forma, embora mais de 70% do mate gaúcho já seja procedente de lavouras cultivadas, o que permite colheita e comercialização mais bem distribuídas ao longo do ano, a superoferta repentina do Paraná derruba as cotações também no mercado local. Para enfrentar o problema, o sindicato orienta os mais de 8.000 agricultores rio-grandenses que exploram a atividade para venderem a produção até maio, obtendo preços melhores e precavendo-se do excesso de julho-agosto. Como se não bastasse, acrescentou Büttgenbender, o setor ervateiro gaúcho — que perdeu a liderança nacional devido à destruição dos ervais nativos para a implantação das lavouras de soja — ainda enfrenta a concorrência de microempresas não filiadas ao sindicato, todas isentas de impostos e muitas das quais fraudadoras do produto, através da adição de outras plantas. Por este motivo, completou ele, o sindicato gaúcho, adiantando-se à intenção do sindicato paranaense, lançou, em 1992, sua campanha de valorização da erva-mate, com a adoção dos dizeres "Indústria associada ao Sindicato do Mate" nas embalagens do produto.



O que importa são os anos que virão.

Cisto só assusta sem rotação

É o que garante o pesquisador norte-americano Don Dickson, que participou, recentemente, de mais uma Reunião de Pesquisa de Soja da Região Central do Brasil

Chaine Abdo Sater



Fotos: A Granja

As expectativas para a próxima safra de soja na Região Central do Brasil são muito boas, apesar da presença do nematóide-de-cisto em algumas áreas de produção. A afirmação foi feita pelo chefe do Centro Nacional de Pesquisa de Soja (Embrapa/CNPSoja), Flávio Moscardi, durante a 16ª Reunião de Pesquisa de Soja da Região Central do Brasil, realizada de 22 a 25 de agosto em Dourados/MS. No encontro — que reuniu 215 especialistas de 17 instituições de pesquisa e teve 150 trabalhos apresentados —, o assunto mais discutido foi o nematóide, pois o Brasil Central, responsável pela metade da produção nacional de soja numa área de aproximadamente 5 milhões de hectares, já vem enfrentando problemas com a praga, embora sua infestação ocorra em apenas 100 mil hectares.

“Por causa disso, a área de cultivo deverá ser mantida, e a tendência é passar a conviver com o nematóide, utilizando-se rotação de cultura e cultivares resistentes”, adiantou Moscardi, ao lembrar que a rotação de culturas é a única arma disponível, no momento, contra o nematóide-de-cisto, pois como o problema é recente ainda não houve tempo para que a pesquisa oficial de-

envolvesse variedades resistentes.

De acordo com o chefe do CNPSoja, a Embrapa, diante da pouca disponibilidade de recursos próprios, está viabilizando verbas com outras empresas públicas e privadas, para desenvolver variedades resistentes e multiplicar sementes.

Mas por que os agricultores não fazem rotação? “Por não terem outra opção viável economicamente e com demanda de mercado”, respondeu Moscardi, citando o caso do milho, principal alternativa de rotação para o controle do nematóide. Com produtividade maior que a soja, o excesso de produção de milho criaria uma série de dificuldades, entre elas a falta de armazéns para estocagem e de mercado consumidor para absorver toda a oferta.

O arroz, que seria outra alternativa para a rotação, poderia não ser a melhor opção técnica, dependendo da região, mas seu uso é limitado devido ao pouco valor comercial.

Rotação é a salvação — Uma técnica simples, há muito recomendada pela pesquisa para controlar doenças, pragas, conservar o solo e até aumentar a produtividade é a única alternativa para os agricultores que quiserem escapar do nematóide-de-cisto e continuar a produ-

zir soja. Esse foi o recado das autoridades nacionais e internacionais que participaram da reunião da soja em Dourados, como lembrou o pesquisador norte-americano Don Dickson, da Universidade da Flórida.

“O problema ainda é novidade no Brasil, mas nos Estados Unidos os agricultores convivem com o nematóide-de-cisto há 40 anos, graças a duas práticas muito simples: a rotação de culturas e o plantio de cultivares resistentes”, falou Dickson, um especialista em nematódios, salientando que este sistema integrado de manejo foi estabelecido após 25 anos de estudos.

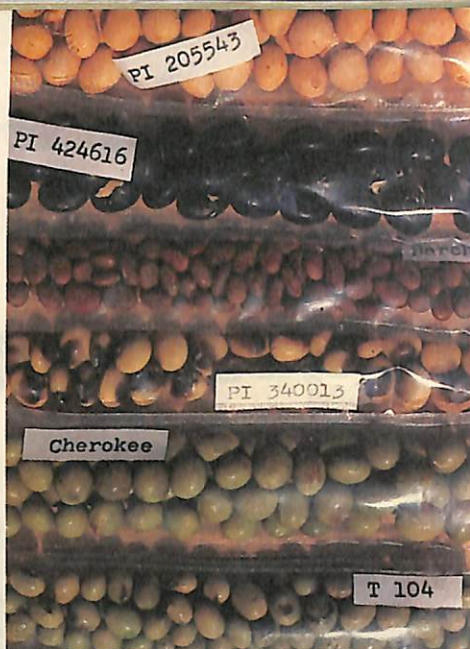
Originário do Japão, China e Coréia, o nematóide chegou aos Estados Unidos em 1954, e hoje pode ser encontrado em praticamente todas as áreas de cultivo de soja do país, disse Dickson. Para continuar produzindo soja, os agricultores norte-americanos foram obrigados a adotar a rotação de culturas. Do contrário, a oleaginosa estaria inviabilizada nos Estados Unidos, que, ainda hoje, registra perdas em torno de US\$ 200 milhões por safra, em função da queda da produção provocada pelo nematóide-de-cisto, informou o pesquisador.

Controle químico não funciona — Por causa do nematóide, houve queda de quase 50% na produtividade. Onde se colhiam 3.000kg/ha passou-se a colher de 1.500kg a 2.000kg/ha. “Mas é muito pior quando a perda é apenas parcial, de mais ou menos 15%, porque não é sentida pelo produtor”, afirmou Dickson.

Nos Estados Unidos, os cientistas continuam pesquisando métodos de controle eficazes para a praga. Agora eles tentam conseguir uma planta transgênica, o que se obtém introduzindo na planta um gene estranho que lhe confira resistência ao nematóide. O país conta hoje com aproximadamente setenta variedades de soja resistentes.

Pelos cálculos de Don Dickson, cerca de 1 milhão de hectares podem estar infestados pelo nematóide-de-cisto, no Brasil. Até agora, o problema foi identificado em algumas áreas de produção nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais. Possivelmente, outros Estados e regiões já tenham sido afetados, mas o nematóide ainda não foi detectado por apresentar baixa população, afirma o pesquisador.

Brasil exportador — O Brasil dispõe



Outro caminho: cultivares resistentes

de todas as condições para ampliar a sua participação no mercado internacional de soja e suprir o aumento de demanda registrado na União Européia, no norte da África, na Ásia e na Oceania, onde o consumo vem se expandindo, afirmou o engenheiro-agrônomo e doutor em Economia Rural do Centro Nacional de Pesquisa de Soja (Embrapa/Londrina-PR), Antônio Carlos Roessing. Segundo ele, os 24,5 milhões de toneladas produzidos

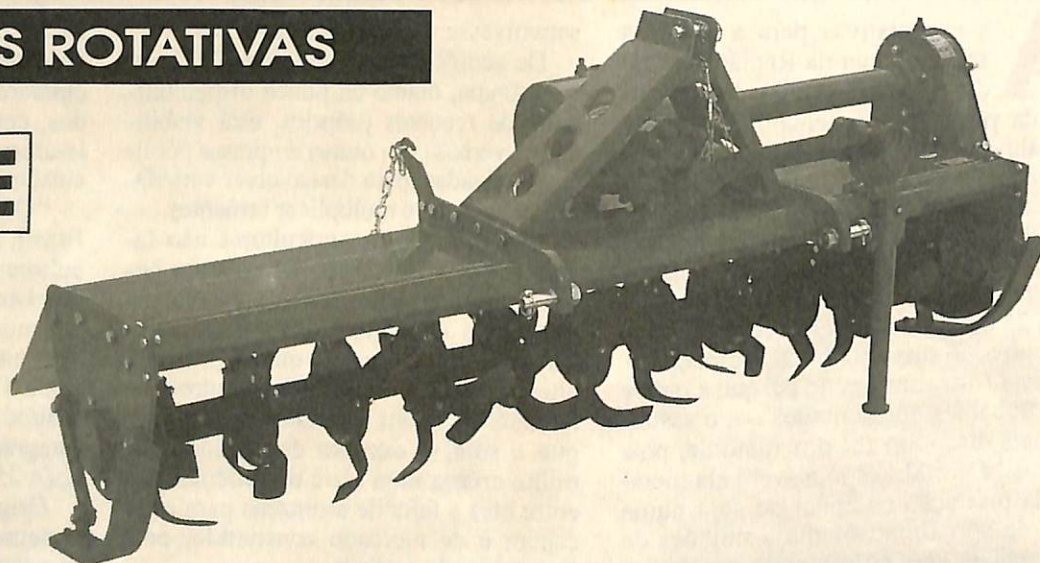
no País atualmente representam apenas 20% da produção mundial, que é de 116 milhões de toneladas, quantidade insuficiente para abastecer o mercado consumidor pelo período de dez anos.

Considerando-se a média de consumo dos últimos 15 anos, a demanda chegará, no próximo decênio, a 150 milhões de toneladas, prevê Roessing. “E o Brasil tem potencial para cobrir pelo menos 10% desse déficit, aproveitando as imensas áreas agricultáveis da região dos cerrados, além dos Estados do Maranhão, Piauí, norte de Tocantins e sul da Bahia, que acrescentariam mais 1,5 milhão de hectares”, disse o economista, destacando que poderiam ser incorporados ao processo produtivo cerca de 3,5 milhões de hectares da região dos cerrados no período de 5 a 8 anos. “E cada milhão de hectares a mais de soja gera aproximadamente 120 mil empregos diretos e indiretos dentro da cadeia produtiva”, observou Roessing.

De acordo com o pesquisador, se o Brasil aumentar apenas de 20% para 30% sua participação no mercado da soja, elevará suas divisas dos atuais US\$ 3,5 bilhões para cerca de US\$ 5 bilhões. ■

ENXADAS ROTATIVAS

LAVRALE



A MAIOR LINHA DE ENXADAS ROTATIVAS DO BRASIL

Implementos de qualidade

Rua Oberdan Cavinaffo, 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 **Lavrare** ou consulte diretamente a fábrica.

SUÍNOS

Milho não passeia e dá leitão

O projeto Agra, de Rondonópolis/MT, vai acabar com o passeio do milho, que ia parar nas granjas do Sul.

O abatedouro também vai favorecer a rotação de culturas

Paulo Mello

A necessidade de se decretar o fim da monocultura de soja e adotar a rotação com demais produtos fez surgir um audacioso projeto, que tomou conta dos principais empresários rurais de Rondonópolis, em Mato Grosso: o Projeto Agra.

O objetivo é a criação de suínos para a elaboração de carne *in natura* e industrializada, através de produtos específicos, com a construção de um abatedouro, um frigorífico e uma fábrica de rações.

Tudo começou com os sócios da empresa Salles Sementes, quando resolveram passar para o papel as idéias que tinham a respeito da elaboração de um frigorífico. O empresário rural e também atual prefeito, Rogério Salles, explica que os agricultores do Mato Grosso estão cansados de produzir milho para suínos e aves que são alimentados, posteriormente, no Sul, para, por fim, serem consumidos em São Paulo, pagando, para tal, um elevado frete, em comparação ao preço final do produto.

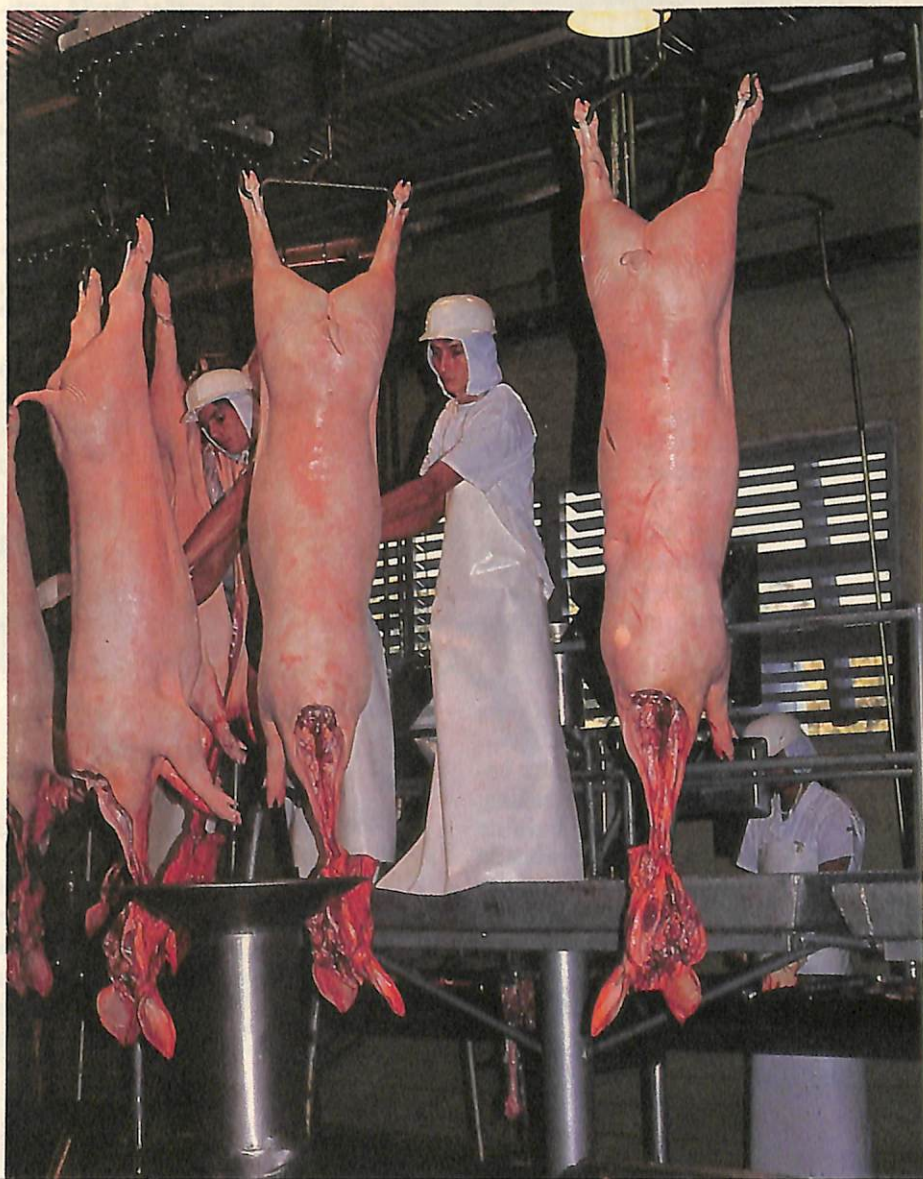
O milho é uma cultura que poderia ser perfeita para se efetuar a rotação com a soja, "caso o frete não o inviabilizasse", explica Salles. O custo médio da saca oscila em US\$ 7,00, e o frete chega a custar US\$ 3,50 por saca, algo totalmente inviável.

Mas a continuidade da monocultura poderia agravar alguns problemas, como o atual nematóide-de-cisto, que está afetando diversas regiões do País, e já chegou ao Mato Grosso. Como os técnicos recomendam a rotação, a escolha natural recai sobre o milho, uma vez que o arroz, por exemplo, seria um risco, porque dependeria de chuvas em épocas certas, e a produtividade atingida não chegaria à ideal. Para o milho, no entanto, há a necessidade de criação de uma demanda na própria região.

A idéia, então, começou a amadurecer. O projeto passou a ser a instalação, na fazenda, de uma suinocultura moderna, e, na cidade, de um frigorífico. A produção do milho, transformada em ração, seria suficiente para engordar os porcos, e o frigorífico se encarregaria de abatê-los e comercializá-los *in natura* e industrializados. Salles informou que o

projeto inicial previa o investimento de US\$ 7 milhões, mas ele foi ampliado, em função de escala econômica, e passou a contar com os demais sócios.

Segundo Salles, a escala econômica mínima encontrada foi o abate de 600 suínos e 200 bovinos por dia: "O investimento em equipamentos, como caldeira e outros, para um abate inferior a



este, não seria diferente". No final, o projeto foi ampliado, e o investimento deverá ficar em US\$ 30 milhões. Outras empresas com o mesmo problema, de produção de milho sem ter para onde vender, acabaram sócias. A Sementes Maggi, Grupo Basso, Ginoni Polatto, Sachetti, Gilberto Goelner e, como diretor-executivo, Cloves Vettoratto.

O frigorífico deverá estar começando a abater os suínos a partir de abril de 1995, e, no início, a previsão é de vendas das carcaças resfriadas, embora o projeto seja dimensionado para a industrialização. Uma unidade produtora de ração também já está prevista. Até o momento foram vendidos alguns animais vivos para Minas Gerais, como fase preparatória, pelo fato de o frigorífico ainda não estar concluído.

Alguns animais vivos também serão despachados para o Paraná a partir deste ano, segundo Salles. Ele explica que o nível tecnológico é de ponta, um dos mais modernos do País, e que, com isso, a expectativa é que a produtividade seja bastante elevada, com produto padronizado, tanto em termos de suínos como de bovinos.

Todos os sócios, continua o prefeito, são criadores profissionais de bois, muitos deles efetuando cruzamentos industriais e já abatendo animais com dois anos. Assim, as projeções são que o frigorífico seja especializado em cortes nobres e remunere diferencialmente o animal que, comprovadamente, tenha uma melhor performance. "Trabalharemos num padrão de qualidade elevada, tanto em produto como em higiene, para conseguirmos um nicho no mercado", afirma.

O produtor e também sócio do empreendimento, Adilton Sachetti, explica que o valor agregado foi o ponto básico para a instalação do projeto Agra, de criação de suínos na região de Rondonópolis. "A transformação da proteína vegetal em animal, antes do transporte para os centros consumidores, é uma necessidade econômica", assegura.

As despesas de frete do milho, que em alguns casos chega a 37%, cai para 3,2%, no caso da carne de suíno, esclarece o produtor. E informa que, para engordar um suíno, gasta-se, em média, 255 quilos de grãos, milho e farelo de soja. A taxa de conversão é estimada em três quilos de ração, para cada quilo de carne produzido. Com um bom patamar tecnológico, pode-se obter 100 quilos de suíno, com 277 quilos de grãos. No final, a desvantagem competitiva do frete passa a ser vantagem.



Prefeito Salles: abate mínimo de 600 cabeças/dia

O governo do Estado não concedeu nenhum incentivo fiscal, mas os sócios já encaminharam sugestões, nesse sentido, para a produção de suínos que contemple os aspectos de produtividade e controle do meio ambiente. "Queremos que a suinocultura em Mato Grosso seja implantada sem prejudicar o controle ambiental" informa Sachetti. A preocupação visa a que não ocorram dificuldades como as que o Estado de Santa Catarina vem enfrentando no momento, onde rios e lençóis freáticos apresentam problemas de poluição.

Até o momento, no Mato Grosso, o único projeto de suinocultura é o desenvolvido por um grupo de cinco cooperativas no norte do Estado, onde já existem 13 mil matrizes em produção. Esse projeto deverá ser implantado oficialmente quando forem atingidas 20 mil matrizes.

Novo projeto verticaliza a economia e reduz em 20% o custo final do porco

Estão sendo utilizadas tecnologias de ponta, e o resultado tem sido excelente, conforme conta Sachetti: "As carcaças produzidas no Estado colocam-se entre as melhores do País". As cooperativas localizam-se nos municípios de Nova Mutu, Sorriso, Tapura, Lucas do Rio Verde e Sinop. A produtividade obtida

é de 23 leitões terminados por porca/ano.

Para Rogério Salles, o importante é o projeto de verticalização elaborado, em vista de os produtores da região estarem a 2.000 ou 3.000 quilômetros dos principais centros consumidores: "Não importa o que possa vir de melhoria, em relação a transporte, seja ferrovia ou hidrovia, sempre estaremos distantes dos centros", afirma.

Pelas estimativas do empresário rural, como as tecnologias a serem adotadas para a elaboração da produção suína estarão entre as mais avançadas e disponíveis no Brasil, espera-se obter um índice de produtividade elevado. Os suínos deverão começar a ser abatidos daqui a um ano, entre junho e julho de 1995, e os custos de produção, com certeza, serão extremamente compatíveis e competitivos com as demais regiões produtoras do País.

Por estar concentrado em zonas produtoras de grãos, o ganho médio a ser obtido pelos sócios da Agra é de aproximadamente 20%. Como o milho no Mato Grosso é muito mais barato que o da Região Sul, cerca de US\$ 4,50 por saca de 60 quilos, contra algo em torno de US\$ 7,00 em Santa Catarina, e o produto representa 70% no custo da ração, a economia prevista é elevada. A redução estimada de 40% no preço do milho deverá representar uma queda de 28% no custo da ração, o que provocará, no final, a redução de 20% nos custos de produção, segundo as estimativas efetuadas pelo empresário.

Cada sócio do empreendimento dispõe de instalação individual de suínos, sendo que o frigorífico está sendo construído na cidade. Alguns empresários do grupo estão contratando os serviços da empresa especializada Tapsui, de São Paulo, cujo projeto prevê a compatibilização com o meio ambiente.

O diretor da Tapsui, Antônio Ângelo, explica que a base de seu projeto é aproveitar os dejetos do suíno (um animal altamente poluente e que equivale a dois seres humanos, em termos de poluição ambiental), para alimentar frango, boi e peixe. "É o que eu chamo de fábrica verde, onde o ciclo de produção é contínuo", ressalta o empresário.

Inicialmente, o projeto prevê o alojamento de 30 mil animais, sendo que, em cada unidade, se alojarão 5.000. As matrizes vão produzir os leitões através de inseminação artificial, via sêmen importado ou nacional, e os suínos serão terminados nos próprios alojamentos.

AGRIBUSINESS

Em julho de 1989, **A GRANJA** inaugurou em suas páginas uma seção permanente, usando em seu cabeçalho um termo que na época causou algum espanto: **agribusiness**.

Pela primeira vez, o conceito de **agribusiness** começou a ser usado de maneira didática e permanente na mídia impressa do Brasil.

Neste sentido, **A GRANJA** apenas dá continuação à sua tradição de sempre ser a primeira a mostrar novidades, novos conceitos, novos posicionamentos, novas fronteiras. **A GRANJA** sempre foi e será um veículo de conteúdo altamente inovador.





Cursos ensinam a arte do cultivo em todo o País

O crescente número de cursos faz prever que o cultivo de ervas já entrou no circuito produtivo de forma definitiva. Até o Senar vem resgatando essas técnicas

Carolina Bahia

Com o aumento do interesse popular pelas ervas medicinais, vem crescendo no Brasil a quantidade de cursos especiais sobre cultivo e propriedades das plantas. É o caso da Associação Elo (Botucatu/SP), uma entidade guiada pela ideologia da economia associativa, que engloba produtores, comerciantes e consumidores dos mais diversos segmentos da agropecuária. Desde o ano passado, ela vem organizando encontros de uma semana, com turmas de 40 pessoas em média. O agrônomo e organizador, Manfredo Osterroht, utiliza a sua experiência com a Fazenda Demétria, pioneira no País no cultivo de plantas medicinais e fornecedora da indústria de chás Wellela.

Na Demétria, são cultivadas cerca de 35 espécies, em canteiros e de forma extensiva (15 hectares da área total). Para Osterroht, o segredo de um produto de qualidade está na produção de mudas, formação de canteiros e acompanhamento da cultura até o momento da colheita. Nesses cursos, os métodos da Demétria são seguidos à risca, com manejo biodinâmico ou orgânico, sem adubos químicos. O engenheiro afirma que, apesar de muitas plantas serem exóticas (provenientes de outros países), elas são rústicas, de boa adaptação. A *Mentha piperita*, *Mentha crista*, erva-cidreira, melissa, rosela ("prima" do hibisco), sabugueiro, mil-folhas, arruda, camomila e angélica formam o grupo de medicinais mais comercializadas e, por isso, mais pesquisadas.

O mercado está crescendo tanto, que só em Botucatu existem sete farmácias homeopáticas, compradoras da matéria-prima dos ervateiros da região. Seguindo essa tendência, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural — Administração Regional do Estado do Rio Grande do Sul (Senar), há dois anos vem ministrando, por todo o Estado gaúcho, cursos de profissionalização do homem rural. E entre curtimento de peles, criação de ovinos e fabricação de queijo, técnicos do Senar ensinam aos interessados os segredos do cultivo e da utilização caseira e comercial das plantas medicinais. Para facilitar a compreensão, são utilizadas plantas nativas, facilmente reconhecidas pelos alunos. Os cursos gratuitos do Senar devem ser contatados via cooperativas.

Uma das dicas do curso é como preparar os chás. Não basta simplesmente colocar a erva de molho na água quente como muitos imaginam. Para se ter êxito na utilização das plantas medicinais, os princípios ativos devem ser devidamente extraídos ou se destroem as moléculas. Assim, se para uma determinada planta o emprego indicado foi em forma de infusão, é porque qualquer outro procedimento acarretaria a destruição de seu princípio ativo. Os alunos dos cursos de medicinais precisam ficar atentos às dicas que se seguem.

O chá pode ser feito através do método denominado tisana. Consiste em colocar as ervas em uma panela com água fervendo e deixar-se ferver, com

tampa, por mais de cinco minutos. Após, retira-se do fogo e coloca-se em repouso por mais dez minutos antes de coar. Já infusão é quando se despeja água fervendo sobre as ervas e deixa-se em repouso, coberta com uma tampa por mais dez minutos. No caso de serem usados talos e raízes, esses devem ser bem picados e permanecer em infusão de 20 a 30 minutos.

Chás devem ser preparados em vasilhas de barro, louça ou esmaltados

Na decocção, colocam-se as plantas em uma vasilha jogando água fria em cima. A seguir, cozinha-se de 10 a 20 minutos, retira-se do fogo e deixa-se descansar por alguns minutos antes de coar. O processo de deixar as ervas de molho em água fria é denominado maceração. Nesse caso, as partes mais tenras ficam menos tempo, e as mais duras, como cascas e raízes, por um período maior, chegando a 24 horas. Depois, é só coar. Esse método é considerado mais vantajoso porque, como as ervas deixam de ser aquecidas, não há perda de certas propriedades, tais quais vitaminas e óleos essenciais. De um modo geral, a dosagem diária é variada, dependendo da planta, do modo de prepará-la e ainda de quem vai ingeri-la, se adulto ou criança. Mas, quando for o caso de folhas secas, o ideal é utilizar metade da quantidade empregada para folhas frescas. E, se o emprego for em forma de gargarejos, inalações ou compressas, as doses precisam ser mais fortes.

Os chás e sucos precisam ser preparados em vasilhas de barro, louças ou esmaltados, nunca em utensílios de metal. Os sucos, sempre que possível, de-



vem ser preparados com planta fresca. O procedimento é fácil. Basta que se triture a erva em um liquidificador, pilão ou máquina de moer carne, coando depois. Por serem mais concentrados que os chás, as dosagens são menores. Os xaropes são preparados utilizando suco, decocto ou macerado de certas plantas (principalmente aquelas indicadas para tosse, bronquite e afecções das vias respiratórias), misturados com igual quantidade de mel. Podem ser tomados quentes ou frios.

O cataplasma é outro método muito utilizado para curar males externos. Geralmente utilizam-se ervas frescas. Nesse caso, é importante o emprego de plantas frescas, usadas diretamente sobre a parte dolorida, inchada ou ferida. As ervas secas, em almofadinhas frias ou quentes, servem para câibras, nevralgias e dor de ouvido. Em forma de pasta, as plantas são socadas formando uma papa que se aplica diretamente sobre o lugar dolorido. Se as ervas forem secas, o ideal é acrescentar água fervendo em quantidade suficiente para formar a pasta. O uso de cataplasma é indicado como calmante sobre inchaços, nevralgias, contusões, reumatismo, gota, furúnculos e supurações.

As compressas são feitas cozinhando as ervas em doses bem fortes (para um litro de água, se usam quatro vezes mais plantas do que em um chá normal). O cozimento é coado e mergulhado em um pano limpo, branco e fino que, após torcido, se aplica sobre a parte dolorida. Para gargarejos, o preparo das plantas acontece sob a forma de chá para cocção. Nas inalações, as ervas passam por uma fervura, e o vapor resultante deve ser aspirado através de um funil. Para se fazer ungüentos, antes de mais nada é importante a fabricação de um suco bem forte das várias plantas indicadas para a doença em questão. O suco precisa ser misturado a uma gordura vegetal, de coco, amendoim ou manteiga fresca. Para derreter, basta deixar um pouco em banho-maria.

Outra dica útil e curiosa é a fabricação de xampus, cremes e loções com as plantas medicinais. Os ingredientes são poucos e práticos: ervas, água destilada e sabão de coco de boa qualidade. Antes de mais nada, é importante separar as ervas úteis. A camomila geralmente serve para clarear os cabelos, a sálvia, para escurecer, a urtiga, para combater a queda, o alecrim, para fortificar, o tomilho, para limpar, e a salsa, para estimular o crescimento.

A receita também não é difícil. A in-

fução é feita com 1 litro de água destilada e cinco colheres de sobremesa de ervas picadas e amassadas. Deixa-se a mistura abafada por uma hora, antes de coar. Depois, leva-se de volta ao fogo com 50 gramas de sabão de coco ralado, mexendo bem com uma colher de pau, até a mistura ficar transparente. Finalmente, após esfriar e só engarrafar.



Guaco (*Mikania glomerata*)

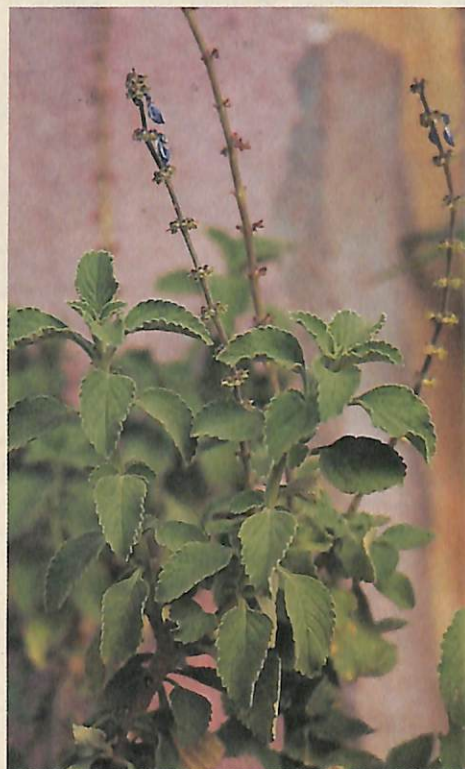
Essa planta tem origem no sul do Brasil, mas, graças à sua popularidade e características expectorantes, vem sendo cultivada em outros Estados. É uma planta trepadeira perene, com folhas simples de coloração verde intensa. As folhas frescas são inodoras, porém, quando secas ou durante a fervura, apresentam odor aromático agradável, devido à presença de um componente chamado cumarina, responsável pela ação broncodilatadora e expectorante do vegetal.

Propaga-se por estacas com cerca de 25 centímetros. O ideal é que se coloque a estaca para enraizar na sementeira ou já plantar em lugar definitivo. O guaco se adapta facilmente a qualquer tipo de solo, mas tem preferência pelos úmidos, argilosos e ricos em matéria orgânica. As cercas devem ser construídas com 1,5 a 2 metros de altura, com vários fios de arame para conduzir a planta. O espaçamento entre as elas precisa ser de 2 metros, e entre as cercas, 3 metros. O plantio é feito em covas e em

todas as estações, mas com vantagem no período chuvoso.

O guaco pode ser colhido o ano todo, iniciando-se seis meses após o plantio, de preferência no final do inverno. Normalmente, são utilizadas as suas folhas, secas ou frescas, na feitura de chás e inalações.

O boldo já se consagrou como agente terapêutico dos males do estômago

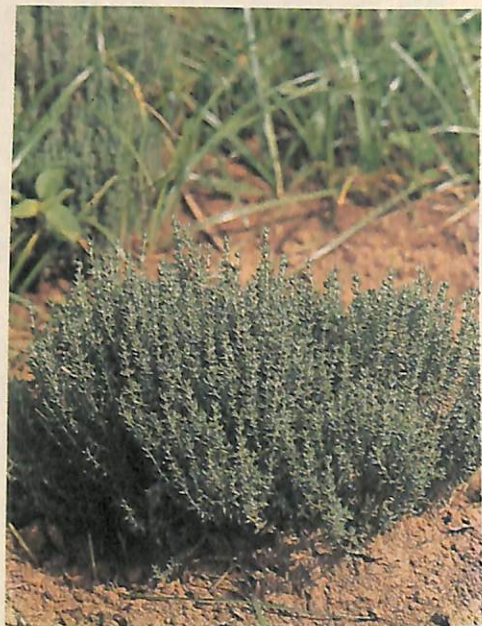


Boldo nacional (*Coleus barbatus*)

Conhecido como sete-dores, tapete-de-oxalá, malva-santa, bolso-falso e boldo-do-reino, esse boldo de clima tropical é muito comum no Brasil e se difere do originário do Chile pelas suas folhas picoteadas. Mas, como planta medicinal, também é competente no combate a azia e má digestão.

A propagação é feita por estacas da planta-mãe com cerca de 25 centímetros. A estaca poder ser plantada diretamente nas covas, desde que não haja deficiência de água para enraizar. O boldo nacional se adapta a quase todo o tipo de solo, com a exigência de luz plena. O espaçamento adequado fica entre 1 metro entre as plantas e 1 metro entre as fileiras. A melhor época para o plantio é durante as chuvas, cuidando-se para que as estacas sejam enterradas numa posição ligeiramente inclinada. A colheita inicia cerca de seis meses após o plantio.

Para os chás, são utilizadas as folhas secas ou frescas, que fornecem o óleo essencial, rico em gualeno e fenchona, responsáveis pelo seu aroma. Para pessoas com problemas de má-digestão, aconselha-se uma xícara de chá após as refeições.



Tomilho (*Thymus vulgaris*)

É uma espécie originária dos países mediterrâneos. Na Idade Média, antes de um combate as damas costumavam presentear seus cavaleiros com um ramo de tomilho para deixá-los corajosos e invencíveis.

O tomilho tem sabor semelhante ao do morango, mas mais picante, e é muito aromático. Principalmente as folhas são empregadas como condimento. De ciclo perene e porte herbáceo, essa planta prefere os climas temperados, locais elevados e frios, porém ensolarados.

Os solos ideais são os leves, porosos, drenados, pedregosos e próximos à neu-

tralidade. Exige terrenos bem drenados. A propagação pode ser por sementes. Uma grama possui 6.000 sementes, com germinação em 15 a 20 dias e duração de poder germinativo de três anos.

A semeadura é feita no início da primavera ou do outono. Por divisão de touceiras, no outono ou inverno, em locais abrigados. E, por estacas, as porções de caule, sem raízes, são postas num viveiro, para enraizamento.

O plantio é realizado quando as mudas alcançam um bom tamanho e enraizamento razoável, normalmente no outono/inverno/primavera.

O espaçamento fica de 30 a 50 centímetros entre as linhas, e de 20 a 30 centímetros entre as plantas. A colheita ocorre a partir do segundo ano.

Para cultivos comerciais, as coletas deverão ser feitas no início da floração, em dias secos e em horas em que o sereno tiver evaporado.

Aconselha-se renovar as touceiras a cada 3 ou 4 anos, embora possam viver bem mais.

Dinamilho
MILHO VERDE
É "DINA 771"

CARACTERÍSTICAS QUE FAZEM A DIFERENÇA

- Longo período de colheita - pouco passador
- Longo período de consumo após colheita
- Espigamento uniforme - padrão de espigas
- Mais de 90% "MILHO VERDE" comercializado na CEASA/SP é DINAMILHO

Faça sua reserva ou solicite amostra grátis.

DISTRIBUIDOR AGAESSE - Ind. e Com. Ltda.
Rua Duque de Caxias, 1132 - CEP 95900-000 - LAJEADO - RS
FONE/FAX: (051) 714-5552

SEMENTES DE FORRAGEIRAS

- FORRAG. VERÃO E INVERNO
- ADUBOS VERDE
- SORGO FORRAG.
- MILHO CARGILL
- SORGO GRANIF.

ojonatura
SEMENTES

Rua U, Nº 60
Parque Cidade Verde - ELDORADO DO SUL - RS
Fone/Fax (051) 481 3440

LINHA PROFISSIONAL
LASER
ALTO PODER

Sistema de Cercas Elétricas

- Para 20, 40, 60, 120, 200 km A bateria, 220-40v, Solares.
- Acessórios, Assistência Técnica permanente, 2 anos de Garantia.
- Sistema de Módulo Intercambiável, evita consertos no aparelho.
- Fabricado Baixo Normas Internacionais e Estritos Controles de Qualidades

Recebemos Representantes e Revendedores para todo o país.

FÁBRICA DR CASSIANO, 107 TEL/FAX (0532) 27 6001 - Pelotas - RS - Brasil

JACUÍ

TAIPADEIRA JACUÍ

TJ-10

TAIPAS DE BASE LARGA

FUNDAÇÃO JACUÍ S.A.

Av. Brasil, 1749 - Cachoeira do Sul - RS
CEP 96503-491 - Cx. Postal 190 - Telex: (51) 0401 FJMA
Fones: (051) 722-4411 - 4283 - Fax: (051) 722-4361

MICROSYN
INSTRUMENTAÇÃO INDUSTRIAL

TROFÉU PRATA GERDAU

MICROSYN
PROJETOS E SERVIÇOS LTDA.
MONTENEGRO - RS

CATÁLOGOS: (051) 632 1663

ROBÔ PARA CONTROLE DA TEMPERATURA NOS SECADORES DE GRÃOS.

EQUIPAMENTOS PARA RAÇÃO

25 anos

- Aproveite os sub-produtos da lavoura.
- Aumente o peso e a qualidade do seu rebanho.
- Economize até 30% no custo de sua ração.
- Prepare sua própria ração balanceada com:

Moinhos, Peletizadoras, Misturadores, Desmanchadores de fardos, Fábricas de ração completas para Agropecuária, Avicultura, Suinocultura e Indústrias.

Consulte-nos!

Metalúrgica Vêneta Ltda.
Rua Brito Pezoto, 70/74
Cep. 02735 - Freq. do O.
Fone: (011) 858-4655
Fax: (011) 266-1657 - SP

Equipamentos SILVER!

ENGENHEIRO-AGRÔNOMO

Sou Engenheiro-Agrônomo recém-formado pela Universidade de Passo Fundo.

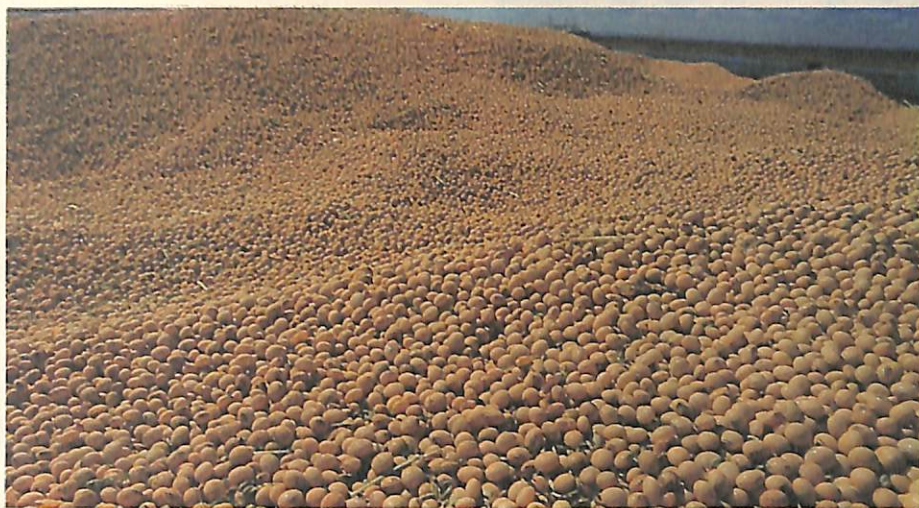
Procuo trabalho em qualquer parte do País.

Eloy Wanderley Mendes de Araujo

FONE: (054) 358-1130

Lagoa Vermelha
RS
Rua Protásio Alves, 183 - CEP 95300-000

Pegar ou não pegar dinheiro oficial



Parte das opiniões de mercado vê restrições à tomada de crédito oficial pelo produtor brasileiro de médio e grande porte, principalmente em função da TR. O argumento básico é que o preço mínimo é baixo para a soja, principalmente no caso das regiões Sul e Sudeste, ficando obrigatoriamente a opção de liquidar a dívida financeiramente. Só que, neste caso, entra a cobrança da TR, que ninguém sabe ao certo qual será o destino, sendo seu valor atual alto e preocupante. O problema dessa posição é que ela parte da ótica da comercialização e não do custeio. Isso quer dizer que, se olharmos o preço mínimo, perceberemos que é baixo, e não seria recomendável a negociação por esse valor, sendo que, provavelmente, o mercado estará em patamar superior. A questão é olharmos pelo ponto de vista do custeio, ou seja, que estamos liquidando, no vencimento do EGF, uma dívida de plantio, e pela qual pagaremos um determinado número de sacas estipulado no início do processo.

Se o mercado estiver melhor, bom para o produtor. Se estiver baixo, ele entrega o produto ao governo. Devemos nos preocupar, isso sim, com o nível de produtividade a ser obtido, pois por meio dele é que será conseguido o diferencial para uma boa comercialização. Isso pode ser melhor entendido através de um exemplo simplificado. Tomemos o valor básico de custeio para a soja, de R\$ 231,43/ha. Se a produtividade por hectare chegar a 36 sacas, o valor desse custeio chegaria a R\$ 6,43/saca. Comparando com o mínimo de R\$ 8,14, temos uma margem de 27% livre ao produtor. Em outra ponta, se a produtividade chegasse a 45 sacas, o custo por saca cairia a R\$ 5,14, e a margem subiria

para 58%. Por isso, tudo é uma questão de produtividade, este ano.

Um problema nessa questão é o limite de R\$ 240 mil por cultura, o que permitiria a um grande produtor cultivar apenas cerca de 1.000 hectares com soja. No restante, a opção é mesmo a do recurso próprio e da soja verde. Outro problema sério e certamente limitante ao processo de financiamento do custeio é o da armazenagem. Sabe-se que há um volume elevado de outras culturas, em estoques do governo, como o arroz e o milho, ocupando espaço nos armazéns. Produtos até mesmo de safras mais antigas, que ainda não foram comercializadas, questão que deve se agravar com as regras deste ano, que não mudaram em relação a essas duas culturas, e ainda tem a introdução da soja no processo. Apesar dessas problemas operacionais, o conceito geral do plano foi favorável para a soja e se pode recomendar o uso de recursos oficiais, mas apenas respeitando a equivalência-produto.

Entra em vigor Cédula do Produtor Rural

Embora o sistema de equivalência-produto tenha as suas complicações, as opções de financiamento do custeio deste ano estão bem mais limitadas, em função da situação cambial e dos preços mais baixos em Chicago, atrapalhando a comercialização de soja verde. Dentro dessa necessidade de opções de financiamento da produção agrícola, o go-

verno está lançando a Cédula do Produtor Rural, que, em outras palavras, é a versão do Banco do Brasil para o Certificado de Mercadoria Garantida (CMG). O sistema funciona da seguinte maneira: o produtor vai a uma

agência do Banco do Brasil e emite um título mercantil com garantia de entrega física do produto (CPR) de um determinado lote, que esse produtor imagina colher. O banco dá o seu aval para o título, que é colocado no mercado através das bolsas de mercadorias do País.

Quando o lote for negociado, o valor é repassado ao produtor, que pode financiar o seu custeio ou mesmo qualquer outro tipo de investimento. Ainda nada está definido em termos de mercado, uma vez que as normas recém estão sendo implementadas. Segundo contatos extra-oficiais, a idéia do aval do BB estaria na faixa de 0,65% ao mês, o que daria 8,08% ao ano, uma taxa considerada elevada para uma economia estabilizada. Mesmo assim, a idéia geral do sistema é boa e pode se tornar, no futuro, um excelente opção de financiamento do custeio para o produtor brasileiro, principalmente ao usar os próprios recursos do setor. Em outras palavras, seria a oficialização do mercado de venda antecipada. Para o comprador existe a grande vantagem de adquirir o produto antecipado com a garantia do BB. Para o vendedor, há a vantagem de o seu lote ter uma gama maior de interessados, aumentando sua liquidez e, quem sabe, os preços. Os problemas concentram-se no aval do banco, ainda considerado elevado se a taxa de 0,65% ao mês for confirmada. Além disso, a influência no financiamento desta safra deve ser muito pequena, uma vez que as regras estão sendo liberadas somente em cima da época de plantio.

Silmar C. Müller



Ao estilo da New Holland

A New Holland N.V., holding do grupo Fiat para o setor de máquinas agrícolas e rodoviárias, gastou US\$ 400 mil em marketing durante a Expointer 94, de Esteio/RS. Além de distribuir 50 mil brindes e mobilizar 55 pessoas para o evento, a empresa construiu uma casa de 200 metros quadrados,

em estilo colonial italiano, dentro do Parque Assis Brasil, reconstituindo as moradias da época da imigração no Rio Grande do Sul. "A feira de Esteio é uma grande vitrine para o mercado nacional e a porta de entrada para o Mercosul", justificou o gerente de comunicação da empresa, Milton Rego.

Mais ração no mercado

As vendas de ração animal nos primeiros sete meses do ano somaram 5.099.029 toneladas do produto, contra 4.962.644 toneladas em igual período do ano passado, representando um acréscimo de 2,7%, segundo levantamento do Sindicato Nacional da Indústria de Rações Balanceadas. Conforme o presidente do Sindirações,

Fernando Dias, o aumento da demanda deve-se às geadas de junho-julho, levando principalmente os produtores de leite a substituir as pastagens queimadas por rações balanceadas. Por outro lado, destacou Dias, também o crescimento de 7% na produção de frango colaborou para o aumento nas vendas.

Programa entra no videoleilão

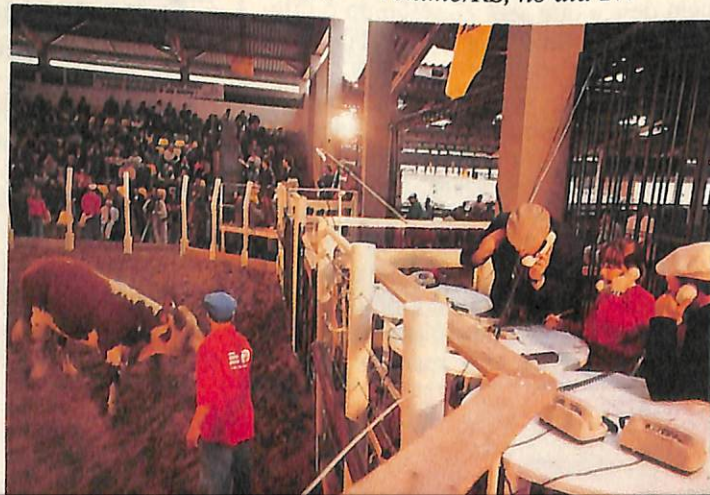
O mercado de leilões com transmissão simultânea por vídeo promete se agitar, a partir deste mês, com a entrada no setor da Programa Comercialização Ltda., de São Paulo. Após três meses de estudo e um de negociação com a RBS TV, de Porto Alegre, a Programa, peso-pesado em eventos rurais, considerada a maior na área de remates em todo o País, inaugura seu calendário de videoleilões, ao realizar, no dia 4, um remate de gado geral no recinto de exposições Mello Moraes, em Bau-ru/SP.

A oferta, conforme explicou o diretor-presidente da Programa, Flávio Toledo Piza, é composta por 2.000 a 2.500 garrotes, a maioria nelore, de aproximadamente 40 criadores da região, para uma plateia de nada menos do que 5.000 pecuaristas em todo o Brasil, donos de antenas parabólicas, conectados com a pista através do satélite Brasilsat, da Embratel. "É um público ainda pequeno, diante dos 2 milhões de parabólicas que existem no País, a maioria na zona rural, mas é um mercado que promete explodir em curtíssimo prazo", avaliou Piza, lembrando que o sinal do remate também será captado pelos 300 mil assinantes da rede NET, da Globo.

No primeiro videoleilão

da Programa vão atuar 6 pisteiros para o público presente, e outros 15 "videopisteiros" recebendo os lances por telefone. Para participar, basta sintonizar o canal da Embratel, no horário previsto do remate, das 6 horas da tarde à meia-noite, período durante o qual deverão se suceder 90 lotes, variando de 20 a 30 animais cada. Antes, porém, os interessados em comprar no remate devem se cadastrar na empresa, que já conta com 1.000 clientes em potencial. Os contatos poderão ser feitos com a central de atendimento do evento, pelo telefone (011) 873-2929.

Para organizar e operacionalizar a parceria — a RBS TV vai utilizar quatro câmaras e uma estação móvel — as duas empresas investiram R\$ 200 mil, com o patrocínio da Pioneer Sementes, Cyanamid Química, Siderúrgica Belgo-Mineira, e Balanças Açores, de Londrina/PR. A agenda de videoleilões da Programa prossegue com outro remate de gado geral em Londrina, no dia 11; o leilão de nelore PO da Ovidio Miranda Brito Agropastoril em Araçatuba/SP, provavelmente no dia 18; gado geral em Umuarama/PR, no dia 25; e aberdeens angus da Cabanha Santa Bárbara, em São Jerônimo/RS, no dia 27.





Produtividade B dá resfriador

Com 500 litros diários de leite B obtidos na Fazenda Santo Onofre, em Morungaba/SP, o produtor Arnoldus Hermannus Josef Wigman foi o vencedor do prêmio Tetra Rex de Qualidade de Leite, pelo qual receberá um resfriador no valor de US\$ 5 mil. O concurso, instituído pela Associação Brasileira dos Produtores de Leite B e pela Tetra Pak — empresa que fabrica a embalagem Tetra Rex —, durou seis meses, avaliando

a produção de quase 4.000 leiteiros em todo o País, ligados a 91 plataformas de recepção de 45 empresas de laticínios. Wigman sagrou-se campeão por ter conseguido o maior número de pontos nos seis quesitos de qualidade do leite fixados no regulamento: matéria gorda, sólidos não-gordurosos, ponto cioscópico, teste de redutase, teste de lactofiltração e condições técnico-sanitárias da fazenda.

Paraná lidera no limousin

Com apenas dois anos de atuação no mercado, a empresa Araucária Importação e Exportação Ltda., de Londrina/PR, classificou-se como a principal importadora brasileira de material genético da raça bovina de corte limousin. Conforme a Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia), das 33.949 doses de sêmen limousin importado que entraram no País no ano passado, 30.484 doses vieram através da Araucária.

Além disso, a empresa londrinense conquistou ainda o 10º lugar no ranking nacional de comercialização, ao vender 18.908 doses — o que corresponde a 2,61% do mercado. Para este ano, a meta é elevar as vendas para 100 mil doses, informou o proprietário da Araucária, Marcelo Vezozzo. Segundo ele, só no primeiro semestre a empresa já tinha importado um volume 150% maior que ao longo de todo o ano passado.

Com sotaque holandês

A empresa Sulexport, de Porto Alegre, fechou um contrato de representação e vendas, no Brasil, de novilhas holandesas comercializadas pela empresa uruguaia Abeleid S.C. Pelo acordo, a Sulexport presta toda a assessoria necessária para o importador, desde a emissão de guias até a entrega dos animais ao cliente, incluindo acompanhamento técnico e providências financeiro-legais para o negócio. As vacas são adquiridas de diferentes criadores uruguaios, preparadas para o embarque na Estância La Madrugada, no departamento de Rocha, e enviadas para a Fazenda Sulexport, no município gaúcho de Arambaré, para a imunização (quarentena) e inseminação. Informações pelo fone/fax (051) 226-1777.

Mão-de-obra de nível

Um ano após ser implantado, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural do Rio Grande do Sul (Senar/RS) treinou 5.632 homens do campo, promoveu 305 eventos e atendeu 84 municípios gaúchos. Com cursos de formação profissional nas áreas da agricultura, pecuária, silvicultura, aquíicultura, agroindústria, atividades de apoio agro-silvo-pastoril e de prestação de serviços, o Senar/RS, mantido pela Federação da Agricultura do Estado (Farsul), também fechou termos de cooperação com 19 entidades e empresas e está se preparando para efetivar mais 13 acordos. Mais detalhes pelo telefone (051) 221-3020 e fax (051) 221-2495.

Curtas

"CRIA E RECRIA" é o segundo volume da coleção "Lucrando com a Pecuária", do pecuarista e administrador de empresas Sylvio Lazzarini Neto. O primeiro analisou o Confinamento de Bovinos. Cada um custa R\$ 9,00. Pedidos pelo fone (011) 251-1444 (Granja São Paulo) ou (0800) 15-1444 (demais localidades do País, com ligação gratuita).

UM GRUPO de 50 argentinos da província de Santa Fé estará na Exposição-Feira Agropecuária, Industrial e Comercial de Chapecó/SC (Efa-pi 94), de 8 a 16 de outubro.

Anote aí

A EXPOFRED 94 (Feira Industrial, Comercial, Agropecuária e Artesanal de Frederico Westphalen), de 8 a 16 de outubro, se prepara para receber mais de 150 mil visitantes da região do Alto Uruguai, no extremo norte do Rio Grande do Sul. Além de exposições e shows, a promoção terá campeonato de tiro ao prato e seminários sobre ecologia e meio ambiente. Mais informações pelo telefone (055) 744-1966 e fone/fax (055) 744-1818, com a comissão organizadora.

GRAMADO, na Serra gaúcha, vai sediar o 6º Encontro Sul-Brasileiro de Avicultura (Avisul), nos dias 20 e 21 de outubro. A promoção é das associações gaúcha, catari-nense, paranaense e brasileira de avicultura (UBA). Mais informações pelo telefone (051) 233-4999 ou fax (051) 229-4275.

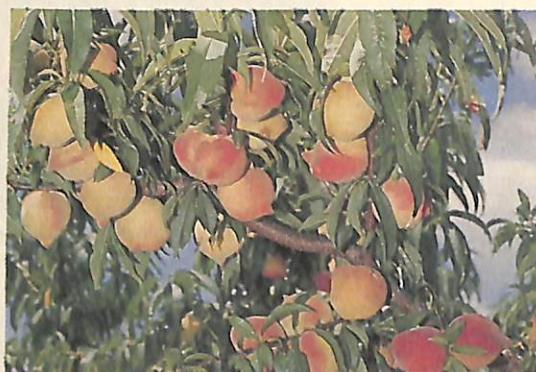
Batata na água

Darci Antônio Althoff, pesquisador catarinense que trabalha no Centro de Tecnologia Agrícola de Urussanga, vem conseguindo bons resultados ao utilizar a irrigação em cultivos de batata-inglesa: acréscimo de produção de 86,14% para o cultivar baraka; 82,82% para o baronesa; 71,49% para o achat; e 69,98% para o elvira. Da sementeira à tuberação, necessita de pouca água, porém freqüente, mas, a partir da tuberação até uns 10 dias antes da colheita, requer mais água, embora com menor freqüência. Faltando 10 dias para colheita, a irrigação deve ser suspensa, a fim de a película que envolve a batata obter mais resistência ao manuseio, conservação e transporte. Para mais informações sobre esse trabalho, ligar para o professor Darci: (0484) 65-1209.

Horta dirigida

Na hora de montar a horta, sempre surgem pequenas dúvidas. A escolha do local, manejo do solo, adubação, principais hortalças, manejo de pragas e doenças. Pois de 21 a 23 de outubro, o Instituto de Economia Associativa (Elo), estará ensinando como montar uma horta orgânica. As aulas serão ministradas pelos técnicos Rene Piamonte, Sérgio Pimenta e Manfredo Osterroht.

O Elo é um instituto que se dedica à interação coordenada entre consumidores, comerciantes e produtores. Informações e inscrições podem ser obtidas no próprio instituto, localizado na Chácara Somé, bairro Demétria, Botucatu/SP. Fone (014) 975-9030, fax (0149) 21-1739.



Pêssego marca Vila Nova

O Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Porto Alegre promove, entre os dias 5 e 20 de novembro, a sua 10ª Festa do Pêssego, que acontece no Bairro Vila Nova, tradicional reduto da produção de hortifrutigranjeiros. A capital gaúcha, aliás, é a maior produtora de pêssego de mesa do Brasil. São 600 hectares cultivados, que devem render 5.500 toneladas da fruta na safra deste ano. Junto, acontece a 1ª Feira de Equipamentos, Insumos Agrícolas e Jardinagem. A feira tem uma área de 29.000 metros quadrados e deve receber um público estimado em 200 mil pessoas. O evento também comemora o centenário de criação da Vila Nova e deve receber a visita do ministro da Agricultura Synval Guazzelli. Detalhes pelo fone (051) 226-1196.

Praga no castanhal

Os técnicos do Centro Nacional de Pesquisa Agroflorestal da Amazônia, da Embrapa, vêm estudando a biologia e métodos de controle de um inseto chamado praga-da-castanheira, que retarda o desenvolvimento dessa planta. Eles observaram que existem duas espécies do inseto, e que os danos causados são mais sensíveis em plantas jovens, embora também ocorram em castanheiras mais velhas. A praga alimenta-se raspando a superfície das folhas, destruindo-as. A fêmea recorta as folhas novas, enrolando a parte recortada em forma de charuto, dentro da qual deposita, em média, seis ovos. A castanheira é um importante recurso natural da Amazônia, uma vez que suas sementes (castanhas) são ricas fontes de proteína. Durante muito tempo, a exploração se limitou à coleta de frutos em castanheiras nativos, e só recentemente o cultivo vem sendo feito em escala comercial.

Carmen chega à horta

A Agroflora S/A, de São Paulo, está lançando no mercado hortícola um variedade de tomate que proporciona excelente produtividade e tem grande resistência a doenças. Trata-se do híbrido *carmen*, que pode ser cultivado em estufa ou campo aberto. De frutos do tipo salada (caqui), que podem ser colhidos maduros, mantendo as qualidades de frescor e firmeza por um período mais duradouro. As qualidades de firmeza, boa coloração, uniformidade de frutos até o ponto e alto período de conservação se constituem nos pontos fortes do novo híbrido. As características do produto são:

Planta

- * Crescimento indeterminado
- * Seis frutos por penca (média)
- * Oito pencas por planta (média)
- * Produtividade média: 8kg a 9kg
- * Resistência:

Fusarium raças 1 e 2

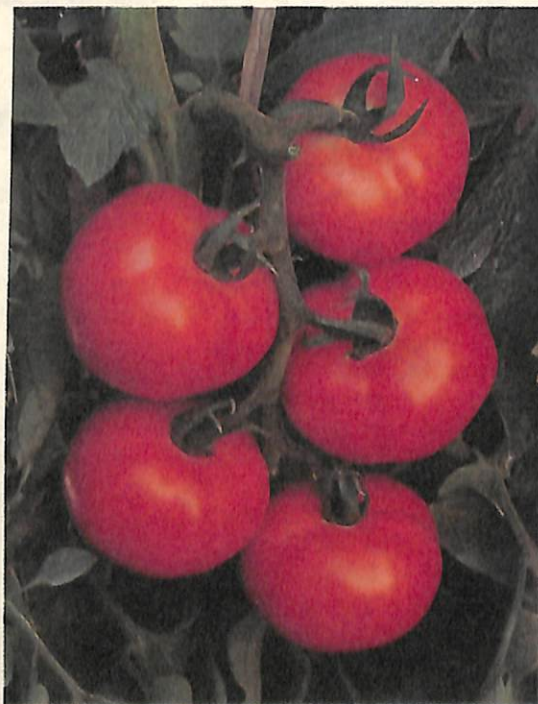
Vírus do mosaico

Verticillium raça 1

* Bom pegamento de frutos sob ampla faixa de temperatura (8°C a 40°C)

Fruto

- * Tipo caqui
- * Coloração vermelho-intensa
- * Maturação uniforme
- * Frutos muito firmes
- * Peso médio: 200g a 250g



Mudas gratuitas de pinus e eucalipto

A Celulose Cambará, do Rio Grande do Sul, está distribuindo gratuitamente 700 mil mudas de pinus e 85 mil de eucalipto, dentro de sua campanha anual "Preserve a Mata Atlântica e plante a sua lenha".

A iniciativa faz parte do programa ambiental desenvolvido pela empresa e destina-se à região dos Aparados da Serra, no extremo nordeste do território gaúcho. Nos últimos cinco anos, a Celulose Cambará forneceu um total de 315 mil mudas de eucalipto e 2,852 milhões de mudas de pinus. O eucalipto destina-se à geração de lenha, devendo render 80 mil metros estéreos nos próximos anos, o que atende ao consumo de 8.000 famílias. Dessa forma, quantidade equivalente de lenha de espécies nativas será preservada.

O pinus é plantado para a produção de madeira serrada, e os resíduos serão consumidos por famílias ou empresas, na geração de energia, representando a preservação de outros 50 mil metros estéreos de Mata Atlântica. Ao final de 16 anos, período de desenvolvimento do ciclo de pinus, o volume plantado proporcionará uma renda total de R\$ 12 milhões, em valores atuais, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos moradores e para a preservação da região natural dos Aparados da Serra.

Os interessados em obter as mudas devem contatar com a Celulose Cambará, pelo fone (054) 237-1544.



Plantio direto de milho: de olho na plantadeira

Antes de semear o milho em plantio direto, o agricultor deve estar atento à regulação de sua plantadeira, pois disso depende o número de sementes por metro e o espaçamento entre linhas e sementes, além da quantidade de adubo e sua profundidade no solo.

Para esclarecer essas questões e ajudar o produtor a ajustar sua plantadeira de PD, a Pioneer Sementes Ltda., de Santa Cruz do Sul/RS, está distribuindo seu informe técnico sobre o plantio direto na palha.

O material de divulgação da Pioneer explica não somente os aspectos relativos a plantadeiras, descrevendo as funções do equipamento, como ainda dá dicas sobre manejo das culturas de inverno, escolha dos híbridos corretos para cada região, época de plantio, população de plantas e discute uma antiga questão no setor: é melhor comprar uma plantadeira de PD ou adaptar uma tradicional?

O informe técnico pode ser obtido na Pioneer, através do fone (051) 711-3733 ou fax (051) 713-2373.

Mato Grosso do Sul adere ao esterco de aves

Por dois anos, a Fundação MS para Pesquisa e Difusão de Tecnologias Agropecuárias, de Maracaju, no Mato Grosso do Sul, comparou diferentes composições na adubação de soja e concluiu que a cama de aviário aumenta expressivamente o rendimento da oleaginosa.

Os testes abrangeram lavouras com NPK, adubo organo-mineral, cama de aviário, NPK mais cama e ainda uma lavoura-testemunha sem nenhum tipo de adubo. A associação NPK mais cama de aviário rendeu 1.843kg/ha, enquanto o NPK sozinho resultou em 1.776kg/ha, e a lavoura com organo-mineral, 1.632kg/ha.

Os pesquisadores da Fundação Júlio Cesar Salton, Joaquim Marcondes e Paulo Sie de lembram, entretanto, que os produtores têm de considerar o custo do frete e o preço da aplicação do esterco. Para espalhar o material no solo, deve ser utilizado o distribuidor de calcário, e essa operação poderá custar o dobro de uma espalhação de calcário, pois, para distribuir cama aviária, o rendimento varia de 1,5 a 2,5 hectares por hora. No mesmo tempo, pode-se calcarear de 3,5 a 4,5 hectares.



É hora de tirar o inço do fumo

Outubro é o mês de praticar a cultura nas lavouras de fumo do Sul do País. Conforme o engenheiro-agrônomo Marco Antonio Dornelles, da Associação de Fumicultores do Brasil (Afubra), de Santa Cruz do Sul/RS, a técnica visa eliminar as invasoras e quebrar a crosta superficial, permitindo a aeração do solo e a absorção da água da chuva. "Mudas pequenas precisam de solo fofo", diz Dornelles, ensinando os passos do manejo:

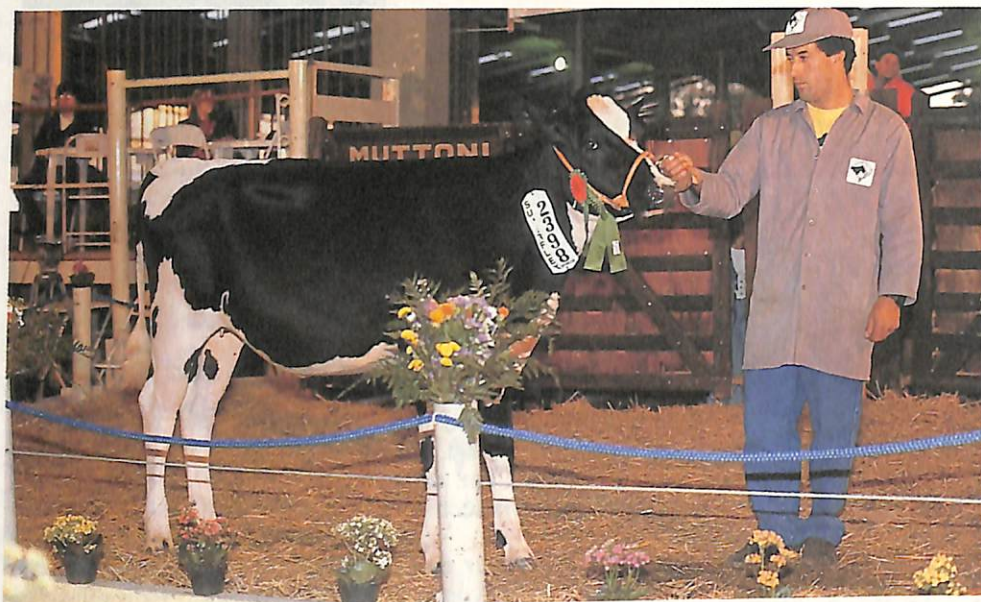
- * a primeira cultura deve ser realizada passando o cultivador (ou a enxada) perto das mudas, mas com o cuidado de não atingir as raízes;

- * da segunda em diante, o cultivador deve ser passado na distância do comprimento das folhas;

De 15 a 20 dias após o transplante, quando inicia o crescimento de novas folhas, também é o período para a primeira adubação de cobertura (salitre). Nesse caso, o agrônomo da Afubra lembra que a dosagem deve ser a recomendada pela assistência técnica, com os seguintes detalhes:

- * o adubo não pode ser colocado muito próximo da muda, para não queimar as folhas e raízes;

- * a segunda adubação de cobertura ocorre cerca de 15 dias após a primeira, e, quando o solo apresentar declividade acentuada, o adubo deve ser colocado do lado de cima do camaleão.



Expointer bate recorde de vendas

A 17ª Exposição Internacional de Animais, Máquinas Agrícolas e Artesanato (Expointer 94), de Esteio/RS, surpreendeu seus organizadores ao vender 1.024 animais e arrecadar um total de R\$ 2,640 milhões, equivalendo a US\$ 2,980 milhões pela cotação oficial no seu encerramento, no dia 4 de setembro.

Com este resultado, a exposição gaúcha consolida-se como a maior do gênero na América Latina, superando a tradicional mostra de Palermo, em Buenos Aires, Argentina, e cuja última edição (a 108ª, em julho passado) faturou US\$ 1,117 milhão com a venda de 692 exemplares. "Já esperávamos ultrapassar Palermo, vendendo 30% a mais que o total de US\$ 1,950 milhão apurado no ano passado, quando comercializamos 797 exemplares, mas calculávamos fechar em US\$ 2,5 milhões", disse o secretário da Agricultura e Abastecimento, Floriano Isolan, acreditando que as previsões foram superadas devido à crença dos pecuaristas na estabilidade econômica. "Todos resolveram investir em seus rebanhos, fossem criadores novos ou tradicionais", avaliou ele.

Também as condições facilitadas de pagamento nos 55 leilões colaboraram para a comercialização recorde, com a possibilidade de pagar em três a dez parcelas, sem correção. Além disso, lembrou o comissário-geral da Expointer, José Arthur de Abreu Martins, a expressiva comercialização de animais rústicos (criados a campo), somando 144 exemplares e um total de US\$ 493 mil, igualmente contribuiu para os dados finais.

No desempenho por raças, o destaque coube aos eqüinos crioulos, que garantiram não só o maior volume em vendas, com US\$ 520,5 mil para 61 animais comercializados, como o preço mais elevado da mostra, com o garanhão BT Faceiro do Junco negociado por Junco Agricultura e Pecuária, de Uruguaiana/RS, e Andrade Lima Agropecuária, de Jaguarão/RS, para Ângelo Galtieri, da Cabanha Galtieri, de Portão/RS, por R\$ 45 mil. Para retomar a dianteira nas cotações recordistas, os crioulistas promoveram quatro remates, além do já tradicional Remate Campero, realizado no Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre (ver matéria nesta seção).

Outras raças que apresentaram bons resultados comerciais foram o holandês, ao faturar US\$ 314,2 mil, com a venda de 49 animais PO (puro de origem criada em galpão) e 27 rústicos — representando um acréscimo de 155% sobre

Exposições e feiras nacionais

24ª ExpoFeira Agropecuária	06/10	S. Ant. da Patrulha/RS
Exposição Agropecuária Industrial	08/10	Campo Mourão/PR
Expofred 94	08/10	F. Westphalen/RS
10ª Efapi	08/10	Chapecó/SC
10ª Exposição Agropecuária Industrial	11/10	Toledo/PR
3ª Exposul Internacional	15/10	Pinhais/PR
29ª Exposição Agropecuária Industrial	15/10	Pouso Alegre/MG
31ª Exposição Agropecuária Gado Leiteiro	15/10	Goiânia/GO
9ª Expo-feira Agropecuária	15/10	Ijuí/RS
12ª Exposição Agropecuária Região dos Lagos	27/10	Araruama/RJ

o faturamento de US\$ 123,2 mil do ano passado, quando foram vendidos 57 exemplares —, e o bovino de corte charolês que, entre mochos e aspados, comercializou 52 animais e faturou um total de US\$ 354,5 mil, ante os US\$ 161,7 mil faturados em 93, através da venda de 43 reprodutores — acréscimo de 119% no volume de vendas. Por grupos, também se destacaram o bovino misto simental fleckvieh (US\$ 115,9 mil, mais que o dobro do ano passado, com 50 vendas) e os cavalos mangalarga paulista (29 vendas por US\$ 75,5 mil, ante as 19 do ano passado, que renderam US\$ 39,5 mil).

MAPA DE VENDAS

RAÇA	TOTAL DE VENDAS (US\$)	Nº ANIMAIS	RAÇA	TOTAL DE VENDAS (US\$)	Nº ANIMAIS
Merino Australiano	2.257	01	Aberdeen Angus	108.408	35
Ideal	11.636	13	Devon	30.361	07
Corriedale	58.577	22	Shorthorn	2.934	02
Romney Marsh	8.058	07	Marchigiana	1.975	03
Hampshire Down	12.449	15	Limousin	24.266	06
Texel	81.117	48	Brangus-Ibagé	2.934	02
Ile de France	95.146	42	Brford	2.257	02
Suffolk	85.778	73	Normando	35.440	17
Karakul	2.855	04	Simental	115.970	50
Border Leicester	2.990	04	Pardo Sulço	37.302	23
Charolês	180.000	35	Red Poll	2.257	01
Charolês Mocho	44.085	09	Nelore	4.853	02
Santa Gertrudis	38.261	23	Nelore Mocho	6.207	01
Hereford	1.693	01	Tabapuã	11.004	05
Poll Hereford	26.504	08	Holandês	237.584	49

Em compensação, as quedas mais expressivas ocorreram nos ovinos de corte suffolk (US\$ 85,7 mil em 73 vendas, ante US\$ 102,4 mil, para igual número de vendas, no ano passado) e nos eqüinos quarto de milha (com US\$ 187,7 mil em 46 vendas este ano, contra US\$ 261,8 mil para 50 exemplares vendidos em 93).

Esteio também estabeleceu novos preços históricos para duas raças ovinas. Foi o caso do grande campeão texel, o borrego francês G.O. 3031 de Armando Garcia de Garcia, da Cabanha Cerro Coroadado, Cachoeira do Sul/RS, adquirido por Clóvis Ilgenfritz da Silva, da Cabanha Curral de Pedra, de Lavras do Sul/RS, por R\$ 10 mil. E a ile de france, com a venda do carneiro grande campeão São Fernando 41, da Cabanha São Fernando, de Santiago/RS, para a Cerro Coroadado, por R\$ 21 mil.

Remate Campero vende toda a oferta

A alternativa de pagar em 12 parcelas (duas no ato e as dez restantes mensais), sem correção ou juros, somada à genética chilena, fez com que o 3º Remate Campero, realizado no Centro de Eventos do Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre, durante a Expointer, vendesse toda a oferta de 10 coberturas e 18 éguas prenhas e do importante raçador El Aromo de Pichidegua Campero, totalizando US\$ 335,8 mil. Os ventres tiveram preço médio de US\$ 13,9 mil, e as coberturas, US\$ 4,8 mil.

Num ambiente de luxo, com mais de 600 pessoas representado uma boa fatia do PIB nacional, esta edição do Remate Campero foi marcada pela tecnologia, com show de gelo seco e laser, além de

ONDE O MARTELO VAI BATER



Leilão	Local	Data	Oferta	Informações
1ª Campeões do Futuro	Sta. Bárbara do Sul/RS	15/10	Crioulos	(055) 372-1446
Faz. Entre Rios/Cab. Azul	Uruguiana/RS	24/10	Variada	(051) 224-6000
13ª Telho Chico	Jaguarão/RS	04/11	Variada	(0532) 23-3500

produção de vídeo e transmissão via satélite para todo o País, embora nenhuma fêmea tenha sido adquirida através de lances por telefone. O preço mais alto foi pago pelo empresário carioca Luiz Eduardo Guinle, dono da Agropastoril Dom Pedrito Ltda., de Dom Pedrito/RS, que comprou a égua de pelagem colorada douradilha BT Carinhosa, de 5 anos, por R\$ 33,6 mil. Criada pela Cabanha Paineiras, de Uruguiana, e filha de outro destacado garanhão chileno (La Invernada Hornero), Carinhosa levava no ventre a esperança de dotar a propriedade de Guinle de um pai de cabanha.

“Ainda não temos um reprodutor macho com as características funcionais de Campero, e esperamos que Carinhosa nos dê esse potro”, justificava o gerente do estabelecimento, Nério Rodrigues dos Santos, para a acirrada disputa pela égua. “Temos 70 fêmeas em reprodução aguardando por ele”, acrescentou Guinle. Os maiores compradores da noite foram Edmundo e Mariano Lemanski, do Paraná, que investiram R\$ 44,4 mil, ao adquirirem duas éguas. Toda a oferta foi procedente das cabanhas gaúchas Santa Angélica, Paineiras, Andrade Lima Agricultura e Pecuária e Junco Agricultura e Pecuária, proprietárias em condomínio de Campero.

As mil e uma noites do búfalo

A brindando um espaço cada vez maior na Expointer, a venda de bubalinos foi um sucesso não apenas comercial, ao faturar US\$ 54,4 mil para 64 exemplares negociados de três raças (mediterrâneo, jafarabadi e murrh), mas também de público, em especial no seu leilão de elite, que teve até uma odalisca demonstrando a dança-do-ventre. No ano passado, lembrou o ex-presidente da Associação Sulina de Criadores de Búfalos (Ascribu), Manoel Osório Luzardo de Almeida, foram comercializados somente 14 exemplares por um total de US\$ 29,6 mil. “Finalmente terminou o mito de que o búfalo não é dócil, e isso, junto com a trajetória estável do real, estimulou as vendas”, comentou Almeida no concorrido remate, logo após entregar a direção da entidade ao criador Luciano Barbosa, da Fazenda Panorama, de Camaquã/RS.

No leilão da espécie, foram ofertados 20 exemplares, com pagamento em seis parcelas, sendo a primeira no ato e as restantes mensais, sem correção. O preço mais alto foi R\$ 3,9 mil, pago por dois animais: o mediterrâneo Panorama 8310, da Panorama, de Delfino Beck Barbosa (pai de Luciano), adquirido pelo vice-presidente da Associação de Criadores da Argentina, Felix Nogueira, e o murrh Dádiva de Uruguiana, de José Luiz Marona Pons, da Fazenda Santa Ângela, Uruguiana, adquirido pelo grupo Bertolazzi, de Tupã/SP, por telefone, pois o remate foi transmitido para todo o País via satélite.



DA 17ª EXPOINTER (Dólar oficial 05/09/94 - R\$ 0,8860)

RAÇA	TOTAL DE VENDAS (US\$)	Nº ANIMAIS	RAÇA	TOTAL DE VENDAS (US\$)	Nº ANIMAIS
Jersey	109.480	53	Anglonubiano	3.837	09
Mediterrâneo	16.613	06	Rústicos		
Jafarabadi	3.950	02	Suffolk	790	01
Murrh	33.860	13	Hereford	24.548	14
Crioulo	236.455	42	Poll Hereford	73.205	34
Arabe	34.875	15	Aberdeen Angus	61.263	19
Quarto de Milha	187.720	46	Brford	56.534	14
Mangalarga Paulista	75.575	29	Charolês	130.564	08
Mangalarga Marchador	59.593	16	Simental	29.853	06
Pônei	35.586	38	Devon	33.493	16
Appaloosa	63.081	25	Holandês	76.636	27
Duroc	5.417	16	Crioulo	1.128	01
Landrace	4.584	13	Appaloosa	790	01
Large White	5.243	17	Arabe	3.837	02
Saanen	790	02	Rem. Campero Crioulo	283.636	18

ESCOLHA SEU TRATOR



	MODELO	CV	Nº Cilindro	PREÇO
AGRALE	4100	91	1	R\$ 9.356,41
	4300	30	2	R\$ 16.769,63
AGRALE/DEUTZ	BX-60	57	3	R\$ 30.225,62
	BX-4.60	57	3	R\$ 38.798,94
	BX-90 E	83	4	R\$ 39.747,42
	BX-4.90	83	4	R\$ 51.744,72
	BX.100	91	4	R\$ 46.976,42
	BX-4.110	103	4	R\$ 59.865,45
	BX-4.130	123	6	R\$ 68.166,89
	BX-4.130	123	6	R\$ 62.713,55
	BX-4.150	140	6	R\$ 81.408,52
	BX-4.150	140	6	R\$ 74.895,83
CASE	580H AX	75,1	4	R\$ 86.380,46
	W 18D	106	6	R\$ 127.006,19
	W 20D	146	6	R\$ 141.832,10
	W 36D	215	6	R\$ 248.682,63
	W 30D	180	6	R\$ 303.306,00
	888 CKE	120	6	R\$ 219.090,50
CATERPILLAR	D4E-SR	80/125DP	4	R\$ 113.647,63
	D5E	105	6	R\$ 143.383,70
	D6E	155/216DP	6	R\$ 199.267,04
CBT	8240	81	04	R\$ 45.557,
	8440	81	04	R\$ 46.504,
	2105	126	06	R\$ 50.544,
	8060	126	06	R\$ 73.046,
	8450	100	04	R\$ 63.804,
	8060	120	06	R\$ 56.816,
	8260	118	06	R\$ 73.048,
	8240	81	04	R\$ 38.571,
	8440	81	04	R\$ 39.602,
	2105	126	06	R\$ 47.511,
FORD	4630	63	3	R\$ 30.943,
	5630	80	4	R\$ 36.276,
	5630	80	4	R\$ 48.846,
	6630	90	4	R\$ 39.306,
	6630	90	4	R\$ 51.417,
	7630	103	4	R\$ 47.299,
	7630	103	4	R\$ 59.786,
	7830	112	6	R\$ 68.872,
	8030	112	6	R\$ 73.348,
	7D	92	3	R\$ 85.469,69
FIATALLIS	FD9C0	110	3	R\$ 117.463,17
	FR10B	110	3	R\$ 90.168,39
	F880	77	3	R\$ 53.219,62
	14CTC0	160	3	R\$ 151.467,22
	FR14CT	156	3	R\$ 148.484,73
KOMATSU	D50A	91	6	R\$ 143.148,
	D60E	167	6	R\$ 186.537,
	D60F	189	6	R\$ 201.627,
	D65E	167	6	R\$ 196.166,
	D73E	193	6	R\$ 217.969,
MAXION	MF 265	65	4	R\$ 25.693,
	MF 265 E	65	4	R\$ 24.923,
	MF 265/4	65	4	R\$ 34.543,

	MODELO	CV	Nº Cilindro	PREÇO
MAXION	MF 265/4 E	65	4	R\$ 33.519,
	MF 275	75	4	R\$ 29.270,
	MF 275/4	75	4	R\$ 37.678,
	MF 275/4 E	75	4	R\$ 36.478,
	MF 272	75	4	R\$ 28.981,
	MF 290	85	4	R\$ 34.468,
	MF 290/4	85	4	R\$ 43.482,
	MF 290RA	75	4	R\$ 27.945,
	MF 292	97	4T	R\$ 37.383,
	MF 292/4	97	4T	R\$ 46.116,
	MF 297	110	6	R\$ 40.807,
	MF 297/4	110	6	R\$ 48.921,
	MF 299	126	6T	R\$ 47.223,
	MF 299/4	126	6T	R\$ 58.507,
	MF 630	110	6	R\$ 58.257,
	MF 640	120	6	R\$ 64.808,
	MF 660	150	6T	R\$ 77.703,
	MX 9150	150	6T	R\$ 69.993,
	MX 9170	160	6T	R\$ 75.875,
MÜLLER	TM 12	135	6	
	TM 12	135	6	
	TM 14	152	6	R\$ 76.444,
	TM 14	152	6	R\$ 83.317,
	TM 17	180	6	R\$ 87.532,
	TM 17	180	6	R\$ 92.218,
	TM 25	210	6	sob consulta
	TM 25	210	6	sob consulta
	TM 31	290	6	R\$ 141.296,
	TM 31	290	6	R\$ 146.081,
STA MATILDE	SM 370	44	03	R\$ 40.000,
	SM 400	66	04	R\$ 27.500,
	SM 500	72	04	R\$ 29.000,
VALMET	685 Frut. 4x2	61	6	R\$ 23.656,36
	685 Comp. 4x2	61	6	R\$ 25.213,40
	685 Comp. 4x2	61	6	R\$ 25.424,85
	685 Frut. 4x4	61	6	R\$ 31.245,49
	685 Comp. 4x4	61	6	R\$ 32.785,73
	685 Comp. 4x4	61	6	R\$ 32.825,27
	785 Frut. 4x2	75	6	R\$ 32.189,65
	785 Comp. 4x2	75	6	R\$ 29.729,16
	885 4x2	85	6	R\$ 35.287,16
	885 4x2	85	6	R\$ 35.824,71
	885 PCR	85	6	R\$ 26.599,16
	985	90	10	R\$ 39.089,77
	985	90	10	R\$ 39.482,87
	1180	118	10	R\$ 57.429,77
	1280	128	10	R\$ 43.277,32
YANMAR	1280	128	10	R\$ 58.641,29
	1580	145	10	R\$ 72.757,32
	1780	160	8	R\$ 82.739,49
	TC 11	13	1	R\$ 26.442,00
	1040 STD	40	3	R\$ 29.820,00
	1050D STD	40	3	R\$ 9.754,00

ESCOLHA SUA COLHEDEIRA



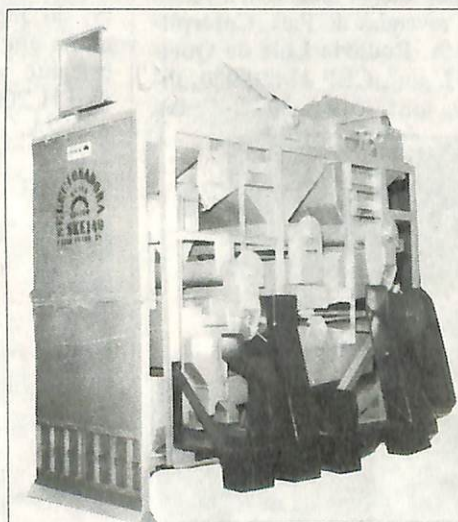
	MODELO	TIPO	CV	PREÇO		MODELO	TIPO	CV	PREÇO
IDEAL	9070	grão	120	R\$ 65.713,	N. HOLLAND	TC 55	arroz irrigado	135	R\$ 74.570,
	9070	arroz	120	R\$ 62.552,		TC 55	trigo e soja	135	R\$ 75.648,
	9075	grão	120	R\$ 73.029,		TC 57	arroz irrigado	170	R\$ 84.428,
	9075	grão turbo	145	R\$ 77.053,		TC 57	trigo e soja	170	R\$ 85.669,
	9075	arroz	120	R\$ 74.144,	SANTA MATILDE				
	9075	arroz turbo	145	R\$ 78.230,		5105		95	R\$ 49.526,16
LAVRALE	L 300	arroz/direto	53,5	R\$ 42.260,		1200		95	R\$ 40.480,32
	L 300	p/cereais	53,5	R\$ 42.496,	SLC	6300	versão básica (S/PC)	135	R\$ 56.517,93
	L 300	p/milho	53,5	R\$ 48.259,		7300	versão básica (S/PC)	135	R\$ 59.022,19
LEILA	LEILA 2	esteira	M790	R\$ 34.671,81		7500 turbo	versão básica (S/PC)	165	R\$ 68.010,80
	LEILA 2	roda	M790	R\$ 31.329,73		7700 turbo	versão básica (S/PC)	165	R\$ 69.772,92
	LEILA 1	esteira	M790	R\$ 30.077,22		6300	versão arrozeira (S/PC)	135	R\$ 57.261,05
	LEILA 1	roda	M93	R\$ 28.406,18		7300	versão arrozeira (S/PC)	135	R\$ 59.934,56
MASSEY FERGUSON	3640	arroz	120	R\$ 63.591,		7500 turbo	versão arrozeira (S/PC)	165	R\$ 66.237,95
	3640	grão	120	R\$ 62.050,		Série 300	plataformas		
	5650	grão	120	R\$ 65.490,		PC 314R	corte 14 pés rígida		R\$ 9.917,04
	5650	arroz	120	R\$ 66.033,		PC 316R	corte 16 pés rígida		R\$ 10.152,03
	5650	grão turbo	145	R\$ 70.897,		PC 314F	corte 14 pés flexível		R\$ 10.445,65
	5650	arroz turbo	145	R\$ 69.487,		PC 316F	corte 16 pés flexível		R\$ 10.932,30
	MX 90	grãos	120	R\$ 75.419,		PC 319F	corte 19 pés flexível		R\$ 12.831,67
	MX 90	grãos turbo	145	R\$ 78.572,		PM SLC 204	p/milho 4 linhas regul.		R\$ 13.065,08
	MX 90	arroz	120	R\$ 75.862,		PM SLC 205	p/milho 5 linhas regul.		R\$ 14.472,78
	MX 90	arroz turbo	145	R\$ 78.990,		PM SLC 206	p/milho 6 linhas regul.		R\$ 16.968,31
	6845	grão	120	R\$ 75.419,		CE SLC	conjunto de esteiras 6 R		R\$ 15.779,56
	6845	grãos turbo	145	R\$ 78.572,					
	6845	arroz	120	R\$ 75.862,					
	6845	arroz turbo	145	R\$ 78.990,					

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

PRÊMIO GERDAU MELHORES DA TERRA

ITALO

SELECIONADORA DE SEMENTES
KNACK - ERWICO (SKE)



imack 

É TECNOLOGIA COMPROVADA

TROFÉU PRATA
CATEGORIA
DESTAQUE

FONE/FAX
312-2260
PASSO FUNDO - RS

NOVIDADES NO MERCADO



■ Probiótico para ruminantes

Há alguns anos, seria difícil imaginar um produto capaz de prevenir e curar as diarreias e, ao mesmo tempo, recompor a flora intestinal, normalmente eliminada nos tratamentos convencionais com antibióticos e quimioterápicos. Isso, além de promover o crescimento de animais jovens e melhorar a performance dos animais em produção. Pois o avanço da biotecnologia respondeu a esses objetivos. Trata-se do probiótico Biobac. Ele já foi usado e aprovado por vários produtores e técnicos. **Biotech, Av. Deputado Renato Azeredo, 3.820, CEP 37410-000, Três Corações/MG, fone (035) 235-1320, fax 235-1261.**

■ Boi no computador



O PEC 2000 é um software compatível com windows, versão 1.0, que apresenta uma série de opções de controle para manejo de gado de corte e leite. Traz um cadastro completo de ventres e reprodutores; de dados de morfologia de cada animal; premiações em feiras e eventos; controle integrado de cruzamentos; dados de manejo e pesagem; além de relatórios com todas as informações pormenorizadas de cada etapa da atividade pecuária. **Planejar Software, Rua 15 de Janeiro, 481, conjunto 303, CEP 92010-300, Canoas/RS, fone (051) 472-1168, fax 472-7700.**

■ Os novos parceiros

Líder brasileira no segmento de tratores agrícolas, a Iochpe-Maxion lançou, durante a Expoin-ter/94, os novos modelos da série 600: o MF 610 e o MF 620, equipados com motores de quatro cilindros; e o MF 650, com motor de seis cilindros. Além disso, toda a série 600 passa a contar com o inédito Sistema de Levante Hidráulico com Controle Eletrônico, denominado Hydrotronic, que emprega a mais avançada tecnologia eletrônica embarcada. A novidade conquistou o troféu Ouro do consagrado Prêmio Gerdau Os



Melhores da Terra. **Iochpe-Maxion S/A, Av. Guilherme Schell, 10.160, CEP 92420-000, Canoas/RS, fone (051) 477-4433, fax 477-4121.**

■ Óleo marca CAT

A Caterpillar está lançando uma linha completa de óleos lubrificantes para seus motores diesel, transmissões, trens de acionamento e sistemas hidráulicos e hidrostáticos. Os novos produtos foram desenvolvidos no centro de pesquisas da empresa, nos Estados Unidos, e visam proporcionar melhor desempenho, mínimo desgaste e grande economia a motores e peças. São produzidos no Brasil e apresentados em embalagens de 20 litros, tambores de 200 litros ou podem ser adquiridos a granel, em volume mínimo de 8.000 litros por lote. A linha está à venda em todas as revendas do País. **Caterpillar Brasil S/A, Rodovia Luiz de Queiroz, Km 157, s/nº, CEP 13420-900, Piracicaba/SP, fone (0194) 29-2245, fax 33-5234.**



■ Lançamentos de grande peso

Quem também aproveitou a Expoin-ter/94 para fazer novos lançamentos foi a Fiatallis. A empresa acaba de colocar no mercado a escavadeira-hidráulica FH 200 (foto), de 20 toneladas, e a pá-carregadeira FR-140, de 3, com 25 jardas cúbicas de capacidade de caçamba. Os dois novos produtos consumiram investimentos de US\$ 13,5 milhões. A FH 200 incorpora a mais alta tecnologia, resultante da joint-venture entre a Fiat e a Hitachi Construction Machinery, do Japão, passando a se constituir numa alternativa às importações. O fabricante vai produzir 90 unidades/ano da FH 200. **Fiatallis Latino-Americana S/A, Av. General David Sarnoff, 2.237, CEP 32210-900, Contagem/MG, fone (031) 329-3111.**



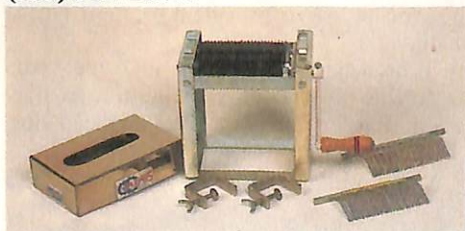


■ Desvestindo grãos

A descascadora centrífuga da Imack descasca aveia, girassol, noz, cacau, além de partir outros grãos, como ervilha, soja, amendoim, etc. O equipamento tem capacidade para processar uma tonelada por hora, operando com duplo efeito: impacto e fricção. Totalmente fabricada em aço, com componentes inteiramente nacionais, é equipada com controle de todas as operações. O equipamento dispensa correias, polias, transmissões e variadores mecânicos. **Imack-URS Ltda., Rua das Indústrias, 81, Vila Vera Cruz, CEP 99042-300, Passo Fundo/RS, fone/fax (054) 312-2260.**

■ Bife bem macio

O amaciador de bifes manual da Implemis é feito em chapa preta número 11 zincada, e aço inoxidável nas partes que entram em contato direto com a carne. O equipamento é todo desmontável, sendo de operação prática e fácil limpeza. Outras características do produto: altura, 255mm; comprimento, 340mm; largura, 145mm; peso, 5.340kg. **Implemis — Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda., Av. Borges de Medeiros, 626, CEP 98900-000, Santa Rosa/RS, fone (055) 512-2090.**



■ A moderna poda pneumática de fruticultura

A Limmat está lançando no mercado de fruticultura uma ferramenta poderosa para poda de árvores, que corta galhos de até 55 a 60 milímetros. A operação é limpa e rápida, segundo o fabricante. A unidade básica é um compressor tratorizado ou autônomo, no qual podem ser ligadas até seis tesouras. Existem diversos tipos de tesouras, dependendo da capacidade de corte. Para podar árvores altas, podem ser adaptadas extensões de 0,50 a 2 metros de comprimento, direto nas tesouras. Além da aplicação na poda de fruteiras, os novos produtos servem para trabalhos de manutenção em parques e de rede elétrica. **Limmat Importadora, Caixa Postal 252, CEP 95200-000, Vacaria/RS, fone (054) 231-3634.**



■ Pulverizadores que não brincam em serviço

Os pulverizadores costais da Guarany permitem uma aplicação eficiente e econômica aos pequenos e médios agricultores. O tanque é de conformação anatômica, em material aditivado que protege contra os efeitos dos raios ultravioleta. Possuem válvula super 3, com trava para pulverização contínua e bico universal com ponta regulável. A bomba de pistão tem bucha dupla, que proporciona maior pressão e menor esforço. Outras características: pressão de trabalho, 300kpa; pressão máxima, 100kpa; barras vertical ou universal. **Indústria e Comércio Guarany S/A, Av. das Nações Unidas, 13.797, bl. II, 15º andar, CEP 04794-000, São Paulo/SP, fone (011) 533-3601, fax 533-4565.**



Precisamos gerar qualidade de vida

É uma satisfação falar em nome da Kepler Weber e dos demais 25 ganhadores do troféu Destaque **A Granja do Ano/94**.

A tarefa é difícil, e atribuo à generosidade e amizade dos nossos companheiros, a sugestão de nosso nome para representá-los.

O momento não poderia ser melhor, todos estando envolvidos nesta nossa **Expointer/94**, que, em sua 17ª edição permanece distinguida nacional e internacionalmente como a maior feira agroindustrial da América Latina.

Temos reunidos nesta solenidade, entre contemplados e participantes, expressiva parcela de empresas e empresários a representar os mais importantes segmentos do agribusiness brasileiro.

O troféu mais envaidece a cada um de nós quando reconhecemos na revista **A Granja** um importante pólo de divulgação da vanguarda técnica e cultural de toda a atividade agrícola, de criação animal e das indústrias que com elas se relacionam.

Afinal, há 50 anos a revista integra esse mercado.

Apesar da alegria de nossa celebração, entendemos fazer desta também um momento de reflexão sobre o momento de que todos participamos, na qualidade de brasileiros ou de empresas brasileiras, e ainda vendo essa circunstância frente à globalização da economia e dos mercados, fenômeno que vem alterando aceleradamente nossos desempenhos.

E agora nos vemos ainda impelidos pela crescente qualidade dos produtos e serviços e pela competitividade de preços e tecnologias.

Não bastassem esses novos ingredientes, nossas funções hoje excedem à simples geração de empregos e pagamento de tributos.

Precisamos gerar também qualidade de vida. É pela qualidade de vida de nossos colaboradores, de nossos clientes e da população, que trabalhamos, que desenvolvemos, que ofertamos inovações.

Somos agentes da própria competitividade e da competitividade daqueles que utilizam nossos produtos. Somos agentes de nossa própria qualidade e da qualidade daqueles que utilizam nossos produtos.

Os produtores, os industriais, estão atentos a essas mudanças e conhecem o quanto precisam incrementar seus negócios, seja em processos de produção, seja em investimentos de máquinas e equipamentos.



Arlindo de Azevedo Moura é diretor-presidente da Kepler Weber, ganhadora do troféu Destaque 94 da Granja do Ano, em silos e armazenagem

Conhecem, todavia, o quanto vêm custando esses incrementos, quando necessitam buscar financiamentos com custos financeiros além da evolução dos preços de seus produtos.

As linhas de crédito da Finame para financiamento de equipamentos destinados à agricultura, o mais importante instrumento de financiamento à atividade agrícola, com a entrada em vigor do último plano econômico, o Plano Real, permanecem cobrando custos financeiros equivalentes a Taxa Referencial, acrescidos de juros que chegam a 11% ao ano, projetando custos de aproximadamente 73% ao ano.

A pressão tributária sobre os custos dos produtos ainda não se verificou, apesar do clamor de muitas vozes. Verificamos algumas iniciativas de formação de cestas básicas com menor tributação, porém não em todos os Estados. Tributa-se o faturamento das sociedades, impondo um dos maiores custos tributários mundiais na cadeia de valor agregado de cada produto consumido, independentemente da capacidade contributiva dos destinatários.

Apesar de reconhecermos que os benefícios fiscais e previdenciários pretendidos pelas pequenas e médias empresas virão a exercer forte pressão sobre nossos negócios, temos a impressão de que o alcance de melhores condições a esses, também

empreendedores, poderá melhorar a economia e desenvolver a sociedade de forma mais justa.

Afirmamos isso porque a liderança de mercado por muitos de nós exercida é, justamente, resultado de um processo natural de longa data, fruto da competição que impera em nossos segmentos e da teimosia com a eficiência de nossas empresas.

Porém temos todos, grandes, pequenos e médios, de centrar as atividades dentro da eficiência e de uma conduta ética que permita a convivência pacífica, de modo a engrandecer o mercado e os consumidores.

Gostaria ainda de referir que estamos às vésperas de uma eleição geral, a mais significativa de todo o Estado democrático brasileiro, em todos os tempos.

Esperamos que, pelo menos, algumas promessas de campanha sejam cumpridas, eis que, no mais das vezes, enquanto candidatos, todos conhecem os pontos críticos e sugerem mudanças.

Mudanças das quais precisamos participar ativamente, fazendo contatos políticos, aproximando-nos do Executivo, por seus ministros, secretários, fazendo jus ao conceito de agentes de desenvolvimento que sabemos estar contido em cada um de nós.

Queremos vislumbrar um futuro mais promissor, com nossa imensa área agrícola preenchida por plantações, utilizando processos e equipamentos atuais e mão-de-obra qualificada.

Queremos contribuir para encontrar um coeficiente de distribuição de renda que permita às camadas menos privilegiadas melhor condição de vida material, para que possam exercer a qualidade de consumidores em potencial.

Pretendemos, com isso, integrar um Brasil de características harmônicas, reduzindo a violência e os receios físicos e patrimoniais presentes, hoje, no íntimo de cada um de nós, alimentados pelo que vemos nas ruas ou tomamos conhecimento através dos meios de comunicação.

Mais uma vez cumprimento o cinquentenário da revista **A Granja**, com os votos de que continue conosco nessa caminhada, “que tem o cheiro da terra”, conforme o sugerido pelo seu presidente, Hugo Hoffmann.

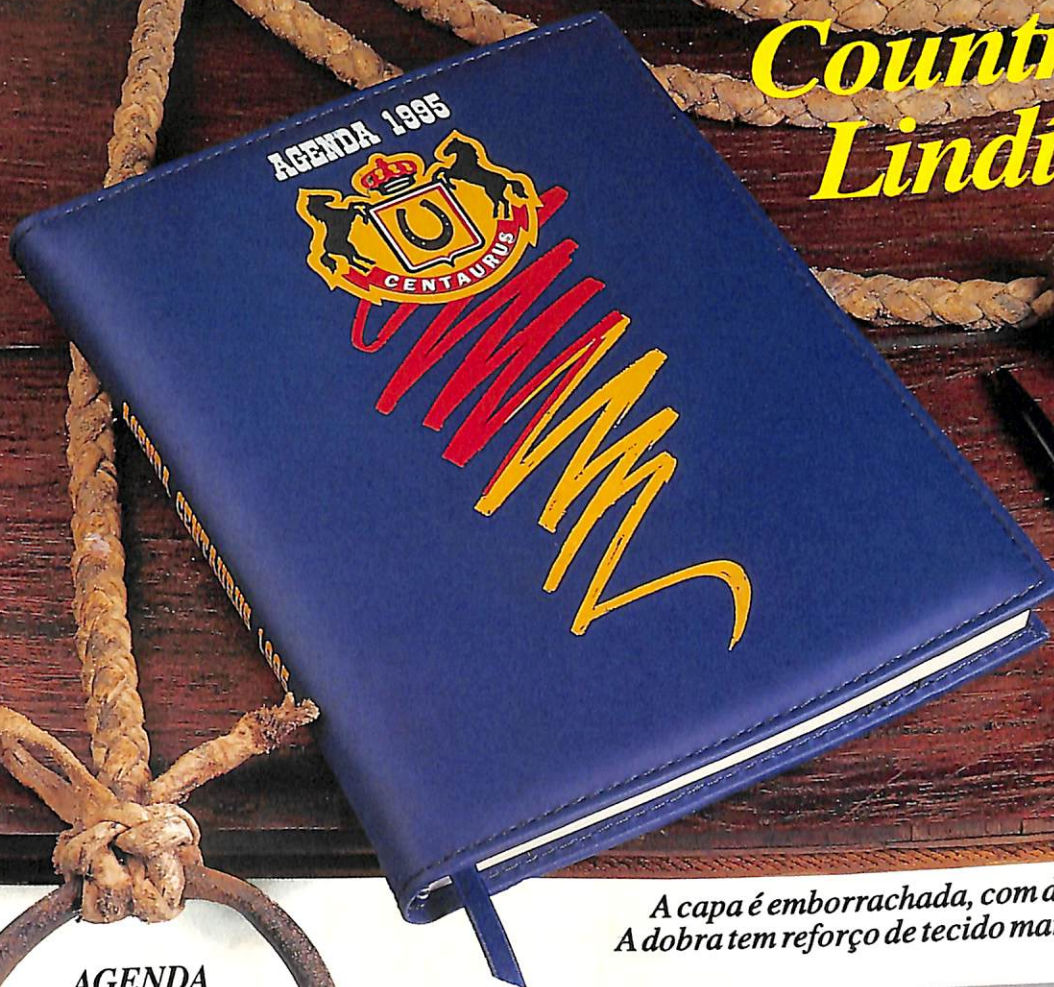
E torcemos para que, no ano que vem, novamente nos encontremos nesta festa, que se transformou em agradável tradição dos “homens da terra”.

Muito obrigado. ■

AGENDA CENTAURUS/95

Não rasga. Não vinca. Não mancha.

**Prática,
Country, Útil,
Lindíssima.**



**AGENDA
CENTAURUS**
Nas suas mãos
na 2ª quinzena
de novembro

Agenda Centaurus oferece:

- Calendário agrícola mensal, abrangendo 32 produtos.
- Calendário para eqüinos, bovinos de corte e leite, ovinos, suínos e aves.
- Quadro de conversão de medidas, sistema métrico, medidas inglesas.
- Calendário lunar.
- Dezenas de informações gerais e outras tantas, dirigidas diretamente ao homem do campo.

**APENAS
19 reais**

*A capa é emborrachada, com durabilidade a toda prova.
A dobra tem reforço de tecido maturado e texturizado.*



Tiragem limitada - Formato: 17,3 cm x 21 cm - Aberta 36 cm x 21 cm



EDITORIA CENTAURUS

Av. Getúlio Vargas, 1558
CEP 90150-004 - Caixa Postal 2890
Porto Alegre - RS
Tel.: (051) 233-1822 - Fax: (051) 233-2456

CONHEÇA A FÓRMULA DA PRODUTIVIDADE.

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.

SACARIA MAIS RESISTENTE

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.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA TREVO

São mais de 100 agrônomos espalhados por todo o território nacional, especializados em oferecer as soluções e os serviços mais eficientes para cada tipo de lavoura. Descobrir sempre novas técnicas de produtividade, contribuindo para o desenvolvimento da agricultura nacional, é a filosofia de trabalho da Trevo.



ADUBOS TREVO