

a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

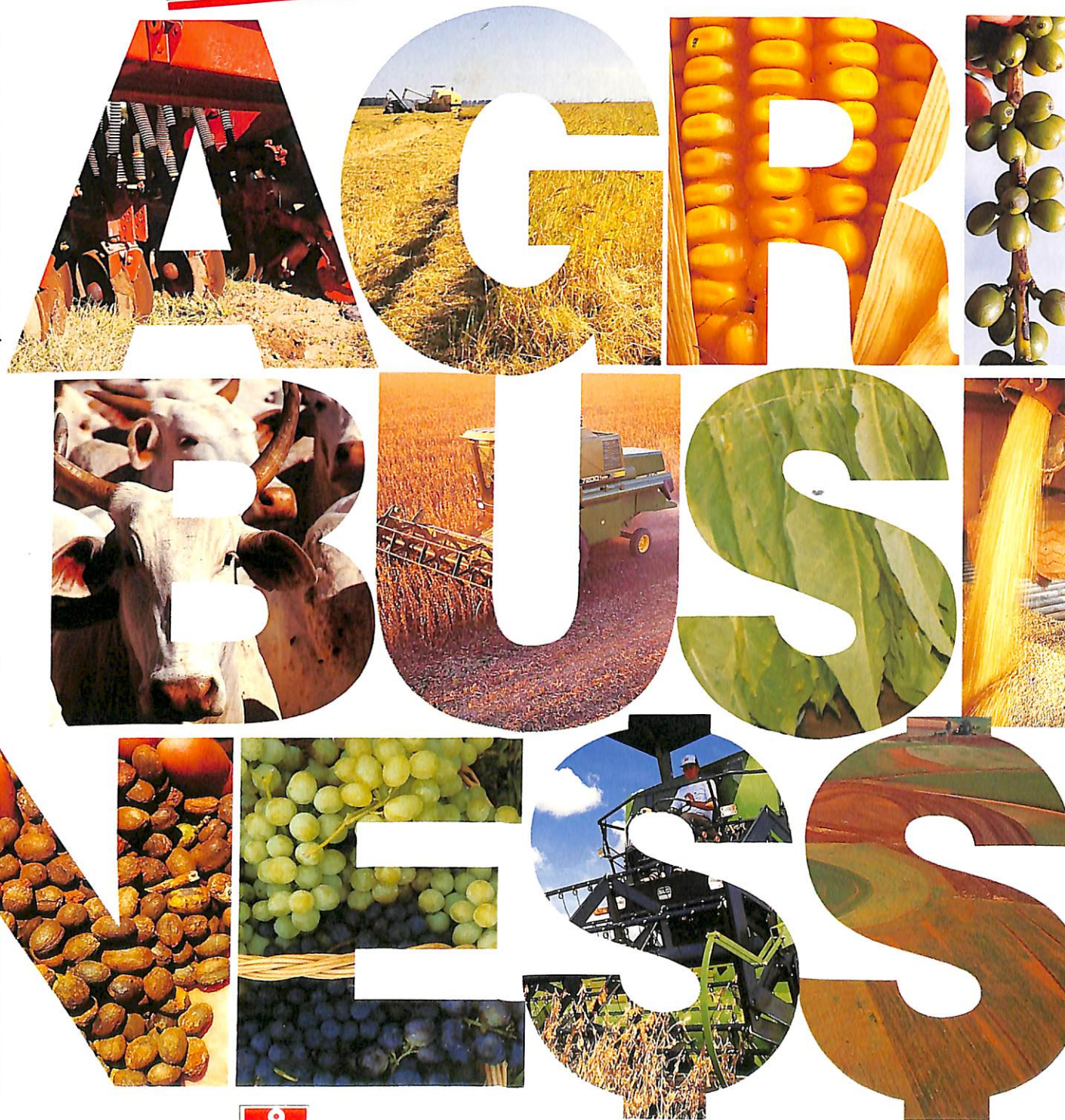
PORTE PAGO

DR/RS

ISR-49-0399/81



QUEM É QUEM NO



Este Sorriso Não Tem Preço.



INSIDER

Antônio Alves Araújo, Produtor de Centralina- GO, na colheita do híbrido 3041.

Estamos colhendo uma das maiores safras de milho da história. Nas principais regiões produtoras do país os índices de produtividade cresceram significativamente.

Mais uma vez os agricultores que plantaram sementes marca Pioneer estão sorrindo na hora da colheita.

Apesar dos antigos problemas de comercialização, transporte e armazenagem, os agricultores brasileiros estão conscientes de seu papel. A euforia des-

ta grande safra não vai diminuir as dificuldades que enfrentamos, mas o Brasil precisa seguir adiante e um grande país se faz com agricultura forte.

Por tudo isso, só quem é do ramo sabe o que significa o sorriso de um produtor satisfeito com a colheita.

Não vamos deixar o pessimismo estragar este sentimento de alegria. Afinal, suamos muito para conquistá-lo.

Este sorriso não tem preço.



A CADA NOVA COLHEITA A CERTEZA DOS MELHORES RESULTADOS

O algodão não está nada doce

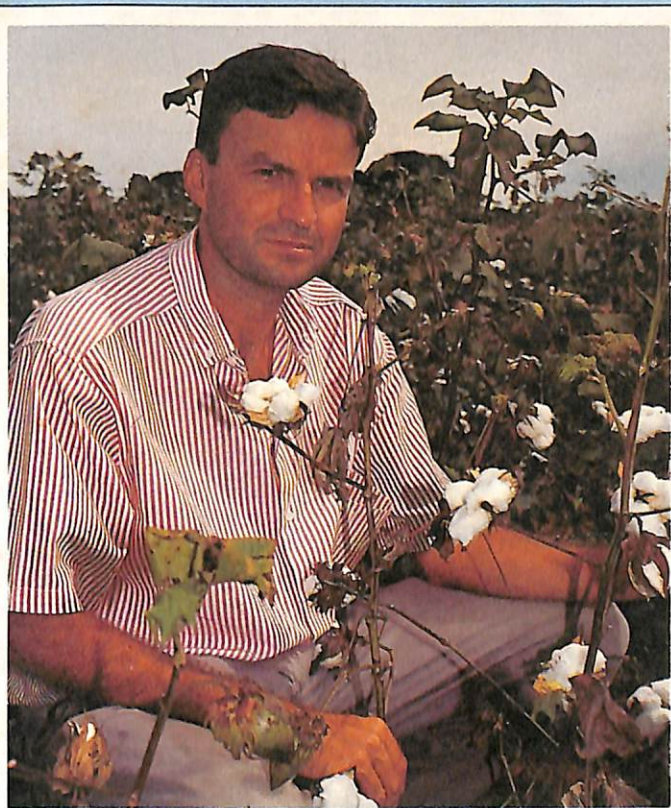
Produzir algodão no Brasil é uma aposta de alto risco, no inseguro mercado agrícola brasileiro. Um risco que amedronta veteranos, como o agrônomo Fernando César Coelho, dono de uma lavoura de 60 hectares nas proximidades do município de Paranavaí, noroeste do Paraná, Estado que lidera a produção nacional de algodão, com um volume estimado em 560 mil toneladas, este ano. A temeridade e o pessimismo, aliás, se assentam na já consagrada indefinição política para o setor e no não-cumprimento das chamadas "prioridades" de governo. Nos seus 10 anos de ligação com a cotonicultura, Coelho já assistiu a uma infinidade de pacotes agrícolas, que não chegaram ao campo.

Natural de Maringá, ele se instalou em Paranavaí há seis anos, para onde foi transferido como técnico de uma cooperativa. Deixou o emprego há dez meses, para dedicar-se à sua roça e ao escritório que abriu para administrar as plantações de 25 clientes, todos cotonicultores. Mensalmente, Coelho percorre uma média de

3.500 quilômetros entre uma lavoura e outra na sua região. Por isso, pula da cama às 6 horas da manhã e só volta para casa em torno das 10 horas da noite. Essa maratona lhe rende, no final do mês, 2% sobre os valores financiados para cada projeto implantado ou uma média de R\$ 1.400,00. O técnico teve seus primeiros contatos com a agricultura ainda criança, quando ajudava o pai na cultura do café. A opção pela Agronomia também foi precoce. Uma conversa com um agrônomo, aos 14 anos de idade, ocasionou o incentivo que faltava.

Há dez anos, Coelho saía da faculdade, cursada em Lages/SC, com o tão sonhado diploma na mão. Hoje, ele está casado com a industrial Eliana Andréa Coelho, de quem assumiu os dois filhos do primeiro casamento. Mora numa área privilegiada de Paranavaí, com o conforto de quem se classifica como classe média.

Diz-se feliz por trabalhar no que gosta, mas não aconselha ninguém a entrar no algodão ou a cursar Agronomia, alegando a baixa compensação financeira.



Robson Fracalossi

Fernando César Coelho, cotonicultor em Paranavaí/PR: precisamos de novos horizontes para produzir

A Granja — Como médio produtor, já que roças a partir de 40 hectares estão nessa classificação, qual será sua produção nesta safra? Houve perda de produtividade e prejuízos em função das chuvas que castigaram o Estado em janeiro?

Fernando César Coelho — Devo produzir, este ano, de 2.200 a 2.400 qui-

los por hectare de algodão em caroço. Em princípio, pelo nível tecnológico empregado na lavoura, esperava produzir de 2.500 a 2.600 quilos, bem acima da média da região, que anda em torno de 1.600kg/ha. A chuva, no entanto, provocou uma queda na produção.

P — Como vem evoluindo o preço do algodão nos últimos anos? Esta sa-

fra vai proporcionar o rendimento esperado?

R — Os últimos três anos não foram tão ruins para o algodão. Falava-se que era um mercado negro, mas, quando chegava o momento da safra, a concorrência aumentava, e o preço reagia. No ano passado, a arroba chegou a níveis entre US\$ 6,8 e US\$ 7,3. Os custos nessa épo-

ca eram menores. Com o novo plano, houve um aumento nos custos de produção, principalmente na mão-de-obra. Com a atual taxa de câmbio, sendo o dólar mais baixo que o real, o preço do algodão ficou no mesmo nível do ano passado. Nós estamos com nosso custo em real, e esse custo aumentou. Se vendermos hoje, no mesmo preço do ano passado, estaremos perdendo dinheiro. Neste ano, quem produzir abaixo de 300 arrobas praticamente vai empatar. No ano passado, com uma produção de 1.100kg/ha, era possível pagar o custo da lavoura. Hoje, isso só é viável com 1.700kg/ha. Com tal quadro, a perspectiva não é nada boa para o produtor, e muitos terão prejuízo, o que vai se refletir na safra do ano que vem, certamente com a redução de área de plantio. Outra coisa: a credibilidade do governo não é boa diante dos olhos do agricultor. Até agora, o novo governo nada fez pela agricultura. As promessas não têm sido cumpridas, desestimulando o cotonicultor a investir na próxima safra.

Planos econômicos: o produtor foi lesado em 70 a 80 por cento

P — Por falar em ações governamentais, os pacotes econômicos das eras Sarney e Collor chegaram a atender às necessidades do agricultor?

R — Nos governos passados, houve também desestímulo ao agricultor e ao cotonicultor. As posses de Sarney e Collor aconteceram, coincidentemente, no início da safra, em períodos em que a inflação era alta e repassada ao produto no mês seguinte. Como os planos coincidiram com a safra, o governo não repassou a inflação para o preço. Conseqüentemente, o produtor foi lesado em 70% a 80%. Mais uma vez, agora, com a utilização da TR para pagamento do financiamento — e o governo não está passando a correção da TR para o produto — estamos sendo lesados. Em conseqüência, precisamos aumentar a produção para pagar nosso produto. Mais uma vez nosso custo cresceu e a produção não acompanhou o custo financeiro.

P — E quanto às promessas do governo de liberar dinheiro para o plantio e depois para a comercialização da safra...

R — O plantio de várias culturas, como algodão, soja, milho, girassol, mandioca, entre outras, inicia em setembro,

outubro e novembro, mas o preparo de solo tem que ser iniciado em junho, julho e agosto. O governo promete liberar o dinheiro em julho, mas os recursos só chegam às mãos do produtor em outubro, novembro ou dezembro, quando já passou a hora de plantar. Muitos nem pegam mais o dinheiro. Alguns procuraram a cooperativa para fazer o sistema de troca, enquanto outros fazem “papa-gaios”, que lhes rendem custos mais altos. Isso tudo desestimula o produtor. O governo sempre tem prometido um valor e acaba liberando só 70% daquilo que promete. Em todos os governos vêm acontecendo a mesma coisa. Quanto ao Fernando Henrique, existe até a história que a filha de um agricultor desenhou a mão do presidente faltando um dedo, numa alusão ao não-cumprimento das metas da agricultura, que constavam em suas prioridades de campanha. Até agora, o governo não liberou dinheiro para a comercialização da safra. Os armazéns das cooperativas ainda estão com estoques de anos anteriores, porque o governo não liberou o EGF.

P — Gostaria que o senhor fizesse um mapeamento do custo da mão-de-obra, que parece ser um dos grandes bichos-papões da cotonicultura?

R — Cada hectare plantado com algodão oferece mão-de-obra para uma pessoa. É uma das atividades que mais emprega, depois do café, proporcionando remuneração semanal aos trabalhadores. Em 95, esse item ficou muito caro. Ano passado, pagávamos US\$ 3,88 por pessoa a diária. Este ano, estamos pagando R\$ 6,00, o que significa US\$ 7,00. Como se vê, dobrou. Só na época da colheita, o custo de mão-de-obra representa 20%. Com a minha produção, por exemplo, de 2.200 quilos, ou 146 arrobas, considerando que uma pessoa colhe, em média, quatro arrobas/dia, eu preciso de 36 pessoas/dia. Em 60 hectares, eu precisaria de 2.199, para a produção estimada de um dia.

P — E a quantas anda a mecanização da lavoura na sua região?

R — Existem alguns entraves. Primeiro, o fato de sermos, na maioria, pequenos e médios produtores. Há também o problema da declividade do solo, já que

a colhedeira só trabalha em áreas planas. Está se tentando melhorar. Há comentários de que será implantada uma variedade de algodão que se adapte mais à colhedeira, além da união dos produtores em adquirir estas máquinas. O que seria uma vantagem, uma vez que a mão-de-obra está cara e de péssima qualidade. Não se tem conseguido mandar no que é seu. Quem manda é o bóia-fria. Ele é quem decide a maneira de fazer a colheita e o preço que quer receber, e nós temos que aceitar, porque não podemos perder a safra.

A seca ocorrida durante o plantio acabou matando o bocado de fome

P — Os cultivares utilizados na região vêm correspondendo às exigências do mercado?

R — Aqui, hoje, se planta 100% da área com o cultivar IAC 20. É a única variedade que temos recomendada pela pesquisa em nível de Paraná, e ela responde bem em termos de produtividade e qualidade de fibra. Apesar disso, vem se mostrando suscetível a uma doença que surgiu no ano passado, aqui na nossa região: a murcha-vermelhão. A pesquisa ainda não identificou as causas da murcha. O que se sabe, entretanto, é que ela vem causando perdas na produtividade. Por outro lado, também estamos aguardando a introdução de novas variedades prometidas pela pesquisa, como a paraná, do Iapar, e a IAC 21, do Instituto Agronômico de Campinas. Elas têm se mostrando mais produtivas que as atuais, com qualidade de fibra melhor e ainda com tolerância a doenças e pragas.

P — O que se fez até agora, para salvar as lavouras atacadas pela murcha?

R — Coletou-se amostra da planta doente e encaminhou-se para testes em laboratórios. Isto foi feito pelo Instituto Agronômico do Paraná (Iapar), pela Organização das Cooperativas do Estado e pelo Instituto Agronômico de Campinas, mas até o momento não se descobriu se a anomalia é causada por algum vírus ou se é problemas climático. Os produtores, por sua vez, não tiveram acesso a essas informações, embora a doença tenha se espalhado por várias plantações.

P — E com relação à praga do bocado? Foi detectado algum problema nas plantações?

R — O bocado entrou em nossa re-

gião há praticamente cinco anos e tem sido a principal praga e o maior entrave que temos encontrado na produção de algodão. Nessa safra, devido à seca que tivemos em julho, agosto e setembro, e à geada, a praga retardou sua entrada na lavoura, e o nível de dano foi menor. Agora, nesta fase de colheita, em que estão estourando as populações de bicudo, os danos são menores porque a maçã da planta já está formada, e o inseto não consegue mais perfurá-la. Os níveis de perigo ocorrem em janeiro e fevereiro, quando o bicudo ataca os botões florais, que se formam a partir de dezembro. Com a seca ocorrida durante o plantio, a praga entrou em dormência e morreu, pois não tinha com que se alimentar. Isso explica a ocorrência das baixas populações nessa safra.

Hoje, o produtor não consegue competir com o algodão internacional

P — Voltando um pouco à conjuntura do setor: qual a grande falha, hoje, em termos de política oficial, com relação à cotonicultura?

R — Um dos grandes problemas, sem dúvida, é a política de importação do produto. O governo importa o produto de outros países que oferecem subsídios aos produtores, enquanto nós, agricultores brasileiros, estamos custeando a lavoura somente com nosso dinheiro, sem nenhum subsídio, o que encarece o produto. Por isso, não conseguimos competir com o algodão internacional.

P — Quanto custa, hoje, cultivar um hectare de algodão no noroeste do Paraná?

R — Gasta-se R\$ 560,00, incluindo aí preparo de solo, insumos, colheita e transporte. Não estão embutidos, nesse valor, os gastos com administração e o desgaste com máquinas e implementos. Com esses itens, considerando a depreciação da vida útil de um trator a cada 10 mil horas, custará mais 15%. Ou seja: de R\$ 630,00 a R\$ 650,00 por hectare.

P — Considerando o aspecto da valorização da terra na região, o que também contribui para o encarecimento do plantio com base em arrendamento, o senhor já pensou na possibilidade de investir em outras regiões do Brasil, como a Centro-Oeste? O fato do valor da terra ser mais baixo influencia nessa decisão?

R — Algodão é a cultura que mais

gosto de plantar. Por isso mesmo, até penso em sair daqui. Por exemplo: ir para os cerrados, Goiás, Mato Grosso, onde se tem solos mais favoráveis, sem declividade, colheita mecanizada, além de áreas maiores a custos menores de arrendamento. Essas seriam algumas das vantagens que chegamos a discutir com os colegas cotonicultores. Mas a decisão de mudar está relacionada também com a política do setor. Só pelo valor da terra não valeria a pena mudar a localização do plantio. É preciso analisar, por outro lado, os problemas a que me referi anteriormente, como a política governamental, a importação de algodão subsidiado, etc.

P — Falando nisto: como vem reagindo o preço do algodão no mercado internacional?

R — Nunca estive tão aquecido como agora. Houve queda de safra na China, no Paquistão, que são os grandes produtores, por problemas de enchentes e pragas. Os Estados Unidos, que tiveram uma supersafra este ano, venderam praticamente toda sua produção para esses países. E foi essa quebra que provocou aumento de preços no exterior.

P — E o nosso mercado consumidor?

R — O mercado consumidor brasileiro gira em torno de 850 mil toneladas de algodão em pluma, para uma produção de 450 mil a 500 mil toneladas. Estamos, então, com um déficit de praticamente 50%. Em consequência, nossa produção fica toda no Brasil. Logicamente, quando se está com déficit é que se deveria aplicar bom preço no produto. Mas isto não está ocorrendo.

Sem ver metas definidas e claras, fica difícil apostar em tecnologia

P — Considerando a sua experiência, o senhor aconselharia alguém a investir no setor?

R — Para acreditar em alguma coisa, preciso analisar o passado, o momento

atual e o futuro. Se eu avaliar estes três aspectos, lembrando o que foi o algodão há dois ou três anos, não recomendo seu plantio. Eu, por exemplo, não sei se continuarei plantando. O momento é difícil. Há uma instabilidade econômica no País. Não se sabe se o Plano Real dará certo.

O agricultor não quer paternalismo, quer preço justo para seu produto

P — Na sua opinião, o que o agricultor precisa, neste momento, para se sentir mais estimulado?

R — Como agrônomo e agricultor, vejo que a agricultura precisa de novos horizontes. O primeiro ponto para se acreditar em algo, em se tratando de agricultura, é confiar no governo de seu País. Ver metas definidas e claras, pois é difícil investir em tecnologia, que é um item que custa caro, se você não crê que o governo vá cumprir o prometido. Todos os anos, vemos o governo prometer que vai liberar milhões para a agricultura. E o agricultor, como não tem capital de giro, precisa deste financiamento. Como o prometido não vem, ele investe menos em tecnologia e, conseqüentemente, produz menos e obtém um lucro menor. É preciso, também, criar subsídios para a nossa atividade. O agricultor não quer paternalismo, quer preço justo para seu produto. Considerando o preço do ano passado, pela taxa cambial, o algodão deveria custar hoje R\$ 8,23 a arroba, mas estamos vendendo por R\$ 6,20. Sou favorável a um mercado com base na livre negociação. Hoje, precisamos ter produtividade e qualidade. Se um país produz com qualidade maior e preço menor, logicamente que tenho que comprar esse produto. Mas quando isso começa a prejudicar o produtor do meu país, quem perde é o próprio país, a agricultura, a geração de emprego e riquezas. E se o produtor não tem estímulo, é isto que acontece: o governo importa para suprir o consumo.

P — Não estaria na hora do cotonicultor paranaense, que hoje responde por 50% da produção nacional, se unir para defender seus direitos?

R — Infelizmente, embora sejamos os maiores produtores, não existe uma associação que lute em nosso favor. Sabemos que, onde não há profissionalismo não se chega a lugar nenhum. Tenho que admitir que, nós, cotonicultores, estamos pecando neste sentido. ■

NESTA EDIÇÃO

12 Quem é quem no agribusiness brasileiro

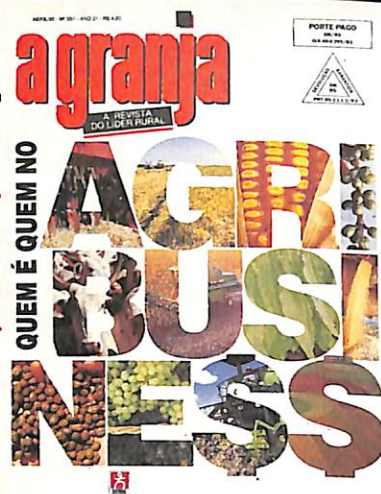
55 O passo a passo para fazer uma boa silagem

52 Tecnologia no campo: discutindo a safra

58 Aftosa: o País se mobiliza para a erradicação



NOSSA CAPA



Esta edição especial faz um balanço do agribusiness brasileiro. Um setor tão rico quanto diversificado, que chega a participar com mais de um terço na composição do Produto Interno Bruto - PIB

SEÇÕES

■ Aconteceu	7
■ Caixa Postal 2890	8
■ Aqui Está a Solução	9
■ Eduardo Almeida Reis	10
■ Porteira Aberta	11
■ Flash	64
■ Mundo da Criação	66
■ Mundo da Lavoura	67
■ A Granja Leilões	68
■ Trator/Colhedeira	70
■ Ciência e Tecnologia	72
■ Novidades no Mercado	73
■ Ponto de Vista	74



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

GERÊNCIA
Eduardo Hoffmann.

REDAÇÃO
Jomar de Freitas Martins (editor), João Paulo Uriarte (chefe de reportagem), Iara Salin Gonçalves (revisora), Priscila Castro, (secretária).
Colaboradores: Silvana Porto, Robson Fracaroli, Milton Wells, Aramy Mechry, Sílvia Gala Zanetti, Ana Paula Damas, Simone Silva Jardim, Juceli Azevedo, Beto Oliveira e Leonid Streliaev.

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

CIRCULAÇÃO
Antônio Correa Martins (supervisor de assina-

turas), Amélia Severino Bueno (coordenadora).

PUBLICIDADE
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.

RIO GRANDE DO SUL
Av. Getúlio Vargas, 1556/58, fone/fax (051) 233-1822, Cx. Postal 2890, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. Contato: Raul Regis Bach de Oliveira

Representantes/Publicidade
PARANÁ - DPC - Direção de Produção e Comercialização de Publicidade Ltda., Av. Cândido de Abreu, 427, conj. 306, fone (041) 253-3137, fax 254-3348, CEP 80530-000,

Curitiba/PR.
RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda e Marketing Ltda., Rua Siqueira Campos, 43, 8º andar, conj. 834, fone (021) 256-8724, CEP 22031-070, Rio de Janeiro/RJ

MINAS GERAIS - José Maria Neves, Av. do Contorno, 8.000, conj. 1.107, fone (031) 337-1842, fax (031) 337-1846, CEP 30110-120, Belo Horizonte/MG.

Outros Estados, ligue para o fone/fax abaixo.

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus Ltda., registrada no DCDP sob nº 088, p.209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone/fax (051) 233-1822, DDG (051) 800-2106, Cx. Postal 2890, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. Exemplar atrasado: 4,50 reais.

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

A visão do agribusiness

A matéria principal desta edição mostra o "ranking" e quem manda no setor agribusiness brasileiro, um segmento cada vez mais ativo e importante na economia do País.

A evolução que foi feita e continua sendo feita, nessa área de atividade, mostra que a agropecuária tem de ser mais desenvolvida em termos de negócio e menos de patrimônio.

Custo-benefício, eficiência, lucratividade, competitividade, reposicionamento de objetivos, reengenharia são palavrinhas-chaves que indicam um novo conceito de busca de melhor aporte tecnológico, cujo objetivo final é a obtenção de resultados progressivamente mais promissores.

O poder do câmbio

Tudo o que é feito por decreto, artificialmente, acaba tumultuando, pois o mercado é vingativo quando rompe os grilhões a ele impostos.

O crescimento do dólar frente ao real significa perda do poder de fogo dos cidadãos para viajarem ao estrangeiro e fazerem suas compras. Em compensação, faz a alegria dos exportadores e produtores de matérias-primas, como café, soja, aves, carne bovina, fumo, couros e vinhos.

Não tem lógica

O preço da terra no Rio Grande do Sul é bem maior do que no Centro-Oeste. A mão-de-obra também.

O terneiro do Sul, na média, é bem melhor em qualidade do que o bezerro do centro do País.

No entanto, historicamente, vale menos.

Tanto assim que, novamente, os engordadores paulistas, como no passado, já estão acertando compras antecipadas no Sul do País. Dá para entender?

O pesadíssimo fardo da carga tributária

Nem o desarranjo da economia mexicana, nem o ataque especulativo ao real, ou mesmo a inconstância e o eterno fisiologismo dos congressistas, estão abalando o explícito otimismo dos produtores. Há chorões, no setor? Claro que os há. Alguns até que choram racionalmente. Outros, por pura manha.

Deixando de lado o "coitadismo", agora que a inflação, ao que tudo faz parecer, está domada dentro de um índice civilizado, o setor rural pode e deve pressionar o Executivo e Legislativo por uma carga tributária menor.

É um posicionamento inteligente. Benéfico para o País. Para produtores e consumidores.

Menos inflação. Menos sonegação. Menos impostos.

É o rumo certo para entrarmos no Primeiro Mundo.

Aleluia, aleluia!!

O ministro da Agricultura, José Eduardo Andrade Vieira, anuncia o fim da Taxa Referencial como indexador de custos nos próximos financiamentos agrícolas. Desde a implantação do real, esta página, assim como todo o setor rural, por unanimidade, clamava pela eliminação da TR.

O novo governo foi sensível e atendeu.

É uma notícia de primeira grandeza.

Um bom pulo

De acordo com as estatísticas oficiais, a safra de verão 94/95 deu um pulo de 7,5% sobre a anterior. São 81 milhões de toneladas de grãos, contra 74 milhões de toneladas da safra passada. Pela confiabilidade dos números A Granja não se responsabiliza. Mas para quem mantém repórteres espalhados por todos os

recantos do País, a observação do dia-a-dia mostrou e mostra que os agricultores brasileiros seguramente plantaram mais e melhor.

Principalmente, melhor. Esse impulso na qualidade do ato produtivo, sem dúvida, foi significativo. Conseqüentemente, dá para se acreditar que tenha cravado 7,5% de avanço, ou até mais.

Mostra que o Brasil rural está em pleno processo de reengenharia, buscando a produtividade de ponta, o manejo moderno, o combate ao desperdício. Toda essa revolução silenciosa, significativa, extremamente produtiva, está ocorrendo dentro da fazenda, onde a atividade é essencialmente privada e, como tal, o objetivo final é a lucratividade.

Agora, além da porteira, tem impostos escorchantes, estradas esburacadas, telefonia e eletrificação rural insuficientes, portos obsoletos e dominados pelo corporativismo, financiamento inexistente para investimento e precário (raro e caro) para o custeio.

Imaginem se o governo ajudasse? Estaríamos, por certo, comemorando a produção de mais de 100 milhões de toneladas. De cola erguida. Não é choro nem "coitadismo". Apenas o registro de uma realidade incontestável.

Apesar de todas as limitações, ainda assim, dá para se pensar que em São Pedro ajudando e o governo colaborando em seu próprio benefício, a safra de verão 95/96 poderá chegar, realmente, na beirada dos 100 milhões de toneladas de grãos e oleaginosas.

De que adianta produzir se não temos onde armazenar?

Vamos acreditar, então, que o campo irá produzir cerca de 100 milhões de toneladas, daqui há um ano. Já imaginaram? Vai ter um enorme complicador. Onde colocar essa massa de grãos? Aqui, então, é bom, desde já, pôr as barbas de molho. O negócio é prevenir. Pensar em armazenamento, é claro! E, principalmente, em nível de fazenda, para não depender de ninguém. ■

Árabe gaúcho

"O criador Flávio Monteiro, do Haras Sentinela, foi reeleito para a presidência do Núcleo Gaúcho do Cavallo Árabe (NGCA), em assembléia-geral ocorrida recentemente, que escolheu também a nova diretoria para o biênio 95/97, composta por Delmar Jarros, na vice-presidência, Geraldo Pergher, secretário, e Ivan dos Santos como tesoureiro."

*Flávio Monteiro
Porto Alegre/RS*

Ovelha paulista

"Comunicamos que foi eleita a nova diretoria da Associação Paulista de Criadores de Ovinos (Aspaco), composta por Rudolf Roosli (presidente de honra), Francisco Fernandes (presidente), Nami Calil Abrahão (1º vice-presidente), Luiz Santana Zillo (2º vice-presidente), Rui Marcos Fonseca Grava (1º tesoureiro), Eduardo Bicas Franco (2º tesoureiro), Otavio de Almeida Prado Bauer (1º secretário), Roberto Pyles (2º secretário) e Jorge Dias Aguiar Neto (diretor de eventos). O diretor técnico é Edson Ramos de Siqueira."

*Francisco Fernandes
São Manuel/SP*

Para pior

"Gostaria de colocar algumas idéias a respeito das opiniões do ministro da Agricultura, publicadas na edição de fevereiro, e sobre as declarações do presidente, assim como a atual situação dos agricultores com o novo plano. Os produtores ainda não se deram conta, mas pelo que se viu até agora com o novo plano a coisa mudou muito. Para pior! Eu não vejo nenhuma explicação palpável que mostre esta grande procura por máquinas agrícolas através do Finame Rural. Quero ver a chiadeira para pagar as

prestações com este preço da soja. O governo, como os anteriores, vem falando a mesma coisa: preços mínimos garantidos, juros baixos, equivalência-produto, tudo mentira, tudo campanha política. Os vendedores de máquinas estão sorridentes, venderam bem e fizeram os cálculos em cima da perna, enquanto o agricultor acreditou; são meio analfabetos, não entendem das tramas do governo e do sistema bancário. Trator valendo uma fortuna, juros reais, com a TR vivinha e os bobos pagando. Mas não falaram que ia cair? Vai cair o cabelo do agricultor para pagá-la... O ministro da Agricultura não pode ser banqueiro, e sim ter doutorado em Agronomia... Só sei de uma coisa: os agricultores estão colhendo safras cada vez maiores, e o lucro está cada vez menor. Isso é real."

*Francisco Celson Gubert
Eugênio de Castro/RS*

50 anos

"Desejo fazer coro com todos que se sentem premiados com a revista **A Granja** nas comemorações dos seus 50 anos de profícua existência. Ela enriquece, estimula, orienta, dá ânimo e esperanças ao homem do campo."

*Elias Medeiros
Associação Com. e Agropec. de
Alto Jequitibá/MG*

"Na condição de antigo leitor desta prestigiada revista, não poderia me furtar de parabenizá-los pelos 50 anos de atividade jornalística. Tão relevante data só vem a acrescentar à agropecuária brasileira, um segmento tão castigado pelos altos juros como esquecido pelos nossos governantes."

*Rui Alberto Dias
Campinas/SP*

"A Administração Pública Municipal de Carlos Barbosa parabeniza a revista **A Granja** pelo transcurso do 50º aniversário de sua fundação."

*Fernando Xavier da Silva
Prefeito municipal de
Carlos Barbosa/RS*

"Cumprimento a revista por seu cinquentenário. A propósito, lembro-me que li, no frontispício de uma velha casa comercial do Recife: 'Ser antigo e respeitável é coisa em si de pouca importância, mas ir envelhecendo no tempo e sempre rejuvenescendo em utilidades é fazer jus a uma grande herança'. Isto é **A Granja**. Foi-me uma grata surpresa e muita honra ver meu nome como colaborador numa das edições do ano de 1963. Sem mais, votos de outros '50' para a publicação e cumprimentos a seus competentes editores."

*Severino Collares
Bagé/RS*

Motorista quer trabalho

"Procuro trabalho de motorista em fazenda de qualquer região do RS ou mesmo em outros Estados. Sei dirigir caminhão, automóvel, retroescavadeira e tratores em geral. Tenho 25 anos, solteiro, não fumo e não bebo. Para contatos, favor escrever para Rua Maricá, 150, Bairro Fátima, CEP 92200-550, Canoas/RS, ou telefonar para (051) 476-46206."

*Luis Enrique de Souza
Canoas/RS*

O peixe contra-ataca

"Pela segunda vez, em menos de um ano, venho pedir a esta redação que publique matérias sobre criação de peixes. Não é possível deixar de lado um setor tão rico e cheio de possibilidades como esse, principalmente num país entrecortado de rios e lagoas. Aproveito a oportunidade para pedir às autoridades federais a criação de um plano de fomento à piscicultura, definindo atribuições e competências para transporte, armazenamento, pesquisa biológica e financiamento da produção, principalmente subsidiando os pequenos produtores. Vamos dar mais atenção a essa proteína nobre e barata que brota de nossas fontes."

*Carlos Arthur Possetto
Belo Horizonte/MG*

Vendemos mudas

"Onde adquirir mudas de macadâmia em São Paulo?"

Mariângela Nunes
Lins/SP

R — Sugerimos que a leitora procure o viveiro da Usina Santa Adelaide, em Dois Córregos/SP, com Pedro ou

Elenice, através do telefone (0146) 25-1144. A empresa possui o terceiro maior plantio de noz-macadâmia do Estado e o quarto do País, com mais de 55 mil pés, e seu viveiro costuma fornecer mudas para produtores de todo o Brasil.

Guerra ao carrapato

"Tenho uma propriedade na fronteira com o Brasil, onde crio gado geral, e estou com um problema: os solos já estão completamente infestados de carrapatos. Como me livrar desse parasita, uma vez que, mesmo deixando os poteiros em pousio de seis a oito meses, a praga continua infestando a área e o rebanho? Cabe esclarecer que a vizinhança não pratica nenhum tipo de controle do carrapato."

Antônio Lisboa
Artigas/Uruguai

R — É praticamente impossível a reinfestação do campo após tanto tempo de pousio, pois o carrapato possui um ciclo de vida de,

no máximo, 120 dias no verão. Por esse motivo, achamos que seu relato não foi bem preciso. Recomendamos buscar a assessoria de um técnico da região, que poderá verificar o que está ocorrendo, de fato, em sua fazenda. Nossos arquivos apontam ainda dois especialistas em carrapatos que têm condições de lhe ajudar: em Santana do Livramento, perto de Quaraí, há o veterinário José Antônio Correia, que pode ser contatado pelo fone (055) 242-1472; em Porto Alegre, o professor da UFRGS João Carlos Gonzales, no departamento de entomozooses, bastando discar para (051) 339-2086.

Sapo no ultraleve

"Nos últimos tempos, tenho observado que um grande número de sapos vem se alojando dentro de meu ultraleve, embora o equipamento esteja bem abrigado no hangar. Já tentei de tudo para afugentá-los. Um dos maiores prejuízos é a oxidação das peças metálicas do aparelho, aparentemente provocada pela urina dos sapos. O que fazer?"

Itajaí Martins da Costa
São Sepé/RS

R — O caso, além de inusitado, parece ser de difícil resolução, conforme explica o professor Albano Schwarzbald, do Programa de Pós-Graduação em Ecologia da UFRGS. Segundo ele, há inúmeras hipóteses para a situação, todas relacionadas a algum tipo de desequilíbrio ambiental, como o aumento de áreas úmidas e/ou diminuição de predadores naturais do sapo. Por um lado, diz Schwarzbald, mais áreas úmidas favorecem o crescimento da população de insetos, a comida do sapo. Depois, pode estar diminuindo a população de peixes, que disputam alimentação com os girinos (filhotes do sapo). Ao mesmo tempo, os predadores (gaviões e cobras) devem estar desaparecendo da região, possivelmente perseguidos pelo homem. Outra hipótese: pistas de decolagem aterradas ficam mais altas que os terrenos alagadiços em volta e atraem cupins. Atrás dos cupins vêm os sapos. O fato de eles se instalarem no ultraleve pode ser decorrente do calor do motor, que atrai insetos, ou até dos lubrificantes usados nos componentes mecânicos do avião. É famoso o caso das formigas que fazem ninho dentro de videocassetes, atraídas pelo lubrificante e pelo calor. Para amenizar o pro-

blema, o pesquisador recomenda que as partes do avião que dão acesso aos componentes internos (furos de ventilação, por exemplo) sejam tapadas com plástico ou pano, após o voo. E não deve ser utilizado nenhum tipo de veneno, pois isso poderá contribuir para reduzir ainda mais a quantidade e diversidade de predadores. Para mais detalhes, é possível contatar o pesquisador através dos fones (051) 228-1633 ou 336-9822, ramais 6771 e 6774.

Disputa pela terra

"Tenho o direito de posse de uma área rural em que planto citros há quatro anos. Há pouco tempo, porém, fui surpreendido pela informação de que minha área — e toda região em volta — será transformada num loteamento por uma grande firma. Infelizmente, não poderei adquirir a área, pois seu valor, arbitrado pela empresa, fica além da minha capacidade. Como devo proceder para ter meus direitos assegurados?"

José Schneider
São Sebastião do Caí/RS

R — O advogado Luis Fernando Bocorny Alfama, especializado na legislação de imóveis rurais, lembra que, se a área está sendo explorada em regime de parceira ou arrendamento, não há como requerer direito sobre ela. O leitor só pode requerer usucapião especial, diz ele, se a posse for considerada mansa e pacífica por mais de cinco anos, sem nenhum tipo de contestação judicial. O escritório de Alfama fica na Rua Gomes Jardim, 392, Bairro Santana, CEP 90620-130, em Porto Alegre/RS, e o telefone é (051) 223-2834.



Ainda a reforma agrária

Ofato de não contar com os serviços de uma secretária, que recorte e cole as matérias num álbum, acaba fazendo com que o sujeito se repita. Ainda outro dia, o excelente Jomar de Freitas Martins telefonou-me de Porto Alegre, para dizer que repeti o título de uma crônica. Passando uma vista d'olhos nos últimos números de *A Granja*, constatei que estou muito "ecológico". Mudemos de assunto, para falar de reforma agrária.

O presidente Fernando Henrique não se esqueceu de incluir, em seu programa de governo, uma reforma agrária, com a previsão do assentamento de não sei quantas famílias. Tudo bem, tudo muito bonito, mas cabe uma pergunta: por que não cuidar das famílias que já estão assentadas?

Nossa pequena propriedade rural fica numa região de minifúndios, onde existem centenas (ou seriam milhares?) de famílias assentadas há décadas, sem qualquer tipo de assistência, sem qualquer estímulo, sem luz, sem escolas, sem contar, sequer, com o recurso básico de estradas transitáveis. Já nem digo das estradas para o escoamento da produção, mas estradas que permitam ao pequeno proprietário rural o elementar direito de ir e vir. Aliás, parece que este direito é constitucional...

Acompanhei de perto uma tentativa de reforma agrária feita na Baixada Fluminense, a exatos 50 quilômetros do Rio de Janeiro, então Capital Federal. Drenaram-se milhares de terras razoáveis, abriram-se estradas, demarcaram-se lotes de 10 a 30 hectares, com a previsão da constituição de cooperativas, patrulhas agrícolas para trabalhar a preços subsidiados e assistência técnica gratuita.

Em alguns dos lotes, construíram-se casas de alvenaria, de tamanho razoável, para que as famílias assentadas tivessem onde morar. Na teoria, o plano era perfeito.

Sementes, mudas, máquinas para trabalhar a preços subsidiados. Agrônomo de plantão, pago pelo governo. Distância razoável da Capital Federal. Terras, digamos, razoáveis, planas, inteiramente mecanizáveis.

A confusão começou pelo critério de distribuição dos lotes. Adotou-se, no princípio, a seleção paternalista, para proteção dos desvalidos. O candidato precisava apresentar "atestado de pobreza", que no Brasil não é difícil de obter, tantos são os nossos pobres de fato e de direito.

Recebendo os lotes, a família plantava em redor da casa meia dúzia de mangueiras, e uns tantos coqueiros, antes de sair caçando emprego pelas redondezas. Ou, então, os "agricultores" deixavam-se ficar deitados nas redes, que armavam à sombra das mangueiras.

Outro critério, concomitante com o de pobreza, foi o da distribuição dos lotes aos ex-pracinhas da FEB. Ora, quem foi que disse que um ex-pracinha quer plantar couves? A condição de ex-combatente serviu apenas para o cidadão obter os lotes, que repassou a terceiros. Os 10 hectares que consegui, para instalar uma granja de galinhas, foram comprados a um ex-pracinha. Comprados em moeda corrente no País.

Logo em seguida, o critério de pobreza deu lugar a um outro, diametralmente oposto: o candidato precisava provar que tinha condições financeiras para desenvolver no lote um projeto agropecuário. Foi a vez dos gerentes de bancos, dos militares de alta patente: o que tinha de general, e coronel, e gerente de banco fazendo agricultura, não estava no gíbi. Deram todos, ou quase todos, com os burros n'água.

As máquinas da patrulha agrícola, operadas por funcionários públicos, quando não estavam quebradas, aguardando as peças que nunca chegavam, estavam numa lista de espera de centenas de candidatos. E o agrônomo passava o dia inteiro, no escritório, sem ser procurado pelos "agricultores". Só os ja-

poneses, produtores de horti, o procuravam, para tomar conselhos técnicos. Mas reforma agrária com japonês e chinês é outro departamento. Além dos japoneses, só um brasileiro, um único, tinha o cuidado de consultar o agrônomo: este amigo que lhes fala. Os demais se consideravam muito mais técnicos do que o agrônomo, aliás um excelente profissional.

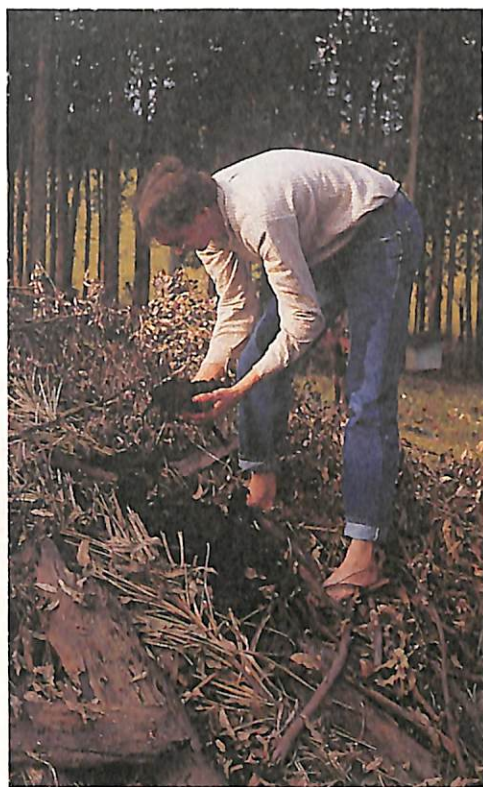
Com o tempo, aconteceu o inevitável: os lotes foram reagrupados em fazendinhas, de 60, 80, 150 hectares, compradas pelos fazendeiros profissionais, ou pelos milionários da cidade. A região permite lotações espantosas nas áreas turfosas plantadas com capim-angola. Nem digo quantas cabeças, para não passar por mentiroso. Mas permitem, sobretudo quando há suplementação no cocho, pois o angola, como alimentação exclusiva, muito verde, excessivamente aquoso, acaba fazendo com que o gado esgote sua capacidade diária de ingerir capim, sem obter a matéria seca necessária. Daí o gado feio e peludo que se vê nas baixadas turfosas, pastando num mar de capim-angola.

Toda esta conversa aí de cima é sobre uma reforma agrária dos anos 40, com seus desdobramentos pelas décadas seguintes. Mas tenho exemplo mais recente, de uma "reforma" que vi no Mato Grosso, ano passado, quando andei viajando a serviço de um grupo estrangeiro.

Terras de primeira: roxas, ou quase. Mata exuberante. Estradas de acesso. Aguadas. Tudo bonitinho. Lotes de 30, 50 e 100 hectares, demarcados por uma empresa colonizadora, que os vendeu a agricultores profissionais; isto é, gente que tinha experiência agropastoril, disposição para pegar no pesado e com dinheiro para comprar as glebas da colonizadora.

Agora é que vem a melhor: uma das fazendas, que fui avaliar para o grupo estrangeiro, tinha exatos 260 títulos de propriedade. Em outras palavras: era resultado do remembramento de 260 glebas de 30, 50 e 100 hectares de terras de primeira, mecanizáveis, adquiridas por agricultores profissionais.

Resta saber como será a reforma agrária tucano-sorbonnard do nosso belo Fernando Henrique. 



Minhoca ajudante

O acúmulo de resíduos sólidos, um velho problema das fábricas de celulose, parece estar perto do fim, com o projeto pioneiro que a Celulose Nipo-Brasileira (Cenibra) está instalando na sua unidade de Belo Oriente/MG. Neste mês, a empresa conclui a construção de um minhocário do tamanho de um campo de futebol, com os anelídeos alimentando-se de casca suja de eucalipto, lodo biológico, rejeitos do leito de secagem, griz (resíduo da calcificação) e cinzas. Conforme o coordenador do programa, Omar José Vale do Amaral, as minhocas vão transformar subprodutos que representavam um problema ambiental em 1.200 toneladas mensais de adubo orgânico. O adubo vai ser usado nos viveiros de mudas, em florestas ou até ser vendido. As minhocas, num volume de 5.000 quilos, foram fornecidas pelo criador Paulo Pastor, de Manga, no norte mineiro, e, com a rápida reprodução, devem somar mais de 20.000 quilos de vermes em pouco tempo. "Com o processo, ganhamos na transformação de lixo em adubo e economizamos no transporte dos resíduos para o aterro industrial", explicou Amaral, entusiasmado.

É café de primeira

A pequena cidade de Patrocínio, no cerrado mineiro, entrou definitivamente no mapa ao receber, faz pouco tempo, o invejável título de "Produtora do Melhor Café do Mundo". A distinção foi concedida pela torrefadora Illycafé, de Trieste Itália, que há quatro anos vem promovendo um concurso internacional premiando a qualidade do grão. E há quatro anos destina o prêmio a cafeicultores da região de Patrocínio. A razão para o mérito, explica o diretor da Associação Regional dos Cafeicultores (Acarpa), Francisco Carlos Mescua, é o expressivo investimento em qualidade, que os 2.062 sócios vêm orientando a seus cafezais. Segundo ele, o arábica de Patrocínio é colhido maduro, no momento certo; é tratado com esmero, na lavoura; e recebe toda a atenção na hora da secagem. Esse esforço de qualidade se traduz em números. Enquanto a saca varia de R\$ 140 a R\$ 150 no Paraná e São Paulo, e em torno de R\$ 160 no restante de Minas, os sócios da Acarpa têm comercializado a R\$ 185 a saca, direto para a Alemanha, Japão, Itália e Estados Unidos, através de uma cooperativa fechada (só admite patrocinese).

Javali tá na moda

O javali continua sendo assunto obrigatório nas rodas de produtores rurais-caçadores. Com a liberação da caça e a obrigatoriedade dos cursos e a emoção que esse tipo de caça promete, o interesse se torna cada vez maior. Assim como o interesse, as histórias sobre as caçadas são cada vez mais ricas. Alguns guias de caça, com certa experiência no assunto, afirmam, que como qualquer animal, o javali se assusta com a presença humana e só ataca no caso de se sentir acuado. Outros caçadores insistem em dizer que já foram atacados várias vezes pelo animal.

O ex-guia de caça e hoje dedicado a pesca, Álvaro Mouawad, é responsável pelos cursos de caça ao javali, mas afirma que sente muita dificuldade em explicar detalhes para pessoas que nunca viram o animal, mas afirmam a todo instante: "já vimos as pegadas". Nessas oca-

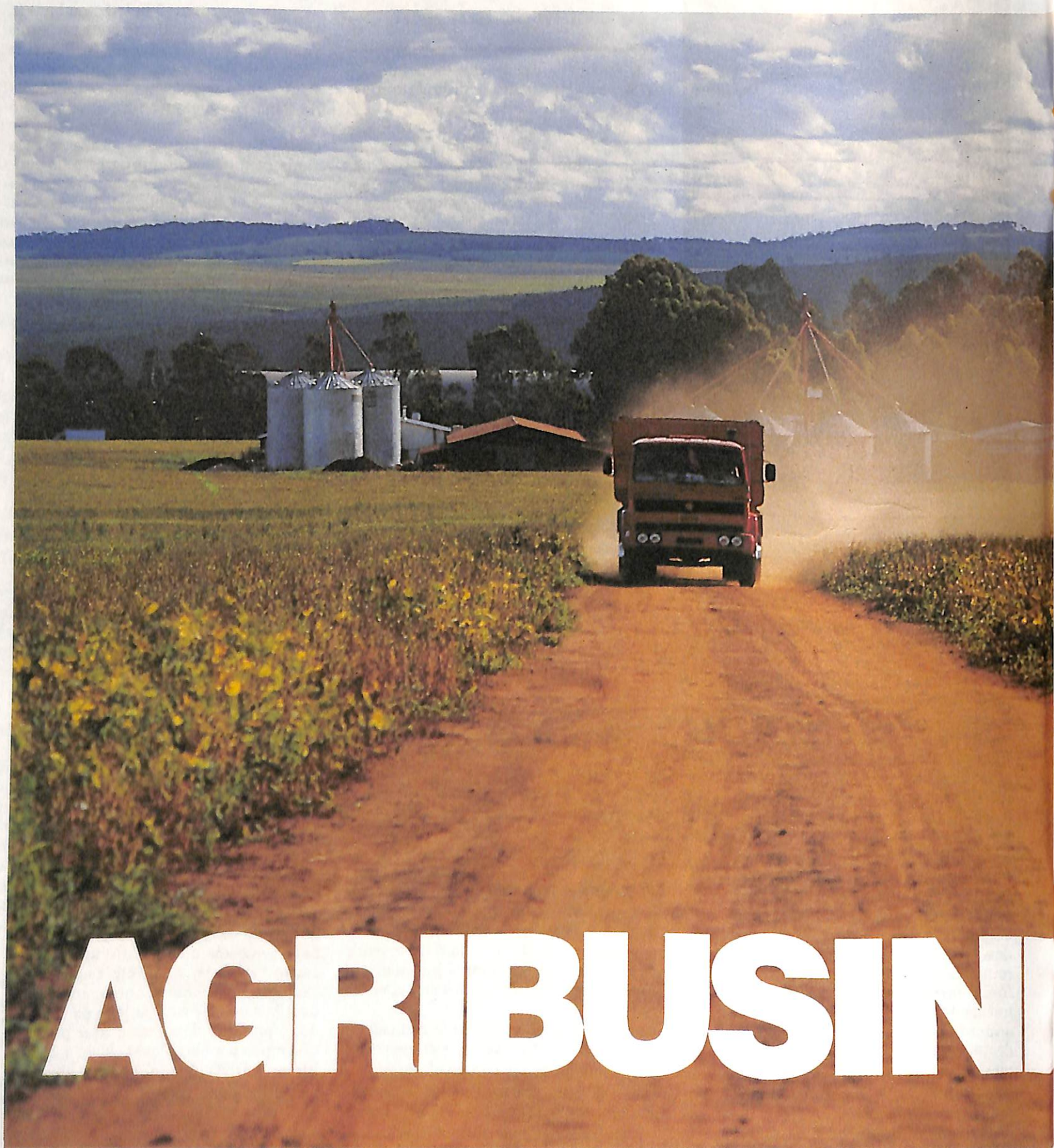
siões, Mouawad dá dicas, como caçar sempre com uma 12 boletão ou bunker, sempre acompanhado de bons cachorros (mais de dois). O ex-guia participa de cursos no Rio Grande do Sul e em São Paulo, onde se concentram os caçadores do País. De qualquer forma, segundo o presidente da Associação Brasileira de Caça, Ricardo Freire, a prática da caça ainda continua sendo privilégio de poucos. "É mais em conta fazer um safári na África, que atualmente está na casa dos US\$ 5 mil, pois só entre licenças e cursos, o caçador brasileiro gasta em torno de R\$ 1.000 reais, fora as despesas com a própria caçada.



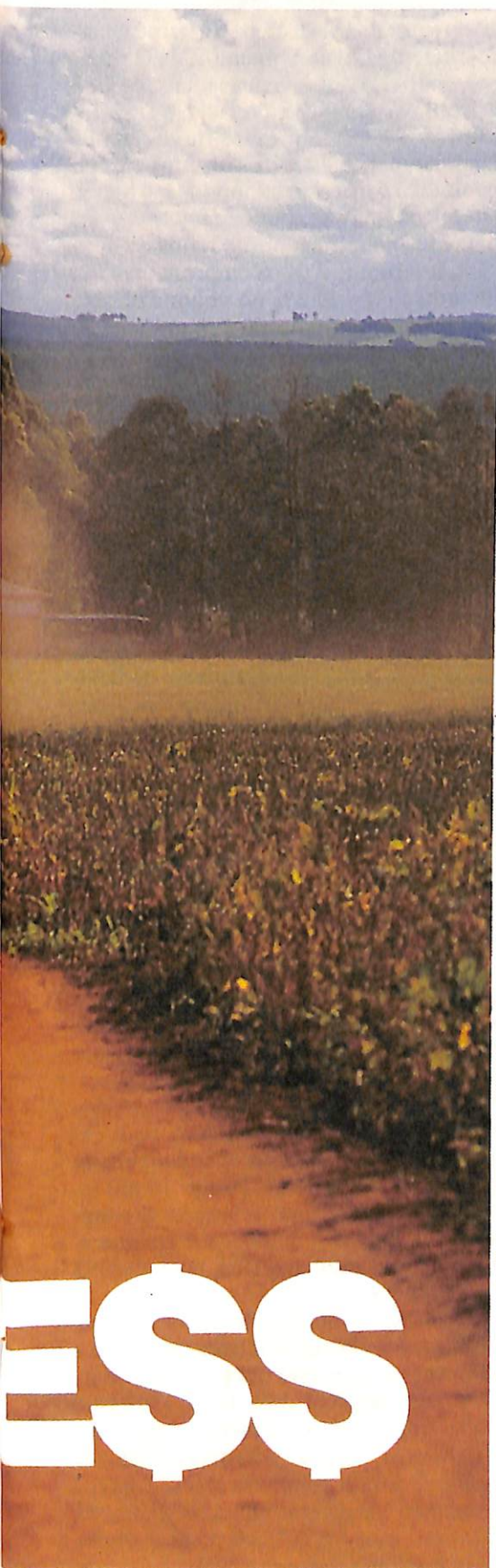
A carrocinha voltou

A Constituição "cidadã", de 1988, deixou o País de pernas para o ar. Depois que muitas atribuições saíram da esfera federal e passaram para a alçada dos Estados e municípios, parece que se criou um "buraco negro" na fiscalização da produção primária. Uma das grandes vítimas desta transição foi o setor leiteiro em Minas Gerais. Segundo o diretor-executivo da Organização das Cooperativas daquele Estado, José Geraldo Andrade Leite, cerca de 40% do leite que circula no mercado é pirata; ou seja, não paga impostos e nem sofre uma fiscalização sanitária. Em Sete Lagoas, por exemplo, enquanto a cooperativa local distribui 6.000 litros de leite pasteurizado, o produto clandestino (que pode ter brucelose e tuberculose) chega a 20.000 litros. Outro "culpado" por essa situação, conforme José Geraldo, seria a miniusina, uma mania que já se espalhou pelo País e que vem competindo forte com os grandes conglomerados.

QUEM É QUEM NO



AGRIBUSINESS



*Os leitores pediram e vão levar.
A partir de agora, vamos mostrar um pouco
o lado econômico que nasce da
produção primária.
Ou seja, um balanço daqueles setores e
empresas-líderes que comandam
este vasto complexo que já detém
quase 40% do PIB*

Milton Wells

Impulsionado pela maior safra agrícola de todos os tempos, o agribusiness brasileiro encerrou o ano passado com uma coleção de recordes. Para começar, apenas os produtos agropecuários garantiram ao País um total de exportações de US\$ 13,2 bilhões, um ganho de US\$ 3 bilhões em relação a 1993. Desse montante, apenas dois produtos — soja e café — responderam por 50% dos embarques do setor. Só o complexo soja obteve o melhor desempenho de todos os tempos, ao exportar US\$ 4,1 bilhões. Café em grão e solúvel atingiram a soma de US\$ 2,56 bilhões, ante US\$ 1,28 bilhão de 1993.

A safra 94, que superou em 4,75% a histórica produção de 1989, de 71,8 milhões, serviu também para alavancar outros segmentos que fazem parte da cadeia do agribusiness, responsável por 35% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Depois de duas safras com preços em recuperação, os capitalizados produtores foram às compras de insumos, como há muito tempo não acontecia. Resultado: além de insumos tradicionais, novas áreas foram surpreendidas com a forte demanda, postergando algumas entregas para o ano novo. No segmento de tratores, por exemplo, fazia 20 anos que as indústrias não se deparavam com tamanho interesse. Assim foi também nas áreas de implementos, silos, secadores e produtos para irrigação.

A introdução da nova moeda, o real, trouxe de início alguma cautela entre os agricultores, em função das altas taxas de juro, cujo indexador, a Taxa Referencial (TR), foi mantido, mesmo depois do plano de estabilização da economia.

Mas logo após o início da vigência do real (agosto/94), as compras explodiram, revelando alguns gargalos em segmentos que não puderam atender aos pedidos em prazos inferiores a 60 dias.

Pioneirismo — Esse “boom” do agribusiness, apesar da ajuda do real, já era previsto pelos experts que colaboram com **A Granja**. Foi aqui, aliás, que o termo agribusiness ficou conhecido na mídia nacional, mais precisamente na edição de julho de 89. Na ocasião, o artigo avaliava o potencial de mercado dos Tigres Asiáticos.

De lá para cá, os agroempresários foram se especializando, se profissionalizando e apostando na sua atividade com mais vigor e determinação, resultando em safras mais abundantes, melhores e para mercados diversificados. O agribusiness, como um todo, é tão rico e variado quanto pulverizado.

Por isso, embora seja difícil mapear com precisão cada um dos seus subsectores, a redação foi a campo e ouviu as lideranças mais expressivas, para mostrar a força de toda esta cadeia produtiva, que nasce na terra e termina na mesa do consumidor.

SOJA

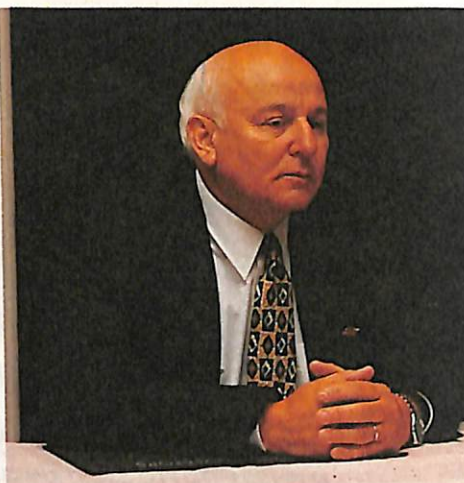
Foi recorde em cima de recorde

A forte demanda da China contribuiu, no ano passado, para o Brasil duplicar suas exportações de óleo de soja, resultando num total de 1,5 milhão de toneladas, com montante global equivalente a US\$ 800 milhões, o que representou uma elevação de 160% sobre o ano anterior. Apenas o mercado chinês comprou 830 mil toneladas. "Para não perder a oportunidade de ser o principal fornecedor da China em 94, tivemos de importar óleo do Paraguai e da Argentina, além de grãos dos Estados Unidos, a fim de suprir o aumento do consumo no mercado interno", informou Raul Paulo Costa, presidente-executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove).

Conforme Costa, o aumento nas compras da China foi provocado pela forte demanda da população por alimentos, pela quebra de sua safra de soja e por uma oferta menor de óleo de palma. Para o ano comercial 95/96, que começa em fevereiro e se estende até janeiro de 96, o setor espera que a China volte a comprar do Brasil pelo menos cerca de 500 mil toneladas de óleo de soja. "É uma quantidade excelente, que abre um novo mercado para o País", afirma Nelson Mamede, diretor da divisão de grãos e derivados do Grupo Sadia.

Em 1994, o Brasil apresentou recordes nacionais no complexo soja. Produziram-se aproximadamente 25 milhões de toneladas de soja em grãos, dos quais 5,5 milhões foram exportados. O esmagamento de soja foi de 18,6 milhões de toneladas, e as exportações de farelo (10,5 milhões) e óleo (1,5 milhão) foram recordes mundiais. As receitas com exportação chegaram a US\$ 4 bilhões.

No ano passado, a área plantada foi



Schurmann: de olho na margarina

de 11,5 milhões de hectares e, para 95, espera-se um total de 11,3 milhões de hectares, mas com produtividade maior. Em 94, esta ficou em aproximadamente 2.183 quilos por hectare e, nesta safra, a expectativa é chegar em torno de 2.214 quilos por hectare. Em 1989, a produtividade havia atingido 1.937kg/ha, sendo então a melhor de todas. A partir de 92, ultrapassou a 2.000kg/ha, tendo se mantido sempre acima dessa faixa e de forma crescente: 2.027, em 92, e 2.150, em 93. A soja está em ascensão no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás. O Rio Grande do Sul, porém, com 5,9 milhões de toneladas, continua sendo o maior produtor do Brasil, seguido pelo Mato Grosso, que ultrapassou o Paraná na safra anterior. No global, o Paraná chegou a 5,2 milhões de toneladas, e o Mato Grosso, 5,4 milhões.

Para 95, a Abiove prevê uma conjuntura semelhante à de 94, para o setor, com uma pequena diminuição da área plantada, principalmente no Rio Grande do Sul. Isso, no entanto, não deverá afetar a produção, já que é esperado um aumento na produtividade em torno de 2.183 quilos/ha. A tendência de preços é de queda — no ano passado chegaram a US\$ 250 a tonelada em junho, caindo para US\$ 207 em novembro — principalmente com relação ao grão e ao farelo, já que a safra americana foi recorde em 94. Relativamente ao óleo de soja, a Abiove julga difícil uma previsão. "Apesar de acharmos que a China continuará comprando muito, não se espera em 95 uma repetição das exportações de 94. No entanto, também não se acredita em gran-

de queda nos embarques", diz Raul Costa.

A líder Ceval faturou alto e aposta tudo no mercado interno

O setor de soja e óleo vegetais é o carro-chefe da Ceval Alimentos, de Gaspar/SC, com 47,5% das vendas totais, de US\$ 2,1 bilhões em 94, em relação a US\$ 1,3 bilhão de 93. Até meados da década de 80, pelo menos 90% de seus produtos do complexo soja eram exportados, o que se alterou nos anos seguintes. Hoje, 60% dos negócios no segmento são feitos no mercado interno. Em 94, a empresa teve um incremento de 23,6% no volume de soja processado, que atingiu 3,7 milhões de toneladas, resultando em 2,9 milhões de toneladas de farelo e 714 mil toneladas de óleo bruto. Somente a Divisão de Produtos Industriais, responsável pelo esmagamento, processamento, refino e venda da soja, faturou US\$ 1,18 bilhão, a saber: óleo bruto, US\$ 264,4 milhões; farelo/pellets, US\$ 635,7 milhões; soja em grãos, US\$ 98,3 milhões; outros, US\$ 20,5 milhões.

Durante o exercício de 1994, a Ceval Alimentos investiu cerca de US\$ 30 milhões, dos quais US\$ 8 milhões na Divisão de Produtos Industriais, US\$ 7 milhões na Divisão de Produtos de Consumo e US\$ 15 milhões na Divisão de Carnes. A médio prazo, em três anos, a companhia planeja investir o equivalente a US\$ 117 milhões, com US\$ 50 milhões reservados para 1995. Desse montante, a Divisão de Carnes vai receber a maior fatia (US\$ 27 milhões), e a de produtos de consumo, a menor (US\$ 8 milhões).

Conforme Vilmar Schurmann, diretor-geral da Ceval, a empresa deverá dar ênfase ao mercado interno, em 95. No setor de carnes, por exemplo, ela está trabalhando com todas as unidades à plena capacidade, ante uma ociosidade média de 30% nos últimos anos. A Ceval tem, hoje, capacidade para processar 10 mil toneladas de carne, mas pretende atingir 18 mil toneladas nos próximos três anos. O resultado disso será a duplicação do faturamento nesse setor, o qual é, hoje, de US\$ 500 milhões.

Também a fábrica de margarina, em Gaspar, deverá ser ampliada, para que a empresa possa elevar sua participação no mercado nacional dos atuais 11% para 15%. Hoje, a Ceval Alimentos opera com 11 plantas para a industrialização de grãos, 7 para o refino de óleos, 1 para a produção de margarinas e vegetais, 81 silos próprios e 8 unidades que abatem e industrializam carnes.

SOJA							
Exportações do complexo soja, em mil t e US\$ milhões							
	Grão		Farelo		Óleo		Total
	Volume	Valor	Volume	Valor	Volume	Valor	Valor
91	2.020	448	7.489	1.369	512	213	2.030
92	3.740	812	8.501	1.595	718	291	2.698
93	4.178	946	9.395	1.815	745	307	3.068
94*	5.250	1.260	10.500	1.995	1.470	809	4.036

(*) Estimativa

Fonte: Abiove



A TREVO SÓ PREPAROU O TERRENO. QUEM GANHOU FOI O AGRICULTOR.

A Adubos Trevo acaba de ganhar o Top de Marketing no Agribusiness da ADVB por fornecer uma matéria-prima de alta qualidade para os seus clientes: a informação. Com a implantação do Programa Supervisor 2000, a Trevo agora leva até os produtores rurais toda a informação que acumulou em 65 anos de trabalho. Munidos de notebooks, microcomputadores portáteis de última geração, os profissionais de campo da Trevo colocam os clientes frente a frente com os dados que precisam para atingir a melhor fertilização das suas lavouras. É essa preocupação constante com os resultados dos clientes que faz da Trevo a líder absoluta no mercado brasileiro de fertilizantes.



NOSSA ESTRATÉGIA
PARA O FUTURO
É CÓPIA FIEL DA
LEI DA NATUREZA.

PLANTAMOS HOJE, COLHEMOS AMANHÃ.

AQUI A GENTE PLANTA.

Nossos equipamentos são dotados de tecnologia que proporciona maior economia de combustível e energia. Nossos projetos são específicos para cada necessidade e as instalações podem ser fornecidas completas, pelo regime "turn-key". Nossas equipes encontram-se estrategicamente localizadas para vendas, assistência técnica, peças originais de reposição e manutenção preventiva.

AQUI A GENTE COLHE.

Mais do que um nome, uma marca de liderança no mercado de equipamentos e instalações para armazenagem, conservação, transporte, beneficiamento e industrialização de grãos sólidos. Mais do que uma estratégia de ação, uma vanguarda no respeito total ao Cliente e à sua produção.

KEPLERWEBER®

SUA SAFRA MERECE ESTA MARCA



TRATORES

Nunca se vendeu tanto na década

Quase 20 anos depois de ter estabelecido seu maior recorde de vendas no País — em 1976, com um total de 63.776 unidades — a indústria nacional de tratores começa a se deparar com uma nova realidade no campo. Há perspectivas animadoras para o setor, que, em 1992, chegou ao fundo do poço, com apenas 12.054 máquinas, um efeito retardado do Plano Collor, deflagrado em 1990, que restringiu o Finame Agrícola, a única linha de crédito existente no setor de máquinas e implementos agrícolas.

Após uma pequena recuperação em 1993, quando foi contabilizada a venda de 21.885 máquinas, em 1994 os fabricantes chegaram muito perto das 40 mil unidades, o que não acontecia desde 1987. “Tivemos o melhor ano dos últimos tempos”, confirma Nestor Stapassoli, diretor de vendas da Iochpe-Maxion, de Canoas/RS, líder do segmento há 32 anos consecutivos.

A justificativa para essa recuperação é unânime entre os fabricantes: induzidos pela elevação dos preços das commodities, em nível internacional, os produtores retomaram os investimentos. Isso foi facilitado pela disponibilidade de crédito, via Finame Agrícola, que no ano passado reservou para os produtores US\$ 840 milhões, montante 59% superior a 93. O Plano Real e o recuo da inflação completaram o quadro. Aliás, o sucesso do real chegou a provocar algo que não acontecia há muito tempo no segmento de tratores: faltaram máquinas, e o agricultor foi obrigado a esperar até que a produção das fábricas normalizasse a oferta.

O ano de 1994 também foi marcado pela modernização dos modelos de tratores, uma medida adotada pelos fabricantes, em razão do alto grau de exigência do produtor rural. Resultado: a concorrência se acentuou, provocando maior ousadia das empresas. Um exemplo: somente um ano depois de ter sido introduzida pelos grandes grupos — a americana John Deere e a Massey Ferguson francesa — a eletrônica embarcada (informatização a bordo) chegou ao Brasil por meio dos tratores da Iochpe-Maxion.

Essas e outras inovações seguem a tendência do mercado, que é de produzir máquinas para os grandes produtores, que necessitam de produtos de maior potência, capazes de trabalhar sem interrupções, mesmo em condições climáticas adversas. “O agribusiness é todo um conjunto de elementos voltados para a maior

produtividade da lavoura”, diz Nestor Stapassoli. “Esse mercado é formado pelos grandes produtores, que absorvem mais de 50% das vendas de tratores no País. Por isso, nada mais natural do que voltar a produção para quem apresenta maior procura”, acrescenta.

“Os grandes produtores buscam máquinas mais adequadas às suas necessidades: melhor produtividade aliada a uma maior resistência”, completa Alexandro Pulici, diretor-comercial da New Holland. Assim como a Iochpe-Maxion, que lançou novos modelos da série 600 no mercado — de 100 até 150 cavalos, com motores Perkins de última geração, importados da Inglaterra — a New Holland também adotou providência nessa linha. Ampliou de 9 para 16 o número de modelos de tratores no mercado, com potência de 63 a 180 cavalos de força. Na metade do ano, foram lançados os de 63 e 75 cavalos, com tração nas quatro rodas, o que permite ao produtor desenvolver as mesmas tarefas realizadas com máquinas de potência maior, de simples tração, com maior economia de combustível e preço menor.

A mesma preocupação de ir ao encontro dos grandes produtores fez a Agrale S.A., de Caxias do Sul/RS, agilizar a produção de tratores de grande porte. Até 1988, a Agrale atuava apenas na faixa de tratores pequenos, até 30 cavalos. Desde então, graças à associação com a subsidiária argentina da Deutz, da Alemanha, a empresa passou a operar com modelos de 15 até 190 cavalos, o que tem lhe permitido um pequeno avanço no mercado, revela Flávio Crosa, diretor da área de vendas e de marketing da Agrale.

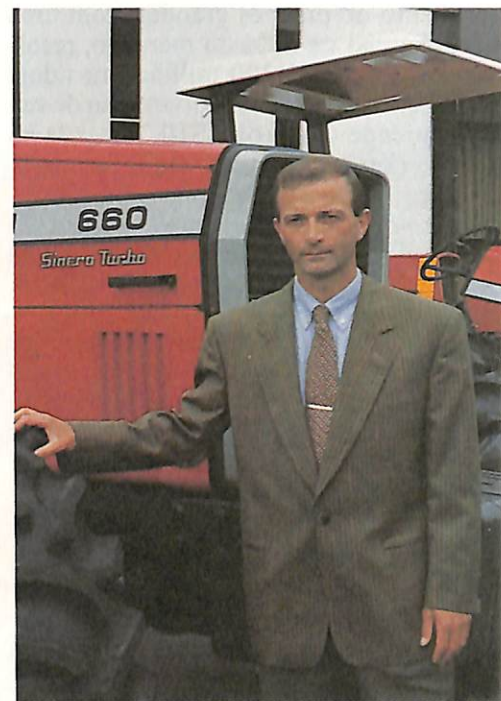
A tendência de globalização da economia mexeu com todos os fabricantes, que passaram a investir maciçamente em novos produtos”, diz Nestor Stapassoli, da Iochpe Maxion. O grande desafio agora é fazer com que o setor retorne aos patamares da década de 70, o que para os fabricantes é uma meta perfeitamente viável, caso o Brasil consiga manter níveis baixos de inflação, simultaneamente ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB).

Hoje, o País conta com uma frota de 550 mil tratores, e mais de 50% já atingiram seu ponto econômico, de 10 mil horas de operação. Por isso, seriam necessárias cerca de 60 mil máquinas de reposição, para que melhorasse os índices de produtividade na lavoura, ou de 40 mil por ano, para manter o *status quo*.

“Para retomar patamares anteriores de venda, teríamos de viabilizar a volta dos pequenos produtores ao mercado, os quais não têm acesso ao crédito, em função de

prazos e taxas de juro”, constata Stapassoli. “Hoje, são mais de 5 milhões de pequenos produtores sem condições de investir. “Viabilizá-los é o desafio da agricultura e também das fábricas”, completa.

A Maxion manteve a liderança ao apostar em tratores de maior potência



Stapassoli: foi o melhor ano

Cada vez mais líder no mercado de tratores, a Iochpe-Maxion acertou em cheio, quando definiu uma estratégia voltada para a produção de tratores de maior potência. Lançada oficialmente em 1993, na Expointer, de Esteio/RS, a nova série MF 600, de 100 a 150 cavalos, acabou contribuindo para um melhor desempenho da companhia no segmento. Sua participação na faixa de 100 a 200 cavalos, que nos últimos anos vinha se mantendo em torno de 18%, saltou para aproximadamente 37%, o que minou os nichos de mercado até então conservados pela concorrência. Resultado: a Iochpe-Maxion acabou o ano de 1994 líder em todos as faixas de atuação, comemora o diretor de vendas da empresa.

Com uma venda total de 17.009 tratores, a empresa conquistou, em 1994, uma participação de 44,1% no mercado, que fechou o ano com 38.549 máquinas vendidas, um salto de 80,2%, em relação a 1993, quando o campo absorveu 21.393 unidades. Na comparação com o ano anterior, a Iochpe-Maxion cresceu 75,9% somente no ramo de tratores.

UTILITÁRIOS

GM navega confiante no mercado

Afetado nos últimos anos por recessões e crises, o mercado de veículos comerciais vem se mantendo estável nos dois últimos anos, com previsões de crescimento daqui para a frente. Foi com essa certeza que a General Motors, líder no segmento de picapes grandes, com uma participação de 60% do mercado, resolveu investir US\$ 200 milhões, nos dois últimos anos, no desenvolvimento de sua nova picape Chevrolet S10. Baseada na versão norte-americana, ela foi planejada para atender ao mercado brasileiro, onde se destaca o consumidor jovem, de vida ativa, que busca, nas vantagens de uma picape, a alternativa para o trabalho e o lazer, de forma simultânea.

Primeiro modelo brasileiro no segmento de caminhonetes compactas, a S10 deverá se constituir numa família nova de veículos, que contará com quatro versões, com lançamentos marcados ainda para este ano. Inicialmente, a S10 deverá ser comercializada apenas na versão à gasolina e, até o final do ano, com motorização a diesel. Outra picape, prestes a entrar no mercado, é a Corsa, o que deve ocorrer ainda em 95.

Com essas providências, a General Motors pretende ampliar suas receitas no segmento de comerciais, que tem na D 20 o seu principal veículo. Somente a D 20 representa 90% das vendas da montadora nessa área, o que correspondeu, no ano

passado, a 24.983 unidades, de um total de 29.202 veículos comerciais. Isso representou um crescimento de 1,4%, em relação a 93, quando foram vendidas 28.804 unidades. Em 91 comercializaram-se 21.109 unidades.

De acordo com Francisco Satkunas, gerente de comerciais e caminhões da General Motors do Brasil, as regiões com maior número de vendas de comerciais leves são Bauru (São Paulo), Mato Grosso, Brasília, Pernambuco, Ceará, Maranhão e Amazonas. Conforme Satkunas, nos últimos cinco anos a GM investiu cerca de US\$ 500 milhões nesse segmento, cujo mercado é disputado milimetricamente pelas montadoras. Nos últimos cinco anos, a participação da empresa no mercado de comerciais passou de 52%, em média, para 60%, mostrando uma sedimentação da marca, apesar do avanço dos importados.

DEFENSIVOS ANIMAIS

O setor vai atrás do boi

Otimismo e crescimento. Essas duas palavras servem para resumir o quadro da indústria de defensivos animais no País, que vem crescendo entre 10% e 12% a cada ano. Impulsionadas pelo aumento do consumo das principais proteínas animais — carne bovina, carne suína e frango — as vendas de produtos veterinários também evoluíram logo após a criação do real. Até a entrada do novo plano de estabilização econômica, o setor mantinha ociosidade de 40%, o que se modificou com a queda dos índices de inflação. No final de 94, esse segmento operava a 90% da capacidade instalada, com perspectivas de chegar à plenitude no decorrer de 1995.

O faturamento da indústria de defensivos animais no Brasil chegou a US\$ 700 milhões no ano passado, com um aumento de quase 14% sobre 93 (US\$ 615 milhões). “Se o pecuarista tem boa rentabilidade com o boi, ele fica mais propenso a adquirir produtos veterinários”, afirma Nelson Antunes, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Animais (Sindan).

Hoje, a indústria de defensivos animais opera com mais de 200 empresas, no País. Dessas, as mais ativas no mercado são cerca de 90, das quais apenas 30 representam 90% do faturamento do setor. As maiores empresas estão instaladas em São Paulo e no Rio de Janeiro, vindo a seguir Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul. Os maiores mercados são Centro-Oeste e Sudeste. Das empresas em

operação, pelo menos 60% são multinacionais.

“Trata-se de um mercado pulverizado, onde atuam mais de 15 mil revendedores, que atendem 4 milhões de criadores de bovinos, em especial, enquanto os suinocultores e produtores de frango são atendidos de forma direta”, diz Antunes.

Segundo o presidente do Sindan, devido à alta concorrência, os preços estão estabilizados desde a introdução da Unidade Real de Valor (URV). Apesar disso, há alterações nos custos industriais de algumas matérias-primas, o que está sendo absorvido pelos fabricantes de produtos veterinários. Entre 60% e 70% da formação de custos, o frete e as embalagens, como vidros e papelão, definem os itens com maior participação.

A pecuária continua sendo a atividade mais importante para a indústria veterinária nacional, seguida da avicultura. Ambas representam em torno de 85% do mercado total. A indústria de defensivos animais tem uma capacidade de produzir 300 milhões de doses de vacina anti-aftosa, mas fechou o ano passado com um total de 170 milhões, significando uma queda entre 2,5% e 3%, em relação ao ano anterior. “Isso quer dizer que houve um consumo menor de vacina. Uma das causas foi a seca que atingiu o Sudeste e o Centro-Oeste no segundo semestre do ano”, esclarece Antunes. “Há também falta de consciência de alguns produtores, que vacinam animais adultos apenas uma vez por ano, quando o certo seriam duas vezes. As vacinas dão uma boa produção, mas se não houver uma campanha sistemática do governo, o produtor não vacina, especialmente na pequena propriedade”, acrescenta.

Hoje a vacina anti-aftosa representa de US\$ 50 a US\$ 60 milhões, quase 10% do faturamento do setor. As maiores receitas são provenientes de suplemento mineral (cálcio e fósforo), com cerca de US\$ 160 milhões, vindo a seguir os anti-parasitários e depois os terapêuticos. “O controle de preços atrasou 20 anos a indústria de produtos veterinários, que, com a abertura do governo Collor, voltou a importar insumos, proporcionando melhor competitividade ao setor”, afirma o presidente do Sindan.

Para 95, segundo cálculos do setor, a meta é atingir um faturamento de US\$ 1 bilhão, o que coloca o Brasil entre os maiores mercados veterinários do mundo, atrás dos Estados Unidos, Japão, França e China. No total, a indústria de produtos veterinários em todo o mundo significa algo em torno de US\$ 12 bilhões.

Entre as incertezas do setor, inclui-se o Mercado Comum do Sul, assinala ►



Satkunas: investindo US\$ 500 milhões

COLUMBIA VORTEX

TODOS OS VENTOS A FAVOR DA SUA PRODUTIVIDADE



A Columbia Vortex chegou para
você ganhar em dobro.
Na qualidade e na pulverização
feita no momento certo que
a planta exige. Sem se preocupar
se está ventando ou não.

A Turbo Barra Vortex produz uma
cortina de ar direcionada que
minimiza a deriva e proporciona
uma excelente cobertura.

Com a Vortex você ganha
tempo, garante o crescimento
saudável da lavoura
e protege sua lucratividade.



Sempre ao lado do agricultor

Dr. Luis Miranda, 1650
Caixa Postal 35 - 17580 - Pompéia - SP
Fone (0144) 52-1811 - Fax (0144) 52-1916 Telex (11)
19101 MAJA BR

Guido Gatta, diretor de marketing da Tortuga, principal empresa no ranking. "O tema é preocupante, em razão da não-harmonização das normas técnicas, relacionadas ao registro de estabelecimento, à produção, ao controle de produtos e à convalidação dos registros, indispensáveis à efetivação do comércio de produtos veterinários entre os quatro países", diz Antunes.

"Não vai haver Mercosul no setor, enquanto os argentinos não permitirem um livre comércio entre os países."

A quase centenária Tortuga teve até problemas de embalagens em 1994

Com 94 anos de existência, a Tortuga, de São Paulo, é a empresa líder no segmento de produtos veterinários. No ano passado, o faturamento acusou um crescimento de 10%, em relação ao ano anterior, com um total de US\$ 120 milhões. No total, a Tortuga opera com 80 produtos para bovinos, suínos, eqüinos, aves, ovinos, caprinos e animais de companhia, nas áreas de nutrição e saúde animal. No segmento de nutrição animal, representado pelos suplementos minerais, a Tortuga tem a maior participação de mercado, com 40% das vendas. A empresa também é líder no segmento de vermífugos, em termos físicos.

Segundo Guido Gatta, em 94 a empresa enfrentou dificuldades de abastecimento de embalagens, como papelão, vidro e plástico, o que afetou o atendimento aos clientes.

Com cerca de 1.000 funcionários e duas unidades fabris, a Tortuga tem escritórios regionais nos principais Estados da Federação. Na área de pesquisas, ela opera em Rondonópolis, com o Centro Experimental de Bovinos, e em Rio Brilhante, com o Centro Experimental Tortuga. A empresa mantém ainda convênios com a Universidade de São Paulo e Faculdade de Medicina Veterinária de Turim, Itália, com o objetivo de aprofundar estudos sobre a assimilação de microelementos minerais pelos bovinos (quelados).

Em curto prazo, a empresa pretende definir investimentos, para aumentar em 50% a produção de suplementos minerais. A médio prazo, o objetivo é dobrar a produção (não divulgada). A Tortuga é uma empresa de capital fechado 100% nacional. Seu controle acionário é detido pela empresária Creuza Rezende Fabiani.

VINHOS

Sob o peso do produto importado

A velha mania brasileira de desmerecer o produto nacional sofreu um rude golpe em 94. Uma das marcas de vinho produzidas no Rio Grande do Sul, a Marcus James, da Cooperativa Vinícola Aurora, de Bento Gonçalves, foi a segunda mais vendida nos Estados Unidos, entre as estrangeiras, superada apenas pela Riunite, produzida por 52 cooperativas italianas. É certo que se trata de um vinho popular, custando ao consumidor de US\$ 3,49 a US\$ 5,99 a garrafa, mas a receptividade do mercado americano mostra que, afinal, a viticultura brasileira é comercialmente.

O próximo passo pode ser o reconhecimento, por parte da União Européia, do Brasil como país produtor de vinhos finos, o que abrirá novos mercados.

No Brasil, o consumo per capita de vinho acompanha outras estatísticas pouco lisonjeiras para a nacionalidade. Enquanto, na Argentina, é de 51,5 litros per capita por ano e, no Chile, de 29,5, aqui mal chega a 1,8 litro, quase um oceano de distância da França, líder no consumo de vinhos, com 64,5 litros per capita/ano. A explicação para isso envolve desde preconceitos relacionados com a origem do vinho — alguns "entendidos" acham que a serra gaúcha não é o local apropriado para sua produção — até aspectos culturais. Isso porque o vinho seria uma bebi-

da própria para ser consumida apenas em regiões de clima frio.

Com tal quadro, o segmento de vinhos finos não é dos mais animadores. Estagnado, ao longo dos últimos anos, com uma produção entre 70 e 75 milhões de litros por ano — 25% da produção global de vinhos, o que inclui garrações, vinagres, champagnes, destilados e outros — o vinho fino nacional tem sofrido nos últimos tempos outros percalços. Com a abertura da economia, o vinho importado vem avançando de forma progressiva e hoje já representa entre 20% a 25% do mercado, algo em torno de 15 milhões de litros.

"O vinho importado está impedindo o crescimento do nacional", reconhece Adolfo Lona, argentino radicado no Brasil há 21 anos, enólogo-chefe da De Lantier, da Martini & Rossi, de Garibaldi/RS. "O dado mais importante é que esses vinhos importados, em sua grande maioria são de segunda e terceira linha em seus países de origem. E, em função do preço mais baixo, acabam prejudicando as vendas dos vinhos 'premium' nacionais", acrescenta Lona.

Em 1994, o setor praticamente repetiu o ano anterior, com uma produção de 300 milhões de litros, em comparação a 292 milhões do ano anterior, o que representou um crescimento de 2,74%, que não foi maior porque houve um descompasso no uso da URV, de março a junho, entre as vinícolas e o varejo. Em julho, com a entrada do real, a situação se normalizou, e o ano terminou num pico de vendas.

Marcus James, da Aurora, caiu no gosto do consumidor norte-americano

O ano de 94 serviu para sinalizar novas perspectivas para a empresa líder na produção de vinhos no Brasil, a Cooperativa Vinícola Aurora. Além de um faturamento recorde, que atingiu US\$ 57 milhões, diante de US\$ 50 milhões do ano anterior, a empresa teve a satisfação de ver sua marca de ponta, a Marcus James, consolidar-se como uma das preferidas dos norte-americanos, propiciando embarques de 7,8 milhões de garrafas, o que deve se elevar para perto de 10 milhões em 95, segundo prevê José Alberici, presidente da Aurora.

Em 94, as exportações atingiram US\$ 13 milhões, em comparação a US\$ 15 milhões de 93. "Elas não foram maiores porque a própria empresa resolveu tirar o pé do acelerador, em razão da defasagem cambial", explica Alberici. Para 95, no entanto, a expectativa é a volta ao patamar anterior, o que vai depender da política cambial do governo.



Alberici: à saúde de Marcus



O NOSSO COMPROMISSO ESTÁ SELADO.

A SLC sempre participou ativamente do processo de desenvolvimento da mecanização agrícola no Brasil. Neste ano em que comemora os seus 50 anos, reafirma o seu compromisso de entender e atender às necessidades de produtores cada vez mais exigentes. Mas a evolução da agricultura vai continuar avançando. E a SLC também. Juntas, ainda têm um longo caminho pela frente: o futuro de um novo Brasil que está nascendo da agricultura.



Seu melhor investimento.

CONJUNTO PARA

LIMPEZA E SECAGEM DE

A GARANTIA
DE SUA
SAFRA

CEREAIS PEROZIN



CONCÓRDIA - SC
RUA JORGE PEROZIN, 110
FONE: (0494) 42 1466
FAX: (0494) 44 2988



MODELOS:

SCP-60
SCP-90
SCP-120

TECNOLOGIA NA INDUSTRIALIZAÇÃO DE POSTES DE MADEIRA

É o que a ICOTEMA emprega no
tratamento da madeira do eucalipto
para postes e mourões com todas
as dimensões e padrões.

Consulte-nos



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TRATAMENTO DE MADEIRAS LTDA.

Matriz - Av. Engº Gianni Palanga, 191 - Itu - São Paulo
Telex 11 79815 - Fax: (011) 783-0269 - Tel. (011) 409-2611

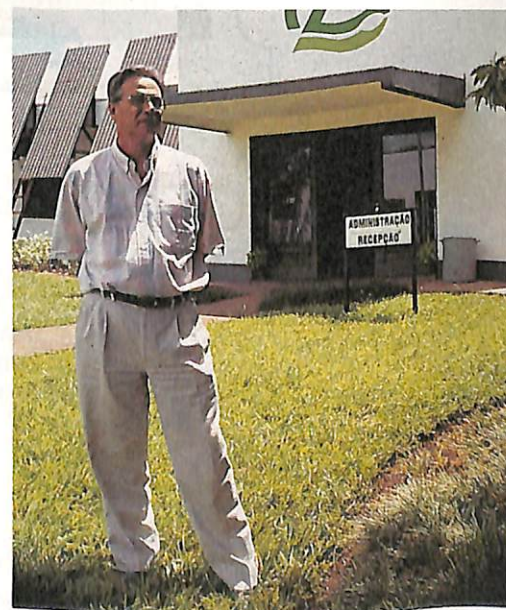
Escritório - São Paulo - SP - Tel. (011) 826-5188

INSEMINAÇÃO

Os lucros vêm se multiplicando

Criada em 1971, a Lagoa da Serra, do Grupo Bamerindus, do setor de produção e comercialização de sêmen congelado, obteve em 1994 o seu melhor desempenho. O faturamento, que, em 1993, foi de R\$ 6,1 milhões, pulou para R\$ 8,2 milhões, o que se deve à expansão do segmento, segundo informa Luiz Carlos Veiga Soares, vice-presidente da empresa. Para ele, o mercado brasileiro de inseminação artificial apresenta um grande potencial, principalmente no setor de gado de corte, podendo se transformar no mais importante do mundo, em razão principalmente do grande número de fêmeas, da extensão das pastagens perenes e das possibilidades reais de incremento da produção de carne através do cruzamento industrial. "Apesar de ainda ser pouco representativo, o percentual de fêmeas envolvidas no processo de inseminação artificial apresenta perspectivas para um crescimento efetivo nos próximos anos", diz Soares. "Hoje, há um potencial de aproximadamente 50 milhões de fêmeas em idade reprodutiva no País, enquanto apenas 3,5 milhões são inseminadas. Alguns países europeus utilizam o processo em praticamente 100% do rebanho. Nos Estados Unidos e Canadá, o percentual ultrapassa os 65%."

Segundo Soares, há uma tendência de maior difusão da técnica de inseminação artificial a médio prazo, tendo em vista que a exigência de maior produtividade no campo é imperativa para a sobrevivência do produtor rural. "Nesse contexto, a



Soares: fêmea é o que não falta

inseminação artificial surge como um mecanismo importante, contribuindo para as transformações tecnológicas exigidas pela conjuntura moderna, ajudando no melhoramento genético.

Com uma previsão de receitas, para 95, de R\$ 9,5 milhões, com crescimento de 15% no número de doses comercializadas, a Lagoa da Serra tem como meta principal, para este ano, o desenvolvimento de ações concretas na área de capacitação de inseminadores, assim como do seu corpo técnico e de vendas, com vistas à expansão comercial. Outro ponto tem por objetivo a continuidade de programas de Testes de Progênie dos touros das raças holandesa, nelore e gir leiteiro, como base de um trabalho que visa incrementar a pressão de seleção sobre os rebanhos nacionais. Hoje, a empresa se utiliza principalmente, em sua atividade, das raças holandesa, nelore, simental, angus e limousin.

COOPERATIVISMO É a hora do conceito de empresa

Coincidência ou não, o certo é que a crise daquela que foi a maior central de cooperativas do Brasil, a Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC) — em abril de 1993 a CAC tornou pública uma dívida de US\$ 900 milhões — serviu para detonar uma série de mudança no sistema cooperativista brasileiro. Com um faturamento correspondente a 5% do PIB do País, o setor convivia com métodos de gestão considerados arcaicos, sem qualquer integração regional.

Hoje, já existem vários exemplos, especialmente entre as cooperativas radicadas no Estado do Paraná, em que palavras como "kaizen" — aperfeiçoamento constante — e controle de qualidade já fazem parte da cultura dos produtores associados.

De fato, segundo Ruy Polidoro Pinto, presidente da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul (Fecotrig), há uma crescente conscientização na forma de atuar das cooperativas, que estão seguindo normas empresariais. "Pela própria necessidade de integração no agribusiness, estamos elaborando programas de qualidade, e a própria reengenharia faz parte da rotina das cooperativas mais atualizadas", diz.

Conforme Polidoro, o sistema cooperativista precisa andar rápido. Tem de mexer nos custos, que ainda estão muito elevados, e apressar a integração regional, que existe de forma incipiente. "Com

isso, vamos conseguir maior rentabilidade para o produtor e nos preparar para o Mercosul."

Se, por um lado, o sistema cooperativista despertou para as necessárias mudanças, a fim de tornar-se mais competitivo, de outro persiste aquele que é considerado um dos maiores entraves ao seu desenvolvimento. "A carga tributária incide de forma pesada sobre a atividade econômica e, para produzir, chega-se a pagar 32,7%, em média, desde os insumos até a entrega do produto", afirma Polidoro.

O problema, de acordo com Amilcar Gramacho, da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), só será equacionado no âmbito de uma reforma tributária que estabeleça profundas modificações no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e outros que incidem em cascata sobre o sistema produtivo.

Hoje, o sistema cooperativista na área agrícola é o de maior significado no País. De um total de 3.681 cadastradas no sistema OCB, pelo menos 1.331 são cooperativas agropecuárias, números que permanecem estáveis há cerca de cinco anos. No total, são 2,9 milhões de pessoas no Brasil associadas a cooperativas, com cerca de 1 milhão ligadas à área agrícola. As principais lavouras são de soja (30% da produção nacional), milho (34%), leite (52%), algodão (39%) e arroz (16%).

A Coamo, do Paraná, faturou quase US\$ 800 milhões ano passado

O plantio de trigo iniciado em 1969 na região de Campo Mourão foi o primeiro passo para o plantio mecanizado e a transformação agrícola da região centro-oeste do Estado do Paraná. Foi também graças a essa cultura que algumas dezenas de produtores de Guarapuava — região central — se instalaram naquela área, o que culminou com a criação da Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda. (Coamo), na época com um total de 79 produtores rurais.

Hoje, são, ao todo, 23 mil produtores associados àquela que se constitui na principal cooperativa do País, radicados em 35 municípios, dos quais 30 no Paraná e 5 em Santa Catarina.

Com um faturamento de US\$ 770 milhões em 94, diante de US\$ 773,3 milhões do ano anterior, a Coamo conta com 64 unidades de recebimento de produtos, cuja capacidade de armazenagem soma 31 milhões de sacas.

A soja é a principal cultura da coope-



Galassini: pela qualidade total

rativa, que no ano passado produziu 13 milhões de sacas, ante 12 milhões em 93. Outras culturas desenvolvidas pela Coamo são trigo (3,2 milhões de sacas em 94), milho (10,9 milhões de sacas), algodão (4,7 milhões de arrobas), café em coco (139,1 mil sacas) e feijão (com 44,4 mil sacas).

No ano passado, os produtores receberam US\$ 35 milhões em EGF para os produtos soja, milho, trigo e calcário. Um montante quase idêntico foi repassado nas operações de crédito não oficial, como a permuta de sementes, inseticidas, herbicidas, por grãos, na época da colheita.

Segundo seu presidente, José Aroldo Galassini, a Coamo vem implantando, de forma progressiva, novas técnicas de gerenciamento ligadas à melhoria da qualidade dos serviços prestados. "A empresa realiza um trabalho importante de treinamento, desenvolvimento de cursos, seminários e palestras, visando chegar à qualidade total."

COURO Pelos caminhos da exportação

Como se fosse uma maldição, os curtumes brasileiros estão aos poucos convertendo-se em meros exportadores de matérias-primas. Alertados por especialistas internacionais, para a necessidade de buscar novas tecnologias, a maior parte do setor preferiu render-se à demanda crescente de países europeus por couro "wet-blue" (primeiro estágio de curtimen-

to). Resultado: a cada ano, as exportações de couros desse tipo apresentam novo incremento, enquanto as de maior valor agregado tendem à estagnação.

No ano passado, por exemplo, dos US\$ 459,7 milhões de exportações de couros do Brasil, pelo menos US\$ 161 milhões foram de "matéria-prima", o que representou uma evolução de 44%, em comparação ao ano anterior, quando os embarques desse produto ficaram em US\$ 111 milhões. O maior importador foi Portugal, com US\$ 95 milhões em couros, dos quais 90% de matéria-prima. Seguem-se Hong Kong e Itália, em torno de US\$ 60 milhões, também com forte presença desse tipo de couro.

Essa tendência nas exportações de couro do Brasil, no entanto, não é simplesmente ditada por vontade própria dos curtumes. Na verdade, o que existe é uma espécie de ditadura comercial da Comunidade Econômica Européia (CEE), que tributa em 8% o couro acabado e semi-acabado vindo do Brasil, enquanto a matéria-prima, sintomaticamente, é isenta — tem alíquota de importação igual a zero.

Outro dado serviu para estimular os embarques de couro em seu primeiro estágio de curtimento. Com um mercado comprador, os preços cresceram de US\$ 41, a unidade, para US\$ 53, em um ano, numa evolução de 29%, índice superior à defasagem cambial no País, de 15%. O efeito era previsível: os curtumes resolveram vender tudo o que podiam para o exterior na forma de matéria-prima.

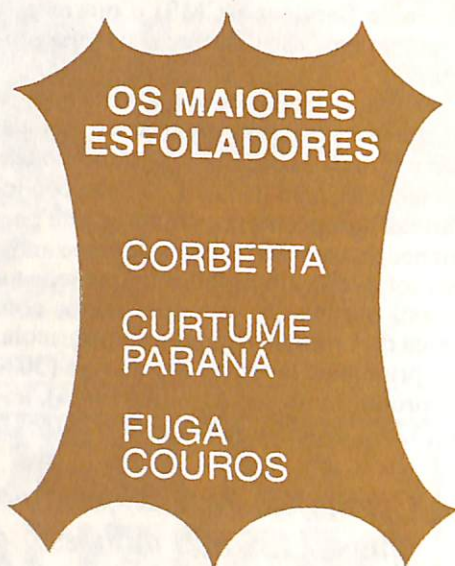
Esse quadro, que deve persistir em 95, na medida em que a demanda internacional continua constante, e o dólar mantém-se defasado em relação ao real, é fonte de polêmica no setor. Enquanto paulistas, mineiros, paranaenses e nordestinos defendem a liberalidade de mercado, os gaúchos, que investiram pesadamente em tecnologia nos últimos anos, mantêm-se contrários a esses embarques. "O Rio Grande do Sul está buscando amparo governamental para taxar as exportações de wet-blue, o que seria um absurdo, por proteger apenas um grupo de pessoas", afirma Antônio Gonçalves, secretário-executivo do Sindicouro, de São Paulo. "Se essa for a opção da indústria nacional de curtumes, vamos então à farra do wet-blue", devolve Flávio Lucchese, diretor executivo da Associação das Indústrias de Curtumes do Rio Grande do Sul (Aicsul).

Longe da área de abate, que se deslocou para o Centro-Oeste, os curtumes gaúchos são exceção no setor. Enquanto a maioria de outros Estados opera com lucro (em grande parte favorecido pelas exportações de couro pré-curtido), as empresas gaúchas estão no vermelho. E

pior: altamente endividadas em razão dos investimentos em controle ambiental e tecnologia.

O debate sobre as exportações de wet-blue deverá continuar por mais alguns anos, até que se comprove qual das propostas está com a razão. Enquanto isso não ocorre, o setor continua aumentando a capacidade instalada, devido ao surgimento de novas empresas. Hoje, no global, a capacidade de beneficiamento de couros no Brasil é estimada em 35 milhões de peles, tendo sido processadas, em 94, cerca de 29 milhões.

Defasagem do dólar obrigou os empresários a rever suas vendas lá fora



Terceira no ranking nacional em faturamento bruto, a Fuga Couros, de Marau/RS, foi obrigada a uma radical mudança em seu perfil de vendas, em 94. Com 45 anos de atividades, a empresa tradicionalmente vinha dirigindo metade de sua produção para o mercado interno e a outra metade para o exterior.

Essa linha de atuação perdurou até novembro de 94, em razão de contratos assumidos ainda no primeiro semestre. No entanto, a defasagem do dólar em relação ao real acabou forçando uma drástica mudança. Desde novembro de 94, a empresa dirige apenas 5% da produção para o exterior, com o restante para o mercado doméstico. "Não tivemos escolha: entre perder clientes conquistados há muitos anos e dinheiro, preferimos perder os clientes", diz Yedo Fuga, diretor do curtume.

O mais grave é que, com essa opção pelo mercado interno, a empresa será obrigada a reduzir em 30% a produção, o que

somente deverá alterar-se com mudanças na política cambial do País, com a volta da paridade do dólar em relação ao real, revela o empresário.

FUMO

Novos tempos para a indústria

Dois anos após ter reduzido a área plantada, devido ao excesso de oferta no mercado mundial, que ocasionou uma redução nos preços, o setor fumageiro iniciou 1995 com novas perspectivas. Hoje, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria do Fumo (Abifumo), os estoques mundiais estão menores, há uma sinalização favorável ao aumento de preços e, para completar, o governo resolveu modificar sua política cambial, em benefício dos exportadores.

Outro dado positivo para o setor, que no ano passado teve um faturamento global de US\$ 5 bilhões, foi a decisão dos Estados Unidos de fixar cotas para o fumo brasileiro no limite máximo de 80,2 mil toneladas por ano. O volume foi definido com base na performance das vendas externas do produto brasileiro para esse país no período 1991/1993. O ano de 94 não foi considerado nos cálculos, porque, naquela ocasião, as exportações ficaram distorcidas em razão das restrições impostas à entrada de fumo estrangeiro nos EUA. As cotas estabelecidas ficam ligeiramente acima da média histórica das vendas de fumo brasileiro para o mercado americano, o que veio ao encontro das expectativas do setor.

No ano passado, a área plantada caiu para cerca de 250 mil hectares, em comparação a 277 mil de 93. O maior índice foi alcançado em 1991, quando o Brasil plantou 3.174 mil hectares de fumo. A produção, em 94, caiu para 433 mil toneladas (existe divergência no setor quanto a esse dado), em comparação às 569 mil do ano anterior e às 583 mil toneladas de 92. No global, no ano passado foram exportados US\$ 693 milhões de fumo em folha, o que representou uma queda de 0,5%, em relação ao ano anterior. Enquanto isso, as vendas de cigarros, cigarrilhas e charutos para o exterior chegaram a US\$ 327 milhões, um avanço de 69%, em relação a 93. As exportações consolidadas, no setor fumo, em 94, foram de US\$ 1,021 milhão, um novo recorde.

Também a venda de cigarros no mercado interno vem preocupando as indústrias do setor. Com uma produção de 158 bilhões de cigarros, dos quais 55 bilhões

BRASIL / SOUZA CRUZ NO CENÁRIO MUNDIAL

PRODUÇÃO

BRASIL

3º maior produtor mundial

16% da produção mundial de fumos Virginia / Burley (excluindo China)

SOUZA CRUZ

47% da produção do Sul do Brasil

6% da produção mundial Virginia / Burley (excluindo China)

EXPORTAÇÃO

BRASIL

Maior exportador mundial

19% do comércio mundial de Virginia / Burley

SOUZA CRUZ

6% do comércio mundial de Virginia / Burley

33% das exportações de fumo brasileiras

80 clientes

50 países

foram exportados em 94, a indústria do fumo, além de uma queda de braço com o governo na fixação dos preços ao consumidor, tem enfrentado uma outra dificuldade. Trata-se do mercado paralelo, formado pelo roubo e contrabando de cigarros. A indústria do fumo calcula que, anualmente, as perdas chegam a US\$ 500 milhões, o que representa 10% do faturamento global do setor em 94.

Mesmo com todos os percalços, a Souza Cruz segue líder no segmento

Com uma participação de 81,2% no mercado (81,4% em 93), a Souza Cruz encerrou o ano passado na liderança de todos os segmentos, com destaque para as marcas Hollywood, Free, Carlton, Plaza e Derby. Ainda no ano passado, a companhia lançou a versão light da marca Hollywood, que no final de dezembro já correspondia a 1% do mercado. Segundo Nelson Benneman, diretor da empresa, em 93 o programa de investimento da empresa envolveu um montante de US\$ 73 milhões, e em 94, cerca de US\$ 66 milhões, destinados principalmente ao parque industrial, através da aquisição de maquinários de última geração. Também em 94, foi lançado projeto de uma nova unidade em Santa Cruz do Sul/RS, onde serão investidos US\$ 54 milhões em dois anos, para a construção da maior e mais

moderna unidade de processamento de fumo. No ano passado, a empresa teve uma receita bruta equivalente a R\$ 3,4 bilhões, com um lucro líquido de R\$ 73 milhões, o que representou uma queda de 61% em relação a 93.

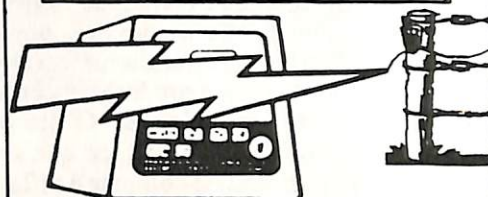
Segundo a direção da empresa, os resultados foram afetados, em parte, pela defasagem dos preços no mercado interno, que, somente no início de 95 foram reajustados, de acordo com autorização do governo. Outro fator que trouxe dificuldade para a companhia foi a redução do prazo de reco-

lhimento de impostos, de 30 para 10 dias, determinada pelo governo em novembro de 93.



Benneman: mais máquinas

CERCA ELÉTRICA DE ALTA POTÊNCIA



SISTEMA DE ALTA POTÊNCIA COM ENERGIA SOLAR COM ENERGIA ELÉTRICA COM BATERIA DE 12 VOLTZ

ALCANCE:

- 3 km de carga elétrica
- 5 km de carga elétrica
- 40 km de carga elétrica
- 60 km de carga elétrica
- 120 km de carga elétrica

UMA LINHA COMPLETA DE ISOLADORES DE ACESSÓRIOS PARA CERCAS



a linha mais completa de aparelhos para o veterinário e a cria de animais



Castração · Inseminação
Vacinação · Obstetrícia
Tratamento da úbere
Cirurgia

WALMUR É A MARCA DE SEU INSTRUMENTO

CASTRADORES BURDIZZO



METALÚRGICA WALMUR
IMPORTADOR E DISTRIBUIDOR

Rua Ernesto da Fontoura 231 Fones/Fax: (051) 343.5844 e 343.5321
CEP 90230-091 Porto Alegre - RS - Brasil

IRRIGAÇÃO

Rolou dinheiro como água

Em 1994, o setor de irrigação voltou a apresentar uma boa demanda, o que não acontecia desde 1986, na época do Plano Cruzado. Um dos principais fatores que contribuiu para a retomada nas vendas foi a disponibilidade de recursos para financiamento por meio da Finame, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), uma alternativa até então inexistente para o produtor interessado em investir em irrigação. O Plano Real e a estabilidade econômica que se sucedeu ao programa de combate à inflação, definido pelo governo federal, completaram as variáveis que vieram em benefício dos fabricantes do setor. A isso deve ser agregado ainda a falta de uma boa alternativa de aplicação financeira, o que levou os agricultores a reinvestir os seus lucros na própria atividade.

"Nunca vendi tanto como no ano passado", contou Eduardo Yugawa, da Yugawa, de Porto Alegre, que comercializa equipamentos de irrigação, desde aspersores até tubos. "Se tivéssemos feito estoques, teríamos faturado muito mais, porque faltou produto para a entrega. Até sessenta dias depois do final do ano, ainda estaremos entregando encomendas", acrescenta.

Foi de fato um dos melhores períodos para o setor de irrigação dos últimos tempos, no Brasil. Bernhard Kiep, diretor geral da divisão de irrigação da Asbrasil S.A., de São Bernardo do Campo/SP, filho de Jurgen Kiep, que foi o pioneiro na importação de equipamentos de irrigação mecanizada, por volta de 1951, lembra que o ano de 94 vai ficar na história como um dos mais ativos de anos recentes. Contudo, segundo ele, o quadriênio 78/79/80/81 ainda deve ser considerado a época mais favorável.

Em 94, às vésperas de completar 39 anos de existência, a Asbrasil teve um crescimento de 40% nas vendas físicas de pivôs centrais, o que lhe proporcionou um dos melhores desempenhos da década. Com uma capacidade instalada de 500 pivôs centrais por ano, a empresa vendeu 200 no ano passado, o que deverá ser repetido em 95. As maiores demandas foram provenientes do Centro-Oeste, em especial da soja, milho, feijão, hortigranjeiros e fruticultura.

Com tecnologia em pivô central da Valmont Incorporated, dos Estados Unidos, a Asbrasil, juntamente com a Carborundum, domina o mercado nacional de

pivôs centrais, com uma participação próxima a 80% do total. De acordo com Kiep, o potencial de crescimento é significativo no Brasil, na medida em que hoje temos apenas 3,5 milhões de hectares irrigados com pivôs centrais, de um total de 42 milhões de área cultivada do País.

A Carborundum ainda busca incremento de 10% nas vendas, em 95



Lauandos: Finame ajudou

Uma crescente recuperação nas vendas vem sendo conquistada a cada ano pela Carborundum do Brasil Ltda., de Vinhedo/SP, principal empresa brasileira no setor de irrigação. Fabricante de pivôs centrais e de equipamentos de irrigação localizada (gotejamento e microaspersão), ela sofreu seu pior desempenho em 1990, quando o nível de atividades caiu para apenas 20% da capacidade instalada. De lá para cá, no entanto, a empresa vem acompanhando os índices de evolução do mercado, tendo apresentado no ano passado um crescimento de 36% nas vendas físicas, em relação a 1993.

Conforme Ivan Pupo Lauandos, diretor de operações da área de irrigação da Carborundum, a confirmação dos recursos do Finame e a evolução dos preços agrícolas foram fatores que contribuíram de forma decisiva para o incremento da atividade. As maiores demandas foram localizadas em São Paulo (batata, feijão e milho, principalmente) Minas Gerais, Goiás e Bahia. "Notamos maior conscientização do agricultor no uso da irrigação, em especial nos cerrados, na cultura de soja", diz Lauandos. Há também,

conforme ele, uma opção crescente pelo sistema de produtores de hortigranjeiros (tomate, em primeiro lugar) e na fruticultura, com destaque para a melancia.

Com 30 revendas no País, a Carborundum detém 30% do mercado de equipamentos de irrigação localizada e entre 35% e 40% do segmento de pivôs centrais (dados da empresa). A principal estratégia comercial é oferecer alternativas ao produtor para cada tipo de solo. "A ênfase é no sentido de dar apoio técnico ao agricultor, que, na maioria das vezes, necessita aperfeiçoar seu conhecimento sobre o manejo dos equipamentos e também sobre a fertirrigação", diz o executivo.

Há 40 anos no Brasil, a Carborundum é uma subsidiária da Carborundum Company, dos Estados Unidos. Além de em equipamentos para irrigação, que participam com 25% das receitas totais, ela atua nos segmentos de abrasivos, refratários e tecidos industriais. Para 1995, a empresa espera obter um incremento de 10% nas vendas, em relação a 1994, uma evolução considerada satisfatória por Lauandos, na medida em que o índice conquistado no ano passado não pode ser tomado como parâmetro, já que o ano de 1993 representa uma base comparativa muito baixa. Em 1994, a Carborundum teve uma receita bruta equivalente a US\$ 70 milhões.

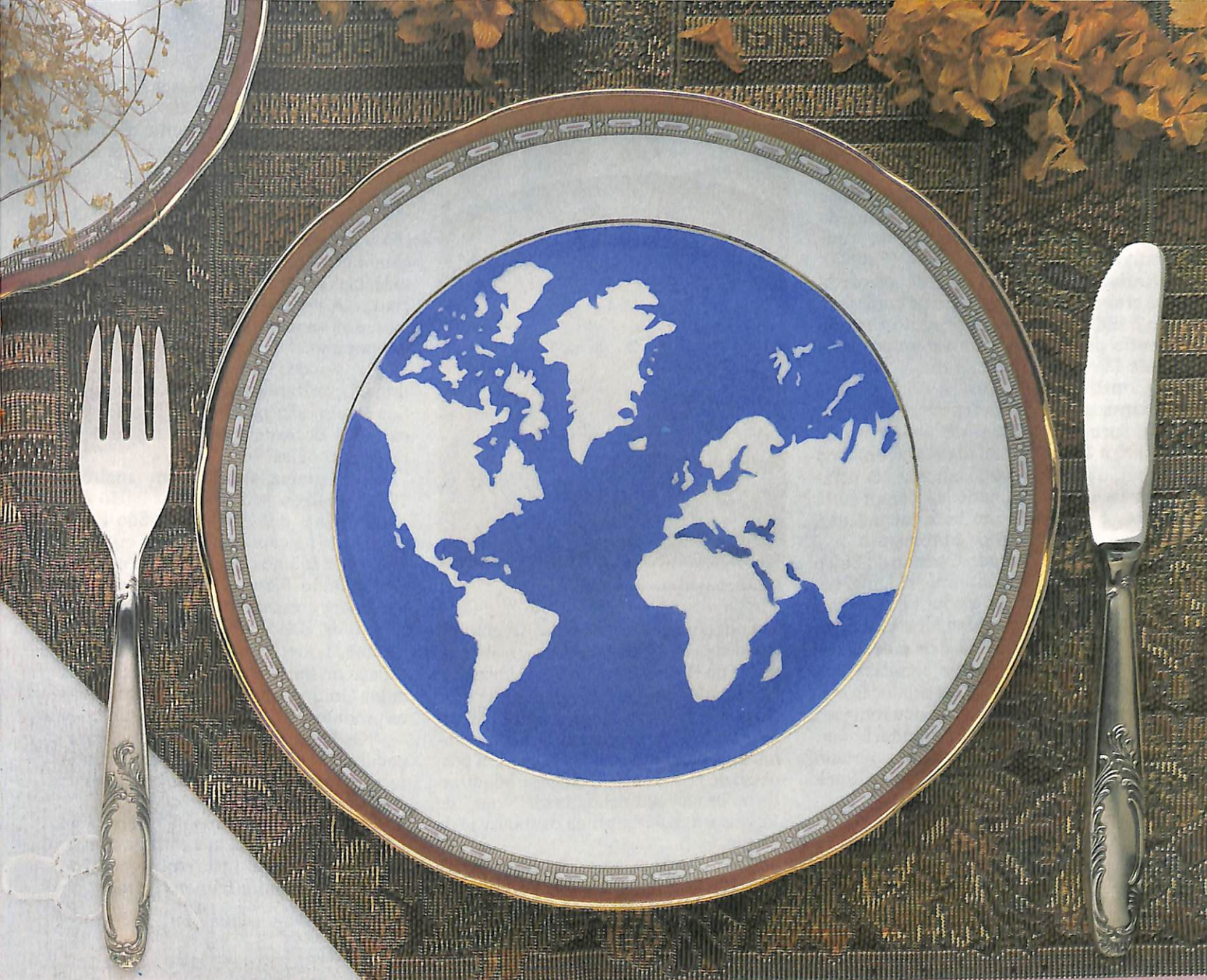
LÃ

A bolsa vai bem, obrigado!

Os cerca de 20 mil criadores de ovinos no Rio Grande do Sul estão animados novamente. Depois de quatro anos em queda, as cotações de lã no mercado internacional estão em franca recuperação, havendo sinais de que, pelo menos até junho deste ano, o quadro não deverá se alterar, conforme dados da Bolsa de Mercado Futuro de Sidney, Austrália, principal centro comercial de lã no mundo.

A boa notícia chega no momento em que o rebanho gaúcho corria o risco de diminuir ainda mais, em razão da falta de estímulo ao produtor. O Rio Grande do Sul, que concentra a quase totalidade da produção de lã do País, já chegou a possuir mais de 12 milhões de cabeças de ovinos na década de 80, o que se reduziu para cerca de 5 milhões.

Agora, diante do avanço das cotações, o setor espera uma revitalização desse tipo de atividade no Estado. Há curiosidade, por exemplo, quanto às cotações dos produtores de ovinos na Expoiner, ►



A CEVAL TEM O MAIOR APETITE DO MUNDO.

Em pouco mais de 20 anos, a Ceval se transformou numa das principais empresas brasileiras de alimentos e uma das maiores exportadoras privadas, com negócios regulares para quase 60 países do mundo inteiro, atingindo um faturamento anual acima de US\$ 2 bilhões. A Ceval está presente em 14 estados brasileiros, e em 5 províncias argentinas, empregando diretamente quase 12 mil pessoas

e se relacionando com mais de 40 mil produtores, que fornecem frangos, suínos, milho e soja. No Brasil e no mundo, a Ceval está presente no mercado com óleos refinados de soja, milho, girassol, canola, azeite de oliva, margarinas e cremes vegetais, farinhas cruas e pré-cozidas de milho, carnes industrializadas de frangos, suínos e bovinos.

Cada vez que a qualidade dos produtos Ceval abre o apetite dos consumidores de todo o mundo, a Ceval está demonstrando que tem sempre um jeito de fazer melhor.



Tem sempre um jeito de fazer melhor.

de Esteio, que se realiza em agosto, acreditando-se que o evento pode reservar boas surpresas para o setor. "Acreditamos que entre seis e oito anos, os gaúchos poderão recuperar o rebanho de ovinos, que diminuiu em função do pouco estímulo nas cotações de lã", prevê Álvaro Lima da Silva, presidente da Federação das Cooperativas de Lã do Brasil S.A. (Fecolã). "Ultimamente, tem havido menos oferta para o abate, especialmente de cordeiros. Isso é indicio de que os produtores estão retendo os animais para serem produtores de lã na próxima safra."

Conforme estimativas de Fecolã, a próxima safra deverá repetir os números anteriores, que ficaram em torno de 15.000 a 16.000 toneladas de lã bruta no global, das quais 5.000 entre as cooperativas ligadas à entidade. Já para a safra 95/96, é esperado um bom incremento, cujo prognóstico ainda é prematuro.

Quanto ao Mercado Comum do Sul, o Brasil enfrenta uma situação singular perante os outros países produtores: Uruguai e Argentina. A capacidade instalada para processamento de lã no País é de 27 mil toneladas por ano, o que significa uma subutilização, em relação à produção anual de lã, de mais de 40%. Enquanto isso, os países vizinhos têm uma produção anual de lã bruta de 200 toneladas por ano, juntos, o que é totalmente processado pelo parque industrial instalado.

A receita da Paramount Lansul deve crescer 60% até o fim deste ano

Com quatro unidades industriais no Rio Grande do Sul e maior produtor de lã do País, a Paramount Lansul consome pelo menos um terço da matéria-prima produzida no Estado. Até o final do ano passado, a empresa operava com uma capacidade de processamento de 1.300 toneladas de lã bruta por ano, o que correspondia a uma produção de 800 toneladas de tops de lã, com parte dirigida para o mercado externo, e o restante reservado para a produção de fios e confecções.

A partir de janeiro de 95, a Paramount passou a atuar com uma capacidade de processamento de 2.700 toneladas por ano de matéria-prima, a maior no setor industrial, o que se deve à compra da empresa Karibê, do grupo Moinho Santista, motivada pelo interesse da companhia de programar investimentos no setor de tecelagem, principalmente de casimiras para exportação.

Com isso, aumentará a necessidade de matérias-primas, com 70% devendo ser suprida pelo mercado interno e 30% pelo



Mattar: investimento pesado

exterior (Austrália, Uruguai e Argentina), que dispõem de lãs mais finas, não existentes no Brasil, informa o presidente da Paramount Lansul, Fuad Mattar.

Até o ano passado, toda a lã era adquirida junto às cooperativas de produtores e baraqueiros, passando por um processo de lavagem e penteagem, adquirindo a forma final denominada "tops" de lã, que é a matéria-prima da indústria de fiação.

No ano passado, o faturamento da Paramount Lansul atingiu US\$ 81 milhões, com um crescimento de 21%, em relação a 93. Para 95, a empresa trabalha com estimativa de receitas de US\$ 130 milhões, uma evolução de 60% em comparação a 94, o que se deve à incorporação da Karibê.

LEILÃO **O martelo que espalha genética**

O segmento dos leilões de gado em geral é um dos que mais evoluíram nos últimos anos no agribusiness brasileiro. Resultado: um número excessivo de empresas leiloeiras disputam o mercado, obrigando as mais antigas a uma série de inovações para poder conservar suas faixas de participação.

A Leiloeira Programa, de São Paulo, por exemplo, ampliou sua base de atuação para Estados como o Paraná e Mato Grosso do Sul, onde, ano após ano, cresce o interesse pela mestiçagem do nelore com raças européias, destinadas à produ-

ção de carne. Produtos desses cruzamentos alcançam em média 20% a mais do que os nelores puros. Difícil é distinguir qual o melhor cruzamento, já que todos exercem igual fascínio, diz Sergio Toledo Piza, dono da Programa.

Conforme Piza, as raças mais usadas são a simental, marchigiana, limousin e chianina. Aberdeen angus é pouco procurada, mas seus produtos são bastante apreciados. A Programa realiza 38 leilões por mês, e as vendas alcançam 121 mil cabeças por ano.

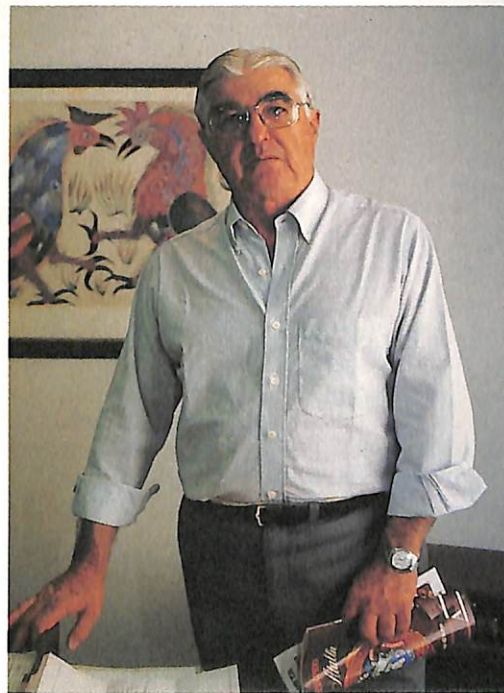
Exposições famosas como as de Londrina, Umuarama, no Paraná, e Bauru, em São Paulo, são igualmente cenário para exibição de excelentes exemplares das raças européias.

A Programa, fundada em janeiro de 1975, realizou seu primeiro leilão com gado nelore, em Araçatuba, São Paulo. Com sede na capital, passou a organizar leilões de equinos, gado leiteiro e outros.

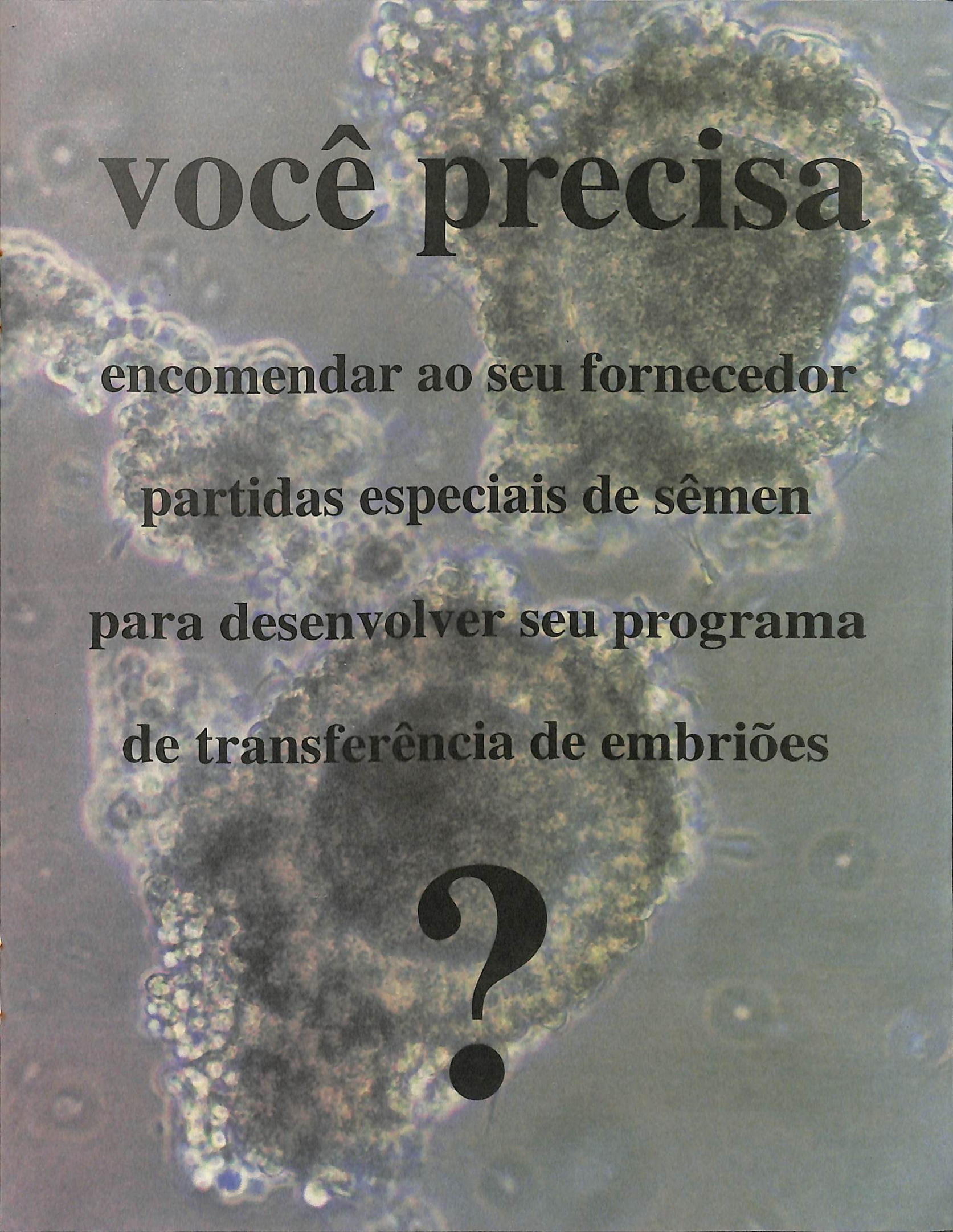
Segundo Piza, a informática é uma tendência crescente no segmento de leilões, e os videoleilões, transmitidos via satélite, poderão ganhar cada vez mais espaço no País, seguindo a moda dos Estados Unidos, onde são cada vez maiores os produtos vendidos via televisão.

"Os leilões foram uma dádiva para a pecuária nacional. Valorizaram o produto, dignificaram o segmento e difundiram conhecimentos", opina Piza.

"Os maiores centros são São Paulo, Uberaba e Londrina, que carrega consigo a vantagem de abrigar, em proporção e qualidade, o maior número de raças bovinas do País." ▶



Toledo Piza: a informática cresce

A microscopic image of an embryo, showing a cluster of cells with a darker, more dense central region and a lighter, more granular outer layer. The image is in grayscale with some color enhancement, giving it a scientific and somewhat ethereal appearance.

você precisa

encomendar ao seu fornecedor

partidas especiais de sêmen

para desenvolver seu programa

de transferência de embriões

?

LEITE

Sinais claros de aquecimento

Conforme dados da Associação Brasileira dos Criadores de Gado Holandês (ABCGH), o total da produção de leite em 94 atingiu 15,3 bilhões de litros, em comparação a 14,4 bilhões do ano anterior. A oferta global foi de 16 bilhões de litros, o que inclui 700 milhões de litros de importação do produto em pó. O que mais se notou, segundo dados do setor, foi o crescimento do uso de leite B para a produção de derivados, como queijos, iogurtes, bebidas lácteas, leite longa vida, leites fermentados e outros. Até o início da década, a utilização do leite B para esses segmentos era praticamente nula, e hoje corresponde a aproximadamente 12% do total, que atingiu, em 94, 829 milhões de litros, um acréscimo de 5,2%, relativamente ao ano anterior.

Conforme Ellos José Nolli, presidente da ABCGH, os preços médios recebidos pelos produtores foram 7,7% superiores, passando de US\$ 0,26 por litro para US\$ 0,28. Nos últimos anos, a produção de leite B vem se mantendo em torno de 800 milhões de litros, com poucas oscilações. A elevação registrada no primeiro semestre chegou a 13%, mas as geadas e a estiagem ocorridas no segundo semestre reduziram o desempenho, que se prenunciava muito bom.

Segundo Nolli, cabe ao governo federal estimular o consumo de leite com programas adequados. Ao lado da questão de financiamento, há necessidade de serem retomadas iniciativas como a inclusão do produto na merenda escolar, somadas a outras providências no âmbito dos Estados da Federação. O importante, segundo ele, é que a pecuária leiteira do Brasil não é homogênea. Ao lado de sistemas de produção tecnificados e eficientes, existem outros com tecnologia tradicional e de baixa produtividade, os quais devem merecer programas especiais de incentivo à modernização. De acordo com o último censo agropecuário, existia no Brasil, em 1985, 1,87 milhão de criadores que produziam leite de vaca e 13,38 milhões de vacas ordenhadas, com a produção de 12,5 bilhões de litros de leite/ano. A partir desses dados, chega-se a uma produtividade média de 960 litros/vaca ordenhada/ano. Isso mostra, segundo Nolli, que há um longo caminho a percorrer, para que se atinja a modernidade nos sistemas de produção.

Em 1994, apesar das geadas e da prolongada estiagem, a produção teve um

aumento em torno de 3%, comparativamente a 93, o que pode ser considerado um sinal positivo. Graças esse desempenho, o abastecimento foi normal, apesar do aumento de demanda provocado pelo real. "No ano passado, as importações não foram muito diferentes de anos anteriores, mostrando que o Brasil tem condições de auto-suficiência", ressalta Nolli. Para 95, o quadro deverá continuar otimista, com uma perspectiva de crescimento de produção entre 3% e 5%.

Parmalat é o bicho-papão do mercado nacional de laticínios



Forti: a todo o vapor

Com um faturamento de US\$ 750 milhões em 94, a multinacional italiana Parmalat é o novo "bicho-papão" do mercado de laticínios no Brasil. Com estrutura nacional de captação de leite, com postos de coleta em 14 Estados da Federação, a empresa tem um giro diário de 3 milhões de litros, fornecidos por cerca de 50 mil produtores integrados. Na entressafra, quando cai a produção leiteira, a empresa importa leite em pó, para evitar o desabastecimento do mercado. A importação, contudo, é realizada em circunstâncias de exceção: o percentual de leite importado é irrisório, frente ao total captado pela Parmalat. Desde que a empresa passou a atuar no Brasil, em 1975, a média percentual do leite importado é menor do que 3%, frente ao total captado.

No ano passado, segundo Derli Forti, diretor industrial da empresa, o setor de laticínios reagiu como um todo, após a entrada da nova moeda. Para 95, a previsão de crescimento oscila entre 10% e 15%. "Em 95, pretendemos ampliar a capacidade de produção das fábricas e também a captação de leite".

Com uma projeção de faturamento, em 95, de US\$ 900 milhões, a empresa está preparada para globalizar a sua marca, com montagem de estrutura de captação de leite em todo o mundo. Recentemente, foram comprados dois laticínios na China, tendo sido anunciado o ingresso da empresa no México. Em curto prazo, a companhia planeja também entrar na África do Sul. O objetivo é expandir as fronteiras do consumo de leite e derivados em geral.

MILHO

O grão se expande cada vez mais

É crescente a produção de milho no Brasil, o que deve ser atribuído, em grande parte, à evolução do setor avícola nacional, hoje segundo maior produtor mundial, superado apenas pelos Estados Unidos. No ano passado, por exemplo, o País teve a sua melhor safra do produto dos últimos anos, com uma montante de 32 milhões de toneladas. O incremento da produtividade vem garantindo esse avanço, o que se deve à profissionalização do agricultor de Estados como Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo. Cada vez mais há conscientização para a necessidade do melhoramento de sementes, da correção intensiva dos solos, de tratamentos fitossanitários adequados e da aplicação dos fertilizantes. Resultado: o índice de produtividade, que era de 2.065 quilos por hectare em 1989, pulou para 2.285 quilos na safra passada.

No último levantamento, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) confirma a tendência de aumento na área cultivada com milho, em nível do Brasil, registrando-se ainda pequenas variações, consideradas normais para um produto que é plantado na quase totalidade dos municípios brasileiros. A área de plantio no Rio Grande do Sul, por exemplo, retrata um acréscimo de 132,2 mil hectares, relativamente a uma pesquisa anterior feita pelo órgão. A área cultivada do País alcançou 12.448,6 mil hectares, representando 1.206,1 mil hectares de incremento, em relação à safra passada. Contribuíram para esse ganho as regiões Centro-Oeste e Nordeste. A produção, dessa forma, apresentou um incremento total da ordem de 12%, gerando um acréscimo de 3.191,6 mil toneladas sobre a safra passada.

Há regiões, no entanto, que apresentaram uma redução, em especial São Paulo e Minas Gerais, em função de adversidades climáticas registradas nos meses de outubro e novembro. ►

Então você não é cliente Lagoa da Serra !

**Na Lagoa da Serra todas as partidas de sêmen
obedecem um mesmo padrão de
qualidade, rigorosamente produzidos para total
eficiência em qualquer programa de
Transferência de Embriões.**

**Imagine agora este sêmen quando utilizado numa
simples Inseminação Artificial.**

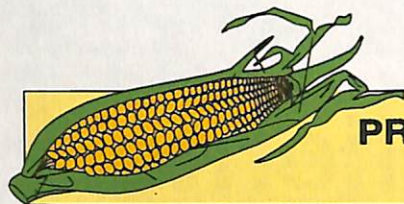
**LAGOA DA SERRA
INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL**

Fertilidade tem marca.



LAGOA DA SERRA
Inseminação Artificial

**FONE (016) 645 2299
FAX (016) 642 6677**



PRODUÇÃO MUNDIAL DE MILHO PRINCIPAIS PRODUTORES

Em 1.000 t

Países	1992-93	%	1993-94	%	1994-95	%
Estados Unidos	240.85	45,20	161.10	34,46	256.60	46,16
China	95.38	17,90	102.70	21,97	104.00	18,71
Brasil	27.80	5,22	30.20	6,46	30.40	5,47
C.E.E.	29.10	5,46	29.20	6,25	26.90	4,84
México	17.00	3,19	17.00	3,64	16.00	2,88
Argentina	10.20	1,91	10.00	2,14	10.50	1,89
Índia	10.20	1,91	9.70	2,07	10.50	1,89
África do Sul	9.60	1,80	12.90	2,76	8.00	1,44
Canadá	4.90	0,92	6.50	1,39	7.10	1,28
Egito	4.50	0,84	4.90	1,05	4.70	0,85
Hungria	4.30	0,81	4.00	0,86	4.30	0,77
Outros	79.00	14,83	79.30	16,96	76.90	13,83
Total	532.83	100,00	467.50	100,00	555.90	100,00

Fonte: USDA

Para a safra 94/95, espera-se uma produção de 34 a 35 milhões de toneladas, 7% superior à safra anterior, com pequeno aumento de área plantada e do índice de produtividade, devendo o preço ficar em média a R\$ 7,78 por saca de 60 quilos.

Refinações de Milho Brasil pode processar um milhão de toneladas/ano

Dona de marcas famosas como Hellmann's (maionese), Maizena, Knorr

e Mazola (óleo de milho), a Refinações de Milho Brasil Ltda., pertencente ao grupo CPC International Inc., de Nova Jersey, Estados Unidos, é dona da maior capacidade de processamento de milho do País. Com oito unidades, localizadas nos Estados do Paraná, Pernambuco (duas), São Paulo (duas), Minas Gerais, Paraíba e Rio de Janeiro, a empresa tem capacidade para 1 milhão de toneladas por ano da matéria-prima. Sua unidade localizada em Mogi Guaçu/SP, por exemplo, destaca-se entre as maiores do mundo, com capacidade para 2.000 toneladas por dia.

Operando no Brasil desde 1929, com

a inauguração de uma fábrica em São Paulo, produzindo inicialmente amido de milho Maizena, a empresa não parou mais de crescer. E hoje é uma das mais rentáveis da CPC International. Recentemente, ela reformulou seus negócios no País, passando a dar ênfase a produtos de largo consumo, em vez dos mais sofisticados. Até o ano de 1998 a companhia, segundo seu presidente, Bráulio Marchio, tem programados investimentos de US\$ 170 milhões no Brasil. Esses recursos serão destinados ao aumento de capacidade de produção e modernização.

PLANTIO DIRETO Consolidação a largas passadas

Nos últimos tempos, uma palavra tornou-se moda na indústria brasileira. Trata-se da palavra "reengenharia", um método de administração que visa melhorar a qualidade das empresas. Mais recentemente, o mesmo vocábulo passou a ser citado também na agricultura, para designar uma nova técnica de cultivo, conhecida por plantio direto. Essa técnica, que aumenta a produtividade e reduz a incidência de pragas, entre outros benefícios, é hoje um dos principais alvos da indústria nacional de implementos agrícolas.

E não é sem razão: dados da Federação Brasileira do Plantio Direto na Palha, com sede em Ponta Grossa/PR, indicam que o Brasil é atualmente o País de maior velocidade na instalação de áreas onde o manejo do solo é feito por meio do plantio direto. Conforme Manoel Henri-

imack

INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS E INDUSTRIAIS

É TECNOLOGIA COMPROVADA PELOS MAIORES ESPECIALISTAS: O HOMEM DO CAMPO

PRÊMIO GERDAU  MELHORES DA TERRA

TROFÉU PRATA

Máquinas para sementes e grãos: Seleccionadoras de sementes.

Classificadores de sementes-Silos ventiláveis-Balanças ensacadeiras

Elevadores e Fitas transportadoras-Espirais-Padronizador de sementes

Pré-limpeza-Trilhadoras de parcelas e plantas-Desaristadores de

aveia-Descascadoras de cereais - Polidores de cereais-Projetos e instalações.

Rua das Indústrias, 81-Vera Cruz, Cx. Postal 196-CEP 99.042-300-Passo Fundo-RS

FONE/FAX (054)

312 2260

SELECCIONADORA DE SEMENTES KNACK-ERVICO

que Pereira, presidente da entidade, pelo menos 10% da área agrícola do País, em torno de 5 milhões de hectares, está coberta por essa nova técnica, cujos primeiros ensaios remontam ao final dos anos 60. "Até o fim do século 20, pelo menos 25% da área agrícola nacional terá aderido ao plantio direto", prevê Manoel Henrique. "Hoje já existem pequenas propriedades se utilizando dessa técnica, o que demonstra não ser um programa seletivo. A própria tração animal é uma alternativa ao trator, o que comprova o seu sucesso", completa.

De fato, a adesão ao que está sendo denominado de "reengenharia na agricultura" — substituição do sistema convencional pelo plantio direto —, está provocando uma verdadeira corrida entre os fabricantes de plantadeiras. Líder do setor, conforme fontes de mercado, a Semeato Indústria e Comércio S.A., de Passo Fundo/RS, está sendo obrigada a "suar muito" para manter a hegemonia nas vendas.

Essa exigência resultou no aumento dos investimentos em pesquisas e novas tecnologias. Uma prova é a TDE 300, uma semeadora especial para plantio direto, consagrada, em março de 93, com a medalha de ouro em tecnologia de plantio, pela Feira Internacional de Verona, Itália. Por enquanto, essa máquina é comercializada apenas no estrangeiro. Isso porque ela foi projetada para solos europeus, o que implica um projeto específico para o uso em solos brasileiros. A adaptação está sendo feita e a expectativa da empresa é colocá-la no mercado nacional em meados de 1996, quando vai se constituir em novo trunfo de vendas, revela Francisco Vilani, diretor comercial da Semeato. Por enquanto, a plantadeira mais vendida é a PAR 2800, lançada em 1984, que foi recebendo melhorias ao longo dos anos.

Tal como a Semeato, outras empresas do ramo, como a Fankhauser, Jumil, Marchesan, Baldan e outras estão empenhadas em investir para acompanhar a evolução do mercado. A Fankhauser, por exemplo, reserva para este ano algumas inovações, cujo lançamentos estão reservados para a Expointer, de Esteio/RS, revela Pedro Fankhauser, diretor comercial da empresa. No ano passado, a companhia teve um crescimento físico nas vendas de 20%, em relação a 1993, e para este ano a expectativa é de avançar mais 10%.

Se as tradicionais empresas do setor de plantio direto estão cada vez mais empenhadas em aproveitar o máximo do potencial desse mercado, o mesmo está ocorrendo com outras cuja presença é mais

recente. É o caso do Grupo Schneider & Logemann, que controla a SLC, um dos principais fabricantes de colhedoras do País. Com tecnologia da John Deere, dos Estados Unidos, que participa com 20% no capital do grupo gaúcho, a SLC iniciou em 89 a venda de plantadeiras no Brasil. Inicialmente, a participação do novo segmento nas vendas da companhia era quase insignificante, beirando 2%, revela Gilberto Zago, gerente de marketing da empresa. Hoje, graças à aceitação, o produto, fabricado em Horizontina, no interior gaúcho, elevou sua representatividade nas vendas para 20% do global da companhia, o que deve se manter estável nos próximos anos.

"Vendemos no Brasil inteiro", diz Zago. "A maior demanda é entre os produtores de soja, mas também no cultivo de milho e de arroz há muita procura", acrescenta.

*Semeato colhe, hoje, o
que vem plantando há mais
de 30 anos*



Rossato: aperfeiçoamento constante

Em 1994, a Semeato Indústria e Comércio, de Passo Fundo/RS, completou exatos 30 anos de dedicação ao plantio direto. No início, para o rápido desenvolvimento e adoção do sistema, a empresa se baseou em características de máquinas de outros países, onde essa técnica de manejo do solo já estava sedimentada. Mas, frente às diferenças do solo e do clima brasileiro, foi necessário o desenvolvimento de tecnologia própria, revela Roberto Rossato, presidente da empresa. "As máquinas passaram por uma série de aperfeiçoamentos e adaptações, indo ao encontro das reais necessidades dos produtores", acrescenta. "Um exemplo é a tecnologia de plantio direto desenvolvida para arroz irrigado, o que é uma cria da lavoura gaúcha."

No ano passado, a Semeato vendeu 6.854 máquinas de plantio, o que representou um crescimento físico de 60,9%, em relação ao ano anterior. Seu principal produto no ramo do plantio direto é a PAR 2800, que foi lançada em 1984 e recebeu aperfeiçoamentos ao longo dos anos. Seu mais novo equipamento, o TDNG (para grãos finos), lançado na Expointer, em 94, é uma das expectativas de vendas para 95, quando a empresa espera crescer mais 20%.

A Semeato trabalha hoje com uma ocupação média de cerca de 75% da capacidade instalada, sendo que o aumento da produção depende da adoção do segundo turno. Além de plantadeiras e semeadeiras, a empresa opera com uma linha de preparo do solo, fenação, colheita e armazenagem. Também atua em fundidos de ferro cinzento e nodular, aços especiais, forjados e laminados, nas unidades de Vespasiano/MG e Butiá/RS. A produção de máquinas para plantio direto corresponde a 80% do total das máquinas fabricadas, o que representa 70% das vendas do grupo.

Para 1995, a empresa pretende investir novos recursos em automação industrial e em lançamento de produtos. Uma das metas é a conquista do certificado ISO 9000.

RAÇÕES

Avicultura dá o tom do consumo

Um dos mercados em expansão no agribusiness brasileiro é o de rações animais. A cada ano, o consumo desse tipo de alimento vem crescendo entre 4% e 5%, impulsionando principalmente pela avicultura. No ano passado, foram produzidos cerca de 20 milhões de toneladas, em relação a 19,1 milhões do ano anterior, com uma evolução de 4,7%. No global, o faturamento atingiu o equivalente a US\$ 4 milhões.

Segundo Fernando Dias, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Rações Balanceadas (Sindirações), 94 acabou um pouco melhor do que 93, não apenas em volume de produção, mas também em rentabilidade. Um dos pontos negativos, conforme Dias, foi o aumento dos custos de algumas matérias-primas, o que ocorreu a partir de outubro. O farelo de trigo, por exemplo, aumentou mais de 50% depois da entrada do real. O aumento da demanda também contribuiu para elevar os preços do milho, o que levou a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) a vender seus estoques. Dessa

PRINCIPAIS EMPRESAS DO SETOR



maneira, os preços recuaram, o que beneficiou a indústria de rações. "Neste início de ano, estamos com uma média de preços ligeiramente mais baixa, em comparação a igual período do ano passado", informa Dias.

Com a estabilização da economia, Dias entende que a produção de rações animais deverá se manter em níveis satisfatórios. Assim, a expectativa do setor é conservar o atual ritmo de crescimento, aproximando a oferta total dos 21 milhões de toneladas de rações, em 1995.

A avicultura continua sendo a atividade produtiva mais importante para a indústria de rações animais, com 63% do mercado global. Seguem-se suinocultura, pecuária, criação de equinos, cães e gatos. Aliás, o segmento de cães e gatos é o que mais cresce em volume.

Formada por cerca de 200 empresas comerciais, das quais 10% de grande porte, e o restante, pequenas e médias, a indústria de rações tem uma participação de 95% de capital nacional.

O setor se caracteriza por uma alta concorrência, o que levou a investir em produtividade, nos últimos anos, resultando em preços compatíveis ao mercado internacional.

Para a Purina, o ciclo de crescimento vem com a estabilidade da moeda

Principal empresa do setor de rações animais no País, a Purina Nutrientes encerrou 1994 com uma receita bruta equivalente a US\$ 150 milhões, representando um crescimento de 8% em relação ao ano anterior. Pertencente à norte-ame-



Hauschild: cadeia de benefícios

ricana Ralston Purina International, com sede em St. Louis, Missouri, a empresa vendeu no ano passado 600 mil toneladas de ração, o que corresponde a 70% da capacidade instalada de suas oito fábricas.

Astor Francisco Hauschild, de 50 anos, há 20 na empresa, engenheiro-agrônomo, nascido em Estrela/RS, é o primeiro presidente brasileiro da Purina no País. Conforme Hauschild, o mercado de rações do Brasil deverá apresentar um ciclo de crescimento, devido à estabilidade da moeda.

"Com a melhora do poder aquisitivo da população, aumenta o consumo per capita de leite, carnes e ovos, principalmente entre a população de baixa renda, e esse processo deve incrementar a produção agropecuária, o que se reflete de maneira positiva no mercado de rações", conclui.

Com escritório central localizado em São Paulo, a Purina tem suas fábricas estrategicamente instaladas nos Estados do Rio Grande do Sul (Canoas), Paraná (Maringá), São Paulo (Ribeirão Preto e Paulínia), Minas Gerais (Carmo do Cajuru), Goiás (Inhumas), Rio de Janeiro (Volta Redonda) e Pernambuco (Recife).

Com cerca de 1.000 funcionários, a companhia prepara investimentos de US\$ 6 milhões em informatização e automação de suas fábricas. Fundada nos Estados Unidos em 1894 e operando em 16 países, iniciou suas atividades no Brasil há 28 anos e mantém uma participação de 6% nas vendas globais da multinacional, que atingem US\$ 2 bilhões por ano. A Purina foi fundada em 1894 nos Estados Unidos e hoje opera em 18 países.

SEMENTES

O melhor ainda está por vir

A compra de sementes na safra de 1994 foi prejudicada por uma conjugação de fatores. Inicialmente, pela expectativa dos agricultores em relação ao Plano Real e ao resultado das eleições presidenciais. Depois, em função da seca que atingiu as regiões Sudeste e Centro-Oeste e da restrição de crédito e insuficiência do custeio.

Resultado: o agricultor resolveu dar prioridade à aquisição de outros insumos, como o fertilizante, por exemplo, que manteve uma relação de troca favorável, quanto aos preços médios dos produtos agrícolas.

Por causa disso, houve uma redução na utilização e nos preços de vendas de alguns cultivares de sementes, caracterizando a diminuição do nível tecnológico das principais culturas, o que deve ter reflexos na produtividade futura, segundo José Amauri Dimarzio, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Sementes (Abrasem).

"No período preparatório e durante o plantio da safra 94/95, o montante de crédito de custeio foi insuficiente para atender à demanda", diz Dimarzio. "Além disso, foi liberado com atraso, fazendo com que os produtores de sementes ficassem sem apoio financeiro, o que fez o setor exercer o papel de financiador parcial do agricultor", completa.

No global, o setor sementeiro colocou à disposição do mercado na safra 1994/95 um total de 1.876.470 toneladas de sementes das principais culturas, representando um aumento da oferta de 2,4%, em relação à safra anterior. Os maiores acréscimos ocorreram no feijão (19%) e na soja (7%).

Conforme Dimarzio, com a estabilização monetária e a perspectiva de crescimento da economia, em torno de 6% a 7% no ano, o setor sementeiro tem uma expectativa de aumento de demanda. Isso, no entanto, deverá concretizar-se apenas se houver linhas de crédito diferenciado, adequadas ao cronograma de produção, beneficiamento e comercialização. "Nessas condições, há uma possibilidade do setor conseguir, em 1995, um crescimento em torno de 10% nas vendas", conclui Dimarzio.

Conforme dados da Abrasem, o setor sementeiro congrega 720 empresas, com um faturamento anual de US\$ 1,2 bilhão. A capacidade instalada é de 4,7 milhões de toneladas de sementes por ano. ►

QUE DIFERENÇA FAZ A MARCA DA FERRAMENTA USADA NA FAZENDA?

RBA

EXPERIMENTE FAZER
ESTA PERGUNTA
A 300 km DA CIDADE
MAIS PRÓXIMA.



Construir e manter máquinas que colhem milhões de toneladas de grãos exige responsabilidade desde a escolha das ferramentas. Por isto, os principais fabricantes utilizam as ferramentas Gedore. E os responsáveis por elas nas fazendas, também.

Fabricadas dentro das mais rigorosas normas da ABTN, DIN e ISO, as ferramentas Gedore utilizam aço especial, com tratamento térmico específico de acordo com a força que cada área terá de suportar. São projetadas a partir de estudos ergométricos, para dar mais conforto e diminuir o esforço

do usuário e têm um acabamento impecável. Por estes e outros motivos, as ferramentas Gedore são as mais duráveis.



Gedore. Uma marca que é garantia de qualidade para todas as empresas e para todos os profissionais que sabem separar o joio do trigo na hora de escolher uma ferramenta.



GEDORE



LÍDER PELA QUALIDADE

Fábrica: RS (051) 592 5766 Filiais: SP (011) 955 9677 - Uberlândia (034) 232 9600

Cargill investe maciçamente na pesquisa de novos milhos híbridos



Jensen: tributo ao híbrido

Com um faturamento bruto de US\$ 70 milhões, a Cargill Agrícola encerrou o ano passado com um crescimento de 10%, relativamente ao ano anterior. A maior parte da receita provém do segmento de milho híbrido, onde foram aplicados mais de US\$ 2 milhões somente em pesquisas, o que permitiu à empresa ampliar a oferta dessa linha com híbridos simples, duplos e triplos. Segundo Valdemar Jensen, vice-presidente da empresa, o sucesso pode ser comprovado por meio dos índices de produtividade na lavoura, que chegam a alcançar até 12 toneladas por hectare. "São mais de 15 anos de pesquisas, cujos primeiros resultados começam a se manifestar. A intenção da Cargill é continuar investindo nessa área de híbridos, que está tendo excelente aceitação no País."

A produtividade do milho no Brasil, de acordo com Jensen, está em grande

parte ligada ao desenvolvimento dos híbridos, haja vista a produção que vem sendo alcançada. Há 20 anos, com 11 milhões de hectares, o Brasil produzia de 12 a 14 milhões de toneladas. Hoje, com 12 milhões de hectares, a produção de milho saltou para 30 milhões de toneladas.

SILOS E ARMAZENAGEM Custo do dinheiro atrapalhou

Pela segunda safra consecutiva, o setor de silos e equipamentos para armazenagem apresentou um crescimento de demanda em 1994, embora ainda em índices inferiores às necessidades da produção de grãos no País. De modo geral, as empresas do segmento tiveram um aumento de receitas, em comparação a 93, mas a produção física ficou igual aos níveis de 1988. O recorde de produção ainda é de 1989.

Mesmo com a introdução da nova moeda a partir de julho, não houve alteração significativa nas encomendas dos produtores. Esse dado é justificado pelas altas taxas de juros, praticadas pelo Finame Agrícola, do BNDES, que correspondiam a cerca de 50% ao ano. "O custo financeiro inibiu novos investimentos", explicou Arlindo de Azevedo Moura, presidente-executivo da Kepler Weber, de Panambi/RS, principal fabricante de silos do País. "Em alguns casos, clientes que compraram em maio e junho acabaram cancelando a encomenda no segundo semestre, devido aos custos financeiros dos empréstimos."

Fernando Vilhena, diretor-comercial da Armco-Staco/RJ, revelou que sua empresa teve de renegociar vários contratos durante o ano, também em razão dos custos dos empréstimos.

Segundo Vilhena, um dado que chamou atenção foi a ênfase dada à compra de silos e equipamentos para armazenagem por parte das cooperativas, em sua maioria com recursos próprios.

Hoje, a capacidade estática de armazenagem de grãos no País é de cerca de 48 milhões de toneladas, cuja relação com a produção de grãos é

menor do que um, enquanto em outros países, como os Estados Unidos, chega a ser maior do 2,5. Além da carência de armazenagem, a agricultura brasileira enfrenta outra dificuldade. Trata-se da disposição geográfica dos armazéns, pois a maior parte fica em apenas quatro Estados: São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. O restante está em Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Todos os demais Estados possuem menos de 10% da capacidade estática de armazenagem do País.

Sem armazéns, o agricultor perde dinheiro por não poder guardar o que colhe e esperar o melhor momento para a venda. Esse raciocínio mostra que a taxa de retorno do investimento é muito alta, devido à diferença dos preços obtidos pela safra e pelo custo do frete, que variam durante o ano. Em média, o prazo de retorno para alguns investimentos é de dois a três anos.

Segundo Moura, o certo é que os investimentos em armazenagem são reconhecidos como necessários. Embora não haja dados oficiais sobre a perda anual de safra, devido à falta de armazéns de grãos e de armazenagem correta, estima-se que essa se situe em torno de 20%, um número quase consensual no setor. "É necessária uma política de investimentos em agricultura para que o Brasil possa atingir níveis de armazenagem compatíveis com os de outros países. Há uma necessidade de chegar a 150% da capacidade de safra armazenada nos próximos dez anos, como ocorre hoje na Argentina", afirmou.

A Kepler Weber conseguiu, em 94, um recorde em suas exportações

Criada por descendentes de alemães, há exatos 70 anos, a empresa gaúcha Kepler Weber S.A. está gradativamente consolidando uma liderança no mercado de armazenagem e secagem de grãos, não apenas no Brasil, mas em toda a América Latina. Isso ocorre porque seus produtos de caracterizam como sistemas de armazenagem.

A empresa não fornece determinado equipamento apenas, mas propõe soluções a seus clientes, através de projetos que incluem desde o silo até as máquinas de secar e limpar, além de equipamentos de transporte e manutenção. Essa maneira de operar tem inibido a concorrência de estrangeiros no Brasil, os quais estão acostumados a uma outra forma de comercialização: aquela que é feita através do intermediário, que faz o papel de

COMPARATIVO DA PRODUÇÃO DE SEMENTES 1993 COM A ESTIMATIVA DA PRODUÇÃO DE SEMENTES 1994 EM TONELADAS

CULTURA	1993	1994	%
ALGODÃO	26.500	25.400	-4,2
ARROZ	167.000	161.400	-3,4
FEIJÃO	17.176	20.500	19,4
MILHO	148.000	131.400	-11,2
SOJA	988.000	1.060.000	7,3
TRIGO	308.000	295.600	-4,0
TOTAL	1.654.676	1.694.300	2,4

Fonte: ABRASEM/Associadas nos estados/M.A.A.R.A./CESM-DF

projetista e agregador de produto. Isso resulta numa diversificação de fornecedores, o que não ocorre quando o fabricante é a Kepler Weber.

No ano passado, por exemplo, a companhia, mesmo numa conjuntura cambial adversa (a defasagem do dólar em relação ao real manteve-se em torno de 15%, desde a sua introdução, em julho, até dezembro), conseguiu um recorde nas exportações, correspondente a US\$ 17,4 milhões. Os países da América Latina foram os responsáveis pela quase totalidade dos pedidos, com exceção de apenas dois, de pouco significado financeiro, para o Oriente Médio e a África do Sul.

Com uma receita bruta equivalente a US\$ 99,1 milhões, a Kepler Weber teve, em 94 um crescimento de 71,4%, em relação a 1993. O resultado positivo acusou US\$ 5,1 milhões.



CANA-DE-AÇÚCAR Tem produção pra todo o mundo

Produzir cada vez mais excedentes é a meta do setor de cana-de-açúcar no País. Isso porque, com a redução dos estoques mundiais de açúcar, principalmente em função das quebras das safras cubana e da Comunidade Européia e o aumento de demanda, todo o excedente do Brasil poderá ser absorvido pelo mercado internacional. No ano passado, por exemplo, o País produziu 10,5 milhões de toneladas, das quais 7 milhões foram dirigidas para o mercado interno. As 3,5 milhões de toneladas restantes destinaram-se a países como Portugal, Rússia, Estados Unidos, Egito, Nigéria, Irã, Iêmen e outros. Os embarques renderam US\$ 980 milhões, diante de US\$ 770 milhões de 93, quando o volume físico das exportações foi de 2,7 milhões de toneladas.

Dados da Associação das indústrias de Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo (AIAA) indicam que os preços internacionais do açúcar continuam em patamares elevados, o que estimula as exportações. O açúcar refinado, por exemplo, estava sendo negociado, em fevereiro deste ano, a US\$ 380 por tonelada, o que significa mais do que o dobro, em comparação há dois anos. Isso é um reflexo direto de que o consumo mundial é superior à oferta, já pelo terceiro ano consecutivo.

Segundo estimativas da AIAA, a produção mundial de açúcar, na safra 94/95, deverá ficar entre 112 e 113 milhões de toneladas, quando o consumo previsto é de 114 e 115 milhões de toneladas, havendo um déficit, portanto, de 2 milhões de toneladas. Essa previsão, porém, ain-

da é fonte de dúvida, na medida em que não existe um consenso sobre a produção do Brasil para a próxima safra. Enquanto a Organização Internacional do Açúcar (OIA) prevê uma produção de 12 milhões de toneladas para o Brasil, as projeções internas indicam um patamar próximo de 11,2 milhões, ou sejam 6% a mais do que o ano passado. Pelas estimativas da OIA, a produção mundial de açúcar chegará a 113,595 mil toneladas, e o consumo, a 114,311 mil toneladas.

O mesmo relatório prevê que talvez haja queda nos preços do produto, em razão da possibilidade de elevação da produção mundial. As chuvas registradas na Austrália, Brasil e África do Sul são consideradas satisfatórias pela OIA, para a produção da matéria-prima. Com a possível alteração no cenário, os preços poderão voltar ao patamar médio registrado em 1989, em torno de US\$ 0,10 por libra-peso.

Indiferente a essas projeções, o setor de cana-de-açúcar do País continua investindo. Recentemente, foram aprovados pelo governo federal 52 projetos de transformação de destilarias autônomas de álcool em usinas de açúcar e álcool, dentre os quais 10 já deverão ser concretizados na safra 95/96, tendo sido deflagrado, recentemente, no Centro-sul, um processo de incorporação que atingiu um universo de 20 unidades. A totalidade do setor é formada por capital nacional com origem familiar.

O quadro favorável ao segmento começou a ficar mais forte a partir do início dos anos 90, em consequência da redução da safra de cana de Cuba, até então um dos principais produtores mundiais. Cuba chegou a produzir 8 milhões de toneladas de açúcar, caindo nos últimos anos para menos de 2 milhões de toneladas.



Moura: política de investimentos

RANKING - USINAS SÃO PAULO

O R D.	UNIDADE	SAFRA 94/95 (t)
1	DA BARRA	6.315.595
2	SÃO MARTINHO	5.552.699
3	SANTA ELISA	4.783.557
4	SÃO JOÃO - ARARAS	4.112.205
5	BONFIM	3.837.080



**1º lugar em vendas no
ano de 94: 34,4%.**

**1º lugar em vendas em
jan/fev/95: 43,4%.**

PARA PROVAR QUAL A PREFERIDA DOS AGRICULTORES, NADA MELHOR QUE O DEPOIMENTO DOS NÚMEROS.



A New Holland foi a campeã de vendas de colheitadeiras em 94 e já começa o ano disparando na frente. Em apenas dois meses, sua participação deu um salto para 43,4 por cento, ampliando, mais uma vez, a sua liderança no mercado nacional. Essa performance é mais uma prova de que as inovações e a produtividade das novas TC 55 e TC 57 estão a cada dia

**TC55
TC57**

É investir e colher.

subindo na preferência dos agricultores do Brasil inteiro. Por isso, se alguém disser que é líder em colheitadeiras, mude de conversa. Os números da New Holland falam mais alto.



NEW HOLLAND

*O time vencedor.
No mundo inteiro.*

ADUBOS

Investimentos com força total

Um mercado em expansão no agribusiness brasileiro é o do setor de fertilizantes. Depois de cair a um dos mais baixos índices de todos os tempos, em 1991, quando foram comercializados somente 8,4 milhões de toneladas, ele vem crescendo a taxas entre 5% a 10% ao ano. Essa tendência se confirmou no ano passado, quando foi quebrado o recorde de vendas, com um total de 11,4 milhões de toneladas — um crescimento de 8% em relação ao ano anterior.

A demanda por fertilizantes estimulou os fabricantes a retomarem os investimentos com prioridade para a logística. Algumas unidades misturadoras que estavam paradas foram reativadas, enquanto outras, situadas em locais estratégicos, ampliaram a capacidade de produção. A idéia agora é tornar as empresas mais competitivas, na medida em que o mercado tende a se alargar. Isso passa pela necessidade de tornar o insumo menos dispendioso para o agricultor, o que é viabilizado com a redução do frete.

Somente o frete de São Paulo para o interior do Rio Grande do Sul, por exemplo, contribui para um acréscimo entre 12% e 15% no preço final do produto. Na medida em que a empresa fornecedora passa a abastecer mercados com fonte de produção mais próxima, esse percentual se reduz, tornando mais competitivo o produto. Por causa disso, a operação, conhecida como "fasson", e que consiste no aproveitamento de capacidade ociosa de terceiros, também foi muito utilizada no setor de fertilizantes. Dessa forma, essas empresas puderam atender a mercados emergentes, principalmente em regiões do Nordeste onde cresce o cultivo da soja.

O dado mais estimulante no setor de adubos, em 94, foi a volta dos cafeicultores ao mercado, fato que se deu com especial ênfase nas regiões de São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo. Os pro-

dutores de cana-de-açúcar, milho e laranja também apresentaram uma demanda bem acima de anos anteriores. Os sojicultores, muito atuantes em anos anteriores, desta vez retardaram parte da compra por causa da defasagem cambial. Mais para o final do segundo semestre, com o direcionamento das vendas para o mercado interno, a aquisição de insumos foi normalizada. Os maiores índices de aquisição de adubos no setor soja foram localizados nas novas fronteiras agrícolas: em Balsas/MA, Barreiras/BA e Vale do Gurguéia/PI. Para 95, a previsão do setor é de novo crescimento.

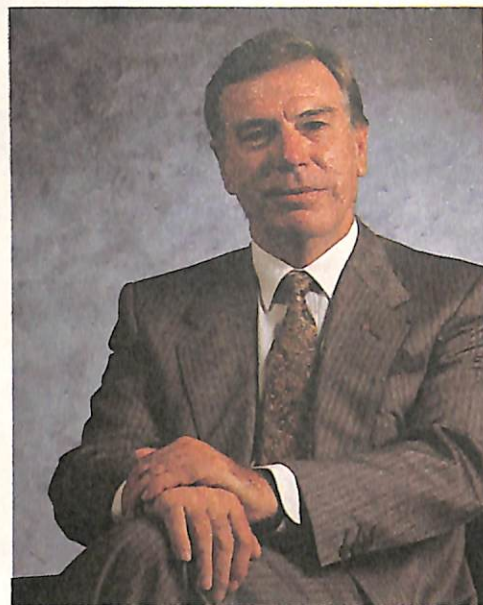
Trevo investiu US\$ 9 milhões em logística. Ganhou competitividade

Principal fabricante de adubos do País, a Adubos Trevo, de Porto Alegre, elegeu no ano passado duas prioridades. A primeira delas foi o cliente, o que faz a empresa preocupar-se com a logística, a fim de proporcionar insumos com preços menores, além de maior segurança e rapidez na entrega. A outra foi o Mercado Comum do Sul (Mercosul), em especial a Argentina, dona de um mercado de fertilizantes estimado em cerca de 600 mil toneladas por ano.

Somente em logística foram investidos US\$ 9 milhões em instalações e equipamentos, o que deu à empresa maior competitividade. A maior parte dos recursos, em torno de US\$ 5 milhões, foi aplicada na compra de três barcos e na reforma de outros dois, o que elevou para 17 embarcações a frota da Navegação Aliança, subsidiária do grupo, que opera com uma capacidade estática de 42 mil toneladas. Anualmente, mais de 400 mil toneladas são transportadas na rota Porto Alegre—Rio Grande, ao longo da Lagoa dos Patos.

Outros US\$ 4 milhões foram direcionados para a ampliação de duas unidades misturadoras: uma em Porto Alegre e outra em Salvador, que deverá atender à região de Barreiras, no oeste da Bahia. "Num mercado cada vez mais competi-

tivo, temos de reduzir custos, sem comprometer a qualidade e, ao mesmo tempo, ampliar a produção, de modo a diluir os custos da operação", diz Fernando Becker, presidente da Adubos Trevo. "Como os custos com as ma-



Becker: redução de custos

térias-primas são internacionais, resta à empresa aperfeiçoar a logística de produção e entrega", acrescenta.

Com vendas de 1,7 milhão de toneladas em 94, a Trevo teve um crescimento de 27% em comparação ao ano anterior, em volume físico. Parte disso deve-se às providências da companhia de atuar no Mercosul com unidades próximas ao mercado. Ainda em 94, a Trevo iniciou as operações de uma unidade no bairro Lanus, em Buenos Aires, com capacidade de 60 mil toneladas por ano. O investimento foi de US\$ 200 mil.

Com sete unidades misturadoras (Porto Alegre, Curitiba, Paulínia, Uberaba, Vitória, Salvador e Recife), duas fábricas (Rio Grande e Cubatão) e mais duas misturadoras no Mercosul (Montevideu e Buenos Aires), a Trevo teve uma receita bruta em 94 de US\$ 344 milhões, um crescimento de 62%. Em 95, a empresa pretende inaugurar nova misturadora em Imperatriz/MA.

ALGODÃO

Lenta e necessária recuperação

Estimulada pelos preços internacionais — os melhores nos últimos dez anos — a cultura do algodão no Brasil começa a renascer. Para um país que já esteve entre os cinco primeiros do mundo na produção dessa matéria-prima, isso não deixa de ser uma boa notícia. De fato, depois de chegar a produzir 1,5 milhão de toneladas de algodão em caroço, o Brasil foi quase alijado da lista dos principais produtores mundiais, com uma safra que teve seu recorde negativo em 93,

OS GRANDES FABRICANTES

Empresas	% do mercado
ADUBOS TREVO	12,25%
MANAH	10,40%
IPIRANGA	
SERRANA	10,14%

FONTE: ANDA

com um total de 420,1 mil toneladas de algodão em pluma. No ano passado, houve um pequeno avanço na produção, que chegou a 483,1 mil toneladas, o que possivelmente terá continuidade nos anos seguintes, conforme previsão do mercado.

Em 94, o acréscimo de 15% na safra foi garantido por fatores climáticos favoráveis, que resultaram num aumento significativo da produtividade da Região Centro-Sul e o retorno da Região Nordeste ao cenário produtor. Apesar disso, persistiu uma maior falta de motivação para o plantio, o que contribuiu para o aumento nas importações, que atingiram um volume inédito na história da cotonicultura brasileira.

De 89 a 92, o consumo interno permaneceu em torno de 750 mil toneladas, sendo que, em 93, subiu para cerca de 830 mil toneladas, atingindo 900 mil toneladas em 94.

Principal produtor de algodão do País, o Estado do Paraná se constitui numa espécie de paradigma dessa cultura. Nos anos 88/89, os paranaenses chegaram a plantar cerca de 700 mil hectares, que se reduziram de forma drástica posteriormente.

No ano passado, por exemplo, foram produzidas 145 mil toneladas numa área de 247 mil hectares. Neste ano, a previsão é chegar a 280 mil hectares, com uma produção de 180 mil toneladas de algodão em pluma, conforme informa João Celso Santos, coordenador comercial da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuária Maringá (Cocamar), segunda no ranking nacional do cooperativismo, com receitas anuais de US\$ 350 milhões. "Com US\$ 1,10 por libra-peso no mercado internacional e R\$ 6,00 por arroba no mercado interno, o algodão recebeu novo impulso entre os produtores", afirma Santos. "Se o governo tomar algumas medidas de estímulo para incentivar o produtor, o Brasil poderá recuperar-se nessa cultura. Estamos pouco mecanizados, e as autoridades deveriam olhar com maior atenção os pequenos produtores, que têm dificuldades para investir em maquinário", acrescenta.

Os novos horizontes do algodão no País, contudo, parecem ser mesmo de evolução.

Prova disso são os investimentos que os grandes produtores estão providenciando. Somente a SLC, do grupo Schneider & Logemann, de Horizontina/RS desembarcou, na primeira quinzena de março passado, um total de 50 colhedoras de algodão, no Porto de Rio Grande, importadas da John Deere, dos Estados Unidos. Destino: grandes produ-

tores, como os grupos Maeda, de São Paulo, e Itamaraty, de Mato Grosso. Somente o Grupo Maeda possui uma frota de 60 colhedoras da marca John Deere, informa Gilberto Zago, gerente de marketing da SLC.

Alpargatas-Santista já é o maior exportador de tecidos de algodão

Só no ano passado, o Brasil importou 320 mil toneladas de algodão, o que representou um investimento equivalente a US\$ 600 milhões. Basta esse dado, segundo Andrew Macdonald, diretor de operações de algodão da Alpargatas-Santista Têxtil S.A., principal empresa no setor, para fazer com que o País desperte para a necessidade de investir numa de suas mais importantes culturas. "Nos últimos tempos, os países que não têm autonomia de algodão estão abandonando a produção de têxteis", avisa o técnico, consciente de que o Brasil tem condições para alcançar a auto-suficiência nessa cultura.

A Alpargatas-Santista existe desde janeiro de 94, quando se juntaram as áreas de índigos e brins da São Paulo Alpargatas e da Santista Têxtil. Sua vocação são os produtos básicos de puro algodão e mistos. Tomando-se como exemplo os tecidos indigo ou denim, que significam 65% da produção da companhia, esse mercado, na última década, tem crescido aproximadamente 5% ao ano. Seu potencial é ainda mais promissor, quando se compara o consumo per capita do brasileiro, 0,8 peça, ao do norte-americano, que chega a 1,5 peça ao ano. Por outro lado, estatisticamente está comprovado que, no Brasil, a cada 1% de incremento de renda per capita, o consumo de brins e indigo aumenta em 3

pontos percentuais. O mercado mundial de tecidos indigo ou denim é de 1,6 a 1,8 bilhão de metros lineares por ano, sendo que o Brasil participa desse total com 12%, produzindo cerca de 200 milhões de metros lineares. O mercado brasileiro consome 75% dessa produção e exporta o equivalente a 50 milhões de metros lineares. A Alpargatas-Santista é o maior exportador nacional, com 30 milhões de metros lineares por ano. No mercado doméstico, detém uma fatia que oscila entre 30% a 35%, enquanto a Vicunha participa com 30%, e a Sudamtex, com 10%. Outros 30% são disputados por dez empresas do setor.

IMPLEMENTOS

Crescimento médio ficou em 20%

Generoso para a maior parte do agribusiness brasileiro, 1994 também contemplou aqueles que vinham sendo os mais sacrificados nos anos de "vacas magras". Um exemplo é o setor de implementos agrícolas, que até então operava no limite da capacidade ociosa, o que acabou levando à falência empresas tradicionais. No ano passado, a grande maioria conseguiu reverter esse quadro, elevando a produção em torno de 20%, em média, conforme dados do Sindicato das Indústrias de Máquinas Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers). Alguns mais favorecidos puderam elevar a produção em até 50%, reduzindo a capacidade ociosa em termos proporcionais.

A Stara, de Não-Me-Toque/RS, por exemplo, fabricante de subsoladores, arados e outros implementos, teve em 94 o seu melhor exercício em 35 anos de atividades, segundo seu diretor, Geraldo Van Scheik. "Tivemos boas vendas do Mato Grosso ao Rio Grande do Sul, com destaque para os produtores de milho e soja."

Já a Boelter, de Gravataí, igualmente do Rio Grande do Sul, também teve em 94 um de seus melhores resultados de anos recentes. Conforme Marcelo Bugin, gerente de marketing da empresa, a Boelter teve um crescimento de 20% nas vendas, em relação a 93. Um dos principais fatores dessa evolução foi a conquista de novos mercados, principalmente no cerrado, onde as carretas graneleiras fabricadas pela empresa gaúcha tiveram grande aceitação. "Os preços agrícolas, a disponibilidade de recursos do Fname, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), também ajudaram", afirma Bugin. "Mas a expan-



Macdonald: sem algodão, sem indústria têxtil

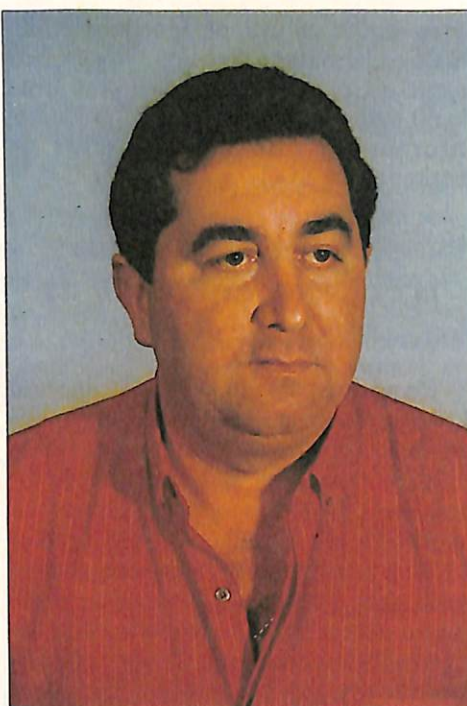
são da soja e do milho no cerrado foi um dado que impulsionou as vendas da empresa, que soube aproveitar esse potencial de mercado."

A Stara, que cresceu 30% em vendas no ano de 94, relativamente a 93, vendeu cerca de 2.000 subsoladores automáticos Asa, fato que representou novo recorde desse produto, segundo Geraldo Van Scheik. "Tivemos grande aceitação com esse subsolador automático, que não sofre com os obstáculos do campo, graças a um dispositivo que impede a máquina de parar em terrenos adversos."

Para 95, as empresas mantêm uma certa expectativa quanto aos resultados. O crescimento das vendas do setor, que vinha sofrendo forte incremento, no final de 94 sofreu uma pequena reversão, o que não se alterou no início deste ano. A razão desse quadro, além da sazonalidade natural do setor, é a falta de disponibilidade de recursos, que, com a substituição da TR pela TJLP, trouxe certo descompasso no atendimento dos pedidos de financiamento por parte dos agentes do Finame.

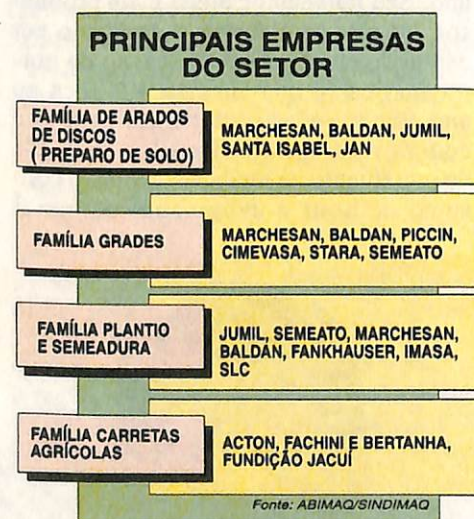
Em 94, a Jan operou quase na plenitude da capacidade instalada

A Implementos Agrícolas Jan, de Não-Me-Toque/RS, uma das principais empresas do setor de implementos, ficou entre as primeiras a industrializar e comercializar arados de discos reversíveis no País, o que aconteceu em meados da década de 60. Nos anos seguintes, ela chegou a instalar a maior fábrica do produto no continente. Na década de 70, foi obrigada a diversificar, introduzindo o arado subsolador, conhecido popularmente como "pé de pato". Hoje, em razão das mudanças ocorridas no mercado, basicamente com a introdução do plantio direto, o "pé de pato" deixou de ser fabricado, enquanto os arados de disco passaram a se constituir numa parcela pouco significativa nas receitas da companhia, que concentra seus esforços nos segmentos de distribuidores de calcário e adubo e trituradores de restos de cultura. No segmento de subsoladores, a empresa compete no mercado com o chamado Jumbomatic, um subsolador com molas planas, permitindo atingir uma profundidade maior no solo, sem revolvê-lo em demasia. "Com o Jumbomatic é possível deixar o máximo de resíduos de culturas sobre o solo, o que proporciona um bom funcionamento para a plantadeira", explica Neri do Nascimento e Silva, diretor da Jan.



Neri: Jumbomatic vai mais fundo

Com três unidades industriais instaladas em Não-Me-Toque, a Jan conseguiu em 94 um incremento de 15%, em relação ao ano anterior. O maior destaque nas vendas foi o distribuidor de calcário e de adubo direcionado para as culturas de soja, milho e laranja, em especial. "Durante 94, estivemos operando quase na plenitude da capacidade instalada, fato que se deveu basicamente à disponibilidade do Finame e ao Plano Real", conta Nascimento.



ARROZ

Custos cada vez mais inchados

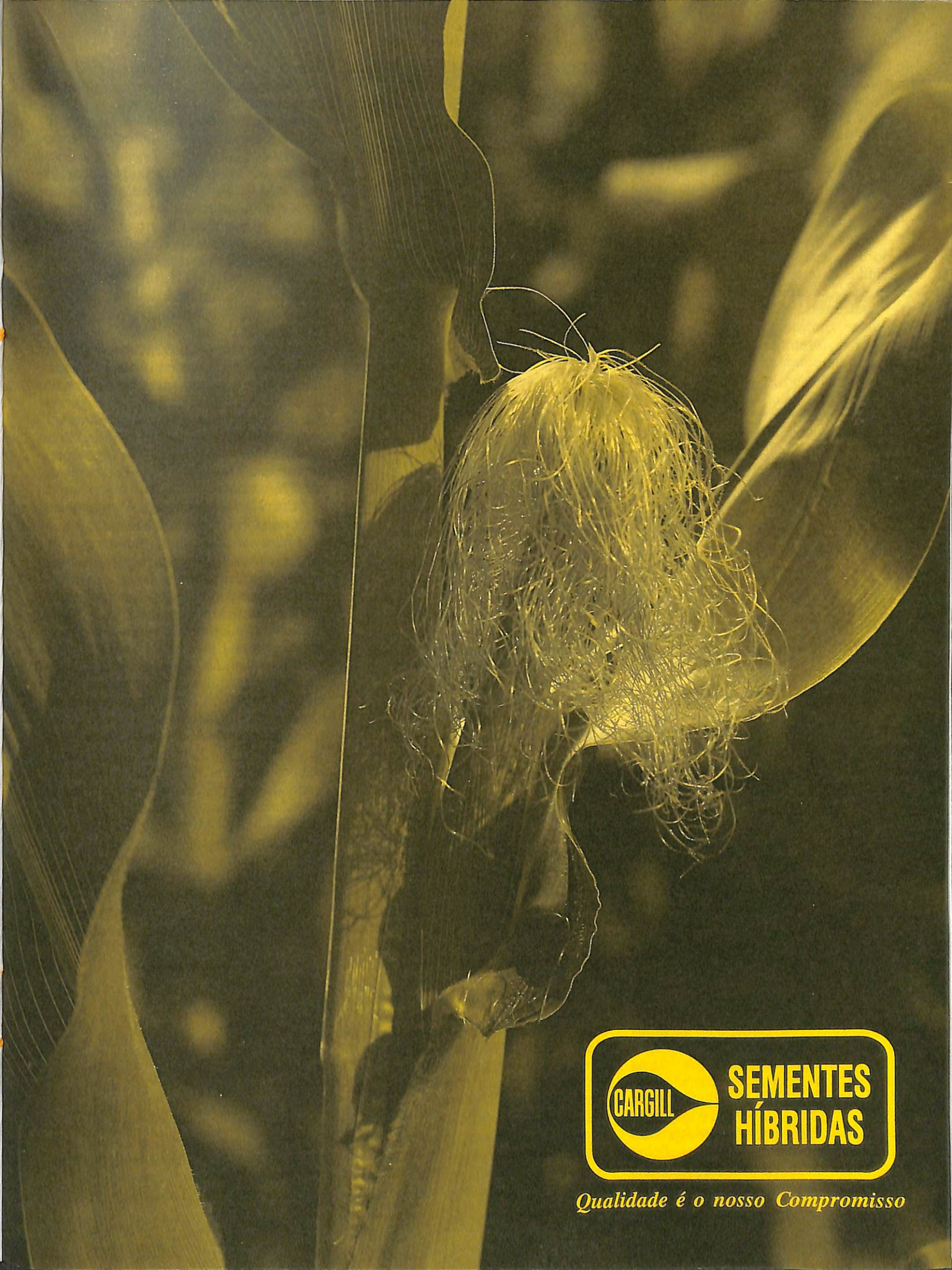
Uma das locomotivas da economia gaúcha, a cultura do arroz, vem enfren-

tando nos últimos tempos um clima conturbado, em razão da redução da alíquota de importação de 15% para 10%, quando o setor reivindicava 35%. Foi esse o principal fator, aliás, que estimulou a importação de mais de 1,2 milhão de toneladas, no ano passado, contribuindo para reduzir a participação do arroz da indústria gaúcha no mercado nacional, avalia Milos Schneider, presidente do Sindicato da Indústria do Arroz do Rio Grande do Sul. Segundo ele, importado com altos subsídios e prazos de pagamento de até um ano, o produto ficou mais barato em relação ao nacional, o que trouxe apreensão para os orizicultores. Pois foi com certo alívio que o setor recebeu a notícia neste ano, conforme Instrução Normativa, de 24 de fevereiro, do Ministério da Agricultura, que, a partir de agora, as importações só poderão ser realizadas com pagamento à vista.

A medida teve excelente repercussão no mercado orizícola, uma vez que trará mais competitividade ao produto nacional, ao mesmo tempo que dificultará a apropriação de vantagens por parte dos importadores, que tinham como grande atrativo o prazo médio de pagamento de 180 dias. Com isso, o mercado interno está conseguindo manter-se mais estável no início da entrada da safra nacional. Na segunda semana de março, por exemplo, os preços pagos ao produtor no Rio Grande do Sul permaneceram no patamar de R\$ 8,00 a R\$ 8,50 por saca de 50 quilos, enquanto nos Estados centrais (Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul), o preço gira em torno de R\$ 7,50 a R\$ 8,50.

Para Schneider, a fim de complementar as medidas inibidoras para a importação, é necessário, no entanto, que a alíquota de importação seja elevada para 35%, conforme acordo expresso na Carta de Montevideu, assinada pelos quatro países-membros do Mercosul. "Essa taxa deve ser fixada pelo governo e ser flexível, podendo ser reduzida até o limite da Tarifa Externa Comum (TEC), de 10%, sempre que houver risco de desabastecimento. Sem essa proteção, as indústrias do Mercosul ficam desamparadas e inseguras, para investirem em seus parques industriais", explica.

Não é esse o pensamento do governo. O secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Guilherme Leite Dias, entende que os produtores de arroz irrigado do Rio Grande do Sul, Estado que responde por 44,94% da produção nacional, enfrentam problemas estruturais que só podem ser resolvidos por meio de uma "reengenharia" do setor. Conforme Dias, um dos maiores entraves é o custo médio do arrendamento ►



**SEMENTES
HÍBRIDAS**

Qualidade é o nosso Compromisso

de terras e água, que atinge 29% do total da produção de quase 70% dos arrozeiros gaúchos. "Adianta muito pouco reduzir as taxas de juros ou prorrogar por longo período o prazo de pagamento dos débitos bancários do setor, conforme reivindicam as lideranças rurais gaúchas. São medidas paliativas que não eliminam a maior competitividade dos produtores de países asiáticos no mercado", declara.

No ano passado, a safra do Rio Grande do Sul contribuiu com 4,2 milhões de toneladas, o que representou uma queda de 11,46%, diante do ano anterior.

A safra total atingiu 10,6 milhões de toneladas, um acréscimo de 4,95%.

Para 95, o setor prevê um pequeno recuo na área plantada do Rio Grande do Sul, entre 1% a 3%, e entre 1% a 2% em Santa Catarina. Já no Centro-Oeste, a redução deverá ser entre 13% e 8%, e em Mato Grosso e Goiás, entre 10% e 15%, e 4% e 10%, respectivamente. A produção esperada é de 11 milhões de toneladas.

Plano Real estimulou a Suprarroz em lançar novos produtos no mercado

O reestudo de projetos que permaneciam quase esquecidos nas gavetas das empresas é um dos fenômenos provocados pela estabilidade econômica do País. Isso está ocorrendo em quase todos os ramos, com ênfase especial no setor de alimentação. Uma prova é a decisão da empresa gaúcha Suprarroz S.A., do Grupo Joaquim Oliveira, primeira no ranking no segmento de arroz beneficiado, de lançar vários produtos no decorrer do ano, na expectativa de aumentar suas receitas. O lance inicial ocorreu em outubro do ano passado, quando chegou ao mercado o arroz da marca "No ponto" — um parboilizado de alto padrão, com sabor específico — o qual deve ser seguido por pelo menos três novos produtos já definidos. "Vamos começar com o arroz com tempero, depois arroz para risoto e o 'boil in bags', anuncia Antônio Oliveira, presidente da Josapar, holding controladora da Suprarroz e do Supermercado Real.

Com 22 anos de existência, a Suprarroz é mais conhecida pelo arroz da marca Tio João, tipo agulhinha, que está há 20 anos no mercado, com a mesma embalagem e um público fiel, do Oiapoque ao Chuí. Somente o Tio João é responsável por 70% das vendas de arroz da companhia, que no ano passado beneficiou 540 mil toneladas do produto, com uma evolução de 8% em relação a 93.



Oliveira: agora, é o arroz com tempero

Com quatro unidades industriais — três em Pelotas e uma em Itaqui — e capacidade de armazenagem de 2,5 milhões de sacos, a Suprarroz, há quatro anos, resolveu investir cerca de US\$ 7 milhões, para dobrar a capacidade de beneficiamento de arroz, chegando a 600 mil toneladas. É exatamente esse número que a empresa espera comercializar em 1995, o que deve proporcionar igual incremento nas receitas, em torno de 10%.

BANCOS

O domínio do crédito oficial

A cada início de ano, os principais executivos das empresas de máquinas e implementos agrícolas aguardam com ansiedade uma informação básica. O que eles mais querem saber é o total de recursos a serem destinados ao setor pela Finame (agência especial de financiamento industrial), subsidiária do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Isso porque nos últimos anos o Finame Agrícola tornou-se uma ferramenta comercial quase imprescindível para o desenvolvimento e mesmo para a sobrevivência das empresas.

No ano passado, por exemplo, após cinco anos de existência, o Finame movimentou um volume equivalente a US\$ 840 milhões, o que representou um in-

cremento de 57% em relação a 1993. Foi um novo recorde da linha de crédito que surgiu em 1990. Naquele ano, apenas as pessoas jurídicas tiveram acesso ao financiamento, cujo montante global não passou de US\$ 10,5 milhões. No ano seguinte, o Finame Agrícola foi estendido a pessoas físicas, tendo sido contabilizado um movimento de US\$ 181,4 milhões — um valor importante, mas que não teve maiores repercussões nas plantas industriais que operavam com altos índices de ociosidade, informa Roberto Penteado, presidente do Sindicato de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul.

A partir de 1992, no entanto, o Finame Agrícola começou a emitir os primeiros sinais de que poderia vir a contribuir para a recuperação de um setor que se ressentia da época do "milagre econômico", quando o crédito era fácil e farto. Basta lembrar que a venda recorde de tratores aconteceu em 1976, com um total de 63.776 unidades.

Em 92, foram financiados bens no valor de US\$ 374,8 milhões, o que serviu para sacudir um segmento que vinha há muito tempo sem alento nem mesmo para investir no desenvolvimento de novos produtos. No ano seguinte, o financiamento chegou a US\$ 534,7 milhões, trazendo um novo vigor para as empresas.

Em 94, houve um período em que as vendas de máquinas e implementos agrícolas foram paralisadas em decorrência do custo anual dos empréstimos, o qual chegou perto de 50%, somados os juros anuais de 10% a 11% mais uma TR mensal próxima dos 3%. "Essas taxas tornaram-se incompatíveis com um cenário econômico estável, com inflação baixa", diz Edson Luiz Moret, chefe de assessoria de planejamento da Finame.

Apesar disso, passada a fase do ajuste ao real, os financiamentos foram retomados de uma forma que surpreendeu mesmo os técnicos do BNDES, diz Moret. Em 94, a Região Sul absorveu 42% dos recursos do Finame. Em seguida veio o Centro-Oeste, com 34%, o Sudeste, com 20%, e o Norte e Nordeste, com o restante. Entre os Estados, o Paraná ficou com 24%, o Mato Grosso, com 14,6%, Rio Grande do Sul, com 14%, São Paulo, 13%, Goiás, 9,6%, Mato Grosso do Sul, 9,3%, e o restante diluído entre outros Estados. Os tratores e as colhedeiras absorveram 69,3% dos US\$ 840 milhões colocados à disposição dos agricultores. Arados e grades ficaram com 12,8%. Os demais equipamentos, incluindo silos para armazenagem de grãos, esgotaram os recursos disponíveis.

Para este ano, a instituição espera uma demanda de US\$ 1 bilhão, que será aproveitada rapidamente pelo produtor, prevê Alessandro Pulici, diretor-comercial da New Holland, do Grupo Fiat, de Curitiba. O que deve contribuir para isso, conforme ele, é o novo indexador adotado pelo Finame: a TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), definida inicialmente em 26,01% ao ano.

BB constata: a maior parte dos pedidos é para compra de máquinas

Com mais de meio século de tradição na agricultura, o Banco do Brasil também é a primeira entre as instituições financeiras que operam como agente do Finame Agrícola. Do total dos US\$ 840 milhões liberados pelo BNDES para o setor, em 1994, o Banco do Brasil intermediou US\$ 564,1 milhões, o que representou um crescimento de 56%, em relação a 1993, quando foram repassados US\$ 360,8 milhões. Em 94, o número de contratos foi de 33.444, em relação a 28.317 do ano anterior. Com 7.041 pedidos, o correspondente a US\$ 109,4 milhões, o Estado do Paraná foi o primeiro colocado entre os que apresentaram maior demanda por crédito. Em segundo lugar, veio o Rio Grande do Sul com 6.195 contratos, no valor total de US\$ 86,5 milhões. O Estado de São Paulo foi o terceiro, com 4.578 pedidos e um financiamento global de US\$ 86 milhões, apenas US\$ 500 mil a menos do que o Rio Grande.



MAIORES AGENTES DO FINAME
BANCO DO BRASIL
BAMERINDUS
BRADESCO
BANESTADO
BANESPA
UNIBANCO
ITAU

FONTE: BNDES

Conforme Paulo Cordenonsi, gerente de negócios do Banco do Brasil por conta do BNDES, a maior parte dos pedidos é para a compra de tratores e de colhedadeiras. A clientela, em sua maioria, é formada por pequenos e médios produtores. E a liberação de recursos ocorre num prazo entre 20 e 25 dias depois de protocolada a solicitação.

Até junho de 94, o Banco do Brasil operava na modalidade balcão, um procedimento que tinha como objetivo adiantar recursos para o produtor, o que era feito com capital próprio da instituição. Ocorre que, com a elevação das taxas de juro do mercado, a comissão dada pelo Finame aos agentes, de 1,5% ao ano, tornou-se pouco atrativa, o que fez o banco direcionar seus recursos para aplicações mais compensadoras. Uma iniciativa óbvia, na medida em que se trata de um banco e, como tal, deve buscar a melhor rentabilidade possível.

Para 1995, o BB espera um incremento de 50% no volume de financiamento do Finame Agrícola, revela Cordenonsi.

CAFÉ

Bons motivos para comemoração

As exportações de café em grão alcançaram em 1994 o melhor resultado dos últimos nove anos. Foram vendidos US\$ 2,1 bilhões, diante de US\$ 1 bilhão do ano anterior, com um crescimento de 118%. Esse desempenho do setor foi superior apenas em 1985, quando as vendas para o exterior atingiram US\$ 2,3 bilhões.

Em 1994, o café recuperou a sua importância histórica em relação às exportações do País, passando a representar 5% de seu total, de US\$ 43,5 bilhões. Nos últimos anos, devido à queda nos preços, a receita do café não passou de 3% das exportações do Brasil.

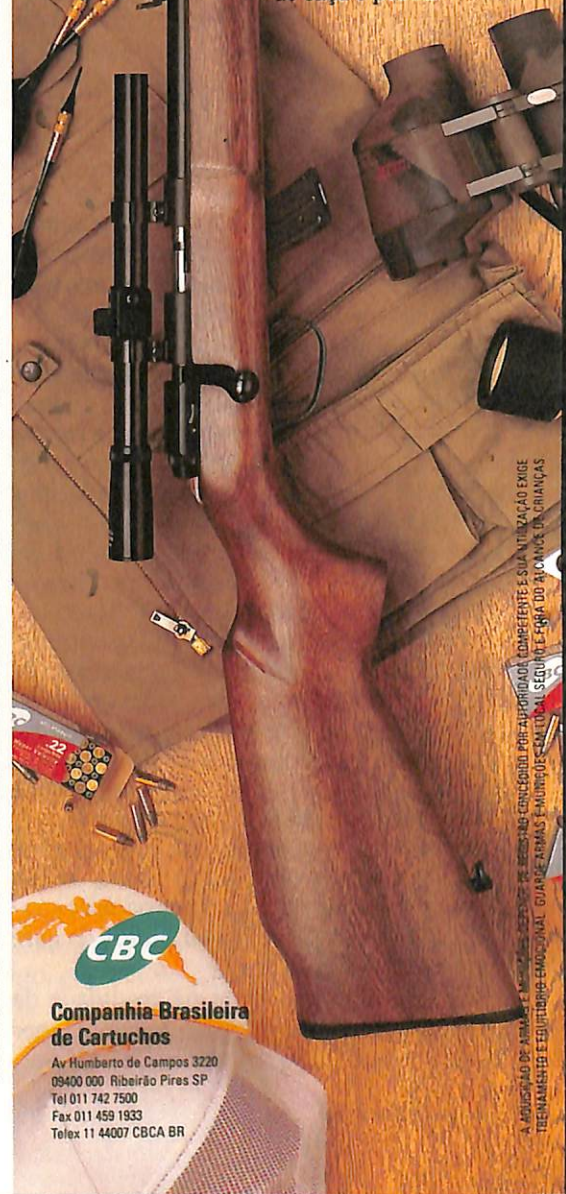
Incluindo o café solúvel, cuja receita ainda não havia sido contabilizada no final de fevereiro, a previsão é que as exportações de café em 94 cheguem a US\$ 2,5 bilhões, diz o presidente da Federação Brasileira dos Exportadores de Café (Febec), Jair Coser.

No ano passado, o volume exportado somou 14,4 milhões de sacas, inferior em 4,7% ao total de 15,1 milhões de sacas embarcados em 1993. Contudo, o preço médio de US\$ 150,82 por saca, obtido em 1994, superou em 128% o preço médio de US\$ 66 por saca em 93. "As geadas de junho e julho, seguidas de prolongada estiagem nas regiões produtoras,

JÁ VEM COM LUNETAS "BUSHNELL" IMPORTADA.

SNIPER .22 CBC

A SNIPER é para quem tem prazer em atirar. Além da excelente precisão e do baixo custo da munição .22 e da própria arma, a SNIPER praticamente não dá recuo e tem reduzido estampido no disparo. A SNIPER é a mais apropriada opção de lazer para sítios e fazendas. Ela pode ser muito divertida para o "tiro à lata". Mas é totalmente eficiente na caça a pequenos animais, especialmente com a munição .22 CBC Hyper Velocity. Já disponível nas lojas de caça e pesca.



CBC
Companhia Brasileira de Cartuchos
 Av Humberto de Campos 3220
 09400-000 Ribeirão Pires SP
 Tel 011 742 7500
 Fax 011 459 1933
 Telex 11 44007 CBCA BR

A ADQUIÇÃO DE ARMAS E MUNIÇÃO DEVE SER FEITA EM CONFORMIDADE COM A LEGISLAÇÃO EM VIGOR. A SNIPER É UMA ARMA DE CAÇA E PESCA. NÃO É PERMITIDA A SUA UTILIZAÇÃO EM OUTRAS FINALIDADES. A SNIPER É UMA ARMA DE CAÇA E PESCA. NÃO É PERMITIDA A SUA UTILIZAÇÃO EM OUTRAS FINALIDADES.

PRINCIPAIS EMPRESAS TORREFADORAS DE



CIA. UNIÃO DOS REFINADORES AÇÚCAR E CAFÉ
NESTLÉ INDL. E COML. LTDA.
MELITTA DO BRASIL IND. E COM. LTDA.
CAFÉ DO PONTO S/A IND. COM. E EXP.
CACIQUE DE ALIM. LTDA.
MITSUI ALIMENTOS LTDA.
SÃO BRAZ S/A IND. E COM. DE ALIMENTOS

Fonte: ABIC

foram o fator preponderante para valorização das cotações externas”, informou Coser. “A tendência de alta já havia se manifestado no último semestre de 93, em razão da retenção das exportações posta em prática pelos países produtores.” No global, a produção de café do Brasil atingiu em 94 cerca de 26 milhões de sacas, devendo reduzir-se para cerca de 16 milhões na próxima safra devido às geadas.

Cia. União é cada vez mais líder na produção de café torrado e moído

A Companhia União dos Refinadores de Açúcar e Café está comemorando 85 anos de participação e de liderança no mercado nacional de açúcar e de café torrado e moído. Fundada em 1910 pela fusão de refinarias concorrentes que operavam no mercado paulista, ela já nasceu líder. Em 1912, produzia 600 sacas de 50 quilos de açúcar refinado e 3.000 sacas de 60 quilos de café torrado, por mês.

Em 1973, seu controle acionário foi totalmente adquirido pela Cooperativa de Produtores de Cana, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo Ltda. (Copersucar), que reúne, atualmente, 40 das mais eficientes usinas de açúcar concentradas no Estado de São Paulo e que mantém um dos mais completos centros de desenvolvimento de tecnologia da agroindústria da cana-de-açúcar de todo o mundo.

A unidade de torrefação e moagem de café, localizada também na cidade de São Paulo, é responsável pela produção anual de 700 mil sacas de 60 quilos de café torrado e moído.

Para manter o rigor na qualidade de seu produto final, a União manipula, por mês, mais de 350 mil sacas de café ver-

de, de tradicional procedência, para selecionar entre 70 e 80 mil sacas que utiliza em seu processo de torrefação e moagem. A participação do Açúcar União no mercado da região Centro-Sul de açúcar refinado é de 60%, segundo dados da empresa. As marcas de café Pilão, Caboclo e União detêm

14% de todo o mercado nacional de café torrado e moído.

CALCÁRIO E o sonho não virou realidade

Apesar da evolução da safra de grãos, ainda são modestos os resultados conseguidos pelo setor de calcário agrícola no País, em termos de consumo. No ano passado, as vendas do corretivo excederam a pouco mais de 20 milhões de toneladas, o que representou um pequeno acréscimo, em comparação ao ano anterior, que totalizou cerca de 19,3 milhões de toneladas. Esses dados ainda estão muito longe das previsões da indústria moageira, que, estimulada pelo Programa Nacional de Calcário Agrícola — Procal (1975-79), investiu pesadamente na ampliação da capacidade instalada.

Com isso, em 1988 o setor chegou a contar com 391 empresas produtoras de calcário (892 moinhos) e uma capacidade de cerca de 49 milhões de toneladas por ano, operando 250 dias, em dois turnos. A previsão era de chegar, em dez anos, a 25,8 milhões de toneladas, com um incremento médio de 2 milhões de toneladas a cada ano. Os prognósticos, no entanto, ficaram bem aquém da realidade e, hoje, completados vinte anos desde a instituição do Procal, o consumo de calcário agrícola não chegou sequer aos 25 milhões de toneladas previstos para 1984.

O incremento tem sido pequeno a cada ano, sem contar as quedas bruscas de consumo provocadas pela desordem econômica do País. Vejamos: em 1987, conforme dados da Associação Brasileira de Produtores de Calcário Agrícola (Abracal), o consumo foi de 13,5 milhões

de toneladas, elevando-se para 16,6 milhões no ano seguinte. Em 89, houve um recuo para 14,5 milhões e, em 90, devido ao Plano Collor, novo recuo para 11,6 milhões de toneladas.

Em 1991, as vendas caíram para 10,5 milhões, que, em 92, pularam para 15,4 milhões. Nos dois últimos anos, o setor vem mantendo uma evolução nas vendas, embora ainda em índices insuficientes para reduzir a capacidade ociosa da indústria moageira.

“Falta mais conscientização do agricultor para a necessidade de corrigir a acidez do solo”, explica Fernando Carlos Becker, diretor-executivo do Sindicato da Indústria e da Extração de Mármore, Calcário e Pedreiras no Estado do Rio Grande do Sul (Sindical) e secretário da Abracal. “O governo deveria difundir a importância da prática de correção dos solos, que, em geral, são muito ácidos, o que resulta numa baixa produtividade.”

Com cerca de 360 empresas em atividade, o setor tem no Estado do Paraná o líder em produção, com 5 milhões de toneladas, e um consumo de 3 milhões. Minas Gerais vem em seguida, com produção de 3,8 milhões de toneladas e um consumo de 2,7 milhões. O maior consumidor é o Estado de São Paulo, com 3,8 milhões de toneladas e uma produção de 2,4 milhões. O Rio Grande do Sul produz 2,9 milhões e gasta 3,3 milhões de toneladas.

Para 1995, a previsão de consumo é de 25 milhões de toneladas, o que proporcionaria um crescimento em torno de 20%, em relação ao ano anterior, segundo Oscar Raabe, presidente do Sindical/Rs.

COMERCIALIZAÇÃO DE CALCÁRIO AGRÍCOLA - BRASIL - 1994

UF	Produzido no Estado	Exportado	Importado	Consumo aparente
RS	2.900	-	(PR) 400	3.300
SC	150	-	(PR) 600	750
PR	5.000	1.930	(PR) 300	3.070
SP	2.460	-	(MG) 1.100	3.860
MG	3.800	1.100 (SP)	-	2.700
MS	750	-	(PR) 630	1.380
MT	2.200	-	-	2.200
GO	1.535	50 (BA)	-	1.485
TO	300	240 (BA)	-	60
MA	400	-	-	400
ES	60	-	(RJ) 70	130
BA	108	20 (PB)	312	420
SE	60	20 (BA)	(AL) 15	35
AL	100	15 (SE)	(SE) 20	105
PE	142	-	(PB) 15	157
RO	7	-	-	7
PB	45	15 (PE)	-	30
TOTAL	20.017	3.390	3.462	20.089

(em 1.000 t)

Fonte: ABRACAL

Maior produtora do País, a Mônego vendeu no ano passado menos que em 93

Maior produtor nacional de calcário do País, a Mineração Mônego Ltda., de Caçapava do Sul/RS, encerrou o ano passado com uma venda de 642,8 mil toneladas, o que representou uma queda de 9,37%, em relação ao ano anterior. Com uma capacidade instalada de 1 milhão de toneladas por ano, a empresa opera com duas unidades moageiras (Caçapava e Hulha Negra/RS), tendo alcançado em 94 uma receita bruta de R\$ 8 milhões.

CAMINHÕES

Supersafra acelerou as vendas

O crescimento da safra de grãos traz a um país eminentemente agrícola, como o Brasil, reflexos diretos em todos os demais setores da economia. Por isso, nada menos surpreendente do que a evolução conquistada no ano passado no segmento de caminhões para transporte. No global, foram vendidas 50.410 unidades, com um crescimento de 33,47%, em relação ao ano anterior.

Hoje, segundo Romeu Luft, presidente interino da Confederação Nacional de Transporte de Carga (NTC), a frota de caminhões em atividade no País é de cerca de 1 milhão, dos quais aproximadamente 40% pertencem às empresas de transporte, outros 30% são do segmento de carga própria (indústrias, supermercados e outros) e os restantes 30%, de autônomos. São justamente os autônomos os principais responsáveis pelo transporte de aproximadamente 80% de toda a safra de grãos do País, o que se constitui numa anomalia, aponta Luft. "O transporte da safra deveria ser uma tarefa de complementação, com a navegação de cabotagem, ferrovias e hidrovias, que são insuficientes", explica.

Essa demasiada dependência do transporte rodoviário nas épocas de safra coloca o setor em xeque. "Quando existem safras coincidentes, por exemplo, de regiões e Estados, a pressão pelo transporte é maior ainda", assinala Luft.

O que mais causa transtornos ao transporte de grãos no País é a soja. A indústria de esmagamento tem pressa e cria demanda. Ao mesmo tempo, os exportadores fecham contratos e querem colocar a soja o mais rápido possível nos portos para embarque. "Toda a safra, de 24 milhões de toneladas, é transportada em apenas 60 dias. É um sufoco", desabafa.

Além desses obstáculos, os transportadores têm ainda de lidar com o descaso das administrações dos portos, agrega Luft. "Todos os anos, quando começa a safra, é a mesma situação", reclama. "Os portos deveriam se preparar, fazendo revisões nos equipamentos de armazenagem e de descarga, colocando pessoal treinado e adequado. Hoje ninguém é responsável pelos atrasos nos portos, e quem paga a diária é o próprio autônomo, de seu bolso", finaliza.

A líder Mercedes-Benz deve vender 24 mil unidades até o fim de 95

O mercado de caminhões deve continuar aquecido em 1995. A previsão é de Roberto Bogus, diretor de vendas da Mercedes-Benz do Brasil S.A., que, no ano passado, vendeu 20.768 unidades, com uma evolução de 42% em relação a 93. Para este ano, a montadora, que detém uma participação de 40% do mercado, projeta a venda de 24 mil caminhões, o que proporcionará um incremento de 15%, em comparação a 94.

Conforme Bogus, o leasing e a linha de financiamento do Finame, do BNDES, são as principais opções escolhidas pelos clientes. Os cerca de 200 concessionários Mercedes-Benz, no entanto, estão aptos a buscar outras alternativas de negócios. Caso a opção seja o consórcio, a Mercedes-Benz opera com o Consórcio Estrela, que congrega cinco empresas administradoras, as quais garantem a entrega do bem pelo valor de mercado, via faturamento direto ao consorciado.



Bogus: o aquecimento continua

Líder no mercado de caminhões, a Mercedes-Benz do Brasil tem no semipesado L 1618, de 184 cavalos de força, o seu carro-chefe nas vendas, que totalizaram 3.833 unidades, somente em 94.

No mercado externo, a Mercedes-Benz vendeu 7.326 unidades em 94, com um incremento de 33% em relação a 93. Nos últimos tempos, a companhia tem intensificado contatos com fornecedores instalados tanto no exterior como no mercado interno. No âmbito do Mercosul, por exemplo, ela importa de sua congênere da Argentina chassis de ônibus e caixas de câmbio.

CARNES

Evolução, mas com percalços

O setor de carnes no País continua em evolução. Dados do mercado mostram que nos últimos vinte anos o consumo dos vários tipos de carne cresceu 68% no total. O segmento de frangos foi o que apresentou maior expansão, passando de 4,7 quilos per capita, em 74, para 20 quilos per capita em 1994. No ano passado, a produção avícola atingiu 3,4 milhões de toneladas, diante de 3,1 milhões de toneladas de 1993, com um crescimento de 9%.

Segundo lugar no mundo na produção de frangos, superado apenas pelos Estados Unidos, que produzem 10 milhões de toneladas, o Brasil deve o crescimento de sua avicultura a uma conjugação de fatores. O principal deles é o preço, que se reduziu nas últimas décadas, graças aos ganhos de produtividade conquistados pelo segmento, de acordo com Heitor José Müller, presidente da União Brasileira de Avicultura (UBA). "Nos últimos cinco anos, o preço ficou, em média, em torno de US\$ 1,52 o quilo, segundo dados da Fipe", informa Müller.

Com o real, o setor avícola sofreu reflexos paradoxais. Num primeiro momento, viu aumentar o consumo. Logo em seguida, caiu numa realidade imprevisível: a diferença entre o dólar e o real, em torno de 15%, sobrevalorizou o produto brasileiro no exterior, o que afetou a competitividade.

Resultado: as exportações acertadas no início do ano tiveram de ser honradas, mesmo com prejuízos. No global, o setor exportou 460 mil toneladas de frango, em relação a 417 mil de 93. No total, os embarques atingiram US\$ 540 milhões, em comparação a US\$ 464 milhões de 93 — uma evolução de 16%. Essa di-

EVOLUÇÃO EM MÁQUINAS AGRÍCOLAS

A Casale Equipamentos tem como fator primordial melhorar e evoluir tecnicamente seus produtos, e é com esta filosofia que assegura seu reconhecimento nacional e internacional no setor Agropecuário.

As máquinas Casale são projetadas para serem robustas, simples e lógicas, facilitando assim o seu manuseio e garantindo um bom rendimento. Os materiais empregados na fabricação são de primeira linha, trabalhados de forma a obter um produto com qualidade, durável e confiável. A manutenção é mínima e a lubrificação é simples. Adquirindo um produto Casale, você tem a sua disposição suprimento de peças de reposição, e conta com Assistência Técnica permanente através da fábrica ou de seus representantes. A Casale Equipamentos é a parceira dos produtores que buscam aumentar a eficiência em suas atividades.



CONHEÇA NOSSA LINHA DE FENAÇÃO
NA AGRISHOW 95

Casale

CASALE EQUIPAMENTOS LTDA.
Rod. Washington Luiz, km 237
C.P. 709 - CEP 13.560-970 - S. Carlos - SP
Fone: (0162) 71-3099 - Fax: (0162) 71-5511
Telex: (16) 2364EQCS-BR

OS MAIORES ABATEDOUROS DE FRANGO

Empresas	% do mercado
SADIA	14,88%
PERDIGÃO	7,04%
CEVAL	4,68%
FRANGOSUL	4,67%
AVIPAL	3,71%

FONTE: ANAB

ferença entre os embarques físicos e as vendas deve-se ao maior preço, o que foi conseguido com maior valor agregado, ou seja, cortes nobres. Para 95, os embarques devem ser reduzidos, com o setor na expectativa de uma diminuição na disparidade do dólar em relação ao real.

Já o setor suinícola viveu momentos diferentes em 94. No primeiro semestre, os preços caíram. Após a introdução do real, contudo, ocorreu uma boa recuperação das perdas. Apesar disso, as cotações atuais ainda estão entre as mais baixas dos últimos dez anos. O triênio 1984-86 pode ser considerado o melhor período, pois os suinocultores receberam preço médio próximo a R\$ 2,00 o quilo. Os anos 90, no entanto, têm se caracterizado por cotações baixas. Exemplo: no final do primeiro semestre de 94, foram registradas as menores cotações nos últimos onze anos. Os preços médios atuais, de R\$ 1,00 por quilo, nos Estados do Sul, e de R\$ 26,00 por arroba no Estado de São Paulo, estão abaixo da média histórica, que é de R\$ 1,45 e R\$ 34,00 respectivamente. A oferta de carne suína, em 1994, alcançou volume recorde, próximo de 1,3 milhão de toneladas. Desse total, apenas 40 mil toneladas devem ter sido exportadas. O consumo per capita em 94 ficou em torno de 7,8 quilos.

O setor de carne bovina apresentou um de seus melhores períodos em 94. O ano começou com uma pequena queda no consumo, o que foi largamente compensado no segundo semestre, quando chegou a ocorrer escassez do produto. Isso porque, de agosto a outubro, a seca que se abateu nos Estados do Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Goiás reduziu a disponibilidade de animais para abate.

Esse quadro coincidiu com a entrada em vigor do Plano Real, o que proporcionou o aumento do poder aquisitivo da população. Devido a esses fatores, os pre-

ços recrudesceram, chegando a US\$ 2.500 a tonelada em outubro passado, um recorde.

No global, o consumo chegou a 5,2 milhões de toneladas de equivalente carcaça, com um abate estimado em 26 milhões de cabeças, em comparação a 24,5 milhões de 93, conforme dados do Conselho Nacional da Pecuária de Corte.

A carne industrializada dá 32% das receitas do Grupo Sadia

O Grupo Sadia, composto por 18 empresas, líder no País nos setores de aves, suínos, bovinos e carnes, encerrou 1994 pronto para enfrentar os desafios do comércio global.

Em exportações, a companhia teve uma receita de US\$ 450 milhões, com a maior parte de aves, seguido por soja, bovinos e carnes industrializadas. No global, as receitas atingiram US\$ 2,4 bilhões, diante de US\$ 1,7 bilhão do ano de 93. Carnes industrializadas é o principal segmento, com 32% das receitas; seguem-se aves, com 28%; soja, com 20%; bovinos, 11%; e vegetais e outros com 9%. As exportações contribuem com pouco mais de 20%.

Para 1995, a empresa planeja investir o equivalente a US\$ 85 milhões, que serão direcionados para a eliminação de gargalos de produção.

COLHEDEIRAS **A luta feroz dos pesos-pesados**

A volta dos investimentos no campo acirrou uma das mais ferozes concorrências do agribusiness brasileiro. Trata-se do setor de colheadeiras, onde três empresas — New Holland, SLC e Iochpe-Maxion — disputam a liderança nas vendas, numa declarada guerra comercial. Quem ganha é o agricultor, pois pode contar cada vez mais com máquinas que proporcionam maior produtividade na lavoura, com preços estáveis e rapidez na entrega do produto.

Gilberto Zago, gerente de marketing da SLC, do Grupo Schneider & Loge-

mann, de Horizontina/RS, lembra que a colheadeira mais moderna que a indústria brasileira fabricava há dez anos colhia 500 sacos de soja por dia, deixando de 6% a 7% dos grãos perdidos na lavoura. Hoje, existem máquinas que colhem entre 1.500 e 2.000 sacos por hectare e não perdem mais do que 2% dos grãos.

Essa tendência dos fabricantes, por máquinas de maior tecnologia, cujo público-alvo é o grande produtor, está também contribuindo para a renovação acelerada da frota de colheadeiras no País. Vejamos: hoje, estima-se que a demanda técnica por essas máquinas seria entre 4.000 e 5.000 unidades por ano, levando-se em conta a existência de 60 mil máquinas com uma idade média de 15 anos. Na medida em que uma máquina nova substitui mais de uma das antigas — a relação entre uma nova e uma antiga seria de 1 para 1,2 a 1,5 máquinas — em função da maior produtividade, conclui-se que, graças a maior tecnologia, o campo deverá renovar as colheadeiras mais antigas num espaço de tempo bem menor, raciocina Zago.

De outra parte, os fabricantes investem pesado, porque estão seguros de que o produtor vai investir para ter maior rendimento na lavoura. Ao lado das aplicações no desenvolvimento de novos produtos, as empresas também estão adotando estratégias mais agressivas de vendas. Hoje, a luta pela liderança de mercado é quase uma obsessão.

Um exemplo foi o sucesso conseguido pela New Holland, que a levou à liderança do mercado, há três anos com a SLC. De uma participação de 29,9%, em 1993, quando foram vendidas 2.735 colheadeiras, no total, a empresa, que o grupo Fiat comprou à Ford Motor Company, em 91, pulou para a primeira posição, com uma fatia de 34%, com um global de 1.393, para um mercado de 4.049 unidades. Quem mais perdeu mercado foi a SLC, que caiu para o terceiro lugar, com 1.288 máquinas e uma participação de 31%, 8%, atrás da Iochpe-Maxion, que, somadas as marcas Ideal e Massey Ferguson, vendeu 1.368 máquinas, com uma participação no segmento de 33,8%.

Paradoxalmente, justamente no período em que perdeu a liderança no mercado interno, a SLC produziu um volume recorde de colheadeiras, com um total de 1.896 máquinas, diante de 1.270 do ano anterior, o que representou um crescimento de 49,2% na produção, comparativamente a 1993. Do total fabricado, 608 unidades foram exportadas para países do Mercosul, a maioria para a Argentina.

Sob a batuta da Fiat, a New Holland resolveu jogar duro no segmento

Um dos resultados mais espetaculares conseguidos no ramo do agribusiness brasileiro, em 1994, foi o da New Holland, de Curitiba. Comprada da Ford em 91, ela vinha desempenhando um papel de coadjuvante no mercado nacional de máquinas agrícolas. Desde que a multinacional italiana assumiu seu controle, no entanto, as coisas começaram a mudar. Pior para a concorrência. Já em seu terceiro ano como novo controlador, a Fiat levou a New Holland ao primeiro lugar no segmento de colhedoras, com uma venda de 1.393 unidades, o correspondente a 34,4% do mercado. No ano anterior, para uma venda de 2.735 máquinas de todo o mercado, a New Holland comercializou apenas 819 unidades, ficando com uma fatia de 29,9%, na lanterninha do segmento, se computarmos as vendas das duas marcas da Iochpe-Maxion, a Ideal e a Massey Ferguson.

Esses números são apenas os primeiros resultados de uma radical transformação pela qual a New Holland está passando, diz o italiano Alessandro Pulici, que a Fiat enviou ao Brasil para atuar na área comercial de sua nova subsidiária.

"A idéia é mudar o sistema de gestão da empresa e torná-la mais agressiva", diz Pulici. "Não somente na área comercial, mas internamente, com treinamento de pessoal e também nas 104 concessionárias."

Em 94, o faturamento da empresa chegou a US\$ 450 milhões, diante de US\$ 250 milhões do ano anterior. E o número

de empregados foi acrescido em mais 500 pessoas, chegando atualmente a 1.500 funcionários.

Para 95, a empresa pretende investir o equivalente a US\$ 44 milhões, de recursos próprios, os quais serão direcionados para a área industrial, informática e engenharia.

TRIGO

O dilema que só traz prejuízos

A baixa remuneração da atividade, levou o Brasil à condição de um dos maiores compradores mundiais de trigo. No ano passado, por exemplo, a produção nacional da cultura ficou em 2 milhões de toneladas, enquanto as importações chegaram a 5,7 milhões de toneladas, das quais 5,5 milhões em grãos e 200 mil em farinha.

Depois de ter se aproximado da auto-suficiência em 1987, quando produziu 6 das 7 milhões de toneladas de trigo que consome anualmente, o País enfrenta um grave dilema nesse setor, na medida em que até o ano 2000 a estimativa é de um consumo de 11 milhões de toneladas, conforme dados do Ministério da Agricultura. Ao mesmo tempo, a produção de trigo, que era de 3,5 milhões de hectares entre 1985 e 1990, está, hoje, na faixa de 1,5 milhão de hectares.

Parte dessa redução se deve à decisão dos triticultores gaúchos, que chegaram a plantar 1,3 milhão de hectares dessa cultura em 1982, hoje reduzidos a 507 mil, conforme dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). O Es-

tado, que obteve 1,8 milhão de toneladas em 86, contribuiu na safra passada com 866 mil toneladas. O Paraná, maior produtor nacional, produziu 1,1 milhão de toneladas, para uma produtividade média de 1.480kg/ha. Inicialmente, a safra de trigo paranaense estava estimada em 1,213 mil toneladas, o que não se confirmou devido ao efeito das geadas.

Para suprir a demanda interna, o Brasil importou, no ano passado, aproximadamente 5 milhões de toneladas de trigo, das quais pelo menos 3 milhões vieram da Argentina. Outro 1,7 milhão foi comprado do Canadá, e o restante, de outros países.

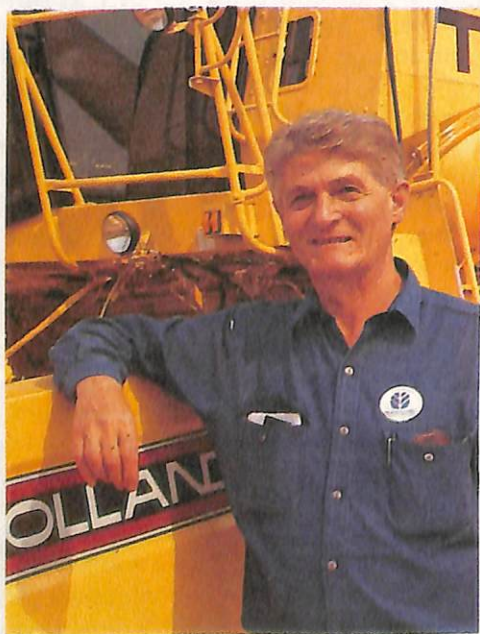
DEFENSIVOS AGRÍCOLAS

Foi o melhor resultado desde 86

Foi como um toque de mágica. O que era esperado aconteceu de forma repentina. Depois de acumular estoques, à espera de uma maior demanda em razão do Plano Real, a qual demorava a se concretizar, a indústria de defensivos agrícolas comemorou em 1994 o seu melhor resultado desde 1986. O faturamento global atingiu US\$ 1,4 bilhão, com um crescimento de mais de 30%, em relação a 93. "Os pedidos chegaram a todo vapor, a ponto de muitas empresas não poderem atendê-los na totalidade, por falta de embalagens", testemunha Daltro Benvenuti, gerente da regional sul (RS e SC) da Monsanto.

Até o final de agosto, a realidade entre as empresas do setor era bem diferente. O atraso nas definições do plano de safra, a manutenção de elevadas taxas de juro nos empréstimos para o agricultor e alguns problemas regionais com o clima contribuíram para que fosse adiada ao máximo a compra de insumos para o novo plantio. Resultado: as indústrias de defensivos acumularam estoques, com algumas empresas superando a capacidade de armazenagem em mais de 50% do normal. Esse quadro atípico, provocado pela demora do produtor em se definir, acabou trazendo transtornos às empresas, que foram obrigadas a arcar com custos altos de carregamento, que não puderam ser passados aos preços finais. Ocorre que o setor de defensivos agrícolas vive uma acirrada concorrência, resultando para o consumidor em uma queda de 8% nos preços, nos últimos cinco anos.

Apesar dessas dificuldades do primeiro semestre e parte do segundo, a estabi-



Pulici: mais agressividade

TRIGO - BRASIL		
SAFRA	Área colhida (ha)	Produção (t)
1980	3.122.107	2.701.613
1981	1.920.142	2.209.631
1982	2.827.929	1.826.945
1983	1.879.078	2.236.700
1984	1.741.673	1.983.157
1985	2.676.725	4.320.267
1986	3.864.255	5.689.680
1987	3.455.897	6.030.585
1988	3.467.558	5.737.971
1989	3.281.416	5.552.841
1990	2.680.989	3.093.791
1991	2.049.461	2.916.823
1992	2.955.621	2.795.598
1993*	1.461.933	2.152.761
1994*	1.368.044	2.182.304

* Preliminares - Fonte: Fecotriga/CAT - IBGE

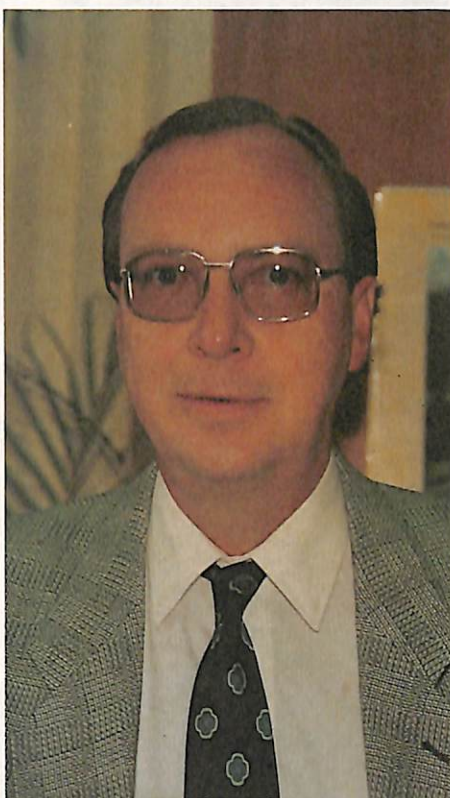
QUEM MANDA NO MERCADO

EMPRESAS

FATURAMENTO 93
(US\$ MILHÕES)

CIBA GEIGY	115
DU PONT	85
CYANAMID	80
ICI	80
DOW ELANCO	76
MONSANTO	73
BAYER	56
HOECHST	51
RHODIA	50
BASF	45

FONTE: A GRANJA, ANDEF



Simon: feijão deu uma mão

lização da economia trouxe uma retomada nos investimentos em tecnologias. No terreno das culturas, segundo Cristiano Walter Simon, presidente-executivo da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), os insumos foram beneficiados pelo desempenho do feijão, com a melhoria em tecnificação, mais investimentos e atenção dos promotores das técnicas agrônômicas. "O café também acabou incentivado, enquanto a soja foi a grande responsável pela crescente participação dos herbicidas", diz Simon.

De acordo com o presidente-executivo da Andef, historicamente o crescimento da demanda por defensivos foi significativo nos anos 70, em função da política de crédito rural adotada. Entre 70 e 74, a produção expandiu-se a uma taxa de 10% ao ano, enquanto o consumo apresentou uma evolução anual de 27%, desempenho possibilitado pela triplicação das importações de produtos for-

muladores, que representaram 77% do consumo aparente em 1974. Nesse ano, o perfil do consumo de defensivos mostrava os inseticidas com cerca de 58% dos negócios totais, herbicidas com 14% e fungicidas com 28%.

Nos anos 80, o setor enfrentou dificuldades em decorrência da crise do petróleo, do crescimento dos encargos financeiros e da redução de recursos do crédito rural, no âmbito interno.

Se em termos de negócios, o setor ficou praticamente estagnado desde 1979, em vários outros campos ocorreram significativas mudanças. A mais relevante foi a modificação do perfil da demanda entre os grandes grupos de produtos oferecidos: inseticidas, fungicidas e herbicidas. Se em 74 os primeiros representavam 58% das vendas totais, passados 20 anos os herbicidas elevaram sua participação no mercado, assumindo o primeiro lugar nos negócios, com cerca de 55%

do global, enquanto os inseticidas estabilizaram-se em torno de 21%.

Os herbicidas entraram com 60% no volume de vendas da Ciba-Geigy

A Ciba-Geigy, primeira no ranking de defensivos agrícolas do País, encerrou o ano passado com um faturamento equivalente a US\$ 135 milhões, o que representou um crescimento de 12% em relação ao ano anterior. Em vendas físicas a companhia comercializou um total de 15 mil toneladas, com maior ênfase no segmento de herbicidas que respondem por 60% das receitas.

Conforme Luis Carlos Kemp, diretor da empresa, o mercado de defensivos agrícolas em 94 foi estimulado pelo plano real, o que resultou numa venda acima das expectativas dos fabricantes. O período que antecedeu a nova moeda motivou as empresas a providenciar estoques para atender a demanda que se pronunciava.

No entanto, inicialmente os produtores vacilaram em função da TR, que levou os custos de financiamentos a um patamar próximo a 50% ao ano. A partir de agosto, no entanto, as vendas se intensificaram, o que deixou o setor em dificuldades para atender os pedidos, em especial no segmento de inseticidas. "Houve, de fato, uma grande expansão de vendas no segmento da soja, seguido pelo feijão e o café, contribuindo muito para o crescimento do mercado de defensivos, que fechou o ano com uma expansão de 32% em relação a 93", explicou Kemp.

Para 95, o executivo prevê um crescimento de 25% nas vendas da empresa na área de defensivos, cujo percentual deve acompanhar o mercado. Para alcançar essa meta, a Ciba-Geigy está lançando seis novos produtos, entre herbicidas, inseticidas e fungicidas, com especial ênfase no segmento de hortigranjeiros e de fruticultura, culturas que estão investindo cada vez mais em tecnologias. ■



MANTENHA-SE ATUALIZADO,
ADQUIRA AS PUBLICAÇÕES
DA ÁREA RURAL DA
EDITORIA FEPLAM

Faça seu pedido pelo Reembolso Postal:

Av. Bastian, 286

Fone: (051) 233-3723/229-5540

Fax: (051) 233-4624

Cep: 90.130.020

Porto Alegre/RS/Brasil

O maior e
mais premiado
plantel da
raça

MARCHIGIANA
do sul do País



OPORTUNIDADE

Tourinhos
de 6 a 30 meses de
idade, altamente
selecionados, estão
à venda.

Informações:
Fone: (051) 233-1822
Porto Alegre/RS



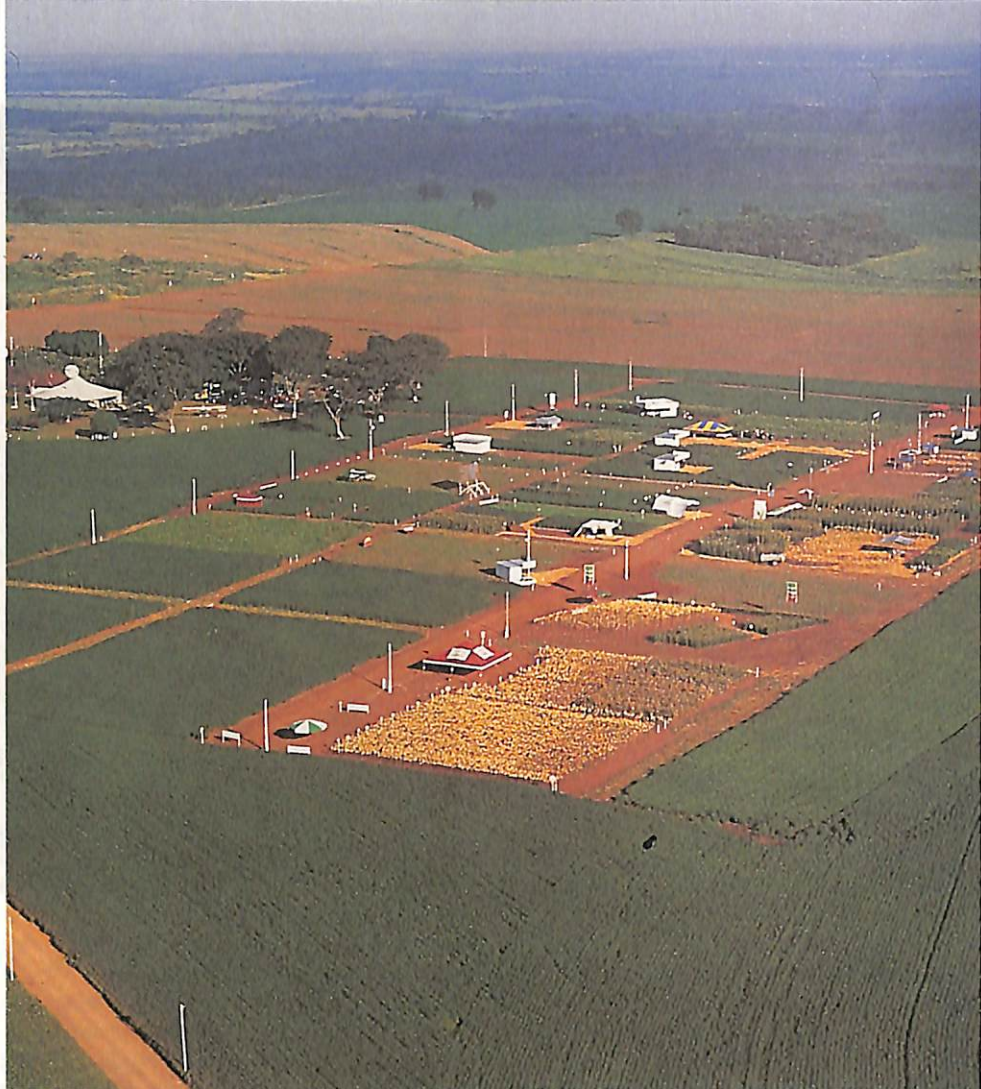


Exposição dinâmica no cerrado

A supersafra de grãos e a adoção de novas tecnologias marcaram a pauta do encontro

João Paulo Uriartt

Beto Oliveira



Mais de 2.500 pessoas, entre produtores, técnicos e empresários, participaram, de 9 a 11 de março, do encontro "Tecnologia do Campo 95", na Fazenda Canadá, em Uberlândia/MG. Promovido pelo Grupo ABC Algar (o 14º maior conglomerado brasileiro), o evento, reconhecido como o mais importante do Brasil Central, atraiu, para essa região de tradição pecuária, uma multidão de agricultores e empresários rurais atentos a dois assuntos básicos: as novidades tecnológicas na lavoura de grãos, principalmente soja e milho, e as dificuldades que o setor deverá enfrentar na atual temporada de comercialização.

No aspecto técnico, os participantes — bombardeados durante dois dias por palestras que analisaram do manejo integrado de pragas ao detalhamento do plantio direto no cerrado e na aplicação de defensivos — concordaram que a busca da produtividade deve ser permanente, acompanhada da assimilação crescente do conceito de agribusiness. "Só aqueles que estão produzindo mais de 43 sacas de soja (2.580 quilos) por hectare estão podendo ter lucro e vão dispor de condições de continuar na atividade", sintetizou Marcelo

Prado, diretor-superintendente do setor agroalimentar do Grupo ABC Algar, fortalecendo a opinião dos diversos painelistas. Uma das alternativas para o incremento produtivo, destacou o produtor Aureo Eduardo Freitas, palestrante sobre plantio direto nos Cerrados, seria a integração lavoura x pecuária, garantindo, ao mesmo tempo, ganhos de 20% e 10%, respectivamente, na rentabilidade média das duas atividades. "Toda esta região do Triângulo Mineiro está assentada em pastagens antigas, que precisam ser reformadas. Os produtores daqui poderiam adotar o plantio direto de milho e soja sobre a braquiária, deixando-a reinfestar na entressafra, ganhando com a economia do sistema, na lavoura de grão, e melhorando o índice de produtividade de seus rebanhos", explicou ele, que pratica a integração há cinco anos.

Integração também foi o tema de Ubaldino Dantas Machado, diretor-executivo da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag). Segundo ele, apenas 10% dos produtores nacionais plantam com tecnologia, "em decorrência de anos de incompatibilidades forçadas entre os diversos segmentos da cadeia produtiva.

Ninguém é produtor de grão sozinho, e só a extinção dessa visão errônea, que antagoniza produtor e agroindústria, trará ganhos expressivos ao setor".

Mais ainda: "É por causa desse afastamento que o setor primário não consegue resolver seus problemas internos, como o equacionamento da Taxa Referencial (TR) no crédito agrícola."

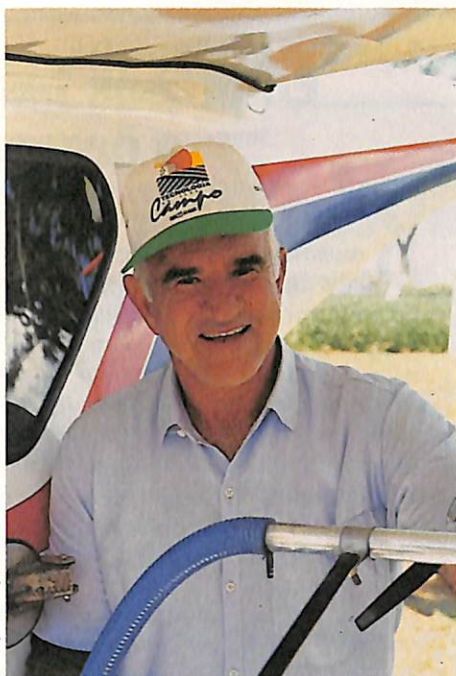
Nuvens no horizonte — Assim como concluíram que o Brasil possui tecnologia disponível para incrementar a produtividade de suas principais lavouras, produtores e painelistas também se convenceram de que os problemas vão se avolumar na venda de mais esta safra recorde (81,5 milhões de toneladas, conforme o Ministério da Agricultura). A certeza veio do pronunciamento do próprio ministro, José Eduardo Andrade Vieira, no encerramento do encontro.

Ao repisar que os débitos passados seriam corrigidos pela TR (ou mecanismo similar) e que o importante para o governo é o Plano Real, Vieira reforçou o receio dos produtores. Pelo sistema de equivalência-produto, somente terão abrigo certo aproximadamente 7 dos 26 milhões de toneladas previstos para a atual

safr de soja. O restante vai disputar preço com as cotações da safra norte-americana, de 70 milhões de toneladas, levando junto uma carga tributária de 13% de ICMS. "Interna e externamente, há forte tendência de queda nos preços", disse Marcos Jank, do Departamento de Economia e Sociologia Rural da Esalq/USP. "O mesmo panorama se vislumbra para o milho, com a produção brasileira de 33 milhões de toneladas", acrescentou o especialista, lembrando que a alternativa para a região Centro-Oeste é diversificar suas culturas, transformando os grãos em suínos, aves e leite.

Evento internacional — Dentro de, no máximo, cinco anos, o encontro Tecnologia do Campo deverá se internacionalizar, contando com participantes dos Estados Unidos e da Europa, anunciou o presidente do Grupo ABC Algar, Luiz Alberto Garcia. A idéia não é nova, pois há quatro anos a empresa promove caravanas técnicas aos Estados Unidos, para aperfeiçoar seu pessoal e depois repassar conhecimentos na região de Uberlândia.

No período de quatro anos, o grupo, com faturamento bruto de US\$ 500 milhões em 94 e atuação em tecnologia da informação, produção agrícola, veículos e serviços, destinará US\$ 60 milhões ao setor agroalimentar. As metas, conforme o diretor-superintendente para o setor, Marcelo Prado, são expandir a atual área plantada de 17 mil hectares para 30 mil hectares, mais que dobrar a produção anual de bovinos para abate (das hoje 12 mil cabeças para 30 mil cabeças) e incrementar a produção de sementes de soja, elevando-a dos atuais 140 mil para 300 mil sacos. "Os acionistas decidiram apostar no aumento de consumo, e temos um bom espaço para crescer", justificou ele, à frente de três empresas: ABC Agri-



Garcia: vamos internacionalizar

cultura e Pecuária (ABC A&P), que responde pela produção física; ABC Indústria e Comércio (ABC Inco), atuando no esmagamento e refino de soja; e ABC Norte, de pecuária e madeiras no Pará. Juntas, elas representam 15% do faturamento do grupo, com uma receita bruta de US\$ 75 milhões no ano passado.

E o crescimento, continuou Prado, deverá ocorrer mesmo no Triângulo Mineiro, onde o grupo já ostenta uma forte liderança. Só a ABC A&P possui um patrimônio avaliado em US\$ 42 milhões e fatura cerca de US\$ 12 milhões ao ano, administrando 18 propriedades, que somam 48 mil hectares. Nelas, são cultivados 15 mil hectares de grãos (10.000 de soja e 5.000 de milho), além de 20 mil hectares de pastagens (a maior parte com

braquiária), onde pastam 15 mil cabeças nelore.

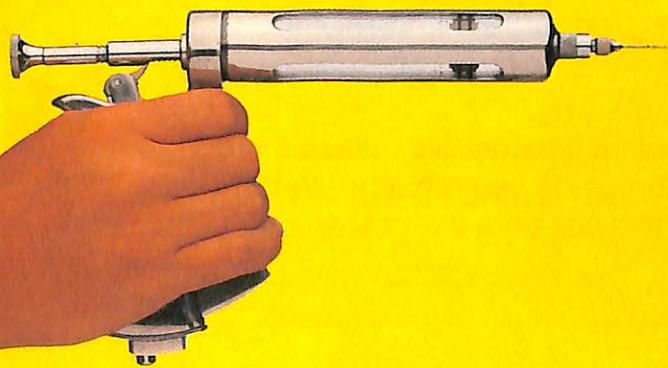
A empresa possui uma frota de 150 tratores/máquinas agrícolas, produz soja, milho, sorgo e arroz, feijão irrigado, ervilha e milho doce. Atua ainda na produção de sementes de soja (6.000 toneladas) e milho híbrido, ocupando um total de 260 funcionários.

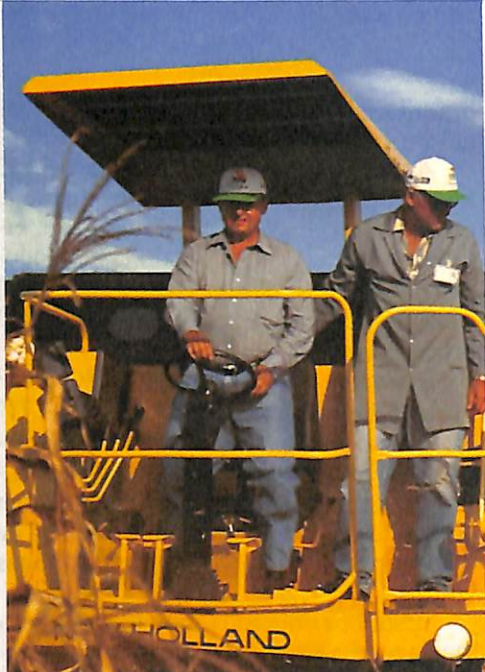
Recorde — Este ano, a ABC A&P está colhendo sua safra recorde, 17% maior que a safra anterior e somando cerca de 70 mil toneladas de grãos, divididas igualmente entre soja e milho. Com isso, estará assegurando sua condição de maior produtor dessas culturas em Minas Gerais.

"Estamos obtendo um rendimento acima da média nacional, com a soja se aproximando de 3.000 quilos por hectare, e o milho, em 7.500 quilos/hectare", destacou o diretor. Para tanto, no ano passado o grupo investiu US\$ 2 milhões, adquirindo máquinas, implementos e capacitando mão-de-obra.

Na mira da ABC há ainda algumas novidades. No segmento vegetal, uma parceria com a Rhodia Agro desenvolve um milho híbrido para o cerrado, ao mesmo tempo em que um parceiro é buscado para o processamento de hortaliças em conserva. Paralelamente, a empresa incrementa sua criação de suínos large white, hoje com 250 matrizes alojadas na Fazenda Canadá. A meta é dobrar a quantidade este ano, para chegar ao final do século com 4.000 fêmeas em produção. No gado de corte, um programa de cruzamento de nelore com o bovino europeu blonde d'aquitaine está em andamento, utilizando transferência de embriões. Já existem 36 cabeças da raça de origem francesa na Fazenda Canadá, nascidas a partir de embriões importados. O destino

Dectomax®. É maaais.





Arany Machy

Andrade Vieira: colheita oficial

dos garrotes meio-sangue será o confinamento, a exemplo do que já é feito com 20% dos produtos nelore. O restante é engordado a campo, em áreas próprias, arrendadas ou em parcerias com outros pecuaristas da região.

Na área industrial, a ABC Inco, com duas unidades de esmagamento de soja em Uberlândia, deverá operar, este ano, no limite de sua capacidade instalada de 440 mil toneladas, colocando no mercado 52 mil toneladas de óleo das marcas ABC e Nara. A indústria também deverá lançar uma margarina, com distribuição no Brasil Central e Nordeste. Finalmente, a ABC Norte, com sede em Portel/PA, está reativando sua produção pecuária. Dona de 127 mil hectares, a empresa, com atuação na exploração madeireira, já teve um rebanho de 30 mil nelores. No ano passado, a criação estava em 5.000 cabeças, e o objetivo é atingir 20.000 cabeças até o ano 2000. 

Empresas testam tecnologia a campo, mesmo

Dezenove empresas de grande porte do agribusiness nacional ou regional participaram do Tecnologia do Campo, ocupando uma área de 120 metros quadrados da Fazenda Canadã. Nesse local, os visitantes, organizados em grupos, puderam conferir diversos experimentos e lançamentos, com destaque para defensivos, sementes e adubos indicados para as condições de Cerrado. As principais novidades foram:

* **Du Pont** — resultados do uso do herbicida Classic no controle das ervas de folhas largas (especialmente fedegoso) na soja;

* **Fertilizantes Mitsui** — uso do adubo Yoorin master 1 no sistema a lanço incorporado, reduzido o custo em 75% em relação ao sistema tradicional após o quarto ano;

* **Ciba Sementes** — divulgação de milho híbridos, destacando a boa implantação da lavoura, com plantio mais denso (cinco plantas por metro linear);

* **Ciba Agro** — detalhes no controle por herbicida do capim-marmelada no milho e lançando o herbicida Promet;

* **Rhodia Agro** — tratamento de sementes de milho com Futur, um produto novo, para aumentar o rendimento;

* **Agrocere** — lançamento de dois milhos e divulgação dos demais híbridos;

* **Sementes Demefertil** — lançamentos diversos, com destaque para o material da Embrapa;

* **Braskalb** — desempenho de milhos, sorgos e girassol no cerrado, com destaque para os sorgos mais resistentes à antracnose;

* **Dinamilho Carol** — lançamento de dois híbridos;

* **Pioneer** — adaptação de cinco híbridos ao cerrado;

* **Agripec Química** — lançamento do herbicida Glifosato 480;

* **DowElanco** — resultado do herbicida Scorpion em soja no Cerrado;

* **Monsanto** — divulgação do plantio direto;

* **Basf Agro** — resultados de herbicidas em soja e milho;

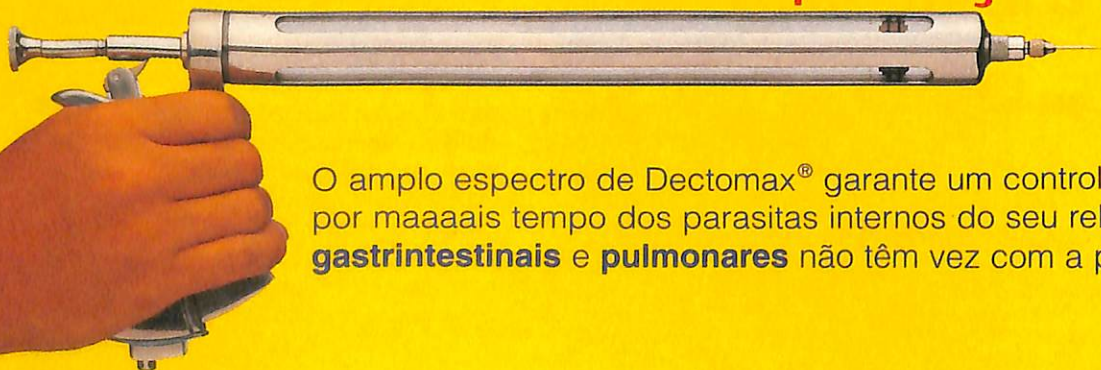
* **Defensa** — uso de herbicida e dessecante Glion em plantio direto;

* **AgrEvo** — resultado de aplicação de defensivos em milho e soja;

* **Cyanamid** — divulgação de seu programa de herbicidas.

Além dessas, ainda estavam presentes outras empresas do Grupo ABC, empresas regionais de insumos, serviços e implementos, e a New Holland, com show de máquinas e equipamentos.

Dectomax®. Maaaaais proteção por dentro.



O amplo espectro de Dectomax® garante um controle maaaaais eficiente e por maaaaais tempo dos parasitas internos do seu rebanho. **Vermes gastrintestinais e pulmonares** não têm vez com a proteção de Dectomax®.

É fácil fazer uma boa silagem

Se o pecuarista atentar para os detalhes-chaves desta técnica, vai ter alimento o ano inteiro para o gado

Silvia Gaia Zanetti

A princípio, a técnica da silagem foi desenvolvida para alimentar os animais durante a época de escassez de alimentos. Os produtores plantavam no verão e armazenavam. Dessa forma, no inverno, por mais rigoroso que fosse, o gado seria bem alimentado, já que a silagem estava toda estocada, em quantidade necessária. Com o passar do tempo e a intensificação da produção, a silagem deixou de ser usada somente na época de escassez, passando a ser a base da alimentação durante todo o ano.

Apesar da diversidade de tipos, o princípio da silagem é o mesmo: baseia-se num processo de fermentação anaeróbica; ou seja, fermentação na ausência de ar, com ação conjunta de algumas bactérias e, principalmente, lactobacilos. São essas bactérias que, ao se fechar o silo, exclu-

Fotos: Silvia Gaia Zanetti

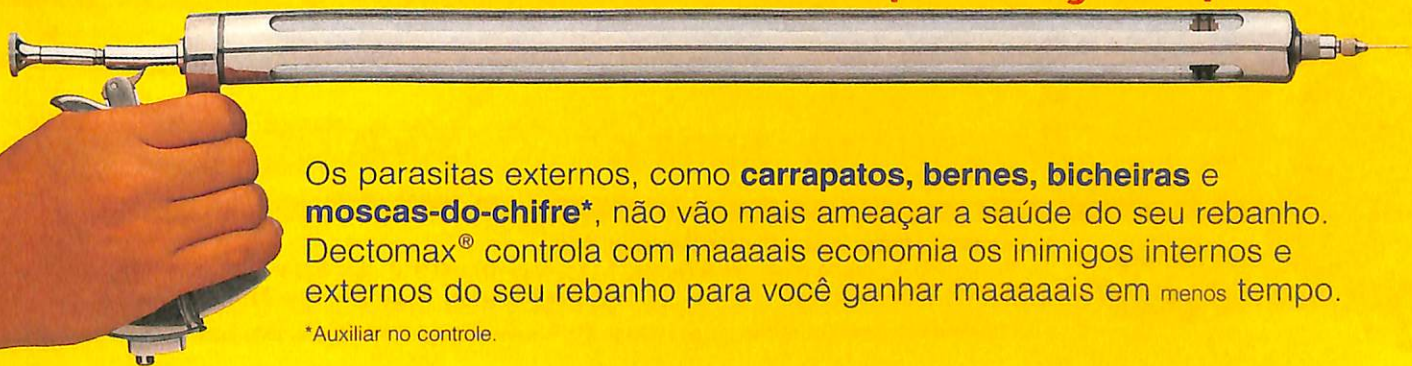


indo todo o ar, vão acidificar a massa vegetal ali armazenada. É importante destacar que, quando o meio é ácido, não há desenvolvimento de fungos ou bactérias nocivas à qualidade da silagem. Dessa forma, tem-se uma conservação ideal do material, através do princípio da fermentação anaeróbica.

As primeiras silagens a serem processadas foram com milho e sorgo. Justamente em função da disponibilidade de maqui-

nário e pelo alto índice de carboidrato e amido dessas plantas, que são o substrato das bactérias acidificadoras. Mas a pesquisa evoluiu e, hoje, novas forrageiras mostraram-se aptas ao processo, como aveia, triticale, papua, sorgo, aveia, alfafa, entre outras. A escolha da forrageira a ser ensilada deve ser feita em função das necessidades de cada rebanho e levar em conta as condições de clima, solo, etc, da região.

Dectomax®. Maaaaaaaais proteção por fora.



Os parasitas externos, como **carrapatos, bernes, bicheiras e moscas-do-chifre***, não vão mais ameaçar a saúde do seu rebanho. Dectomax® controla com maaaaais economia os inimigos internos e externos do seu rebanho para você ganhar maaaaais em menos tempo.

*Auxiliar no controle.

Sendo a base da alimentação do rebanho, a forrageira a ser utilizada na silagem precisa atender aos requisitos básicos, para que o gado leiteiro possa atingir ótimos índices de produção. Esses requisitos seriam as propriedades nutritivas de cada silagem, como, por exemplo, o nível energético-protéico, fibras minerais, etc. Para atender às exigências de cada rebanho e de uma região específica, foram desenvolvidos três tipos de silagem: a tradicional, a pré-secada e a de grãos úmidos.

SILAGEM TRADICIONAL

1) Primeiramente, deve-se fazer análise de solo, a fim de se determinar a correção e a adubação corretas.

2) O clima também determinará um híbrido que se adapte ao solo.

3) Preparo do solo.

4) Semeadura das espécies forrageiras. No nosso caso, será o milho.

5) Faz-se uma ou duas adubações de cobertura, conforme a necessidade do solo ou da cultura implantada.

6) Fazer o controle de ervas daninhas.

7) No momento em que o grão de milho estiver passando do estágio pastoso para o de farináceo é que começa, propriamente, a ensilagem.

8) Com a máquina, cortar e picar a planta inteira.

9) Após picar, colocar no silo.

10) Compactar o material no silo e cobrir com lona plástica.

11) Cobrir essa lona com uma camada de 20 centímetros de terra.

12) Depois, é só esperar mais ou menos 21 dias, para que a silagem possa ser consumida.

O alto nível de nutrientes é o ponto-chave da silagem. Por isto, é preciso tomar alguns cuidados, principalmente com

o teor de matéria seca. No melhor ponto de ensilagem (grãos passando do estágio pastoso para o farináceo), o ideal é que o índice de matéria seca oscile entre 28% e 33%. Tal percentagem determina pouca concentração de água; ou seja: uma boa concentração de carboidrato. Porém, deve-se cuidar para que a planta não apresente alta concentração de água no ponto de ensilar, porque, em contrapartida, cairá o nível de carboidrato. Caso haja problemas com umidade, é preciso extrair a água da planta através da secagem natural. Mas, se isso for impossível, pode-se utilizar como alternativa os aditivos, como o fubá moído, por exemplo. Outro caminho viável seria a retirada parcial da água utilizando sal comum. Com qualquer um desses processos, é possível melhorar o teor de matéria seca, o que dará melhores condições para a ensilagem da planta.

Além da silagem tradicional de milho e sorgo, há a de tritcale, que segue os mesmos passos. Só que, no momento da colheita, o tritcale deve estar com o grão em estágio leitoso.

SILAGEM PRÉ-SECADA

1) Análise do solo é sempre o primeiro passo.

2) Fazer as correções e adubações considerando os resultados da análise de solo.

3) Escolhe-se, então, a forrageira, podendo ser aveia, papuã, tritcale, azevém, alfafa, centeio ou qualquer outra.

4) Cuidar para que o solo fiquem sem ondulações, o mais uniforme possível, para evitar problemas na hora da colheita, já que terra na silagem traz malefícios aos animais.

5) Passar o rolo compactador antes do plantio.



Silagem tradicional: quanto mais grãos, melhor

6) Passar o rolo compactador uma ou duas vezes após o plantio, dependendo da necessidade.

7) O corte da planta é o aspecto principal da silagem pré-secada, e pode ser feito com ceifadeira ou segadeira. Deve ser feito a uma altura mínima de 5-8 centímetros do solo. O principal objetivo de se manter tal altura mínima é evitar o contato do material a ser ensilado com a terra, além de melhorar o rebrote da planta.

8) Feito o corte, utiliza-se um ancinho mexedor, cuja função é a de espalhar o material, evitando que haja agrupamento.

9) Quanto mais remexido for o material, mais rápida será a secagem.

10) Evitar dias de chuva. A chuva se torna um problema, quando vem logo após o corte ou próximo ao ponto de ensilar. A forrageira cortada que for molhada volta a respirar, e isto faz com que haja perda de nutrientes. Outro aspecto negativo é que o excesso de água acaba causando a

Dectomax[®]

Ação maaaaaaaais pro



Laboratórios Pfizer Ltda. / Divisão Agropecuária

Av. Presidente Tancredo de Almeida Neves, 1.111 - CEP 07190-916 - Cx. P. 143

CEP 07111-970 - Guarulhos - SP - Tel.: (011) 964-7444 - Telex: 11-65131 - Fax: (011) 964-7400.

© DECTOMAX é marca registrada da Pfizer Inc. para Doramectin. © Copyright Laboratórios Pfizer Ltda. 1995. Todos os direitos reservados.

fermentação do material a ser ensilado.

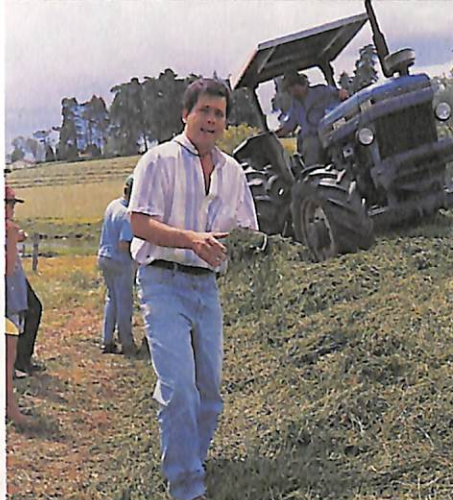
11) O ponto ideal para ensilagem precisa ser observado atentamente, pois é determinado pela percentagem de matéria seca, aproximadamente 40%.

12) O material espalhado deve ser enleirado antes de ser recolhido. Conforme a forrageira escolhida, a planta pode ser cortada quando estiver longa; ou, então, deve ser picada, para evitar problemas de compactação no decorrer do processo. O produtor pode utilizar, para isso, uma máquina especial com picape (boca ou plataforma) na frente, que recolhe o material enleirado, pica-o e joga na carreta.

13) Da carreta, o material é colocado no silo.

14) A partir daí, seguir os passos 10, 11 e 12 descritos na silagem tradicional.

O processo de silagem pré-secada requer a aquisição de maquinaria especial, conforme pode ser observado nos passos de sua confecção. Apesar do investimento com material, só na região do Grupo Batavo, em Carambeí/PR, a silagem pré-



Avaliação: testando o teor de matéria seca

secada já engloba de 15 a 20 mil hectares. As principais forrageiras da região são: azevém e alfafa, além de aveia, triticale, centeio e papuã.

SILAGEM DE GRÃOS ÚMIDOS

O mais importante a se destacar é que esse é um silo feito somente de grãos.

1) Análise do solo, correção e adubação continuam sendo as primeiras providências do processo.

2) Escolhe-se, então, o híbrido ideal.

3) Quando a silagem for feita com milho, a forrageira mais comumente utilizada, a colheita ocorre quando a planta apresenta de 35% a 40% de umidade do grão. Isso corresponde à maturidade fisiológica da planta (mais ou menos um mês antes de colher o grão seco). Nessa circunstância, a planta e a espiga estarão secas, mas o grão continuará um pouco úmido.

4) A colheita é feita com colhedeira normal.

5) Tritura-se o grão.

6) Coloca-se o material no silo.

7) Seguir os passos 10, 11 e 12 da silagem tradicional.

A silagem de grão úmido pode ser feita de milho, triticale, trigo e outros. A escolha depende das condições de uso na alimentação e das peculiaridades da região. 



Quem conhece as vantagens de Dectomax[®] sabe que tempo é dinheiro. Sabe que mais tempo de ação é mais saúde. Com apenas uma aplicação de Dectomax[®],

seu rebanho está protegido por mais tempo.

Comprove a ação maaaaais prolongada de Dectomax[®].

longada.



DECTOMAX[®]



O MAIS, MELHOR.





A Granja

O Brasil exige: fim à aftosa

A eterna vigilância da União Européia sobre a carne brasileira parece que está surtindo efeito positivo.

Desta vez, o cerco sobre os focos da doença é total

*Ana Paula Damas, Simone Silva Jardim
e Juceli Azevedo*

A inimiga nº 1 dos rebanhos de corte e leite, a febre aftosa — no ano passado, só no Estado de São Paulo foram registrados 170 focos da infecção — parece estar com seus dias contados. É que uma rede-piloto de computadores já está controlando a movimentação de animais nas cidades paulistas de

Andradina e Araçatuba, pólos da pecuária de corte, e na região de Sorocaba e Avaré, uma das principais bacias leiteiras do Estado, rastreando possíveis focos da doença para nocauteá-los sem dó e em tempo real.

Mais: esse programa inédito, tocado pela Secretaria da Agricultura e Abaste-

cimento, tem uma meta ambiciosa, que, uma vez alcançada, abre caminho para sua implantação por todo o País.

Até 1997, espera-se arrancar pela raiz esse flagelo de São Paulo. Afinal, o Estado é responsável por nada menos que 83% do total das exportações brasileiras de carne, negócio que engorda o PIB em

cerca de US\$ 500 milhões. Mas há, folgadoamente, potencial para um comércio ainda mais intenso, desde que a febre aftosa seja debelada.

São Paulo recebe um grande fluxo de animais de outros Estados, com mais de 400 leilões por mês. A decisão de investir na informatização do sistema de monitoramento de vacinação da febre aftosa levou em conta a necessidade dos técnicos de campo de ter acesso rápido às informações sobre a evolução da doença, para barrar, rapidamente, seu avanço em outras direções. "Vamos dispor de um banco de dados confiável, rápido, sem burocracia e extremamente democrático, porque todos vão poder acessar os terminais, desde produtores, associações rurais e secretarias. Também estamos adotando um sistema mais rígido de controle das barreiras. Caminhões transportando animais sem certificado de vacinação têm sua entrada impedida", informou Antônio Cabrera, secretário da Agricultura e Abastecimento paulista.

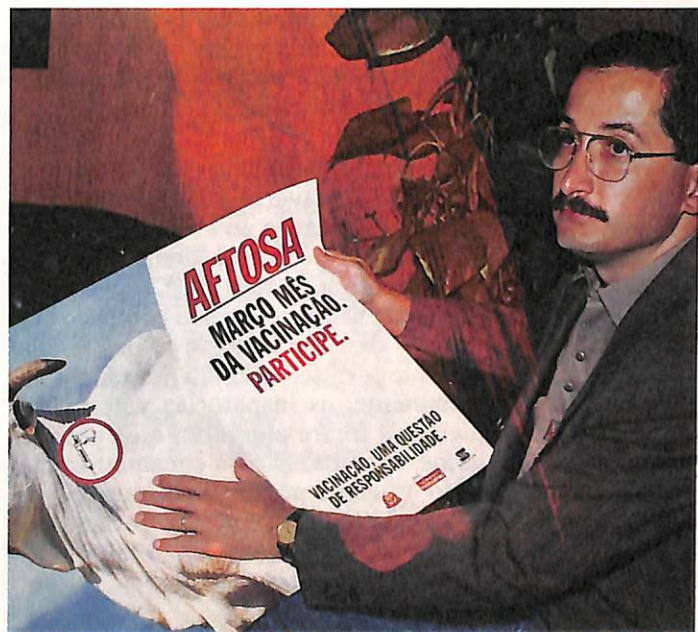
Fazenda a fazenda — Para a execução do projeto-piloto, foram adquiridos sete computadores. Os dois mais potentes foram instalados na sede da Defesa Sanitária Animal e no Centro Panamericano de Febre Aftosa, ambos em Campinas. Um terceiro equipamento foi instalado no Instituto Biológico de São Paulo, enquanto os demais foram enviados para Sorocaba, Avaré, Andradina e Araçatuba.

As antigas fichas manuscritas serão transferidas para os terminais. Uma vez munida dos dados, a rede, através de software especial, conseguirá cruzar as informações e fazer projeções sobre o

deslocamento e a ampliação dos rebanhos paulistas, com mapeamento de áreas infestadas, radiografando fazenda por fazenda. O sistema inclui também os estoques de vacinas e índices de vacinação de cada região. Todo o programa consumiu US\$ 3 milhões, permitindo que cada um dos 627 municípios paulistas tenham pelo menos um computador ligado à rede. Por enquanto, o Estado possui verba para instalar 120 terminais, suficientes para equipar todos os escritórios da Defesa Sanitária Animal. A meta, explica Cabrera, é controlar a doença até o final deste ano, com erradicação em 1997. "Uma vez alcançada, o sistema poderá ser extrapolado para todo o País", destaca o ex-ministro da Agricultura.

Prejuízos — Como acentua Cabrera, o pecuarista de corte, hoje, está muito mais alerta para a questão da aftosa, em razão da exportação e da possível paralisação da indústria de carne. Vale lembrar que, no mercado internacional, os países são divididos entre os que têm ou não aftosa em seus territórios. Há dez anos, o mercado mundial de carne mantinha a seguinte proporção: 60% era área aftosa e 40% não tinha a doença. Hoje, 55% da área de produção do planeta está livre da infecção. Os Estados Unidos, por exemplo, conseguiram erradicar a febre desde 1929. Em 1954, foi a vez do México. Mais recentemente (1992) foi o Uruguai. No Brasil como um todo, essa meta parece estar além do horizonte.

Anualmente, o País deixa de faturar US\$ 300 milhões por causa da aftosa. A não-erradicação da doença em grades zonas produtoras determina que a carne comercializada no exterior, proveniente das áreas aftósicas, tenha seu preço diminuído de 78% a 140%. Trocando em miúdos, isso significa que carne desossada oriunda do bloco aftósico (onde está o Brasil) atinge um patamar médio de US\$ 1.400 a US\$ 1.800 a tonelada, enquanto o produto de zonas livres varia de US\$ 2.700 a US\$ 3.000/t. Já nos cortes traseiros, a carne das zonas infectadas está cotada entre US\$ 2.700 a US\$ 2.900 por tonelada, ao passo que nos países isentos o valor vai de US\$ 6.500 a US\$ 7.000.



Filvito Azevedo

Cabrera: o pecuarista está mais alerta

Semente peletizada também é o chão da CRA

A partir de agora conte com toda a qualidade e facilidade das Sementes Peletizadas CRA.

É mais produção e mais rentabilidade com certeza.

Linha de Sementes Peletizadas CRA:

Alfafa Crioula • Cornichão • Trevo Branco • Trevo Vermelho • Trevo Vesiculoso



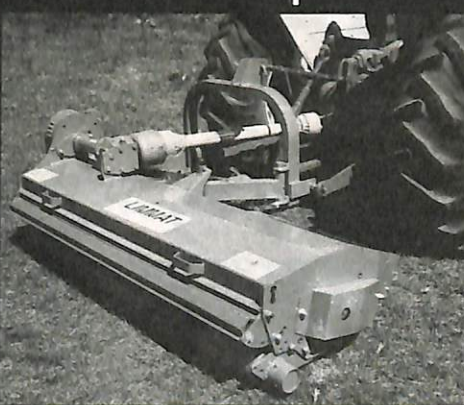
Semente é o nosso chão

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS



Est. da Arrozeira, 90 F: (051) 481 3377
Fax (051) 481 3838 - Cx. Postal 30
gratuita CEP 92990-000 - Eldorado do Sul - RS

Trituradores importados



Ferramentas com aço forjado

- Para roçadas pesadas e trituração galhos de até 10 cm de diam. Larg. de corte de 140 à 250 cm.
- Para tratores de 50 à 70 CV.

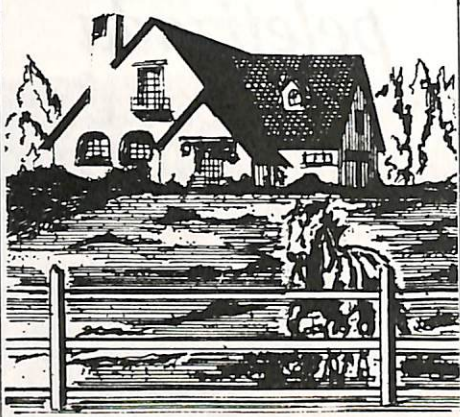
- IMPORTAÇÃO DIRETA ■ PRONTA ENTREGA
- PREÇOS ACESSÍVEIS ■ PEÇAS DE REPOSIÇÃO

LIMMAT

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

Fone/Fax: (054) 231 3634
Cx. P. 95.200-000 - Vacaria-RS
Fone/Fax: (041) 266 6817
Cx. P. 83.323-990 - Pinhais-PR

ARQUITETURA RURAL



PROJETOS - CONSULTORIA E EXECUÇÃO

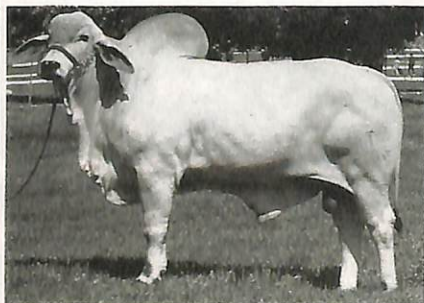
Executamos projetos de Sede e instalações rurais, contemplando as edificações à um tratamento paisagístico que leve em consideração os aspectos naturais existentes, utilizando técnicas construtivas, material e mão obra local.

ARQUITETURA - PAISAGISMO - CAPTAÇÃO E ABASTECIMENTO HÍBRICO - SANEAMENTO E ENERGIAS ALTERNATIVAS

Atendemos solicitações para todo o território nacional

Rua Cel. Neilson Rebouças, 230, BLI, 402
Jacarepagua - Rio de Janeiro - RJ - CEP 22763-152
Fones: (021) 984 7067 e 445 0249

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 1711 - PABX e FAX: 62 1499

Não bastasse a perda de receita, o Brasil ainda tem prejuízo na saúde de seus rebanhos. No gado leiteiro e de corte, a perda de produtividade é de 40%, com a expectativa de vida caindo drasticamente.

Queda brutal — Em São Paulo, foram registrados 220 focos em 92, caindo para 195 em 93 e 170 no ano passado. De janeiro a fevereiro deste ano, a incidência foi de apenas quatro casos. Motivo desta vitória: maior cobertura vacinal, se aproximando de 95% do rebanho de 12 milhões de cabeças. O problema é que 8% deste total (ou 960 mil reses) ainda deixam de receber a "picada milagrosa", anualmente. Para reverter a situação, a secretaria paulista lançou, este ano, duas novidades: 40% das doses aplicadas serão de coadjuvante oleoso, obrigatoriamente; além disso, espera-se vacinar, de agora até novembro, 700 mil bezerros de todas as idades. O estoque de vacinas do Estado tem capacidade para atender toda a demanda, e cada dose custará em torno de R\$ 0,43.

"O grande problema de São Paulo é integrar um circuito pecuário formado por Estados do Centro-Oeste, além de Tocantins e Minas Gerais, onde ainda não se controla a doença; não adianta querer resolver somente a situação de São Paulo, sem integrar as ações em toda a área. Precisamos de medidas em conjunto, como o Sul do país vem fazendo", salienta Cabrera.

Por outro lado, O Fundo de Desenvolvimento de Pecuária de São Paulo (Fundep), entidade privada que reúne produtores de carne e de leite, já tem obtido sucesso em sua intervenção contra a moléstia. Tanto seu diretor-executivo, João Gilberto Bento, como o presidente do Sindicato Nacional dos Pecuáristas de Gado de Corte (Sindipec) — ao qual o fundo é ligado —, Antônio de Oliveira, concordam que a municipalização das campanhas alcançaria resultados mais rápidos e satisfatórios, devido ao apoio de prefeituras, sindicatos rurais e clubes de serviço. Na região de Barreto, ilustra Bento, foram treinados, no ano passado, 150 vacinadores e laçadores de animais, conseguindo ainda a doação de 1.000 doses de vacina. "Conseguimos atingir 100% de vacinação na região, provando que, mesmo com pouco dinheiro, mas com imaginação e bom-senso é possível contornar qualquer problema", disse Oliveira.

RS: 15 meses sem focos — Depois da ocorrência de 13 focos em 1993, no norte do Estado e na região metropolitana de Porto Alegre, o Rio Grande do Sul está completando 15 meses sem nenhum re-



Bovino doente: marcas na língua

gistro de febre aftosa. E isso porque, até o fim de março, praticamente todo o rebanho bovino gaúcho, de 12 milhões de cabeças (com exceção de aproximadamente um milhão de bezerros), já foi vacinado contra a doença, num claro exemplo da conscientização da maioria dos pecuaristas estaduais. O retrocesso da doença é expressivo: em 1990, foram 158 focos, e, agora, nenhum.

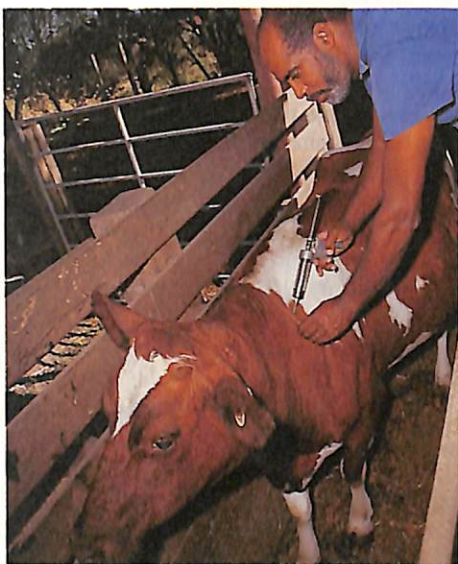
Carlos Libercknecht, chefe do serviço de combate à febre da Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul, esclareceu que, além da prevenção com as campanhas de vacinação, também a vigilância nas fronteiras e divisas interestaduais está mais rigorosa. Os focos detectados nos últimos dois anos, disse ele, tiveram origem em outros Estados ou países, surtindo efeitos dentro do território gaúcho. "O que ocorre é que muitos animais destinados ao abate acabaram ficando para a cria", explicou. Em fevereiro, por exemplo, a secretaria recebeu denúncias de que haveria a permanência de animais destinados ao abate no Litoral e no Planalto. Até aí, nada demais, não fossem reses importadas do Uruguai, país que ainda não recebeu seu cobiçado certificado de zona livre de aftosa, e cujo controle por vacinação foi relaxado. Imediatamente, as inspetorias veterinárias regionais foram alertadas, e os proprietários, notificados para encaminharem o gado uruguaio para o abatedouro.

Para solucionar o problema dentro do Mercosul, foi lançado, em 1989, o Projeto Bacia do Prata, congregando técnicos de todos os países. As principais medidas são baratear a vacina e monitorar a moléstia. O coordenador do projeto em

Porto Alegre, Luiz Pitta Pinheiro, destacou que a meta da Organização Panamericana de Saúde e do Centro Panamericano de Febre Aftosa — órgão gestor do projeto — é declarar a região livre da doença em 1996.

A data é vista com reticências pelos produtores, como adverte o presidente do Sindicato das Indústrias de Carnes e Derivados do Rio Grande do Sul (Sicardergs), Ary Lange, para quem o mal ainda não está totalmente controlado. “Precisamos passar dois anos sem nenhum foco e com vacinação, e outros dois anos sem foco e sem a necessidade de vacinar”, pregou Lange, estimando que o status de zona livre só deverá ocorrer em meados de 97. O dirigente reclamou ainda da falta de uma política nacional, o que afeta as exportações brasileiras de carne. É o que está ocorrendo, neste momento, com São Paulo e Paraná, cujas vendas para a Comunidade Européia (CE) foram suspensas até 1º de julho, devido à presença de focos. A suspensão favorece outros Estados exportadores (Espírito Santo, Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), que ocuparão o espaço paulista e mineiro, “mas as perdas para o conjunto são inestimáveis”.

Diminui a Hilton — Por causa dessa situação, os 28% da cota Hilton (cortes diferenciados de primeira, para hotéis e restaurantes) que cabiam a São Paulo e Minas Gerais serão redistribuídos entre os demais Estados aptos para a exportação. “O problema maior é a imagem negativa do Brasil, como um todo, junto à CE”, acrescenta Lange. E, em função disso, a cota brasileira de cortes Hilton será de 5.000 toneladas este ano, ante as 8.300



Vacinação: aqui, na tábua do pescoço

toneladas do ano passado.

A opinião de Lange é compartilhada por Valmor Coradine, presidente da Cicade Indústria e Comércio de Carnes S.A., de Bagé. Para ele, — cujo frigorífico faturou US\$ 85 milhões em 1994, dos quais US\$ 4 milhões através de 620 toneladas de carne Hilton para a Europa —, embora a situação gaúcha seja “confortável”, faltam campanhas de vacinação em massa e de esclarecimento aos pequenos pecuaristas, tarefas que deveriam ficar a cargo das associações de criadores. “Bagé, por exemplo, está há mais de 15 anos sem nenhum registro da doença, mas, para o importador estrangeiro, é difícil visualizar o Brasil por regiões distintas”, salienta Coradine. Com isso, o comprador generaliza, achando que as zonas infectadas estão em todo o País. “A consequência é a dificuldade em

exportar e a proibição de entrarmos em mercados como o Japão e Estados Unidos”, sintetiza.

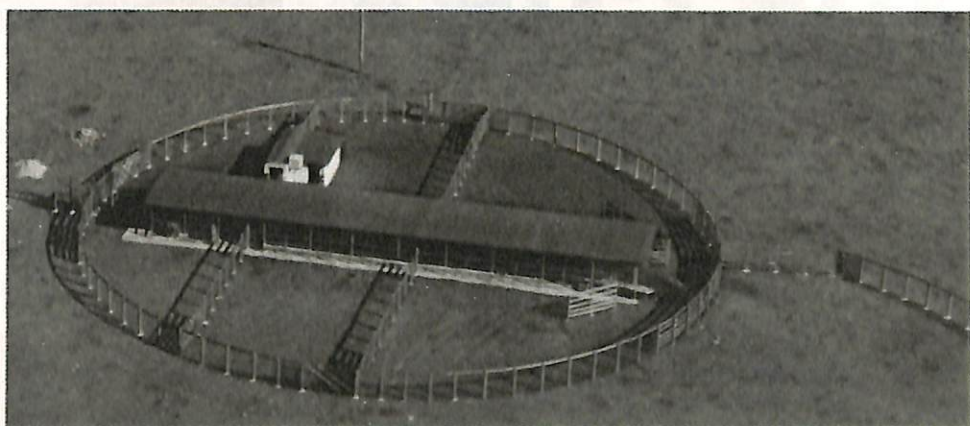
O drama mineiro — O Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA) — órgão do governo do Estado de Minas Gerais encarregado da defesa sanitária animal — registrou em 94, 190 focos de febre aftosa nas regiões de pecuária de corte: Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba e vales do Rio Doce, Mucuri e Jequitinhonha. Nestes locais, áreas de produção de carne para exportação, existem aproximadamente 15 milhões de bovinos. Contrariam a febre aftosa em torno de 5 mil animais. O índice de infestação foi considerado baixo em relação à população bovina pelo diretor geral do IMA, Antônio Cândido Borges. Para ele, não há justificativa para que a União Européia tenha suspenso o Estado do comércio internacional de carnes, por um período de seis meses, prazo que vigora até maio deste ano.

Ele afirma que os índices de vacinação têm crescido a cada ano, passando de 68% de cobertura em maio de 1992 para 95% em maio do ano passado. Além disso, Borges acrescentou que os frigoríficos credenciados a exportar são fiscalizados rigorosamente pelo Instituto. “Os animais que vão ser abatidos para exportação são oriundos de propriedades que realizem excelente controle sanitário.”

Suspensão política — Para ele, a exclusão de Minas e São Paulo pode ter motivos políticos. “É provável que alguns países que passam agora a integrar a União Européia tenham a concorrência dos produtos brasileiros e queiram assegurar seu espaço naqueles mercados”,

A INDUTRON CONSTRÓI O SEU CURRAL EM QUALQUER FORMATO E TAMANHO

FABRICAMOS: BANHEIROS DE ASPERSÃO
BALANÇAS - TRONCOS - BRETES
COM OU SEM COBERTURA



Construído totalmente em madeira de-lei tratada ou em cordãoço

INDUTRON

Rua Sergipe, 240 - Carazinho - RS

Fone (054) 331-2333 - Fax (054) 331-2267 - CEP 99500-000

MONTAMOS
NO BRASIL, URUGUAI, PARAGUAI
E ARGENTINA.

justificou. O dirigente admitiu, no entanto, que há dificuldades para manter o controle sanitário em função da grande extensão do Estado, e pelo fato de Minas ser um corredor de passagem de animais, recebendo grande fluxo de gado do Norte, Nordeste e Centro-Oeste do país. O órgão mantém 19 barreiras fixas nas fronteiras do Estado que realizam controle do trânsito de animais, e deve ampliar para 36 o número de postos fixos de fiscalização.

“O grande problema é que temos áreas enormes de fronteiras secas com estes Estados e não há condições de controlar todas as passagens”, afirma. O diretor lembra que Minas Gerais tem 307 mil criadores e 600 mil propriedades, com um rebanho bovino de aproximadamente 20 milhões de cabeças, “o maior do país”. O Instituto estima que anualmente sejam comercializados em leilões 1,5 milhão de cabeças de gado por ano. São 500 leilões mensais, totalizando 6 mil remates por ano. Borges garante que os técnicos do IMA fiscalizam a recepção dos animais em todos os leilões que acontecem em Minas. Além disto, através de convênio com as firmas que promovem os remates, a partir deste ano tornou-se

obrigatório um veterinário nos leilões para avaliação dos animais comercializados.

Problema no leite — É nas principais bacias leiteiras do Estado que se concentram as deficiências mais graves no controle da febre aftosa, segundo o diretor do IMA. Nestas regiões se concentra grande número de propriedades, o que dificulta a fiscalização. Para a próxima campanha de vacinação, em maio, o Instituto prevê uma atuação diferenciada. Para garantir que os cerca de 8 milhões de bovinos existentes nestas áreas sejam imunizados contra a doença, o IMA está fazendo parcerias com as entidades de classe e prefeituras, que vão colaborar na fiscalização.

Fundepec chega ao Triângulo — Entidades de classe e empresários do setor de pecuária bovina do Triângulo Mineiro (MG) estão criando uma instituição que irá cuidar do controle e erradicação da febre aftosa na região. Um dos organizadores do programa, o empresário Dirceu Borges, diretor-presidente da Nova Índia Genética de Uberaba, informa que entidade vai atuar nos moldes e em conjunto com o Fundo de Desenvolvimento da Pecuária do Estado de São Paulo.

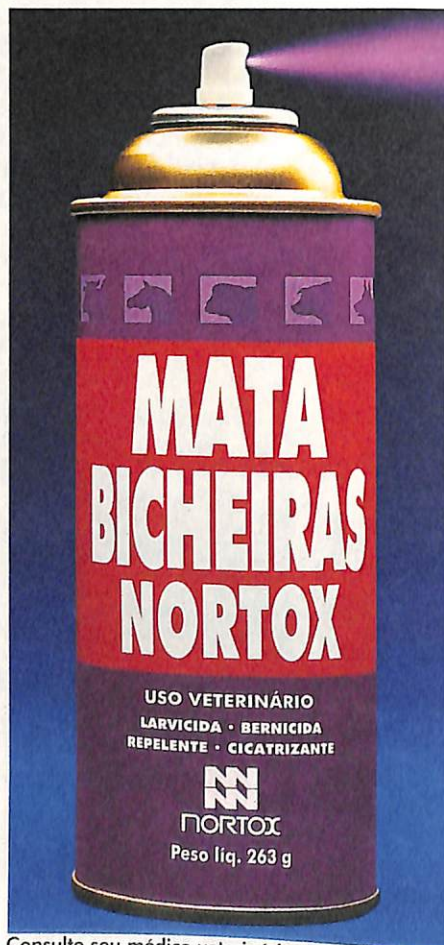
A ação conjunta do Fundepec em São Paulo e no Triângulo visa a formação de uma zona livre da febre aftosa. “Dessa forma, a carne produzida nesta área deixará de ter seu preço depreciado no mercado internacional. Os países livres da febre exportam carne ao preço de US\$ 800,00 a carcaça, enquanto que o Brasil só consegue US\$ 300 pelo produto”, lembra o empresário. Além do aumento do preço, acrescenta, “a erradicação proporcionará a ampliação do mercado, inclusive para o material genético - sêmen, embriões e reprodutores produzidos no Brasil”.

Borges disse que, inicialmente, o Fundepec/Triângulo está realizando um levantamento do perfil da região, identificando as principais deficiências no controle da moléstia. Ao mesmo tempo, está buscando a conscientização dos pecuaristas. Para ele, a implantação de um programa eficiente de controle da febre aftosa abrangendo o Triângulo Mineiro e São Paulo iria influenciar positivamente o resto do País. “Se acabarmos com a febre aftosa nesta área, poderemos erradicar a doença em todo Brasil”, finalizou.

CHEGOU O JATO QUE CURA.

Mata-Bicheiras Nortox é a eficiente combinação de Cipermetrina um piretróide de alta eficiência com Diclorvos (DDVP) um inseticida fosforado com grande poder de choque. Não é apenas mais um mata-bicheiras. Mata-Bicheiras Nortox é o maior poder de persistência em produtos do gênero. Por isso é incomparável para todo tipo de lesões, seja por castração, descorna, tosquia ou mesmo por ação indireta. Experimente e comprove.


NORTOX



Consulte seu médico veterinário

VENDAS:

SÃO PAULO

Konishi (011) 831-7133
Hortec (011) 832-3167
Agropec (0196) 57-1332
Casa do Boi (016) 636-1646
Jabur (016) 634-4029

MINAS GERAIS

Agrozema (034) 662-1722
Casa do Fazendeiro
(034) 212-2555

GOIÁS/DF

Comigo (062) 621-2233
Solo & Agua (061) 233-2362
Pró Fazenda (062) 431-5500

ESPÍRITO SANTO

Casa do Adubo (027) 226-4144

ALAGOAS

Comagro (082) 221-9040

RIO GRANDE DO SUL

Osmar Machado (051) 340-2622
Jabur (054) 313-3488

MATO GROSSO

Jabur (065) 684-2188

MATO GROSSO DO SUL

Guerra (067) 422-1971
RuralCenter (067) 422-1700

PARANÁ

Casa do Criador (043) 422-4453
Orpagro (043) 422-2963
Corol (043) 255-2144
R. Pedalino (043) 321-2236
Jabur (043) 329-0202
Cavalhieri (043) 472-2469
Pan Agropecuária (045) 277-1408
Buschle & Lepper (041) 322-5150

SANTA CATARINA

Buschle & Lepper (0473) 34-1088



Renascer do cacau na Bahia

A partir do segundo semestre, o Centro de Pesquisas do Cacau (Cepec) começa a distribuir, gratuitamente, sementes do cultivar theobahia aos produtores. O cultivar é resistente ao fungo da vassoura-de-bruxa — que já infectou cerca de 70% dos 700 mil hectares ocupados com a fruta na Bahia —, além de render 140 arrobas por hectare, ante a média regional de 30 arrobas/hectare. Conforme Wilson Reis Monteiro e José Luiz Filho, geneticistas do Cepec, o theobahia é resultante do cruzamento entre dois clones que vêm sendo selecionados há cinco anos. A intenção original dos técnicos era desenvolver um cultivar resistente à

podridão parda, outro tipo de fungo que ataca o cacau, mas, em 1991, foi constatado que as plantas de theobahia não eram atacadas pela vassoura-de-bruxa. A meta do Cepec é distribuir, inicialmente, de 5.000 a 10.000 sementes por produtor, chegando a um total de 5 milhões de sementes no próximo ano. Para receber o produto, os cacauicultores devem estar cadastrados na Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Ceplac), onde podem ser obtidas informações adicionais. O telefone é (073) 214-3200, e o endereço é Km 22, rodovia Ilhéus-Itabuna, CEP 45600-000, Itabuna/BA.

Figo e caqui em Santa Catarina

Figos brancos, amarelos e arroxeados, pesando, em média, de 55 a 65 gramas, e com teor de sólidos de 18 graus Brix, quando maduros. Essas são as características dos cultivares de figo que a estação experimental da Epagri de Videira/SC está selecionando e recomendando para o território catarinense. A coleção de cultivares inclui figueiras adaptadas para o oeste e extremo oeste do Estado, Vale do Itajaí, baixo Vale do Rio do Peixe, áreas em que o frio e as geadas tardias não são tão frequentes e não chegam a afetar os pomares. Os técnicos da Epagri lembram ainda que cultivares como SF 91-7-13 e SF 88-8-1 pro-



duzem frutos tanto para o consumo in natura como para a industrialização. Para mais detalhes, basta telefonar para a Epagri em Videira, através do número (0495) 33-0054. Nesse local, também podem ser obtidas informações sobre o cultivo do caquizeiro, considerado uma boa opção por usar poucos defensivos e produzir em períodos com pouca concorrência de outras frutas. O pesquisador Cangussú Silveira Matos lembra, por fim, que o caquizeiro possibilita notáveis taxas de retorno e que está em franca expansão na região de Videira, somando mais de 100 hectares comerciais.

Cogumelos em SP

A Associação dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo (AEASP) promove, este mês, dois cursos para interessados em horticultura: no dia 7, cultivo de cogumelos (fungicultura); e produção de hortaliças em estufa (plasticultura), no dia 29 de abril. Os cursos serão na sede da entidade, na Rua 24 de Maio, 104, 14º andar. Inscrições e outras informações através do telefone (011) 221-6322.

Banana multiplicada

A micropropagação in vitro chegou definitivamente à bananeira, pois pesquisadores do Centro de Energia Nuclear na Agricultura (Cena) da USP acabaram de desenvolver uma técnica que rende, de uma única muda, 400 plantas em apenas seis meses, em campo. Pela reprodução tradicional, seriam geradas somente 30 mudas no mesmo período. A micropropagação permite ainda a geração de mudas saudáveis, livres de doenças genéticas, vírus e fungos, além de apresentarem elevada produção. As pesquisas começaram depois que agricultores da região do Vale do Ribeira (no sul de São Paulo, e responsável por 60% da produção nacional) reclamaram dos frutos de qualidade inferior originados de mudas micropropagadas por laboratórios particulares. Em alguns deles, as mudas permanecem se reproduzindo por até 13 meses, num período considerado muito longo, que compromete a característica da planta por provocar variações genéticas. “A produção a partir destas mudas é elevada, mas resulta em cachos pequenos e deformados”, comentou o biólogo Fernando Berlink Vaz, do Cena. O pesquisador informou também que já estão no campo 43 mil mudas multiplicadas pelo centro, e que novas mudas poderão ser solicitadas por contrato. Detalhes pelo telefone (0194) 33-5122.



Campanha pela eficiência

Mais de 100 integrantes da equipe de vendas da Lagoa da Serra Inseminação Artificial (Grupo Bamerindus) estiveram reunidos, há pouco tempo, em Ribeirão Preto/SP, durante a conven-

ção anual da empresa. No encontro, foi lançada a campanha "Eficiência e Prosperidade 95", cuja meta será reforçar a presença da Lagoa da Serra no mercado brasileiro de material genético.

Graneleiro é destaque na ExpoChacra

Mantendo a tradição, a Boelter Agro Industrial Ltda., de Gravataí/RS, participou, no mês passado, pelo quinto ano consecutivo, da ExpoChacra 95, em Pergamino/Argentina. Na mostra, considerada a maior do continente com maquinário em movimento, a Boelter expôs — através da Agroar, seu importador e distribuidor para a região de Santa Fé — os graneleiros de transporte modelos GT 10000 e GT 15000, ambos com grande capacidade para lavours de arroz, milho e soja. O GT 15000 foi desenvolvido com características exigidas pelo mercado argentino, como abertura/fechamento do cano de descarga e registro hidráulico conectado ao comando de controle remoto do trator.

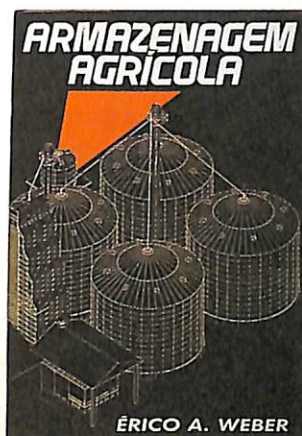


Maçã em máquinas locadas

Pelo terceiro ano consecutivo, empilhadeiras da Movicarga Sul, de Porto Alegre, estão movimentando a safra de maçã das maiores empresas produtoras de Fraiburgo/SC. Os equipamentos, com capacidade para transportar e beneficiar até 2,5 toneladas de maçã por hora, foram locados e estão atuando na Agrícola Fraiburgo, Portobello e Renar Maças, que, junto com outras indústrias, deverão obter uma safra com mais de 400 mil toneladas do produto, boa parte para exportação. Os equipamentos da Movicarga Sul são dotados de torre de elevação, triplex e oxicatizador, operando na movimentação das embalagens (caixas e bins) de maçã. No acerto entre as empresas, também foram incluídas a manutenção e assistência técnica das empilhadeiras.

M. Cassab de casa nova

AM. Cassab Comércio e Indústria Ltda., que atua na área de fertilizantes, abriu sua unidade de Socorro, na capital paulista, destinando as antigas instalações do bairro Santo Amaro para o depósito de seus produtos. A nova fábrica possui 19 mil metros quadrados de terreno, abrangendo escritório, fábricas, laboratório e armazéns, e consumiu US\$ 8 milhões de investimentos.



Este é o livro do armazém

Máquinas de pré-limpeza, secadores, conservação de grãos, projetos e transportadores são alguns dos assuntos do livro "Armazenagem agrícola", do engenheiro mecânico Érico A. Weber, lançado recentemente pela Kepler Weber, de Panambi/RS, em função das comemorações de seus 70 anos. A ideia da obra, explica o gerente de marketing, Rogério Beznos, é esclarecer as técnicas de beneficiamento e armazenagem de grãos, constituindo-se numa verdadeira fonte de consultas para as pessoas ligadas à atividade. Informações pelo telefone (051) 341-1044.

Parceria da informação

Maior cooperação no Cone Sul

Estão abertas, até o dia 28 de abril, as inscrições para o concurso anual do Programa de Cooperação Científico-Acadêmica entre Argentina, Brasil e Chile, patrocinado por agências de fomento dos três países. O valor máximo para projetos binacionais é de US\$ 10 mil, e o dobro para projetos trinacionais. É uma boa oportunidade para pesquisadores da área agrônômica e veterinária do Brasil obterem o apoio financeiro. O solicitante deverá ser, obrigatoriamente, pesquisador vinculado a instituição de ensino superior, instituto ou centro de pesquisa sem fins lucrativos e possuir grau de doutor ou equivalente. Informações adicionais na Vitae, na Rua Oscar Freire, 379, 5º andar, São Paulo/SP, ou pelo fone (011) 851-5299, fax (011) 883-6361.

Programas que têm qualidade

Programas de qualidade para evitar desperdícios e aumentar a rentabilidade começam a ser adotados também pelo setor cooperativista. Um exemplo é a Cooperativa Agroindustrial Alegrete Ltda. (CAAL), de Alegrete/RS, que acaba de contratar a ABS Serviços Ltda., de São Paulo, por um período de 33 semanas, visando otimizar custos e qualificar a mão-de-obra. Segundo as duas empresas, o retorno financeiro prometido, no período de um ano, é de R\$ 4,5, para cada real investido.

uinocultura Dinâmica é o nome da coleção de fascículos lançados em conjunto pela Rhodia-Mérieux e Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves (CNPISA) da Embrapa, em Concórdia/SC. As publicações analisam alimenta-

ção, cruzamentos, doenças e outros aspectos do manejo de suínos. Interessados podem obtê-las gratuitamente no CNPISA, que fica na BR-153, Km 110, caixa postal 21, CEP 89700-000, Concórdia/SC.

Tecnologia na agropecuária

Empresas como a Ipiranga Serrana Fertilizantes, Irgovel (beneficiamento de arroz), Cicade (carne), sindicatos rurais de Bagé e Dom Pedrito, universidades federais do Rio Grande do Sul e Santa Maria, além do Sebrae, assinaram acordo com a Fundação Universidade-Empresa de Tecnologia e Ciências (Fundatec), de Porto Alegre, para o desenvolvimento de pesquisas tecnoló-



gicas no setor agropecuário. Os estudos visam gerar novas técnicas para a nutrição, genética e manejo dos rebanhos da região, assim como novos métodos de gerenciamento, aproveitamento e geração de renda decorrente da pecuária. Um dos processos que já está em andamento analisa formas de amaciamento da carne bovina, o que deverá trazer benefícios imediatos para o setor exportador.



Quimigação bem explicada

Cresce a passos largos, no Brasil, o uso da quimigação, aplicação de produtos químicos via água de irrigação. Por isso, pesquisadores da Universidade Federal de Viçosa/MG (UFV), em conjunto com especialistas da Embrapa, Epamig e Ministério da Agricultura, acabam de lançar o livro "Qui-

mi-gação: Aplicação de Produtos Químicos e Biológicos Via Irrigação". A obra destina-se a profissionais da área, professores e estudantes, além de agricultores, buscando um enfoque técnico-científico e didático. Interessados podem telefonar para a UFV solicitando exemplares. O telefone é (031) 899-2243.

Curtas

A DIVISÃO de Máquinas Agrícolas e Industriais da Iochpe-Maxion, de Canoas/RS, conquistou, em janeiro, o certificado de qualidade ISO 9001, transformando-se na primeira indústria brasileira do setor a adequar-se a essa norma.

INTERESSADOS em inscrever trabalhos para o 25º Congresso Brasileiro de Ciência do Solo, em Viçosa/MG, em julho, devem se apressar, pois o prazo de envio de material encerra em 30 de abril. Informações pelo fone (031) 899-2630. Viçosa também sediará, de 10 a 14 de julho, o 24º Congresso Brasileiro de Engenharia Agrícola. Neste caso, o telefax é (031) 899-2735.

O MERCOSUL será tema da 18ª Expoleite, em Esteio/RS, de 17 a 21 de maio. As inscrições estão abertas na Associação dos Criadores de Gado Holandes do RS. Detalhes através do fone (051) 336-2533.

Anote aí

ABRIL é mês de cursos de controle de qualidade em abatedouros, produção de frangos de corte e de ração, no Centro de Pesquisa e Treinamento da Supre Mais, em Mogi-Mirim/SP. Detalhes pelo fone (0192) 62-2552.

NOVE cursos, cinco palestras, dois encontros e um seminário estão programados para abril pela Coordenadoria de Pesquisa Agropecuária de São Paulo. Os assuntos vão de higiene em bovinos leiteiros a pesca e olericultura. Informações: (011) 584-0433, fax 275-0081.

Ovinos a mil em SP

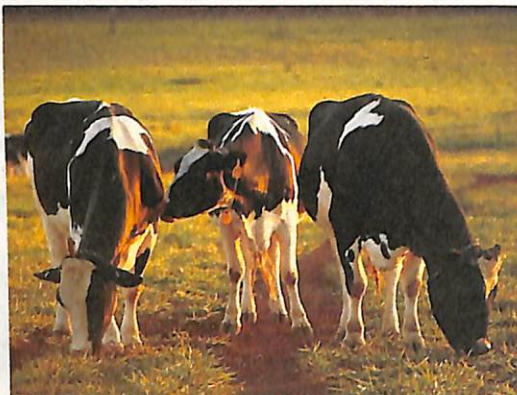
As pesquisas com ovinos em São Paulo demonstram que a ovinocultura está em alta no Estado. Recentemente, o professor Edson Ramos de Siqueira, da Faculdade de Veterinária e Zootecnia da Unesp de Botucatu, concluiu estudo avaliando o comportamento de ovelhas corriedale em condições de pastagem. Por 11 meses, 30 observadores revezaram-se dia e noite no campo, registrando detalhes comportamentais das ovelhas. Resultados: os animais preferem alimentar-se das 7h às 11h, das 15h às 19h e das 23h às 3h da madrugada. Dessa forma, explicou o professor, criadores que prendem os animais à noite, para soltá-los no pasto pela manhã, estão impedindo o rebanho de comer no período noturno. Ao mesmo tempo, o Instituto de Zootecnia (IZ) de Nova Odessa está lançando um software, a fim de que os criadores acompanhem o rebanho pelo computador. Para mais informações, o telefone de Siqueira na Unesp é (0149) 21-3883, e o do IZ, (0194) 66-1410, com Eduardo Antonio da Cunha.

Mais holandeses uruguaio

A aquecida importação de vacas holandesas do Uruguai fez com que, em 1994, aumentassem em 17% os registros na associação da raça no Rio Grande do Sul. Foram registrados 11.781 animais no ano passado, contra 10.037 em 1993. O estabelecimento campeão na importação e registro foi a Granja Retiro, de Pelotas/RS, com 3.795 das 4.994 vacas importadas inscritas no livro de controle da associação. O superintendente-técnico, José Luiz Rigon, acredita que a compra externa aumentou porque faltam ventres no Estado, "num claro quadro de demanda maior que oferta".

Resistir à cigarrinha

Com as chuvas, aumenta o ataque da cigarrinha-das-pastagens nos poteiros. Para contra-atacá-la, Roberto Teixeira Alves e Maria Alice Oliveira, do Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados (CPAC) da Embrapa, em Planaltina/DF, recomendam o uso de gramíneas resistentes ao inseto, com 30% da área de pastoreio cultivada com andropogon, jaraguá e marandu (também chamado braquiário). Ensinam ainda que devem ser deixadas faixas de vegetação nativa entre os diferentes piquetes, servindo de abrigo para passarinhos, codornas e perdizes. Os dois técnicos também indicam um manejo de pastoreio adequado à altura da planta e à capacidade de suporte de cada tipo de pastagem, como forma de reduzir os danos causados pela praga. Para conhecer o assunto em profundidade, basta ligar para Alves, pelo fone (061) 389-1171, ramais 173/248, ou pelo fax (061) 389-2953.



Pouco leite? Elimine o touro

Na atividade leiteira, não adianta apenas descartar do plantel as vacas de lactação curta. É preciso também eliminar touros cuja diferença de progênie (DP) seja negativa em relação ao restante do rebanho. Conforme Fernando Madalena, da Escola de Veterinária da Universidade Federal de Minas Gerais, a novilha que não dá leite representa um custo de 600 litros ao ano, enquanto a vaca vendida para o fornecimento de carne, pouco após o parto, gera 314 litros de prejuízo. "Por esta razão, só a eliminação da fêmea não é fundamental, porque a vaca tem uma contribuição mínima ao ganho genético, onde o que interessa, de fato, é a seleção de reprodutores", diz ele. Assim, o pesquisador lista as principais providências para evitar a perda de ganhos:

* controlar a produção de todas as vacas, mesmo das que parem de produzir;

* anotar, em campo específico nas fichas de controle, a causa de encerramento da lactação;

* adotar processamento de dados que detecte lactação curta na avaliação genética dos reprodutores.

Para mais detalhes sobre a avaliação proposta por Madalena, procurá-lo através do fax (031) 441-9918.

Movimentação na Fealq

Muito movimento, este mês, no Departamento de Zootecnia da Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (Fealq), em Piracicaba/SP: dia 8, curso de miniaturização de plantas (bonsai); de 10 e 11, curso de confinamento de bovinos de corte; de 10 a 12, produção e engenharia aplicada à aquicultura; e de 12 a 14, curso de formulação de rações para bovinos de corte em microcomputadores. Além disso, a Fealq também está promovendo, ao longo de todo o ano, dois cursos de ensino à distância: entomologia aplicada à agricultura e alimentação de bovinos. Informações sobre todos os cursos, através do telefone (0194) 29-4339. Nesse número, os interessados em julgamento de bovinos e no manejo do capim-elefante podem ainda solicitar vídeos produzidos pela fundação sobre esses assuntos.

Árabes ao leite

A Associação Brasileira dos Criadores de Cavalo Árabe (ABCCA) confirmou a realização da 8ª Exposição Sul-Brasileira do Cavalo Árabe no Rio Grande do Sul, de 18 a 21 de maio, em evento paralelo à 18ª Expoleite, no Parque Assis Brasil, em Esteio. A mostra deverá reunir criadores de SP, PR, SC e RS, contando pontos (peso 1,5) para o ranking nacional. Também são esperados cavalos uruguaios e argentinos, num total de 120 animais. Inscrições e informações adicionais pelo fone (051) 332-6934, com o presidente do núcleo gaúcho, Flávio Monteiro, ou seu secretário, Geraldo Pergher.

Camarão em Jaboticabal/SP

Interessados na criação de camarões de água doce podem fazer curso no Centro de Aquicultura da Unesp de Jaboticabal/SP. Serão 24 horas de aulas teórico-práticas, analisando desde a biologia à comercialização do crustáceo, entre os dias 24 e 26 de abril. Informações e inscrições pelo fone (0163) 23-1322 ou fax (0163) 22-2978.

"Juanito" chegou para o MS

O R-juanito é o novo trigo aprovado para o Mato Grosso do Sul, indicado para todas as regiões de solos sem alumínio tóxico. Em três anos de avaliação pelo Centro de Pesquisa Agropecuária do Oeste (CPAO), da Embrapa, juanito teve uma produtividade de 9% superior que a média das três melhores variedades locais usadas para comparação. Também se mostrou resistente à ferrugem-do-colmo e da folha, embora suscetível ao oídio. Em testes de qualidade industrial, recebeu a classificação "superior", com espigas claras, aristadas e grãos duros de cor vermelha. Foi desenvolvido pela empresa OR Melhoramento de Sementes Ltda., de Passo Fundo/RS, em conjunto com a FT Pesquisa e Sementes, de Cambé/PR. Para outros detalhes, telefonar para (054) 313-2446.

Sucesso com direto no Sul

Mais de 5.000 pessoas, entre técnicos, empresários, estudantes de Ciências Agrárias e agricultores, participaram, em fevereiro, do dia de campo sobre plantio direto em Ipiranga do Sul/RS, integrando as iniciativas do Programa Metas. O programa visa estimular e difundir a técnica conservacionista no Rio Grande do Sul, sob o patrocínio de empresas do porte da Monsanto, Trevo, Fida Calcário, Cia. Agrícola Extremo Sul, Máquinas Jacto, Semeato e Agrocere, e com apoio da Embrapa, Emater-RS e Universidade Federal de Pelotas (UFPEL).

Segundo Victor Hugo Carrão (foto), um dos coordenadores do Metas, "foi o maior evento do setor já realizado no Rio Grande, reunindo representantes de 80 municípios gaúchos, além de interessados de outros Estados". Na intensa programação do dia de campo, os participantes visitaram propriedades pioneiras no PD.

Agrocere lança cebola holandesa

Em 18 experimentos realizados no ano passado, a cebola híbrida suprema F1 RS, desenvolvida em parceria pela Agrocere e a holandesa Royal Sluis, apresentou um rendimento 14% superior ao rendimento da lavoura-testemunha, somando 573 sacos por quilo de sementes plantadas, ante 503 sacos por quilo de semente da cebola-testemunha. Nos mesmos ensaios, a suprema alcançou 94% de tamanho ideal para o mercado, demonstrando sua boa adaptabilidade às condições de clima e solo das regiões para onde é indicada: São Paulo e áreas de Minas Gerais e Goiás. Para mais informações, contatar o departamento de marketing/hortaliças da Agrocere, pelo telefone (011) 222-8522, ramais 354/352, ou fax (011) 223-1620.

Silos Armco Staco

O COFRE DA SAFRA.



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

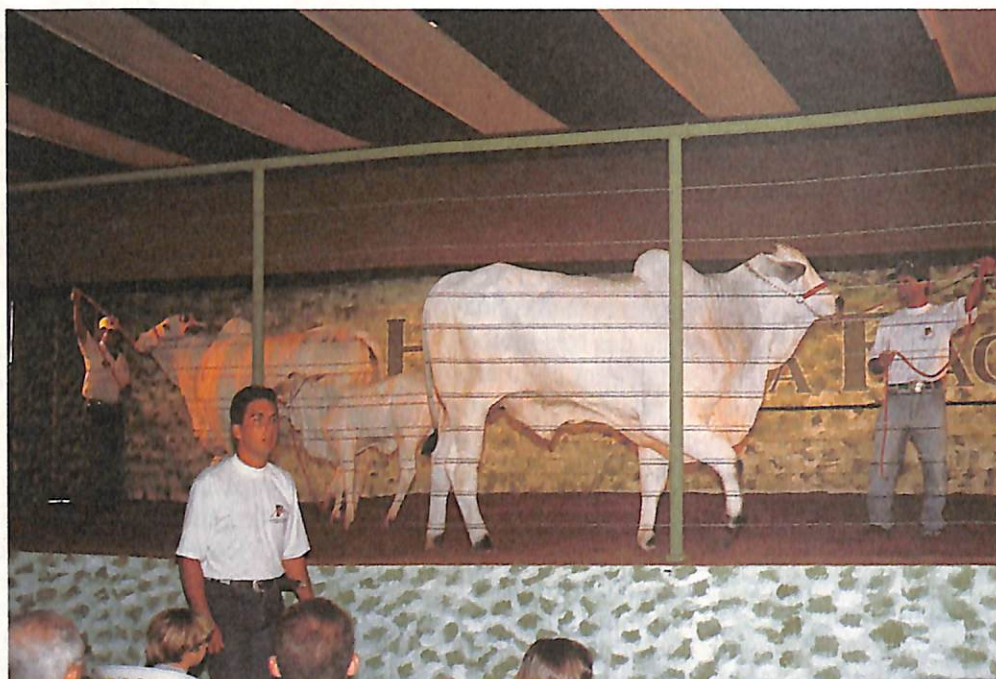
Leilão da Zillo fatura R\$ 3,47 milhões

O Leilão Herança da Raça — liquidação do plantel nelore da Companhia Agrícola Luiz Zillo, de Lençóis Paulista/SP, realizado no dia 11 de março — bateu todos os recordes de preço da pecuária de corte nacional. Os números não deixaram dúvidas. A arrecadação final do remate apontava um montante de R\$ 3.471.400,00 (US\$ 4,036 milhões). Foram oferecidos em pista 569 lotes de vacas, machos, novilhas, touros e 25 mil doses de sêmen, com média de R\$ 6,168 mil por lote. “Foi a liquidação completa de 25 anos de investimentos sólidos em melhoramento genético no nelore”, disse Leonardo Pinheiro Machado, da Pinheiro Machado Leilões, que comandou o martelo. A grande sensação do encontro, que reuniu mais de 1.000 pecuaristas em Bauru/SP, foi Xenugu 7489, macho nascido em 1993. Ele foi arrematado por nada menos do que R\$ 300 mil pela HRO Empreendimentos e Participações, de Arandu/SP, valor recorde para um bovino no Brasil. Xenugu, aliás, é o que se chama, na pecuária, de Máximo Diferencial de Seleção, por seus dotes — pesou 54 quilos ao nascer. Além dele, outros animais foram bastante disputados. É o caso de Unann, mãe de Xenugu, comprada por R\$ 145 mil por Amilcar Farid Yamin e Fernando Quagliato. O maior comprador do remate foi o mineiro Manuel Cardoso Neto.

A Companhia Luiz Zillo sai do nelore para concentrar-se totalmente no cultivo da cana-de-açúcar.

Congressos de cavalos agitam o País

Criadores de cavalos quarto de milha têm encontro marcado em Goiânia/GO, de 18 a 23 de abril, para o 5º Congresso Brasileiro e 1º Internacional da raça. São esperados mais de 1.200 cavaleiros para as provas de rédeas, laço de bezerro, apartação, tambores e balizas, entre outras, em competições que vão disputar um total de US\$ 110 mil em prêmios, “fora os eventuais patrocínios”, disse o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Cavalo Quarto de Milha (ABQM), Ovídio Vieira Ferreira.



Luiz A. Amaral

Feira de animais na Festa da Uva

Nem só de uva e vinhos viverá a cidade de Caxias do Sul/RS durante a Festa Nacional da Uva, em meados de maio. De 10 a 14, a comissão organizadora preparou a 3ª Feira Agropecuária, esperando contar com expositores de bovinos de corte e leite, eqüinos e ovinos. Mais informações, pelo fone (054) 207-1166, ou fax 207-1121.

O BRASIL BATE O MARTELO



Leilão	Local	Data	Animais vendidos	Maior preço	Preço médio	Preço total
Remate Só Boi	Pantano Grande/RS	16/02	600 cabeças gado geral	-	R\$ 244,16	R\$ 146,5 mil
Ovinos de Verão	Dom Pedrito/RS	17/02	860 ovinos	R\$ 560,00	R\$ 55,81	R\$ 48 mil
3º Leilão do Criador	Londrina/PR	20/02	703 bovinos meio-sangue	R\$ 323,00	R\$ 233,00	R\$ 164,4 mil
Conjunto PSI Larissa - Calunga - Serrano - Tropical	São Paulo/SP	14/02	35 éguas	R\$ 15 mil	R\$ 3.024,00	R\$ 105,8 mil
Liquidação Treinamento PSI	São Paulo/SP	21/02	34 eqüinos	R\$ 14 mil	R\$ 3.852,00	R\$ 131 mil

BH vende bem em Santo Amaro

Como já era esperado, o cavalo brasileiro de hipismo fez boa figura durante o leilão Revelações BH, realizado no dia 11 de março, no Clube Hípico Santo Amaro, em São Paulo. Os 23 eqüinos que entraram em pista foram comercializados por R\$ 268.200,00, com uma média geral de R\$ 11.660,00 por animal. O exemplar mais caro, Gungadin da Mata (macho, nascido em 1987), saiu por R\$ 39.000,00, arrematado por Vera Regina Moraes, junto ao Haras Mata da Chuva, de Mogi-Mirim/SP. Condições de pagamento: 20 parcelas, sendo 5 no ato da compra e o restante a cada 30 dias.

ONDE O MARTELO VAI BATER



Leilão	Local	Data	Oferta	Informações
Florianópolis - BH	Sociedade Hípica Catarinense Florianópolis/SC	01/04	Cavalo Brasileiro de Hipismo (BH)	(011) 605-0033
Polisch Classic	Morumbi Center São Paulo/SP	10/04	Cavalo Árabe	(011) 605-0033
13ª JB - São Mariano	Lins/SP	13/04	Ventres Mangalarga	(0145) 22-4088
4ª Coxilha Grande	Soc. Hípica Brasileira/RJ	24/04	Mangalarga Marchador	(051) 593-6868
Liquidação Zillo Quarto de milha	Uberaba/MG	30/04	20 éguas, 1 reprodutor e 21 potros	(0142) 63-0903

Oficial QM rende o dobro do ano passado

O 1º Leilão Oficial do Quarto de Milha, entre 10 e 13 de março, no Agrocentro/SP, vendeu 388 animais e arrecadou o equivalente a US\$ 967 mil (média geral de US\$ 2.492,47), representando 107% a mais que os US\$ 466 mil obtidos em 94, quando foram comercializados 215 exemplares (US\$ 2,1 mil de média geral). O preço mais elevado foi o da fêmea zaina Raiza HS, preta do garanhão Purely Artistic, que foi vendida por Augusto Soave, de São Paulo, para Mário Jamal Filho, de Timbaúba/RN, por US\$ 23,5 mil.

As expectativas dos organizadores apontavam um faturamento de até US\$ 1,3 milhão, diante da oferta recorde de 444 animais inscritos. No entanto, conforme lembrou o presidente da Associação Brasileira de Criadores da Raça, Ovídio Vieira Ferreira, a meta comercial não foi atingida porque 55 animais não entraram em pista. "Não compareceram ou foram cortados do pregão pela rigorosa inspeção do Stud Book da ABQM, com a finalidade de preservar os compradores e a qualidade dos eqüinos", explicou ele. Depois do Leilão Oficial, os remates de elite no quarto de milha continuam com o 3º Quarter Horse Five Points, no dia 30 de abril, e o 6º Leilão Ranchos Tânia, dia 2 de maio, ambos em Uberaba/MG. Informações: (011) 872-1722.

Exposições e feiras em todo o Brasil

O calendário de feiras e exposições está movimentado em abril. O mês inicia com três importantes mostras da pecuária nacional em andamento: a 35ª Exposição de Londrina/PR, que se estende até dia 9, a 57ª Exposição de Campo Grande/MS, também até o dia 9, e a 5ª Estadual de Nelore de Salvador/BA, até o dia 2. Mais tarde, entre 14 e 22, os pecuaristas devem ficar atentos à 39ª Exposição de Barretos/SP, que volta ao circuito de feiras,

depois de vários anos sem acontecer. Além desses eventos, também merecem atenção a 3ª Exposição Cidade de Brasília/DF, na Granja do Torto, de 6 a 16 de abril; a 40ª Estadual de Anápolis/GO, de 29 de abril a 7 de maio, praticamente coincidindo com a 61ª Exposição Nacional de Gado Zebu (Expozebu), em Uberaba/MG, de 25 de abril a 10 de maio. Malas prontas e pé na estrada!

Crioulo vendeu bem no Vale

O 2º Remate Crioulo do Vale do Sinos, em Campo Bom/RS, vendeu toda a oferta, com média de 35% acima do valor registrado na edição de 94. Os 36 exemplares, além de duas coberturas de Pozo Azul Deslinde, garantiram uma comercialização de R\$ 156,4 mil, com média geral de R\$ 4,1 mil. Os eqüinos foram ofertados pelas cabanhas

Santa Edwiges, de Daniel Anzanello, São Lourenço do Sul/RS; Três Estâncias, de Osmar Stumpf, de Taquara/RS; e Strassburger, de Cláudio Strassburger, de Campo Bom. O maior preço do leilão coube à égua JA Noitada, de Anzanello, comprada por Edmundo Mariano Lemansky, da Cabanha São Rafael, de Encruzilhada do Sul/RS, por R\$ 10 mil.

AS MÉDIAS DO LEILÃO

Garanhões.....	R\$ 6.250,00
Éguas.....	R\$ 4.059,38
Coberturas.....	R\$ 4.750,00
Cav. castrados ...	R\$ 2.250,00

Fonte: Trajano Silva Remates



	MODELO	CV	Nº Cilindro	PREÇO
AGRALE	4100	91	1	R\$ 9.356,
	4300	30	2	R\$ 16.769,
AGRALE/DEUTZ	BX-60	57	3	R\$ 30.225,
	BX-4.60	57	3	R\$ 38.798,
	BX-90 E	83	4	R\$ 39.747,
	BX-4.90	83	4	R\$ 51.744,
	BX.100	91	4	R\$ 46.976,
	BX-4.110	103	4	R\$ 59.865,
	BX-4.130	123	6	R\$ 68.166,
	BX-4.130	123	6	R\$ 62.713,
	BX-4.150	140	6	R\$ 81.408,
	BX-4.150	140	6	R\$ 74.895,
CASE	580H AX	75,1	4	R\$ 86.380,
	W 18D	106	6	R\$ 127.006,
	W 20D	146	6	R\$ 141.832,
	W 36D	215	6	R\$ 248.682,
	W 30D	180	6	R\$ 303.306,
	888 CKE	120	6	R\$ 219.090,
CATERPILLAR	D4E-SR	80/125DP	4	R\$ 113.647,
	D5E	105	6	R\$ 143.383,
	D6E	155/216DP	6	R\$ 199.267,
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,
FIATALLIS	FD9C0	110	3	R\$ 117.463,
	FR10B	110	3	R\$ 90.168,
	F880	77	3	R\$ 53.219,
	14CTC0	160	3	R\$ 151.467,
	FR14CT	156	3	R\$ 148.484,
KOMATSU	D50A	91	6	R\$ 150.305,
	D60E	167	6	R\$ 195.863,
	D60F	189	6	R\$ 211.708,
	D65E	167	6	R\$ 205.974,
	D73E	193	6	R\$ 228.867,
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	85	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 14	152	6	R\$ 76.444,
	TM 14	152	6	R\$ 83.316,
	TM 16	155	6	R\$ 82.532,
	TM 16	155	6	R\$ 87.640,
	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\$ 39.719,
	SM 400	66	04	R\$ 29.315,
	SM 500	72	04	R\$ 31.315,
VALMET	685 ECO	62	3	R\$ 19.814,
	685 F	62	3	R\$ 23.655,
	685 C	62	3	R\$ 25.213,
	685 4 F	62	3	R\$ 31.245,
	685 4 C	62	3	R\$ 32.795,
	785 F	75	4	R\$ 27.774,
	785 C	75	4	R\$ 29.729,
	785 4 F	75	4	R\$ 35.409,
	785 4 C	75	4	R\$ 39.069,
	885 4x2	84	4	R\$ 35.287,
	885 4x4	84	4	R\$ 45.245,
	985 4x2	90	4	R\$ 39.482,
	985 4x4	90	4	R\$ 51.110,
	985 4x4 S	105	4	R\$ 51.800,
	1180 4x4	113	6	R\$ 57.428,
YANMAR	1280	126	6	R\$ 43.277,
	1280 4x4	126	6	R\$ 59.729,
	1580 4x4	145	6	R\$ 72.700,
	TC 11	13	1	R\$ 9.754,
	1040 STD	40	3	R\$ 26.442,
	1050D STD	40	3	R\$ 29.820,



	MODELO	TIPO	CV	PREÇO
IDEAL	9070	grão	120	R\$ 65.713,
	9070	arrozeira	120	R\$ 62.552,
	9075	grão	120	R\$ 73.029,
	9075	grão turbo	145	R\$ 77.053,
	9075	arroz	120	R\$ 74.144,
	9075	arroz turbo	145	R\$ 78.230,
LAVRALE	L 300	arrozeira/direto	52,5	R\$ 48.559,
	L 300	p/cereais	52,5	R\$ 49.031,
	L 300	p/milho	52,5	R\$ 56.329,
LEILA	LEILA 2	esteira	M790	R\$ 34.671,
	LEILA 2	roda	M790	R\$ 31.329,
	LEILA 1	esteira	M790	R\$ 30.077,
	LEILA 1	roda	M93	R\$ 28.406,
MASSEY FERGUSON	3640	arrozeira	120	R\$ 63.591,
	3640	grão	120	R\$ 62.050,
	5650	grão	120	R\$ 65.490,
	5650	arrozeira	120	R\$ 66.033,
	5650	grão turbo	145	R\$ 70.897,
	5650	arroz turbo	145	R\$ 69.487,
	MX 90	grãos	120	R\$ 75.419,
	MX 90	grãos turbo	145	R\$ 78.572,
	MX 90	arrozeira	120	R\$ 75.862,
	MX 90	arrozeira turbo	145	R\$ 78.990,
	6845	grão	120	R\$ 75.419,
	6845	grãos turbo	145	R\$ 78.572,
	6845	arrozeira	120	R\$ 75.862,
	6845	arroz turbo	145	R\$ 78.990,

	MODELO	TIPO	CV	PREÇO
N. HOLLAND	TC 55	arroz irrigado	135	R\$ 74.570,
	TC 55	trigo e soja	135	R\$ 75.648,
	TC 57	arroz irrigado	170	R\$ 84.428,
	TC 57	trigo e soja	170	R\$ 85.669,
SANTA MATILDE	5105		95	R\$ 47.512,
	1200		95	R\$ 44.511,
SLC	6300	versão básica (S/PC)	135	R\$ 56.517,
	7300	versão básica (S/PC)	135	R\$ 59.022,
	7500 turbo	versão básica (S/PC)	165	R\$ 68.010,
	7700 turbo	versão básica (S/PC)	165	R\$ 69.772,
	6300	versão arrozeira (S/PC)	135	R\$ 57.261,
	7300	versão arrozeira (S/PC)	135	R\$ 59.934,
	7500 turbo	versão arrozeira (S/PC)	165	R\$ 66.237,
	Série 300	plataformas		
	PC 314R	corte 14 pés rígida		R\$ 9.917,
	PC 316R	corte 16 pés rígida		R\$ 10.152,
	PC 314F	corte 14 pés flexível		R\$ 10.445,
	PC 316F	corte 16 pés flexível		R\$ 10.932,
	PC 319F	corte 19 pés flexível		R\$ 12.831,
	PM SLC 204	p/milho 4 linhas regul.		R\$ 13.065,
	PM SLC 205	p/milho 5 linhas regul.		R\$ 14.472,
	PM SLC 206	p/milho 6 linhas regul.		R\$ 16.968,
	CE SLC	conjunto de esteiras 6 R		R\$ 15.779,

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

PREPARE TERRENO PARA UMA SUPER SAFRA

TM16 FullTraction



Uma lavoura lucrativa se faz com força e determinação. O produtor se depara com fatores incontroláveis como as condições climáticas e a economia do País. Entretanto, a escolha de um trator produtivo e confiável já é meio caminho andado para o sucesso da lavoura.

Pensando nisso, a Müller projetou o TM16 FullTraction, o trator que oferece além de maior produtividade em sua faixa de potência, conforto e visibilidade totais ao operador.

Com 155 CV, motor Cummins ou MWM, chassi articulado, eixos iguais, rodado simples ou duplo e cabine opcional, é o equipamento ideal para as mais duras tarefas do preparo do solo.

Fale com um distribuidor Müller e conheça o seu mais novo parceiro.





Energia nuclear atenua soro antiofídico

Um projeto desenvolvido no Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN-SP) conseguiu, por meio do uso da radiação gama, atenuar os efeitos tóxicos do veneno de cobra. O objetivo é utilizar esse material irradiado e pouco tóxico para aprimorar a produção de soro antiofídico. A pesquisadora Nanci do Nascimento explica que o método tradicional de fabricação do soro antiofídico consiste na aplicação de doses parcela-

das do veneno em cavalos, que aos poucos criam anticorpos resistentes às toxinas. Ocorre, no entanto, que, nesse método tradicional, a mortalidade dos cavalos chega a atingir 10%, além de provocar lesões no local onde o veneno foi inoculado. Nanci explica que o veneno submetido à radiação não causa perigo aos animais, porque sua toxicidade fica reduzida à metade.

As mil utilidades do bambu

A visão que se tem do bambu como uma praga ou como um tipo de material para ser usado apenas como decoração está prestes a ser modificada. Pesquisa inédita desenvolvida pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) procura mostrar as infinitas possibilidades de aproveitamento industrial dessa gramínea originária da Ásia. Segundo o professor Luiz Eustáquio Moreira, do Departamento de Engenharia de Estruturas, o bambu custa mais barato que o eucalipto e ainda apresenta um nível de resistência maior, no que se



refere à sustentação de peso. Acrescenta que em países como a China e a Índia, a utilização desta planta é extensa, passando pela confecção de sombrinhas, chapéus, móveis, instrumentos musicais, facas, bicicletas e até cerveja. Das mais de 1.200 espécies espalhadas pelo mundo, a mais conhecida no Brasil é a *Dendrocalamus giganteus*, utilizada para fazer cercas, evitar a erosão nas encostas de rios e, mais recentemente, como tubo para irrigação.

Biscoito nutritivo

Biscoitos à base de farinha de trigo, preparados com a adição de 3% de hemoglobina bovina, podem erradicar a anemia e suprir a deficiência de ferro em pré-escolares. A conclusão é da tese de mestrado da pesquisadora Nadir do Nascimento Nogueira, depois de realizar uma experiência com 14 crianças em uma creche do Piauí. As baixas concentrações de hemoglobina são parâmetro para diagnóstico de anemia e indicadores da deficiência de ferro no organismo, explica a pesquisadora.

S.O.S cerrado

Até onde o uso intensivo de tecnologia agrícola vem causando a degradação e a contaminação do meio ambiente no cerrado? Para responder a perguntas como essa é que um grupo de professores e alunos da Universidade Federal de Uberlândia/MG já está a campo recolhendo informações. O projeto é coordenado pelo professor Shigeo Shiki, daquela universidade, e deve se estender até dezembro de 1998. Ele garante que, pela primeira vez, será possível contar com indicadores práticos, fáceis de medir, e que servirão como instrumentos de políticas viáveis pelos governos. Isso, segundo ele, além de orientar os agricultores no sentido de buscar altos índices de produtividade, respeitando as peculiaridades do meio ambiente.

A/C Butantã

O Laboratório de Entomologia do Instituto Butantã, em São Paulo, está realizando pesquisas com insetos venenosos, como as taturanas, ou que transmitam doenças, como o barbeiro, causador do mal-de-chagas. O órgão ainda realiza identificações de pulgas, piolhos, etc., tanto para os institutos de saúde como para a comunidade em geral. Quem quiser identificar e saber mais detalhes sobre insetos em geral é só procurar uma agência dos correios para fazer a remessa do material coletado. O endereço: Av. Vital Brasil, nº 1.500, CEP 05503-900, Caixa Postal 65, São Paulo/SP. Fone: (011) 813-7222, ramal 2128.

NOVIDADES NO MERCADO



Água no plástico

Fabricado em polietileno preto (para evitar a ação de raios ultravioleta), a caixa d'água Caixafort, da Unipac (Grupo Jacto), possui capacidade para 310, 500 e 1.000 litros. Além disso, pesa 20% a menos que as caixas tradicionais de amianto, o que facilita seu manuseio no ponto de venda, na obra, em indústrias e na propriedade rural. Superfície interna completamente lisa, o que impede a aderência de impurezas e simplifica a limpeza, dispensando produtos químicos e escovações. Unipac Ind. e Com. Ltda., Rua Dr. Luiz Miranda, 1.700, Bairro Pirajá, Caixa Postal 64, CEP 17580-000, Pompéia/SP, fone (0144) 52-1811 e fax 52-1950.

Alimentação com alta tecnologia

A linha Puramilk 2000 foi concebida especialmente para atender bovinos leiteiros de alta performance, dentro de um conceito tecnológico já consagrado nos Estados Unidos, Canadá e Europa. O novo conceito nutricional de dieta total é oferecido pelo produto Puramilk FE, que tem feno de alfafa incorporado, dispensando o uso de fonte de



volumosos. Já o Puramilk 30 Concentrado e o Puramix GL permitem a formulação na propriedade, de acordo com os ingredientes disponíveis pelo criador. Purina Nutrientes Ltda., Rodovia Campinas-Paulínia, km 122, CEP 13140-000, Paulínia/SP, fone/fax (0192) 84-7186.

Antibiótico poderoso

O Tetratur LA-300 é a mais nova opção entre as tetraciclinas de longa ação para tratamento de bovinos e suínos. O produto está sendo lançado simultaneamente nos Estados Unidos, Canadá, Argentina, México e Colômbia. Possui, em sua fórmula exclusiva, um antibiótico de longa ação, com 50% a mais de princípio ativo do que outras formulações similares. Indicado, entre outras doenças, para tristeza parasitária, podridão-dos-cascos, metrite, pneumonia, mastites, carbúnculo, infecções, etc. Merck Sharp & Dohme - Farmacêutica e Veterinária, Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.815, 12º andar, CEP 01451-001, São Paulo/SP, fone (011) 816-5266, fax 814-7056.



Pintando com espuma

O agente espumante RM2 é um produto químico utilizado para marcação de linhas a serem pulverizadas em plantio direto na palha. Com tecnologia genuinamente nacional, os flocos espumantes demarcam com grande precisão a área a ser tratada, proporcionando uma boa visualização de cima do trator. É um produto atóxico, não-corrosivo e não causa nenhum tipo de problema na pele. Quimipal Ind. e Com. Ltda., Cruz Alta/RS, fone (055) 322-4680.

O novo Ectoplus

A Ciba acaba de lançar no mercado veterinário uma nova apresentação de seu tradicional carrapaticida e berricida. Trata-se do Ectoplus Pour-On, que tem como principal característica a rapidez e facilidade da aplicação pelo sistema pour-on. Por se tratar de uma associação de cipermetrina (piretróide) com trichlorfon (fosforado), Ectoplus Pour-On controla simultaneamente carrapato, berne e mosca-dos-chifres, com uma única aplicação, garante a empresa fabricante. Ciba-Geigy Química S/A, Av. Professor Vicente Rao, 90, CEP 04706-900, São Paulo/SP, fone (011) 532-7327, fax 530-6468.



Selo verde para a produção agrícola

O desempenho do Ministério da Agricultura, no próximo quinquênio — 1995-1999 — será muito importante e decisivo para a qualidade de vida dos habitantes do Brasil, no próximo século, e dos produtos agrícolas exportáveis, que afetarão a balança comercial. Os atuais 30 milhões de famintos e os 60 milhões de subnutridos serão atendidos em suas mínimas necessidades alimentícias? Ou aumentarão esses quantitativos, pelo crescimento da população e, conseqüentemente, haverá maior demanda de alimentos?

A produção atual de grãos por ano é inferior a 80 milhões de toneladas, com perdas de 10% a 20%, em função da ineficiência na colheita, transporte e armazenagem. Esse quantitativo deve, obrigatoriamente, elevar-se para 100 milhões de toneladas/ano, até 2000, a fim de atender à crescente solicitação da população, que atualmente é de 150 milhões, devendo atingir 165 milhões até o ano 2000.

Outra meta a ser alcançada até o final deste século é a duplicação da produção de álcool, para uso como combustível.

O desenvolvimento tecnológico baseia-se na exploração agrícola sustentável, que é a garantia de atendimento das necessidades do presente, sem comprometer a capacidade de produção para as gerações futuras. Cada gleba deve ser utilizada em função da capacidade produtiva da terra, respeitados os fatores limitantes dos solos, relevo e clima.

Impõem-se mudanças evolutivas na mentalidade dos que ocupam as terras, para que as práticas adotadas de exploração dos recursos produtivos sejam racionais, dentro dos conceitos de sustentabilidade, isto é, sem afetar a potencialidade dos solos e a qualidade das águas, sendo respeitadas as coberturas florestais, onde se fizer necessário, e com melhorias no rendimento das atividades pré-colheita e eliminação da queima dos restos vegetais.



Altir A. M. Corrêa é agrônomo e livre-docente da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Desde o início da colonização, as atividades agrossilvopastoris, no território brasileiro, têm sido de agressão aos recursos naturais finitos: solo, água e florestas. Não há preocupação em restaurar o que foi danificado, mas, sim, em explorar novas fronteiras, adotando as mesmas práticas que ocasionaram o desgaste acelerado dos elementos da natureza.

A erosão do solo ocasiona efeitos diretos na redução da produtividade agrícola e indiretos no ambiente, pois a terra transportada pelas enxurradas provoca sérios danos à qualidade da água, poluindo os reservatórios e colocando em risco a saúde humana e a fauna local. O solo carregado, sedimentado nas bacias de armazenagem das hidrelétricas, causa prejuízos, pela redução da capacidade efetiva de estocagem de água.

Há, por parte dos governos, a preocupação básica de aumentar a exportação dos produtos agrícolas, sem observar o quanto de desgaste do solo ocor-

reu, para a obtenção de cada tonelada a ser ofertada no mercado internacional.

Relativamente à conservação do solo e da água, um programa que tem apresentado alguns resultados satisfatórios é o da utilização integrada da bacia hidrográfica.

Porém não deve ser implantado como panacéia, mas constituir um conjunto de atividades desenvolvidas tecnicamente, para ajudar a melhorar a qualidade de vida de seus usuários e contribuir para aumentar a produtividade das terras agrícolas.

A par da necessidade do aumento de produção de grãos e de combustíveis provenientes da biomassa, preocupa os técnicos não somente a degradação do solo e da água, que a expansão desorientada das áreas exploradas provocará, mas também a meta do governo federal de ampliar a "superfície irrigada", na Região Nordeste, onde estimativas de que 5 milhões de hectares de terras agricultadas estão em processo de salinização; e que, em cerca de 50 mil hectares, a esterilização já se efetivou, causada pelo excesso de saís.

A implantação de um programa agrícola deve ser precedida de pesquisas e de preparo do usuário, em face das características dos solos, clima, água e manejo da terra.

Em breve, possivelmente a partir de 1º de janeiro do ano 2000, os países importadores de artigos provenientes de explorações agrícolas, diretamente ou indiretamente passarão a exigir o "selo verde", de qualidade ecológica.

O Brasil, que tem produtos agrícolas, como fontes destacadas de exportação, deve iniciar um programa para atender a essas exigências; ou seja, assegurar que a soja, o café, o suco de laranja, o açúcar, etc. foram produzidos sem ocasionar danos aos recursos naturais: solo, água, ar e florestas. ■



Trator sem junta Sabó fica plantado no meio do caminho.

**Peça perfeição.
Peça junta Sabó.
Junta mais.
As originais
de fábrica.**



SABÓ
Juntas

AGROLINE.

Soluções maduras para cultivar o verde.



Quando você encontra uma plantação verdinha e viçosa, talvez nem imagine que o responsável por isso seja um trator de esteiras. É que a maioria das pessoas acha que tratores de esteiras trabalham só em construções. Mas a grande verdade é que a esteira foi desenvolvida para resolver um problema agrícola.



Em 1904, a Holt Company dos Estados Unidos, antecessora da Caterpillar, substituiu as rodas de uma máquina a vapor por sapatas de madeira, pois as rodas patinavam e afundavam na terra.

Assim, quando a Caterpillar chegou ao Brasil, há mais de 40 anos, trouxe mais que um revolucionário trator de esteiras. Trouxe um novo conceito em agricultura. Hoje, a Caterpillar oferece uma linha de tratores agrícolas de esteira, a Agroline, formada pelos tratores D4E SR Série II, D5E, D6E SR e o Challenger em 4 versões. Todos eles alcançam máximos índices de produtividade. Os tratores Agroline contam com o eficiente atendimento prestado pela rede de revendedores Caterpillar. A disponibilidade de peças e uma série de programas de manutenção preventiva garantem maior vida útil a cada um dos tratores.

Compactação: extremamente prejudicial e, a médio prazo, provoca erosão e dificulta a penetração de raízes. A causa é o trabalho com tratores de rodas que têm seu peso distribuído sobre uma área muito pequena do solo. Os tratores Agroline têm a área de contato muito maior e então a compactação é menor. Em média, os tratores de esteira compactam 60% menos que os tratores de rodas de mesmo porte.



Tração: as esteiras oferecem a maior área de contato com o solo, o que permite melhores condições de tração. As sapatas da esteira aderem melhor ao solo, evitando a patinação e aproveitando quase toda a potência do motor, sem desperdício de combustível. Dependendo dos implementos acoplados e do tipo de terreno, a patinação pode ficar entre 4% e 6%. Nos tratores de rodas, pode chegar a 35%.



Versatilidade: os tratores Agroline contam com uma ampla linha de implementos como subsoladores, escarificadores, arados de arrasto, grades leves, médias e pesadas, valetadeiras e muito mais. Os tratores D4E SR Série II, D5E e D6E SR possuem uma lâmina frontal para fazer manutenção de estradas na propriedade, construção de terraços e açudes, canais de irrigação, drenagens e até reboque de caminhões.

Potência variável: a Agroline oferece um exclusivo mecanismo para variação de potência, o que permite a utilização da capacidade de força de tração mais apropriada aos vários implementos e tipo de solo. Assim, o trator Agroline tem a potência conforme o tipo de serviço.



Coloque um amarelo Caterpillar na sua propriedade para deixar o seu verde mais verde. E não tenha dúvida: com Agroline, você vai ver mesmo é a cor do dinheiro.



Consulte o seu revendedor Caterpillar.

CATERPILLAR®