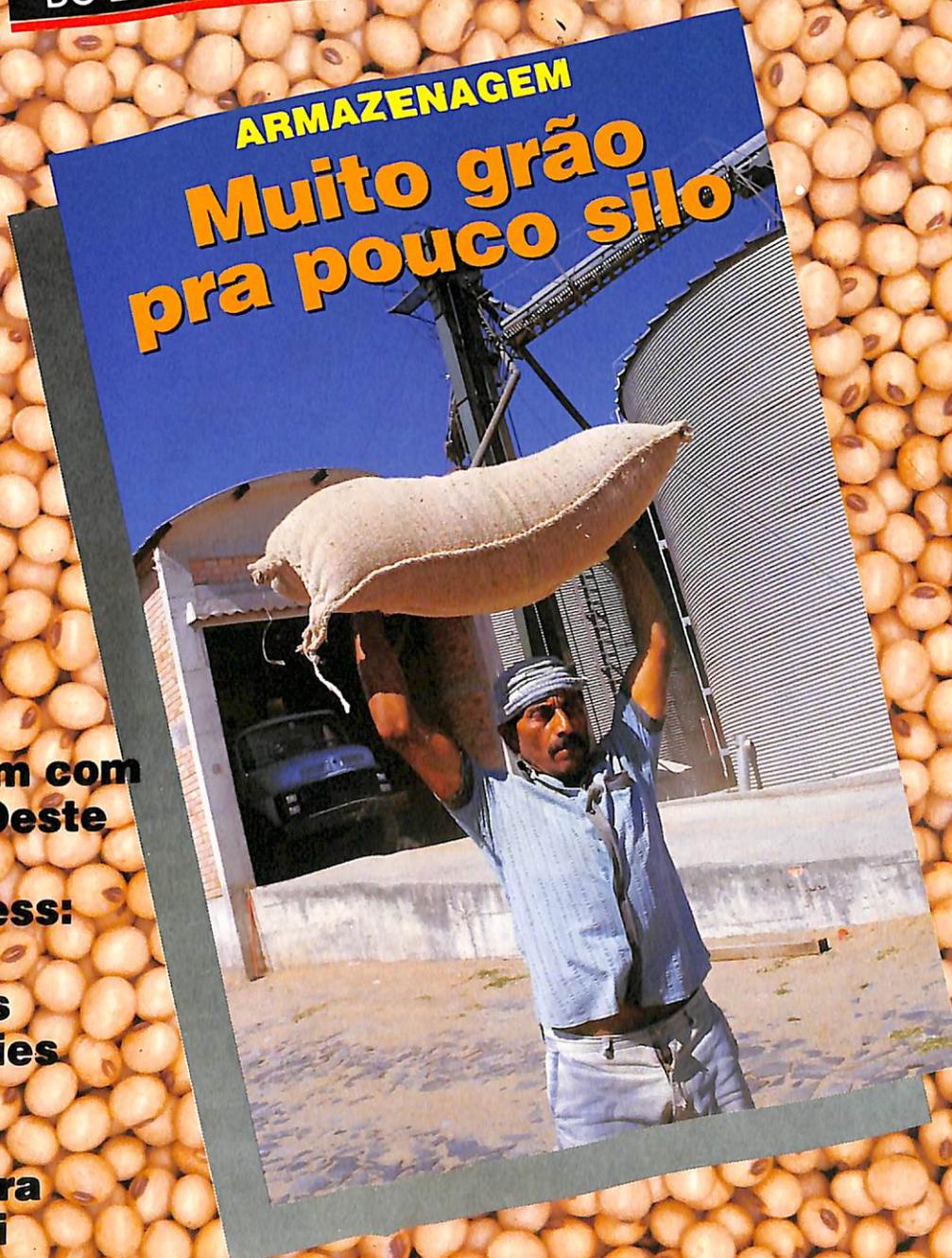


# a granja

A REVISTA  
DO LÍDER RURAL

ARMAZENAGEM

Muito grão  
pra pouco silo



- **O porco avança em Minas**
- **As feiras que mexem com o Centro-Oeste**
- **Agribusiness: é hora de conferir as commodities**
- **Mercosul: feira mostra o Paraguai moderno**



**MASSEY FERGUSON**  
PRODUZIDO POR IOCHPE-MAXION S.A.

Tecnologia e qualidade do líder.



## ENQUANTO OUTROS GASTAM SALIVA POR AÍ, NÓS GASTAMOS A SOLA PELAS LAVOURAS DO PAÍS.

*Na Pioneer nós temos uma visão bastante prática sobre Agribusiness.*

*No último verão, por exemplo, viajei cerca de 20.000 km, visitei inúmeras fazendas, acompanhei dias de campo em várias regiões, tudo para ter certeza de que nossas sementes são as melhores que o agricultor pode plantar.*



*Preocupados em oferecer informações úteis aos produtores, desenvolvemos o projeto Área Pólo Pioneer em 28 regiões do país, onde recebemos a visita de mais de 20 mil participantes interessados em produzir mais e melhor.*

*Enquanto muita gente por aí só fala sobre Agribusiness, nós colocamos a teoria na prática com outro estilo de trabalho.*

*Ainda preferimos gastar a sola dos sapatos visitando lavouras, vendo o milho e conversando com os agricultores sobre produtividade e sucesso.*

*Falando honestamente, foi assim que a Pioneer tornou-se a maior companhia de sementes do mundo.*



*Carlos Mariano Dias  
Diretor Nacional de Marketing*



SEMENTES • MARCA

**PIONEER**



LÍDER MUNDIAL EM PRODUTIVIDADE E TECNOLOGIA

# O porta-voz do Centro-Oeste

**G**aúcho de documento, paranaense de nascimento e mato-grossense por opção. É assim que Blairo Borges Maggi, 38 anos, costuma se definir quando lhe perguntam sobre suas origens. Seus pais, André e Lúcia, gaúchos de Torres, mudaram-se para o Paraná meses antes do menino nascer. Por questões de sentimentalismo, o garoto foi registrado em Torres, mesmo tendo nascido em solo paranaense. Passou a infância estudando e ajudando o pai numa pequena serraria, localizada em São Miguel do Iguaçu/PR. Em 79, o sr. André adquiriu uma fazenda no Mato Grosso, nas imediações de Rondonópolis. Nesta época, as terras dos chapadões de cerrados não tinham muito valor, pois não se adequavam à criação de gado. Em 81, Blairo formou-se em Agronomia pela Universidade Federal do Paraná. No ano seguinte, já casado com Terezinha e então com uma filha de um ano, Ticiane, Blairo mudou-se de mala e cuia para Rondonópolis, indo morar na fazenda. Levantando cedo, distribuindo tarefas aos empregados, operando trator e colheitadeira, foi vivenciando na prática os

conhecimentos adquiridos na faculdade. Estava forjando um grande empresário, sempre ao lado da família.

Hoje, o patriarca André Maggi, junto com Blairo, filhas e genros, toca um diversificado negócio chamado Grupo Maggi. As culturas de soja, milho, arroz, feijão e algodão ocupam 32 mil hectares. Além disso, o grupo tem participação em fecularia, frigorífico de suínos, rede de casas de autopeças e construção civil — negócios que rendem um faturamento estimado em US\$ 100 milhões por ano.

Como líder rural, carismático e profundo conhecedor dos problemas da agricultura, foi natural o convite do candidato ao Senado, Jonas Pinheiro, para compor sua vencedora chapa como primeiro suplente nas eleições de 94. Blairo, no entanto, não pára. Ainda arruma tempo para dirigir a Associação dos Produtores de Sementes de Mato Grosso, entidade que criou a Fundação MT de Pesquisa.

E foi por saber que este líder do Centro-Oeste defende a sua região com unhas e dentes que A Granja foi tomar o seu Depoimento.



Blairo Maggi, de Rondonópolis: "forças ocultas" contra o desenvolvimento do Mato Grosso

**A Granja** — Por que o sr. não concorda com a política de investimentos do Governo Federal? O Mato Grosso sairia prejudicado?

**Blairo Maggi** — Simplesmente porque não existe política de investimentos. No ano passado, o BNDES lançou o PAI — Programa Amazônia Integrada. Com

a aplicação da TR este programa ficou prejudicado. Os estados do Sul e Sudeste cresceram com o trabalho de sua gente, mas grande parte da dívida externa brasileira foi aplicada na montagem da infra-estrutura, hoje, existente: estradas, hidrelétricas, comunicações etc. Os grandes conglomerados industriais destes es-

tados foram construídos com recursos subsidiados na década de 70. A agricultura destas regiões tinha programas especiais para a abertura de novas áreas, armazenagem, correção de solo, agroindústrias etc. Quando o Mato Grosso iniciou, estes programas estavam sendo extintos e, para nós, sobrou apenas o "Plan-

te que o João garante". Nós abrimos e plantamos. Sem subsídio, sem estradas, sem energia, sem escolas, sem hospitais, nos transformamos no terceiro maior estado produtor de grãos, segundo em soja e primeiro em produtividade. Somos produtores de matérias-primas. Queremos verticalizar e, para isso, precisamos de uma política séria de investimentos para alcançar este objetivo. Não acreditamos, mas parece que forças ocultas estão impedindo que isto aconteça.

**P — De onde nasce a má-vontade de Brasília para com a economia da região?**

**R —** Em primeiro lugar, os líderes da economia brasileira não conhecem o Centro-Oeste, em que pese Brasília estar localizada nesta região. Na bagagem de técnicos que vez por outra são obrigados a visitar o Mato Grosso pode-se encontrar soro antiofídico, repelente, bota com cano alto, espelinho para os índios etc., tamanho é o desconhecimento da nossa terra. Por outro lado, há má-vontade para com o nosso desenvolvimento, porque cresce, também, o nível de exigências em termos de infra-estrutura nas estradas, energia, comunicações, escolas e saneamento. O Governo Federal não tem mais condições de investir. Por isso, a quebra de monopólios e as privatizações estão atrasadas, embora ainda haja tempo de encontrar alternativas para melhorar este país.

## Enquanto apodrece grão no MT, o Brasil compra milho no estrangeiro

**P — Que obras importantes estão paralisadas à espera de verbas governamentais e quais seriam imprescindíveis para melhorar o escoamento da produção mato-grossense?**

**R —** Nós temos grandes obras paradas e pequenas obras não-iniciadas, que poderiam resolver os problemas de escoamento da nossa produção. A ligação asfáltica da BR-163, de Cuiabá a Santarém/PA, é um velho sonho. Colocaria o Mato Grosso em condições extremamente favoráveis de acesso ao mercado externo. Porém, temos outras pequenas obras de grande impacto sócio-econômico, como a Hidrovia Madeira/Amazonas, para atender a região noroeste de Mato Grosso, Rondônia, Acre e Amazonas. Consiste na adequação do porto de Porto Velho/RO para carregamento de grãos em chatas, que serão transportados em comboios até Itacoatiara/AM. Daí a carga seguiria em navios de grande cala-

do, que acessariam os principais portos do mundo, com redução de 30% nos atuais custos de transporte. Já a Hidrovia Araguaia/Tocantins atenderia toda a região leste do Mato Grosso e oeste de Goiás e Tocantins. Esta alternativa seria integrada com a Ferrovia do Aço e utilizaria o porto de São Luiz do Maranhão. Por outro lado, a Hidrovia Paraguai/Paraná, a partir de Cáceres/MT a Nova Palmira, no Paraguai, seria a alternativa que beneficiaria a produção da região sul. Temos, também, a Ferronorte, conhecida como a Ferrovia do Olacyr de Moraes, que ligará o Mato Grosso com a região Sudeste. Até 1997, esperamos escutar o apito do trem nas proximidades de Rondonópolis. Esta iniciativa, felizmente, está nas mãos da iniciativa privada e, por isso, acreditamos que se concretize nos prazos estabelecidos. Existem outras alternativas pouco estudadas, como a saída para o Pacífico. Não podemos esquecer que está no Mato Grosso o centro geodésico da América do Sul; portanto, à mesma distância do Atlântico e do Pacífico.

**P — O sr. poderia explicar melhor a idéia de transformar o Centro-Oeste numa área auto-sustentada? Não seria uma espécie de separatismo?**

**R —** Não tenho idéias separatistas. Ainda acredito que o Brasil pode dar certo. Só não entendo como o governo brasileiro foi capaz de fazer um acordo como o do Mercosul, onde colocou o Brasil e seu mercado à mercê de países com economias tão pequenas. Só o estado de São Paulo possui um PIB maior que todos estes países juntos. Que permite que produtos (especialmente agrícolas) argentinos e uruguaios entrem no Brasil sem impostos. O governo consente que eles comprem máquinas brasileiras, como tratores e colheitadeiras, com preços de 30 a 40% inferiores aos que nós pagamos, pois também estão isentas de impostos. Enquanto apodrecem milho e arroz nos armazéns do Mato Grosso, o Brasil está importando milhares de toneladas de milho da Argentina e dos Estados Unidos. Então, por que não dar ao Centro-Oeste um tratamento semelhante? Algo como isenção de impostos nas máquinas e nos equipamentos utilizados pela agricultura, bem como na exportação de nossos produtos. Em vez de sub-

sidiar os produtores de outros países, vamos cuidar dos nossos. Para isso, não há necessidade de se declarar a independência do Centro-Oeste, ou há?

## A imprensa distorce a imagem dos parlamentares da bancada ruralista

**P — Quais são seus planos políticos? O sr. integraria a bancada ruralista?**

**R —** Entrei na política para ajudar a mudar. O senador Jonas Pinheiro é um dos maiores líderes da bancada ruralista. A imprensa procura levar à população uma imagem distorcida dos interesses destes parlamentares. São pessoas identificadas com o setor primário, que entendem os reflexos no restante da economia se não forem corrigidas rapidamente as distorções que o afetam. Por exemplo: todos os planos econômicos foram feitos a partir de uma super-safra. Ou seja, o governo prepara o agricultor meses antes, dando-lhe todas as condições para plantar. Os preços dos produtos primários caem, segurando a inflação. Na outra ponta, aumentam os juros, para tornar a poupança atrativa. Como os empréstimos para o setor rural estão atrelados à correção da poupança, acontece o descasamento entre as receitas do campo e os juros dos financiamentos. Com a inviabilização do produtor, na safra seguinte a área plantada é reduzida, e a oferta de alimentos também. Os preços sobem, comprometendo o plano econômico. Este filme é velho, só os atores mudam. É isto que a Bancada Ruralista quer evitar. O governo e a mídia não entendem. É claro que eu cerraria fileiras com a Bancada Ruralista.

**P — Como produtor rural e empresário, que visão o sr. tem do setor primário no Brasil Central? O que falta para melhorar a rentabilidade?**

**R —** Veja bem: os problemas do setor primário não estão localizados só no Brasil Central, mas em todo o país. Não há atividade mais tributada do que a produção de alimentos. Temos estudos mostrando que a carga tributária dos alimentos que chegam à mesa do consumidor está acima dos 33%. Vejamos o caso de um trabalhador que ganha um salário de R\$ 120,00 por mês. Ele é obrigado a gastar, pelo menos, R\$ 100,00 em alimentos. Fazendo isto, está comprometendo R\$ 33,00 com impostos indiretos, ou 27,5% de sua renda líquida com impostos. Isso representa 3,3 meses de trabalho. Por outro lado, alguém que ganha

R\$ 3.000,00 por mês e gasta R\$ 300,00 na compra de alimentos, está comprometendo R\$ 99,00 com impostos, ou apenas 3,3% de sua renda líquida. Logo, quem ganha menos é o que paga mais imposto. Não há país, no mundo, que pratique uma política tributária tão desumana como a do Brasil. A produção de alimentos deve ser privilegiada e isenta de impostos tanto na formação das lavouras como na comercialização. A produção agrícola deve ter equipamentos sem impostos, crédito favorecido na quantidade e oportunidade necessária.

**P — E por que, até hoje, não se criou uma política agrícola no Brasil?**

**R —** Nós não temos uma política agrícola porque é difícil conciliar os interesses dos produtores com os interesses dos bancos. E no Brasil, quem manda são eles. Veja o caso do Proagro (seguro agrícola), ele só indeniza até o valor que o banco emprestou. Em qualquer outra economia do mundo, o sistema financeiro não responde por mais de 5% do PIB; no Brasil, passa dos 20%. Em todos os planos econômicos, quem mais ganhou foi o sistema financeiro. As constantes trocas de ministro, na Agricultura, também travam o desenvolvimento de uma política agrícola estável.

## Na maioria dos países a agricultura é isenta de impostos e subsidiada

**P — Vamos falar um pouco de grãos. Na condição de segundo maior plantador de soja do país, como vê o futuro desta cultura? Ainda há muita terra para ser conquistada?**

**R —** O ciclo da soja não acabou; ele ainda vai durar por várias décadas. Até hoje, é a proteína mais barata produzida pelo homem e em maior quantidade no mundo. Há muita terra para ser incorporada à agricultura. Só no Mato Grosso temos mais de 20 milhões de hectares.

**P — Quanto em divisas e empregos seriam gerados se o grosso da produção ficasse aí na sua região, para atender a agroindústria? Ou melhor: quanto o Mato Grosso perde com o passeio do milho e da soja, por exemplo?**

**R —** A economia do Mato Grosso gira em torno da agricultura. Tudo o que precisamos para plantar importamos do Sul. No balanço da safra 94/95, mandamos em torno de R\$ 1,3 bilhão para os estados do Sul, na compra de insumos e juros dos financiamentos. Nossos produtos são exportados *in natura* para as granjas de frangos e suínos do Sudeste e dos

países da Europa. Por isso, nosso segundo passo é a verticalização, a agroindustrialização. Já temos alguns projetos em andamento na área de avicultura, suinocultura e na integração pecuária/agricultura. Recentemente, começamos a introduzir a cultura do algodão com excepcionais resultados em termos de produtividade. É com a verticalização e a diversificação que iremos responder com um novo ciclo econômico para o Mato Grosso, com mais empregos, renda e qualidade de vida.

**P — O sr. é contra ou a favor dos subsídios para a agricultura? Por quê?**

**R —** Eu sou contra o subsídio direto. Pois ele atrai para a atividade pessoas incompetentes ou de baixo conhecimento tecnológico para produzir. Isto gera distorções gravíssimas. Mas a agricultura tem que ser apoiada nas formas já citadas anteriormente. Na maioria dos países, a produção agrícola é isenta de impostos e subsidiada. O Brasil faz exatamente o contrário.

**P — A propósito: o que o sr. acha desta quebradeira de agricultores? Faltou gerência de recursos, foi imprevidência do produtor ou o governo deixou o ruralista na mão?**

**R —** Entendo que é o somatório de todos os fatores, cada qual com pesos diferentes. Há muitos anos que o produtor não tem crédito de investimento, com exceção do Finame para máquinas. Com isto, o produtor usou parte do custeio para investir na fazenda. Pagava um custeio com outro e ia tocando a atividade. No momento em que isto não foi mais permitido, o sistema desmoronou. Quando o produtor tomou recursos, havia uma paridade entre URV/real e dólar. Hoje, temos um dólar valendo R\$ 0,90, contra uma inflação de 30% no real e uma TR com mais juros de 60% ao ano. Nem Nostradamus teria condições de prever este enrosco para o produtor. E outra: o produtor é produtor, e não economista. Com os Finames, o problema tem as mesmas origens. Vamos dar um exemplo: um produtor comprou uma colheitadeira em janeiro de 93 por US\$ 54.737,00. Pagou 20% de entrada; ou seja, US\$ 10.947,00, e financiou US\$ 43.789,00. Pagou duas prestações que totalizam US\$ 42.266,00, as quais, somadas à entrada, perfazem US\$

53.213,00. O saldo devedor deste produtor no banco é de US\$ 72.590,00. Quer dizer: já pagou uma colheitadeira e tem que pagar mais 1,33! Depois, chamam este produtor de caloteiro e os bancos de vítimas. Para mim, isto é rapinagem, pura e simplesmente.

**P — Qual seria a reforma agrária ideal para o Brasil entrar na modernidade?**

**R —** A reforma agrária ideal é aquela que não gera conflitos. Para conseguir terras para os assentamentos, o governo deve inverter as formas de desapropriações. A palavra desapropriar indica uma ação unilateral e sempre acabará em disputa judicial.

O governo deve agir no mercado comprando terras em regiões de interesse, por edital de compra, como qualquer outro produto ou serviço. Por que ele não desapropria computadores, prédios, móveis e utensílios que precisa? Por que com a terra tem que ser diferente? Dizem que "metade das terras está à venda e a outra metade pode ser comprada". Na realidade, a terra é o insumo mais barato. O que sai caro é fazê-la produzir. Por isso, uma boa reforma agrária deve ser acompanhada de assistência técnica, crédito e apoio de comercialização. No meu entender, o maior desafio que temos não é fazer assentamentos, mas manter na terra os pequenos produtores, que hoje estão em petição de miséria no campo. A atual "política agrícola" está mandando para a marginalidade grande parte dos pequenos produtores. Por que mandar mais gente para o campo se não conseguimos dar uma vida para aqueles que lá se encontram?

Só mais uma coisa: a terra não deve ser dada. Deve ser paga, antes de ser titulada.

**P — Que leis deveriam ser aprovadas na reforma da carta constitucional, para que o país volte a sonhar com um desenvolvimento mais equilibrado?**

**R —** Todas as leis que libertem os brasileiros de monopólios, impostos indiretos, sistema bancário selvagem e promovam a abertura econômica de forma equilibrada, em que possamos competir com outras economias nas mesmas condições.

**P — Pra finalizar: que conselhos o sr. daria a quem quisesse se instalar no Mato Grosso?**

**R —** O Mato Grosso não é só problemas. Possui um enorme potencial em todas as áreas. O grande celeiro do mundo está no Centro-Oeste. Precisamos de gente com espírito empreendedor e que não tema desafios. Precisamos de mais bandeirantes para o século XXI. 🇧🇷

## NESTA EDIÇÃO

- 12** Grão de mais, armazém de menos

---

- 20** Suinocultura avança em Minas

---

- 23** Sanidade vegetal garantida no Mercosul

---

- 24** Crise não afeta Expo-Goiás

---

- 26** Expo-Dinâmica toma conta da 23ª Exposul

---

- 43** Nelore com a marca Naviraí

---

- 47** Paraguai acelera no campo

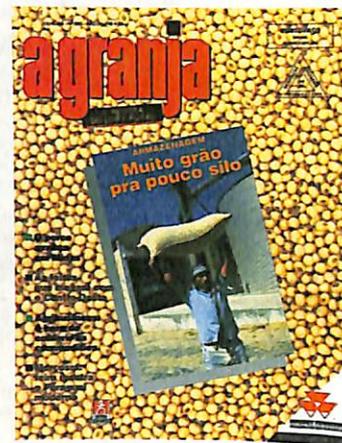
---

- 51** O pasto quer sombra

---




## NOSSA CAPA



*Destacamos, nesta edição, a complicada situação da rede armazenadora do Brasil. Técnicos apontam problemas e soluções para evitar tanto desperdício de grãos no pós-colheita*

## SEÇÕES

■ Aconteceu .....	7
■ Caixa Postal 2890 .....	8
■ Aqui Está a Solução .....	9
■ Eduardo Almeida Reis .....	10
■ Porteira Aberta .....	11
■ Pecuária .....	52
■ Agribusiness .....	54
■ Flash .....	58
■ A Granja Leilões .....	60
■ Trator/Colheitadeira .....	62
■ Ciência e Tecnologia .....	64
■ Novidades no Mercado ...	65
■ Ponto de Vista .....	66



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

# a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

### GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann

### REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor), João Paulo Uriart (chefe de reportagem), Simone Daltoé (revisora), Priscila Castro (secretária). Colaboradores: Mara Alice Sena Felipe, André Vasconcelos, Sérgio Becker, Antônio Sanches, Wandell Seixas, Tadeu Sandoval, João Batista Toledo, Evilásio Alves, Ana Paula Damas, Rita Cássia da Silva e Margarida Carvalho.

### PRODUÇÃO

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

### CIRCULAÇÃO

Amália 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

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, 8000, conj. 1107, fone (031) 291-6791, 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: R\$ 4,50.

## O brinde-surpresa chamado Weekend & Turismo

**E**ra de se antever a satisfação dos leitores com o presente-surpresa W & T. O que não conseguimos antecipar foi a intensidade da satisfação, dos elogios e dos agradecimentos pelo inesperado.

Sem dúvida, a Editora Centaurus ao tomar esta iniciativa jornalístico/editorial, num cenário onde o papel é o produto que mais aumenta de preço mês-a-mês, dá um passo corajoso na direção de oferecer ao seu público-alvo algo inédito: um produto agregado e independente, que desde o primeiro número deixou bem claro que a estratégia de marketing foi atingida; mesmo porque preenche um nicho de mercado que existia, e que, agora, tão-somente agora, tornou-se visível para todos, como o ovo de Colombo.

## O novo agribusiness: outro brinde-surpresa

**A** Granja introduziu o verbete agribusiness no jornalismo brasileiro. E, a partir da edição de julho de 1989, explicou o conceito e iniciou a publicação de uma página de análise sobre o comportamento e as tendências das principais commodities.

Silmar Müller, experiente jornalista, especializado no segmento da economia agropastoril e ex-editor d'A Granja, hoje dirigindo a equipe de Safras & Mercado, foi mais uma vez requisitado para ampliar e aprofundar a seção Agribusiness com notícias quentes e superatualizadas.

A página pioneira e original foi multiplicada por seis, recebendo uma diagramação cuidadosa, limpa, moderna, de fácil e rápida leitura, obedecendo aos preceitos do jornalismo mais avançado do Primeiro Mundo.

## Mais uma agradável surpresa

**J**unto com a edição de maio, remetemos um questionário para ser preenchido pelo leitor, visando atualizar

o seu perfil, ao mesmo tempo que era solicitada a sua colaboração para o permanente aperfeiçoamento d'A Granja — a revista do líder rural.

Pois bem, para nossa surpresa, até o dia 31 de maio já havíamos recebido o total de 2.853 respostas, que serão devidamente tabuladas e apreciadas para análise.

O leitor foi extremamente receptivo e prestativo. É, antes de tudo, uma demonstração cabal de que o assinante d'A Granja considera-se verdadeiramente um participante ativo da revista. Quer colaborar. Tem consciência da sua participação e força na sua opinião. Na verdade, tem a perfeita e nítida sensação de que faz parte de uma associação exclusiva, de um clube privêe, onde seus sonhos e interesses estão perfeitamente identificados, preservados e defendidos.

Não é por nada que o número de assinantes d'A Granja cresce mês-a-mês.

## Alguém pode ser contra o Plano Real? I

**P**artindo do pressuposto de que nada na vida é 100%, de sua consciência podemos considerar o Plano Real um verdadeiro sucesso. Para se considerar como tal, basta buscar nos números a sua definição de sucesso. São 32% de inflação num ano. Ou seja, o equivalente a 21 dias de uma inflação, antes de ser implantado o Plano de Estabilização.

A parte dolorosa no Plano Real está na verificação de que o seu sucesso está, principalmente, ancorado no fato de que a cesta básica simplesmente não teve correção nenhuma. Ou seja, em termos reais, baixou de preço. Isto significa que, em moeda de troca, a agricultura precisa, hoje, de mais quilos de tomate, batata, arroz e carne para adquirir tratores, adubos e roupas, bem como pagar o dentista, o mecânico e o barbeiro. Esta também é uma verdade. Pois o cálculo do agricultor sempre será este: nada de TR, UFIR, IPMR, CUB, LPSM e outras siglas de correção. O que vale, o que importa, é a troca do seu produto por outros produtos e serviços.

Ora, através deste conceito, lastimavelmente, chegamos à rápida conclusão de que, nestes últimos 12 meses, houve, na realidade, uma enorme transferência de poder de compra do

campo para o consumidor da cidade. Isto é inegável.

## Alguém pode ser contra o Plano Real? II

**C**omida barata para todos deverá ser uma busca permanente da sociedade produtiva como um todo. É a maneira mais racional de aumentar o consumo do mercado interno. De melhorar a distribuição da renda.

Se o objetivo é este, e se o Plano Real aponta a distorção dos resultados, prejudicando visivelmente a agricultura, então, está faltando aquela parte, do governo, que, há anos, nesta página vimos batendo com insistência: os impostos embutidos na cesta básica. Antes de serem iníquos, são extremamente burros. E estes impostos são menos de IPI e mais de ICM. Ou seja, de responsabilidade dos governos estaduais. Mais do que juros abusivos do setor, mais do que a inadimplência (que é consequência e não causa), mais do que a restrição de crédito, são os impostos que oneram, dificultam e oprimem o produto primário.

Aqui está a raiz do problema não resolvido. O governo continua nos sugando com ou sem o Plano Real.

## Alguém pode ser contra o Plano Real? III

**D**iante da racional posição de que ninguém pode ir contra o Plano Real e os que o fizeram, como os petroleiros, se ferraram, torna-se perceptível que a Bancada Ruralista tenha deixado o blefe de lado e se composto com o governo a respeito das reformas constitucionais. Por quê? Porque a Bancada Ruralista é composta intrinsecamente mais de políticos do que de ruralistas. Ou seja, o deputado que vota, pressiona e faz as leis é um ser ambivalente. Metade político, metade ruralista. Só que a metade política é mais forte do que a metade ruralista. E é exatamente aqui que a porca torce o rabo. Pois o político é parte daquilo que se chama Governo. E aquilo que se chama Governo detesta diminuir impostos. Vai contra a cultura mental. E, se nós produtores não nos dermos conta disso, vamos todos para o brejo. 🐷

## Comando zootecnista

“O Sindicato dos Zootecnistas comunica a formação de sua nova diretoria para o triênio 95-97, assim formada: presidente, Paulo Demoliner; vice-presidente, Jair Seidel; 1º secretário, Wilson Moreira Dutra Júnior; 2º secretário, Tânia Maria Pita da Costa; 1º tesoureiro, Deís Vianna Ferreira; 2º tesoureiro, Jair Telmo Garcia de Macedo.”

*Paulo Demoliner  
Porto Alegre/RS*

## Novo holandês

“O produtor paulista Rodolfo Rosas Alonso está assumindo a presidência da Associação Brasileira dos Criadores de Bovinos da Raça Holandesa, em substituição a Ellos José Nolli. O novo dirigente terá mandato de três anos, juntamente com os vice-presidentes, a saber: David Monteiro Leite Ribeiro (SP), Roberto Hugo Jank Júnior (SP), Nélio Ribas Centa (PR) e Afonso Celso de Souza e Silva (MG).”

*Texto Assessoria de Comunicação  
São Paulo/SP*

## Lixo polêmico

“Gostaria de parabenizá-los pela iniciativa de divulgação do trabalho de tese de mestrado por mim realizado na Universidade Federal de Viçosa/MG. Gostaria, também, que fossem feitas algumas retificações a respeito dos resultados obtidos e que foram erroneamente divulgados nesta revista, na seção Hortas e Pomares, edição de março último, no artigo Cuidado com o lixo urbano. Conforme meu trabalho de tese de mestrado, dos elementos estudados (Zn, Cu, Cd, Pb e Na), apenas o Cu e o Na atingiram teores considerados fitotóxicos na alface e na cenoura, adubadas com composto orgânico de lixo urbano. Na parte comestível destas duas espécies, apenas o Pb, na alface, se aproximou do limite máximo de metais pesados permitido em alimentos frescos pela legislação brasileira, enquanto na cenoura não se constatou nenhum

grau de contaminação. Outrossim, quero informar, ainda, que no doutorado pretendo aprofundar mais os estudos relacionados aos efeitos do adubo orgânico de lixo urbano no cultivo de olerícolas.”

*Cândido Alves da Costa  
Viçosa/MG*

## Recado ao ministro

“Li com muita atenção **A Granja 555** (fevereiro deste ano), na seção Depoimento, a entrevista com o sr. José Eduardo Andrade Vieira, ministro da Agricultura do Brasil, e identifiquei com clareza a maior preocupação dele, que é a mais fácil de resolver. No que concerne ao trinômio produtivo que comanda todas as atividades do planeta — terra, capital e trabalho —, terra e capital estão nas mãos de poucos e trabalho haverá para todos se promovermos uma equidade de distribuição dos dois primeiros itens. O problema é: quem manda, não sabe. Sou engenheiro agrônomo e vejo com tristeza o êxodo rural e o mal aproveitamento de nossa juventude universitária. O êxodo, em razão de uma lei trabalhista rural esdrúxula, fora da realidade brasileira. E os universitários marginalizados, porque os que precisam de seus serviços não têm com que pagar. Eis o impasse irracional de uma economia às avessas. Ora, a agricultura produz víveres e distribui renda. Experimentem cortar todos os subsídios dos demais setores e privilegiar a agricultura!!! Verão, a curto prazo, o progresso global da nação!!! Este setor primário agiliza todos os outros, direta ou indiretamente!!! Voltando a lei trabalhista rural...”

Duvido que algum deputado ou senador, dono de latifúndio, cumpra os rigores da lei com seus funcionários. As condições de vida no meio rural são péssimas, e o ganho irrisório. Por que não instituir um B.N.H. Rural?? Por que não alterar a lei, incentivar a formação de comunidades e subsidiar proprietários que queiram assumir progressos sociais nos seus imóveis?? Por que não empregar nosso recém-formado nisto?? Não acho que seja assim... Tenho certeza que é assim!!! Por favor, façam a idéia chegar até o ministro.”

*João Venâncio Soares  
Rio Verde/GO*

## Passando o bastão

“Ao longo dos últimos cinco anos, dediquei-me à chefia do Centro Nacional de Pesquisa do Trigo — CNPT, procurando, sempre, orientar o trabalho no sentido de construir um Brasil melhor, tendo como base de desenvolvimento a agricultura. Por certo, neste período, os avanços tecnológicos foram muitos e estamos orgulhosos e conscientes de termos cumprido nossa missão. Para levarmos a bom termo esta difícil tarefa, contamos com o apoio de diversos setores da sociedade. É neste sentido que damos um destaque especial à revista **A Granja**, que sempre esteve ao nosso lado, divulgando os resultados de pesquisa. Por este motivo, agradecemos o prestígio recebido, colocamo-nos ao seu dispor, como pesquisador da área de melhoramento de cevada, e solicitamos que dêem a mesma atenção que sempre recebi ao chefe geral interino, Augusto Carlos Baier, que tomou posse neste Centro em 16 de maio deste ano.”

*Euclides Minella  
Centro Nacional de Pesquisa do Trigo — CNPT/  
Embrapa Passo Fundo/RS*

## S.O.S. Rural

“Quero aproveitar o espaço democrático do Caixa Postal para dizer o que sempre pensei e nunca tive oportunidade, ou, melhor, coragem de falar. É uma vergonha o que o governo e seus asseclas estão fazendo com a produção agropecuária. Será que eles pensam que nós somos bobos? Será que nenhum destes burocratas toma café da manhã, almoça ou janta? Quem irá produzir comida para alimentar as cidades? São perguntas e indignações de um leitor de 15 anos de **A Granja**, que nunca viu uma situação tão dura como a que estamos vivendo.”

*Telmo R. Figueiredo  
Goiânia/GO*

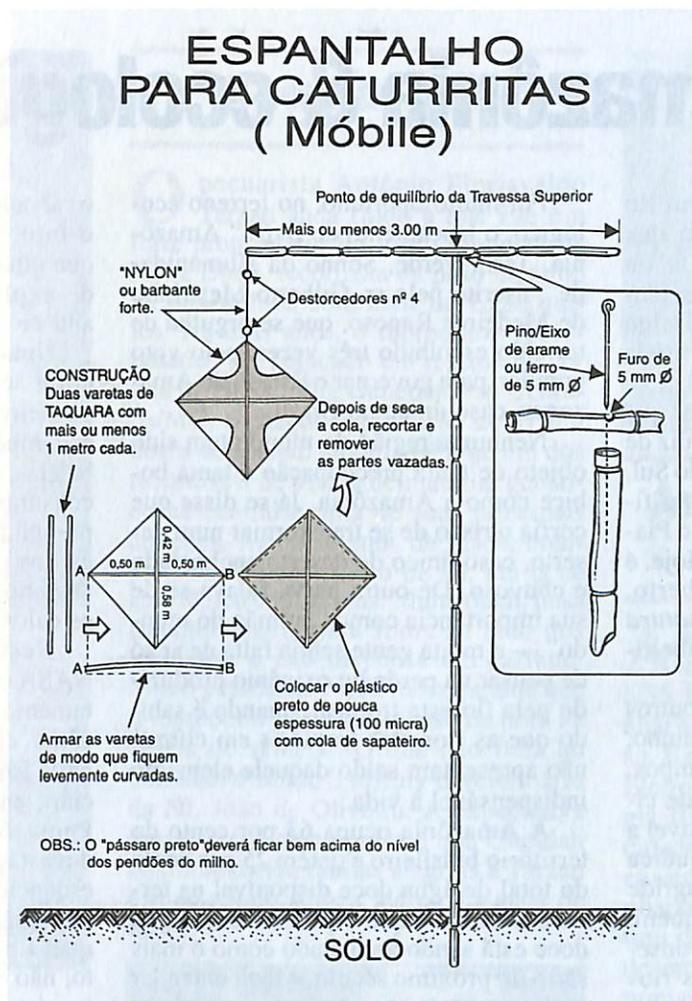
Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião: escreva para redação da revista **A GRANJA**, Caixa Postal 2890, CEP 90001-970, Porto Alegre/RS. As cartas poderão ser publicadas de forma resumida, seja por motivo de espaço ou de clareza.

## Atrás do gavião negro

“Lendo a edição de junho último, na seção Porteira Aberta, encontrei interessante nota sobre um espantalho de caturritas em formato de gavião, que está sendo utilizado com sucesso na região de Pelotas/RS. Como também tenho problemas com esta praga na minha região, solicito mais detalhes a respeito do espantalho e, se possível, um esquema de como fazê-lo.”

Leopoldo Mosmann  
Chapecó/SC

**R** — Sugerimos que entre em contato com Eliezer Winkler, criador do espantalho de plástico, através do telefone (0532) 21-2122, ramal 152, no Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado (CPACT), da Embrapa, em Pelotas. Quanto ao esquema solicitado, aí está ele:



## Colza e canola, qual a diferença?

“Escrevo-lhes para que me esclareçam qual a diferença entre colza e canola.”

Marcelo Aguiar Franco  
Mauá/SP

**R** — A colza é uma planta anual de inverno, da família das crucíferas, que possui de 40 a 46% de óleo no grão e de 34 a 38% de proteína no farelo. A canola é uma seleção geneticamente modificada da colza, em que foram eliminadas substâncias indesejáveis para a alimentação humana e animal, como o ácido úrico e os glucosinolatos. De acordo com o pesquisador Gilberto Omar Tomm, do Centro Nacional de Pesquisa de Trigo (CNPT), da Embrapa, em Passo Fundo/RS, o óleo de canola é de excelente quali-

dade, devido à composição de ácidos graxos: 60% de monoinsaturados e 6% de saturados, apresentando, portanto, menor teor de gordura saturada que o girassol, o milho, a oliva, a soja, o amendoim e o algodão. Também é rico em vitamina E e em ácidos graxos essenciais. Como toda crucífera, a canola é uma boa opção para a rotação de culturas no sul do Brasil, em sucessão com o milho e a soja, no verão, e com o trigo, no inverno. E, para completar, é boa protetora do solo, requerendo pequena quantidade de sementes (4 quilos/hectare), num cultivo de baixo custo. Para mais detalhes sobre esta cultura, basta contatar o pesquisador Tomm, no CNPT, através do fone (054) 312-3444 e fax 312-3495.

## Milho saracura e sorgo antipássaro

“Na revista de maio, no espaço denominado Mundo da Lavoura, li a respeito de uma variedade de milho que pode ser cultivada dentro da água. Onde devo procurar mais informações sobre esta variedade?”

Fernando Lima  
Adrianópolis/PR

“Como conseguir sementes do sorgo antipássaro, que possui elevado teor de tanino, referenciado na edição de maio?”

Carlos Silva Dambrósio  
Dourados/MS

**R** — Os dois leitores devem procurar o pesquisador João Marcos da Cunha, do Serviço de Produção de Sementes Básicas (SPSB), da Embrapa, em Sete Lagoas/MG. O telefone é (031) 773-9300 e o fax (031) 773-9410. Cunha pode fornecer mais detalhes tanto sobre o milho saracura, indicado para áreas inundáveis, como também sobre o sorgo BR-376. Adiantamos, entretanto, que as sementes encontram-se em fase de multiplicação, devendo chegar ao mercado apenas na próxima safra.

## Ainda o tifton

“Gostaria de obter o endereço dos vendedores de mudas e feno de tifton.”

Joaquim Saraiva  
Guaíra/PR

**R** — Procure a Fazenda Progresso, de Araçatuba/SP, através dos fones/fax (0186) 23-8049 e 22-5319.

## Procura-se codornas

“Escrevo para A Granja a fim de obter informações sobre criação de codornas, bem como incubação de ovos desta espécie e industrialização de chocadeiras elétricas.”

Octaví Dall Agnol  
Parati/RS

**R** — Indicamos o criador José Alvacir Oliveira de Jesus — fone (051) 231-6903 — e o estudioso Telmo Souza Lima Filho — fone (051) 334-7697. Ambos são de Porto Alegre e podem ajudá-lo no assunto.

## Amazônia & ecologia

O problema ecológico é muito simples: qualquer sujeito que não seja inteiramente idiota, ou absolutamente insensível, tem consciência ecológica. Afinal de contas, é algo que nos diz respeito muito de perto, a toda hora, em qualquer lugar.

Veja-se o caso do rio Piabanha, que serpenteia ao lado da estrada Rio-Juiz de Fora, para desaguar no rio Paraíba do Sul. Viajantes que passaram por aqui, no final do século passado, contam que o Piabanha tinha toda sorte de peixes. Hoje, é um esgoto serpenteado a céu aberto. Cheira mal. Recebe os esgotos *in natura* de uma porção de cidades e vilas ribeirinhas.

Assim como ele, centenas de outros rios brasileiros vão pelo mesmo caminho, agravado pelo problema dos garimpos, meio de vida de muitos milhares de cidadãos. Ninguém pode ficar insensível a um quadro desta natureza, que prejudica ricos e pobres, velhos e crianças; agride o país inteiro. Agride o mundo também. Nunca é demais lembrar que as consequências do mercúrio lançado nos rios pantaneiros devem chegar a Buenos Aires.

Visto o problema por esta óptica, também devemos convir que há muita picaretagem ecológica, muita histeria ecológica, muito terrorismo ecológico. Assim como há gente que troca de religião como se troca de camisa, há gente que embarca em certos movimentos já porque seja mal-intencionada, já porque seja desequilibrada, ou sinta necessidade incontrolável de ter quem lhe faça a cabeça. A grosso modo, 90 por cento dos ecologistas fanáticos emigraram do comunismo fanático. Ambos os padrões tinham e têm características simpáticas, aquela conversa de agir pelo povo, em nome do povo, contra os tubarões que infelicitam a vida dos pobrezinhos.

Assim como fui comunista na juventude, porque acreditava piamente que o regime solucionasse todos os males do planeta, costumo dar um crédito de confiança aos que acreditam honestamente em qualquer coisa. Entre estes não está, decerto, a picaretagem ecológica, que abunda por aí como abunda a pita, grande erva rosulada da família das agaviáceas.

Foi muito oportuno, no terreno ecológico, o lançamento do livro "Amazônia, Terra Verde, Sonho da Humanidade", escrito pelo sr. Gilberto Mestrinho de Medeiros Raposo, que se orgulha de ter sido escolhido três vezes, pelo voto popular, para governar o Estado do Amazonas, caso único no Brasil.

Nenhuma região do mundo tem sido objeto de tanta preocupação e tanta bobagem como a Amazônia. Já se disse que corria o risco de se transformar num deserto, caso único de deserto encharcado e chuvoso. De outra parte, falava-se de sua importância como "pulmão do mundo" — e muita gente sentia falta de ar só de pensar na perda do oxigênio produzido pela floresta tropical, quando é sabido que as florestas tropicais em clímax não apresentam saldo daquele elemento indispensável à vida.

A Amazônia ocupa 63 por cento do território brasileiro e detém 25 por cento do total de água doce disponível na terra. Sabendo-se que o problema da água doce está sendo anunciado como o mais sério do próximo século, é fácil entender que o resto do mundo tenha preocupações com a Amazônia e, mais que isso, cobice aquela região, que tem 22 por cento da reserva florestal do planeta.

Mestrinho mostra, em seu livro, que existem diversas amazônias, entre as quais há 36 por cento do território vocacionado para as atividades agropecuárias. Em algumas regiões, ocorrem camadas de húmus superiores às das terras roxas do Paraná e de São Paulo, região mais fértil do país.

Junto com a imensa potencialidade daquela região, que faz o jacarandá-dabaía, sem qualquer adubação, atingir 30cm de diâmetro aos oito anos de idade, anotam-se absurdos como o de Ibatuba proibir o caboclo de matar o jacaré, antes de convencer o jacaré a não comer

o caboclo. Neste campo, Mestrinho anota o furor desmedido dos ambientalistas, que quase o crucificaram por suas teses de exploração racional da Amazônia, antes e durante a conferência Rio-92.

Uma das mais ferozes ambientalistas era a senhora Gro Harlem Brundtland, primeira-ministra da Noruega, que pouco tempo depois defendia o "manejo" das baleias, sob o argumento de que, com seu consumo exagerado de peixes, estariam prejudicando a sobrevivência econômica dos pescadores noruegueses. É o tal negócio: cada um sabe onde lhe apertam os calos.

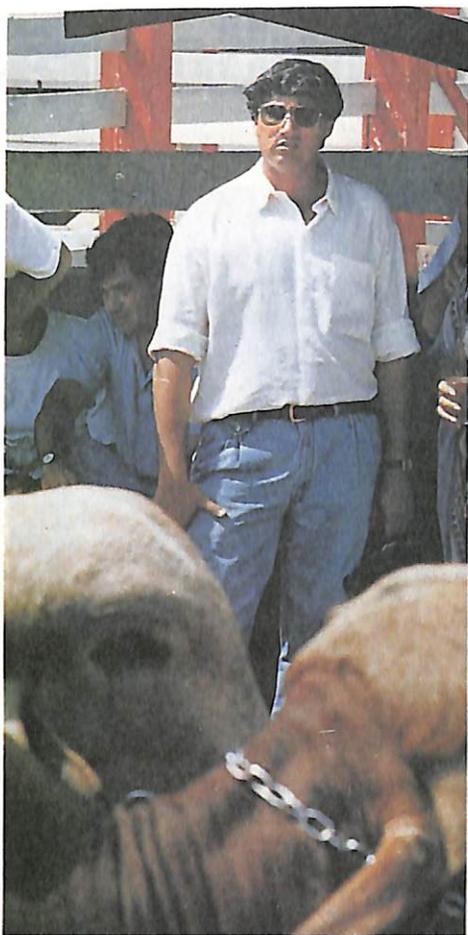
Nestas andanças históricas, até a NASA contribuiu para divulgar o desmatamento que estaria destruindo a Amazônia, com as fotos obtidas pela espaçonave Endeavour sobre o Campo do Puciari, entre os vales dos rios Madeira e Purus. A mídia agitou-se com o nível de devastação florestal daquele território, esquecidas, a NASA e a mídia, de que na região do Puciari nunca existiu qualquer tipo de formação florestal. Portanto, não é possível derrubar uma floresta inexistente.

Computadas as cidades e as poucas estradas, o nível da derrubada do Estado do Amazonas, assegura Mestrinho, era, em 1994, de 2 por cento do território total. Nos outros Estados, a área desflorestada pelos projetos agropecuários não alcançaria 8 por cento.

Mestrinho não defende a derrubada criminosa; e muito menos eu, que já não tenho quaisquer vínculos amazônicos, além daqueles que todo brasileiro tem. Mas é preciso notar que, diante de certa histeria ecológica, fica difícil até de argumentar a sério.

Na Amazônia não se pode plantar, por isso e mais aquilo. No cerrado, não pode, para preservar o ecossistema, ou coisa que o valha, representado por duas dúzias de cascavéis e corujinhas, sem prejuízo de escassos lobos-guarás. Só aí lá se vai quase todo o território brasileiro. E tem mais o manguezal, o pantanal, a caatinga — todos intocáveis. Pelo andar da carruagem, só comprando terras na província de Buenos Aires.

Resta saber se os argentinos concordam. 



## A peso de ouro

O pecuarista Antônio Florisvaldo Tarzan anda rindo à toa. Ele é o feliz proprietário do touro Ghoulah da Nova Dheli, recordista de peso máximo da raça nelore, com mais de 1.280 quilos. Há dois anos, o reprodutor “peso-pesado” foi colocado em regime de coleta na Nova Índia Genética, em Uberaba/MG, e chegou à produção de 31 mil doses de sêmen. Ghoulah é hoje um dos recordistas de venda de material genético na central e uma de suas principais atrações. Aos sete anos de idade, completados em novembro de 94, ele já se acostumou com a fama. Muito dócil, posa tranquilamente para fotos ao lado dos visitantes e não dispensa um carinho. Mas o pessoal da Nova Índia garante que o reprodutor não é tão manso na hora da coleta do sêmen. “O que não falta ao Ghoulah é libido”, afirma o veterinário da NI, João de Oliveira. A expectativa dos técnicos da empresa é que Ghoulah continue dando muitas alegrias a Tarzan e produzindo sêmen até os 15 anos de idade.



## Marajá na Expo-Goiás

Quem andou muito à vontade pela Expo-Goiás, realizada em Goiânia, no final de maio, foi o marajá de Jasdhan (Índia), Satyajit Khachar. Descendente de uma família que cria gir há mais de 300 anos, o marajá chamou a atenção por sua filmadora, que operava como uma metralhadora, e sua varinha de bambu, que cutucava cada animal vistoriado. No seu país, segundo Khachar, existem cerca de 200 milhões de cabeças de gir. O lucro com esta criação aparece pelas produções de leite e estercor, que alimentam os milhares de biodigestores espalhados pelas zonas rurais, já que o abate de animais é proibido por questões religiosas. A venda de exemplares para o Brasil, por enquanto, ainda é um sonho, porque as importações estão trancadas desde 1962. Mesmo sem fazer negócios, o marajá procurou se inteirar do nosso criatório, classificando o rebanho “de excepcional a médio”.



## As daninhas vão levar um “choque”

A indústria de herbicidas, que movimenta no Brasil nada menos do que US\$ 1 bilhão anualmente, acaba de ganhar um concorrente no mínimo curioso. É que acaba de chegar ao mercado o Eletroherb, uma invenção com tecnologia 100% nacional e que utiliza a eletricidade para matar as ervas daninhas. Em ensaios realizados na Divisão de Engenharia Agrícola da Secretaria de Agricultura de SP, o equipamento mostrou bom desempenho na “limpeza” de canaviais, pomares, cafezais e silvicultura. Testes mostraram que o custo de aplicação do Eletroherb em cultivos citrícos é cerca de 60% mais baixo que o convencional, com o uso de herbicidas químicos. A empresa japonesa Say You fabrica a novidade em Botucatu/SP, a um custo de R\$ 53 mil o aparelho com quatro cilindros.

## Entenda se puder

Você sabia que com um saco de 60kg de milho se pode comprar um sanduíche no McDonald's, mas sem refrigerante? Que com 60kg de soja ainda lhe faltam 20 centavos de real para comprar um pote de sorvete Kibom de 2kg? Estas e outras contas foram feitas na ponta do lápis por José Osvaldo Galvão Junqueira, presidente da Organização das Cooperativas de São Paulo. “E a realidade seria pior se eu resolvesse considerar os preços dos produtos



agrícolas de Mato Grosso, por exemplo, ao invés dos de São Paulo, que são um pouco maiores”, esclarece. Além de apontar estas distorções, o dirigente também pretende resgatar a imagem do verdadeiro produtor rural. Para isso, vem pro-

pondo a penhora de carros importados, casas na praia, aviões etc dos caloteiros do Banco do Brasil — 18 mil proprietários, ou 5% de um total de 3,5 milhões de agricultores. “Porque é esta gente que denigre a nossa imagem”, entende.

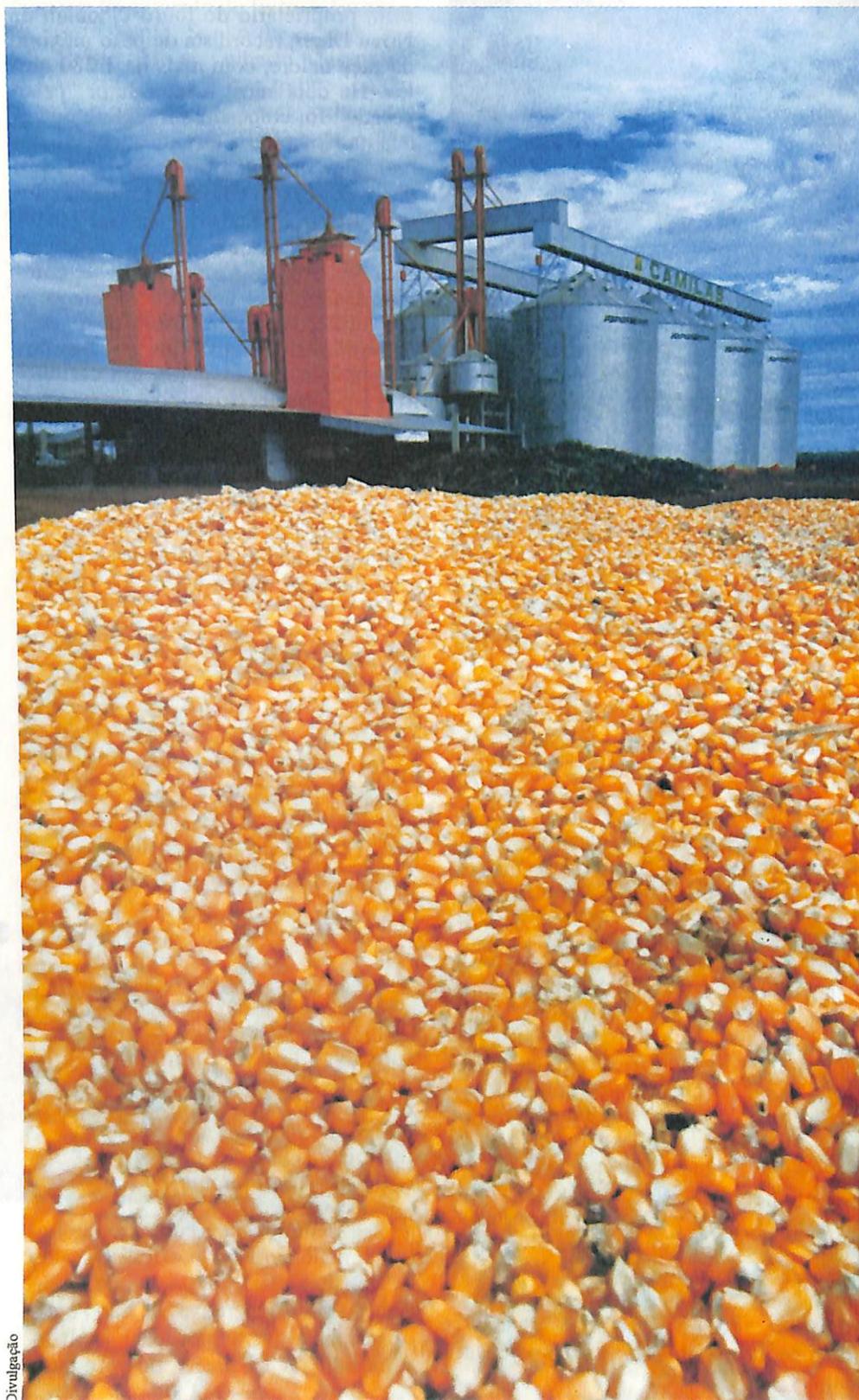
# A mesma tecla: tem muito grão

*Parece mentira, mas o tempo passa e o Brasil continua sem resolver o seu principal problema de pós-colheita. A falta de uma rede armazenadora de qualidade traz como consequência perdas de 12 milhões de toneladas, num desperdício de quase US\$ 2 bilhões ao ano*

---

*João Paulo Uriartt*

---



Divulgação

# pra pouco armazém

**N**esta época do ano, uma boa parte das quase 80 milhões de toneladas da safra brasileira de verão anda circulando no país sem um destino certo. Em vez de estarem sendo carregados em navios, para exportação, ou estarem sendo beneficiados para alimentar a população, estes preciosos grãos e cereais poderiam estar armazenados na espera de preços mais atrativos, mas não estão. Na verdade, estas aproximadamente 12 milhões de toneladas podem estar — e é quase certo que estejam — sendo devoradas por ratos e insetos ou apodrecendo em algum local qualquer, num esbanjamento de alimentos e dinheiro que envergonha a todos, e cuja causa pode ser resumida numa única questão: não existe consciência armazenadora no Brasil.

Números desencontrados, situação precária beirando o caos, armazéns modernos no sul, carência de espaço em estados como Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, sobras em Goiás e casos de silos, no Nordeste, onde nunca entraram grãos. Este é o quadro da armazenagem no país, apesar do esforço isolado de algumas empresas, cooperativas, técnicos e uns poucos produtores, que dão à pós-colheita a importância devida. Um quadro difícil de ser mapeado, diante do desconhecimento que o próprio governo tem dele.

Freqüentemente nas páginas de jornais, sacudida por escândalos de desperdício, chega-se à conclusão de que a área de armazenagem carece de investimentos e atenção oficial, como argumenta o engenheiro agrônomo José Carlos Celaro, técnico da Companhia Estadual de Silos e Armazéns (Cesa), do Rio Grande do Sul, que acumula também o cargo de presidente da Associação Brasileira de Pós-Colheita (Abrapós).

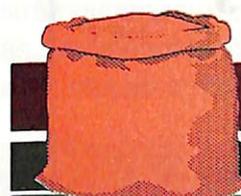
Segundo ele, para uma produção de 80 milhões de toneladas, o país possui capacidade de estocagem de 71 milhões de toneladas, somando a rede pública e a privada. Numa estimativa baixa, o Brasil perde 15% da safra devido aos problemas de mal-armazenagem, o que re-

presenta de US\$ 1,6 a US\$ 1,7 bilhão ao ano. “É uma catástrofe, ainda mais se considerarmos a população de 32 milhões de famintos brasileiros.”

O problema não se restringe só à falta de capacidade da rede, mas também à falta de qualidade da estrutura existente. “A estrutura tem deficiências, e o pessoal opera mal. No país, de 10 a 12% da rede possui qualidade excelente, chegando a variar de 10 a 15% em estados mais desenvolvidos no setor, como Santa Catarina e Rio Grande do Sul; o resto carece de qualidade.” No caso do Rio Grande, a estrutura remonta ao período de implantação e expansão da lavoura de trigo, entre 1955 e 1970. Com o incentivo da soja, a partir da década de 70, a estrutura foi adaptada ou passou a contar com os grandes armazéns graneleiros. Agora, com a explosão das áreas de milho e arroz, o que ocorreu foi uma equivocada adequação para estes grãos, “mas não se pode usar uma estrutura para guardar soja com estes outros grãos. Precisariamos, na verdade, de uma rede nova, aparelhada para estas culturas”.

Neste aspecto, ele lembra que vivemos num país quente e úmido, com diferenças microclimáticas regionais, onde só se armazena corretamente um alimento se existirem métodos de controle ambiental eficientes e adequados. “É fundamental que o armazém possua um bom equipamento de secagem, aeração e termometria, além de estar aparelhado para tratamento fitossanitário, especialmente o expurgo”, sustenta o técnico, ao defender, também, a necessidade de mais gente especializada.

Situação semelhante vive o Paraná, como relata o engenheiro agrônomo Vicente Lúcio Michalizen, diretor técnico da Companhia de Desenvolvimento Agropecuário do Paraná (Codapar) e subgerente da Câmara Setorial de Armazenagem, no Distrito Federal. Conforme ele, embora a rede estadual tenha capacidade estática de 18,2 milhões de toneladas (17,5 milhões na iniciativa privada e 665 mil na área pública), para abrigar safras em torno de 17 milhões de toneladas, grande parte dos armazéns não está credenciada por não possuir estrutura adequada de aeração e termometria.



## PRODUÇÃO DE GRÃOS - BRASIL

	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95**
<b>Produção<sup>(1)</sup></b>	51,761.00	50,967.00	62,523.00	64,890.00	70,077.00	73,112.00
<b>Arroz</b>	7,421.00	9,488.00	10,006.00	10,108.00	10,538.00	11,206.00
<b>Milho</b>	21,348.00	23,624.00	30,506.00	30,051.00	32,394.00	34,656.00
<b>Soja</b>	19,898.00	14,938.00	19,215.00	22,575.00	24,963.00	25,068.00
<b>Trigo</b>	3,094.00	2,917.00	2,796.00	2,156.00	2,182.00	2,182.00
<b>Cap. armazenagem<sup>(2)</sup></b>	45,615.53	47,463.74	47,543.38	48,008.48	49,784.15	52,150.60
<b>Silos</b>	15,168.48	15,947.73	16,459.47	16,542.96	17,745.85	19,086.14
<b>Graneleiros</b>	30,447.05	31,516.01	31,083.91	31,465.52	32,038.30	33,064.46
<b>% condição armaz.</b>	-31,20%	-30,24%	-29,26%	-28,28%	-27,29%	-26,29%
<b>Diferença prod./armaz.</b>	6,145.47	3,503.26	14,979.62	16,881.52	20,292.85	20,961.40

Fonte: IBGE - LSPA - \*Base de cálculo 89. \*\*1995 - Estimada - (1)Produção real - 89 a 94. (2)Capac. de armazenagem real - 89 a 94



**COMO FAZER  
O SEU TRABALHO  
RENDER MUITO MAIS.**



**STIHL**<sup>®</sup>  
FACILITANDO A SUA VIDA  
PARA VOCÊ FAZER MELHOR.

# 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. Eng.º 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

Muitos armazéns (para grãos ensacados ou a granel), diz ele, “são incompatíveis ao tipo de cultura explorada na região, estão localizados longe dos centros de produção e consumo e parecem alheios à estrutura de escoamento”. Outro problema, ressaltava Michalizen, é o confronto da safra com os estoques remanescentes. No Noroeste paranaense, por exemplo, boa parte da safra de mandioca não foi colhida por falta de espaço para armazenagem da farinha, devido à existência de safras passadas. “Falta uma política adequada de comercialização”, comenta ele, ao revelar que somente em Aquisições do Governo Federal (AGF) existem 420 mil toneladas, com parcelas remontando à safra 92/93. A Codapar não dispõe dos números exatos dos estoques em Empréstimos do Governo Federal (EGF), mas sabe que o volume é muitas vezes maior.

Para alterar o quadro, o dirigente da Abrapós salienta que as universidades e instituições de pesquisa deveriam priorizar a área de armazenagem, conscientizando os produtores a respeito de sua importância. “Precisamos mudar esta mentalidade de que depois da colheita não existe mais nada. É muito comum a empresa, o produtor ou a cooperativa se preocuparem só com a produção física do campo, e esta mudança de comportamento deveria ser estimulada pela área de pesquisa, ensino e extensão rural.”

**Pouca renda** — Outra questão que complica o desenvolvimento setorial é a baixa rentabilidade da atividade. Enquanto a colheita chega a comprometer de 10 a 12% do valor da safra, e o transporte sozinho de 2 a 3%, a armazenagem possui uma margem de renda muito pequena, diluída no tempo.

Por outro lado, o preço do maquinário de colheita e do transporte é muito menor que o investimento em instalações e equipamentos de armazenagem, o que, de certa forma, também inibe os negócios e emperra a expansão e a modernização da rede. O retorno para investimentos no segmento de silos e armazéns demora, em média, de dois a três anos.

Pelos dados da Abrapós, um silo completo e moderno custa, em média, US\$ 120,00 por tonelada instalada, enquanto um armazém graneleiro novo vale de US\$ 60,00 a US\$ 70,00 por tonelada instalada e a cela metálica varia de US\$ 70,00 a US\$ 80,00 por tonelada instalada.

No desempenho da atividade — guardar o alimento, mantendo-o sempre em boas condições para o uso imediato ou capaz de ficar estocado por mais de 1,5 ano, por exemplo — pode-se chegar ►

**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

a comprometer de 12 a 15% do valor da produção, somando-se os custos de manutenção, energia elétrica, mão-de-obra e serviços de apoio.

Por causa destes custos elevados, Celaro entende que a etapa de conservar o produto deve ser otimizada. "Não são equipamentos para serem usados 12 meses por ano, e que não se pagam neste período. Além disso, o armazenador tem que zelar, ainda, pela responsabilidade de entregar o produto com qualidade, pois esta é a sua função."

**Estoques atrapalham** — Os especialistas destacam, ainda, que as dificuldades para uma maior expansão e modernização da rede armazenadora estão intimamente ligadas à política governamental para o setor. Enquanto os EUA e o Canadá possuem capacidade para estocar 2,5 e 2 vezes sua produção, respectivamente, o Brasil, por falta de sensibilidade governamental, permanece defasado na área. A própria sistemática de aquisição, manutenção e remoção dos estoques reguladores ou estratégicos complica a situação.

No caso gaúcho, como lembra Celaro, a última safra de 17 milhões de toneladas encontrou, após a colheita, um estoque de 3 milhões de toneladas de arroz que estão sendo acumuladas desde a safra 91-92. "Este volume deveria ser deslocado em outubro/novembro, e não em março, quando a nova safra começou a chegar aos armazéns. Tal erro estratégico acaba encarecendo o produto e detonando uma série de problemas logísticos em toda a cadeia produtiva, da colheita à comercialização."



Celaro, da Cesa: faltam bons operadores

**Estrangulamento** — Diante do valor de investimento em silos, os técnicos defendem que estruturas maiores, com grandes unidades armazenadoras, devem destinar-se às empresas comerciais, que trabalham com economia de escala. Para dentro da propriedade — também levando em conta a descapitalização dos produtores e a inexistência de recursos do Finame —, recomenda-se paíóis do modelo Chapecó, especialmente para produtores de milho.

"A parte da safra que será comercializada pode ir para uma unidade maior, onde pode ser adquirida e administrada coletivamente, através de sindicatos e condomínios rurais, associações ou grupos de produtores e cooperativas", continua Celaro, reconhecendo que o grande estrangulamento ocorre, de fato, nos

limites da pequena propriedade. Nelas, o prejuízo provocado por ratos e carunchos, apenas em milho e feijão, pode ultrapassar 25% da safra colhida. No Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, que somam quase 650 mil pequenas propriedades com menos de 50 hectares, responsáveis por mais de 80% do milho regional, indica-se, ainda, o uso de secadores de leito fixo, próprios para expurgar de 200 a 250 sacos de milho por dia, com o uso de fosfina.

No caso do Paraná, a sugestão é similar, acrescida da alternativa apontada pelo diretor-presidente da Codapar, Marcos Elias Traad da Silva. Na opinião dele, a opção para as regiões do estado em que há estrangulamento, mesmo que em determinadas épocas do ano, seria a cessão de uso dos armazéns do extinto Instituto Brasileiro do Café (IBC), cuja capacidade estática estimada é de 1,9 milhão de toneladas.

Tais armazéns encontram-se mal-utilizados ou com estoques de café sob a administração do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT). "Com algumas adequações em sua estrutura, eles poderiam ser extremamente úteis à agricultura paranaense. Além disso, trata-se de um patrimônio da União, que poderia ter a sua conservação assegurada, se fosse administrado pelo estado." Neste sentido, existem gestões do governador Jaime Lerner, ao Governo Federal, para o uso adequado dos armazéns do IBC.

Outra sugestão seria o fortalecimento e a manutenção das companhias estaduais de armazenamento, como Cesa e Codapar. □

O Calcário Mudador é um corretivo de solos com granulometria fina, recomendado para plantio direto, qualidade comprovada, rapidez no carregamento e com a garantia de:

PRNT.....76% mín.  
CaO+MgO.....46% mín.  
INSOLÚVEIS.....8% máx.

**CALCÁRIO**  
**MUDADOR**

UM PRODUTO COM A QUALIDADE   
Companhia Brasileira do Cobre

**MAIS ECONOMIA, MAIS LUCRO, MAIS RENTABILIDADE.**

Escritório Caçapava do Sul: Rua Benjamim Constant, 562 - Fone/Fax: (051) 732 1666  
Usina: BR 153 - Km 508 • Porto Alegre - Fone: (051) 227 4222

## Fabricantes se queixam da redução nas vendas de equipamentos

Para complicar a situação da armazenagem brasileira, o momento econômico atual está brecando ainda mais a expansão da rede. Fabricantes de silos, armazéns, paióis, equipamentos de transporte e preparo (secagem e limpeza) de grãos estão insatisfeitos com os seus resultados, e fazem previsões pessimistas para o futuro. Os contornos da crise, dizem, foram delineados ainda no ano passado, quando, levados por custos financeiros altos, muitos pedidos e encomendas foram cancelados.

A recessão se agravou em março, com a briga dos produtores e do governo em torno das dívidas passadas, e chegou a um de seus piores momentos há dois meses, a partir da suspensão dos financiamentos do Finame Agrícola, do BNDES, que costumavam suportar de 70% a 80% dos recursos destinados ao setor. "As vendas estão muito baixas, devido à indefinição da política agrícola, crescente descapitalização do produtor, taxa de juros inadequada para o setor e importação de produtos agrícolas com preços que



André Vasconcelos

Pequenos e médios produtores: os mais atingidos pela crise

desestimulam a produção nacional", sintetiza Sérgio Luiz Luzietti, gerente comercial da Metalúrgica Pagé Ltda., de

Araranguá/SC.

Para alterar o quadro, Luzietti — cuja empresa industrializa silos armazenado-

# Silos Armco Staco

De Carli Blázer

## 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

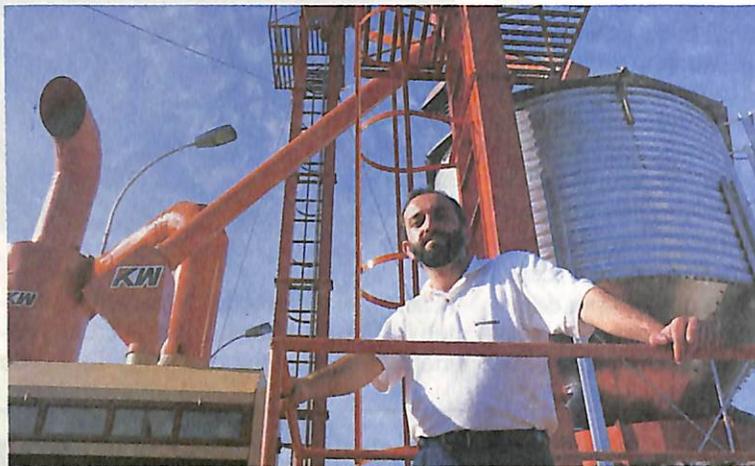
Belo Horizonte: R. Juiz de Fora, 284 - sls. 1201/2  
- Barro Preto - Tels.: (031) 295-2514 - 295-2685  
- Fax: (031) 295-2735

res com capacidade variando de 50 a 5.000 toneladas, e valor médio de R\$ 30,00 por tonelada construída e instalada — defende que “o governo federal deveria dar à agricultura sua devida atenção, baixando as taxas de juros, não permitindo a importação de cereais até que os preços internos se normalizem e, principalmente, incentivando a aquisição de silos e armazéns para evitar perdas de produtos por armazenagem deficiente”.

**Cobrança difícil** — Outra questão ligada à suspensão dos financiamentos é ainda mais preocupante, como lembrou Ison Carlos Meincke, responsável pelo setor de compras e vendas da Metalúrgica Modelar Ltda., de Ijuí/RS. “As vendas do ano passado já foram feitas e as instalações das estruturas já foram praticamente realizadas; agora, estamos tentando cobrar de alguns clientes que não estão pagando porque não tiveram financiamentos”, confessou ele. Aliada a esta dificuldade, encontra-se o período do ano.

“Estamos atravessando a entressafra, e esperamos que as vendas reiniciem em setembro/outubro; mesmo assim, operamos, neste momento, com apenas 30%

das vendas que seriam normais para a época, e isto levou a empresa a demitir 50% do pessoal”, continuou Meincke, ao informar que a Modelar atua sob encomenda, fabricando sete modelos de silos cilíndricos para guardar de 5.000 a 30.000 sacas de 50 quilos (preço médio de R\$ 1,40/saca) e outros três modelos de silos dotados de sistema de seca-aeração de 5.000 para 15.000 sacos (R\$ 2,2/saca). A empresa faz, ainda, silos horizontais (armazéns) de alvenaria e estrutura metálica com fundo chato ou em V, para um mínimo de 3.000 a 5.000 sacas, por um preço mínimo de R\$ 80,00/R\$ 85,00 por metro quadrado de área construída e preço médio de R\$ 120,00/metro quadrado.



xe desânimo e incertezas quanto ao futuro.

“Se o governo não fizer algo substancial até o início da nossa safra de vendas (novembro), amparando o produ-

**Beznos, da KW: mercado preocupa**

## Quem guardou, ganhou mais

**Q**uem puder segurar sua produção até o período ideal para venda, no pico da entressafra, terá um faturamento de 22 a 56% maior, dependendo do produto. De acordo com estudos da Kepler Weber Industrial S.A., de Porto Alegre — líder nacional do setor de armazenagem —, é nesta venda adiada que reside a grande vantagem do investimento em silos e armazéns.

Pelo trabalho, fica-se sabendo que o orizicultor gaúcho, por exemplo, foi o que mais perdeu na safra de 1993 se vendeu o arroz no período da colheita (de fevereiro a abril), obtendo um preço médio de US\$ 7,62/saca. Caso tivesse armazenado seu produto, deixando para vendê-lo entre novembro de 93 a janeiro de 94, poderia ter obtido US\$ 11,91/saca ou até mais. No mesmo ano, o produtor goiano de arroz poderia ter faturado 34% a mais pelo mesmo mecanismo. A renda bruta também seria maior para sojicultores paranenses (29%) e mato-grossenses (22%), milho-cultores do PR (46%) e de GO (38%).

Em outro estudo, baseado em análises

dos professores Winston, Fritsch e Eduardo Modiano, da PUC/RJ, a Kepler correlacionou a capacidade de armazenagem com o crescimento do PIB, da população e da produtividade da lavoura nos anos 90, estimando três cenários para o ano 2000. Nestas projeções, levando-se em consideração um crescimento de 5% ao ano na rede armazenadora, conclui-se que se a economia brasileira mantiver o atual comportamento (“cenário status quo”), a produção de arroz, milho, soja e trigo acumulará 98,95 milhões de toneladas no ano 2000, com nossa rede sendo capaz de abrigar somente 78 milhões de toneladas (defasagem de 21%).

No cenário denominado “milagre”, em que se projeta uma franca recuperação da poupança pública e um aumento do nível de investimentos, o Brasil chegaria a produzir 112,2 milhões de toneladas dos mesmos grãos, mas sua rede armazenadora permaneceria a mesma, e a defasagem seria superior a 30%. Ou seja, mais de 34 milhões de toneladas ficariam sem armazenamento.

Por fim, no cenário “social”, em que

**Vendas em queda** — Na verdade, esclareceu Gladenir Goersch Andrades, gerente de vendas da Perozin Indústria Metalúrgica Ltda., de Concórdia/SC, “o produtor vinha trabalhando, no ano passado, na euforia do Plano Real, preferindo investir do que poupar, mas esqueceu de que os preços dos produtos poderiam cair”. Com a diminuição dos preços de culturas como milho e feijão — os mais cultivados pelos pequenos agricultores clientes da Perozin —, a empresa assistiu suas vendas despencarem em 45 a 50% desde o final de abril. Para quem vinha vendendo “em estado alucinante”, como classificou o gerente, a ponto de ter dificuldades de cumprir o cronograma de entregas, a mudança brusca trouxe

se especula a adoção de uma política de redistribuição de renda a favor dos salários, assim como gastos sociais do governo, o Brasil produziria 118,5 milhões de toneladas e a defasagem da rede seria de 34%, significando que 40,53 milhões de toneladas ficariam na rua.

Desta maneira, como esclarece Rogério Beznos, gerente de marketing da Kepler, serão necessários bem mais do que os quatro anos que nos separam do fim do milênio para que o país chegue à auto-suficiência em armazenagem. E as perspectivas, lembra ele, não são nada animadoras. “A partir de abril as vendas desabaram, com o segundo trimestre vendendo 25 a 30% menos que no segundo trimestre de 94. Mesmo com as recentes alterações da política agrícola governamental prevemos o mercado parado até o fim do ano e isto tudo deverá atrasar ainda mais a expansão da rede e o alcance da auto-suficiência, com problemas gravíssimos de falta de espaço já nesta próxima safra”, alertou.

tor, não sei o que vai ocorrer, pois praticamente não teremos mais clientes para quem vender”, previu ele. A empresa fabrica elevadores de grãos de rosca (cujo modelo mais simples possui 6 polegadas e 5 metros, custando R\$ 370,00), elevadores de caçamba, secadores de leite fixo para 18 e 36 sacas, silos cilíndricos para 1.500 sacas (R\$ 4 mil) e secadores intermitentes para 60, 90 e 120 sacas/carga (este valendo R\$ 15 mil) e pretende lançar, até o fim do ano, silos para 3.500 e 5.000 sacas para clientes de maior porte, como estratégia de sobrevivência.

Outra empresa que vem sofrendo com a crise é a Armco-Staco Indústria Metalúrgica Ltda., do Rio de Janeiro. Carlos Fredrico Beutler, responsável pela área comercial, admitiu que o mercado “está muito parado” devido a combinação entre preços baixos dos produtos e dificuldade de financiamentos. Segundo ele, a empresa — que fabrica cinco modelos de secadores de grãos de 10 a 100 toneladas/hora, silos metálicos verticais (seis de fundo cônico e oito de fundo plano), para 2 a 7.000 toneladas, 14 transportadores (de 5 a 1.500 toneladas/hora) e dois modelos de máquinas de pré-limpeza de 50 toneladas/hora — opera, neste momento, a 50% do que seria normal para a época. Destoando do contexto, apenas um dos fabricantes consultados, a Cia. Multi Industrial S.A., de Londrina/PR. Conforme o diretor comercial Arioli Severgnini, a empresa está trabalhando a pleno vapor, em regime de horas-extras, numa linha de equipamentos que conta com 15 modelos de silos cilíndricos metálicos, com ou sem sistema de secagem, variando de 1 a 27 mil toneladas, o maior da América Latina, a preços que vão de R\$ 1,20 (os menores) a R\$ 0,40 (maiores) por saca armazenada.

O bom desempenho, disse ele, deve-se a uma estratégia adotada desde o ano passado, quando a Multi Industrial, em vez de vender acima da sua capacidade de produção, preferiu partir para um sistema de vendas e entregas programadas, sem comprometer a qualidade e os prazos de instalação. “Ao mesmo tempo, automatizamos nossa linha de montagem e, mesmo com uma estrutura enxuta de 40 funcionários, conseguimos processar mil toneladas de aço ao mês”, comentou ele. O projeto de modernização custou US\$ 800 mil em equipamentos importados da Itália. Por estes motivos, Severgnini estima que tanto as vendas como o faturamento deverão fechar o ano com um acréscimo de 50% sobre 1994. 



Uma empresa de Hoechst e Schering

# K-Obiol®

**Inseticida Piretróide para Proteção de Grãos e Sementes Armazenados**

## → EFICIÊNCIA COMPROVADA

Controla todos os insetos que normalmente atacam os grãos armazenados, especialmente a *Rhyzopertha*.

## → EFEITO PROLONGADO

Nas dosagens recomendadas, atua por até 12 meses evitando as reinfestações que são comuns em outros métodos de controle.

## → USOS

Tratamento de grãos na esteira transportadora em silos e graneleiros, em sacarias, pisos, paredes, superfície de grãos, em tratamento espacial, higienização e em paióis.

## → SEGURANÇA

A *deltametrina* é um piretróide que alia uma alta ação inseticida e uma baixa toxicidade a animais de sangue quente. É usado em dosagens muito baixas deixando quantidades mínimas de resíduos, tornando assim desprezíveis os riscos aos consumidores.

## → APRESENTAÇÕES

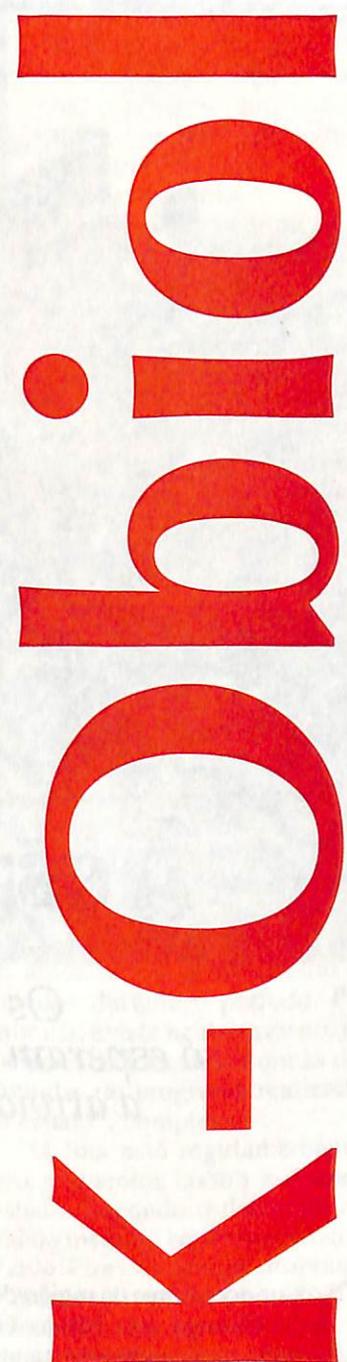
A AgrEvo dispõe de duas formulações: o K-Obiol 25 CE, em formulação líquida e o K-Obiol 2P em formulação pó seco pronto uso.



© Marca Registrada ROUSSEL UCLAF

Saúde Ambiental

Hoechst Schering AgrEvo do Brasil Ltda.  
Av. das Nações Unidas, 18.001 - 7º andar  
CEP: 04795-900 Fones: (011) 525-7840 / 525-7347  
São Paulo - SP





## À espera de um frigorífico

*Os suinocultores do Vale do Piranga/MG só esperam a construção de um frigorífico para consolidar a atividade na região e conquistar novos mercados*

---

Mara Alice Sena Felipe

---

**O**s suinocultores da região do Vale do Piranga, em Minas Gerais, estão apostando alto na atividade, procurando cada vez mais o aperfeiçoamento e a qualidade do produto final. O objetivo é consolidar a suinocultura da região como o principal pólo produtivo do setor no estado e ganhar espaço no mercado internacional nos próximos anos. O primeiro passo já está sendo dado pelos criadores, através da construção de um frigorífico de alta tecnologia para absorver a produção suinícola.

Os estudos de viabilidade do projeto mostraram que a unidade de produção e industrialização de suínos deverá ser feita

numa área entre 150 a 240 mil metros quadrados, próxima a mananciais hídricos com capacidade para oferecer cerca de 100 metros cúbicos de água. O local deverá dispor de energia elétrica, com potência mínima de 1.200kW, e boa infraestrutura, tais como estradas adequadas e sistemas de comunicação. O presidente da Associação dos Suinocultores do Vale do Piranga (Assuvap), Tarcísio Araújo Miranda, acredita que as instalações devem estar próximas às áreas de produção, para reduzir os custos e as perdas causadas pelo transporte, que podem chegar a 4%. O município que sediar o frigorífico ganhará cerca de 500 empre-

gos diretos e 2.000 indiretos, além da arrecadação do ICMS, estimada em R\$ 300 mil mensais. A unidade terá capacidade de abate de mil animais por turno de trabalho, produzindo cerca de 1,8 milhão kg/mês de produtos acabados. A estimativa é que esta produção gere um faturamento mensal de R\$ 4 milhões.

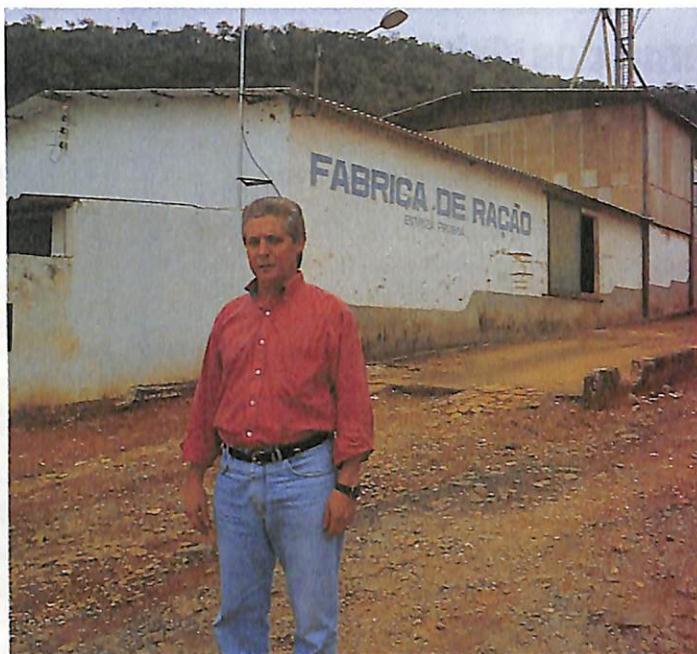
O empreendimento surgiu da iniciativa de cerca de 40 suinocultores ligados à Assuvap, criada em 1985 para defender os interesses da categoria. Os registros da entidade revelam que estão instaladas 50 mil matrizes — a média de matrizes por produtor é de 250 — em cerca de 200 granjas, com produção de 36 mil

toneladas de carne suína por ano, movimentando algo em torno de quatro milhões de dólares. Ao contrário do que aconteceu no sul do país, o sistema de criação de suínos no Vale do Piranga é totalmente independente. “Cada produtor trabalha por conta própria. Ele compra, cria e comercializa sem nenhum tipo de integração ou cooperativismo. A maioria tem a sua própria fábrica de rações”, explica Miranda.

O futuro da atividade na região é marcado pelo otimismo. “Acreditamos que a produção de suínos irá aumentar muito nos próximos anos. As obras de construção do frigorífico devem começar em agosto; no entanto, já estão associados a ele, inicialmente, produtores que possuem um plantel de 16 mil matrizes. Vamos ter instalações com tecnologia de ponta e estamos buscando o apoio de órgãos públicos estaduais e federais e a parceria de prefeituras ligadas à Associação dos Municípios da Microrregião do Vale do Piranga (Amapi), que representa 17 cidades.”

Investimento parece ser a palavra de ordem para os suinocultores do Vale do Piranga, que acreditam no crescimento da atividade para os próximos cinco anos num percentual de 50%. Os criadores não querem ser surpreendidos pela concorrência do mercado. Por isso, já estão planejando alternativas para manter a atividade como a mais tecnificada do país, tendo sempre em vista a qualidade e a produtividade como fatores primordiais do processo. “O grande medo do suinocultor mineiro e, especificamente, o do Vale do Piranga, é a concorrência que poderíamos sofrer do Centro-Oeste, que possui alta produção de grãos e, principalmente, de milho. Nós temos que buscá-lo a cerca de 1.200km das granjas e os gastos com transporte tornam o nosso custo de produção 30% superior em relação a Mato Grosso e Goiás. Estudos já estão sendo feitos para minimizar os custos, como por exemplo: a viabilidade de transporte do milho por via ferroviária e a construção de silos na região, para que o produto possa ser estocado”, explica Tarcísio Miranda.

A produção de suínos do Vale do Piranga é totalmente comercializada na Região Sudeste, tendo como compradores os estados do Espírito Santo e Rio de Janeiro, além do Vale



Miranda, da Assuwap: concorrência do Centro-Oeste assusta

do Aço, Juiz de Fora e Belo Horizonte — centros que absorvem 80% da produção. “A vantagem é que a região produtora está, no máximo, a 400km dos mercados consumidores.” Mas, ao que tudo indica, esta realidade logo mudará. O Ministério da Agricultura já decretou Minas Gerais como área de controle sanitário da Peste Suína Clássica — não são detectados casos clínicos da doença desde 1991 — o que pode permitir que, após dois anos sem utilizar as vacinas no controle da PSC, a carne suína produzida em Minas atenda às exigências dos mercados europeu e americano. “Com o controle da PSC, os suinocultores mineiros poderão competir em igualdade de condições com outros estados, não só pelo mercado interno como também pelo internacional, em especial o Mercosul e o

Mercado Comum Europeu”, explica Mário Elias Machado Michel, presidente da Associação dos Suinocultores do Estado de Minas Gerais (Asemg).

De acordo com o levantamento feito pelo Instituto Mineiro de Agropecuária (Ima), em 95% das granjas cadastradas, o rebanho suíno mineiro conta com 100 mil matrizes, com uma produção de 200 mil cevados por mês.

A associação criou um fundo de emergência sanitária para indenização de criadores que precisam sacrificar seus animais, caso seja detectada a doença. “Os suinocultores serão indenizados de acordo com o valor cotizado, caso o plantel seja atingido por um surto epidêmico. A indenização será

proporcional à contribuição do suinocultor, considerando-se a sua produção. O valor da cota correspondente a cada animal é de 150 gramas de carne. Se, por exemplo, obtivermos a adesão de 70% da produção, teremos 140 mil animais, o que daria 21 mil quilos de carne vendidos a R\$ 1,00. O fundo teria, então, R\$ 21 mil mensais”, esclarece Mário Michel. A vantagem do fundo, apresentada pelo presidente da Asemg, é que cada pessoa que contribuir terá seu depósito feito numa conta individual. Quando o programa de erradicação da PSC terminar, o produtor poderá retirar o valor depositado. “E ainda terá o benefício dos juros acumulados durante o período. Para o produtor não existe nenhum custo, já que a associação está arcando com as despesas advindas do programa realizado em todo o estado”, completa.

O Ima está regulamentando os procedimentos contra a doença no estado. Segundo o delegado regional do instituto em Ponte Nova, Luíz Paulo Pires Condé, o programa de controle e erradicação da PSC inclui instalações de barreiras sanitárias, cadastramento e visitas periódicas às granjas, numa constante vigilância epidemiológica.

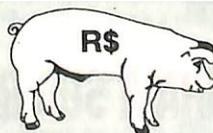
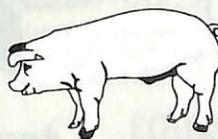
“A conscientização e a união dos produtores são muito importantes para o sucesso dos trabalhos”, lembra.

Quando se trata de sanidade animal, a grande preocupação dos suinocultores do Vale do Piranga toma outros rumos. Nos últimos tempos, a erradicação da febre aftosa da região virou guerra e mobilizou o setor suínico, órgãos governamentais

### PLANILHA DE CUSTOS DE SUÍNOS VIVOS POR GRANJA PRODUTORA

Produtor: média regional Local: Vale do Piranga

Características do sistema de produção	Unid.
Número de matrizes	400
Número de reprodutores	20
Terminação porca/ano	22
Terminados/ano	8.800
Peso vivo médio (kg)	95
Peso vivo total (kg)	836.000
Conversão alimentar	2,9
<b>Custo de produção de suínos</b>	
Preço do suíno vivo	R\$ 1,00
Custo total médio	0,80
Custo variável médio	0,70
Lucro médio	0,10
Margem bruta	0,20



## O eterno problema dos dejetos

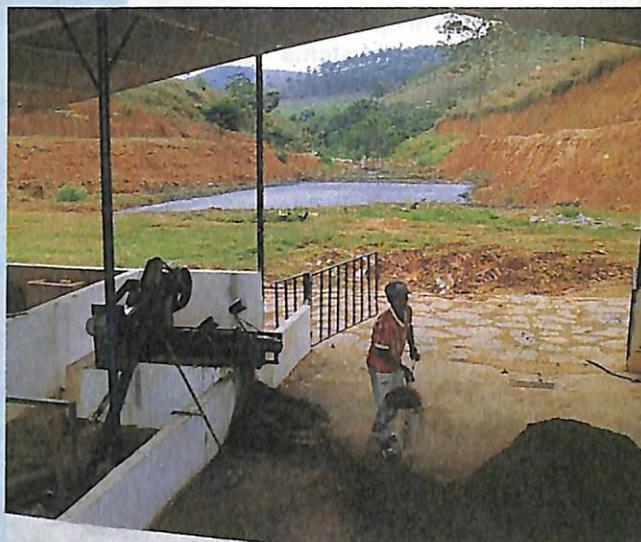
**D**escobrir alternativas para o uso racional dos dejetos de suínos é um dos grandes desafios da suinocultura. Na região do Vale do Piranga não poderia ser diferente, já que os sistemas de produção adotados pelos criadores têm um alto nível de confinamento, o que resulta em grande produção de dejetos sólidos e líquidos. Constantemente os produtores da região têm suas granjas autuadas por apresentarem problemas de poluição.

Para tentar resolver a questão em sua propriedade, a Granja Vale Verde, que possui um plantel instalado de 700 matrizes, investiu cerca de R\$ 50 mil num projeto para manejo e aproveitamento dos dejetos. Na Vale Verde, todo o volume que sai dos galpões é canalizado e cai numa caixa de armazenamento. Em seguida, passa por uma esteira vibratória e vai para uma prensa, que pode trabalhar com a ação da gravidade ou utilizando roscas sem-fim. A matéria seca — que contém 25% de umidade — é separada

da parte líquida. “Através de uma tubulação subterrânea, o líquido é levado para lagoas de decantação, enquanto a matéria seca é utilizada na alimentação dos bovinos. Nós produzimos, diariamente, cerca de 7 mil quilos de matéria seca. Um boi de 12 arrobas, por exemplo, chega a consumir até 10 quilos por dia”, explica o proprietário, Tarcísio Miranda.

A Divisão de Controle das Atividades Agropecuárias e Florestais, da Fundação Estadual do Meio Ambiente (Feam), recebe denúncias frequentes e orienta os suinocultores para que não joguem dejetos nos cursos d’água.

“Os produtores estão cientes do problema e buscam soluções. Para muitos faltam recursos e tecnologia para efetuar a despoluição”, diz Miranda.



Vale Verde: lagoa de decantação

e entidades classistas. Metas de combate foram traçadas não só pela Assuvap, mas por representantes de sindicatos rurais, Ima e municípios da região. “No ano passado, foram registrados mais de 11 focos da doença, principalmente por estarem localizados nas proximidades das estradas que transportam insumos para as granjas e suínos para o abate. Todos precisam se conscientizar do grave problema que é a aftosa. Se os produtores vacinarem corretamente seus rebanhos, a doença deixará de representar uma ameaça. É uma vergonha que isso ainda aconteça no Brasil”, desabafa Tarcísio.

O Instituto Mineiro de Agropecuária de Ponte Nova, que abrange 74 municípios, já realizou a primeira etapa do Programa Seringa Oficial, visando atingir 60% das propriedades produtoras de leite da região, o que significa 70% do rebanho bovino da Zona da Mata.

A previsão dos técnicos do Ima é imunizar cerca de 200 mil bovinos, na primeira fase. O Ima de Ponte Nova também determinou que os pecuaristas que forem vizinhos de granjas suinocultoras devem vacinar seus animais com a presença do suinocultor. O mesmo é válido para criadores de suínos que tenham rebanho bovino.

Evitar que a doença atinja a suinocultura, principal atividade da região, é o objetivo da medida. “Contando com a parceria dos laticínios, dos sindicatos e das cooperativas, acreditamos que obteremos um bom índice de imunização do rebanho e, se levarmos este programa por mais uns dois anos, certamente teremos o estado livre da febre aftosa”, conclui Luís Condé. ■

# \*DDG a granja

## DISCAGEM DIRETA GRATUITA

Das 8:30 às 20:30

▶ DISQUE

# 051 800 21 06



ENTRE EM CONTATO  
COM A GENTE

Você tem dúvidas  
sobre sua  
assinatura?

\* MAIS UMA VANTAGEM EXCLUSIVA PARA O ASSINANTE

Quer saber algo  
sobre pecuária?

# DDG

Agricultura?  
Exposições?

Alguma  
sugestão?

## LIGUE PARA A GRANJA E TENHA A SUA RESPOSTA

# O Mercosul ganha um aliado

**S**em dúvida, o último dia 12 de maio entrou para a história da sanidade vegetal latino-americana. Ocorre que o Ministério da Agricultura do Brasil inaugurou, em Porto Alegre, o Laboratório de Referência Vegetal (Larve) e promoveu mais uma reunião do Comitê de Sanidade Vegetal (Cosave), que congregará os ministros da Agricultura do Mercosul. O ato teve as presenças dos ministros da Agricultura do Brasil, José Eduardo Andrade Vieira; do Paraguai, Gerardo Lopez Zarata; do Uruguai, Carlos Enrique Gasparri; além do vice-ministro chileno, Leopoldo Sanchez Grumert, e da diretora nacional de proteção vegetal da Argentina, Diana Maria Guillén.

Na verdade, o Larve já existia e funcionava em dois andares de um prédio, na Avenida Farrapos, quando fazia, apenas, análises de bebidas, vinagres, fertilizantes, corretivos e agrotóxicos. Com a reinauguração, passou a ocupar oito andares e agregou análises fitossanitárias de sementes, farinhas, óleos e entomologia (levantamento de pragas e insetos). Disposto de um corpo técnico composto por 22 especialistas, o laboratório atende os três estados da Região Sul e tem capacidade de fornecer, por exemplo, 200 laudos/mês de bebidas, o setor mais exigente na emissão em volume de certificados sanitários.

A ampliação do laboratório e o en-

contro do Cosave abrem as portas para que os países que integram o Mercado Comum do Cone Sul-Mercosul possam estabelecer parâmetros sanitários para avaliar o comércio de produtos agrícolas, o que levará a padronização dos procedimentos nesta área.

O Cosave já conseguiu aprovar alguns Standards Regionais em Proteção Fitossanitária, entre os quais podem ser citados: princípios de quarentena vegetal, glossário de termos fitossanitários, lista de pragas de importância quarentenária, tipos de formulação para registro de produtos fitossanitários etc.

Simplificando: o standard se constitui na classificação do padrão físico do produto vegetal (ex.: tamanho, peso e coloração de uma variedade de maçã). Já o certificado de análise se constitui no documento que identifica e qualifica o produto relativo à sua sanidade. O primeiro refere-se ao interesse comercial, pois serve para determinar o preço do produto, em função de suas características físicas. O segundo diz respeito à saúde pública,



Antônio Sanchez

Larve em ação: vigilância vegetal

pois trata de examinar o produto considerando o aspecto fitossanitário.

Embora o Larve tenha como único cliente o Ministério da Agricultura, ele analisa todas as partidas de produtos vegetais que ingressam ou saem do sul do país. O ponto de maior movimento é a aduana de Uruguaiana, a

612km de Porto Alegre, na fronteira com Paso de los Libres, na Argentina.

O produtor de hortigranjeiros, por exemplo, que queira exportar determinado volume de sua produção, deve se dirigir à Delegacia Regional do Ministério da Agricultura, a uma unidade ou a um posto avançado, próximo da sua localidade, que este encaminhará as amostras para análise de laboratório. O mesmo pode, e deve, ser feito pelos produtores de Santa Catarina e Paraná, uma vez que o Larve, se não fizer a análise, irá credenciar outro laboratório para executar esta tarefa. Para o mês de agosto, os técnicos do Cosave já marcaram um novo encontro, desta vez em Buenos Aires. O objetivo é "afinar", ainda mais, a legislação e os procedimentos do setor. 



MANTENHA-SE ATUALIZADO,  
ADQUIRA AS PUBLICAÇÕES  
DA ÁREA RURAL DA  
EDITORA 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

## NEWMAQ FAÇA FENO! Um ótimo negócio.

Conjuntos de Fenação nacionais e importados, novos e usados, peças, assistência técnica e fios de sisal para enfardadeiras.

SODE - NOGUEIRA - MAINERO  
NEW HOLLAND - MENEGAZ - SEMEATO

FALE COM QUEM ENTENDE  
Newmaq Comércio e Representações Ltda.  
Fones: (011) 604 7704 - Fone/Fax: (011) 605 2913

## RATOS? ACABE COM O PROBLEMA

Aparelho ultra-sônico com tecnologia japonesa, sem similar no Brasil. Disponível em três modelos para proteção em áreas de 150, 700 e 1.400 m<sup>2</sup>

BRASTEC INSTRUMENTAÇÃO INDUSTRIAL LTDA.  
Rua Gal. Costa Campos, 65 - Cj. 304  
37130-000 - Alfenas - MG  
Tel.: (035) 292-1889  
Fax: (035) 292-1320



## SEMENTES DE FORRAGEIRAS

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



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

## EQUIPAMENTOS PARA RAÇÃO

25 anos



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



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

Consulte-nos!

Metalúrgica Vêneto Ltda.  
Rua Brito Pebeiro, 70/74  
Cep. 02735 - Freg. do Ó.  
Fone: (011) 858-4655  
Fax: (011) 266-1657 - SP



Equipamentos SILVER!

# Incrível! A crise não chegou até aqui

*A venda de animais, máquinas, insumos etc mostra que os efeitos perversos da crise custam a chegar ao Centro-Oeste*



Wandell Seixas

**G**oiás conta, hoje, com um rebanho estimado em 18 milhões de cabeças, considerado o terceiro do país, com um desfrute estimado em 16%. A produção leiteira alcança, na estação das águas, mais de três milhões de litros/dia, embora este volume caia pela metade na seca. Apesar disso, a produção leiteira é a terceira no ranking nacional entre os estados. Goiás também produz 30% dos grãos do Centro-Oeste e em torno de 10% do que é produzido no país, com cerca de 6 milhões de toneladas.

Com este “peso” todo na sua economia, o estado passou a promover uma das três principais exposições agropecuárias do país, competindo com Uberaba/MG e Esteio/RS. Na 50ª Exposição Agropecuária de Goiás e 10ª Internacional de Animais, realizada em maio, em Goiânia, 7.600 animais passaram pelo Parque Agropecuário nos 15 dias da mostra. Estiveram reunidos 727 expositores. A comercialização de animais, entre leilões e vendas nos currais, ficou em R\$ 4,8 mi-

lhões. As vendas globais, por outro lado, somaram mais de R\$ 42 milhões, valores puxados, principalmente, pela venda de máquinas agrícolas e carros importados.

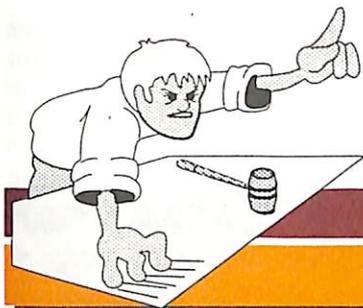
Os resultados da 50ª Expo-Goiás foram comemorados pelo presidente da Sociedade Goiana de Pecuária e Agricultura (SGPA), Antenor de Amorim Nogueira. “A feira se consolidou como a maior do Brasil”, exultava, garantindo que os valores poderiam superar os R\$ 42 milhões. O entusiasmo também contagiou vários empresários, que tinham uma explicação bem razoável para o bom desempenho da mostra, apesar das adversidades vividas pelo setor primário: é que a crise que abala o Brasil é menos intensa no Centro-Oeste; daí por que Goiás sofre menos com os seus reflexos.

Além dos encontros de negócios, entre criadores das mais diversas raças de gado, eqüinos e ovinos, Goiânia se consolidou como um dos locais que mais atrações paralelas oferece ao público vi-

sitante, estimado em quase um milhão e meio de pessoas. O picadeiro do parque atraiu milhares de espectadores nos shows de Elba Ramalho, Daniela Mercury e das duplas Zezé di Camargo e Luciano e Chitãozinho e Xororó.

Para o ano que vem, existe a promessa de ampliação do parque em mais 6 hectares, que hoje conta com 17 hectares.

**Autoridades** — A feira goiana também foi palco do encontro de muitas autoridades nacionais e estrangeiras, entre estes os embaixadores da Itália, de Cuba, do México e da Argentina, que foram recepcionados no Comitê Internacional da Sociedade Goiana de Pecuária e Agricultura. O governador do estado, Maguito Vilela, depois de percorrer todos os pavilhões, chegou a despachar em três oportunidades dentro do parque. Num destes encontros, Vilela anunciou aos produtores a regulamentação do novilho precoce, reduzindo o ICMS de 12 para 7%. O governador também anunciou, para breve, uma viagem a Bruxelas, na Bélgi-



## LEILÕES DA 50ª EXPO-GOIÁS

	Nº de lotes	Total geral (R\$)	Média por animal (R\$)	Animal mais caro (R\$)
Nelore da Fazenda Manacá	72	109.740,00	844,15	2.640,00
Gado de Corte Especial	47	236.268,00	-	-
Mangalarga do Haras Faxinal	40	89.700,00	2.242,50	10.500,00
Raça Brangus	55	113.960,00	2.072,00	-
Limousin de Goiânia	33	130.000,00	3.939,00	6.400,00
Raça Canchim	37	50.300,00	1.356,00	1.500,00
Cavalo Árabe de Goiânia	36	113.200,00	3.144,00	10.000,00
Gir Arca de Noé	40	85.280,00	956,00	5.000,00
Raça Quarto de Milha de Goiânia	52	121.400,00	2.334,62	7.000,00
Raça Santa Gertrudis	27	51.000,00	1.888,00	8.700,00
Nelore Especial	50	193.800,00	3.876,00	13.200,00
Simental de Goiás	51	196.800,00	3.858,82	10.000,00
Raça Mangalarga Marchador	33	66.000,00	2.000,00	8.300,00
Raça Chianina	19	28.000,00	1.473,00	2.200,00
Nelore Rosa dos Ventos	41	325.000,00	7.926,00	40.000,00
Capriovinos em Goiás	27	16.230,00	601,00	1.560,00
Estrelas do Mocho	39	104.040,00	2.667,00	6.600,00
Raça Girolando	51	70.440,00	1.380,00	2.550,00
Raça Appaloosa	28	80.000,00	2.795,00	9.500,00
Pardo-Sulço	28	57.600,00	2.057,00	4.700,00
Raça Holandesa de Goiás	35	64.360,00	1.838,00	5.600,00

ca, onde vai tentar convencer a Comunidade Européia a levantar o embargo contra a carne de Goiás. É que as exportações do produto estão suspensas desde 1992, em função do problema da aftosa.

**Anabolizantes: polêmica** — Quem também chamou muito a atenção dos visitantes foi o professor David Hutcheson, da Universidade do Texas, um dos muitos palestrantes da extensa pauta de encontros técnicos promovidos pela 50ª Expo-Goiás. Ao falar sobre o controverso tema dos anabolizantes, o especialista deixou claro que o uso destes produtos “é apenas uma questão política”, já que seu emprego é seguro, não causando mais polêmica nos Estados Unidos. Como defensor desta tecnologia, Hutcheson garantiu que sua aplicação em rebanho confinado proporciona um ganho de peso de oito por cento. Segundo seus cálculos, cada dólar aplicado neste sistema de engorda proporciona um retorno de US\$ 9 a US\$ 15. Ele foi categórico, de outra parte, ao afirmar que os chamados promotores de crescimento (nome correto para estes produtos) não oferecem riscos para o consumidor de carne, “ao contrário de muitos produtos vegetais disponíveis no mercado”, cutucou. 🐄

# Informatize seu rebanho ou seu lucro vai pastar.

A informática deixou, há muito tempo, de ser uma ferramenta exclusiva de matemáticos e cientistas. Hoje ela está presente em todos os campos, inclusive no seu.

Através do **PROBOV**, o melhor programa de produtividade bovina e melhoramento genético da América Latina, você vai ter total controle do seu rebanho. E o que é melhor, do seu lucro.

Para você não pensar que isso é estória para boi dormir.

### SUCESSO COMPROVADO

Consulte nossa extensa lista de clientes com nomes e telefones.



**InfoDATA**®

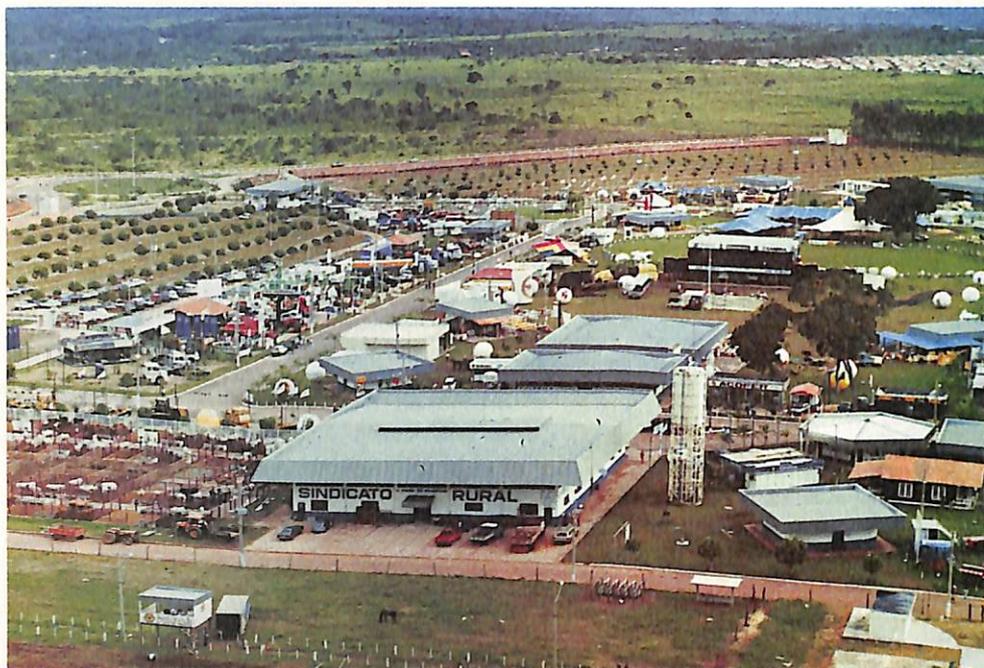
### LIGUE AGORA!

Solicite mais informações pelo Fone (043) 324-3151 Fax 324-3943

\* Cadastramos revendas em todo o País.

*A feira de Rondonópolis/MT superou o confronto governo versus produtores e mostrou avanços no setor, com destaque para o novilho precoce e a demonstração de máquinas a campo*

João Batista Toledo



Evilásio Alves

# A força da agroindústria

**A** 23ª Exposul (Exposição Agropecuária do Sul do Mato Grosso), principal feira do estado, enfrentou este ano um dos maiores desafios da sua história: a simultaneidade da sua realização com uma das maiores crises da agricultura dos últimos anos. Período de confronto entre os agricultores, representados pela bancada ruralista no Congresso Nacional, e o governo, que, em represália à derrubada da TR (Taxa Referencial), suspendeu o crédito agrícola e, em especial, o FINAME para a compra de máquinas e equipamentos.

Localizada ao sul, a 210 quilômetros de Cuiabá, a 23ª Exposul atraiu 152 mil visitantes e movimentou negócios da ordem de R\$ 18,9 milhões, superando estimativas pessimistas que envolviam as incertezas dos rumos que o governo daria à questão agrícola, quando se falava até entre os produtores na diminuição de áreas plantadas para a próxima safra.

Na opinião de Blairo Maggi, da Comissão Organizadora, tendo em vista o grande sucesso da exposição de máquinas, além do volume negociado diretamente na feira, é possível projetar mais dois terços deste total, algo em torno de R\$ 12 milhões, em negócios que já estão

sendo concretizados.

Realizada este ano de 19 a 28 de maio, a feira sediou vários eventos, como leilões, concursos, palestras técnicas, shows musicais com artistas regionais e de expressão nacional (intérpretes de canções populares). No entanto, dois merecem destaque por terem marcado esta realização e entusiasmado os observadores: a Agrodemonstração e o 2º Show do Novilho Precoce.

**2º Show do Precoce** — Muito aguardado e badalado, o 2º Show do Novilho Precoce correspondeu à expectativa de “vedete” da 23ª Exposul, tendo contado com a presença de Albino Luchiari. Como juiz, ele, que é presidente da ABNP (Associação Brasileira do Novilho Precoce), apresentou o segundo juiz, o francês Charles Augagneur, que reside na região central da França, Lion, terra do gado charolês, e trabalha com bovinos há 25 anos.

O espetáculo das raças de novilhos precoces, especialidade na qual Rondonópolis é pioneira no Mato Grosso, começou no dia 19, nos currais do Tatersal Antônio Clarindo de Ávila, do Parque de Exposições Wilmar Peres de Faria, de propriedade do Sindicato Rural. Nesta

data, foram julgados e premiados os animais vivos; no dia 21, prosseguiu com o abate de 59 cabeças; no dia 22, houve o julgamento da carcaça; e no dia 23, ocorreu a grande apoteose: o julgamento final e a premiação dos vencedores.

A média de peso dos animais foi de 18 arrobas, mas vários deles registraram até 23 arrobas.

Durante o abate, realizado no Frigorífico Frigomarca, em Pedra Preta, foi explicado que existem quatro fases na criação do novilho precoce: confinamento total, meio confinamento, suplementação e criação a pasto e a pasto total.

A média de idade, neste ano, ficou em 18 meses, sendo considerada muito boa tanto pelo juiz Albino Luchiari como pelo francês Charles Augagneur. Álvaro Sales, da Agropecuária Sales, uma das vencedoras deste ano, disse que entre o ano passado e este houve um grande progresso quanto à adoção de técnicas que resultaram na melhor qualidade da carcaça e maior peso.

Para o juiz francês, o novilho precoce pode se desenvolver muito mais, já que as expectativas de sua aceitação no mercado das comunidades europeias são

atrativas. Exceção é a França, onde o consumidor, a partir da classe média, prefere a carne de boi maturado; isto é, com o tempo normal de criação que varia de três e meio a quatro anos. Em sua palestra, no dia 23 de maio, último dia do Show do Novilho Precoce, Augagneur expôs técnicas ainda não adotadas pelos nossos criadores, aconselhando que elas sejam seguidas.

Os grandes criadores que venceram o 2º Show do Novilho Precoce foram a Agropecuária Sales, Fazenda Itamaraty e Agropecuária Maggi, do empresário Blairo Maggi, um dos grandes entusiastas do desenvolvimento desta modalidade de criação.

**Agrodemonstrações** — Em duas áreas, com um total de 90 hectares, próximas ao Parque de Exposições e contendo plantio de milho, forragem, milho para silagem, plantio direto, soja e algodão, a festa ganhou um colorido especial. As máquinas e os equipamentos enfileirados lado-a-lado, as belas jovens distribuindo sorrisos, os bonés e as bandeirinhas das empresas, bem como os locutores narrando com emoção todos os dados inovadores, a potência dos motores e as vantagens para o produtor transformaram-se num marketing irresistível, que, apesar da crise na agricultura, conseguiu vender bem. Durante dois dias, mais de mil produtores assistiram 120 operações das 100 máquinas que marcaram a presença de 20 fabricantes em Rondonópolis. Houve operações de pulverização, preparo do solo, plantio e colheita agrícola, além de demonstrações de enfardadoras, ancinho, espalhador e colhedoras de forragens.

Os melhores leilões				
Eventos	Animais vendidos	Média (R\$)	Total vendido (R\$)	Maior preço (R\$)
Elite Santa Gertrudes	43	4.400,00	176.500,00	10.200,00
Elite Simenthal	29	13.350,00	164.600,00	10.500,00
I Nelobaio	727	152,46	125.900,00	
Elite Neloires de Mato Grosso	70	3.250,00	182.000,00	6.000,00
Elite Canchim	20	1.200,00	27.000,00	
Elite Braford	20	990,00	19.800,00	1.300,00
Elite Marchigiana	20	3.000,00	56.400,00	
Cruzamento Industrial	226	267,97	60.600,00	1.500,00
II Nelobaio	683	147,00	100.700,00	252,42
Gado Leiteiro do Mato Grosso	47	751,30	21.900,00	1.600,00

Segundo Claudino Marin, organizador da Agrodemonstração, “a grande vantagem é que o produtor pode ver as máquinas em funcionamento, juntamente com os representantes das fábricas. Na maioria das vezes, o operador usa apenas 60 por cento da capacidade que o equipamento possui, simplesmente por não ter uma oportunidade como esta”.

O representante da New Holland, David Leon Krukalis, diz que “o agricultor tem dificuldades para imaginar as diferenças que as inovações podem trazer para o uso dos tratores; por isso, é muito importante estar junto com ele na hora das demonstrações feitas no campo.

Segundo os fabricantes, os investimentos feitos na Agrodemonstração serão compensados com as vendas que se sucederão durante um ano inteiro, pois elas não se restringem apenas ao momen-

to do evento, e esta é uma grande vantagem.

O destaque ficou para o segmento de máquinas pesadas, onde a Case, participante pela primeira vez da Exposul, comercializou sete máquinas, entre pás-carregadeiras e retroescavadeiras. No segmento de geradores, usinas e secadores brilhou a tradição da Kleper Weber, e a competência dos seus representantes. A Maxion/Rondomaq conseguiu grande êxito no segmento de colheitadeiras e tratores, inclusive alguns importados, que viabilizaram negócios de mais de R\$ 1 milhão.

**Aviões foram destaque na comercialização** — Mais uma vez, o segmento da aviação agrícola e executiva se destacou na Exposul.

Em 93, a Embrapa/Neiva, participando sozinha da 22ª Exposul e pela primeira vez em sua história de uma exposição agropecuária, comercializou 13 aviões, sendo 11 agrícolas e 2 executivos. Neste ano, o setor compareceu com quatro empresas: Companhia Nacional de Aeronáutica, Líder Beechcraft, Maule Aeromot Naves e Motores e a Embrasa/Neiva. Apesar da crise, da falta de financiamento do FINAME e do clima de pessimismo, o setor comercializou 11 aviões agrícolas e executivos, obtendo um total de R\$ 1,95 milhão.

**Rondonópolis e região voltam a apostar no algodão** — A última etapa da Agrodemonstração, feita em área específica e com a presença de mais de 200 produtores, deixou evidente que Rondonópolis, que já deteve o título de Rainha do Algodão, nas décadas de 70 e 80, voltou a apostar no algodão. Como prova disso, pode-se citar a atenção e o interesse demonstrado pelos produtores, ao acompanharem a soberba demonstração de máquinas especializadas no plantio e colheita desta cultura.



Agrodemonstração: produtor compara a tecnologia

# FNP<sup>®</sup>

Consultoria & Comércio

## BOLETIM PECUÁRIO

(Diário via Fax) ☎

e (Semanal Via Correio) ✉

### ANUALPEC 95

(Banco de Dados da Pecuária: 272 págs.) 📖

### AGRIANUAL 95

(Banco de Dados da Agricultura: 400 págs.) 📖

Fone (011) 217-1677

Fax (011) 217-4974

**BOAS INFORMAÇÕES  
PRODUZEM  
BONS NEGÓCIOS**

## 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

**distria** 051 800 4159  
gratuita

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

A partir da metade da década de 80, a cidade e a região foram paulatinamente trocando o algodão pela soja, fascinados pela aceitação que a oleaginosa vinha tendo no mercado interno e, principalmente, no exterior, considerando-se que os americanos, canadenses e europeus são grandes consumidores.

Na safra deste ano, Rondonópolis plantou 12 mil hectares de algodão. Contudo, já há projeção de que na próxima serão 25 mil hectares plantados, apesar de que o cultivo de hoje não tem muito a ver com a antiga produção. Segundo explica o produtor Benjamin Zandonaide, "a futura produção de algodão nos solos do cerrado será desenvolvida em grandes extensões de terra, e contará com uma tecnologia moderna, inclusive para a colheita".

Zandonaide comenta sobre a verdadeira euforia que vem tomando conta dos produtores rurais com relação ao algodão e, com a experiência de quem está nesta cultura há quatro anos, no município de Itaquira/MT, diz que os candidatos a produtores devem começar com calma, pois o algodão ainda enfrenta problemas que precisam ser superados, para após alicerçar esta nova arrancada que o Mato Grosso pretende dar para esta cultura em 96.

Também grandes nomes do empresário mato-grossense, como Blairo Maggi e Olacyr de Moraes, respectivamente o rei e o vice-rei da soja, estão substituindo grandes áreas de plantio de soja por algodão.

Segundo estes produtores, a pesquisa será fundamental nesta nova fase, principalmente no que tange à escolha de variedades que sejam resistentes às viroses. Desta forma, os produtores poderão evitar certas pragas como o cancro-da-haste e do nematóide do cisto, enfrentadas no plantio da soja.

Consciente deste problema, a Embrapa está desenvolvendo pesquisas neste sentido, devendo estar apta dentro de pouco tempo não apenas para indicar novas variedades, mas também para apontar defensivos capazes de evitar pragas que comprometem a safra.

Quando esteve em Rondonópolis, assistindo ao desempenho do seu gado na 23ª Exposul, Olacyr Moraes ensinou que a maior vantagem do algodão é a de que o seu mercado é mais estável do que a soja. Ou seja, encontra grande receptividade no mercado internacional; além disso, tem todo o mercado nacional aberto, pois, atualmente, o Brasil importa em larga escala o produto.

Para o prefeito de Rondonópolis, Rogério Sales, também megaempresário,



Novilho precoce no gancho: média de abate ficou em 18 meses

com o plantio em larga escala do algodão, existe uma grande perspectiva em torno do desenvolvimento acelerado na região, pois espera-se que aconteça uma agregação de valores. Empresas industrializadoras de algodão já começam a se instalar na cidade, como a Maeda, a Bial e outras que estão aguardando o desenvolvimento da cultura.

Segundo Blairo Maggi, outra vantagem que o agricultor pode tirar do algodão é a rotação de cultura realizada com a soja e o milho. As condições do algodão são excelentes para isso. A rotação ajuda na conservação do solo e oferece alternativas econômicas para o produtor. Em tempos de crise na soja, todos estão conscientes de que é preciso mudar para ganhar mais.

Prevendo a nova febre do algodão e antecipando-se o pensamento de Benjamin Zandonaide, exposto durante a Agrodemonstração, os fabricantes mostraram as grandes vantagens técnicas e econômicas do plantio e da colheita mecanizada, sem falar em novas tecnologias no preparo da terra. Para o prefeito Rogério Sales, o crescimento da plantação, além de beneficiar o produtor e a economia como um todo, vai colaborar para a solução de um grave problema social: o desemprego. 📖

# a granja

A REVISTA  
DO LÍDER RURAL

A GRANJA  
ESPECIAL

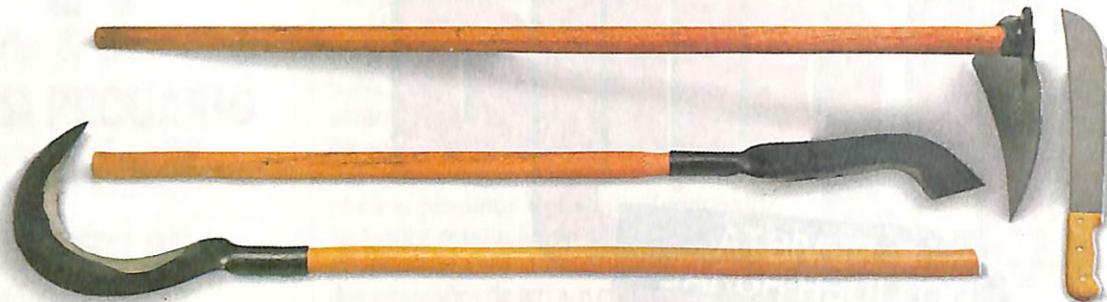


**CONTROLE DE PLANTAS  
DANINHAS  
EM PASTAGENS**

---

**GANHA MAIS  
QUEM  
MANEJA MELHOR**

# SE VOCÊ USA A ROÇADA PRA ECONOMIZAR DINHEIRO,



# CHEGOU A HORA DE USAR TORDON\*,



# PRA GANHAR DINHEIRO.

Entre a roçada e Tordon\*, você só tem uma escolha: economizar ou ganhar dinheiro. Mas antes de decidir, lembre-se, a economia sai caro: com a roçada, você tem que limpar seu pasto todo ano e não resolve o problema.

É tempo, mão-de-obra e dinheiro desperdiçado. Com Tordon\*, você aplica uma vez e tem pasto limpo por até 4 anos. Ganha tempo, aumento da capacidade de suporte em até 60% e ganha dinheiro. A escolha é sua.

**ATENÇÃO** Este produto pode ser perigoso à saúde do homem, animais e ao meio ambiente. Leia atentamente o rótulo e faça-o a quem não souber ler. Siga as instruções de uso. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual, (macacão, luvas, botas, máscara, etc). Consulte um Engenheiro Agrônomo.



VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO

**PORQUE MELHOR QUE ECONOMIZAR,  
É GANHAR DINHEIRO.**



**DowElanco**

DOWELANCO INDUSTRIAL LTDA. - Rua Alexandre Dumas, 1671 - 4º andar - ala C - CEP 04717-903  
Chácara Santo Antonio - São Paulo - SP - Tel.: (011) 546-9100 - Fax: (011) 546-9501 - Telex: (11) 53229 DOWQ BR

# Por que controlar as plantas daninhas?

Eng. agr. Alcino Ladeira Neto  
Eng. agr. Virgílio César Vicino



**D**entro do manejo das pastagens o controle de plantas daninhas apresenta-se como fator fundamental para uma boa produtividade dos pastos.

As plantas daninhas competem agressivamente com o pasto (gramíneas forrageiras) através dos fatores essenciais de crescimento: água, luz, nutrientes e espaço. Elas levam nítida vantagem nesta competição, pois estão no seu habitat natural, enquanto a pastagem é implantada artificialmente.

A presença das plantas daninhas nas

pastagens reduz a produtividade por apresentar:

- \* Diminuição na produção de massa verde (capim).
- \* Diminuição real da capacidade de suporte do pasto (menor número de animais por área).
- \* Aceleração da degradação das pastagens.
- \* Atraso na formação das pastagens recém-plantadas.
- \* Dificuldade no manejo dos animais em pastagens estabelecidas.
- \* Plantas tóxicas que podem causar a

morte dos animais.

- \* Algumas plantas daninhas que são hospedeiras de parasitas dos animais.
- \* Plantas daninhas com espinhos que causam ferimentos nos animais.
- \* Disseminação rápida, que propaga-se por sementes ou raízes, invadindo ao longo do tempo várias áreas que deveriam estar ocupadas por capim.

Analisando estes pontos, podemos verificar a importância do controle das plantas daninhas para a implantação e desenvolvimento de pastagens de alta produção no Brasil.

# COMPARAÇÃO ENTRE OS MÉTODOS DE CONTROLE DE PLANTAS DANINHAS

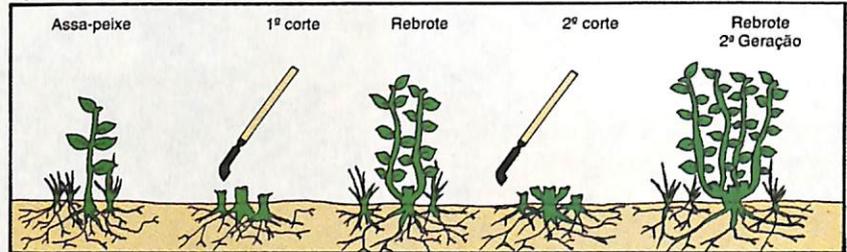
Diversos métodos são utilizados pelos pecuaristas para controlar as invasoras das pastagens: a roçada manual ou mecânica, o fogo e os herbicidas.

A médio prazo, o fogo é o mais prejudicial às pastagens. O fogo indiscriminado e contínuo, no decorrer dos anos, intensifica a degradação das pastagens estabelecidas e é uma das principais causas da perda de fertilidade dos solos, além de afetar o meio ambiente com as queimadas.

Ao lado encontra-se uma tabela de comparação entre os outros dois métodos: as roçadas e os herbicidas.

ROÇADAS MANUAL E MECÂNICA	HERBICIDA
Não controlam efetivamente as plantas daninhas; apenas podam a parte aérea.	Sistêmico. Absorvido pelas folhas das plantas daninhas, transloca-se por toda a planta, controlando a parte aérea e a raiz.
Apresentam rápida recuperação das invasoras, com rebrotes vigorosos. Aumento da área foliar e da raiz. Geralmente ocorre um aumento de infestação ao longo dos anos.	Rápido. Obtém resultados consistentes de 30 a 60 dias após a aplicação, controlando por períodos mais longos.
A roçada mecânica, não sendo seletiva, corta o capim, fonte de alimentação do gado, além de exigir terrenos com boa topografia e considerável período de repouso do pasto após seu uso.	É seletivo. Controla as invasoras sem afetar o capim.
A roçada manual é uma operação lenta e requer muita mão-de-obra.	Alto rendimento. Requer menor uso de mão-de-obra.
Não são efetivas. Precisam ser repetidas ano-a-ano. São métodos paliativos. Não resolvem o problema em definitivo.	É econômico. Uma aplicação é mais eficiente que várias roçadas e proporciona maior disponibilidade de capim por área e aumento real da capacidade de suporte do pasto, a partir da primeira aplicação.

## PLANTA DANINHA



A roçada provoca aumento da área foliar e da raiz ao longo do tempo

## COMO E QUANDO APLICAR OS HERBICIDAS?

São vários os métodos de aplicação dos herbicidas utilizados em pastagens:

### Aplicação foliar dirigida:

É a mais comum. Realizada através de pulverizador costal ou através de pulverizador acoplado ao lombo de um animal conduzido pelo aplicador ("burro-jet"). Utiliza-se bico "leque". Molha-se a folhagem das plantas daninhas até o ponto de escorrimento. É o método ideal para controlar as plantas daninhas de baixo porte, em baixas e médias infestações ("catação"). Aplica-se no período das chuvas (geralmente de Outubro a Março).

### Aplicação foliar em área total:

É realizada com pulverizador tratorizado ("jatão" ou barra) ou avião. Indica para áreas extensas, de alta infestação de plantas daninhas, de pequeno e médio portes. A calda é pulverizada uniformemente sobre a folhagem das plantas daninhas. Aplica-se no período das chuvas (geralmente de Outubro a Março).

### Aplicação no toco:

É realizada roçando as plantas daninhas o mais rente possível do solo, rachando o toco verticalmente e, logo em seguida, pulverizando a calda até o ponto de escorrimento. Indicada para arbustos resistentes ao controle foliar. É feita com pulverizador costal (bico "cone cheio"). Aplica-se o ano todo. Não é necessário umidade para o sucesso da aplicação.

Aqui, os métodos de aplicação dos herbicidas



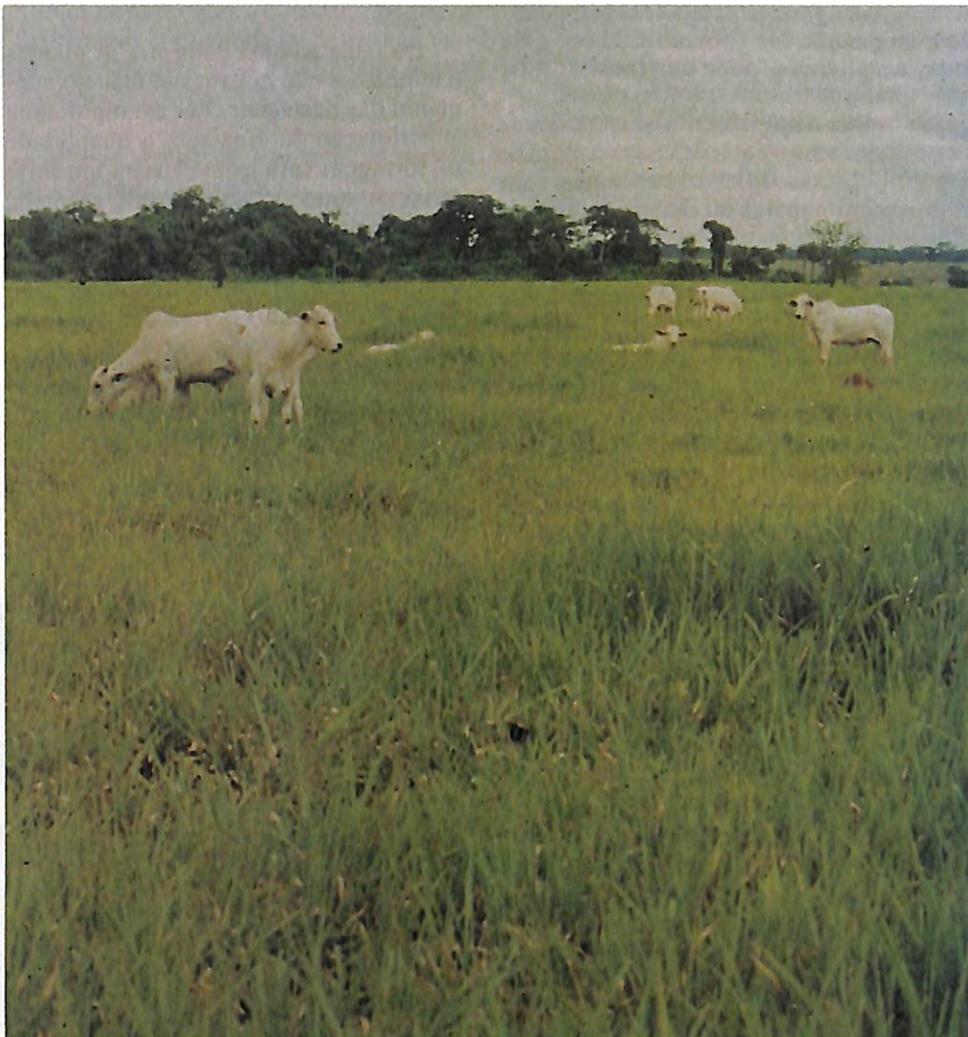
# O QUE FAZER ANTES DA APLICAÇÃO DO HERBICIDA?

A aplicação dos herbicidas deve ser precedida de um levantamento da área. Geralmente, os distribuidores destes produtos possuem equipe técnica especializada que pode orientar uma aplicação. Deverão ser analisados os seguintes fatores:

**Presença de capim na área** — É importante que haja capim na área a ser tratada para que ocorra a recuperação da pastagem após o controle do mato. Sem o capim, a área sofrerá nova reinfestação.

**Soltar os animais na área a ser tratada para rebaixar o capim** — Para melhor visualização e exposição das invasoras à pulverização do herbicida.

**Espécies e estágio das plantas daninhas** — Para escolha do produto e indicação da dose correta. Plantas daninhas em estágio de florescimento são menos susceptíveis aos herbicidas.



*O manejo da lotação evita novas brotações de ervas*

**Densidade de infestação, porte das plantas daninhas e topografia do terreno** — Para indicação do melhor equipamento de aplicação a ser usado.

**Fatores climáticos** — Longos períodos sem chuvas, presença de vento ou aplicação nas horas mais quentes do dia podem inibir o sucesso da aplicação. A aplicação deve ser concentrada dentro do período chuvoso da região.

**Equipamentos** — Bicos gastos ou inadequados causam desperdício do produto e falhas na aplicação. O fornecimento de equipamentos de proteção individual (EPI) aos aplicadores é necessário. No rótulo e na bula dos produtos estão indicados quais são os equipamentos necessários, bem como todos os cuidados necessários para a segurança do aplicador e do meio-ambiente.

## PROGRAMA DE CONTROLE DAS PLANTAS DANINHAS ALIADO AO MANEJO DAS PASTAGENS

**Aplicação em plantio ou reforma de pastagens**

Em pastagens recém-implantadas ou reformadas a aplicação do herbicida deve ser realizada cerca de 30 a 60 dias após a semeadura. Neste caso, evita-se a concorrência das plantas daninhas com as gramíneas que estão emergindo, conseguindo-se um rápido estabelecimento da pastagem, que se consolidará definitivamente em menor tempo. Nesta aplicação



usa-se uma baixa dosagem de herbicida, o que se torna altamente vantajoso.

#### **Aplicação de Limpeza de Pastagens**

Em pastagens já estabelecidas, quando a infestação for generalizada em toda área, a aplicação pode ser realizada na área total por trator ou avião.

Se a infestação for localizada deve-se realizar uma "catação", aplicando-se o herbicida nas folhas das plantas com equipamento costal ou de tração animal ("burrojet").

Quando as plantas daninhas forem de porte muito elevado (por exemplo, assa-peixe com mais de 2 metros), ou estiverem florescidas, o manejo recomendado é fazer uma roçada antes da aplicação. Quando as plantas rebrotarem e se apresentarem com boa área foliar (em geral, de 30 a 60 dias após a roçada), aplica-se o herbicida. Desta maneira, o custo de tratamento será mais econômico.

No caso de plantas resistentes ao controle foliar deve-se complementar o controle via aplicação no toco.

#### **Aplicação de manutenção**

Nos anos seguintes à limpeza de uma área altamente infestada, ou quando um determinado pasto começa a apresentar as primeiras infestações, é necessário realizar aplicações de manutenção, para que os pastos continuem limpos.

Esta aplicação deve ser realizada quando a infestação ainda é pequena e localizada, "catando-se" as plantas com equipamento costal. Quanto menor a densidade e o porte das invasoras, menor será o gasto com o produto. Neste caso, o custo de tratamento é baixo e o potencial de produtividade da pastagem poderá ser totalmente explorado.

Um manejo de entrada e saída dos animais no momento adequado na pastagem tratada (ou seja, controlando a altura de corte do capim pelo animal) auxilia a suprimir possíveis germinações de novas plantas daninhas, mantendo a pastagem produtiva por muitos anos.

O pecuarista não deve ter dúvidas: aquela infestação inicial que parece não oferecer problema ao pasto pode, em poucos anos, se transformar em um problema crônico, deixando a área improdutiva. Por isso as invasoras devem ser combatidas no início da infestação com aplicações de manutenção.

## **O QUE FAZER DEPOIS DA APLICAÇÃO DO HERBICIDA?**

De nada adianta controlar as plantas daninhas se não houver um manejo adequado das pastagens. Por exemplo, uma superlotação da área sem a quantidade de forragem suficiente causará um forte rebaixamento do pasto pelos animais, fazendo com que ocorra uma nova infestação. Este manejo (da altura do pastejo e densidade das plantas forrageiras) é tão importante quanto o controle das plantas daninhas propriamente dito.

Após a aplicação do herbicida o seguinte manejo é recomendado para uma boa recuperação da pastagem:

**\* Em áreas de limpeza, no início da degradação (geralmente áreas com alta infestação):**

Vedar o pasto por 60 a 90 dias. Quando o capim estiver com sementes maduras solta-se os animais para derrubá-las



*Após o controle das invasoras ocorre a recuperação da pastagem*

e enterrá-las através do pisoteio. Tira-se os animais da área e veda-se novamente por 60 a 90 dias. Após a germinação destas plantas e nova emissão de sementes o pasto estará novamente recuperado.

Este procedimento também é indicado para a recuperação de pastagens recém-plantadas, mas mal-formadas (por exemplo, devido o baixo valor cultural das sementes, veranicos prolongados ou ataque de formigas). Em áreas onde o solo permanecer descoberto deve-se replantar a forrageira através de sementes ou mudas. Após o controle das invasoras, uma

adubação de acordo com a análise do solo traz um grande benefício para a produtividade dos pastos. A ausência de concorrência permite à gramínea forrageira absorver os nutrientes e aumentar consideravelmente a quantidade de massa verde, favorecendo uma alta lotação nestes pastos.

**\* Em áreas de limpeza, com boa quantidade de capim:**

Se houver sobra de pastos na fazenda, deve-se tirar os animais para que a

recuperação da gramínea forrageira seja rápida, cobrindo a área que antes era ocupada pela invasora. A gramínea tem uma recuperação bastante rápida quando não há o pastejo ou a competição de invasoras (por ex.: o colônio cresce, em média, 2cm/dia no verão).

Se não houver sobra de pastos, a aplicação do herbicida pode ser realizada com os animais no pasto, sempre levando-se em consideração a lotação adequada à quantidade de forragem e ao manejo da altura do corte da forrageira pelos animais.

## É ECONÔMICO UTILIZAR HERBICIDAS EM PASTAGENS?

Uma análise de custo/benefício em pastagens não deve ser feita utilizando-se o curtíssimo prazo. Ela deve englobar pelo menos 4 anos, devido à dinâmica da exploração pecuária.

No quadro ao lado vemos um exemplo com o uso do Tordon\*, o principal herbicida utilizado nas pastagens, numa área com infestação inicial de 35% de plantas susceptíveis ao controle foliar, com aplicação por pulverizador costal, a dose de 1%:

Este é um dos grandes benefícios do herbicida. O CUSTO DO TRATAMENTO DIMINUI numa mesma área ao longo do tempo, JUNTAMENTE COM A INFESTAÇÃO, enquanto AUMENTA A DISPONIBILIDADE DE CAPIM E A CAPACIDADE DE SUPORTE DO PASTO.

Nas áreas roçadas O CUSTO DE TRATAMENTO AU-

MENTA numa mesma área ao longo do tempo, JUNTAMENTE COM A INFESTAÇÃO, enquanto DIMINUI A DISPONIBILIDADE DE CAPIM E A CAPACIDADE DE SUPORTE DO PASTO.

Seja qual for o preço da carne, o rendimento adicional conseguido pelo au-

mento da carga animal no pasto tratado abate o custo do herbicida e confere uma maior lucratividade/ha ao pecuarista.

Deste modo, o custo/benefício do uso dos herbicidas, no controle das plantas daninhas é altamente vantajoso.

HERBICIDA	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO
<b>TORDON*</b> (gasto médio - litros/ha)	3.0	1.0	0.3	-
<b>% INFESTAÇÃO</b>	35%	10%	2%	-
<b>Capacidade de suporte</b> (unidade animal/ha) média no ano	1.0	1.4	1.5	1.5
ROÇADA	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO
<b>Quantidade de roçadas</b> (mínima por ano)	1	1	1	1
<b>% INFESTAÇÃO</b>	35%	40%	45%	50%
<b>Capacidade de suporte</b> (unidade animal/ha) média no ano	1.0	1.0	0.9	0.8

# ROÇADA



Resultado entre pastagem tratada com herbicida e pastagem roçada ao final do quarto ano de tratamento

## AS NOVIDADES NO COMBATE ÀS PLANTAS DANINHAS

**Tordon\*** — é o herbicida mais utilizado em todo o mundo para o controle de plantas daninhas em pastagens. No entanto, existem outros herbicidas para aplicações específicas.

**Graslan\*** — é um herbicida em pellets (“grãos”) para o controle de arbustos

resistentes, entre eles o tarumã, limão-zinho, taboca, arranha-gato, gramão (grama cuiabana/grama batatais), etc. É lançado manualmente ao redor do caule dos arbustos causando seu controle. As plantas não necessitam ser cortadas.

**Garlon\*** — é um herbicida para con-

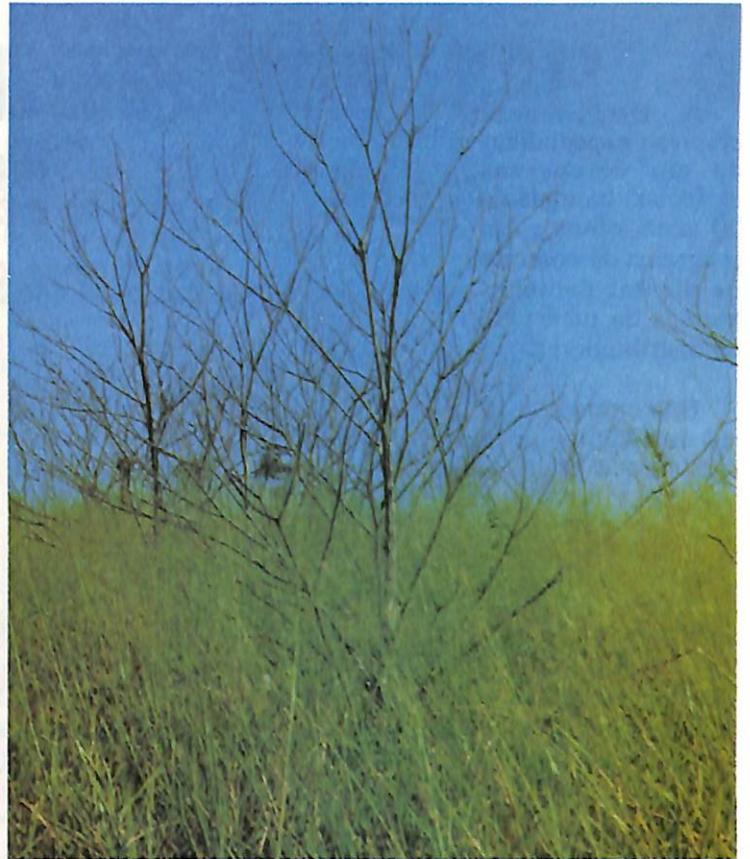
trole de algumas espécies de palmáceas infestantes das pastagens.

Algumas novidades estão surgindo neste mercado:

**Starane\*** — lançado em fevereiro de 1995, é um novo herbicida para o con-



*Graslan\* é um herbicida em grãos, facilitando a aplicação*



*Controle de tarumã com Graslan\**

trole das várias espécies de assa-peixe, planta daninha importante devido a sua agressividade e disseminação nas pastagens. Starane\* controla esta planta daninha em qualquer estágio de desenvolvimento.

**Padron\***— lançamento no segundo semestre de 1995. É um herbicida específico para o controle das plantas daninhas no toco (arbustos resistentes à aplicação foliar). Além de ser mais efetivo, Padron\* já vem com corante na formulação, que “marca” as plantas daninhas evitando-se plantas não tratadas ou superposição de tratamento.

Outros produtos estão sendo desenvolvidos para auxiliar os pecuaristas no combate às plantas daninhas, procurando-se maior eficiência e menor custo de tratamento. Entre 1996 e 1998 os seguintes produtos deverão estar no mercado: Grazon\*, Plenum\* e Combo\*.



*Starane\* é o mais novo produto lançado no mercado, com excelente performance em “assa-peixe”*



*Padron\* já vem com corante na formulação, para aplicação no toco*

# ONDE ENCONTRAR SOLUÇÕES PARA O PROBLEMA DAS PLANTAS DANINHAS

A DowElanco, empresa especializada em defensivos agrícolas, há mais de 20 anos, oferece um programa de controle de plantas daninhas através de uma rede de distribuidores.

Esta empresa possui uma equipe de engs. agrônomos no campo, que orienta estes distribuidores

e seus técnicos no auxílio aos pecuaristas que querem controlar as plantas da-

ninhas em suas pastagens.

Os distribuidores oferecem os produtos e, sempre onde for necessário, a orientação e assistência para aplicação.

Relação dos distribuidores e algumas vendas de herbicidas para pastagem:

## ALAGOAS

### Cacique

Arapiraca - (082) 522-1426

## BAHIA

### Cacique

Feira de Santana - (075) 625-9266

Barreiras - (073) 811-4526

## ESPÍRITO SANTO

### Casa do Adubo

Cariacica - (027) 226-4144

## GOIÁS

### Agroquima

Goiânia - (062) 271-2311

Rio Verde - (062) 621-0433

### Integral

Goiânia - (062) 271-6100

## MARANHÃO

### Distribuidora Brasil

Bacabal - (098) 621-1911

Imperatriz - (098) 721-0577

### Casa do Campo

Imperatriz - (098) 721-4298

## MATO GROSSO

### Agro Amazônia

Cuiabá - (065) 624-2277

Rondonópolis - (065) 421-6925

Tangará da Serra - (065) 726-1953

### Rondoagro

Rondonópolis - (065) 421-1592

### Casa do Produtor

S.J. Quatro Marcos - (065) 251-1269

### Campo e Lavoura

Juína - (065) 566-1591

## MATO GROSSO DO SUL

### Apoio Agropecuária

Campo Grande - (067) 751-7070

Dourados - (067) 421-2969

Maracaju - (067) 454-2801

### Agrocampo

Iguatemi - (067) 471-1324

## MINAS GERAIS

### Agroquima

Uberlândia - (034) 238-1962

### Casa do Agricultor

Montes Claros - (038) 213-1920

Guanambi - (073) 451-2320

### Ibituruna Agropecuária

Governador Valadares - (033) 221-9742

Teófilo Otoni - (033) 522-6070

### CAT

Uberlândia - (034) 236-9077

### Matsuda

S.Seb.do Paraíso - (035) 531-1850

## PARANÁ

### Ferrari e Zagatto

Maringá - (044) 224-6229

### Plantar

Cascavel - (0452) 23-2433

### Solosul

Pato Branco - (0462) 24-5838

### Herbirama

Umarama - (044) 622-1731

### Buschle e Lepper

Curitiba - (041) 322-5150

## PARÁ

### Agroquima

Marabá - (091) 322-2882

### Casa da Roça

Xinguara - (091) 426-1241

### Agripec

Marabá - (091) 426-1354

### Markeam

Belém - (091) 241-8567

### Diagro

Belém - (091) 224-5554

### Agroboi

Altamira - (091) 515-1478

## PERNAMBUCO

### Gireze

Recife - (081) 453-2266

## SÃO PAULO

### Herbiquímica Paulista

Presidente Prudente - (0182) 22-3399

### Herbiquímica Noroeste

Araçatuba - (0186) 22-1192

### Agpec

Ribeirão Preto - (016) 634-6861

### Matsuda

São Paulo - (011) 549-6233

## SANTA CATARINA

### Buschle e Lepper

Blumenau - (0473) 34-1088

Joinville - (0474) 33-0133

## TOCANTINS

### Agroquima

Araguaína - (063) 821-1040

## RONDÔNIA

### Agro Amazônia

Cacoal - (069) 441-2914

### Pecoagro

Pimenta Bueno - (069) 451-2397

# MELHOR DO QUE ECONOMIZAR DINHEIRO COM A ROÇADA,



## É GANHAR DINHEIRO COM TORDON\*.



Tem pecuarista que faz tudo pra economizar um dinheirinho e usa a roçada pra limpar seus pastos. Outros, não pensam em economizar, pensam em ganhar dinheiro, por isso usam Tordon\*. Ganham tempo,

mão-de-obra, pasto limpo por até 04 anos, aumento da capacidade de suporte em até 60% por ha, e ganham dinheiro. Se você quer economizar, faça roçada, mas se quer ganhar dinheiro, use Tordon\*.

\* Marcas de DowElanco



TORDON\*.  
PORQUE MELHOR QUE ECONOMIZAR, É GANHAR DINHEIRO.



**DowElanco**

DowElanco

**Tordon\***

Herbicida

DOWELANCO INDUSTRIAL LTDA. - Rua Alexandre Dumas, 1671 - 4º andar - ala C - CEP 04717-903 - Chácara Santo Antonio  
São Paulo - SP - Tel.: (011) 546-9100 - Fax: (011) 546-9501 - Telex: (11) 53229 DOWQ BR

# ASSA-PEIXE?



CREAE

## DEIXE COM STARANE\*



**SE ROÇAR, VAI VOLTAR**

### STARANE\*

**CONTROLA O ASSA-PEIXE:**

Com um menor custo de tratamento.

Com eficiência, evitando o rebrote.

Com maior facilidade de preparo e aplicação.

Com embalagens econômicas de 0,5 e 5 litros.

Com maior facilidade de transporte e armazenamento.



**SE APLICAR,  
VAI CONTROLAR**

\* Marcas de DowElanco

**ATENÇÃO** Este produto pode ser perigoso à saúde do homem, animais e ao meio ambiente. Leia atentamente o rótulo e faça-o a quem não souber ler. Siga as instruções de uso. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual (macacão, luvas, botas, máscara, etc). Consulte um Engenheiro Agrônomo.



VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO



**DowElanco**

DowElanco



Herbicida

DOWELANCO INDUSTRIAL LTDA. - Rua Alexandre Dumas, 1671 - 4º andar - ala C - CEP 04717-903  
Chácara Santo Antonio - São Paulo - SP - Tel.: (011) 546-9100 - Fax: (011) 546-9501 - Telex: (11) 53229 DOWQ BR

# Em busca da melhor tecnologia

Joal de Azambuja Rosa  
Diretor da Federacite

**D**ando seguimento à série de artigos sobre os CITEs, iniciada com o presidente da FEDERACITE, Getúlio Marcantonio, registramos que, em 1996, este movimento completará 20 anos de existência. De uma existência comprometida com as transformações estruturais de seu tempo e que esteve na vanguarda destas transformações no seu lugar.

O ano de 1976, quando nasciam os CITEs, era um tempo em que a economia mundial vivia uma crise geral. No plano produtivo, a crise era explicada pelo esgotamento da capacidade das tecnologias convencionais aumentarem a produtividade do trabalho e do capital e, por conseqüência, das suas remunerações, o que decretou o fim de um ciclo de crescimento.

No lugar em que nasciam os CITEs, o Governo Synval Guazzelli executava a sua estratégia de desenvolvimento com programas, como o do Pólo Petroquímico e o da Integração Lavoura-Pecuária, o berço dos CITEs. Tal estratégia buscava, através da expansão e das transformações da economia, preparar o Rio Grande do Sul para o novo tempo que o vento da crise internacional de então prenunciava.

O novo tempo é o da chamada Terceira Revolução Industrial, de onde emergiu um novo paradigma produtivo, fundado no progresso técnico de natureza radical e na globalização da economia. Estas transformações, na medida em que ampliam a produtividade do trabalho e do capital, deverão viabilizar um novo ciclo de crescimento da economia mundial. Um novo ciclo que colocará, para os países em desenvolvimento, tanto oportunidades de participação nos seus benefícios quanto ameaças de degradação das suas economias, na medida em que ficarão mais expostos à concorrência internacional. Foi com esta referência prospectiva



Foto: A Granja

que os CITEs buscaram, com determinação, ao longo do tempo, os ganhos de produtividade, através da capacitação tecnológica em termos produtivos e de gestão.

Com base nos resultados obtidos pelos CITEs, afirmamos que, em termos de produtividade física, com exceção do trigo, nenhuma das principais linhas de produção da lavoura gaúcha (arroz, soja e milho) e da pecuária, em seus segmentos empresariais de ponta, está ameaçada pela concorrência internacional. Evidentemente, esta afirmação não vale para os extratos inferiores de produtividade, que simplesmente serão eliminados do mercado. As diferenças de produtividade, bem como a amplitude de seu intervalo de variação, são expressivas, como, por exemplo, na pecuária e no milho, os dois setores que têm os maiores espaços para crescimento, dado o atual estoque de tecnologia.

Em termos econômicos, entretanto, o setor agropastoril tem a sua expansão bloqueada pela insuficiente rentabilidade privada dos capitais investidos. A baixa rentabilidade no extrato produtivo empresarial que, via de regra, tem níveis satisfatórios de produtividade física, é explicada pelo lado dos preços e dos custos. Pelo lado dos preços, o setor é desestimulado tanto pelo bai-

xo poder aquisitivo da população brasileira quanto pelo lado da concorrência internacional, que, não raro, pratica preços baixos, decorrentes de fortes intervenções governamentais, através de subsídios aos produtores dos países desenvolvidos. Do lado dos custos, além dos preços elevados da terra, quer sob a forma de arrendamento, quer sob a forma de custo de oportunidade, a rentabilidade do setor é comprimida em função dos preços elevados do setor industrial doméstico, produtor de insumos e equipamentos, e pelo chamado "custo Brasil".

A resolução desta problemática depende, predominantemente, de políticas federais, que operam em um campo de forças e interesses sociais muito complexos, de modo que nem sempre tem a racionalidade técnica que seria de se supor. Daí a necessidade do Rio Grande do Sul problematizar os constrangimentos à expansão do setor agrícola junto aos foros e aos centros de decisão nacional, buscando influir na formulação e na execução de uma política agrícola que contemple os instrumentos fundamentais, como os preços de garantia, a proteção contra a concorrência internacional predatória, o crédito, o seguro e a pesquisa. É fundamental que a proposta de política agrícola do estado esteja inserida em uma visão e em uma proposta de política nacional de desenvolvimento para o conjunto da economia mundial.

Com uma política agrícola que estimule o produtor eficiente, conjugada com a retomada do crescimento, capaz de redinamizar os empregos e os salários urbanos, não existirão obstáculos intransponíveis para o desenvolvimento da economia agrícola do Rio Grande do Sul. Isto porque a experiência do movimento dos CITEs já mostrou o quanto somos capazes de avançar na produção através dos ganhos de produtividade. 

**Mitsubishi Pajero ou L200.**  
**Para você produzir muito sem passar trabalho.**



**Ramada**  
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO MITSUBISHI



O importado mais desejado do país.



Av Ipiranga, 5900 - Fones: 336 0371, 336 2809 e em Pelotas, Fone: (0532) 73 2664.

# EXPOINTER 95

26 DE AGOSTO A 3 DE SETEMBRO DE 1995  
ESTEIO - Rio Grande do Sul



- O Centro de Excelência da Agropecuária do Mercosul
- Exposição Internacional de Animais, Máquinas Agrícolas e Artesanato
- Difusão de Modernas Tecnologias
- Julgamentos e Leilões
- Prêmio Freio de Ouro
- Prêmio Gerdau os Melhores da Terra
- Eventos Técnicos
- Palestras e Seminários
- Comidas Típicas
- Apresentações Folclóricas

**VARIG**  
ACIMA DE TUDO, VOCÊ  
TRANSPORTADORA OFICIAL

## A MAIOR EXPOSIÇÃO AGROPECUÁRIA E AGROINDUSTRIAL DA AMÉRICA DO SUL



GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL  
SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO RIO GRANDE DO SUL  
MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, DO ABASTECIMENTO E DA REFORMA AGRÁRIA

# Seleção com base em resultados

*Cláudio Sabino Carvalho, de Uberaba/MG, "entrega" os macetes para conduzir melhor a criação.*

*Os números da Agropecuária Naviraí, de sua propriedade, já dizem tudo*

Ana Paula Damas



Fotos: Cássia Cristina Silva

**O**s criadores que introduziram o zebu no Brasil conseguiram tornar produtivas e adaptadas às condições ambientais do país as raças de origem indiana, utilizando, inicialmente, critérios empíricos de seleção. Pelo menos até a metade deste século, o "olho clínico", ou seja, a habilidade em identificar os animais de maior potencial através de determinadas características externas, foi o principal método de aperfeiçoamento adotado pelos pecuaristas e teve o mérito de disseminar o sangue do zebu na maior parte do rebanho nacional. Herdeiro deste olho clínico dos pioneiros, o pecuarista Cláudio Sabino Carvalho, filho e neto de neloristas da região de Uberaba/MG, aliou sua experiência no trabalho com esta raça a processos científicos de melhoramento genético, e hoje é um dos mais eficientes selecionadores do país. O seu plantel, criado a campo nas fazendas Santa Marta (em Naviraí/MS) e na Chácara Naviraí (Uberaba/MG), tem obtido níveis de desempenho superiores às médias da raça nelore e bem próximos aos observados nos animais de origem européia. As fêmeas do plantel atingem cerca de 300 quilos de

peso aos 18 meses, estando aptas à reprodução. Em média, as matrizes têm o primeiro parto por volta dos 32 meses e um intervalo entre partos de cerca de 400 dias. Os machos iniciam as coberturas aos 18 meses e, nesta época, já pesam mais de 400 quilos. O plantel-base da Agropecuária Naviraí é formado por 600 matrizes nelore padrão e mocho e 150 guzerá, além de 12 touros nelore e 3 guzerá em atividade e 15 reservas.

Carvalho iniciou a seleção de nelore com um plantel de 75 matrizes, em 1965, e, preocupado em obter parâmetros para a identificação dos animais superiores e quantificar os ganhos genéticos do rebanho, começou a fazer algumas anotações referentes ao desempenho do plantel, como número de crias, peso, entre outras, o que na época não era muito comum. "Mas os resultados se tornaram mais consistentes a partir do momento em que houve maior interação com a pesquisa científica", disse. A partir de 1985, Carvalho passou a contar com orientação do professor Jonas Campos, da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).

Procurando aperfeiçoar seus critérios

de seleção, para que o trabalho pudesse atender às necessidades atuais da pecuária de corte — maior produção de carne, em menor espaço de tempo e em maior volume por carcaça — Cláudio Carvalho mobilizou um grupo de selecionadores, o qual passou a atuar sob a supervisão da USP, no Programa de Melhoramento Genético da Raça Nelore. O programa está avaliando a capacidade dos reprodutores de transmitir características, como fertilidade e ganho de peso, através de testes de progênie.

**Métodos que garantem eficiência** — Para Carvalho, fazer seleção significa identificar os melhores animais e descartar os piores. O mais importante é manter animais de qualidade comprovada no plantel. Este é considerado, por ele, um princípio básico da atividade pecuária. "Fêmeas com baixa habilidade materna, com intervalos longos entre os partos e que produzem bezerros com baixo peso ao desmame não podem permanecer no plantel; e os machos, para serem utilizados na reprodução, devem apresentar bom crescimento e ganho de peso", afirma.

Seguindo as orientações dos pesqui-

# CHEGOU O BLISTER CBC COM 10 BALAS.



ENIO MAINARU

A embalagem é inviolável, Você tem certeza que a munição é original de fábrica. **O Blister é econômico**, você compra apenas as balas que vai usar. Agora você pode **treinar sempre**, aprimorando sua pontaria e autocontrole. Disponível nos principais calibres, nas lojas de caça e pesca.



**Companhia Brasileira de Cartuchos**

Av Humberto de Campos 3220  
09400 000 Ribeirão Pires SP  
Tel 011 742 7500  
Fax 011 742 6099

sadores da USP e a sua própria intuição, Carvalho definiu a fertilidade como o principal item a ser selecionado, o que vale para todos os setores da pecuária bovina. Em seu plantel, as fêmeas são observadas quanto à idade no primeiro parto, “porque quanto mais precoce for o parto, mais rápido será o retorno financeiro do criador”. O intervalo entre partos também é um índice importante, para Carvalho. “O ideal é que fique em torno de 365 dias, a fim de que a matriz produza mais bezeros durante sua vida útil.” A taxa média de natalidade no plantel da Naviraí é de 90%.

Outro indicador, normalmente não utilizado em programas convencionais de melhoramento genético, é o peso da vaca na época do parto. Carvalho explica que esta análise permite que o criador verifique o estado nutricional dos animais. Aqueles que têm peso reduzido produzirão bezeros leves e, além disso, vão necessitar de um maior prazo para recuperação, atrasando o aparecimento do próximo cio. No período do desmame, o peso da vaca também é analisado, porque demonstra o desgaste sofrido durante a lactação. Cláudio lembra que, em alguns casos, as fêmeas sofrem uma grande perda neste período. Avaliando o peso, “podemos identificar falhas no manejo e orientar a estação de monta”, acrescenta.

Um item que deve ser permanentemente observado em relação aos reprodutores é a idade do início das coberturas. “Quanto mais cedo um touro entrar em reprodução, mais rapidamente será possível avaliar o seu desempenho, identificando aqueles que são me-

horadores. E a melhor forma de avaliar um touro é através de seus filhos.” A medida da circunferência escrotal, anotada em diversas fases do desenvolvimento do reprodutor, é outra característica que possibilita a avaliação do potencial reprodutivo dos animais, assim como a seleção de suas filhas e irmãs, para maior fertilidade. Carvalho explica que maior circunferência escrotal indica capacidade superior de produção de sêmen. Por outro, um reprodutor adulto, com medidas superiores a 34 centímetros, terá filhas precoces sexualmente, que apresentarão menor intervalo entre partos. A média de circunferência escrotal do plantel de reprodutores de Naviraí fica entre 34 e 36 centímetros.

## ÍNDICES DE PRODUTIVIDADE DAS FAZENDAS SANTA MARTA E NAVIRAÍ

### Quanto à fertilidade do plantel

Matrizes	Média do Plantel	Média da Raça
Idade ao primeiro parto	34 meses	42,8 meses
Intervalo entre partos	402 dias	467 dias
Natalidade	90%	78%

Reprodutores	Média do Plantel	Média da Raça
Idade de início de coberturas	18 meses	36 meses
Número de serviços por concepção	1.4	1.6

Fonte: Agropecuária Naviraí

### Quanto ao desenvolvimento dos animais

Peso ao nascer	Média do Plantel	Média da Raça
Machos	36 kg	30 kg
Fêmeas	32 kg	29 kg

Peso ao desmame (240 dias)	Média do Plantel	Média da Raça
Machos	245 kg	193 kg
Fêmeas	205 kg	176 kg

Fonte: ABCZ

### Quanto ao potencial genético para ganho de peso

Machos	Idade	Média do Plantel	Média da Raça
	12 meses	286 kg	221 kg
	18 meses	416 kg	288 kg
	24 meses	562 kg	-

Fêmeas	Idade	Média do Plantel	Média da Raça
	12 meses	243 kg	199 kg
	18 meses	323 kg	257 kg
	24 meses	399 kg	-

Fonte: ABCZ

### Quanto ao potencial reprodutivo

Circunferência escrotal	Idade	Média do Plantel	Média da Raça
	12 meses	19,5 cm	19,1 cm
	18 meses	28,5 cm	25,7 cm
	24 meses	34,8 cm	29,5 cm

Fonte: USP

Outro indicador utilizado para caracterizar o desempenho reprodutivo dos animais é o número de serviços por concepção, ou seja, a quantidade de coberturas necessárias para gerar uma cria.

No plantel da Agropecuária Naviraí, o tempo de permanência de matrizes e reprodutores é limitado, para que as novas gerações sempre apresentem ganhos genéticos em relação aos seus pais. Cláudio Carvalho explica que, se uma matriz produziu cinco crias em sua vida útil, por exemplo, estas, necessariamente, terão que demonstrar melhor desempenho que a sua mãe. "Quando uma matriz chega aos oito anos, sua primeira cria já produziu um descendente, que deve ser melhor que a avó. Não há, portanto, razão para mantê-la em atividade no plantel. Além disso, a idade avançada também prejudica a produção de novas crias", esclarece.

O tempo máximo de utilização das fêmeas é 120 meses. Para os machos, Carvalho estabeleceu o limite de 60 meses, com o objetivo de que os touros produzam somente quatro gerações. Neste período, é possível observar o desempenho dos descendentes dos reprodutores e avaliar se houve avanços na fixação das características desejadas.

Como resultado da adoção de critérios rigorosos de seleção, o plantel da Naviraí tem apresentado índices crescentes, em termos de ganho de peso. Com apenas



Carvalho: vitrine não interessa

oito meses, os machos já estão atingindo 245 quilos de peso vivo (8 arrobas). Aos 24 meses, já apresentariam condições ideais para o abate, pois pesam, em média, 560 quilos (17 arrobas).

Estes resultados representam um substancial avanço na busca de precocidade. Afinal, a maioria dos bovinos no Brasil só é abatida a partir dos 48 meses. Para as matrizes, o processo de melhoramento genético resultou na obtenção de animais que chegam aos 18 meses com mais de 300 quilos, peso com o qual a fêmea está apta à reprodução. Carvalho, agora, vai tornar acessível à uma parcela maior de pecuaristas as características melhoradoras do plantel da Naviraí. Ele inaugurou, em abril último, na Chácara Naviraí, em Uberaba, uma central de produção de sêmen, tendo em vista os rebanhos comerciais. "Nosso objetivo é colocar no mercado sêmen barato dos nossos reprodutores jovens, mas que foram testados quanto às suas qualidades genéticas e à capacidade de transmiti-las aos seus descendentes", informa. Para ele, a maior gratificação de um selecionador não é ter seus animais premiados em exposição ou batendo recordes de preços em leilão. "Lógico que isso é muito bom. Mas o melhor mesmo é ver nossos reprodutores produzindo resultados positivos nos rebanhos em que são utilizados", finaliza. 

## Só passa no teste quem é macho

*Entre os programas desenvolvidos pela Agropecuária Naviraí, para a seleção de reprodutores que possam melhorar os plantéis, consta o teste da libido, avaliador da disposição do macho em realizar a cobertura.*

*"O teste garante que o animal tem capacidade física para transmitir a um maior número de descendentes características como bom crescimento, ganho de peso e fertilidade", explica o selecionador Cláudio Carvalho. A fim de qualificar os machos do plantel como reprodutores, são feitas análises da habilidade de montar, que avaliam o desempenho para completar a cobertura; e a capacidade de serviço — número de coberturas efetivamente concluídas —, a qual indica a fertilidade.*

*Basicamente, o teste analisa reflexos e comportamentos que os reprodutores apresentam diante de fêmeas*

*prontas para o coito, desde o contato inicial até a realização da cobertura. Com duração de dez minutos, a prova é feita com animais em regime de semi-estabulação, que estejam previamente excitados. De início, são colocados dois tourinhos e duas vacas fora do cio, contidos em pequenos troncos, adequados para este fim. Depois trabalha-se com vacas no cio, soltas, utilizando dois machos e duas fêmeas. Na última fase, são observados uma vaca solta, no cio, e um tourinho.*

*Durante este período, registram-se o número de vezes e a forma como os animais se manifestam sexualmente. Reações, como perseguir a fêmea indicam um interesse sexual normal. Com as tentativas de monta e a efetivação da cobertura, os machos demonstram a libido. Ao completar a cobertura, fica caracterizada a habilidade de monta.*

## CONVERSA NO CAMPO

### (Compadre)

- Bonito o seu gado, compadre.  
De quanto em quanto tempo você aplica vermífugo?

### (Criador)

- Eu não aplico, dá um trabalho danado!  
A cada dois meses eu trato a verminose com os blocos de Biosal-Verm da Sivam.

- E como o gado gosta.

Em quinze dias a ação do vermífugo é completa e o gado nem sai do pasto.

Evito trabalho e incidentes, o boi não perde peso e eu fico tranquilo.

### (Compadre)

- Biosal-Verm engorda até o bolso, hem compadre!

## BIOSAL-VERM\*

\*ALBENDAZOLE

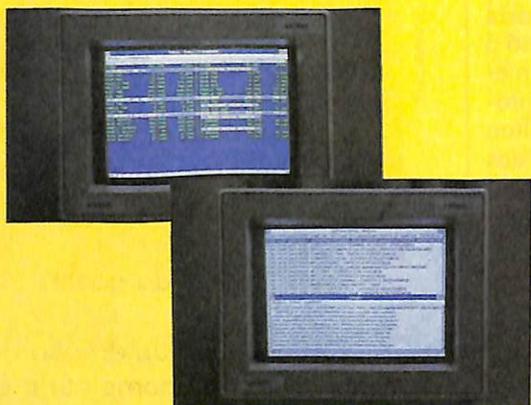
A solução prática, econômica e definitiva contra a verminose.



SIVAM-COMPANHIA DE PRODUTOS PARA FOMENTO AGRO-PECUÁRIO  
SÃO PAULO  
Escritórios: Rua da Consolação, 57 - 5º andar, CP 9054 - Tel: (PBX) (011) 231.4100 - Fax: (011) 231.4798  
Fábrica: Avenida Dr. Cândido Motta Filho, 81 - Tel: (PBX) (011) 268.7111 Fax: (011) 268.7751  
PORTO ALEGRE  
Filial: Rua Dona Margarida, 1211 - Caixa Postal 2521 - Tel: (051) 343.1050 - Fax: (051) 343.1544

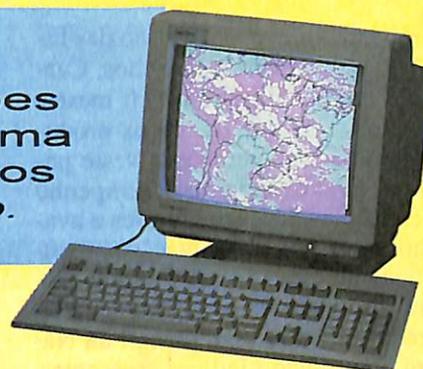
# GARANTA O LUCRO DE SUA SAFRA.

## SAFRASNET



O sistema eletrônico de informações mais completo para o planejamento agrícola e o acompanhamento dos mercados de commodities e financeiro. *Em tempo real, via satélite. Único no Brasil.*

Notícias - Comentários - Análises  
Cotações do Mercado Físico - Leilões  
Bolsas Nacionais e Estrangeiras - Clima  
Mercosul - Tendências dos Mercados  
Agrícolas e Financeiros. *O dia todo.*



Seja Cliente **SAFRASNET** e tenha:

- ♦ Mais agilidade e segurança nas decisões comerciais.
- ♦ Mais lucro.
- ♦ Melhores condições de programar o plantio de sua safra.
- ♦ Mais segurança para comercializar sua safra no mercado futuro.



PARTE DESSES SERVIÇOS SÃO DISPONÍVEIS TAMBÉM VIA FAX OU CORREIO ELETRÔNICO.

Faça como  
as maiores  
empresas do mundo.  
Esteja por dentro  
do mercado  
sendo Cliente  
de SAFRAS & Mercado.



Ligue agora mesmo e solicite disquete gratuito de demonstração pelo DDG (051) 800.2272



20 anos de isenção  
e credibilidade.

Informações de mercados e planejamento agroeconômico.

POA	Fone (051) 224.7039	Fax (051) 224.9170
CTBA	Fone (041) 234.5904	Fax (041) 232.2233
SP	Fone (011) 881.8435	Fax (011) 853.2929

Porto Alegre - Brasília - Curitiba - São Paulo - Buenos Aires - Chicago

# Bienvenidos al Paraguay



## EXPO DINAMICA MISIONES

*Terra barata, dinheiro farto e economia aquecida atraíram 400.000 brasileiros para a nova fronteira agrícola. A pujança desta integração com os hermanos pôde ser vista durante a Expo Misiones, em San Ignacio*

*Texto e Fotos: João Paulo Uriartt*

**T**ido como o país de oportunidades no Mercosul, o receptivo Paraguai vem transformando-se em meca para estrangeiros, atraindo cada vez mais empresários, pecuaristas e agricultores do Brasil. Atrás da possibilidade de riqueza fácil, ou mesmo seduzidos pelo baixo valor da terra, os brasileiros estão, aos poucos, ocupando uma posição de destaque no país vizinho, junto com argentinos, japoneses, alemães, uruguaios e outros tantos povos que foram incentivados a migrar para este espaço tropical que ocupa o centro do continente sul-americano.

Com o hectare custando por volta de US\$ 250,00 nos departamentos do norte, como o árido Chaco, de US\$ 400,00 a US\$ 500,00 no sul, em terras de gado e arroz irrigado, e cerca de US\$ 1.000,00 no departamento de Alto Paraná, a leste, em áreas de soja ao longo da fronteira brasileira, não há como resistir.

A diferença é que este novo movimento migratório não é constituído por "brasiguaios", como são chamados os

pequenos produtores que tomaram a zona fronteira a partir da década de 70, chegando a formar uma colônia com mais de 300 mil paranaenses, gaúchos e catarinenses, na sua maioria.

Enquanto aqueles brasiguaios caracterizavam-se pela pouca tecnologia — muitos foram ao Paraguai na condição de sem-terra, para trabalhar em lavouras de soja de terceiros —, o novo ocupante do

território guarani leva capital e conhecimento, e está modificando a face da produção primária local. Hoje, calcula-se que a colônia brasileira seja superior a 400 mil habitantes.

Com apenas 5 milhões de habitantes distribuídos por 406.752 quilômetros quadrados, o país tem muita terra a oferecer. Do total da área, somente 2 milhões de hectares estão ocupados e existem outros 1 milhão de hectares agricultáveis, abandonados por problemas de erosão e perda de fertilidade.

O Paraguai, porém, oferece mais do que terra a baixo preço. A inflação no primeiro semestre foi de 5,8% e deverá fechar o ano oscilando entre 10 e 11%. Com um PIB de US\$ 7 bilhões e renda per capita de US\$ 1.600,00, sua economia ainda tem muito a crescer, baseada na energia elétrica abundante e mão-de-obra barata. Além disso, interessado em estimular a industrialização, o governo vem incentivando a fixação de empresas estrangeiras, através da isenção de impostos por até cinco anos. Isto internacio-

nalizou o setor industrial, com a chegada de incontáveis empresas e a formação de binacionais. Também tem levado mais de 100 pessoas por mês a procurar visto de migração no Consulado Geral do Paraguai, apenas em Porto Alegre, num volume muito maior se forem consideradas as movimentadas representações de Foz do Iguaçu, Curitiba, São Paulo e Mato Grosso do Sul.

**Primeira dinâmica** — Para comprovar o afluxo de brasileiros nas terras vizinhas bastaria circular pelo Campo de Exposições Nemésio Vargas, em San Ignacio, no final de maio, onde acontecia a Expo Misiones. Ali — a 146 quilômetros de Posadas, na fronteira argentina, e a 402 quilômetros de Foz do Iguaçu, na fronteira brasileira — depois dos oficiais espanhol e guarani, o idioma mais ouvido era o português.

Em uma zona de vocação pecuária, a Associação Rural do Paraguai (ARP) resolveu investir pesado para transformar a Expo Misiones na mais importante mostra agropecuária do interior, atrás apenas da Exposição Internacional de Roque Alonso, realizada na capital, Assunção, na segunda quinzena de julho.

Foram contratados técnicos da Expo-Chacra da Argentina, encarregados de planejar as primeiras demonstrações de máquinas e equipamentos do país em uma área de aproximadamente 50 hectares. “O agricultor precisa ver a máquina funcionando, e podemos dizer que as exposições no Paraguai vão se dividir em antes de San Ignacio e depois de San Ignacio”, avaliou Emilio Tellez, chefe de vendas da Tapé Ruvichá S.A., representante da New Holland.



Antunes: PD até em vídeo

De acordo com Ramiro Alonso, secretário administrativo da ARP no departamento de Misiones, estavam presentes, este ano, 134 expositores (88 de máquinas, produtos e serviços, com estandes, e 46 de animais), ante os 96 do ano passado. O aumento foi atribuído ao fato de ser a primeira mostra dinâmica e também porque foi permitida, pela primeira vez, a inscrição de bovinos puros rústicos. Em 94, lembrou ele, só foram inscritos bovinos de buçal.

Ao todo, esta edição contou com 352 animais expostos, entre bovinos (de 11 raças), ovinos (7), eqüinos (5), caprinos (2) e asininos (1 raça). Nas vendas foram comercializados outros 620 animais, 70% puros registrados e os restantes pu-

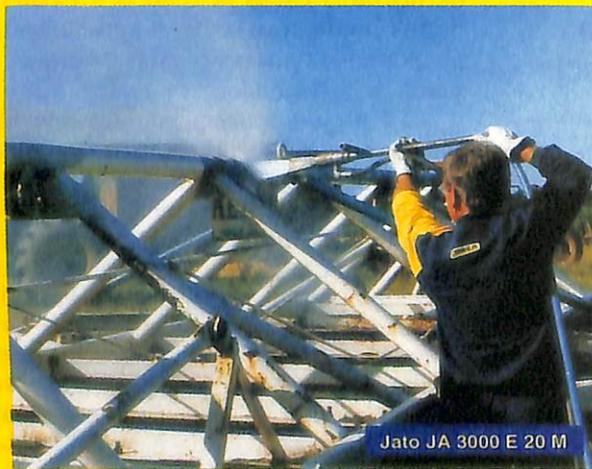
ros com controle. Embora sem dispor dos resultados finais, Alonso estimou que as vendas chegariam ao dobro dos US\$ 500 mil faturados no ano passado. O público foi calculado em 30 mil pessoas, contra 10 mil visitantes de 94.

**Brasil presente** — Havia duas empresas expositoras brasileiras com estandes na Expo Misiones: a Antunes Agropastoril e a Tortuga. “Na verdade, há muitos produtos e expositores do Brasil que se fazem representar através de distribuidores locais”, esclareceu Alonso, exemplificando com a Monsanto, New Holland e Matsuda Sementes, entre outras.

Adoniran Antunes, diretor da Antunes Agropastoril S.R.L., sediada em Bella Vista, departamento de Itapúa, no extremo sul do país, era um dos mais entusiasmados participantes da feira. Antigo batalhador do sistema de plantio direto, Antunes empenhou-se pessoalmente na realização das dinâmicas de San Ignacio. Representante da Imasa, de Ijuí/RS, das Correias Mercúrio, de Jundiá/SP, e da Boelter, de Gravataí/RS, ele demonstrou o funcionamento das plantadeiras MP-1600 PD, da Imasa. “O país ainda é novato no plantio direto e, por isso, temos que ensinar sobre a técnica para depois vender”, dizia este catarinense de Tangará que está há 18 anos no Paraguai.

Na sua avaliação, o plantio direto começou a crescer em solos paraguaios há cerca de cinco anos, “quando os produtores locais despertaram para a produção intensiva”. Hoje, estima-se que existam 400.000 hectares cultivados com a técnica. Segundo recorda, os difusores foram os agricultores estrangeiros, sobre-

## Jato de Areia Úmido e Bomba INCA. Tecnologia voltada para o campo.



Jato JA 3000 E 20 M

- ▷ Jateamento de areia sem poeira.
- ▷ Limpeza pesada. Alta pressão com alta vazão.
- ▷ Acionamento pela tomada de força do trator ou elétrico.

**INCA**  
CONSTRUÇÕES MECÂNICAS LTDA

Serviço de Atendimento ao Cliente

Fone: (051) 632.1660 - Fax: (051) 632.1498

Estrada Maurício Cardoso, 4860 - CEP 95.780-000 - Montenegro/RS



Bomba INCA 5000TDP

## ONDE FOI A EXPO MISIONES/95



tudo os colonos menonitas (alemães de origem holandesa), organizados em cooperativas, e brasileiros e japoneses, quase todos plantadores de soja, trigo, milho, girassol e sorgo. Como muitos deles são clientes, Antunes costuma percorrer as exposições do interior paraguaio divulgando as vantagens da tecnologia.

Entre seus feitos, encontra-se até um documentário de meia hora sobre o assunto, exibido em rede nacional pela televisão estatal, onde ele destacava o rendimento obtido com PD de soja, de 4,5 mil quilos/hectare, ante o rendimento médio paraguaio de 3,5 mil quilos/hectare em plantio convencional.

Chegado como vendedor e fornecedor de equipamentos brasileiros durante a construção das hidrelétricas

de Itaipu e Yacyretá, Antunes teve sua vida marcada pela cultura da soja. Ele foi o introdutor da cultura no Paraná, em 1962, com sementes gaúchas de soja perene plantadas em Campo Mourão. Mas se a leguminosa já lhe deu tanta satisfação, também lhe trouxe alguns aborrecimentos. Na mostra de San Ignacio, devido ao baixo preço internacional do produto, as vendas estavam muito trancadas. Mesmo com os financiamentos bancários para a compra de máquinas — três bancos atuaram na exposição, oferecendo recursos para pagar em dois a três anos, o primeiro de carência, e juros de 26% ao ano, além do Fundo Ganadero, destinado à aquisição de animais —, “sabíamos que seria difícil vender aqui, mas é preciso participar destas mostras”.

Devido ao problema, Antunes havia vendido 70 unidades no primeiro semestre, quando previa 120. Em todo o ano, esperava marcar um recorde, ultrapassando as 162 unidades comercializadas em 1992, mas a nova realidade do mercado levou-o a recalcular o movimento de 1995 em 120 máquinas no total.

“É uma situação difícil, que vem comprovar, mais uma vez, a viabilidade do plantio direto para reduzir os custos da lavoura em 30% e encarar estes momentos de preços reduzidos”, salientou ele, que comanda 11 funcionários, dos quais seis mecânicos, e mantém um estoque de US\$ 40 mil a US\$ 50 mil em peças. Para contornar as dificuldades na soja, o empresário tratou de se associar à Boelter Agro Industrial Ltda., de Gravataí/RS, cuja linha de produtos inclui carretas graneleiras e diversos implementos para a lavoura de arroz. “Percebemos o incre-

# FÁBRICA DE RAÇÕES PARA CONFINAMENTO

## PRODUZIMOS TAMBÉM

- MISTURADOR HORIZONTAL INOX
- MISTURADOR VERTICAL
- MOINHOS
- ELEVADORES
- SILOS
- PICADORES DE FORRAGEM
- PENEIRAS
- CAIXAS D'ÁGUA METÁLICAS



## MAPELON

MAPELON IND. E COM. DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.  
Rua Dolores Peralta, 78 - Fone/Fax 043-337-8191 - 325-5217  
Cx. Postal 1893 - CEP 86030-280 - LONDRINA - PR

mento do arroz nesta região do sul paraguaio, onde antes as principais atividades eram a erva-mate e a pecuária extensiva em campo nativo (grama jesuíta ou missioneira, na maioria). Agora, com a introdução do arroz através dos brasileiros e argentinos, passou-se também a implantar e renovar pastagens.”

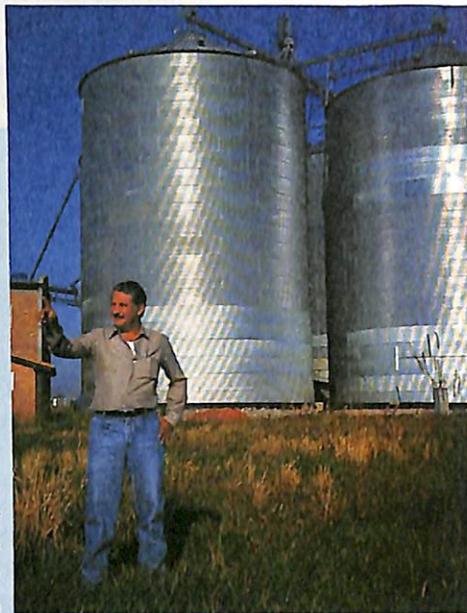
**Fábrica no futuro** — Outra participante brasileira que vem apostando no Paraguai é a Tortuga Companhia Zootécnica Agrária, que instalou escritório no país há três anos. Com uma equipe de 10

vendedores e clientes em todo o território — que consome perto de 650 toneladas mensais de produtos nutricionais, além de medicamentos —, a empresa participava pela 2ª vez na Expo Misiones. “Mas já estamos exportando para cá há mais de dez anos, e talvez, no futuro, a empresa instale uma unidade de produção aqui, dependendo da demanda”, informou o supervisor de vendas Argemiro Antoniazzi, há

1,5 ano no Paraguai.

Segundo ele, de 85% a 90% das vendas são para pecuaristas de corte, que dedicam-se predominantemente às raças nelore e brahman. Há também criadores das raças aberdeen angus, hereford, santa gertrudis, limousin e cruzas destas com zebuínos. O rebanho bovino paraguaio é de 13 milhões de cabeças, 80% de origem indiana.

João Paulo Uriartt viajou ao Paraguai a convite da Boelter Ltda.



Ortiz: produção barata para o mundo

## O rei do arroz é boliviano

No centro do departamento de Misiones, no sul do Paraguai, um boliviano domina a produção de arroz irrigado. Originário de Santa Cruz de la Sierra, descendente de uma família de empreendedores, o engenheiro-agrônomo Francisco Javier Dittel Ortiz, vice-presidente do Ingenio de Arroz San Ignacio S.A. é um dos responsáveis pela expansão da cultura orizícola em terras paraguaias, reconhecido também por introduzir tecnologia e desenvolvimento numa região caracterizada pela pecuária extensiva e economia quase extrativista.

No seu passado, lembra Ortiz, constam plantações de arroz de sequeiro na própria Bolívia, bananais no Panamá e Costa Rica, e 700 hectares de algodão no Chaco paraguaio, em 1986, quando sua família aportou no país.

“Mas queríamos passar da produção agrícola para a agroindústria, e como o algodão, no Paraguai, é cultivado por muitos pequenos produtores e tínhamos dificuldade de controlar a qualidade da pluma, achamos melhor a mudança para o arroz, no Sul”, contou ele.

Ao chegarem, os Dittel Ortiz encontraram 5.000 hectares ocupados com arroz. Hoje, com a colaboração de brasileiros, argentinos, uruguaios e outros estrangeiros, a área orizícola ultrapassa os 20.000 hectares nos departamentos de Itapúa e Misiones, produzindo de 3,8 a 4 mil quilos por hectare. Em todo o Paraguai, o arroz é cultivado em 65.000 a 70.000 hectares.

Se depender dos planos de Ortiz, no entanto, dentro de cinco anos esta área poderá ser acrescida de outros 20.000 hectares, pois em junho último foi dado o primeiro passo para mais um megaprojeto da família. Com capital próprio, do governo paraguaio, e de sócios italianos e espanhóis, a empresa Agrodit S.R.L., trading do grupo, prepara-se para coordenar um projeto de US\$ 16

milhões, cultivando 20.000 hectares com uma variedade européia, totalmente destinada para aquele mercado.

**Máquinas importadas** — Para beneficiar todo este arroz, o agrônomo conta com um engenho integralmente

equipado com maquinário vindo do Brasil, de onde procede, também, boa parte da frota e implementos do Ingenio San Ignacio. Na indústria, os equipamentos de pré-limpeza, secador e silos são da Vitória, de Pelotas/RS, capazes de beneficiar 60 sacas/hora. Nos campos de produção — que hoje somam 600 hectares, divididos entre San Juan Bautista, em Misiones (onde é cultivado arroz blue belle), e Pilar, no departamento de Neembucú (lavoura de irga-416), ambos com rendimento médio de 4.000 quilos/hectare —, movimentam-se uma colheitadeira SLC, três tratores Valmet, três John Deere, três caminhões e toda uma linha de implementos brasileiros. Trabalham na empresa de 13 a 15 pessoas, conforme a época do ano.

“Como temos capacidade para beneficiar muito mais, vamos aumentar a área plantada para um mínimo de 2 mil hectares nesta próxima safra”, informou Ortiz, lembrando que a meta é usar toda a estrutura disponível (para até 4.000 hectares de plantio), operando oito horas por dia durante 280 dias ao ano. Por causa da atual ociosidade, a empresa obriga-se a comprar a safra de terceiros, área em que vem enfrentando dificuldades, pois o orizicultor tradicional paraguaio não se preocupa com qualidade.

Para tentar a padronização da matéria-prima, Dittel introduziu no País o con-

trole laboratorial, mas seus fornecedores resistem em entregar o produto pelo grau de pureza, teor de umidade e padronização dos grãos. “Mas aos poucos eles vão conscientizando-se da importância de plantar bem e obter um cereal de qualidade.”

O arroz do Ingenio San Ignacio é totalmente exportado para o Irã e o México, comercializado a

granel, em sacas de 60 quilos. Ainda este ano, a empresa pretende destinar uma parte da produção, já embalada em sacos de varejo (1 a 5 quilos) para o Nordeste brasileiro, numa estratégia de abrir novos mercados e diversificar a linha com novos produtos.

A grande vantagem de plantar no Paraguai, diz o empresário, é o baixo custo de produção, de US\$ 758,00 a US\$ 800,00 por hectare. “Aqui, a energia elétrica, a mão-de-obra e o custo da terra são baratos. Se fôssemos plantar na Bolívia gastaríamos o dobro”, comparou.

Ortiz ainda é responsável pela Fazenda Oásis, no departamento de Boqueron, voltada à pecuária de corte e caprinos. Em seus 4.500 hectares — dos quais 700 com pastagens de braquiária, gaton panic e capim-buffel — há um rebanho de 500 vacas brahman, produzindo novilhos precoces (abate aos 18 meses e 450 quilos, em média) para frigoríficos de Assunção. Na suplementação do gado, farinha e farelo de arroz. Na Oásis também existe um plantel de 200 cabras anglo-nubianas, para corte e couro. A idéia é chegar até 10.000 matrizes e à instalação de uma planta de curtimento e fabricação de luvas para o mercado europeu. 

# Sombra ajuda a pastagem

Margarida M. Carvalho

**N**os últimos anos, tem havido crescente interesse nos sistemas agroflorestais em vários países, principalmente naqueles localizados em áreas tropicais e subtropicais. Nestes sistemas, espécies arbóreas são cultivadas em associação com culturas agrícolas anuais, perenes e/ou com pastagens. Quando os sistemas agroflorestais incluem pastagens, são conhecidos como sistemas silvipastoris e caracterizam-se por apresentar um produto comercializável obtido das árvores e um produto animal.

A associação de pastagens com árvores pode ainda ocorrer quando se tem em mente, apenas, os benefícios que as árvores podem exercer sobre o ecossistema das pastagens e sobre o meio ambiente como um todo. Estes benefícios são decorrentes da sombra, da biomassa e da proteção física fornecidas pelas árvores, e que afetam de alguma forma os animais, a produção e a qualidade da forragem e a conservação do solo da pastagem. Além destas funções consideradas de serviço, algumas espécies arbóreas são também forrageiras, podendo complementar a alimentação animal, principalmente nos períodos de escassez de forragem.

**Conservação do solo e de outros recursos naturais** — Por meio da copa e do sistema radicular, as árvores podem exercer efeitos significativos sobre a conservação do solo nas pastagens e contribuir para a preservação de outros recursos naturais, como vegetação e mananciais de água.

As árvores exercem importante papel no controle da erosão, tanto da eólica (causada por ventos) como da hídrica (causada por chuvas). Onde as condições



## TOLERÂNCIA COMPARATIVA DE ALGUMAS FORRAGEIRAS TROPICAIS AO SOMBREAMENTO

Tolerância à sombra	Gramíneas	Leguminosas
Alta	<i>Axonopus compressus</i> <i>Paspalum conjugatum</i>	<i>Centrosema macrocarpum</i> <i>Desmodium heterophyllum</i> <i>Desmodium ovalifolium</i>
Média	<i>Brachiaria brizantha</i> <i>Brachiaria decumbens</i> <i>Brachiaria humidicola</i> <i>Hemarthria altissima</i> <i>Panicum maximum</i> <sup>2</sup> <i>Paspalum notatum</i> <sup>1</sup> <i>Setaria sphacelata</i>	<i>Calopogonium mucunoides</i> <sup>1</sup> <i>Centrosema pubescens</i> <i>Desmodium intortum</i> <i>Neonotonia wightii</i> <sup>2</sup>
Baixa	<i>Brachiaria mutica</i> <sup>2</sup> <i>Digitaria decumbens</i> <sup>6</sup> <i>Cynodon plectostachyus</i> <sup>7</sup>	<i>Stylosanthes hamata</i> <i>Stylosanthes guianensis</i> <i>Macroptilium atropurpureum</i> <sup>7</sup>

Nomes comuns: <sup>1</sup>Calopogônio, <sup>2</sup>Soja-perene, <sup>3</sup>Colonião, <sup>4</sup>Toblatã, <sup>5</sup>Vencedor, entre outras cultivares, <sup>6</sup>Grama-batatais, <sup>7</sup>Pensacola, entre outras cultivares, <sup>8</sup>Angola, <sup>9</sup>Pangola, <sup>10</sup>Estrela, <sup>11</sup>Siratiro.

são propícias à ocorrência da erosão eólica, o controle mais efetivo é obtido com a preservação ou o plantio de quebra-ventos de árvores ou arbustos e manutenção da cobertura vegetal do solo. A redução na velocidade dos ventos, além de diminuir as perdas diretas do solo, também reduz a evaporação da umidade do mesmo.

O controle da erosão hídrica é obtido em razão da redução no impacto da chuva e do aumento na infiltração de água, que, aliados a outros efeitos das árvores, como manutenção de teor adequado de matéria orgânica na superfície do solo e agregação das partículas de solo, concor-

rem para reduzir o escoamento superficial de água.

As árvores podem aproveitar nutrientes de camadas mais profundas e transportá-los para a superfície, onde se encontra a maior parte das raízes das gramíneas. Além disso, a incorporação gradativa de folhas, frutos, galhos etc. ao sistema solo/pastagem pode representar significativo aporte de nutrientes.

### Efeitos sobre os animais

— As árvores nas pastagens atenuam as temperaturas extremas, diminuem o impacto de chuvas e ventos, promovendo conforto e servindo de abrigo para os animais.

Em regiões quentes, a provisão de sombra influencia também os hábitos de pastejo dos animais, permitindo distribuição mais apropriada da ruminância durante o dia e garantindo mais tempo para descanso.

### Efeito sobre a produção de forragem

— Para muitas pessoas, a presença de árvores em pastagens significa redução na produção de forragem e risco de infestação da área com invasoras, porque consideram que a sombra prejudica o crescimento das forrageiras e favorece o das invasoras e espécies nativas. Na verdade, estes efeitos variam em função do tipo de pastagem.

Em pesquisas realizadas em áreas de pastagens nativas, observou-se que, em geral, a produtividade da pastagem aumentava quando se reduzia a densidade de árvores na área por meio de desbaste. Já em pastagens cultivadas, sob determinadas condições, as árvores contribuíam para aumentar a produção de forragem. Algumas destas condições são: sombra moderada, forrageira tolerante ao sombreamento e baixo nível de nitrogênio no solo. 📌

Em pesquisas realizadas em áreas de pastagens nativas, observou-se que, em geral, a produtividade da pastagem aumentava quando se reduzia a densidade de árvores na área por meio de desbaste. Já em pastagens cultivadas, sob determinadas condições, as árvores contribuíam para aumentar a produção de forragem. Algumas destas condições são: sombra moderada, forrageira tolerante ao sombreamento e baixo nível de nitrogênio no solo. 📌

## CLIMA PRESSIONA MERCADO

O clima desfavorável do início de junho no Rio Grande do Sul e Centro-Oeste afastou uma possível tendência de alta para os preços do boi gordo. Com a chegada do frio, pecuaristas gaúchos, com elevados estoques de gado no pasto, tiveram que optar pela venda, aumentando a oferta no período. Situação semelhante experimentou o Centro-Oeste com pecuaristas optando pela desova de gado nas fazendas, devido à estiagem. Do lado do consumo, a expectativa de um mercado mais comprador com o pagamento dos salários foi suficiente apenas para estabilizar preços, pois o atacado não registrou incremento da demanda. Uma reação nas cotações do boi gordo é esperada para julho, quando se inicia a entressafra. O segundo semestre, inclusive, tende a ser diferente em termos de mercado uma vez

que não deverão haver contratos volumosos de exportação, em função de preços melhores no mercado interno. Há

também a defasagem do câmbio, com estimativas de que somente no primeiro semestre de 95 as exportações de carne bovina tenham acumulado uma queda de cerca de 60%. Com menores exportações e maior oferta concorrencial de carne de frango, o mercado de carne bovina poderá se mostrar reprimido quanto ao avanço demasiado de preços. Quanto ao confinamento, a expectativa é de crescimento no segundo semestre,

motivado sobretudo pela possibilidade do pecuarista obter R\$ 40,00 por arroba na entressafra. De 400 a 450 mil cabeças estimadas no confinamento em 94 espera-se algo em torno de 800/900 mil cabeças para a entressafra 95.

### BOI GORDO - MÉDIA MENSAL DE PREÇOS EM 1995 (em R\$/arroba - pagamento em 20 dias)

#### EM SÃO PAULO

Mês	Preço
Janeiro	26,23
Fevereiro	26,13
Março	24,39
Abril	23,94
Mai	21,81
Junho(*)	22,00

Fonte: Safras e Mercado  
(\*) Projeção em 10 de junho



## EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA CAEM 50%

As exportações de carne bovina mantêm a tendência de queda nas vendas em 1995. No primeiro quadrimestre deste ano, as vendas totais caíram 48% em relação ao de carne bovina, em equivalente carcaça, contra 145 mil toneladas no mesmo período do ano passado. O segmento com pior desempenho é o da carne *in natura*, ou seja, cortes congelados e resfriados, com queda de 68% em relação a 1994. As vendas de carne industrializada vêm sustentando um certo padrão, que reduziram um pouco os péssimos resultados do setor exportador de carne bovina neste ano. Até abril, foram negociadas 64 mil toneladas em equivalente carcaça, contra 107 mil toneladas no mesmo período de 94.

As justificativas para tal desempenho são quase evidentes. A recuperação da competitividade argentina, a defasagem cambial no Brasil, os altos preços do boi gordo neste primeiro semestre e a tributação excessiva da produção são fatores que têm influenciado diretamente no ritmo de vendas do Brasil.

## ABATES DE BOVINOS (CABEÇAS)

PERÍODO	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987
Jan	1357,0	1179,0	1148,0	1146,0	1169,0	1047,0	1088,0	949,0	621,0
Fev	1285,0	1173,0	1134,0	1180,0	1069,0	966,0	1120,0	997,0	765,0
Mar	-	1248,0	1323,0	1276,0	1134,0	1095,0	1136,0	1070,0	982,0
Abr	-	1199,0	1156,0	1282,0	1217,0	1145,0	1068,0	1070,0	910,0
Mai	-	1189,0	1278,0	1311,0	1265,0	1230,0	1152,0	1164,0	929,0
Jun	-	1195,0	1304,0	1370,0	1203,0	1189,0	1152,0	1100,0	948,0
Jul	-	1210,0	1320,0	1293,0	1201,0	1087,0	1064,0	1030,0	870,0
Ago	-	1000,0	1130,0	1100,0	1099,0	1121,0	966,0	1020,0	806,0
Set	-	1237,0	1133,0	1046,0	1032,0	954,0	968,0	848,0	781,0
Out	-	1168,0	1124,0	1040,0	1065,0	688,0	949,0	820,0	778,0
Nov	-	1174,0	1125,0	1161,0	1050,0	1083,0	1066,0	851,0	705,0
Dez	-	1323,0	1242,0	1224,0	1150,0	1138,0	1119,0	981,0	901,0
Jan/Dez	2642,0	14295,0	14417,0	14429,0	13654,0	12743,0	12848,0	11900,0	9996,0

Obs.: Abates (em mil cabeças)

# ESTABILIDADE DE PREÇOS NO MERCADO PAULISTA

**O**s preços do boi gordo devem continuar estáveis até a metade de julho em São Paulo, ao contrário do que ocorreu no ano passado. A manutenção do preço da arroba em um patamar que varia entre R\$ 21,00 e R\$ 22,00 com pagamento em 30 dias é consequência da retração da oferta registrada em março e abril devido às chuvas. Com isso, o mercado deve garantir o volume de oferta com estabilidade de preços.

As precipitações atrasaram a entressafra que deve começar no final de agosto. Herman Ripkke, analista da Bolsa de Cereais de São Paulo, calcula que o preço máximo a ser atingido neste período não deverá ultrapassar os R\$ 27,00.

A partir de julho entra no mercado o gado resultante de confinamento. Este ano, a intenção de confinamento está sendo estimada entre 800 a 900 mil cabeças, contra 400 a 450 mil estimadas no ano passado.

Uma alteração significativa neste quadro de estabilidade poderá ocorrer caso haja geada em julho. "Isso deturparia o mercado", afirma Ariovaldo Muglia, do Frigorífico Ponta Porã. Uma alteração drástica no clima tem como consequência o aumento excessivo da oferta, causando forte pressão baixista nas cotações e aumento da oferta de boi magro.

## CARNE BOVINA - PRODUTO/CONSUMO

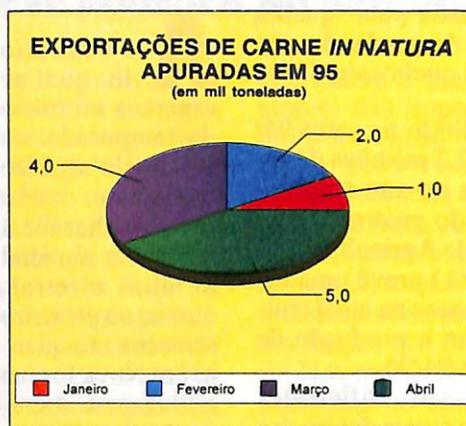
Em mil toneladas

Ano	Produção	Importação	Exportação	kg/habitante	População (em milhões)
1985	2136,0	15,0	585,0	01,2	135,6
1986	1850,0	533,7	400,0	01,4	138,5
1987	2137,0	140,0	324,1	01,4	141,5
1988	2446,0	23,0	495,0	01,4	144,5
1989	2633,0	220,0	318,0	01,7	147,4
1990	2711,0	120,0	180,0	01,8	149,0
1991	2884,0	100,0	190,0	01,8	152,0
1992	3152,0	10,0	434,0	01,8	156,3
1993	3003,0	10,0	392,0	01,7	159,2
1994*	3189,0	65,0	358,0	01,8	162,2
1995**	3235,0	55,0	260,0	01,8	165,1

\*Preliminar  
\*\*Estimativa

## BOI GORDO DEVE TER COMERCIALIZAÇÃO ESCALONADA EM 95

**O** Plano Real trouxe uma alteração no conceito de comercialização do boi gordo. Com inflação baixa, o pecuarista ganhou espaço para comercializar aos poucos, sem exercer a pressão tradicional de venda nos momentos de pico da oferta. Neste ano, a comercialização do gado vem ocorrendo de



forma mais paulatina, tentando sustentar preços e sem registros de momentos de forte pressão de venda.

Esta é uma característica da comercialização do Plano Real, que poderá se manter ao longo deste ano. Isto

deverá ocorrer até que a produção volte a se nivelar, de tal forma que os preços retornem aos patamares históricos de US\$ 18,00 por arroba no período de safra.

Algumas reformas básicas devem ser realizadas no sentido de aprimorar a comercialização. Uma reforma tributária urgente, beneficiando particularmente a produção de ciclo mais curto e a produção para exportação, é instrumento básico para a melhoria da oferta e sustentação de preços estáveis. Um programa para a ampliação da oferta de gado de reposição parece inevitável neste momento, bem como novas linhas de financiamento para a produção via confinamento.



## CAFÉ

### GEADA E MENOR SAFRA DEVEM FAVORECER PREÇOS



O quadro é favorável para os preços do café a partir do segundo semestre. De um lado, a chegada do outono com conseqüente aumento do temor de novas geadas. Qualquer rumor de frente fria traz impacto sobre os preços. Do outro, a escassez causada pela quebra da produção brasileira. As geadas do ano passado causaram uma quebra significativa na safra.

O volume a ser colhido na safra 95/96 está estimado em 12,7 milhões de sacas, contra 23 milhões no ano anterior, de acordo com dados do governo federal. Já o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) prevê uma safra de 17,6 milhões de sacas na atual temporada, comparada com a produção de 26 milhões de sacas de 94/95.

Estes dois fatores são suficientes para determinar um tom altista dentro das regras de mercado de oferta e procura. Contudo, os preços do café não têm se-

guido essa lógica. Em maio e junho, a Bolsa de Nova Iorque — parâmetro para os preços internacionais — registrou fortes quedas. O motivo desta retração foi o movimento especulativo dos fundos de pensão norte-americanos.

Em outros períodos de escassez ponderaram as regras de mercado. Desta vez, ninguém arrisca uma projeção. A visão mais otimista é das entidades que representam os produtores. Para os cafeicultores, a lei da oferta e procura deverá vigorar, e os preços tenderão a subir, saindo de um patamar entre R\$ 135,00 / R\$ 140,00 para R\$ 160,00 / R\$ 170,00.

## ALGODÃO

### MERCADO APOSTA EM RECUPERAÇÃO DAS COTAÇÕES

Ao contrário do que se esperava no início da temporada, os preços do algodão brasileiro não acompanharam a tendência mundial de altas e retraíram-se no primeiro semestre. Enquanto em Nova Iorque a libra-peso do algodão alcançava os maiores níveis históricos, ultrapassando a casa do US\$ 1,00, a arroba do produto em caroço não conseguia repetir os patamares de 93/94, quando chegou a ser comercializada por R\$ 7,00. A explicação para a disparidade entre os preços internos e externos está nos prazos de pagamentos mais longos concedidos pelos vendedores estrangeiros. A indústria nacional ainda prefere os preços mais altos do produto importado, com prazos de até 180 dias, ao algodão mais barato brasileiro, mas com pagamento à vista.

Nos primeiros cinco meses do ano, a

#### ALTERAÇÕES DE PREÇOS DO ALGODÃO EM CAROÇO EM 1995 - JANEIRO/JUNHO (em R\$/arroba - base comprador na praça Araçatuba)

Data	Preço
01/janeiro	6,60 (nominal)
10/fevereiro	6,10
22/março	6,20
03/abril	6,40
10/abril	6,70
17/maio	5,80
29/maio	5,70
15/junho	5,70

Fonte: Safras e Mercado

falta de capital de giro dos produtores e dos beneficiadores fez com que os preços caíssem ainda mais, em um mercado fortemente ofertado. Já em junho, a retração estagnou, e o mercado aposta em recuperação nas cotações. A ponta vendedora já recuperou a liquidez e, com o preço chegando próximo ao mínimo, está segurando o produto, aguardando uma elevação. Mas nem o

mais otimista dos produtores aposta em preços estimados na fase de pré-plantio, quando se falava em cotações próximas a R\$ 7,50 a arroba do produto em caroço. A tendência de elevação está ligada ao aumento nas exportações. Depois de cinco anos sem enviar uma tonelada do produto ao exterior, neste ano já foram exportadas cerca de 50.000 toneladas do pluma, abrindo uma outra ponta compradora para os cotonicultores.

#### PRODUÇÃO DE CAFÉ EM 94/95

Mundial	87,4 milhões de sacas
Brasil	17,6 milhões de sacas
Colômbia	12,5 milhões de sacas
Fonte: USDA	

# SUÍNOS

## PREVISÃO É DE INSTABILIDADE



**A** previsão de um crescimento de 12 a 14% no nível de abate de suínos para a região Sul em 95 deve manter a oferta elevada. Dados oficiais apontam para uma disponibilidade interna de carne suína da ordem de 1,5 milhão de toneladas entre produção nacional e importações, ante 1,35 milhão de toneladas do ano passado, enquanto o consumo tende a se manter estável. A boa produção nacional, acrescida de 40 mil toneladas de carne suína internalizada nos cinco primeiros meses deste ano, tende a manter o mercado abastecido pelos próximos dez meses. Em Santa Catarina, maior produtor nacional, a boa oferta de produto nas granjas fez com o mercado registrasse ligeira retração na primeira quinzena de junho, com a cotação do quilo vivo recuando de R\$ 0,75/0,76 para R\$ 0,73/0,75 no período. A tendência é de instabilidade dos preços até a segunda quinzena de julho, com o mercado mostrando-se um pouco mais firme a partir deste período, motivado por uma demanda sazonal de carne suína e por uma diminuição na oferta do boi gordo.

### EVOLUÇÃO DOS ABATES DE SUÍNOS - REGIÃO SUL - 93/95 (em mil cabeças)

Período	SANTA CATARINA			RIO GRANDE DO SUL			PARANÁ		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
Janeiro	439,9	441,3	481,9	192,8	195,9	224,3	127,5	146,8	147,2
Fevereiro	402,7	408,4	458,7	174,9	186,1	224,3	112,9	135,8	143,6
Março	473,2	485,7	537,1	219,4	231,5	265,7	144,9	134,6	168,5
Abril	429,7	427,1	559,3	194,9	188,0	203,0	128,7	132,6	155,0
Maio	436,4	494,1	-	194,9	217,8	-	130,3	152,6	-
Junho	448,0	481,1	-	195,9	216,0	-	130,2	134,9	-
Julho	452,6	474,3	-	220,3	211,0	-	141,7	138,7	-
Agosto	446,4	522,2	-	212,4	235,0	-	130,8	164,5	-
Setembro	445,7	474,5	-	216,1	211,1	-	143,9	157,0	-

Fonte: Safras & Mercado

# MILHO

## MERCADO DEVE AQUECER NO SEGUNDO SEMESTRE

**O** mercado de milho mostra-se turbulento no exterior e muito calmo no Brasil. O excesso de umidade no Meio-Oeste dos Estados Unidos atrasou o plantio da safra norte-americana e vem consolidando a tendência cada vez mais forte de perdas reais de produtividade. Com isso, os preços na Bolsa de Chicago (CBOT) dispararam na primeira quinzena de junho, em um mercado extremamente especulativo. O milho deve continuar a trajetória ascendente, caso se confirmem as perdas na produção. No entanto, para o mercado brasileiro, a alta internacional significa uma

alternativa a menos de abastecimento através das importações. Os preços do milho no Brasil, na primeira quinzena de junho, estiveram estabilizados ou em baixa, com uma comercialização extremamente fraca. A oferta de milho foi farta no final da colheita, com a demanda não acompanhando. Compradores preferiram trabalhar com estoques de curto prazo, em função dos juros altos.

Nos meses de julho e agosto, o mercado interno apresentará elevação nos preços. O que havia de pior a acontecer no mercado de milho já ocorreu no primeiro semestre. A perda constatada na safrinha (devido à forte estiagem, com redução efetiva no potencial de produtividade) é um fator que deve influenciar e estimular aumentos nos preços com a diminuição da oferta de milho. Em grandes regiões produtoras, como o Paraná, certas lavouras chegaram a ficar 45 dias sem chuvas. A negociação da dívida dos produtores vai dar mais fôlego para o trabalho com estoques, segurando a entrada do milho no mercado. Outro fator favorável neste segundo semestre é o retorno dos recursos do Banco do Brasil para Empréstimo do Governo Federal (EFG).

### ESTIMATIVA DE COMERCIALIZAÇÃO MILHO - SAFRA 94/95 (em mil toneladas)

Estados	Fevereiro/Abril/95		% Com. até Abril	% Com. até Maio	EGF/95 até 06/06	EGF 91/94	Maio/95/Janeiro/96 Disponibilidade	Cons.	Estoques Conab
	Oferta	Consumo							
RS	5413	1341,9	25	39	441,1	129,8	4125	3694	20,5
SC	2442	1143,7	31	42	102,5	61,7	2108	3284	0
PR	7048	1575,0	25	35	1501,7	1173,7	5995	3861	114,3
SP	3164	1638,6	41	57	86,4	48,4	2077	4731	16,5
MS	904	155,1	28	33	192,1	224,1	649	427	45,8
GO	2633	549,2	25	30	796,2	1764,1	1983	1512	719,7
MT	600	211,9	32	38	86,8	489,4	455	403	90,4
MG	2036	988,5	28	36	135,2	172,9	2664	2920	37,4
Outros	372	194,8	46	63	0,0	0,0	171	525	0
Centro Sul	26611	8161	29	41	3342,0	4064,1	20228	21357	1045

Fonte: Safras & Mercado

Obs.: Os números acima representam uma estimativa. Maio: percentual estimado

## SOJA

### SAFRA NORTE-AMERICANA CONDICIONA COMERCIALIZAÇÃO INTERNA

**A** definição da safra norte-americana, em pleno desenvolvimento, concentra as atenções dos produtores brasileiros preocupados em comercializar a grande produção interna de 25,3 milhões de toneladas. Devido à super-safra norte-americana na temporada passada, o sojicultor brasileiro está relutando em desfazer-se da produção pelos baixos preços do mercado internacional. Com isso, a comercialização não consegue acompanhar o bom ritmo de 93/94. As vendas antecipadas, por exemplo, caíram pela metade, passando de 36 para 18 pct em 94/95. Além dos preços internacionais, os vendedores brasileiros sofreram também com a defasagem cambial e a conseqüente perda de competitividade externa. Em relação à soja em grão, as exportações nacionais sofreram redução de 25%.

Com este cenário de cotações baixas, a única expectativa de reação nos preços está ligada à safra norte-americana. O plantio sofreu atraso devido ao excesso

de chuvas no Meio-Oeste do país, onde concentra-se a maior parte da produção norte-americana. Os analistas passam a avaliar a possibilidade de perdas na produtividade. Caso estas perdas se confirmem, e a produção dos Estados Unidos fique abaixo de 60 milhões de toneladas, os preços na Bolsa de Chicago ficariam entre US\$ 6,80 e US\$ 7,50. Se a safra ficar próxima ao normal, entre 60 e 62 milhões de toneladas, as cotações tenderão a ficar entre US\$ 5,70 e US\$ 6,20 no segundo semestre deste ano. Para o produtor brasileiro, a recomendação é de cuidado redobrado nas decisões de comercialização e planeja-

mento da próxima safra, com investimentos em produtividade e vendas escalonadas — entre 20 e 25% da produção vendida antecipadamente e 20% para ser comercializada na entressafra.

#### SOJA BRASIL - EVOLUÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO - SAFRA 94/95

(em % da produção obtida - volumes em mil toneladas)

Estados	94/95 25/Mai	Volume Comer.	Safra Estimada	Média 26/Mai	Normal
RS	34	2070	6090	50	44
PR	60	3390	5650	70	62
MT	63	3160	5020	80	70
MS	58	1260	2170	76	68
GO	60	1350	2250	75	65
SP	78	970	1240	82	69
MG	55	660	1200	70	58
Outros	40	685	1716	59	50
Brasil	53	13545	25336	68	58

Fonte: Safras & Mercado

Obs.: Percentuais considerando comprometimento dos produtores

## TRIGO

### IMPORTAÇÕES DEVEM SUBIR EM 95



**A** substituição da Taxa Referencial (TR) pela Taxa de Juros a Longo Prazo (TJLP) não foi suficiente para deter o recuo na área plantada de trigo no Brasil. Com o preço mínimo reduzido em 17% e excluído do sistema de equivalência-produto, o trigo amarga previsões de uma forte redução de área, motivada sobretudo pelo atraso na liberação do crédito de custeio. Somente no Paraná a expectativa até meados de junho, com 60% da área semeada, era de uma redução de 23% no cultivo do cereal, com o uso de fertilizantes caindo cerca de 27%. O estado, que já plantou mais de 2 milhões de toneladas do cereal, tem área estima-

da em 600 mil hectares, contra 730 mil hectares da safra anterior. No Rio Grande do Sul, a área semeada tende a cair de 555 mil hectares do ano passado para 340/360 mil. A área brasileira, por sua vez, passa a ser estimada em 1,112 milhão de hectares, 23% menor que a de 1,456 milhão de hectares da última safra. Já a produção nacional tende a cair de 2,187 milhões de toneladas da safra anterior para 1,8 milhão de toneladas. Como o consumo em 95 está estimado em 8 milhões de toneladas, o Brasil precisará importar cerca de 6,0/6,5 milhões de toneladas, das quais 80% são provenientes da Argentina e do Canadá.

# FELJÃO

## PELA TERCEIRA VEZ, O PRODUTOR VAI COLHER MENOS

**A**s estimativas de plantio da safra de feijão irrigado com pivô, cujo plantio se iniciou em maio, são bastante pessimistas para este ano. A maioria dos produtores que dispõem deste recurso estão substituindo o grão por outras culturas.

A diminuição da área plantada deve-se ao gradativo esgotamento da cultura irrigada com pivô central e aos baixos preços do feijão. O primeiro fator está relacionado ao alto grau de incidência de doenças que afetam o solo, já que trata-se de uma cultura fixa. Desta forma, o custo da lavoura é muito excessivo e não garante a produção nos níveis anteriores. A produtividade cai, em média, 40%.

Já os preços do feijão praticados nas praças de comercialização não cobrem os

### FELJÃO - EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO DA TERCEIRA SAFRA - DE 90 A 94 NOS PRINCIPAIS ESTADOS PRODUTORES (em mil toneladas)

Ano	Paraná	Bahia/Sul	São Paulo	Minas Gerais	Goiás
1994	6,1	31,8	56,3	108,9	74,7
1993	14,5	74,8	78,1a	104,2	65,7
1992	12,5	37,8	74,9	96,2	64,4
1991	14,8	27,0	93,0	84,7	39,1
1990	10,1	19,5	111,6	60,3	28,5

Fonte: Conab

custos de produção. O risco do produtor é muito grande e este fica desencorajado para plantar.

Em Goiás, estima-se que o plantio da safra irrigada fique em torno de 21.000 hectares, contra 43.000 hectares plantados no ano passado. Na região de Barreiras, no oeste baiano, a intenção de plantio é de aproximadamente 10.000

hectares. Este número reduziu consideravelmente em relação a 94, quando foram utilizados 18.500 hectares para a plantação de feijão irrigado.

Em São Paulo, na região de Guaíra, e em Minas Gerais os números ainda não foram calculados. No entanto, produtores são unânimes em afirmar a diminuição significativa na área plantada.

# ARROZ

## MUDANÇA PODE SER RADICAL NOS PRÓXIMOS MESES

**O** acordo fechado entre governo federal e bancada ruralista para as dívidas rurais vencidas e não pagas pode levar o mercado de arroz à uma mudança radical de comportamento nos próximos meses. Com a prorrogação por 1 a 2 anos de 20 a 30% do total das dívidas dos débitos de custeio, os produtores passam a ter um custo muito próximo ao preço mínimo, o que abre a perspectiva de que boa parte dos estoques fique na mão do orizicultor a um custo compatível com sua capacidade de pagamento e absorção. Isso implicaria numa menor dependência em relação ao governo, hoje com grande participação na comercialização da safra, e num substancial acréscimo da oferta de arroz livre no mercado durante o segundo semestre. Até a

segunda quinzena de junho, a comercialização da safra mostrava-se lenta, embora o enxugamento promovido pelo Instituto Rio-Grandense do Arroz (IRGA) e pelo Banco do Brasil no Rio Grande do Sul tivesse contribuído para uma elevação de 21% nas cotações ao produtor no comparativo com o final de abril. Dados oficiais indicavam uma compra no período

de 300 mil toneladas pelo Banco do Brasil e de 60 mil toneladas pelo IRGA, dentro de uma proposta de compra de 1 milhão de toneladas. A meta de 1 milhão de toneladas, no entanto, dificilmente será atingida, uma vez que os produtores passaram a visualizar a possibilidade de preços superiores aos pagos pelo governo.

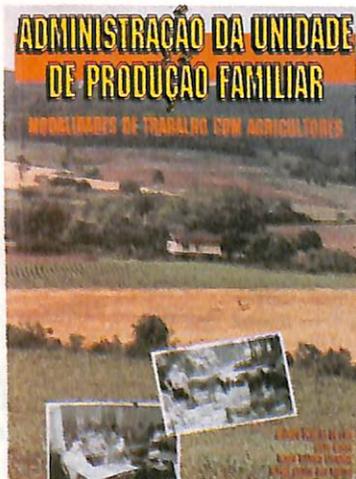
No mercado internacional as cotações seguem em alta em função da maior demanda asiática, o que afasta a hipótese de importações extra Mercosul. A escassez de oferta levou a Indonésia a propor ao governo brasileiro no início de junho a compra de 800 mil toneladas de arroz, sendo que nos dois últimos anos o país vendeu 165 mil toneladas ao Brasil.

### BRASIL-ARROZ - PERFIL DAS IMPORTAÇÕES NOS ÚLTIMOS ANOS (em mil toneladas)

Ano	Comercial Mercosul		Terceiros Países		Total
	(t)	(%)	(t)	(%)	
90/91	510	63,7	290	36,3	800
91/92	447	38,5	715	61,5	1162
92/93	667	92,6	53	7,4	720
93/94	720	80,0	180	20,0	900
94/95	682	46,8	775	53,2	1457

Fonte: Safras & Mercado





## Produção familiar

**A** Editora Unijuí, de Ijuí/RS, está lançando o livro "Administração da unidade de produção familiar — modalidade de trabalho com agricultores". Em 175 páginas, a obra aborda a gerência das pequenas e médias propriedades, tocadas por unidades familiares. Oferece uma visão sistêmica do modo de produção, com o discurso calcado em teses de Economia e Administração Rural. Informações pelo fone (055) 332-6100, ramal 263.

## Avicultura é em S. Catarina

**D**ados da Associação Nacional de Abatedouros Avícolas (Anab) indicam que as empresas catarinenses Sadia, Perdigão e Ceval dominaram o mercado brasileiro de abates avícolas em 1994, fechando o ano com uma fatia superior a um quarto de toda produção do país, que somou 2,1 bilhões de aves. A Sadia abateu 306 milhões de aves (14% do total nacional), seguida pela Perdigão, com 140 milhões (6,51%), e pela Ceval, com 103 milhões (4,82%). No ano passado, o Brasil produziu 3,4 milhões de toneladas de carne avícola.

## Mobilização no calcário

**M**aior competitividade na produção de calcário agrícola no Brasil e aumento da eficiência na agricultura foram os temas que dominaram o 11º Encontro Nacional dos Produtores de Calcário Agrícola (Enecal), em meados de maio, em Porto Alegre. À frente do evento, Fernando Becker, diretor da Associação Brasileira dos Produtores de Calcário (Abracal); Oscar Raabe, presidente do sindicato gaúcho do setor (Sindicalc); e João Bortoluzzi, diretor. Eles reforçaram a necessidade de desenvolver as pequenas e microempresas na área, assim como garantir financiamento para a aquisição do insumo, o que propiciará melhor produtividade nas lavouras do país.



## Grupo Real amplia a produção de dendê

**A** Agropar (empresa do grupo Real) investiu R\$ 2 milhões no plantio de 1.300 hectares de palma (dendê) em Tapanã, Belém/PA. Foram utilizadas 200 mil sementes vindas da Costa Rica, dos tipos delhi ekona e delhi ghana, com plantio em apenas 30 dias. No próximo ano, a empresa pretende ocupar outros 4.000 hectares com a cultura. A Agropar engloba a Cia.

Real Agroindustrial (CRAI) e a Agropalma, que faturaram US\$ 22,3 milhões no ano passado, através da produção de 32 mil toneladas de óleo — o que representa 43% da produção brasileira. Também em 94, as exportações das duas empresas somaram 9 mil toneladas para clientes da França, Bélgica e Alemanha. Com a maior área favorável ao cultivo de dendê em todo

o mundo, o Brasil ainda é um produtor incipiente. Dos 60 milhões de hectares aproveitáveis, o País usa apenas 100 mil hectares. Em contrapartida, a Malásia, por exemplo, maior produtor mundial, com 17% do total de óleos e gorduras vegetais, tem 2 milhões de hectares cultivados, apesar de possuir somente um terço do tamanho do Estado do Pará.



## 50 anos de pioneirismo

**A** SLC recebeu convidados e a imprensa, no Porto Alegre Country Clube, no início de junho, para comemorar meio século de existência e pioneirismo. A direção da empresa aproveitou a ocasião para anunciar a ampliação de uma de suas fábricas, em Horizontina/RS, que irá abrigar a unidade de plantadeiras.



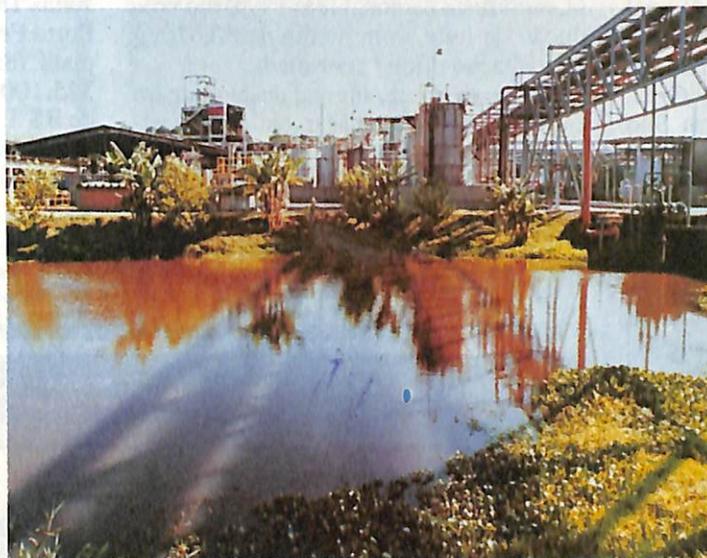
## Lélio Ramos assume na GM

**O** engenheiro Lélio Salles Ramos, 46 anos, assumiu o cargo de diretor da Unidade de Negócios de Caminhões, da GM do Brasil, recentemente criada. Sua função será aumentar a participação da empresa no segmento de comerciais, especialmente caminhões. Ramos tem

uma larga experiência no setor automobilístico, com muitos anos dedicados à Ford do Brasil, aos Estados Unidos, à extinta Autolatina e à Maxion. Na GM, ele ingressou em junho de 94, como gerente de Planejamento de Comerciais Leves de Caminhões, sendo agora promovido a diretor.

## Reforma Agrária à moda Batavo

**S**elecionada entre 13 cooperativas, a Batavo, com sede em Castro/PR, vai ocupar 40 mil hectares na região de Balsas/MA, através do Programa de Cooperação Nipo-Brasileira para o Desenvolvimento dos Cerrados (Prodecer 3). A área vai alojar 20 famílias de médios produtores, cada uma cuidando de mil hectares, com cultivos de soja, milho, arroz, feijão e caju. Para a ocupação e instalação de infra-estrutura, o assentamento conta com R\$ 5,4 milhões do programa japonês, repassados através do Banco do Nordeste do Brasil (BNB).



## ISO inédito na agroindústria

**A** Rhodia Agro recebeu, há pouco, o certificado ISO 9001, constituindo-se na primeira empresa do setor agroindustrial brasileiro a obter esta distinção, informou sua gerência de comunicação social. A certificação foi concedida pelo Bureau Veritas Quality International (BVQI), abrangendo a unidade fabril de Portão/RS, os escritórios

regionais, a rede de atendimento de clientes, a sede em São Paulo e a Estação Experimental Agrícola de Paulínia/SP. A ISO 9001 é a mais abrangente das normas da série, significando que a empresa possui controle de qualidade em toda sua organização, do desenvolvimento de produtos à fabricação e comercialização.

## 5ª edição do Café "Espresso"

**O**s cafeicultores interessados em participar da 5ª edição do Prêmio Brasil de Qualidade Para Café "Espresso", promovido pela Illycafé, devem enviar, este ano, amostras de um lote mínimo de 145 sacas e um máximo de 570 sacas. O período de inscrição, e entrega das amostras, vai de 1º a 21 de setembro próximo. Informações pelo fone: (011) 536-9266. A premiação total do concurso é de US\$ 73 mil, divididos entre os 10 primeiros colocados. Parte da safra dos 50 finalistas será adquirida pela Illycafé.

## Curtas

**O** MINISTRO da Agricultura, José Eduardo de Andrade Vieira, encaminhou para a Presidência da República um projeto alterando a lei dos registros genealógicos de animais. Do novo texto constam certificado de pureza genética, morfologia, desempenho produtivo e funcional.

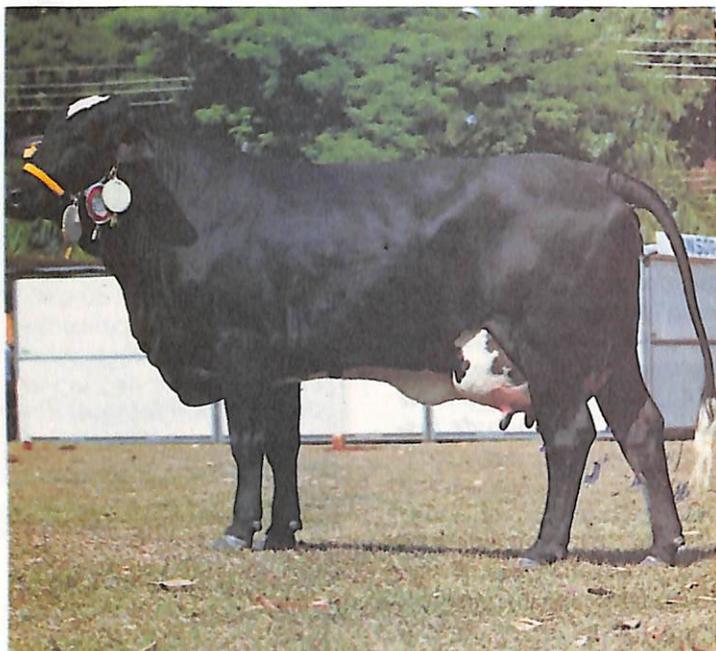
NOVAS medidas para controlar o custo da soja foram aprovadas pelo Ministério da Agricultura em maio. O assunto interessa particularmente aos produtores de sementes. Detalhes pelo fone (061) 218-2205.

## Anote aí

**PASSO FUNDO**, no Rio Grande do Sul, sedia o 1º Seminário internacional de Plantio Direto, de 7 a 10 de agosto, com palestrantes da Argentina, Brasil, Chile, EUA e Paraguai. Fone (054) 312-3444.

"GERAÇÃO de Empregos e Qualidade de Vida" é o tema central do 19º Congresso Brasileiro de Agronomia, de 25 a 29 deste mês, no Agrocentro, em São Paulo/SP. Informações pelo fone (011) 221-6322, ou fax 221-6930.

**INTERESSADOS em hidroponia:** a Faculdade de Engenharia Agrícola da Unicamp promove, de 24 a 27 deste mês, seu primeiro encontro sobre o assunto. Fone/fax (0192) 39-7051. EMBRAPA e Fundação MS promovem, de 28 a 30 de setembro, em Campo Grande/MS, o 2º Encontro de integração Agropecuária. Fones (067) 454-2631, 763-1030 e 726-2244.



## Girolando vende bem em SP

**C**asa cheia, poucas defesas e ótimos negócios. Este foi o perfil do Terceiro Special Girolando, realizado no dia 20 de junho na Churrascaria Bull's Grill, localizada na Marginal Tietê, em São Paulo/SP. Afinal, as 54 fêmeas levadas à pista agradaram os 500 convidados e ren-

deram um faturamento total de R\$ 164.800,00, para uma média considerada ótima para esta raça leiteira: R\$ 3.051,85. O animal de maior preço foi a novilha Vogue II da Santa Clara, que saiu das mãos de Luiz Evandro Ratto Junqueira, de Lins/SP, e foi para o criatório de Walter Ribeiro, de São Paulo/SP, por R\$ 17.500,00. O alto valor levantado por Vogue tem uma explicação: ela é filha de excelente vaca Vogue de Santa Faus-

ta, recordista nacional (em 1993) em produção de leite, com média de 60,670kg em lactação oficial controlada. Entre os compradores, destaque para Carlos Roberto Ortiz Marcondes, que adquiriu 10 animais pela quantia de R\$ 35.350,00; e José Carlos Dias, com 12

animais por R\$ 28.450,00. Já o título de maior vendedor ficou com o principal promotor do evento, Luiz Evandro Junqueira. Ele embolsou R\$ 43.500,00 ao se desfazer de nove animais.

Segundo a rematadora Pupio Leilões, responsável pelas vendas, os resultados do Terceiro Special superaram em muito as expectativas, principalmente pelas boas condições oferecidas aos compradores: 5 parcelas fixas sem correção, com 20% de entrada no ato da compra.

## Yamin liquida plantel

**O** criador e industrial paulista Amílcar Farid Yamin liquidou todo o seu plantel de gado pardo-suíço, no dia 3 de junho, em leilão realizado na Fazenda São Judas Tadeu do Chapadão, localizada em Porto Feliz/SP. Os 130 bovinos levados à pista renderam um faturamento de R\$ 325.100,00 para uma média por animal de R\$ 3.500,00. O maior preço foi obtido pela vaca Corona Fabiana Harry, campeã nacional da raça, que valeu R\$ 11.000,00.

## Boa média no mangalarga Pensamento

**R**unindo animais descendente do reprodutor Pensamento FM, um dos precursores da raça mangalarga, o IX Leilão Pensamento aconteceu no dia 5 de junho, no Palace, em São Paulo, com um faturamento total de R\$ 332.200,00. A média, para os 34 lotes, ficou em 9.772,00. O maior preço coube à fêmea Frenesia Três Rios, alazã nascida em setembro de 91, filha de Hermos OJC e Delta GPI. Ela foi vendida por R\$ 36.400,00 para Márcio de Paula Mitsushishi, arrematada de Armando Raucchi. O segundo maior preço foi para Cartilha JO, apresentada por Isabel Fleury (neta de José Oswaldo Junqueira), que saiu por R\$ 34.000,00. Ela foi comprada pelo criador Antônio Perez Júnior.

## O BRASIL BATE O MARTELO



Leilão	Local	Data	Animais vendidos	Maior preço	Preço médio	Preço total
13ª Convenção Brasileira da Raça Devon	Pelotas/RS	10/06	5 fêmeas	R\$ 1.500,00	R\$ 1.100,00	R\$ 5.550,00
25º Leilão King Ranch Quarto de Milha	Presidente Prudente/SP	10/06	36 equinos	R\$ 14.000,00	R\$ 4.752,00	R\$ 171.100,00
1º Leilão Stella Maris - Mercosul (Holandês)	Guaíba/RS	07/06	43	R\$ 4.600,00	R\$ 2.019,00	R\$ 86.800,00
Leilão OJC (Mangalarga)	São Paulo/SP	29/05	51 fêmeas	R\$ 30.000,00	R\$ 4.892,00	R\$ 249.500,00
7º Leilão Star do Paraná (Holandês)	Curitiba/PR	28/05	25	R\$ 6.000,00	R\$ 2.832,00	R\$ 70.800,00
2º Leilão Quixote e Malta (Mangalarga Marchador)	São Paulo/SP	26/05	38	R\$ 52.000,00	R\$ 19.118,00	R\$ 726.484,00

## EXPOSIÇÕES E FEIRAS NACIONAIS

VI Exp. Nacional de Girolando	1º/07	Uberaba/MG
XI Expo-Feira Agropecuária	1º/07	Ji-Paraná/RO
XXIV Expobel	1º/07	Bela Vista/MS
XXXIII Expopar	04/07	Paranaíba/MS
II Especializada do Gado Jersey	05/07	Cons. Lafaiete/MG
XI Feira de Terneiros e Vaquilonas	06/07	Cruz Alta/RS
XXXI Expoagro	07/07	Cuiabá/MT
XXV Exposição Agropecuária	09/07	Imperatriz/MA
V Exp. Nacional do Pônei	09/07	Belo Horizonte/MG
XXIII Exp. de Caprinos e Ovinos	13/07	Sertânia/PE
IX Exp. Agropec. e Industrial	14/07	Rio do Oeste/SC
XIV Exposição Agropecuária	17/07	Natividade/TO
II Feicam	19/07	Canarana/MT
II Expo-Feira Coamig	20/07	Guarapuava/PR
XLV Exposição Agropecuária	21/07	Formosa/GO
XIX Expo-Feira de Gado Leiteiro	21/07	Ijuí/RS
XIV Exp. Nacional do Marchador	22/07	Belo Horizonte/MG
II Feira Reprodutores de Corte	22/07	Pato Branco/PR
XXVI Exp. Agropec. e Industrial	26/07	Jaguaribe/PE
I Feira do Nelore Prata	28/07	Londrina/PR
XIII Semana Baiana do Cavalo	30/07	Salvador/BA

## R\$ 530 mil por um garanhão

O puro-sangue inglês Val de Grace, vencedor do Grande Prêmio São Paulo, foi vendido no dia 13 de junho pela fantástica soma de R\$ 530.000,00, ao Haras Bagé do Sul, do criador Benzion Levy. A venda, feita pelo empresário João Geraldo Bordon (Grupo Swift-Armour), marca a retirada das pistas deste garanhão, que venceu todos os seis páreos que disputou. Val está machucado e será utilizado, a partir de agora, em programas de reprodução. A transação agradou muito a Bordon, que comprou o garanhão, há dois anos, por US\$ 20 mil, numa liquidação do Haras Nacional, do Rio de Janeiro. Já Levy, embora honrando o compromisso, disse que a compra "foi feita num ímpeto".

## ONDE O MARTELO VAI BATER



Leilão	Local	Data	Oferta	Informações
Mangalargão	Orlândia/SP	01/07	20 machos	(016) 726-3211
4º Leilão O.B. (Nelore Mocho)	Cuiabá/MT	08/07	362 bovinos (oferta variada)	(065) 624-1717
Leilão Criadores Paulistas (Nelore)	Araçatuba/SP	09/07	30 fêmeas e 70 machos	(011) 873-2888
14ª Exposição Nacional do Cavalo Mangalarga Marchador	Belo Horizonte/MG	22/07	1.000 eqüinos	(011) 222-8833 ramal 235
Leilão Golden 95 (Quarto-de-Milha)	Sorocaba/SP	29/07	50 eqüinos	(011) 826-6511

## Vem aí o III Leilão Oficial QM



O III Leilão Oficial ABQM Criador Nacional, promovido pela Associação Brasileira dos Criadores de Cavalo Quarto de Milha, está marcado para os dias 12 e 13 de agosto, às 14h, no Agrocentro, em São Paulo/SP. Estarão à venda 214 animais, entre puros, mestiços e cruzados, das linhagens de trabalho, conformação e corrida. "Serão ofertados, ainda, eqüinos que, além de poderem participar das provas já tradicionais, podem ser utilizados em enduro, hipismo rural, pólo, salto, adestramento e nas atividades rurais", garante Ovídio Vieira Ferreira, presidente da ABQM.

Segundo ele, somente poderão parti-

cipar animais de criação do próprio vendedor e sem qualquer transferência na ABQM, exceto os importados. As fêmeas puras, mestiças e cruzadas acima de 48 meses deverão estar com prenhez positiva ou potro ao pé. Todas as fêmeas cobertas serão submetidas à confirmação de prenhez, por meio de ultrassom. Já os mestiços deverão ser domados de sela, apresentados montados e com mais de 31 meses.

A cada R\$ 5.000,00 gastos na compra de animais ou seus múltiplos, os compradores terão direito a um bônus de R\$ 100. Outras informações: (011) 872-1722 ou 864-0800.



	MODELO	CV	Nº CILINDRO	PREÇO
AGRALE	4100	91	1	R\$ 10.898,
	4300	30	2	R\$ 18.312,
AGRALE/DEUTZ	BX-60	57	3	R\$ 32.039,
	BX-4.60	57	3	R\$ 41.126,
	BX-90 E	83	4	R\$ 42.132,
	BX-4.90	83	4	R\$ 54.849,
	BX-100	91	4	R\$ 49.795,
	BX-4.110	103	4	R\$ 63.457,
	BX-4.130	123	6	R\$ 72.256,
	BX-4.130	123	6	R\$ 66.476,
	BX-4.150	140	6	R\$ 86.293,
	BX-4.150	140	6	R\$ 79.389,
CASE	580H AX	75,1	4	R\$ 59.123,
	W 18E	106	6	R\$ 79.561,
	W 20E	146	6	R\$ 84.350,
	W 36E	215	6	R\$ 140.395,
	W 30E	180	6	R\$ 129.871,
888 CKE	120	6	R\$ 143.591,	
CATERPILLAR	D4E-SR	80/125DP	4	R\$ 113.647,
	D5E	105	6	R\$ 143.383,
	D6E	155/216DP	6	R\$ 199.267,
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,
FIATALLIS	7D	92	3	R\$ 95.580,
	FD9C0	110	3	R\$ 129.032,
	FR10B	110	3	R\$ 103.191,
	F880	77	3	R\$ 73.772,
	14CTC0	160	3	R\$ 164.978,
FR14CT	156	3	R\$ 176.922,	
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,
	MF 265/4E	65	4	R\$ 33.519,
	MF 275	75	4	R\$ 29.270,
	MF 275/4	75	4	R\$ 37.678,
	MF 275/4E	75	4	R\$ 36.478,
	MF 272	75	4	R\$ 28.981,

	MODELO	CV	Nº CILINDRO	PREÇO
MAXION	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	3	R\$ 39.719,
	SM 400	75	4	R\$ 27.000,
	SM 500	85	4	R\$ 29.000,
VALMET	685 ECO	62	3	R\$ 21.360,
	685 F	62	3	R\$ 24.243,
	685 C	62	3	R\$ 25.845,
	685 4 F	62	3	R\$ 31.506,
	685 4 C	62	3	R\$ 33.642,
	785 F	75	4	R\$ 26.700,
	785 C	75	4	R\$ 28.622,
	785 4 F	75	4	R\$ 35.778,
	785 4 C	75	4	R\$ 39.622,
	885 4x2	84	4	R\$ 40.584,
	885 4x4	84	4	R\$ 48.060,
	985 4x2	90	4	R\$ 46.671,
	985 4x4	90	4	R\$ 55.002,
	985 4x4 S	105	4	R\$ 53.934,
1180 4x4	113	6	R\$ 58.953,	
1280 4x4	126	6	R\$ 61.944,	
1380 4x4 S	130	6	R\$ 66.750,	
1580 4x4	145	6	R\$ 74.760,	
1780 4x4	160	6	R\$ 82.236,	
YANMAR	TC 11	13	1	R\$ 9.754,
	TC 11		s/enxada rotativa	R\$ 7.641,
	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	arrozera	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	arrozera/direto	52,5	R\$ 53.415,
	L 300	p/cereais	52,5	R\$ 53.934,
	L 300	p/milho	52,5	R\$ 61.962,
LEILA	LEILA 2	esteira	M790	R\$ 42.324,
	LEILA 2	roda	M790	R\$ 38.244,
	LEILA 1	esteira	M790	R\$ 36.715,
	LEILA 1	roda	M93	R\$ 34.675,
MASSEY FERGUSON	3640	arrozera	120	R\$ 63.591,
	3640	grão	120	R\$ 62.050,
	5650	grão	120	R\$ 65.490,
	5650	arrozera	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	arrozera	120	R\$ 75.862,
	MX 90	arrozera turbo	145	R\$ 78.990,
	6845	grão	120	R\$ 75.419,
	6845	grãos turbo	145	R\$ 78.572,
	6845	arrozera	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 arrozera (S/PC)	135	R\$ 57.261,
	7300	versão arrozera (S/PC)	135	R\$ 59.934,
	7500 turbo	versão arrozera (S/PC)	165	R\$ 66.237,
	Série 300	plataformas		
	PC 314R	corde 14 pés rígida		R\$ 9.917,
	PC 316R	corde 16 pés rígida		R\$ 10.152,
	PC 314F	corde 14 pés flexível		R\$ 10.445,
	PC 316F	corde 16 pés flexível		R\$ 10.932,
	PC 319F	corde 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	conj. de esteiras 6 R		R\$ 15.779,	

OBS: 1) Os preços são posto-fábrica, fornecidos em junho. 2) Preços para as regiões Sul e Sudeste. 3) CBT não enviou preços e não pôde ser contactada.

## 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.

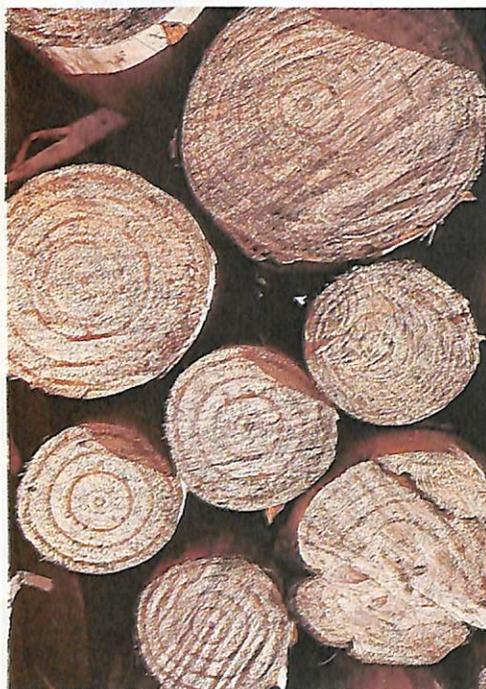
Pensando nisso, a Müller projetou o TM16 FullTraction, o trator que oferece além de maior produtividade em sua faixa de potência, conforto e visibilidade totais ao operador.

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.



(021) 452-2000



## Selo verde

O Brasil produzirá, pela primeira vez, móveis de madeira portando um "selo verde", indicativo do uso exclusivo de árvores de reflorestamento, em vez de florestas nativas. O "selo" será fixado nos móveis fabricados a partir de uma parceria inédita no Estado de Minas Gerais, reunindo as empresas Florestas Rio Doce e Modern Design do Brasil. Mais uma vantagem do projeto, que desperta o interesse de países como Bélgica, França e Alemanha, é a utilização do pinus, espécie bem aceita na Europa e que se encaixa com rigor nas exigências de produtos "ecologicamente corretos". A parceria prevê que a Florestas Rio Doce entregue à Modern Design os painéis de pinus prontos. Estes painéis, por sua vez, passarão por testes de qualidade realizados na França. Ao recebê-los, a fábrica poderá trabalhar na finalização de estantes, mesas, racks, armários e cômodas.

## Mais um bioinseticida

O Instituto Biológico de São Paulo, através de sua estação experimental de Campinas, já colocou em fase de testes o bioinseticida para combater a broca-dos-citros, larva que causa grandes prejuízos nas plantações de laran-

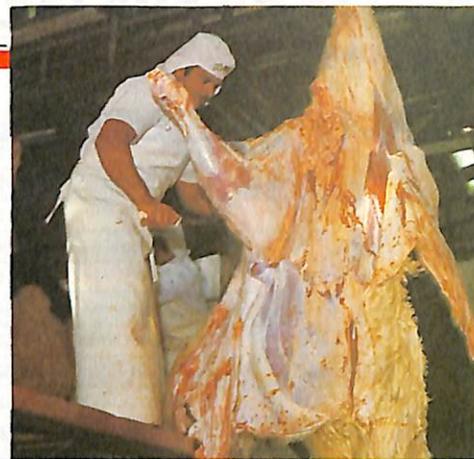
ja. É um pó seco, produzido a partir do fungo *Metharizium anisopliae*. O novo produto, além de econômico, vai reduzir drasticamente as aplicações de defensivos químicos, o que resulta numa melhora sanitária do meio ambiente.

## Manga melhorada

Dentro de um ou dois anos, três boas seleções de híbridos de mangas produzidas nos cerrados, com características de exportação (coloração vermelho-escarlate, polpa firme e sabor doce), estarão disponíveis para os produtores da região dos cerrados. A busca destas variedades, que oferecem ao agricultor boa produtividade e resistência a doenças como antracnose, tem levado o Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados (Embrapa) a desenvolver técnicas modernas de cruzamento de mangas norte-americanas com indianas. O trabalho de seleção vem sendo conduzido pelo pesquisador Alberto Carlos Queiroz Pinto, que pretende chegar a variedades anãs. Segundo Pinto, as mangueiras de pequeno porte permitem aumentar a densidade de plantio e facilitar os tratos culturais.

## Viçosa em alta

Pesquisa realizada recentemente na mídia nacional revela que a Universidade Federal de Viçosa, em Minas Gerais, já é a terceira colocada no ranking nacional. A UFV só perde para as universidades de São Paulo (USP) e de Campinas (Unicamp) em número de cursos considerados "de excelência". E foi na área de Ciências Agrárias que a UFV mais se destacou, segundo o levantamento. Na graduação, os cursos de Engenharia Florestal e de Zootecnia pontificam em primeiro lugar, enquanto os de Agronomia e de Engenharia Agrícola ocupam a segunda posição, atrás somente da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) e da Unicamp, respectivamente. Na pós-graduação, a UFV aparece em primeiro lugar com os cursos de Engenharia Agrícola, Engenharia Florestal e Zootecnia, com a segunda colocação para Agronomia.



## Resíduo rico

Uma pesquisa realizada pelo Departamento de Alimentos e Nutrição Experimental da Universidade de São Paulo (USP) conseguiu chegar à obtenção do colágeno a partir de resíduos de carnes. O colágeno é a proteína mais abundante do corpo animal, sendo encontrado nos músculos, peles, tendões, ossos e cartilagens. A substância tem uma larga utilização na indústria alimentícia, podendo ser empregada, também, na confecção de filmes, lentes de contato, preservativos e até de pele artificial humana. O Brasil, até hoje, ainda importa o produto de outros países, pois não detém a tecnologia de extração. O responsável por este trabalho, Rubinson Olivo, revela que a indústria frigorífica vem perdendo muito material biológico, rico em colágeno, ao desprezar os resíduos. Outro motivo que colabora para o desperdício é a legislação brasileira, que limita a 10% a utilização de tudo o que é considerado subproduto no fabrico de alimentos. Ou seja: uma salsicha pode ter na sua massa até este limite percentual de miúdos ou peles. "Mas a partir do momento em que se isola o colágeno destas partes é possível utilizá-las em maior quantidade", garante Rubinson.

## Contra a mastite

Pecuaristas e técnicos podem contar, em breve, com um instrumento eficiente para diagnosticar a mastite, doença que incide em todos os rebanhos leiteiros do país, causando diminuição e perda da qualidade do leite. Trata-se do Kit Mastite, equipamento desenvolvido pelos técnicos do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite, unidade da Embrapa sediada em Coronel Pacheco/MG. Informações no CNPGL: (032) 215-8550.

Fonte: Radiobrás



## Peixe na linha

Varas, molinetes, carretilhas e motores elétricos de alta tecnologia formam a linha CBC Fishing, criada especialmente para atender o mercado da pesca esportiva. Os artigos distribuídos são fabricados nos Estados Unidos pelas grifes Bass Pro Shops e Trecker Marine. Com isto, a empresa, que já é líder no segmento de caça esportiva, oferece mais uma opção a quem se dedica a esta atividade. **Companhia Brasileira de Cartuchos, Av. Humberto de Campos, 3220, CEP 09400-000, Ribeirão Pires/SP, fone (011) 742-7500, fax 742-6099.**



## Plástico na ranicultura

Como qualquer outra atividade, a ranicultura precisa de instalações adequadas para melhor se desenvolver. Neste sentido, a Sansuy contribui com dois produtos específicos e de grande utilidade para o criador. É a Vinimanta, revestimento de PVC largamente utilizado na impermeabilização de tanques e reservatórios de líquidos; e o Viniagro, material indispensável para a montagem de estufas, que tem a função de encurtar pela metade o tempo de engorda das rãs. **Sansuy S/A, Ind. de Plásticos, Av. Eng. Luiz Carlos Berrini, 1178, 5º andar, CEP 04571-000, São Paulo/SP, fone (011) 505-3299, fax 505-1134.**

## Filtros de última geração

A nova geração de filtros Caterpillar é composta por 38 diferentes produtos, indicados para todos os modelos de máquinas, novas ou antigas. São 22 tipos de filtros de óleos lubrificante, hidráulico e combustível; e 16 de filtros de ar, que atendem, e até mesmo superam, as exigências de mercado. Tecnologia sem similar no mercado nacional. Nos filtros de óleo rosqueados, a placa superior é de alumínio, o tubo central do elemento filtrante é de nylon (para evi-



tar contaminação por ferrugem) e o papel impregnado por uma resina especial. **Caterpillar Brasil S/A, Rodovia Luiz de Queiróz, km 157, s/nº, CEP 13420-970, Piracicaba/SP, fone (0194) 29-2245, fax 33-5234.**



## Vacina contra a rinotraqueíte

O IBR-VAC é uma vacina que atua na prevenção da rinotraqueíte infecciosa bovina. A doença é produzida pelo herpes vírus tipo-1, que ataca os sistemas respiratório, nervoso e, principalmente, o reprodutivo dos animais. O desenvolvimento deste medicamento foi possível graças à eficiente atuação dos veterinários de campo, especialmente daqueles que atuam na esfera reprodutiva. **IRFA — Química e Biotecnologia Industrial Ltda, Estrada do Lami, 6133, CEP 91780-120, Porto Alegre/RS, fone (051) 259-1333.**

## Antibiótico de visual renovado

A Elanco acaba de dar novo visual à embalagem de Tylan 200, um dos antibióticos injetáveis mais utilizados no tratamento de mastites, metrites e pododermatites (pés inchados) dos bovinos. A partir de agora, o produto vem acondicionado em bonitas e modernas caixas display, contendo 10 frascos de 50ml cada. **Elanco Saúde Animal, Av. Morumbi, 8264, CEP**



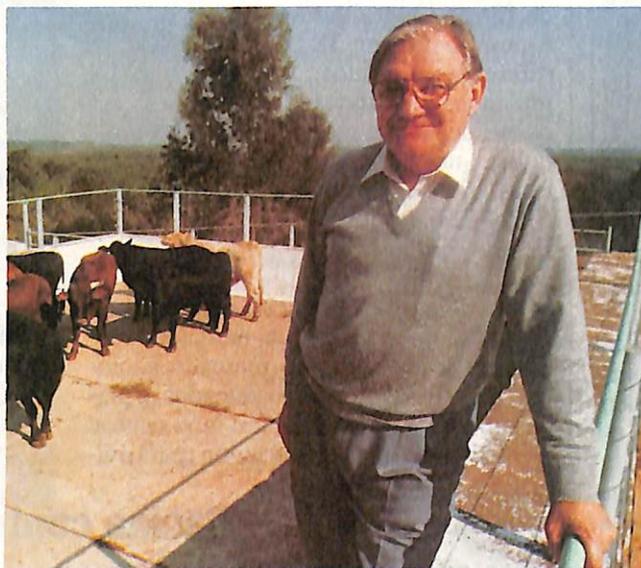
**04703-002, São Paulo/SP, fone (011) 532-6800, fax 532-6970.**

## Aftosa: controlar ou erradicar?

**A**s ações de combate à aftosa começaram, no Brasil, por quase imposição de organismos internacionais, e, em nível de campo, por enérgica ação dos governos estaduais, valendo-se da legislação específica, com a previsão de multas relativamente pesadas aos infratores. De qualquer forma, mesmo que as diferentes campanhas tenham sido feitas sob o designativo de “controle e erradicação” da doença, o certo é que a atitude que vem se observando nestes trinta anos, desde o lançamento da primeira campanha de vacinação, é a de convívio com a doença.

Em que se pese o fato de o número de focos ir progressivamente caindo a partir do último ano endêmico no Rio Grande do Sul, havido em 1980, como se disse, não há grande evidência de que tenha efetivamente mudado a atitude do destinatário no final do benefício daí resultante; qual seja: o criador ou o possuidor de animais suscetíveis à doença. Embora ainda se pudesse admitir o fato em anos passados, não há mais como com ele conviver no presente, a não ser que se queira ficar ausente dos grandes e mais qualificados mercados do mundo.

É bem verdade que o Rio Grande do Sul se encontra em uma situação excepcional, jamais alcançada anteriormente, pois está há mais de 17 meses sem foco de aftosa e, é necessário que se destaque, que os últimos focos registrados, em dezembro de 1993, ocorreram na região norte/nordeste do estado, típica de pequena propriedade e que a causa eficiente de sua ocorrência foi o ingresso de vírus por animais provenientes de outro estado. E mais: que o último foco na região da Campanha, onde prepondera a criação de gado de corte, ocorreu em fevereiro de 1991, há mais de 4 anos, portanto. Muitos méritos por esta situação devem ser contabilizados a crédito da qualidade e confiabilidade da vacina ultimamente empregada, do esforço e dedica-



*Ivan Dienstmann, assessor das diretorias dos sindicatos da Indústria de Produtos Suínos e da Indústria de Carnes e Derivados*

ção dos serviços oficiais no combate à doença nestes trinta anos e dos significativos recursos públicos e privados empregados. Queremos enfatizar que chegamos num estágio no qual ou prosseguimos com os procedimentos até aqui adotados, e continuamos a conviver com a doença, ou partimos para uma mudança de atitude e erradicamos a doença.

Não é mais crível que se conviva com uma doença perfeitamente erradicável. Além dos EUA, que já erradicaram a doença em 1929, outros países do continente americano, como o Chile e o México, já estão livres da febre aftosa e recentemente, conforme noticiou a imprensa, o Uruguai veio a ser reconhecido como livre da doença. A Argentina caminha a passos largos para reunir as condições para obter o mesmo reconhecimento. E o Brasil? Por maior que seja a vontade dos governos em erradicá-la, não havendo a efetiva vontade e engajamento da sociedade como um todo, o máximo que se conseguirá será manter o estado de coisas como se chegou até aqui: doença sob controle. Tecnicamente, no entanto, um território aftósico.

O mundo, notadamente os mercados mais pobres, não mais admite conviver

com doenças que podem ser erradicadas e não o são por simples questão de falta de efetiva vontade de um território de conseguí-la. Caso se analise com cuidado a questão, veremos que, muito em breve, a manter-se a estágio atual, nossas perspectivas de mercado ficarão restritas àqueles mercados tidos como “não nobres” em termos de preços, ou até, ao próprio mercado interno. A Comunidade Européia, mercado nobre com o qual ainda mantemos algum nível de exportações, já sinaliza fortemente que muito em breve não mais admitirá ingresso de carnes provenientes de território aftósico, o que se estenderá a outros produtos que podem ser condutores do vírus da doença.

Felizmente, há fortes sinais de mudanças. Posso testemunhá-lo relativamente ao Rio Grande do Sul, onde vivo. Em maio de 1994, um grupo inicialmente formado por oito entidades privadas, com a participação da Secretaria Estadual da Agricultura e da Delegacia Federal da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul, decidiu constituir um “Organismo de Cooperação Técnica” — OCT com o objetivo de somar esforços para a erradicação da febre aftosa no Rio Grande do Sul, tendo presente o programa nacional. Para tanto, traçou objetivos parciais e específicos, consubstanciados no “Plano Operativo para Erradicação da Febre Aftosa no Rio Grande do Sul” — 1994/1997, lançado oficialmente no dia 12 de dezembro de 1994, quando se comemorava um ano sem foco de febre aftosa.

Imperioso é de se destacar que dois importantes objetivos determinados para acontecerem no ano de 1994 foram efetivamente alcançados, quais sejam: o de não mais serem manipulados vírus no território do estado, admitida a fabricação de vacinas somente em laboratórios dotados de condições de biossegurança adequadas, e a suspensão dos testes diretos das vacinas contra a febre aftosa. ■



ITAPEVA

# Banco Real. Um rebanho de soluções para o homem do campo.

O Banco Real está presente no campo com produtos e serviços de qualidade. Um rebanho de soluções para facilitar a vida do criador.

## *Empréstimos Real*

Uma ótima solução para financiar seus planos de expansão.

## *Disque Real*

O seu banco por telefone. Do lugar que estiver, perto ou longe, você põe suas finanças em dia com apenas um dedinho de prosa.

## *Real Empresa*

O cheque especial do Banco Real para pessoa jurídica. Para quem não quer perder os bons negócios de ocasião.

## *Realmaster*

O único cheque especial que dá 7 dias por mês sem juros, há mais de 20 anos.

## *Real Visa*

O cartão múltiplo internacional que já vem com os 7 dias do Realmaster.

**BANCO REAL**

Para quem precisa de qualidade.

# Falta de energia não é brincadeira.

Energia é uma daquelas coisas que a gente só dá valor quando falta. Para que você nunca sinta essa falta, a Caterpillar fornece soluções através de sistemas de geração de energia.

Líder mundial em grupos geradores e certificada com a ISO 9001, a Caterpillar

utiliza tecnologia de ponta na fabricação de todos os componentes, o que garante o menor custo

operacional, melhor desempenho, qualidade e confiabilidade. Seus produtos são comercializados no mundo todo e o suporte ao produto proporciona assistência técnica imediata para todos os componentes, através de sua rede de revendedores.



A Caterpillar fabrica grupos geradores a diesel e a gás de 8 KVA até 6.000 KVA, que podem ser operados com extrema

simplicidade. A garantia integral de dois anos para todos os componentes dos sistemas - stand by - e de um ano para sistemas contínuos é mais uma facilidade oferecida pela Caterpillar.

Ligue já para um revendedor Caterpillar e resolva seus problemas de energia. Não importa qual seja o problema, a Caterpillar tem a solução mais eficiente e diferentes formas de viabilizar seu negócio. Energia é o que não falta.

FONE: (011) 505-3388  
FAX: (011) 505-1647

**CATERPILLAR**<sup>®</sup>