

OUT/NOV/95 - Nº 563 - ANO 51 - R\$ 5,00

a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

PORTE PAGO

DR/RS

ISR-49-0399/81

Os híbridos
que o Brasil
está plantando

O grande mercado dos antiparasitários



A entrega
dos Destaques 95
A Granja do Ano

Quem quer máquinas
vai de leasing



DUPLA SERTANEJA.



XR 200R

XL 125S

ELAS PASSAM POR ONDE NEM TRATOR VAI: DESCAMPADO, PASTO, AREIÃO, TRILHA E ATÉ BARRÃO DE CHUVA. ELAS TAMBÉM DÃO UM SHOW NA CIDADE, COM MUITA TECNOLOGIA E GRAFISMOS SUPERMODERNOS. E AINDA SÃO MUITO FÁCEIS DE PILOTAR. PASSE HOJE MESMO NUMA DE NOSSAS CONCESSIONÁRIAS E CONHEÇA AS NOVAS XR 200R E XL 125S, LINHA 96.

 **HONDA**
TODA EMOÇÃO DO MUNDO.

Uma outra receita para o arroz

Não são apenas os economistas que andam pregando a reconversão industrial, a reconversão econômica, a reconversão agrícola. Há outros profissionais que andam preocupados com a modernização de suas atividades, cientes de que muitos dos modelos em uso apontam para lugar nenhum. Este é o caso do médico e empresário rural gaúcho Carlos Adílio Maia do Nascimento, 58 anos, que vem firmando-se com uma das vozes mais fortes na defesa da reorientação emergencial da lavoura de arroz rio-grandense, que encontra-se endividada, estagnada e, o que é pior, sem rumos.

Natural de Pelotas, pólo estadual de beneficiamento de grãos, Nascimento, apesar de formar-se médico na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) em 1961, e exercer a profissão por mais de 20 anos, sempre teve um forte vínculo com a cultura orizícola. Desde a infância, em férias passadas em São Lourenço do Sul, na casa dos avós, cheia de primos, até os dias de hoje, plantando em Santa Vitória do Palmar ou dirigindo entidades ligadas ao arroz. Pai de três filhas (Patrícia, Tatiana e Luisa) de um primeiro casamento, e de outras quatro trazidas de uma segunda união, com Gerda H. Caleffi, adquiridas "de lam-

buja", como gosta de dizer, iniciou-se na agricultura em 1965, em Jaguarão e, desde então, nunca mais afastou-se dela, a ponto de largar a medicina para dedicar-se integralmente a suas lavouras de arroz. Tanto na medicina como na agricultura, entretanto, sempre teve forte participação associativa. Ter sido presidente da Sociedade de Medicina de Pelotas, ou diretor de Exercício Profissional da Associação Médica do Rio Grande do Sul ou, ainda, presidente do Sindicato da Indústria do Arroz de Pelotas, mostram sua preocupação não só com sua atividade profissional individual, mas com o contexto social no qual ela se insere.

Mas suas contribuições para o arroz não param aí. Como presidente da Associação Comercial de Pelotas, em 1983, conseguiu, para sua cidade, a implantação do Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado, da Embrapa, e presidiu o Instituto Riograndense de Arroz (Irga) em 1985/86. Hoje, é vice-presidente da Federação dos Arrozeiros do RS (Federarroz) e vice-presidente no Sistema CIERGS-FIERGS, no qual coordena o Conselho de Desenvolvimento de Meio Ambiente (Codema). Por toda esta trajetória, Carlos Nascimento tem muito a dizer a nossos leitores.



Antônio Sanches

Carlos Nascimento, orizicultor: reverter a lavoura é garantir a nossa sobrevivência

A Granja — De médico o senhor passou a produtor de arroz. Quando foi isto e por que?

Carlos Adílio Maia do Nascimento — A atividade agrícola sempre foi um impulso forte para mim. No início da profissão médica, todo o tostão que sobrasse eu colocava na lavoura. A granja começou a crescer, a atividade médi-

ca também, e eu precisei optar. O sistema nacional de saúde começava, naquela época, a derrocada que hoje está aí. A relação médico-paciente começou a se deteriorar, e desapareceu a satisfação profissional. Optei, então, pela agricultura.

P — Se hoje tivesse que optar de novo entre as duas atividades, o sr. viraria outra vez um arrozeiro?

R — Eu optaria novamente pela agricultura. Na prática, as duas atividades são, realmente, muito diferentes. Na sua essência, no entanto, ambas têm a mesma missão, pois se destinam a assegurar a saúde do indivíduo ou da coletividade. Para ser hígido, o homem precisa de educação e alimento. Com este, ele obtém o domínio do corpo; através da educação,

conquista sua cidadania. O médico, para poder cumprir com sua tarefa, precisa de um paciente bem alimentado. Não há remédio que substitua a carência protéica e carboidratada. A oferta adequada de alimento passa por uma agricultura equilibrada.

P — O senhor é reconhecido no setor como um líder de ação e idéias. Quais são, sinteticamente, suas propostas para reconversão da lavoura irrigada no Rio Grande do Sul?

R — O mundo, hoje, é puro desafio. Nossa orizicultura foi formando-se ao longo de 100 anos, implantando canais, consumindo água e energia, usando as mesmas variedades durante anos, plantando da mesma maneira. Precisamos usar menos água, pois a água será a mais cara commodity do século 21. Não podemos poluir e precisamos monitorar as águas das lavouras para termos ciência dos depósitos conseqüentes ao uso de defensivos agrícolas. A produção de energia será questionada. Apenas fontes renováveis e tecnologias limpas serão admissíveis. Vamos entrar em um período de contenção, sob todos os aspectos. Precisamos ser econômicos, plantar e colher sem desperdício. Enfim, a reconversão nada mais é do que a adequação da lavoura irrigada às necessidades atuais, para sua sobrevivência.

Saúde ambiental é uma preocupação da qual não podemos descuidar

P — O senhor acredita, de fato, que mantido o atual modelo de produção, não existe futuro para a lavoura orizícola gaúcha e nacional?

R — Sim. Temos dividido os problemas da nossa orizicultura em estruturais e conjunturais e, a nosso ver, se ambos não forem equacionados, a lavoura não tem futuro. A globalização da economia deixa todos vulneráveis às exigências estabelecidas pelos países que detêm o poder. A preocupação, aliás legítima, do momento atual, é com a manutenção da higiene do meio ambiente. Precisaremos nos adequar às exigências da ISO 14000, norma que avalia um produto do "berço ao túmulo". Ou seja, na aquisição de qualquer produto, o mercado perguntará: Foi plantado em encosta íngreme? Os defensivos usados contaminaram o lençol freático? O caminho que fez o transporte da matéria-prima estava limpo de outras substâncias? E assim por diante. Será que hoje temos condições

de responder todas as questões que nos coloca a ISO 14000? Não, não temos. E ela entra em vigor no ano que vem. Para o arroz, a preocupação com o mercado externo talvez pareça desnecessária, uma vez que não somos auto-suficientes, e a perspectiva é de que o País tenha que importar perto de 2 milhões de toneladas no ano que vem. Mas temos esperança que esta situação seja passageira. Está previsto um aumento de 70% na demanda de arroz, por aumento de consumo nos países asiáticos. Como setor, precisamos nos adequar às novas exigências, sob pena de, em curto prazo, não termos mais mercado. Mesmo internamente, a noção de Selo Verde e a preocupação ecológica já se fazem sentir.

P — E quais seriam os problemas conjunturais?

R — Além destes aspectos estruturais da lavoura, enfrentamos sérias dificuldades conjunturais, das quais entendo que duas sejam as preponderantes, e que mais comprometam o futuro da nossa lavoura: o endividamento, que a insensibilidade das estruturas competentes não têm querido resolver, e a total falta de política agrícola, que faz com que cada safra seja uma guerra de nervos, destrutiva e desgastante.

P — Um ponto polêmico de seu projeto é a centralização da comercialização de arroz. Isto não seria acirrar ainda mais a crise que se abate sobre o cooperativismo do segmento, dificultando, ao mesmo tempo, o livre mercado quanto a preços?

R — Vou começar pelo fim: não temos um livre mercado quanto a preços. Em primeiro lugar, produzimos um produto da cesta básica, rigidamente controlado pelo governo, com intervenções sistemáticas logo que o preço reage um pouco, quando não temos nosso produto tabelado. Está bem entendido, até pela população em geral, que o Plano Real tem, na comida barata, uma de suas duas âncoras. Portanto, falar em livre mercado para o arroz é piada. Além disso, o Rio Grande, apesar de produzir grande parte do arroz consumido no País, tem seu produto adquirido por compradores oligopsônicos no eixo Rio-São Paulo. Nossa venda atomizada em mais de uma centena de marcas, ou pior, vendas de bom arroz sem marca, para ser carimbado por um grande supermercado, apenas faz com que não tenhamos poder de barganha. Temos um excelente produto, mas não estamos conseguindo colocar ele no mercado de forma competitiva. O arroz gaúcho não é vendido pelo RS. Ele é comprado pelo centro do País.

Quanto ao cooperativismo do segmento, há uma crise, é verdade. Todos estamos em crise, na orizicultura gaúcha, desde o grande produtor, passando pelas cooperativas, até o pequeno produtor familiar. A crise tem diversas causas. Uma melhor comercialização só poderia ajudar a melhorar as margens de lucro que, no momento, aliás, inexistem.

Deprimente: os agricultores perdem tudo e são chamados de caloteiros

P — No recente episódio da renegociação das dívidas com o Banco do Brasil, os produtores de arroz foram classificados, indistintamente, de caloteiros. O que sobrou desse episódio para a categoria e para a sociedade?

R — Deprimente isto de terem sido chamados de caloteiros agricultores que perderam o sono, as máquinas, seus instrumentos de trabalho, seus bens e sua auto-estima, tentando honrar uma dívida cujo montante simplesmente lhe é apresentado pela instituição financeira, sem acesso às contas e às suas origens. Principalmente sabendo que a responsabilidade destas contas é das taxas de juros, das manipulações contábeis que os agentes fizeram para se protegerem dos descabros dos planos econômicos. Para a categoria, acredito que tenha sido importante fator de amadurecimento. Também a sociedade começa a ter, da agricultura, uma visão mais realista. Fazemos votos que o sofrimento não seja em vão.

P — Afinal, de quanto é a dívida do setor arrozeiro, desde quando remonta, por que começou, como foi se agravando e qual seria a melhor forma de resolvê-la, sem implicar em perdão ou quebradeira? Ela é, de fato, uma herança amarga da dupla Collor — Zélia Cardoso de Mello, ou deve-se à própria estrutura do setor?

R — A descapitalização da agricultura como um todo, principalmente da orizicultura, porque mais tecnificada, iniciou com a extinção da Conta-Movimento do Banco do Brasil junto ao Tesouro Nacional. Teve seqüência com o que podemos chamar de violenta retirada de subsídios do Crédito Rural. Sofreu um primeiro surto de agravamento com o Plano Cruzado, quando o arroz esteve tabelado por um ano, não ocorrendo o mesmo com os insumos. Naquela época, foi feita também uma importação de 2 milhões de toneladas de arroz. O produto sofreu novos tabelamen-

tos nos planos Bresser e Maílson. Finalmente, a pá de cal veio com a dupla Collor-Zélia, que gerou o mais grave descasamento entre o índice corretor da dívida e o índice corretor dos preços. Como se não bastasse, estamos sofrendo ainda a terrível consequência da TR. O maior agente financeiro da agricultura, o Banco do Brasil, conduzido pelo interesse corporativo, adotou medidas arbitrárias em relação às contas de seus mutuários. Estas medidas tiveram como finalidade a proteção do banco contra "os planos econômicos loucos do governo", conforme as palavras do presidente Calliari à CPMI do Endividamento. À agricultura, infelizmente, não foram dadas as mesmas salvaguardas. Ao longo de 10 anos, estes fatores todos, acrescidos da prática de juros altos, construíram o endividamento, e o tornaram impagável. O montante real da dívida, como se pode deduzir, ninguém sabe certo. Nem o próprio Banco do Brasil.

P — Há quem defenda que a única saída é a Justiça, com ações individuais ou coletivas. Qual sua posição a respeito?

R — Plenamente de acordo. Cito o ilustre ministro Paulo Brossard, que afirma: "o impagável é inexigível".

Os movimentos são conduzidos por produtores "com cheiro de terra"

P — É sabido que a lavoura irrigada é cara. Quanto custa, em média, plantar um hectare e como buscar recursos para financiar a produção? O que é, resumidamente, o CLB?

R — No mundo inteiro os sistemas de agricultura irrigada são caros, pois dependem de tecnologia e grandes investimentos. Esta elevação de custo, porém, é compensada pela elevação da produtividade e pela menor dependência dos fenômenos climáticos. Os romanos já tinham esta compreensão, pois encaravam o Egito como seu celeiro, e no Egito fazia-se agricultura irrigada. A auto-suficiência em alimento passa pela irrigação. No cálculo preciso do custo de produção entra uma gama tão grande de variáveis, que é muito difícil estabelecer uma média. Precisaríamos abrir toda uma outra discussão. O importante é entender que a missão do agricultor é produzir comida para a população, e para que esta missão possa ser cumprida através de um negócio com resultados, é necessário que a socieda-

de, como um todo, proporcione recursos para a agricultura. As nações desenvolvidas, por terem este entendimento, têm proporcionado recursos para a agricultura através da captação de títulos lastreados em commodities agrícolas no mercado de futuros. O CLB (Commodity Linked Bond) é um papel que a orizicultura pode colocar no mercado, com a venda de produto para entrega futura. É um mecanismo saudável de financiamento, que permite escapar dos agentes financeiros.

P — Em outro episódio recente, o chamado caminhonço de Brasília, arroteiros apareceram na mídia substituindo antigas personalidades da agricultura nacional. Houve, de fato, uma cisão no movimento, colocando em lados antagônicos os produtores gaúchos contra os tradicionais interlocutores do setor? Além disso, a que resultados chegou este movimento?

R — Todos os movimentos mundiais de organização de agricultores foram e são conduzidos por produtores "com cheiro de terra". É o momento que estamos vivendo no Brasil. Estamos em um processo de transformação, com abandono de um modelo do tipo "big farm" dos Estados Unidos, e adoção do modelo europeu do pequeno produtor familiar, organizado em cooperativas. A cada modelo corresponde, logicamente, um perfil de liderança. O movimento teve diversas resultantes, mesmo que não tão imediatas e concretas como se gostaria. Uma delas foi justamente caracterizar que a crise atinge indiscriminadamente todos os agricultores — pequenos, médios e grandes; que as denúncias desta crise não é "chorose de agricultor", como foi dito; e, principalmente, foi o grande alerta à toda a população brasileira. Quando, no ano que vem, o Brasil for dessangrado de suas divisas pela necessidade de importar arroz (como, aliás, está acontecendo agora com o trigo), ninguém poderá dizer que não sabia ou que não foi alertado. O caminhonço deu o recado. Não ouviu quem não quis.

Precisamos de soluções para o passado e também para o presente

P — Tudo indica que os parceiros do Mercosul estão preparando-se para ser fornecedores de arroz ao Brasil. Com terras mais produtivas, tecnologia e custos menores, não há o risco deles representarem o fim do cultivo de arroz no Brasil, em especi-

al no sul, a exemplo do que está ocorrendo com o trigo?

R — Se o Mercosul for encarado e operacionalizado como economias antagônicas, que competem entre si pelas mesmas fatias de mercado, ele é um natimorto. Um bloco econômico só se estrutura e fortifica se seus limites geográficos forem entendidos como mercado interno, e os demais países ou blocos, como mercado externo. Cada segmento devo identificar o que e onde um processo é executado de forma mais adequada. Se o Brasil não souber melhorar sua produção de arroz, melhorando a tecnologia e diminuindo custos — e aí entra também o tema impostos —, ele terá que admitir o abastecimento pelos agricultores vizinhos. É como diz o gaúcho: "Ou troteia, ou sai da raia".

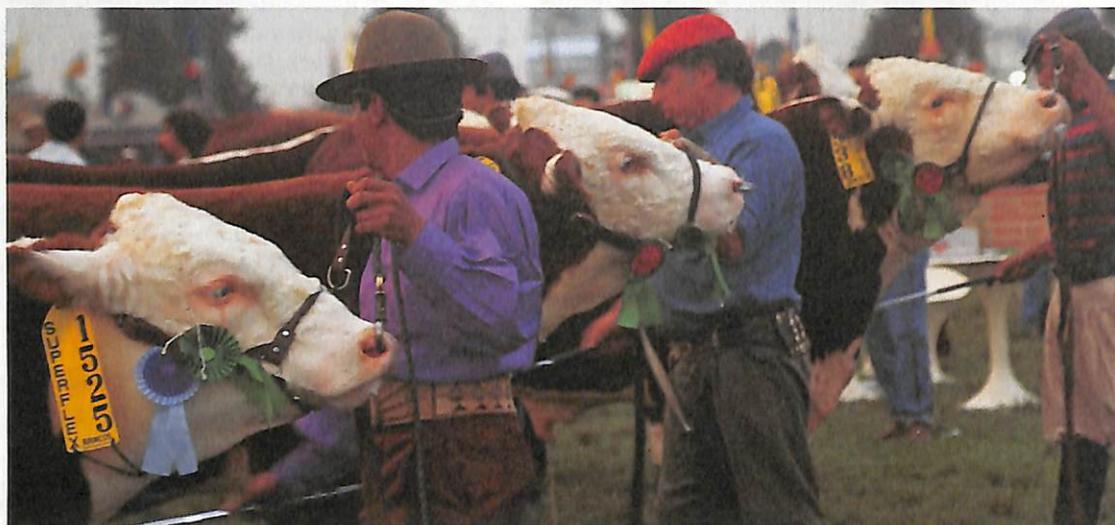
P — Qual é sua expectativa em relação à próxima safra? Ocorrerá mesmo a tão anunciada redução da área plantada e da produção?

R — Todas as informações que temos recolhido apontam para uma significativa redução da área plantada, talvez mais de 30%.

P — Como o senhor analisa as recentes propostas do governo na área de crédito agrícola, preços mínimos e tributos no setor? Existe alguma diferença marcante no tratamento social-democrata do atual governo em relação ao governo neoliberal anterior?

R — Em relação à agricultura, como de resto em relação às demais áreas da economia, a conduta não se alterou. O panorama tem se caracterizado por medidas emergenciais, sempre tomadas em datas atrasadas para a agricultura, atividade na qual o tempo é fator balizador. Sabemos que é difícil encontrar, em nosso País, soluções abrangentes, que sejam justas para a grande variedade de formas pelas quais é exercida a agricultura. Precisamos soluções para o passado e o presente, para que possamos encarar e construir o futuro. Das recentes propostas ventiladas, algumas são muito pertinentes, como a securitização, com o alongamento do perfil da dívida. O incentivo da agricultura familiar também é um modelo adequado. É um paradoxo que o governo faça um dispendioso esforço para assentar colonos, quando este mesmo governo está desestruturando os núcleos rurais organizados e produtivos, que são a maioria dos nossos orizicultores. É muito mais racional produzir sobre uma estrutura já implantada, do que iniciar tudo do zero. Confio que o governo se mostre sensato. ■

NESTA EDIÇÃO



12 Clostridiose: as bactérias que matam o gado na pastagem

17 Papilomatose: a Embrapa tem a solução

18 Banana: saiba como se livrar das inevitáveis pragas

21 Expointer 95: as vendas não esquentaram

30 Destaques A Granja do Ano: a festa da solidariedade

34 Leasing: quem quer máquinas, precisa conhecê-lo

37 Milho: como anda o mercado de híbridos

44 Vermífugos: a explosão dos endectocidas no mercado veterinário

NOSSA CAPA

Nossa pauta principal nesta edição é a proliferação de vermífugos à base de ivermectinas e similares no mercado veterinário brasileiro. Com esta avalanche de endectocidas, o pecuarista passa a ter mais opções de combate aos parasitos internos e externos do criatório

SEÇÕES

■ Aconteceu	7
■ Caixa Postal 2890	8
■ Aqui Está a Solução	9
■ Eduardo Almeida Reis	10
■ Pecuária	54
■ Agribusiness	56
■ Flash	60
■ A Granja Leilões	62
■ Novidades no Mercado ...	65
■ Ponto de Vista	66



Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

DIRETOR COMERCIAL

Léo I. Stürmer

GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor), João Paulo Uriarte (chefe de reportagem), Priscilla Castro (secretária). Colaboradores: Mara Alice Sena Felipe, Flávio Roberto de Mello Garcia, Antônio Sanches, Henrique Amaral, Willy Costa Filho e Simone Silva Jardim.

PRODUÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet (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. Josias Cavalcanti

RIO GRANDE DO SUL

Av. Getúlio Vargas, 1556/58, fone/fax (051) 233-1822, Cx. Postal 2890, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. Contato: Fábio Torcatto

Representantes/Publicidade

RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda e Marketing Ltda., Rua Siqueira Campos, 43, 8º andar, conj. 834, fone (021) 256-1184, fax (021) 235-6032, 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.

PARANÁ - Liderança Rep. de Veículos de Comunicação Ltda, Rua Rio Iriri, 16 - telefax (041) 367-3366, CEP 80000-000, Curitiba/PR.

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\$ 5,50.

Aqui, o pronunciamento de Hugo Hoffmann, durante a cerimônia de entrega dos prêmios *Destaque A Granja do Ano/95*, realizada no dia 31 de agosto do corrente, durante a Expointer

Reunir 25 pesos-pesados do agribusiness, por ocasião do lançamento de mais um anuário *A Granja do Ano*, e coordenar a festa de entrega dos troféus *Destaque/95*, constitui um momento de grande importância, júbilo e alegria.

Afinal, ser veículo de captação e divulgação dos votos que foram recebidos através de eleição democrática, voluntária e direta faz parte de um trabalho produtivo que a revista *A Granja*, há 50 anos, se propõe a fazer, edição por edição.

Queremos mostrar aos nossos leitores os vencedores do setor agroindustrial-pastoril, num momento em que o agribusiness foi colocado de joelhos. A homenagem que aqui prestamos, em nome do nosso público leitor, tem o significado da admiração e da solidariedade que merecem os empreendedores, principalmente quando foram traíçoeria e preconceituosamente atingidos por um estrago de artilharia pesada. Só muito tarde o governo se deu conta do desastre provocado pelo coquetel mortal que estava sendo colocado goela abaixo do produtor primário.

Nesta apreciação, não há nenhuma emocionalidade. Apenas o realismo e a lucidez dos que sabem que, de sã consciência, ninguém pode ser contra o Plano Real. Afinal de contas, antes de mais nada, a inflação é a coisa mais anti-social do planeta.

Como também anti-social é cobrar impostos da cesta básica. O feijão, tanto do pobre como do rico, é sobrecarregado de impostos. Só que a carga do pobre, pelo fato de ser pobre, é infinitamente maior.

Teoricamente, a agricultura brasileira não precisa de subsídios. Nem sequer de crédito subsidiado, desde, é claro, que o garrote vil dos impostos seja aliviado. Que o consumidor, ao comprar quatro quilos de frangos, não tenha que entregar um quilo para o padraço voraz e eternamente ingrato. Que os portos funcionem; que as estradas não sejam congestionadas e esburacadas; que exista a opção por via ferroviária ou fluvial; que a eletrificação chegue ao campo, nem que seja para ver televisão,

o melhor e mais barato instrumento de contenção do êxodo rural.

Se houver um pouquinho de tudo isso, a agricultura decola e o Brasil também.

Para que a agricultura seja competitiva, será necessário, além disto, mais educação. Preparar agricultores, peões, tratoristas, capatazes, gente que meta a mão na terra, no óleo e no sangue.

Hoje, há um raio de luz na escuridão.

Se o Senar cumprir o papel que o Senai exerceu, e exerce, para a indústria, a agricultura dará um salto para o futuro.

Mas há algo que o agribusiness pode festejar.

Ironicamente, com a publicação em 31 de maio passado dos índices da cesta básica pelo DIEESE, foi iniciada uma sacudida na desinformação e no preconceito contra o meio rural. Depois de ouvidas as vozes mais esclarecidas dos formadores de opinião, a situação, passo a passo, começou a virar.

Nada é mais negativo do que a opinião pública contra. Porém, o mais preocupante, no momento, é que a violência do desaquecimento agrícola alastrou-se como fogo de campo e acabou atingindo a atividade econômica em todos os seus segmentos. E nada mais insidioso que a recessão para estabelecer uma crise de confiança entre a população e a liderança política do País.

A confiança, afinal, é a base dos relacionamentos, em qualquer atividade, em todos os níveis.

Prezados laureados: os senhores estão aqui reunidos porque são líderes. São obstinados. São criativos. E profissionais da prosperidade.

Por serem tudo isto, por certo, já sacudiram o desânimo, o cansaço e a frustração.

Seguramente, os senhores estão unidos e decididos diante do mesmo propósito estratégico, sem terem combinado formalmente: é preciso reagir, sair do buraco da pasmeira, usar a imaginação criativa, olhar o horizonte e proclamar: o pior já passou.

Vamos em frente! 📰

Novos dirigentes

“A Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) acaba de dar posse à sua nova diretoria. O novo presidente, em substituição a Rômulo Kardec de Camargos, é o pecuarista José Olavo Borges Mendes, que ficará no cargo até 1998. Já os vice-presidentes são: João Antônio Prata, Vicente Araújo Souza Júnior e William Koury.”

*Jorge Zaidan Jr.
Assessor de Imprensa da ABCZ
Uberaba/MG*

“Comunicamos a eleição da nova direção da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do RS (Fetag), que abrange 334 sindicatos filiados no Estado. Presidente: Heitor José Schuch, de Santa Cruz do Sul; vice-presidente, Carlos Karlinski.”

*César Almeida
Assessor de imprensa da Fetag
Porto Alegre/RS*

“Informamos que o dr. Nilo C. D. Santiago assumiu o cargo de secretário-executivo desta associação.”

*Edgar N. C. de Araújo
Presidente da Associação Avícola de Pernambuco
Recife/PE*

De calote em calote...

“Pra quem não sabe, a história da produção agropecuária é a própria história do calote em cima dos agricultores, e não o contrário, como muita gente desavisada imagina. Olhando um pouco para trás, veremos que os preços de produtos e empréstimos, antes de março de 90 (Plano Collor I), eram atualizados pelo mesmo indexador: o IPC. Este atualizava a Poupança Verde e o BTN, índice dos preços mínimos. As liberações se davam ao final do mês pela BTN do dia 1º, ocasionando um considerável prejuízo. Por ocasião do Plano, depois de março, houve uma ruptura deste equilíbrio, pois foi acrescido ao financiamento o IPC de 84,32%, enquanto que aos preços aplicou-se o BTN, então desatrelado do IPC, no percentual de 41,28%. E, o que é pior:

o mercado começou a praticar preços inferiores ao do congelamento por vários meses, justamente na safra. O calote seguinte seria com o Plano Collor II. A Lei 8.177, de 1º de março de 91, determinou a substituição, pela TR, de indexadores já previstos em contratos celebrados. Os preços mínimos, na época, ficaram congelados de março a julho de 91. Quando os reajustes retornaram, os agricultores, por desespero, já haviam comercializado a totalidade da safra. O STF decidiu, em ação direta, julgar, desde 92, pela inconstitucionalidade da TR como índice de correção. O último calote veio com o veto do Artigo 16 da Medida Provisória que criou a URV. Ele especificava que os preços mínimos seriam corrigidos pelo mesmo índice que corrigisse os contratos de financiamentos agrícolas. Pois bem: os preços mínimos ficaram congelados a partir de 1º de julho de 94, e os financiamentos agrícolas foram corrigidos pela TR. Até os idos de 82, havia política agrícola razoável para o setor, pois os juros eram pré-fixados, conferindo certa solidez à atividade agrícola. Porém, a partir de então, o governo, paulatinamente, e de forma insensível, lançou os agricultores nos tentáculos da ciranda financeira. Hoje, aqueles que conseguiram sobreviver na atividade se encontram, no entanto, sufocados e prestes, também, a sucumbir. A situação de milhares de agricultores, em todos os recantos do País, é desesperadora. Os calotes desferidos na agricultura, aliados ao descaso das autoridades monetárias, à imprevidência de burocratas do Ministério da Fazenda e à insensibilidade dos membros do CMN, levaram o setor a este estado. Como se vê, a TR não é a culpada de tudo. Ela foi apenas o último calote aplicado na agricultura.”

*Manoel Domingos de Barros
Rio Verde/GO*

Solidariedade

“Muito triste a carta de André Arend, publicada na edição 559, de junho/95. Somos o maior consumidor de alimentos da América Latina e ainda não temos garantia de nada. A década de 70 já passou, que era os anos dourados do milagre. Tínhamos recursos financeiros abundantes e a criação de centros nacionais

de pesquisa. Estamos na década de 90, anos de conhecimento, sociedade instruída, desenvolvimento sustentado, orientação de mercado, permeabilidade política. Será que nós não temos competência, credibilidade? O Brasil precisa da agricultura, é o pão nosso de cada dia. Será que o Bamerindus não tem dinheiro para nos emprestar a juros mais baixos? É privado e o ministro é o dono. Será que ele realmente está com a agricultura deste País? Acorda FHC.”

*Josué da Rocha Verly
Boa Esperança/ES*

Quero trabalho

“Sou técnico em agropecuária, formado na Escola Agrotécnica Federal de São Vicente do Sul. Tenho amplo conhecimento, também, nas áreas de piscicultura e apicultura. Procuo trabalho em qualquer parte do País. Os contatos podem ser feitos pelo fone (054) 281-1168. Ou para o endereço abaixo.”

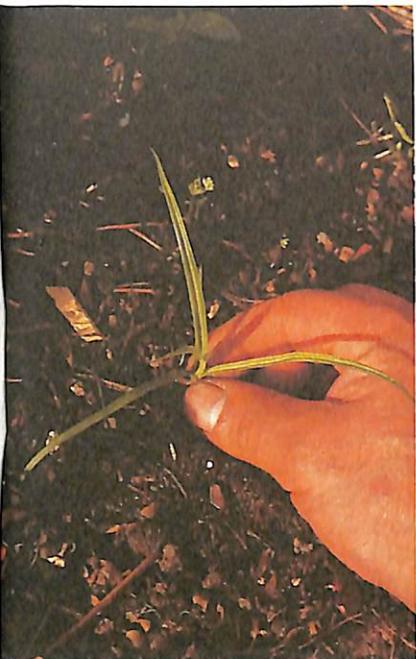
*Eugênio Górski
Av. 15 de Novembro, 1622 - CEP 95150-000
Nova Petrópolis/RS*

Lembrete “amigo”

“Por favor, lembrem ao sr. Eduardo Almeida Reis que, entre suas bobices e defensas do caos, os três mandatos do sr. Gilberto Mestrinho não são os únicos no Brasil. Os drs. Miguel Arraes e Leonel Brizola também detêm este recorde. Mas com uma diferença: ambos não constam da relação de possíveis narcotraficantes que os States forneceram às autoridades brasileiras durante o nefasto governo de Collor de Mello e que foi publicada na imprensa.”

*Clodoaldo Carlos de Melo
João Pessoa/PB*

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.



Todos contra a tiririca

“Gostei muito do artigo sobre a tiririca, publicada na edição de setembro último. Apesar de ter tentado de várias maneiras me livrar da praga, inclusive com o uso de herbicidas, parece que estou perdendo a guerra para esta invasora. Por isso, peço alguma sugestão de controle cultural, menos dispendioso que o combate químico.”

Aluísio Demóstenes Pereira
Mogi-Mirim/SP

R — Segundo o agrônomo Reinaldo Forster, do Centro Nacional de Pesquisa de Monitoramento e Avaliação Ambiental, unidade da Embrapa sediada em Jaguariúna/SP, a tiririca pode ser controlada ou eliminada totalmente com o uso do feijão-de-porco. Conhecida cientificamente como *Canavalia ensiformis*, esta é uma das muitas leguminosas plantadas para melhorar as condições de solo, para implantação posterior de uma planta de interesse comercial. Por

obra da natureza, o feijão-de-porco exerce sobre a tiririca uma atividade química denominada alelopatia, impedindo que a invasora se multiplique. Naturalmente, não se chega a este resultado na primeira plantação da leguminosa, mas após sucessivos plantios. A fim de que o agricultor mantenha extensas áreas somente com feijão-de-porco, pode ser empregado como recurso o plantio intercalar. Para tanto, semeia-se o milho, por exemplo, nas condições recomendadas (época adequada, adubação correta etc). Após aproximadamente 30 dias de germinação do milho, fazer o cultivo intercalado com o feijão-de-porco. Deve-se dar um intervalo de tempo para que não haja competição por parte dos nutrientes da leguminosa sobre o milho plantado. Depois disso, o feijão-de-porco crescerá até o fim do ciclo do milho. Após a colheita, sua tigruera sofrerá incorporação de solo por tratamento mecânico, o mesmo ocorrendo com a massa da leguminosa. Este sistema deve ser efetuado a cada ano, para diminuir a população da invasora. Outros detalhes com Reinaldo Forster, pelo fone (0192) 67-5633.

Volta a febre das codornas

“Preciso do endereço de criadores de codornas da Argentina e Estados Unidos, para que eu possa manter correspondência com os mesmos.”

Antônio Henrique Schommer
Montenegro/RS

R — Para conseguir uma relação completa de endereços de criadores des-

tas aves nesses países, nada melhor do que escrever para os respectivos consulados, situados em Porto Alegre/RS. Anote aí: Consulado da Argentina, Rua Prof. Annes Dias, 112,

conj. 100, CEP 90020-090, fone (051) 224-6799; e Consulado Geral dos Estados Unidos, Rua Cel. Genuíno, 421, 9º andar, CEP 90010-350, fone (051) 226-4288.

Horticultura em livros

“Cumprimentando cordialmente esta editoria, sirvo-me da presente para solicitar o envio de apostilas, livros, revistas e outros materiais impressos sobre horticultura. Meu interesse recai, principalmente, sobre os cultivos de tomate, alface e repolho. Isto vai ajudar muito os meus estudos nesta área.”

Paulo Fernando Tófoli
São José do Cerrito/SC

R — A melhor entidade para lhe fornecer este tipo de literatura, sem dúvida nenhuma, é o Centro Nacional de Pesquisa de Hortaliças. O endereço: CNPH/Embrapa,

BR 060 Brasília-Anápolis, km 9, Fazenda Tamanduá, CEP 70359-970, Brasília/DF, fone (061) 556-5011. Aconselhamos, também, manter contato com as seguintes empresas, a fim de obter folhetos e catálogos: Livraria e Editora Agropecuária, Rua São José, 366/1, Caixa Postal 66, CEP 92500, Guaíba/RS, fone (051) 480-3309; Asgrow do Brasil Sementes, Rua Sampaio, 438, CEP 13025-300, Campinas/SP, fone (0192) 52-0555; e Agroflora Reflorestamento e Agropecuária, Rua Teodoro Sampaio, 2.550, CEP 05406-200, São Paulo/SP, fone (011) 815-5155.

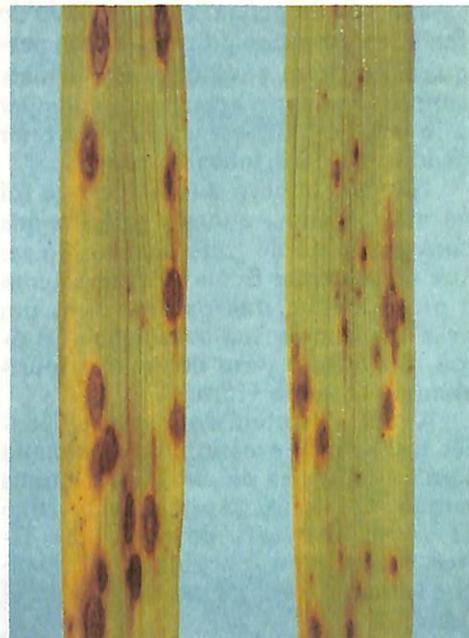
O valor de uma foto

“Relendo a reportagem Quando o arroz adocece, publicada na edição de setembro/95, acho que faltou publicar uma foto sobre a mancha-parda, para melhor tirar a dúvida de leitores como eu. Vocês vão publicá-la?”

Sérgio Bottini
Esperança
Tocantins/TO

R — O leitor tem sempre razão, principalmente neste caso, quando uma foto vale mais do que mil

palavras, segundo o adágio popular. Aqui está.



Etologia

Ainda mais original que o fato, foi a forma encontrada pelo excelente compadre para me avisar que eu precisava dar um jeito num tourinho que tinha "mau costume". Nesse tempo, o gado leiteiro ficava numa das fazendas e o gado falhado, aí incluídos os tourinhos filhos das melhores vacas, destinados à venda, ficavam numa fazenda distante 6 quilômetros.

Havia por lá um encarregado, para tomar conta do rebanho. E o bom compadre cuidava das everminações, da vacinação e dos banhos contra bernes e carrapatos.

Entre duas ou três dúzias de tourinhos, já começando a servir, havia um que tinha "mau costume".

E o compadre pedia que eu tomasse providências. Fiz-me de bobo, para perguntar qual era o tal costume. Mas o compadre se recusava a entrar em detalhes, sem deixar de reclamar providências imediatas.

Um dia, montei a cavalo e fui ver o diabo de perto, numa das invernadas da outra fazenda.

Constatarei que o tourinho exercia, se não com entusiasmo, pelo menos com certa resignação, as funções de fêmea do rebanho. O dia inteiro, era coberto pelos companheiros em fila.

Em vez de pelejar com o estudo do fenômeno, mesmo porque não sou pesquisador, nem sexólogo, achei mais simples chamar o açougueiro e vender o jovem bovino, que sempre deve ter dado umas 10 arrobas no gancho.

Não me lembro direito, porque foi há muitos anos, quando pelejávamos com a criação de gado leiteiro. Só sei que o compadre ficou felicíssimo com a providência, que pareceu tirar um peso enorme de sua consciência. E tirou, decerto, o peso dos outros tourinhos de cima da vítima.

Agora, a notícia de que os chimpanzés também se prostituem deu assunto para as editorias de ciência de muitos jornais. O Globo, transcrevendo artigo de Verne Kopytoff, do New York Times, mancheteou o seguinte: "Chimpanzé e homem usam táticas sexuais parecidas".

Em seguida, explicou que os pesquisadores da Universidade da Califórnia, nos EUA, descobriram que a troca de bens por favores sexuais é uma prática comum também entre os chimpanzés. E que a moeda usada é a carne de outros macacos, de porcos e de pequenos antílopes.

Em outras palavras, chimpanzé se amarra num bifinho. Do que resulta a chimpanzé fêmea entregar-se ao macho, por um pedaço de carne.

Seu prato predileto, no Parque Nacional da Tanzânia, é o colubus vermelho. Naquele Parque, os chimpanzés dizem anualmente um quinto da população dos tais macaquinhos.

E o antropólogo Craig Stanford foi mais longe, quando descobriu que 45 chimpanzés são capazes de comer uma tonelada de carne por ano.

Exibindo os restos mortais de um colubus vermelho, o chimpanzé só permite que a fêmea se alimente depois de transar com ele. Vale notar que a fêmea chimpanzé é normalmente promíscua e chega a copular com mais de 12 machos por dia. Tentada pela carne do colubus vermelho, entrega-se também aos machos mais fracos do grupo.

A etologia, que estuda o comportamento dos animais, estabelecendo relação com outros animais que se organizam em países, com hino, bandeira e três poderes, que podem ser quatro, cinco ou mais — é das ciências mais fascinantes, de todas quantas se pesquisam por aí. Konrad Lorenz e Niko Tin-

bergen devem ter sido pioneiros nesses estudos "desesperadamente complicados", que levaram o laboratório para o campo e trouxeram o campo ao laboratório, nas palavras do zoólogo Desmond Morris, famoso etólogo.

Nessas andanças, têm sido descobertas cousas verdadeiramente fantásticas. A começar pelo fascínio que o tabaco exerce sobre certas espécies de aves. E mesmo sobre o camelo, que tem com a fumaça do cigarro uma relação quase orgástica, quando faz "cara de flehmen", expressão típica dos graves momentos da sexualidade camelídea.

Símios que começam a fumar continuam a fazê-lo até ao fim dos seus dias, di-lo Morris.

E nos conta de dois jovens orangotangos, criados juntos num zoológico, onde se dedicavam a brincadeiras em que foi observado, não raras vezes, o sexo anal.

Quando sexualmente amadurecido, um dos machos foi colocado noutra jaula com uma fêmea e continuou a praticar com ela o coito anal, de forma persistente. Jamais se observou entre o casal uma cópula normal.

Separados, a fêmea foi dada a outro macho que se comportava normalmente e teve com ela um orangotanguinho.

Desmond Morris diz que os agrupamentos homossexuais de mamíferos, aves ou peixes podem produzir em muitas espécies comportamento sexual intra-específico anormal no cativeiro.

Nos grandes rodeios mato-grossenses, é normal ver-se tourinhos saltando sobre companheiros, que se esquivam, assim como nos currais leiteiros as vacas no cio montam, ou se deixam montar pelas outras fêmeas.

O exemplo dos orangotangos criados juntos em cativeiro faz pensar na necessidade de se reestudar tudo que a sexologia, de par com a psicanálise, têm dito sobre a homossexualidade humana.

A não ser que as explicações científicas para o homoerotismo se apliquem, também, aos outros primatas. Depois do Lampião e do Zumbi, tudo é possível. 📖



Rimula X. 447 horas de trabalho sem parar.

Uma nova categoria de lubrificantes para máquinas agrícolas.

Shell excede novamente: lança Rimula X, o multiviscoso com Shellvis 50. Desenvolvido através da mais avançada tecnologia do mundo.

Maratona Rimula X. Nenhum outro óleo foi tão exigido.

Para provar a resistência, o desempenho e a durabilidade de Rimula X, Shell realizou a Maratona Agrícola Rimula X. 447 horas de trabalho, acompanhadas por técnicos do

INMETRO, em tratores e colheitadeiras das principais marcas. Sob as mais exigentes condições e extremas variações de temperatura. De sol a sol, sem trocas. Ultrapassando todos os limites.

e proporciona muito mais economia com manutenção, combustível e lubrificante.

**Rimula X.
O novo campeão do campo.**

Rimula X. Um superóleo para as suas supersafras.

Rimula X é um multiviscoso 15 W-40 com grande poder anticorrosivo, antidesgastante e antioxidante. Que garante uma incomparável capacidade de limpeza, protege muito mais, aumenta a vida útil dos motores



Você confia, a Shell excede.



A morte ronda as pastagens



Fotos: A Granja/Divulgação

Ainda não existem números precisos, mas estudos da Escola de Veterinária da Universidade Federal de Goiás (UFG) indicam que as maiores causas de mortalidade do rebanho bovino estadual, de 18 milhões de cabeças, são duas fulminantes intoxicações provocadas por bactérias do gênero clostrídio: o botulismo (decorrente do *Clostridium botulinum*) e a enterotoxemia (derivada do ataque do *Clostridium perfringens*).

Os dados são mais alarmantes se forem extrapolados para todo o Brasil Central, especialmente em áreas de cerrado, onde a chegada da época das chu-

vas (maio-outubro) costuma ser acompanhada do recrudescimento de outras doenças também provocadas por clos-

As clostridioses põem em grave risco a saúde dos bovinos que vivem nas áreas de cerrado

João Paulo Uriartt

trídios, como o carbúnculo sintomático (manqueira), gangrena gasosa, morte súbita e tétano.

Todas elas formam o grupo de moléstias genericamente conhecidas como clostridioses bovinas, com sintomas muito variados e de extrema resistência e letalidade, que afetam diferentes categorias etárias, de raças indistintas e, o que é pior, são tão intensas que levam à morte, sem possibilidade de cura a não ser a prevenção. Dados extra-oficiais chegam a estimar que 30% da produção de carne bovina do Centro-Oeste brasileiro são perdidos devido a clostridioses.

Em geral, muitos pecuaristas só vacinam anualmente o rebanho contra o carbúnculo sintomático. No entanto,

com a intensificação da pecuária, mais ocorrências das outras clostridioses têm sido diagnosticadas. Conforme alguns pesquisadores, só o botulismo matou, nos últimos sete anos, centenas de milhares de bovinos no Brasil. “Infelizmente, não existem estatísticas no País, e não temos como contabilizar o prejuízo econômico destas doenças, mas não há dúvidas que tal prejuízo é gigantesco”, disse o professor Delcione Silveira, coordenador da equipe multidisciplinar do Projeto de Investigação de Clostridioses Bovinas no Centro-Oeste, da UFG, após cinco anos de pesquisas na área.

No ambiente — Os clostrídios são bactérias esporuladas (ciclo biológico em forma de esporos, razão pela qual podem permanecer vivas por longos períodos), que residem no meio natural, sendo encontradas no solo, nas pastagens, na água, em restos orgânicos (de animais e plantas) e nos próprios animais vivos, portadores da doença, individual ou coletivamente, em todo o rebanho. “De repente, por um desequilíbrio climático, ambiental ou de manejo, as bactérias passam a se multiplicar aceleradamente, liberam grandes doses de toxinas que, via de regra, atacam o

cérebro, os órgãos digestivos e os músculos locomotores”, explicou o veterinário José Carlos Morgado, gerente de produto e responsável pela produção de vacinas da Rhodia-Mérieux, empresa que está deflagrando uma campanha de conscientização sobre as clostridioses.

A partir da intoxicação, continuou o especialista, cada doença desencadeia diferentes sintomas e lesões, embora quase todas possuam a característica de levar à morte em pouco tempo. O caso mais grave é a chamada morte súbita, com evolução de 1 a 2 horas, sem sintomas específicos e muitas vezes confun-

CLOSTRIDIOSES DOS RUMINANTES

DOENÇAS	CLOSTRÍDIOS RESPONSÁVEIS	SINTOMAS	LESÕES	MATERIAL PARA LABORATÓRIO
Carbúnculo sintomático ou manqueira	<i>C. chauvoei</i>	Evolução de 1 a 3 dias. Febre. Perda de apetite. Manqueira. Inchaço nos membros evoluindo para necrose e gangrena localizada	Membros esticados. Timpanismo, músculos escuros e inchados. Exsudados generalizados com bolhas de gás. Degeneração e putrefação rápidas	Punção muscular. Sangue do coração. Fígado
Gangrena gasosa ou edema maligno	<i>C. septicum</i> <i>C. sordellii</i> <i>C. novyi</i>	Evolução de 2 a 3 dias. Inchaço pastoso e congestão local. Febre. Perda de apetite. Manqueira	Gangrena da pele, edema subcutâneo. Hemorragias nas subserosas	Raspagem das feridas. Sangue do coração. Fígado
Morte súbita	<i>C. sordellii</i> <i>C. novyi</i> <i>C. perfringens D</i> <i>C. chauvoei</i>	Evolução de 1 a 2 horas. Morte súbita sem sintomas específicos	Miosite hemorrágica e edema. Petéquias no coração. Congestão da traquéia. Hemorragias e exsudados nas serosas	Sangue do coração. Punção local. Fígado
Doença do rim polposo	<i>C. perfringens D</i>	Evolução de 2 a 36 horas. Morte súbita. Abatimento. Perda de apetite. Convulsões espasmódicas. Diarréia verde. Coma. Glicosúria	Congestão do coagulador e do intestino. Petéquias no coração. Rins aumentados de volume e moles	Alça intestinal. Fígado. Rim
Enterotoxemia hemorrágica	<i>C. perfringens tipos B e C</i> <i>C. sordellii</i>	Evolução de 1 a 24 horas. Abatimento. Diarréia hemorrágica. Coma. Convulsões. Morte súbita	Enterite hemorrágica com úlceras na mucosa do intestino. Exsudados serosos no peritônio, pleura e pericárdio	Alça intestinal. Fígado. Exsudato abdominal
Hepatite infecciosa necrosante	<i>C. novyi B</i>	Evolução de algumas horas a 2 dias. Morte súbita. Abatimento. Imobilidade. Febre. Dor abdominal	Cor escura da face interna da pele. Edemas subcutâneos. Fígado congestionado com zonas necróticas. Exsudados e hemorragias nas subserosas	Fígado
Botulismo	<i>C. botulinum tipos C e D</i>	Evolução de 1 a 30 dias. Paralisia da locomoção, mastigação e deglutição. Movimentos duros e desajeitados. Ausência de febre. Animal deitado, com cabeça apoiada no flanco	Ausência de lesões características	Conteúdo gastrointestinal. Fígado e soro sanguíneo



*Ossadas no campo:
caminho livre para as
bactérias nocivas*

dida com ingestão de planta tóxica ou picada de cobra. Os casos mais preocupantes, no entanto, são o botulismo — por ser muito freqüente e ter uma disseminação quase endêmica em diversos estados —, o carbúnculo sintomático e a enterotoxemia, uma doença ainda pouco conhecida e cujos sintomas são parecidos com o botulismo, além do diagnóstico ser difícil.

O botulismo está associado à falta de

fósforo no pasto (especialmente braquiárias), o que leva os animais à osteofagia (comer, lamber ou roer ossos de carcaças contaminadas), sendo, portanto, fundamental a queima dos cadáveres, a suplementação mineral do rebanho com fósforo, e a vacinação com produto específico (duas doses com intervalo de 4 a 7 semanas, e depois uma dose anualmente). Os cuidados devem ser maiores no centro do País, uma vez que no

sul o botulismo é quase exótico.

Já o carbúnculo sintomático deve ser prevenido através de vacinação sistemática (uma dose aos 4 meses e reforço aos 6 meses, depois uma dose anual).

E para contra-atacar a enterotoxemia — geralmente associada à movimentação do rebanho, complicações metabólicas por mudança radical de comida ou para manejos estressantes — a única saída é a vacinação (duas vezes com intervalo de 4 semanas;

depois, revacinar com uma dose anualmente, ou observar esquema especial para fêmeas em gestação e bezerras, conforme as recomendações do fabricante). “Trata-se de uma moléstia tão mortal que todos os confinadores dos Estados Unidos costumam vacinar os animais antes de colocá-los em confinamento, pois a mudança brusca de alimentação induz a ocorrência do problema”, informou o gerente da Rhodia-Mérieux. ▶

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



Jato JA 3000 E 20 M

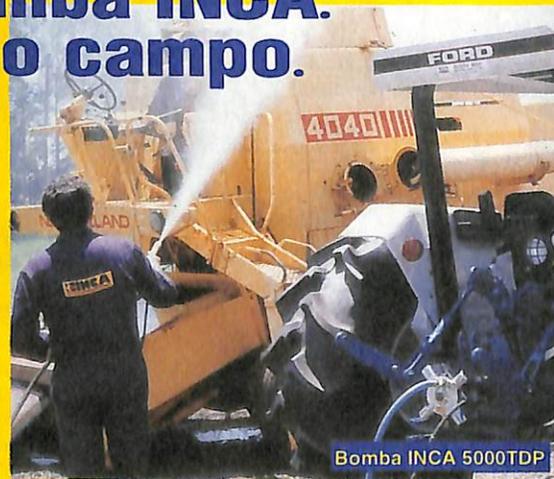
- ▶ Jateamento de areia sem poeira.
- ▶ Limpeza pesada. Alta pressão com alta vazão.
- ▶ Acionamento pela tomada de força do trator ou elétrico.

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

QUE DIFERENÇA FAZ A MARCA DA FERRAMENTA USADA NA FAZENDA?

RBA

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

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



Fabricadas dentro das mais rigorosas normas da ABNT, DIN e ISO, as ferramentas Gedore utilizam aço especial, com tratamento térmico específico de acordo com a força que cada área terá de suportar. São projetadas a partir de estudos ergométricos, para dar mais conforto e diminuir o esforço do usuário e têm um acabamento impecável. Por estes e outros motivos, as

ferramentas Gedore são as mais duráveis.



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



LÍDER PELA QUALIDADE

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



Vaca calda: sintoma clássico de botulismo

As outras clostridioses mais importantes são a gangrena gasosa e o tétano, e ambas estão associadas a feridas cirúrgicas (tipo castração) ou acidentais. Contra elas, convém fazer boa assepsia

dos ferimentos e vacinação preventiva.

Nossa intenção, acrescentou Morgado, “é desenvolver, nos pecuaristas, o hábito de vacinação contra as clostridioses em geral”. Não basta, portanto, va-

cinar o rebanho todos os anos contra o carbúnculo sintomático com vacinas monovalentes (contendo a bacterina do *Clostridium chauvoei*). Em muitas regiões do País, devido ao surgimento agressivo destas outras doenças, é necessário substituí-las por vacinas polivalentes, formuladas com a bacterina mais os toxóides (toxinas inativas) dos outros clostrídios. Já no caso do botulismo, além do uso de vacina específica e a queima das carcaças, recomenda-se, ainda, tomar precaução quanto à cama de frango utilizada como ração bovina, assim como milho e ensilagens, pois todos estes alimentos podem estar impregnados de clostrídios ou toxinas, podendo desencadear a intoxicação aguda do rebanho.

O primeiro passo para todos os casos, contudo, é chamar o veterinário para diagnosticar a doença que está afetando o plantel. Em caso de morte, sua presença é ainda mais importante, para o recolhimento e envio de amostras para necropsia laboratorial. 

1996 California Farm Equipment Show and International Exposition Tulare-CA-USA 13 a 15/02/96

Você não pode perder a maior exposição de equipamentos agrícolas dos Estados Unidos:

o California Farm Equipment Show.

Ocupando uma área de 400.000 m²,

conta com 1200 expositores de 40 países.

Apresentará as maiores novidades em tecnologia para agricultura, laticínios, irrigação, criação de gado, equipamentos industriais, computação, finanças, etc.



América do Sul Turismo

Member of Visit U.S.A. Committee

Tel.: (011) 884 2728 - Fax: (011) 885 4585

Rio de Janeiro: (021) 220 2520 / Porto Alegre: (051) 343 1149

Fortaleza: (085) 261 8303 / Campinas: (0192) 36 3200

Apoio



REVISTA

agranja
A REVISTA DO LÍDER RURAL

É o fim da papilomatose

Nos últimos tempos, não é difícil encontrar rebanhos bovinos com papilomatose. Também chamada de figueira ou verruga, a doença é altamente transmissível e atinge com mais frequência animais jovens. Ela é causada por alguns vírus pertencentes a um mesmo grupo, provocando aumentos (de tamanhos, cores e formas variadas) na pele e nas mucosas.

Muitos produtores tentam tratamentos à base de produtos existentes no mercado, sem obter grande sucesso. Para combater a doença, a pesquisadora do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite, da Embrapa, em Coronel Pacheco/MG, Vânia Maria de Oliveira Veiga, desenvolveu uma pomada de ação curativa, chamada Papilomax, que tem apresentado excelentes resultados. "Muitas vezes, o tratamento através de drogas encontradas no mercado não é satisfatório porque o número de vírus é muito grande (mais de 100). Nestes casos, são recomendadas as autovacinas, preparadas a partir dos papilomas dos próprios animais afetados. Elas têm boa eficácia; porém, são difíceis de serem produzidas. Além disso, raramente combatem as verrugas das tetas", explica.

A doença é transmitida pelos animais doentes, principalmente através dos materiais contaminados, como agulhas de injeção, cordas, cabrestos e ordenhadeira mecânica. "No caso dos fibropapilomas, que são os papilomas de tecido fibroso, na forma venérea da doença, podem ser transmitidos durante o coito", completa a pesquisadora. As verrugas localizam-se com mais frequência na cabeça, ao redor dos olhos, na cara, no pescoço, nos úberes e no pênis. Além do aspecto desagra-



Mara Alice Sena Felipe

dável, também perturbam os animais, provocando estresse e miases, danificam o couro e possibilitam uma predisposição ao aparecimento de infecções.

Segundo Vânia Veiga, a melhor forma para se combater a doença é a prevenção. Alguns cuidados podem ser tomados pelos produtores para evitar prejuízos: é importante não adquirir animais de rebanhos que tenham a doença; na época de vacinação, descorna ou castração, os materiais utilizados em animais contaminados devem ser desinfetados (pode-se utilizar álcool iodado) antes de serem usados em animais sadios; as instalações destes animais precisam ser periodicamente desinfetadas; em sistemas de confinamento, deve-se isolar todos os animais doentes.

A Embrapa, de Coronel Pacheco, vem recebendo muitos pedidos da pomada Papilomax, que apresenta uma eficácia de até 90%. "Está sendo difícil atender todos os pedidos que estão chegando", res-

salta Vânia. A pomada cauteriza o papiloma em poucas semanas, desde que o tratamento seja adequado. O primeiro passo é limpar bem a área afetada. Em seguida, deve-se escarificar os papilomas com raspadeira metálica, antes de passar a pomada. Cuidados especiais são necessários na raspagem de papilomas dos úberes. Para tanto, recomenda-se que a pasta seja aplicada sobre as verrugas, com espátula de madeira ou com as mãos (protegidas com luvas), cobrindo bem toda a lesão. A aplicação deve ser feita uma vez ao dia, durante o horário mais fresco. O tempo médio de uso da pasta é de oito dias. Caso os papilomas não tenham desaparecido totalmente neste período, o produtor pode continuar o tratamento por dois dias ou mais. Após o ressecamento, a remoção das verrugas pode ser feita com a ajuda de uma pinça ou com as mãos. "Em papilomas de úberes e em infecções agudas, o período de tratamento é variável; sendo necessário, em determinados casos, até três semanas de tratamento", explica a pesquisadora.

Após o tratamento, podem surgir crostas na epiderme. Estas se soltam mais facilmente com a aplicação diária de vaselina, glicerina ou hidratantes usados no local. "Caso haja sangramento durante a aplicação da pasta ou quando for feita a remoção dos papilomas, o produtor deve usar, em seguida, um repelente", completa.

O produto é vendido a preço de custo pelo CNPGL e oferece algumas vantagens como: fácil aplicação, baixo custo e atuação eficaz sobre diferentes tipos de papilomas, sem apresentar efeitos colaterais.

Informações: CNPGL -
fone (032) 215-8550, r. 169

Estes moleques são umas pragas

O moleque, bem como outros insetos, causam estragos consideráveis na plantação. Defenda-se

Flávio Roberto Mello Garcia

A bananicultura é uma atividade mundialmente explorada, principalmente em países da África, Oceania e América Latina. No Brasil, as maiores plantações se situam nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Por isso, assume grande importância o controle de doenças e pragas nesta cultura, com grande destaque para os insetos, como lagartas, pulgões, abelhas e besouros. Estes insetos atacam folhas, frutos, inflorescências, pseudocaule e rizoma, podendo levar a planta à morte.

Os frutos e inflorescências são atacados por insetos minúsculos de coloração escura, que apresentam as asas franjadas, denominados tripses (*Caliothrips bicinctus*). A postura dos ovos é realizada sob as plantas, sendo estes recobertos por uma secreção escura. O prejuízo se dá pela retirada da seiva das inflorescências, produzindo manchas nos frutos e, dessa forma, depreciando-os comercialmente. O controle deve ser feito através da eliminação do coração, logo após a formação do cacho, bem como pulverizar com inseticidas fosforados nos frutos e flores por ocasião do pendão floral.

Os frutos e inflorescências podem ser atacados, também, por abelhas pequenas (de 5 a 6,5mm de comprimento) sem ferrão, conhecidas popularmente como abelha-cachorro ou irapuá, cujo nome científico é *Trigona spinipes*.

Elas constroem seus ninhos em ramos de árvores ou em cupinzeiros abandonados, utilizando, para isto, fibras vegetais com substâncias cimentantes, principal-



Antônio Sanchez

mente resinas. O controle desta praga só deve ser feito em caso de danos severos, pois estas abelhas são muitos úteis na polinização cruzada dos vegetais. No caso de opção pelo combate, basta procurar os ninhos e destruí-los.

Já os frutos verdes são castigados pela traça-da-bananeira, cientificamente conhecida como *Opogona sacchari*. É uma lagarta de coloração branco-amarelada, com um matiz esverdeado, devido à sua alimentação. A lagarta dá origem a uma mariposa pequena, de 10mm de comprimento, de cor castanho-amarelada. O dano consiste na abertura de galerias pela larva na extremidade, destruindo a polpa e causando seu apodrecimento. O controle deve ser feito preventivamente, com pulverizações em cobertura total sobre os cachos, utilizando carbaril a 85%, na proporção de 2kg do produto por hectare.

Além disso, podem ser utilizadas iscas tóxicas para o controle dos insetos adultos, à base de melão mais carbaril.

As folhas da bananeira também sofrem o ataque de diversos insetos: uma espécie de pulgão, cinco de lagartas e uma de besouro. O pulgão-da-bananeira (*Pentalonia nigronervosa*) é um inseto pequeno, de coloração marrom-escura, que pode apresentar asas ou não. Esta espécie vive nas folhas, onde realiza a sucção de seiva para sua alimentação. Com isso, pode causar o engruvinhamento das folhas, prejudicando seu crescimento.

As lagartas das folhas da bananeira podem ser das seguintes espécies: *Calligo illinoeus*,

Opshiphanes inviriae, *Calligo beltrao*, *Calligo brasiliensis* e *Antichloris eriphia*. Popularmente, elas são conhecidas como borboletas-coruja-da-bananeira. A primeira, de cor pardacenta e com oito espinhos na cabeça, gera uma borboleta grande de cor azulada. A segunda é uma lagarta verde, com seis espinhos na cabeça, dando origem a uma borboleta marrom, com uma faixa amarela e duas brancas nas asas. A primeira espécie é a mais danosa. Recomenda-se iniciar o controle, com carbaril ou inseticidas fosforados, quando se encontrar uma média de 1,5 a 3 lagartas por planta. O mesmo controle serve para as lagartas *Antichloris eriphia*, que medem um máximo de 30mm de comprimento, possuem pêlos de coloração creme e dão origem a uma mariposa preta com estrias verdes (nesse estágio, medem aproximadamente ►

O FINAME BANRISUL FAZ A NOSSA AGRICULTURA MAIS FORTE.

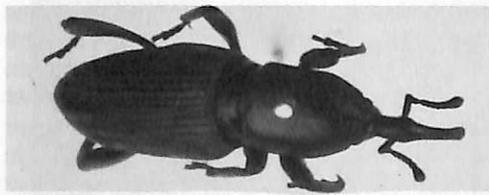
Através do Finame Banrisul os nossos homens do campo podem financiar as máquinas e equipamentos necessários ao desenvolvimento de suas atividades. Consulte o Gerente Banrisul de sua cidade e veja como pode obter o financiamento que você precisa com pagamento semestral/ anual, com taxas subsidiadas.



15mm de comprimento e 40mm de envergadura). É interessante observar que o dano causado por esta espécie difere das demais, pois perfuram o limbo foliar, destruindo o centro da folha. O controle consiste em aplicações de carbaril ou inseticidas fosforados ou clorofosforados.

As folhas novas em velas (quando ainda estão enroladas) são atacadas por um besouro de cor verde com 5 a 6mm de comprimento, com seis manchas amarelas no dorso, denominado popularmente de vaquinha ou brasileiro, cujo nome científico é *Diabrotica speciosa*. Ele prejudica o desenrolamento das folhas e, conseqüentemente, retarda seu crescimento. O controle pode ser feito através de pulverizações com inseticidas fosforados ou clorofosforados, em caso de ataques severos.

De todas as pragas da bananeira, sem dúvida nenhuma, a principal é o moleque ou broca-da-bananeira, denominado cientificamente de *Cosmopolites sordidus*. Esta praga é amplamente distribuída por todas as regiões do Brasil. O adulto é um besouro de 11mm de comprimento, de cor preta, com bico longo. Possui hábitos noturnos, movimentos lentos, e durante o dia fica escondido em baixo de touceiras, próximo ao solo, entre as bainhas das folhas ou outras partes da planta, fugindo da luz.



O famoso moleque: prejuízos diretos e indiretos à bananeira

Como controlar os insetos

Para controlar esta praga, siga este roteiro, em todas as fases de cultivo da bananeira:

No plantio

- Seleção de mudas sadias.
- Tratamento das mudas com carbofuran 350 F, na base de 400ml/100 litros de água, por cinco minutos.
- Após 30 a 40 dias do plantio, aplicar 20g/cova de fensulfotion 10G (10g/cova), repetindo a dose seis meses depois.

Na cultura instalada

- Desbaste.
- Tratamento das covas com fensulfotion granulado ou 10G ou carbofuran 5G, gastando-se 50g/cova.
- Aplicação dos mesmos inseticidas granulados, na base de 5g/planta matriz/mês, no período de outubro a abril, em orifício aberto com "lurdinha modificada" (canudo de taquara) no pseudocaule da planta matriz, após a colheita do cacho. Tal orifício deve ser aberto a uma distância de 30cm do solo e em uma inclinação de 45° no pseudocaule

As fêmeas colocam os ovos em orifícios que elas mesmas fazem com as mandíbulas no ponto inserção da bainha das folhas, perto da coroa do rizoma. Passados 5 a 8 dias, ocorre a eclosão das larvas, que fazem galerias nos rizomas. As larvas são brancas, sem patas, corpo enrugado e com a cabeça marrom. Como larvas, permanecem por 12 a 22 dias, deslocando-se, após, para as extremidades das galerias à superfície externa do rizoma, onde tornam-se pupa. De 7 a 10 dias após

da planta matriz que foi cortado, a um metro do solo.

d) Uso de iscas atrativas, que podem ser de dois tipos. O primeiro tipo consiste em pedaços de pseudocaule de 50cm cortados ao meio longitudinalmente, colocados com a parte cortada em contato com o solo e mantido entre as covas. O segundo tipo é denominado de "queijo". Consiste de um pedaço de pseudocaule de 5cm de altura cortado transversalmente e colocado sobre a base do pseudocaule que permaneceu no solo e do qual a isca foi retirada.

Para monitoramento, deve-se usar 20 iscas, colocadas mensalmente, sendo a contagem iniciada uma semana depois da colocação. O nível de controle é de 5 adultos/isca/mês.

Para controle, tratar as iscas com 5g de inseticida fosforado ou um fungo, *Beauveria bassiana*, utilizando, no mínimo, 150 iscas por hectare. As iscas, tanto para controle quanto para monitoramento, têm uma atratividade de 14 dias.

surge o adulto. O ciclo biológico dura de 27 a 40 dias, conforme a temperatura.

Os prejuízos causados pelo moleque são diretos e indiretos. Diretos pela abertura de galerias nos rizomas e parte inferior dos pseudocaulos, reduzindo o peso dos frutos e levando a bananeira à morte. Indiretos, por deixar a planta frágil, possibilitando a queda das bananeiras pela ação do vento e por viabilizar a entrada de microorganismos patogênicos, como o causador do mal-do-panamá. 

RP-2000 RENOVADOR DE PASTAGEM



* Realiza a descompactação, fertilização e semeadura, numa única operação

* Reduz os custos operacionais em 70% na renovação de pastagem

* Permite o retorno do gado na pastagem renovada no máximo em 60 dias

* Acoplamento sobre o ASA LASER STARA

* Aplicação no plantio direto: descompacta e introduz aveia como cobertura

* Produto premiado pela Gerdaul na categoria Novidade/95

STARA S/A - INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Av. Stara, 500 - Fone/Fax (054) 332.1822 - NÃO-ME-TOQUE - RS

EXPOINTER/95



Fotos: Antônio Sanches

O momento não ajudou

A economia desacelerada provocou uma comercialização modesta na maior feira brasileira

João Paulo Uriartt

Nem o sol e o tempo bom ajudaram a 18ª Exposição Internacional de Animais, Máquinas Agrícolas e Artesanato (Expointer 95), de 26 de agosto a 3 de setembro, no Par-

que Assis Brasil, em Esteio/RS, a passar pela crise econômica sem arranhões. Ao longo de seus nove dias ensolarados, em que pese a grande circulação de visitantes nos 64 hectares do Parque — as estimativas variavam de 800.000 a 1,3 milhão de pessoas —, participantes e organizadores não pouparam críticas e reclamações, classificando a maior mostra agropecuária da América do Sul de “morna”, “fria” ou “fraca”.

Os números falaram por si, com a venda de somente 1.038 produtos, entre animais puros e rústicos, coberturas e embriões, totalizando um faturamento de US\$ 1,73 milhão (ou R\$ 1,6 milhão pela cotação oficial do último dia), ante os

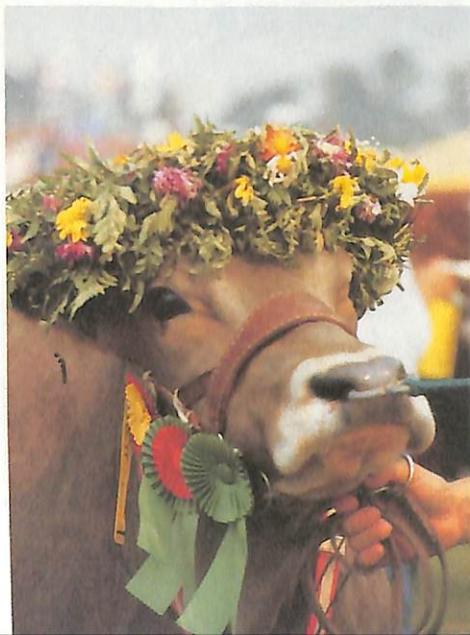
US\$ 2,91 milhões arrecadados em 1994, através da comercialização de 1.410 produtos. A queda na receita foi de 40%.

Na área de máquinas, implementos e insumos agrícolas não foi diferente. Depois da aquecida edição do ano passado, em que o Plano Real elevou a arrecadação do setor para US\$ 65 milhões

(116% acima de 1993), o desempenho de 95 ficou em US\$ 19,5 milhões, 70% a menos que a movimentação de 94. Os dados são do Sindicato das Indústrias de Máqui-

nas Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers). Na própria agência do Banco do Brasil instalada dentro do Parque, foram alocados apenas R\$ 8 milhões (dos mais de R\$ 40 milhões disponíveis), contra R\$ 35 milhões emprestados no ano passado.

“Isto confirma a necessidade de acelerar algumas medidas para recuperar o setor”, disse o governador gaúcho Antônio Britto ao ministro da Agricultura, José Eduardo de Andrade Vieira, e ao presidente do Banco do Brasil, Paulo Cesar Ximenes, durante a cerimônia de inauguração oficial, exigindo que as decisões tomadas em Brasília fossem, de fato, implementadas nas agências do interior do País. No seu discurso, Britto elogiou





Andrade Vieira e Britto: discussões sobre o papel do BB

a política de financiamento para a safra 95-96, "desde que se resolva os problemas do passado", referindo-se à renegociação dos débitos, e atacou: "se não for para o Banco do Brasil voltar a financiar a agricultura, feche-se o banco, pois já há bastante banco comercial no País".

Poucas críticas — No ato de inauguração — este ano marcado pelo tom ameno dos discursos, sem nada que lembrasse manifestações de protesto —, Andrade Vieira respondeu que reconhecia os erros do atual governo, como a abertura do mercado interno às importações de alimentos. "Mas isso não voltará

a acontecer na próxima safra", prometeu ele, que chegou a comparar setores da pecuária brasileira a cenas de antigos filmes norte-americanos de faroeste.

Quanto à proposta de fechamento do BB, Ximenes restringiu-se a concordar com o governador gaúcho, e exortou os produtores a procurarem suas agências para renegociar as dívidas. O apelo não surtiu efeitos. Durante um dos finais de semana da exposição, em que mais de 200 agências gaúchas do BB permaneceram abertas, praticamente nenhum agricultor apareceu para negociar débitos ou mesmo buscar informações sobre novos recursos.

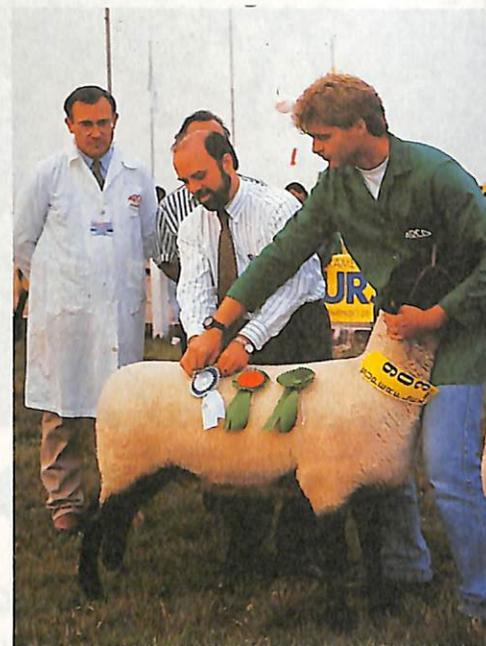
Enquanto isto, um dos organizadores do evento, Hugo Giudice Paz, presidente da Federação da Agricultura do RS (Farsul), pediu que as divisas de Santa Catarina e Rio Grande do Sul fossem fechadas a animais e produtos pecuários do resto do País, para preservar a condição sanitária destes dois estados, há mais de 20 meses sem ocorrência de febre aftosa.

Já o secretário de Agricultura e Abastecimento, César Schirmer, outro dos organizadores, avaliou a mostra como "sendo um reflexo da paralisia do momento". Mesmo assim, Schirmer classificou o evento como bom, desconsiderando o resultado comercial, porque houve mais expositores (cerca de 1.600, embora os mapas oficiais apontassem 1.076, dos quais 440 criadores de animais) e um volume maior de animais (4.682, 14% sobre o ano anterior).

Considerações político-econômicas à parte, o secretário gaúcho admitiu estudar uma das solicitações mais citadas

pelos participantes: reduzir o período da Feira, ameaçada pelo gigantismo, pela difícil comercialização e pelos elevados custos de manutenção de animais e estandes no Parque.

Drama nas máquinas e na carne — "Estamos com quatro fábricas paralisadas e antecipamos as férias dos funcionários em todos os setores", sintetizou Frederico Gerdau Johannpeter, vice-presidente do Grupo Gerdau, na entrega do Prêmio Gerdau "Melhores da Terra" (ver box). "Esperamos que, no próximo ano, estejamos recordando desses problemas como um fato passado, e que a crise que nos desafiou contribua para uma luta maior", emendou Ivoncy Ioschpe, dire-



Schirmer (ao centro): culpa da paralisia

**A BOELTER
GANHOU
DOIS PRÊMIOS
PEGANDO
NO PESADO**

**SILÓ MÓVEL BOELTER - SM32
Prêmio Gerdau Melhores da Terra e Destaque
Unibanco/Correio do Povo - Expointer 95**



A Boelter trabalha duro para aumentar a produtividade da agricultura brasileira. O resultado são os prêmios conferidos por quem mais entende do assunto: aqueles que usam.

BOELTER
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Quem usa Boelter faz o melhor uso da terra

Conheça toda a Linha Boelter no concessionário de sua Região

BR290 Trevo de acesso a Gravataí - Fone/Fax: (051) 488 3522 - C. P.196 - CEP 94.040-710 - Gravataí-RS

tor-presidente da Iochpe-Maxion S.A., de Canoas/RS, ao receber o troféu Ouro na categoria Destaque, na mesma premiação, devido à preferência dos usuários pelo trator MF-275.

Depois das áreas agrícola e agroindustrial, foi o segmento de pecuária de corte que sentiu o aperto mais forte. "O problema da pecuária brasileira é mundial, com excesso de produção, preços baixos e custos elevados (cerca de US\$ 0,70 o quilo vivo)", avaliou Victor Abou Nehmi Filho, presidente do Sindicato Nacional dos Pecuáristas de Gado de Corte (Sindipec), ao palestrar sobre as perspectivas do setor. Para ele, não existem alternativas, a não ser exportar ou reduzir a oferta — este ano, o País deve produzir 4,8 milhões de toneladas de carne bovina, ante 4,5 milhões do ano passado, e previsão de 5,1 milhões em 96.

"Como as exportações estão diminuindo (respondem por 5% de nossa produção de carne), e a renda per capita parece não dar sinais de melhora, vamos ter o produtor recebendo por volta de R\$ 0,60 o quilo vivo em 96", previu o dirigente, recomendando aos produtores para que partam para a recria como forma de reduzir seus custos.

Pelo sistema, acredita ele, a produtividade chega a 110 quilos/hectare, quando a cria dá 67 quilos, a engorda 65 e o ciclo total (cria mais recria e engorda) rende 79 quilos de boi vivo/hectare. Os dados do sindicato foram obtidos numa pesquisa de dezembro de 94, realizada em mil propriedades.

Outra alternativa que se abre, salientou Sylvio Lazzarini Neto, também dirigente do Sindipec, é a venda, pelos criadores gaúchos, de novilhos para os confinadores locais e de São Paulo, que demandam 150.000 animais por safra/ano. "Em São Paulo, as empresas estão pagando 5% a mais pelo produto", informou, logo após formalizar um acordo de fornecimento de 10.000 bovinos ao ano da Natura Genética S.A. (Grupo Cabanha Azul/GAP), de Uruguaiana/RS, para o terminador paulista Olavo Barbosa.

"Com o Rio Grande do Sul sendo decretado zona livre de aftosa, os bons terrenos daqui poderão destinar-se àquele mercado de carne, que paga pela qualidade (de 10% a 15% do total brasileiro), com animais adquiridos aos 240 quilos, em média, sendo recriados e vendidos como boi gordo (aos 465 quilos), após 90 dias de confinamento de milho e sorgo para a terminação", sustentou Lazzarini.

Para aqueles que não encaixarem-se nessa categoria, também há boas perspectivas. "Precisamos acabar com este tabu



Lazzarini: solução da pecuária passa pelo fim da aftosa

que o novilho precoce é a salvação da pecuária nacional; nosso maior mercado consome 5 quilos de carne bovina/pessoa/ano, e só quer saber de preço baixo. No caso de termos um aumento de renda da população, teríamos, de imediato, um acréscimo de demanda de 1 milhão de toneladas de carne ao ano. Novamente, vemos o produtor gaúcho em vantagem, desde que a indústria local pare de falar de crise."

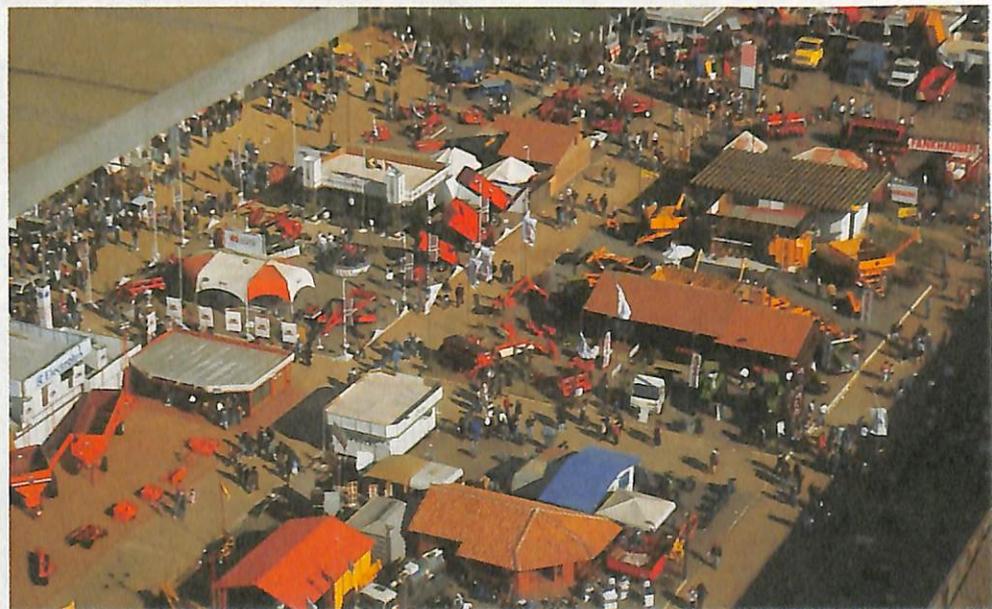
Setores animados — Enquanto a pecuária de corte debatia-se com seu futuro, três segmentos mostraram, na Expoiner 95, que as probabilidades são mais alentadoras. Foi o caso da ovino-

cultura, dos bovinos de leite e da suinocultura.

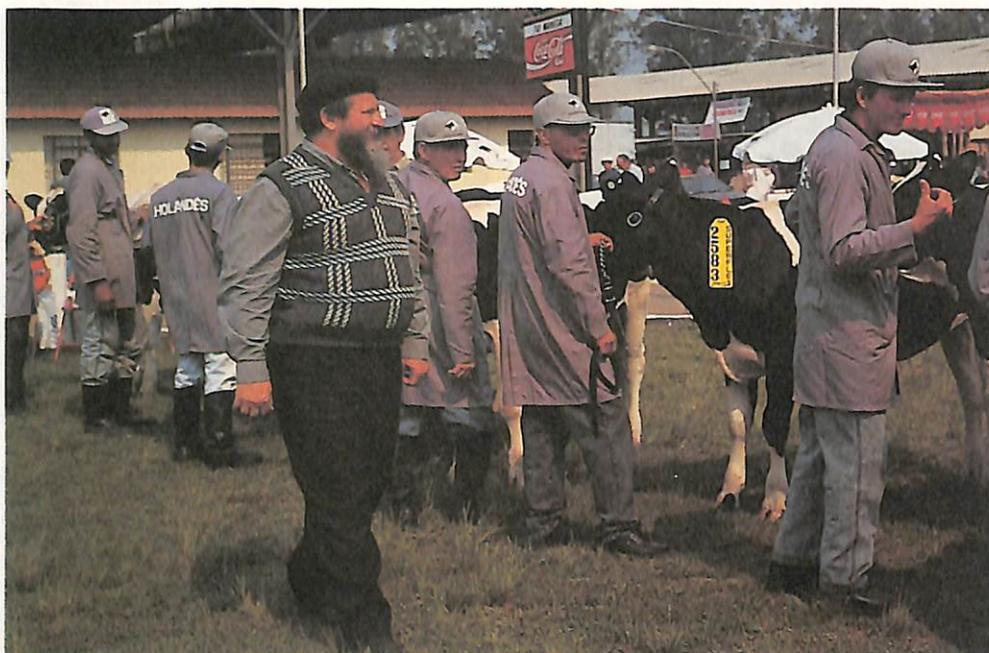
Nos ovinos, duas questões foram analisadas pelos expositores: a ainda irregular oferta de cordeiros das raças de corte e a expectativa de preços internacionais melhores para a lã no ano que vem, aproximando-se de US\$ 3,00 por quilo de lã bruta, conforme espera a Associação Brasileira de Criadores de Ovinos (Arco). Hoje, o quilo vale de US\$ 1,50 a US\$ 1,60, mas os dirigentes da entidade esperam que o estabelecimento de um preço de garantia no Uruguai possa reestabelecer a atividade laneira no Rio Grande do Sul, muito dependente do país vizinho e há quatro anos afetada pelo excesso de oferta no mercado mundial.

No caso dos ovinos-carne, o comentário mais ouvido foi que a Frangosul S.A. (Destaque 95 A Granja do Ano, no setor de Avicultura), com abatedouro ovinos em Ana Rech/RS, estava com dificuldades de manter as operações por falta de matéria-prima. Para contornar o problema, a empresa buscava acertar parcerias nos mesmos moldes em que opera nas áreas de suínos e aves, e isto alegrou os ovinocultores.

Entre os criadores de bovinos de leite, que ainda comemoravam a Resolução nº 201, de agosto passado, do Ministério da Fazenda, impondo alíquota de 33% sobre os leites importados e 16% nos queijos de fora do Mercosul, as reclamações centraram-se nos custos elevados dos insumos, com destaque para rações e remédios, como protestou o presidente da Associação dos Criadores de Gado Holandês do Rio Grande do Sul, Pedro Morelato. Apesar disto, "o momento do leite está menos ruim que o resto da agro-



Máquinas: muita tecnologia pra pouco comprador



Morelato: o leite está melhor

pecuária, porque é um produto de ciclo diário, de rentabilidade mais rápida que a carne ou mesmo que os grãos”.

A conjuntura favorável, indicando um possível aumento do consumo de leite, também estimulou os criadores a fazerem bons negócios nos leilões do holandês, especialmente no de elite, em que as médias obtidas pelos 31 exemplares comercializados foram as mais altas da exposição (US\$ 4.295,98). Além disto, coube à vaca holandesa tri-grande campeã, Darlina Flavica Gold, de 6 anos, o maior preço individual da mostra, ao ser vendida por Morelato para Tadeu José Weis Fernandes, da Granja Klafer, de Montenegro/RS, por R\$ 41 mil.

Paralelamente, foram os criadores de jersey que negociaram o maior volume de animais na Expointer 95: 82 exemplares por um total R\$ 108,9 mil. A grande venda levou a associação gaúcha da raça a planejar quatro leilões oficiais por ano, em vez dos dois atuais, conforme informou o presidente da entidade, Carlos Guilherme Rheingantz.

Por outro lado, todos mostraram-se preocupados com as maciças importações de leite em pó do Mercosul, de onde se acredita que venham 32% das 195.000 toneladas que a indústria brasileira importa anualmente. E a tendência, resumiu Ernesto Krug, diretor técnico da Cooperativa Central Gaúcha de Leite Ltda. (CCGL), de Porto Alegre, é a entrada cada vez maior de produtos do Uruguai e da Argentina, países superavitários na produção e onde os preços vão de, respectivamente, US\$ 0,11 a US\$ 0,14/litro. No Brasil, o produtor recebe R\$ 0,24/litro.

Para fazer frente à concorrência, Krug — cuja central responde por mais de 60% do leite estadual — conclamou os produtores a aumentarem a produtividade (sobretudo a partir da otimização da ração, com cuidado especial para o volumoso), a buscarem insumos mais baratos e, ainda, pediu ao governo um financiamento compatível com a atividade. “Se isto não ocorrer, o Mercosul vai engolir o produtor brasileiro”, alertou.

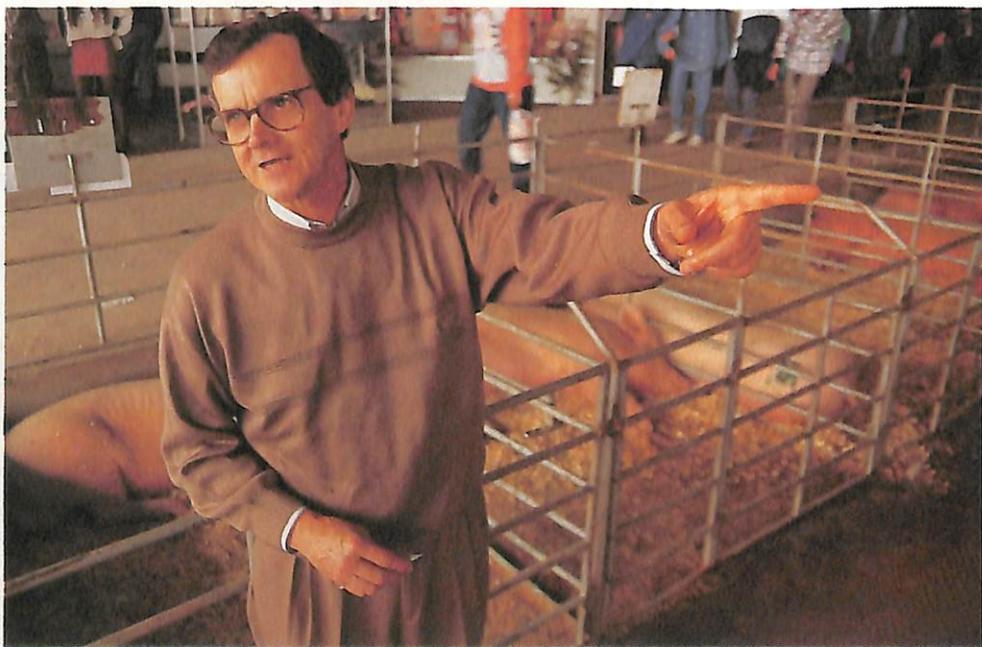
O ano do porco — De todos os segmentos que estiveram na Expointer 95, nenhum apontou melhores perspectivas que a suinocultura. Pela primeira vez, o pavilhão de suínos não foi apenas de criadores, mas também de empresas. Foram

21 que, junto com a Associação dos Criadores, passaram a administrar seu pavilhão independentemente da Secretaria da Agricultura gaúcha. “Preferimos reduzir o espaço dos animais para somente 155 exemplares, permitindo a presença mais efetiva da agroindústria”, disse José Adão Braun, presidente da associação.

Entre as empresas presentes, destaque para a PlanRural Consultoria e Assessoria Ltda., de Porto Alegre, que estava formalizando uma joint-venture com a canadense Génétiporc Inc. (do Grupo Breton), maior produtor de reprodutores puros daquele país. O diretor-presidente da PlanRural, Potiguara Gorski Brites, explicou que a parceria permitirá “um expressivo salto genético na suinocultura do Brasil, que possui o terceiro maior rebanho suíno do mundo e é o 14º produtor mundial de carne suína, devido à baixa produtividade do material genético existente no mercado”.

Com núcleos de multiplicação no Canadá, EUA, México e Coréia do Sul, e exportação de bisavós para cinco países, a Génétiporc prepara-se para instalar dois núcleos de bisavós no Brasil (um no Centro-Oeste e outro no RS, devido à proximidade do Mercosul) e, mais tarde, um frigorífico, visando o mercado local e estrangeiro. Para tanto, o diretor de vendas internacionais, Gratien Thériault, garantiu que a empresa pretende investir “o que for preciso, pois depois da Ásia, das Américas do Norte e Central e da Europa, chegou a vez da América do Sul”.

Outra empresa ativando-se internacionalmente era a JSR Genética Suinícola



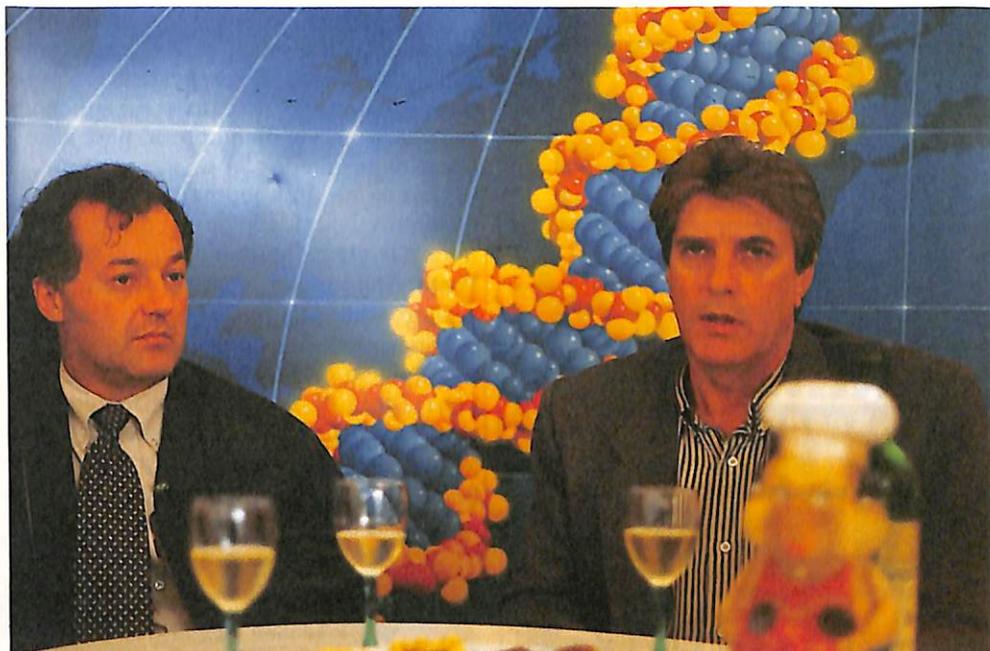
Braun: o ano é do porco

Ltda., também de Porto Alegre, que passou a representar, com exclusividade, a JSR Healthbred, da Inglaterra, considerada uma das maiores produtoras de material genético da Europa. A companhia, de acordo com o sócio-gerente Martin Donald Lawson Foster, está constituindo um núcleo de 500 matrizes de bisavós em São Martinho da Serra/RS, a partir da qual espera instalar outras granjas multiplicadoras e produzir híbridos de maior rendimento de carne na carcaça. “É hora de vender genética, após vários anos de limitações no setor”, afirmou Foster.

Também chamou a atenção a presença da Yakult S.A. Indústria e Comércio, de São Paulo/SP, que circulava pelas baias avaliando as carcaças dos animais expostos com ultra-som, dentro de seu programa de melhoramento genético. De acordo com o coordenador do programa de suínos, professor Wilson Dutra, da PUC de Uruguaiana/RS, o ultra-som permitirá, num prazo de até cinco anos, correlacionar as características de carcaça com idade de desmama (30, 60 ou 90 dias), de abate (90 e 100 dias), raças e cruzamentos.

“Felizmente, o pessoal deixou um pouco a ciranda financeira e preferiu investir”, interpretou o expositor Ilânio Johner, da Granja Balduino, de Cruzeiro do Sul/RS, proprietário do grande campeão duroc Iron Vandália Balduino. Vivendo sua 11ª Expointer, Johner apontou, satisfeito, os fatores para o aquecimento da suinocultura: “Mercosul; milho abundante e barato e crise na pecuária de corte, com muitos pecuaristas começando a criar porco.”

Novidades — Mas se fracassou co-



Thériault e Brites: frigorífico canadense no Brasil

mercialmente, a Expointer 95 foi pródiga em novidades e lançamentos. Na pecuária, chamou a atenção o lançamento do kit para diagnóstico da tristeza parasitária bovina (TPB), do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte (CNPGC), da Embrapa, em Campo Grande/MS. O material é composto por três testes que podem ser realizados no campo, dispensando equipamentos sofisticados ou reagentes importados e caros.

Na mesma linha, o laboratório Hemopar, de Santana do Livramento/RS, lançou, em conjunto com o CNPGC, uma vacina contra a tristeza (Embravac Hemopar), capaz de manter sua eficácia por até três anos de armazenamento. A vaci-

na tem um custo de R\$ 1,50/dose e já está disponível no mercado.

Outro produto voltado à sanidade foi o inibidor de desenvolvimento de carrapatos Acatak pour-on, da Divisão de Saúde Animal da Ciba-Geigy Química S.A., de São Paulo. Segundo o veterinário da área de desenvolvimento da empresa, Osvaldo Xavier Camera, trata-se de um produto que não mata os carrapatos adultos, mas evita que as larvas completem seu ciclo de vida, a partir da ação sistêmica do fluazuron importado, que impede a formação da quitina (substância formadora da casca do ácaro). “Foram dez anos de pesquisa, com três anos de teste em campos selecionados, chegando a

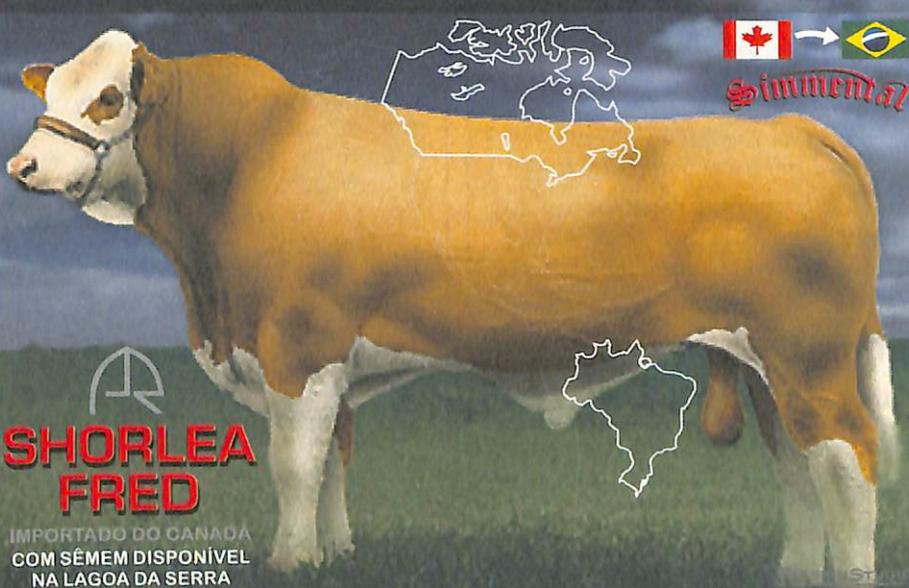
SE O QUE VOCE PROCURA É
RUSTICIDADE & DUPLA APTIDÃO:

VOCE VAI ENCONTRAR AQUI!



AGROPECUÁRIA ROSEIRA
VENDA PERMANENTE DE REPRODUTORES

BR-277 2º Trevo Atuba Faz. Roseira Calmon
FAZ. ☎(041) 283-4439 COM. ☎(041) 346-3935
São José dos Pinhais - Paraná





Simmental

**SHORLEA
FRED**

IMPORTADO DO CANADÁ
COM SÊMEN DISPONÍVEL
NA LAGOA DA SERRA

FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®
FANKHAUSER®

PLANTADEIRAS

MATRIZ: FONE (055) 543-1108 TUPARENDI - RS
 FILIAL: FONE (0452) 25-2717 CASCAVEL - PR
 FILIAL: FONE (043) 325-4398 LONDRINA - PR

*Semente
 peletizada
 também é
 o chão da CRA*

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

É mais produção e mais rentabilidade com certeza.

Linha de Sementes Peletizadas CRA:

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



Semente é o nosso chão

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

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

diskcra 051 800 4159
 gratuita

mais de 150 estabelecimentos no RS ano passado", disse ele. "Não é venenoso, age biologicamente, desencadeia um programa de limpeza do campo e é aplicado por funcionários da empresa, para assegurar os resultados."

Ainda na área animal, os visitantes gostaram da unidade móvel do Irfa Química e Biotecnologia Industrial Ltda., de Porto Alegre, que lançou, oficialmente, seu programa de assistência a clientes. As duas unidades (uma atuando no interior gaúcho e outra em São Paulo), são vans Topic da Asia Motors, equipadas com gerador elétrico Yamaha de 1.000 W e 200 V, geladeira, estufa, microscópio, tanque para 70 litros d'água, gás, TV,

videocassete para treinamentos e toda a vidraria para realizar exames laboratoriais a campo, além de camas para duas pessoas.

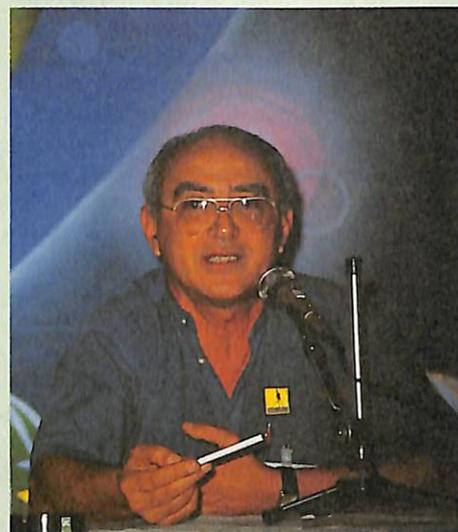
O assistente técnico da empresa, veterinário Manoel Filho, explicou que o veículo é capaz de realizar controles de verminose por OPG ou coprocultura, fasciola hepática, análise de amostras de soro IBR (rinotraqueíte infecciosa bovina), de BVD (diarréia viral bovina), leptospirose e necrópsias. Para receber a visita gratuita da unidade móvel, o produtor deve manter contato com os 1.200 pontos de venda ativos do Irfa. Até o fim do ano, revelou Filho, mais quatro unidades estarão circulando pelo País.

Gerdau premia a melhor tecnologia

Nunca, em 13 anos de competição, o Prêmio Gerdau "Melhores da Terra", considerado a mais importante avaliação de máquinas agrícolas da América Latina, teve tantos concorrentes. Foram 14 inscrições na categoria Destaque (ante 13 no ano passado), e 24 na categoria Novidade (contra 11 em 1994).

"Tivemos muita dificuldade em função da grande quantidade de inscritos, talvez um reflexo da crise", avaliou o coordenador da comissão julgadora, professor Luiz Fernando Coelho de Souza, da Universidade Federal do RS, à frente de outros nove especialistas (incluindo um argentino e um chileno), todos envolvidos desde julho na difícil empreitada. Sozinhos ou em grupos, eles percorreram 12.500 quilômetros em seis estados brasileiros, ouvindo, confidencialmente, mais de 100 usuários, na intenção de escolher o prêmio na categoria Destaque.

O vencedor foi o trator MF-275, da Iochpe-Maxion, de Canoas/RS, lançado em 1967, com 71.000 unidades espalhadas pelo País. Com 75 CV, é um verdadeiro campeão de preferência entre agricultores. Na mesma categoria, os produtores também indicaram o silo móvel SM-32, da Boelter Agro-Industrial, de Gravataí/RS, lançado em 1984 e apontado como versátil e de baixo custo operacional; e ainda a semeadora-adubadora PSE da Semente S.A., de Passo Fundo/RS, lançada em 1974 e com 22.000 unidades vendidas, ressaltada como fundamental



Souza: o número de inscrições extrapolou

para o processo de crescimento do plantio direto no País.

Na categoria Novidade, a comissão selecionou, como vencedor, o sistema (ainda protótipo) de filtragem de ar em secadores de grãos da Kepler Weber, de Porto Alegre. O equipamento permite a captação do pó (partículas vegetais) no processo de secagem, dotado de conjunto de filtragem ambientalmente correto. Além dele, a comissão distinguiu o renovador de pastagens RP-2000, da Stara, de Não-Me-Toque/RS, por aliar a fertilização com a renovação de pastagem. O arado subsolador também executa escarificação e, numa única operação, prepara o solo, a semeadura e a adubação. Por fim, os especialistas elegeram a roçadeira hidráulica articulada RH-150x430N, da Lavrale, de Caxias do Sul/RS, porque, embora conhecida no mundo, é inédita no Brasil e muito versátil na limpeza de locais de difícil acesso.

Também despertou curiosidade o caminhão-trailer desenvolvido pelo Haras Temporal, de Sentinela do Sul/RS. Montado em um caminhão Mercedes-Benz 1316, o veículo custou R\$ 60 mil a seu proprietário, o arabista gaúcho Delmar Jayme Jarros; possui capacidade (camas, cozinha, banheiro com chuveiro, água e luz) para cinco pessoas e instalações para 10 cavalos.

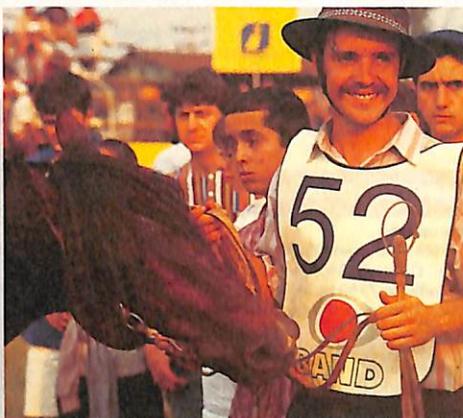
Trator gigante à lanterna — Na área agrícola, a grande lançadora de tecnologias foi a Embrapa, com dois cultivares de arroz (38-ligeirinho e 39-agrisul), um feijão (guapo brilhante/BR-fepagro-44) e um pêssego (granada), além de diversas publicações específicas, softwares, produtos para alimentação humana à base de soja e instrumentos de análises edafológicas e bioquímicas.

Entre as empresas privadas, o destaque ficou para o estande da Iochpe-Maxion, o maior da mostra, com 4.600 metros quadrados, onde realizou shows de máquinas diários. A Maxion também fez alguns lançamentos locais, como o MF-9240, de 244 CV, câmbio automático,

cabine climatizada, produzido nos EUA; ou o MF-2212-G, de 12,5 CV, para uso em jardinagem, amplos gramados e parques. A empresa de Canoas também definiu convênio com o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e Associação Nacional de Mecanização Agrícola (Abrame) para treinar cerca de 200.000 operadores de máquinas em dois anos, num investimento de R\$ 5 milhões.

No segmento de importados, os destaques ficaram por conta de dois produtos britânicos: a miniescavadeira 803, da JCB Landpower, ideal para canais de arroz, saneamento e rede de água, com menos de 3 toneladas; e a semeadeira pneumática Singulaire-785, da Stanhay Webb, com três linhas, indicada para hortaliças.

Finalmente, na área agroindustrial, sobressaíram-se as bombas de alta vazão e pressão da Inca Construções Mecânicas Ltda., de Montenegro/RS, desenvolvidas para jateamento de areia úmida,



BT Faceiro surpreende no Freio de Ouro

Foi uma final surpreendente. Muitos dos mais de 15.000 assistentes chegaram a apostar que o Freio de Ouro desta Expointer — este ano em sua 14ª edição — seria o tordilho BT Butiá, campeão no ano passado. Montado por Marcelo Bertagnoli, um dos proprietários, junto com Mariano e Edmundo Lemanski, de Curitiba/PR, BT Butiá pintava como favorito desde o início das provas da final, apesar do grande número de classificados. Eram 31 machos e 30 fêmeas, selecionados entre mais de 800 animais inscritos.

Mas ao longo das provas, um forte concorrente foi aparecendo. Era BT Faceiro do Junco, um colorado de 7 anos, de propriedade da parceria dos empresários gaúchos Angelo Galtieri, José Carlos Portes e Péricles Druck, montado pelo ginete Carlos Quadros (foto).

A disputa pela primazia, explicou o jurado Mário Mógliã Suñé, foi muito parelha até o fim, pois contava com muitos campeões do passado. No entanto, não deu outra. Em conjunto com os jurados Antonio Martins Bastos Fi-

lho e Ciro Manoel de Andrade Freitas, Cabanha Galtieri, Suñé acabou confirmando, na pontuação, o que o público começara a perceber nas etapas finais da prova. BT Faceiro do Junco, adquirido na Expointer passada por R\$ 45 mil (preço recorde da época), mostrava-se mais tranqüilo que seus oponentes, assim como o ginete Quadros demonstrava segurança em sua montaria.

“O cavalo estava comigo há seis meses, em nosso centro de treinamento Alto do Paraíso, em Guaíba/RS, onde o exercitamos no redondel elétrico, na manguieira, na pista de aparte e na musculação; além disso, incorporei no seu treinamento o giro de pata e a esbarrada do quarto de milha que aprendi num curso de apartação que fiz em novembro passado, na Fazenda Berrante, em Assis/SP”, explicou Quadros mais tarde.

Ao vencer tão disputada prova — foram 36 credenciadoras ao longo do ano,

pulverização, aplicação de cal ou tinta, “destinadas à aplicação em tudo que exija pintura e manutenção”, conforme explicou seu diretor, Jorge Luiz Closs.

Além da Inca, que fazia demonstrações diárias de seus produtos, outro estande também destacou-se pela atração do público. Pela primeira vez na Expointer, a Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC), com sede em Ribeirão Pires/SP, aproveitou para apresentar seus novos produtos importados. O gerente de marketing e vendas, Salesio Nuhs, informou que a empresa passou a representar, no Brasil, a linha de lanternas Brinkmann, as armas de pressão Daisy (em cinco modelos), molinetes Bass, carretilhas e varas de pesca Pro Shop, e os motores elétricos da Tracker Marine, todos norte-americanos. Ao mesmo tempo, a empresa abriu cadastramento para novos lojistas no Rio Grande do Sul, onde já possui 260 pontos de venda e espera ter mais 80 em dois anos. “O perfil do público visitante da Expointer (pecuaristas, fazendeiros) é o mesmo dos nossos consumidores.”

mais sete semifinais no Brasil e uma no Uruguai —, BT Faceiro do Junco passou a valer R\$ 100 mil, “sem a mínima possibilidade de ser vendido”, adiantou o proprietário Angelo Galtieri, ainda durante a comemoração da vitória. E também comprovou a importância do prefixo “BT” na raça crioula.

Cresce número de éguas — Introduzida há três anos, a competição de éguas apresentou um grande crescimento nesta edição, conforme salientou o jurado Oswaldo Dornelles Pons. Enquanto em 1994 foram 13 fêmeas, este ano foram 30 finalistas, sagrando-se campeã a picaça de 12 anos Escarapela de Santa Angélica, de Angenor, João Manoel e João Carlos Costa, da Cabanha Santa Angélica, Herval/RS, montada pelo veterano Jairo Souza.

Por fim, outra novidade agradou o público nas provas funcionais: pela primeira vez, uma amazona competiu na final. Foi Eliana Machado Sussembach, que conduziu Relâmpago Tupambaé, de Telmo Sussembach, de Bagé/RS, credenciado na etapa de Montevidéu. Ciente da dificuldade de ingressar num reduto de ginetes, Eliana avaliou sua participação como “um antigo sonho”, satisfeita pelo pioneirismo, mesmo com uma pontuação baixa.

Estes são os grandes campeões da Expointer 95

● MACHO ■ FÊMEA

RAÇAS BOVINAS DE CORTE

Aberdeen Angus

- Garupa 4442 Baltazar G11095
- Exp.: Cabanha Azul — Quaraí/RS
- Casamu 1075 334 Waltraute 11 IA
- Exp.: Cabanha Santa Bárbara — São Jerônimo/RS

Blonde D'Aquitaine

- Florin V4194 Napoleon IA TEI
- Exp.: Cabanha Igrejinha — Lages/SC
- France
- Exp.: Cabanha Rosazul — Palmeira/PR

Braford

- Santa Clara Cacique 381600
- Exp.: Cabanha Santa Clara — Rosário do Sul/RS
- Pampiano 385839
- Exp.: Cabanha Nova Aurora — Uruguaiana/RS

Brangus/Ibagé

- Nelangus de Paineiras 2000
- Exp.: Cabanha Paineiras — Uruguaiana/RS
- Orlandia Impact 9363T
- Exp.: Cabanha Paineiras — Orlandia/SP

Charolês

- Castelo da Gloria IA
- Exp.: Cabanha Gloria — São Vicente do Sul/RS
- Frisette da Gloria IA
- Exp.: Cabanha Gloria — São Vicente do Sul/RS

Charolês Mocho

- Pajador de São Carlos IA
- Exp.: Cabanha São Carlos — Cruz Alta/RS
- Anemone de Santo Izidro IA
- Exp.: Cabanha Santo Izidro — Santa Maria/RS

Chianina

- Leo GM
- Exp.: Cabanha Três Estrelas — Guaíba/RS
- Natalia de Três Estrelas
- Exp.: Cabanha Três Estrelas — Guaíba/RS

Devon

- Garupa 3918 Topazio Elefante IA
- Exp.: Cabanha Azul — Quaraí/RS
- Corticeiras 580 IA
- Exp.: Cabanha Corticeiras — Cristal/RS

Hereford

- CV Framework Titan 1796 IA
- Exp.: Cabanha Vacacai — São Gabriel/RS
- Jvasdef Twilight 311
- Exp.: Cabanha Vasdef — Quaraí/RS

Limousin

- 3M Circle Wizard
- Exp.: Cabanha Estância 3M — Marilândia do Sul/PR
- Marca Sol Bimini 142 TE
- Exp.: Cabanha Fazenda Negrinha — Parapua/SP

Marchigiana

- Master da Centaurus
- Exp.: Cabanha Centaurus — São Francisco de Paula/RS
- Mundialina da Centaurus
- Exp.: Cabanha Centaurus — São Francisco de Paula/RS

Nelore

- Egito DBV
- Exp.: Agropecuária Bela Vista — Santa Maria/RS
- Madame DBV
- Exp.: Agropecuária Bela Vista — Santa Maria/RS

Nelore Mocho

- Orgulho da Pitangueira
- Exp.: Cabanha Pitangueira — Itaquí/RS
- Bruna da Pitangueira
- Exp.: Cabanha Pitangueira — Itaquí/RS

Poll Hereford

- CV TE Wisdom Encore Time T1 late
- Exp.: Cabanha Vacacai — São Gabriel/RS
- CV Knight Superstar Rush T1 IA TE
- Exp.: Cabanha Vacacai — São Gabriel/RS

Salers

- JCD 03 Javelot IA
- Exp.: Cabanha Parada — Alegrete/RS

Santa Gertrudis

- MR Patrao 3508
- Exp.: Cabanha São Rafael — São Borja/RS
- Rafaela 1623
- Exp.: Cabanha São Rafael — São Borja/RS

Shorthorn

- Fomento 555 IA
- Exp.: Cabanha Fomento — Caçapava do Sul/RS
- Recreio Instruído Winchester 1025 IA
- Exp.: Cabanha Recreio — Dom Pedrito/RS

Tabapuã

- Germano da Tapera
- Exp.: Fazenda Tapera — Rosário do Sul/RS
- Dondoca da EP
- Exp.: Fazenda Est. do Piraju — São Francisco de Assis/RS

RAÇAS BOVINAS DE DUPLO PROPÓSITO

Normando

- Fofão Noturno Quolibet
- Exp.: Cabanha Hoff — Capela de Santana/RS
- Caillette 735914 IA
- Exp.: Cabanha Santa Eulália — Santana do Livramento/RS

Pardo Suíço

- NE Blend Distinct Rob
- Exp.: Cabanha Nova Esperança — Santiago/RS
- Vilena Brizola Sinuca
- Exp.: Cabanha Vilena — São Francisco de Paula/RS

Red Poll

- Colorado Pinpur 164 IA
- Exp.: Cabanha Colorado — Alegrete/RS
- Colorado Dana 191 IA
- Exp.: Cabanha Colorado — Alegrete/RS

Simental-Fleckvieh

- SE Milan
- Exp.: Cabanha Fazenda Santa Terezinha — São Francisco de Paula/RS
- Leggia POI TE do 3 Galhos
- Exp.: Cabanha Fazenda Rincão — Lages/SC

RAÇAS BOVINAS DE LEITE

Girolando

- Cravo Nandos Itaipu
- Exp.: Cabanha Fazenda Sitio Novo — Stº Antônio do Desoberto/GO
- Doris Fancy Paul
- Exp.: Cabanha Fazenda Santa Mônica — Santa Vitória/MS

Holandês

- Alegria Blackstar David
- Exp.: Cabanha Cerrito Alegre — Arroio Grande/RS
- Darlina Flavica Gold
- Exp.: Cabanha Morelato — Viamão/RS

Jersey

- Butiá 50994 Sooner Costela TE
- Exp.: Cabanha Butiá — Passo Fundo/RS
- Butiá 2789 Jay Firefly
- Exp.: Cabanha Butiá — Passo Fundo/RS

RAÇAS BUBALINAS

Jafarabadi

- Gaudério de Marcosanto
- Exp.: Cabanha Marcosanto — Antonina/PR
- Santa do Ijuiqua
- Exp.: Cabanha Marcosanto — Antonina/PR

Mediterrâneo

- Panorama 865 da Panorama
- Exp.: Cabanha Fazenda Panorama — Camaquã/RS
- Panorama 930 da Panorama
- Exp.: Cabanha Fazenda Panorama — Camaquã/RS

Murrah

- Elemento da Lomba Alta
- Exp.: Cabanha Fazenda Lomba Alta — General Câmara/RS
- Faída Bad de Amelita
- Exp.: Cabanha Fazenda Lomba Alta — General Câmara/RS

RAÇAS CAPRINAS

Anglonubiana

- Dunga da Pirâmide
- Exp.: Cabanha Pirâmide — Mariana Pimentel/RS
- Saracura da Tupã
- Exp.: Cabanha Tupã — Gravataí/RS

Parda Alpina

- Maruca do Chimarrão
- Exp.: Cabanha do Chimarrão — Rio Grande/RS

Saanen

- Salomão do Famolivu
- Exp.: Capril Farroupilha — Novo Hamburgo/RS
- Haya de Ômega
- Exp.: Cabanha Capricórnio — Glorinha/RS

RAÇAS EQUÍNAS

Andaluz

- Lasterine do Top
- Exp.: Haras do Eldorado — Eldorado do Sul/RS
- Gaiteira
- Exp.: Haras Íbero — Campina Grande do Sul/PR



Appaloosa

- Prince Lee I
- Exp.: Haras Curral de Pedra — Jaguarão/RS
- Foxy Conclusive RA
- Exp.: Fazenda da Soteia — Rio Grande/RS

Árabe

- Ior LM
- Exp.: Haras Orion — Passo Fundo/RS
- Galany LM
- Exp.: Haras Orion — Passo Fundo/RS

Crioulo

- Ok Juruna
- Exp.: Cabanha do Lageado — Guarapuava/PR
- AS Malke Baioneta
- Exp.: Cabanha Malke Cerrito — Uruguaiana/RS

Mangalarga Marchador

- Triunfo Jota Esse
- Exp.: Fazenda Triunfo — Três Pontas/MG
- Inconfidência JSR
- Exp.: Fazenda Jamaica — Novo Hamburgo/RS

Mangalarga Paulista

- Horizonte do Chalet
- Exp.: Fazenda Chalet — Botucatu/SP
- Taca DL
- Exp.: Fazenda São Joaquim — Bebedouro/SP

Morgan

- Conde das Cinzas
- Exp.: Haras 3 Capões — Capão do Leão/RS
- Brisa do Lindo Pago
- Exp.: Haras Lindo Pago — Eldorado do Sul/RS

Pônei

- Naípe de Avare
- Exp.: Haras São Benedito — Avare/SP
- Frenética de Avare
- Exp.: Haras São Benedito — Avare/SP

Quarto de Milha

- Mistery Confiscate

- Exp.: Haras Gravataf — Glorinha/RS
- Golden Touch HS
- Exp.: Haras San Carlo — Viamão/RS

RAÇAS OVINAS

Border Leicester

- Quizilia Border 23
- Exp.: Cabanha Quizilia — Uruguaiana/RS
- Comparsa 34
- Exp.: Cabanha Comparsa — Itaqui/RS

Corriedale

- Nova Aurora 051
- Exp.: Cabanha Nova Aurora — Quaraí/RS
- Paraísos da Garça 610
- Exp.: Cabanha Paraísos — Herval do Sul/RS

Hampshire Down

- Eskrigg 35B
- Exp.: Cabanha Florestal — Irati/PR
- Bazalto 561
- Exp.: Cabanha Coqueiro — Nova Prata/RS

Ideal

- Ormazabal 447
- Exp.: Cabanha Nova Aurora — Uruguaiana/RS
- Água Fria 2568
- Exp.: Cabanha Água Fria — Santa Vitória do Palmar/RS

Ile de France

- São Fernando 59
- Exp.: Cabanha São Fernando — Santiago/RS
- São Fernando 80
- Exp.: Cabanha São Fernando — Santiago/RS

Karakul

- Boqueirão Alegre 31
- Exp.: Cabanha Uzbek — Estância Velha/RS
- Recosta 17
- Exp.: Cabanha Recosta — São Sepé/RS

Merino Australiano

- Garupá H8 4875
- Exp.: Cabanha Azul — Quaraí/RS
- Azul L21 5712
- Exp.: Cabanha Azul — Quaraí/RS

Romney Marsh

- São Chico Cameron 2901
- Exp.: Cabanha São Francisco — Bagé/RS
- Danúbio Claymoor de Cameron 946
- Exp.: Cabanha Nsa.Sra. da Conceição — Bagé/RS

Suffolk

- George Bros 3721
- Exp.: Cab. Sementes e Cab. Butiá Ltda. — Passo Fundo/RS
- Hefner 85594
- Exp.: Cabanha São Bento — General Carneiro/PR

Texel

- LG 3082
- Exp.: Cabanha Cerro Coroado — Cachoeira do Sul/RS
- RL 3227
- Exp.: Cabanha Cerro Coroado — Cachoeira do Sul/RS

RAÇAS SUÍNAS

Duroc

- Iron Vandália Balduino
- Exp.: Granja Balfuino — Cruzeiro do Sul/RS
- Princess Commander Reiuina
- Exp.: Granja Reiuina — Getúlio Vargas/RS

Landrace

- Ted Guba British
- Exp.: Granja British — Campestre da Serra/RS
- Gerolína Loran Reiuina
- Exp.: Granja Reiuina — Getúlio Vargas/RS

Large White

- Winston Maple Marquesa
- Exp.: Granja Marquesa — Lajeado/RS
- Frisoa Eppo Gabriela
- Exp.: Granja Gabriela — Cruzeiro do Sul/RS

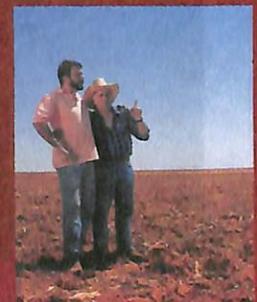


É Hora de Plantar com Bom Senso.

O Brasil está mudando. Está ficando mais real. Este novo tempo exige mais competitividade, mais competência, mais produtividade.

A agricultura brasileira também está mudando. O produtor ainda enfrenta chuva de mais, chuva de menos, pragas, doenças, as incertezas do mercado, e a própria natureza perecível de sua produção. Mas a cada ano ele está mais eficiente: usa menos terras e produz maior quantidade de alimentos mais baratos. E, mais do que nunca, sabe a importância de, em tempos difíceis, superar desafios.

NESTA SAFRA,
SEMEIE BOM SENSO.
USE A TECNOLOGIA
CORRETA.



PROCURE O SERVIÇO
DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA
E EXTENSÃO RURAL DA
SUA REGIÃO.



EMBRAPA
Parceria de Qualidade

Ministério da Agricultura,
do Abastecimento
e da Reforma Agrária



Solidariedade aos que fazem a riqueza da terra



Fotos: Antônio Sanches, Willy Costa Filho e Henrique Amaral

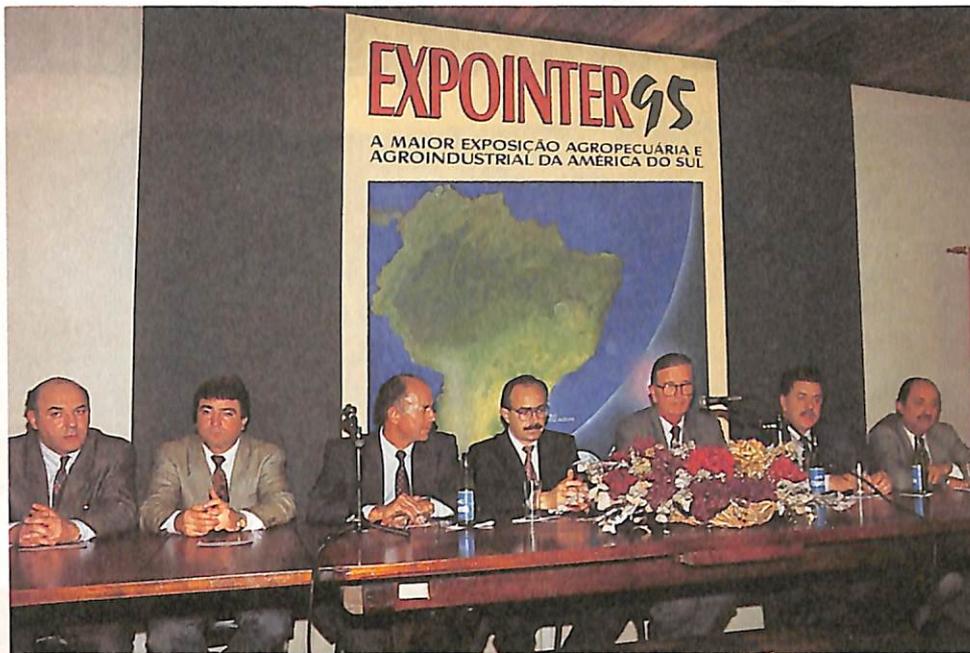
Produtores rurais, empresários, técnicos, autoridades e jornalistas de vários pontos do País prestigiaram, pela décima vez consecutiva, a entrega dos prêmios **Destaque A Granja do Ano**. Desta vez, a cerimônia foi realizada no auditório da Secretaria da Agricultura do RS, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio, durante a Expointer.

A solenidade foi prestigiada pelo vice-governador gaúcho, Vicente

Bogo; pelo secretário estadual da Agricultura, César Schirmer; pelo delegado do Ministério da Agricultura no RS, Clóvis Schwertner; pelo diretor do BRDE, Carlos Azambuja; prefeito de São Francisco de Paula, Moacir Albuquerque; representante da

Assembleia Legislativa gaúcha, Francisco Appio; e pelo deputado federal Nelson Marchezan.

Os contemplados com o troféu **Destaque A Granja do Ano**, como acontece desde 1986, foram escolhidos em eleição livre, direta e democrática pelos leitores de **A Granja** espalhados pelo Brasil, numa iniciativa inédita dentro deste segmento editorial. Os agricultores, pecuaristas, técnicos e empresários que levantaram



Mesa das autoridades: prefeito de São Francisco de Paula, Moacir Albuquerque; delegado federal do Ministério da Agricultura, Clóvis Schwertner; deputado Nelson Marchezan; vice-governador Vicente Bogo; diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann; representante da Assembléia Legislativa gaúcha, Francisco Appio; e o diretor do BRDE, Carlos Azambuja

o Destaque deste ano representam todas as potencialidades do agribusiness nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Distrito Federal, Santa Catarina e Mato Grosso.

Admiração e solidariedade — “Queremos mostrar aos nossos leitores os vencedores do setor agroindustrial-pastoril, num momento em que o agribusiness foi colocado de joelhos”, lembrou o diretor-presidente da revista **A Granja**, Hugo Hoffmann, ao abrir os trabalhos. Acrescentou que a homenagem “tem o significado da admiração e da solidariedade que merecem os empreendedores, principalmente quando foram preconceituosamente atingidos por um estrago de artilharia pesada”.

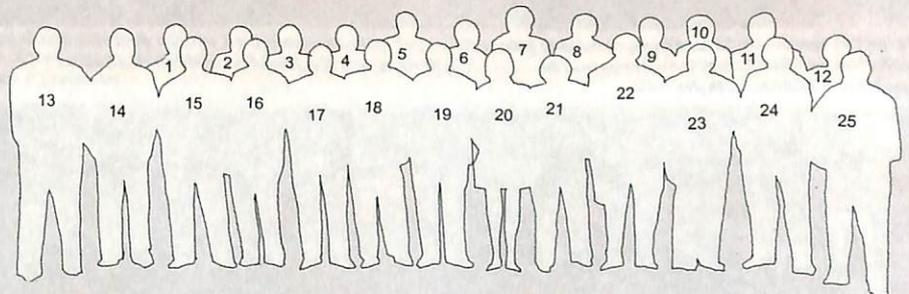
O dirigente também lembrou à atenta platéia que a agricultura, teoricamente, não precisa de subsídios, desde que o garrote vil dos impostos seja aliviado. “Afinal, o consumidor, ao comprar quatro quilos de frango, tem que entregar um para o padraço voraz e eternamente ingrato”. Ao finalizar seu discurso, Hoffmann clamou os presentes a sacudirem o desânimo, o cansaço e a frustração, causados pelo delicado momento eco-

nômico por que passa o País: “é preciso reagir, sair do buraco da pasma-ceira e ir em frente”.

Cortando a própria carne — Após o pronunciamento de Hugo Hoffmann, teve início a entrega dos 25 lauréis. Em seguida, o produtor Armando Chaves Garcia de Garcia, Destaque no setor Ovinocultura, ocupou a tribuna para falar em nome dos agraciados. Garcia discorreu sobre os principais temas que movimentam a política e a economia, como desestatiza-

ção, reforma tributária, reservas cambiais etc, dando ênfase aos aspectos que afetam diretamente o setor rural. Segundo ele, a experiência dos técnicos que

influenciam a economia, “funcionários bem-postados no ranking salarial”, se resume no pagamento de suas empregadas domésticas. “As medidas que deveriam ser transitórias, juros altos e a âncora cambial, são artificiais e estão se tornando um pesadelo para os produtores primários.” Pediu, finalmente, que os devedores fizessem como ele: cortassem a própria carne, para poder sobreviver. Pois, como dizia seu pai, “vão-se os anéis e ficam os dedos”.



- | | | |
|------------------------|----------------------|-----------------------|
| 1) Ovídio Ferreira | 10) Urbano Ribeiral | 18) Hugo Hoffmann |
| 2) João V. Macedo Neto | 11) Blairo Maggi | 19) Fernando Becker |
| 3) Érico Ribeiro | 12) Jacob Winck | 20) Telma Maeda |
| 4) Armênio Marques | 13) Sérgio Triska | 21) Armando Mattielli |
| 5) Paulo Celso Saraiva | 14) Jorge Logemann | 22) José Albericci |
| 6) Alberto Stringhini | 15) Marcelo Rossato | 23) Siegfried Kwast |
| 7) Astor Hauschild | 16) Alfredo Lang | 24) Sérgio Panceri |
| 8) Ricardo Conceição | 17) Alberto Portugal | 25) Armando Garcia |
| 9) Arlindo Moura | | |

Aqui, a entrega dos lauréis aos



Vice-governador gaúcho Vicente Bogo entrega o troféu Desteque Pecuária de Corte a João Vieira de Macedo Neto, da Cabanha Azul-Grupo Macedo



Jacob Carol Winck, da Batavo, recebeu o Desteque Pecuária de Leite das mãos do diretor-presidente de A Granja, Hugo Hoffmann



Secretário da Agricultura do RS, César Schirmer, entrega o Desteque Equinos a Ovídio Vieira Ferreira, presidente da Assoc. Brasileira dos Criadores de Quarto de Milha-ABQM



Nelson Marchezan faz a entrega do Desteque Nutrição Animal a Astor Hauschild, da Purina Nutrimentos



Hugo Hoffmann cumprimenta José Paulo de Sá, dos Laboratórios Pfizer, ganhador do Desteque Defensivos Animais



Urbano Campos Ribeiral, da Agroceres, recebe o Desteque Sementes das mãos de Carlos Azambuja



Jorge Logemann, da SLC, é cumprimentado pelo deputado Nelson Marchezan, no recebimento do Desteque Máquinas de Colheita



Francisco Appio faz a entrega do troféu Sistema de Irrigação a Siegfried Kwast, da Carborundum



Armando Mattielli, da Bayer, recebe de Moacir Albuquerque o Desteque Defensivos Agrícolas



Hugo Hoffmann saúda Blairo Maggi, da Sementes Maggi, que ganhou o Desteque Produtor de Soja



Alfredo Lang, da Coopervale, recebe o Desteque Produtor de Trigo das mãos de Nelson Marchezan

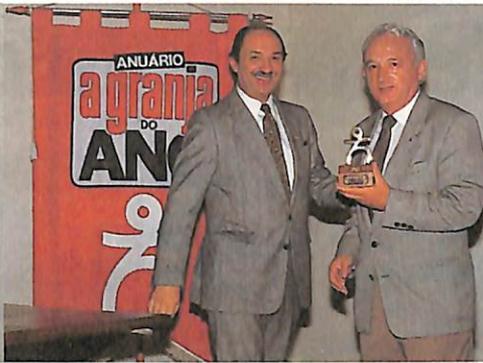


José Albericci Filho, da Vinícola Aurora, recebe o Desteque Produtor de Vinho das mãos do delegado do Ministério da Agricultura, Clóvis Schwertner

pesos-pesados do agribusiness



Armando Garcia de Garcia, da Cabanha Cerro Coroado, examina o seu Destaque Ovinocultura, entregue pelo deputado Francisco Appio



Carlos Azambuja passa às mãos de Alberto Stringhini, da Sadia Concórdia, o Destaque Suinocultura



Armênio Marques, da Frangosul, recebe o seu Destaque Avicultura do delegado federal do Ministério da Agricultura, Clóvis Schwertner



Paulo Celso Saraiva, da Iochpe-Maxion, recebe os cumprimentos do prefeito Moacir Albuquerque, na entrega do Destaque Tratores



César Schirmer entrega o Destaque Implementos de Preparo de Solo a Marcelo Rossuto, da Semeato



Hugo Hoffmann passa às mãos de Fernando Becker, da Trevo, o Destaque Adubos e Corretivos



Arlindo de Azevedo Moura, da Kepler Weber, recebe o troféu Silos e Armazenagem do delegado Clóvis Schwertner



Sérgio Triska, da Mercedes-Benz, é saudado por Carlos Azambuja, na entrega do Destaque Caminhões e Utilitários



Érico Ribeiro recebe o Destaque Produtor do deputado Francisco Appio



Secretário César Schirmer na entrega do Destaque Produtor de Milho a Telma Maeda, da Fazenda Mitacoré



Alberto Duque Portugal, da Embrapa, recebe o Destaque Pesquisa Agropecuária das mãos do prefeito Moacir Albuquerque



Sérgio Luiz Panceri, da Coamo, recebe o Destaque Cooperativismo de Hugo Hoffmann



César Schirmer cumprimenta Ricardo Conceição, do Banco do Brasil, na entrega do Destaque Bancos

A nova ferramenta do campo

Esta é mais uma opção para quem quer adquirir máquinas e equipamentos rurais

Simone Silva Jardim

As vésperas do plantio da nova safra de verão, a crise da agricultura paralisou a venda de máquinas agrícolas. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), em julho passado, a comercialização de tratores, colheitadeiras e cultivadores motorizados teve a maior queda da história do setor. Foram vendidas duas colheitadeiras e 1.189 tratores no País. Em 1994, no mesmo mês, foram vendidas 132 colheitadeiras e 3.823 tratores. Pudera.

Em agosto do ano passado, o agricultor precisava vender 6.194 sacas de soja para comprar um trator de 150cv; hoje, o preço de máquina equivale a 7.628 sacas de soja. No caso do milho, a relação de troca passou de 7.102 sacas para 8.884; no feijão, de 626 sacas para nada menos que 1.117!

Mas nem tudo é um mar de tragédias no setor rural. Felizmente, ainda há saídas para quem não tem outra alternativa senão meter a mão no bolso e comprar uma ou mais máquinas. O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) melhorou as regras do jogo na linha de crédito Finame Agrícola. Ampliou o financiamento de 80 para 90% do valor das máquinas agrícolas adquiridas nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Norte de Minas Gerais e Espírito Santo.

Nos demais estados, o percentual financiado passou de 70% para 80%. Outras mudanças são o aumento de cinco para sete anos do prazo de amortização

dos financiamentos e a liberação de recursos pela Finame em no máximo 24 horas após a apresentação do pedido pelo agente financeiro.

O produtor rural Rui Roberto Braatz, da Granja Braatz, situada no município de Fortaleza dos Valos/RS, pegou Finame em 1991 para financiar 70% do valor de uma colheitadeira e um pivô

central. "No final do ano, pago a penúltima parcela do financiamento. Se hoje precisasse de mais máquinas, optaria por outro tipo de operação, porque os juros da Finame são caros, quase acompanham a variação da TR."

"O produtor rural não percebe esse dinheiro indo pelo ralo. No meu caso, pago de juros dez sacas de milho por



hectare; ou seja, cada parcela anual me engole 640 sacas só em juros, e eu nunca mais vou ver a cor dessa fortuna”, desabafa o produtor gaúcho.

Como muitos de seus colegas, Bratz, um tomador fiel da Finame, agora acena a possibilidade de se deixar cortejar pelo leasing, uma operação de arrendamento de bens com opção de compra que nos Estados Unidos, Alemanha e Japão é o carro-chefe na área de crédito rural.

No Brasil, essa modalidade também vem conquistando, ano a ano, mais clientes. Em 94, foram movimentados recursos da ordem de US\$ 6,3 milhões. De janeiro a julho deste ano, as novas operações de leasing alcançaram o expressivo volume de US\$ 5,8 milhões, sendo 60% deste valor usado para arrendamento de veículos pesados e máquinas e implementos agrícolas.

Desinformação — “Para este ano, esperamos um crescimento de 30% nas operações de leasing. Infelizmente, o produtor rural brasileiro, e não importa o tamanho da sua propriedade, ainda não está suficientemente informado sobre esta ótima ferramenta para o campo que, indiscutivelmente, precisa investir na melhoria da produtividade”, diz Rafael Euclides de Campos Cardoso, vice-presidente da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel) e diretor do Banco Sudameris de Arrendamento Mercantil. “São muitas as vantagens do leasing, desde a velocidade e flexibilidade da operação até seu maior apelo, o incentivo fiscal, já que as despesas com aluguel podem ser integralmente deduzidas do Imposto de Renda”, acrescenta Cardoso.

Artur José Fonseca Pinto, vice-presidente de Operações da Itaú Leasing, operadora que ocupa o 1º lugar no ranking da Abel, destaca que, ao contrário da linha Finame, a liberação de recursos é imediata nesta modalidade. “A documentação é menos complexa, o próprio banco capta recursos no mercado financeiro e os libera para o cliente. O valor, número e indexador das prestações são previamente acertados, e o pagamento do bem pode ser diluído ao longo de 24 ou 36 meses”, diz o vice-presidente da Itaú Leasing.

Segundo Pinto, os planos são bastante flexíveis, mas a grande demanda no ramo de leasing ainda é pela modalidade de 24 meses, com 1% de Valor Residual de Garantia (VRG) pago no final ou diluído nas parcelas mensais, o que implica em nenhum pagamento adicional pelo exercício da opção de compra.

Exemplos — Na ponta do lápis, isso

significa o seguinte. Para o leasing de um trator da marca Maxion modelo MF 299, com preço em torno de R\$ 48.000,00, por exemplo, um plano de 24 meses com 1% de VRG final implicaria em uma prestação mensal de R\$ 3.120,00. “No final do contrato, o cliente pagaria R\$ 480,00 para a transferência da propriedade do trator para o seu nome.

Aqui os valores são reajustados pela

LEASING E FINAME NA PONTA DO LÁPIS

Leasing em 36 prestações com pagamento antecipado de 10% do valor total da máquina (não dedutível no IR)

Trator/Modelo	Valor de Mercado	Valor da Prestação*
Taxa de juros de 2,7% ao mês + TR		
DAE SP Caterpillar	R\$ 114.000,00	R\$ 4.491,49
MF 299 Maxion	R\$ 48.000,00	R\$ 1.891,15
1180 4X4 Valmet	R\$ 60.000,00	R\$ 2.363,94

Colheitadeira/Modelo	Valor do Mercado	Valor da Prestação*
Taxa de juros de 3% ao mês + TR		
TC 57 N. Holland	R\$ 86.000,00	R\$ 2.761,97
7 500 Turbo SLC	R\$ 67.000,00	R\$ 3.544,21

*Valor integralmente dedutível do IR

Finame em 10 prestações semestrais com pagamento antecipado de 20% do valor total da máquina

Trator/Modelo	Valor de Mercado	Valor da Prestação
Taxa de juros de 6,5% ao ano + TJLP (21,94% em agosto/95)		
DAE SP Caterpillar	R\$ 114.000,00	R\$ 10.828,27
MF 299 Maxion	R\$ 48.000,00	R\$ 4.559,27
1180 4X4 Valmet	R\$ 60.000,00	R\$ 5.699,09

Colheitadeira/Modelo	Valor de Mercado	Valor da Prestação
Taxa de juros de 3% ao mês + TR		
TC 57 N. Holland	R\$ 86.000,00	R\$ 6.363,98
7 500 Turbo SLC	R\$ 67.000,00	R\$ 8.168,69

Fonte: Agentes financeiros

TR, e o primeiro pagamento aconteceria um mês após a assinatura do contrato”, explica o vice-presidente da Itaú Leasing.

Para a operação de uma colheitadeira da marca SLC modelo 7.500 Turbo, com preço em torno de R\$ 70.000,00, um plano de 24 prestações, com VRG de 2% ao mês diluído na parcela, implicaria em uma prestação mensal de R\$ 4.250,00.

Neste caso, ao final do contrato, a transferência do bem é feita sem que seja necessário qualquer desembolso por parte do cliente, o arrendatário.

Uma dica importante: o produtor rural, que gera muita receita mas pouca despesa, deve optar por valores residu-

ais mais baixos para melhor se beneficiar na declaração do Imposto de Renda. Ao contrário, quem apresenta problemas de fluxo de caixa deve definir um valor residual mais alto.

Caso a caso — “Empresas de grande porte, com fluxo constante de caixa, têm no leasing uma boa alternativa, mas é preciso estudar caso a caso, porque nunca o cliente recupera os altos juros pagos neste tipo de operação. No Brasil, a única operação

de longo prazo adequada ao produtor rural, sem grande fluxo de caixa, ainda é a linha Finame, com a mais baixa taxa de juros do mercado, encargos menores e prazo maior de financiamento: são sete anos, e a carência para o pagamento da primeira parcela pode chegar, em casos especiais, a até 18 meses”, afirma Luiz Antônio Dantas, chefe do Departamento de Operações Finame.

O vice-presidente da Abel rebate esse argumento. “O leasing não é mais caro que Finame. É, sim, a operação mais ágil e flexível do mercado. Não é financiamento, apesar de assemelhado a ele, porque a prestação engloba valores de aluguel e amortização do bem de acordo com o fluxo

de caixa do cliente. Na safra ele paga mais; na entressafra, paga menos. Também de acordo com a sazonalidade do que ele produz é possível acertar pagamentos bimestrais e trimestrais”, informa.

Remédio — A Bradesco Leasing tem, atualmente, uma carteira de 36 mil contratos, 19.500 fechados só em 94. “O leasing vai ser a ferramenta do futuro para o setor agrícola. Mas hoje, pela diversidade de lavouras e estágios de desenvolvimento da agricultura — a maior parte dos produtores não tem uma atividade que lhes garanta fluxo mensal de caixa — além dos fatores conjunturais, o arrendamento está longe de ser a solução para todos os ca-

Leasing sem segredos

O que é — Operação de arrendamento de bens novos ou usados, utilizados exclusivamente na atividade do arrendatário, com opção de compra válida para pessoa jurídica, profissionais liberais e autônomos.

Prazo — Dependendo do bem arrendado, mínimo de 24 meses e máximo de 36 meses.

Entrega — Após a aprovação cadastral e se o fornecedor tiver pronta entrega, entre dois e três dias o cliente já pode usufruir do bem arrendado.

Quanto custa — As taxas flutuam dependendo do tipo de bem arrendado, prazo do contrato, vida útil, valor residual e interesse comercial. Os juros ficam entre 25% e 38% ao ano mais a TR e outros encargos. Os juros serão de aproximadamente 29%, mais encargos, se o indexador for o dólar no câmbio comercial.

Garantias — O banco pede avais e o próprio bem arrendado. Em alguns casos, podem ser solicitadas garantias adicionais.

Como proceder — Dirija-se ao gerente de sua agência e estude com ele a melhor possibilidade para a sua situação de caixa.

de mais usada pelo produtor rural. Pudera. Ele goza de taxas de juros "magrinhas", prazos largos — parcelas com vencimento semestral, normalmente —, e muitos outros benefícios, porque a economia de países como Estados Unidos, Alemanha e Japão tem algo que a nossa ainda carece: estabilidade. Mesmo com regras menos atraentes, o leasing pode ser uma ferramenta indicada para o produtor rural. 

sos", diz Osmar Roncolato Pinho, diretor técnico da Bradesco Leasing.

Mas o leasing não é remédio para todos os males, porque o produtor rural precisa apresentar, no mínimo, um fluxo mais ou menos constante de caixa para honrar os pagamentos — normalmente mensais — das prestações do leasing, ficando longe da situação vexatória da inadimplência e conseqüente perda do bem arrendado.

"Realmente, esta modalidade apresenta vantagens só para as empresas rurais capitalizadas, porque o leasing gera despesa de aluguel sem aumentar seu ativo e, ainda, possibilita o abatimento total do valor do aluguel do bem arrendado no Imposto de Renda a pagar", diz

Angelo Ricardo Arantes, assessor técnico do Setor de Gerenciamento de Operações da Superintendência do Banco do Brasil de São Paulo. "Se houve um arrefecimento na procura por crédito em geral, é também porque o produtor rural brasileiro atingiu um grau maior de maturidade e se programa para realizar seus negócios. Hoje, máquina é vista como investimento que se faz de acordo com a capacidade que a empresa rural tem de gerar receita. Não há por que comprar um equipamento que ficará subutilizado", acrescenta Arantes.

Em qualquer negócio, é possível achar prós e contras, que sempre devem ser cuidadosamente pesados.

No exterior, o leasing é a modalida-

Quem é quem no ranking

- 1º — Itaú Leasing
- 2º — Bradesco Leasing
- 3º — IBM Leasing
- 4º — Companhia Real
- 5º — Unibanco
- 6º — BCN
- 7º — Banco do Brasil Leasing
- 8º — Banestado
- 9º — Bamerindus
- 10º — Safra
- 11º — Nacional
- 12º — Finasa
- 13º — Sudameris
- 14º — BMG
- 15º — América do Sul

Fonte: Abel

QUEM GOSTA DE CHUVA É A LAVOURA



CAPA COM MANGA

CAPA PONCHO

CAPA MORCEGO

Proteja-se com as CAPAS DE CHUVA CAPE



Conheça, também, toda a nossa linha de aventais, macacões e abrigos para motoqueiros.
Av. Farrapos, 2845
Fone: (051) 342-6388 - Fax: (051) 342-4714
CEP 90220-006
Porto Alegre - RS - Brasil



Fotos: A Granja

O híbrido vai à luta

Os desajustes na economia fazem com que o produtor "balance" na hora de se decidir pela compra de um milho superior

Jomar de Freitas Martins

O mercado de milho híbrido, hoje, está muito sensível à disponibilidade de dinheiro. Como a agricultura enfrenta um período de baixa liquidez e de extrema dependência de financiamentos, os investimentos na lavoura estão, em

grande parte, sendo proporcionais aos recursos viabilizados. Nestas circunstâncias, assume grande relevância o fator preço. Por isso, o potencial genético de uma

boa semente nem sempre é merecedor da devida consideração, uma vez que o híbrido tem seu preço estipulado com base no seu teto produtivo.

A análise é de Carlos Mariano Dias, diretor nacional de marketing da Pioneer Sementes, de Santa Cruz do Sul/RS, empresa que investe anualmente US\$ 1 milhão só em pesquisas de milho híbrido no Brasil. Seguindo ele, a safra que está sendo planta-

da deve sofrer, em consequência, a forte concorrência de sementes com menor potencial produtivo, variedades e até F-2 (a segunda geração do híbrido).

Embora todos os setores da economia estejam passando por uma fase de transição, Dias entende que não é o momento para decisões impensadas, como redução do nível tecnológico da lavoura, apenas para baixar custos. "Podemos baixar o custo de implantação, mas o resultado da colheita, certamente, não trará a compensação adequada", adverte ele, com toda a sua experiência de 25 anos no setor. Por isso, ensina, é importante considerar que a semente, insumo básico para o sucesso da lavoura, representa

Grãos ardidos e micotoxinas no milho

Do lançamento de sua semente no sulco do plantio até sua conversão em ovos e carne, o milho faz um longo trajeto, no qual a preservação de sua qualidade assume importância cada vez maior. E ao produtor, como nunca, importa assegurar-se dessa qualidade, pois nela está, cada vez mais, a garantia de seu lucro.

Importa ainda ao agricultor saber que a conquista dessa qualidade tem tudo a ver com a escolha certa do híbrido e o zelo que aplicará na condução da lavoura, na colheita e na armazenagem do produto. Tais cuidados lhe permitirão evitar os indesejáveis grãos ardidos, cuja presença crescente nos lotes levados aos compradores de milho tem feito com que estes apliquem pesados descontos nos preços ou até se recusem a adquiri-los.

Importa, então, ao produtor de milho conhecer também de que são capazes esses grãos ardidos, quando entram na composição das rações dos animais e no alimento do próprio homem. Ocorre que os grãos ardidos, ou seja, aqueles atacados e estragados por fungos, dão origem a um rosário de graves problemas, sabendo-se que alguns desses fungos são produtores de substâncias venenosas.

Assim, em primeiro lugar, há a perda de peso e de matéria seca (em até 25%) nos grãos danificados por fungos, em comparação com os sadios, reduzindo o desempenho produtivo das aves de corte e de postura. (Foto 3)

Os prejuízos causados pelos grãos ardidos poderão ser ainda maiores, caso estejam contaminados com micotoxinas - venenos extremamente poderosos -, produzidas por fungos do gênero *Aspergillus* e *Fusarium*.

As micotoxinas diminuem a conversão alimentar de aves e suínos, podem causar problemas



1

reprodutivos, descartes de carcaça nos frigoríficos, depressão do sistema imunológico dos animais, diminuição da produção de carne e ovos, e até a morte dos animais.

Verifica-se, portanto, que os compradores de milho estão carregados de boas e fortes razões ao recusar o produto ou impor pesados descontos por conta da presença de grãos ardidos.

Vista a questão pelo lado do bolso do produtor rural, faz bem saber que é possível produzir milho de ótima qualidade e safar-se dos deságios impostos pela presença de grãos ardidos. São providências que o produtor pode tomar, sem que tenha para isso de desembolsar mais recursos e encarecer seu custo de produção.

As providências a tomar dizem respeito basicamente à escolha do híbrido, ao manejo da lavoura e às condições de armazenagem. Por partes:

1. Na escolha do híbrido, analisar estes pontos:
 - a) Sanidade da planta (doenças do colmo e da espiga).
 - b) Empalhamento e dobra da espiga.
 - c) Resistência ao acamamento e ao quebramento.
 - d) Grãos duros - Preferem-se os híbridos de grão duro ou semiduro e flint (laranja ou amarelo forte e pesado). Evitam-se

os de grão mole e dentado, porquanto este tem mais problemas de trinca e quebra, que favorecem a penetração e o desenvolvimento de fungos e suas micotoxinas. Os duros trincam e quebram menos tanto na colheita como na secagem, quando esta se faz a temperaturas muito altas (como costumam ocorrer nas condições brasileiras). Mais um detalhe: preferem-se os híbridos cujos grãos sejam bem alaranjados, pois alguns desses ressaltarão a coloração amarela das gemas dos ovos e da pele dos frangos, características preferidas pelo consumidor.

2. No manejo da lavoura, atentar para estes procedimentos:

- a) Rotação de culturas.
- b) Cuidados na colheita - Evitar colher tardiamente, o que aumenta a proporção de grãos ardidos.

No caso de lavouras dobradas, deve-se preferir híbridos mais altos ou com altura da espiga maior. No caso de milho catado, deve-se evitar a mistura com o milho colhido mecanicamente (ou em pé).

Regular corretamente a colheitadeira, de modo a evitar que os grãos se quebrem ou trinquem. Manter e colher o milho no limpo, controlar as pragas.

c) Ciclos diferentes - é bom escalonar as áreas, plantando

híbridos de ciclos diferentes, para reduzir riscos e racionalizar a colheita.

3. No armazenamento, conferir estes aspectos:

a) Controlar rigidamente a qualidade do milho a armazenar. E durante a armazenagem exercer rigoroso controle sobre: a temperatura da massa de grãos, sua umidade, a presença de insetos, a limpeza do equipamento, os pontos de infiltração de água, eliminando-os, a deposição de grão novo sobre velho, que deve evitar-se, a amostragem periódica,

3



a checagem da telemetria e a precisão do determinador de umidade.

Um último aviso sobre o transporte de grãos: evitar que cargas com altos teores de umidade permaneçam no caminhão por muito tempo, pois ficam mais sujeitas a arder.

Por fim, no quadro anexo 1, pode-se avaliar, com base em dados concretos, as virtudes dos híbridos da Ciba Sementes, no que diz respeito à presença de grãos ardidos.

**As três dimensões de qualidade de grãos
Ciba Sementes**

1 Qualidade que se prova

Híbrido	Grãos Ardidos
Star	28,8% menos do que o P-3069*
Tecnus	57,6% menos do que o P-3069*
Veloz	90,52% menos do que o P-3069*
G-85	31,8% menos do que o P-3069*
G-85	55,5% menos do que a média do ensaio**
G-800	36,59% menos do que a média do ensaio**
Veloz	29,05% menos do que a média do ensaio**
G-740	Menos de 2%****

Fonte: Cooperativa Agrária Mixta Entre Rios Colonia Vitória - Guarapuava - PR - 1994 / 1995****
Ensaio Seara - Seara - SC 1994 / 1995 **
Cooperativa Regional Alfa Ltda - 1994 / 1995****

2 Qualidade que se vê

Híbrido	Tipo de Grão
Avant	Duro, Laranja, Pesado
Star	Duro, Avermelhado, Pesado
Tecnus	Duro, Laranja, Pesado
Veloz	Duro, Laranja, Pesado
Densus	Semi-Duro, Amarelo Forte, Pesado
G-800	Semi-Duro, Amarelo Forte, Pesado
G-85	Duro, Laranja, Pesado
G-740	Duro, Laranja, Pesado
G-550	Duro, laranja, Pesado
Exceler	Duro, Laranja, Pesado

3 Qualidade que se pesa

Híbrido	Peso
Avant	783,5 kg/m ³
Tecnus	757,0 kg/m ³
Veloz	777,0 kg/m ³
Densus	783,5 kg/m ³
G-800	776,7 kg/m ³
G-85	777,0 kg/m ³
G-550	750,0 kg/m ³
Exceler	750,0 kg/m ³

Fonte: Tahe 1994 / 1995

Matéria extraída da Revista Aves & Ovos - set/95

Palestras técnicas sobre qualidade de grão

A Ciba Sementes vem promovendo palestras sobre a Qualidade de grão em todo o país, tendo alcançado um total de 5.000 participantes treinados, entre eles: técnicos, agricultores, clientes, associações de produtores e de criadores, etc. É a primeira vez que estão sendo mostrados os problemas e o que deve ser feito para minimizá-los. Os participantes saem satisfeitos e bem esclarecidos. As palestras fazem sucesso no campo.

Um serviço



Ciba Sementes

A primeira em produtividade com qualidade de grãos.



Envie este cupom para **Ciba Sementes**, Av. Prof. Vicente Rao 90, CEP 04706-900, São Paulo, SP.
Você receberá uma das duas opções assinaladas:

Nome

Endereço

Cidade Estado

Telefone (....) CEP

Produtividade em milho (média entre anos bons e ruins)

Assinale apenas uma opção:

Programa de microcomputador para gerenciamento de lavoura EXPERT

Apostila de Grãos Ardidos e Micotoxinas

AGROCERES						
Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Regiões Indicadas
AG-122	duplo	precoce	semidentados amarelos	40.000 a 55.000	média	RS, PR, MG, SP
AG-303	duplo	precoce	semidentados amarelos	45.000 a 50.000	média	RS, PR, MG, SP
AG-405	duplo	precoce	semiduros alaranjados	45.000 a 55.000	média	PR, SP, MG
AG-5011	triplo	precoce	semidentados amarelos	50.000 a 60.000	baixa	RS, PR, MG, SP
AG-9012	simples	super-precoce	duros alaranjados	50.000 a 60.000	baixa	RS, PR, MG, SP

apenas 10% do custo total variável.

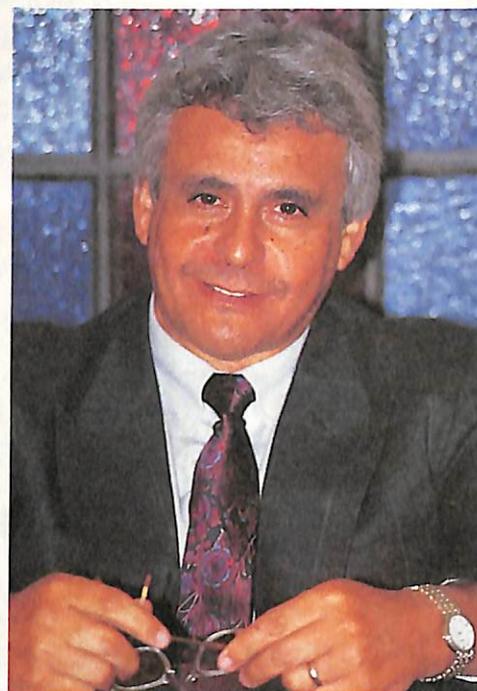
Por outro lado, o agricultor não pode esperar que o preço de comercialização de seu produto venha a ser o único fator a definir o lucro de sua propriedade. "Mas a falta de armazenagem, no entanto, não permite ao agricultor manter estoques para uma negociação mais oportuna, forçando-o a massificar a oferta", arremata o diretor da Pioneer. Outro que aponta os problemas estruturais do País como inibidores de uma maior comercialização de híbridos é Valdemar Jensen, vice-

presidente da Cargill Agrícola, de Andará/PR. Segundo ele, além das complicações conjunturais, o milhocultor brasileiro ainda sofre com a falta de estrutura no escoamento da safra, o que acaba reduzindo a capacidade competitiva nas exportações.

Quem também reconhece que o momento não é o mais propício para investimentos em sementes de potencial produtivo superior é Victor Sommer, agrônomo do Departamento de Desenvolvimento e Produto da Braskalb Agropecu-

ária, de Passo Fundo/RS, outra gigante no setor. Classificando o mercado de "razoável", Sommer acha que a saída passa por uma maior oferta de recursos para plantio, aliada a um comprometimento mais significativo do governo para com os preços mínimos.

Ainda falta consciência sobre o retorno econômico da atividade



Dias, da Pioneer: não é hora de se retrair

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

Mas não é só a falta de recursos e a indefinição de preços do produto que restringem as vendas. Conforme o agrônomo Luciano Rodrigues da Rosa, da Dinamilho/Carol, de Jardinópolis/SP, ainda falta ao plantador conscientização quanto ao retorno econômico, considerando os custos fixos e variáveis. É que, invariavelmente, o investimento em tecnologia otimiza os resultados do empreendimento. O técnico também propõe a disseminação de testes e ensaios imparciais sobre os milhos híbridos oferecidos no mercado, para que o agricultor tome conhecimento destes materiais e decida-se pela melhoria genética da lavoura.

BRASKALB							
Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Rendim. Médio	Regiões Indicadas
XL-212	simples	precoce	semidentados amarelos	centro: 55.000/65.000 sul: 50.000/60.000	170 - 220	9.396kg/ha	RS, SC, PR, MS
XL-313	triplo	super-precoce	semidentados amarelos	centro: 55.000/60.000 sul: 50.000/55.000	170 - 220	9.396kg/ha	RS, SC, PR
XL-370	triplo	semi-precoce	semidentados amarelos	centro: 45.000/55.000 sul: 45.000/55.000	200 - 230	9.027kg/ha	SC, PR, SP, MS, MT, MG, GO, ES, BA
XL-560	duplo	precoce	semiduros amarelos	centro: 50.000/55.000 sul: 45.000/50.000	175 - 230	8.526kg/ha	RS, SC, PR, MS
XL-660	duplo	normal	semiduros alaranjados	centro: 45.000/55.000 sul: 45.000/50.000	210 - 240	8.712kg/ha	RS, SC, PR, SP, MS, MT, MG, GO, ES

CARGILL						
Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Regiões Indicadas
C-901	simples	super-precoce	semidentados amarelos	65.000 a 70.000	198	Sul, Sudeste e Centro-Oeste
C-805	triplo	super-precoce	semiduros alaranjados	50.000	210	Sul, Sudeste e Centro-Oeste
C-125	duplo	precoce	semiduros alaranjados	50.000	237	Sul, Sudeste e Centro-Oeste
C-701	duplo	precoce	semiduros alaranjados	50.000	220	Sul, Sudeste e Centro-Oeste
C-511A	duplo	precoce	dentado amarelo	50.000	223	Sul e Sudeste



Pesquisa em ação: um novo híbrido passa por quase 10 anos de testes

Bons preços em 96 — Mas nem tudo são agruras no mercado de híbridos. Certos que a demanda por sementes qualificadas será menor, com a conseqüente redução da safra 96, produtores e empresas apostam em preços aquecidos na próxima temporada. “Estimamos uma redução de até 30% na área plantada na re-

gião Centro-Oeste, enquanto o Sul e o Sudeste devem, na melhor das hipóteses, manter o plantio deste ano. Com isto, mais o contínuo aumento da demanda na avicultura e suinocultura, e a diminuição dos estoques mundiais, o milho em grão, para uso comercial, deverá ter preços aquecidos”, conclui Marcos Botelho, gerente de negócios da Ciba Sementes, de São Paulo/SP. Dessa forma, é seguro deduzir que os agricultores que investirem em sementes mais produtivas terão mais possibilidades de acesso ao lucro.

O problema dessas crises conjuntu-

QUEM IMPORTA ? Aquele que desconhece o produto nacional



- Marcador de Linha RM2 para marcadores de linha usados em pulverizadores de plantio direto na palha
- Fabricamos e fornecemos qualquer quantidade do produto sem taxas de alfândega, burocracia, greves, etc.
- 2,5 a 3% de diluição, atóxico e não-corrosivo

QUIMIPAL Ind. e Comércio Ltda.

Rua Domingos Veríssimo, 167 - Centro - Fone: (055) 322 4680
Fax: (055) 322 3527 - Cruz Alta - RS
Capital Nacional do Plantio Direto Na Palha

* DDG a granja

DISCAGEM DIRETA GRATUITA

Das 8:00 às 20:00

► DISQUE



051 800 21 06

ENTRE EM CONTATO
COM A GENTE

DDG

*VANTAGEM EXCLUSIVA PARA O ASSINANTE

**LIGUE PARA A GRANJA
E TENHA A SUA RESPOSTA**

CIBA SEMENTES

Híbrido	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura Média da Planta (cm)	Regiões Indicadas	Indicada para Agricultores que Utilizam
G-800	duplo	precoce	duros laranja pesados	50.000 a 60.000	220	Sul Centro	Pacote tecnológico maior e mais moderno
Densus	triplo	super-precoce	duros amarelos-forte pesados	55.000 a 65.000	190	Sul Centro	Plantio mais adensado, com alto investimento tecnológico
G-85	triplo	precoce	duros laranja pesados	50.000 a 55.000	210	Sul Centro	Para agricultores que necessitam alta resistência a acamamento, com médio investimento
G-740	duplo	super-precoce	duros laranja pesados	50.000 a 60.000	190	Sul Centro	Para agricultores que necessitam colher cedo e com médio investimento; indicado também para plantios pós-feijão e fumo
G-500	triplo	semi-precoce	dentados amarelos	45.000 a 55.000	240	Sul Centro	Para agricultores que plantam mais tarde e na safrinha, em regiões de climas mais instáveis, e com média tecnologia

DINAMILHO/CAROL

Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Rendim. Médio	Regiões Indicadas
DINA-657	simples modificado	precoce	semiduros alaranjados	52.000 a 55.000	230	14.000 kg/ha	Norte e Sul
DINA-766	simples modificado	super-precoce	semiduros alaranjados	48.000 a 53.000	221	11.000 kg/ha	Norte e Sul
DINA-769	triplo	super-precoce	duros alaranjados	60.000 a 66.000	210	10.000 kg/ha	Norte e Sul
DINA-170	triplo	precoce	dentados amarelos	40.000 a 44.000	284	1.500sc de 25kg de milho verde/ha	Norte e Sul
DINA-556	simples modificado	precoce	semidentados avermelhados	52.000 a 55.000	198	13.000 kg/ha	Sul (época normal) Sudeste e Centro-Oeste (plantio cedo) e demais regiões cedo irrigado

EMBRAPA

Cultivar	Tipo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Regiões Indicadas
BR-3123	triplo	semiduros	55.000 a 62.500	220	Centro-Oeste, Sudeste e Sul

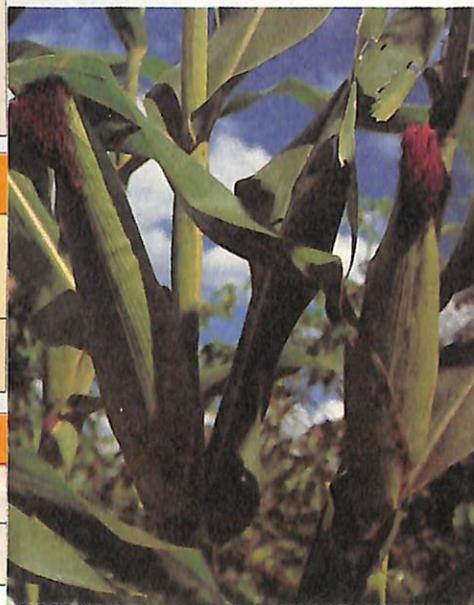
FT-BALÚ

Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	Regiões Indicadas
FT-9043	triplo	semiprecoce	semiduros	Norte, Noroeste, Oeste e Sul

rais, no caso agravada pelo forte endividamento dos produtores, é que corre-se o risco de voltar a plantar milhos de paiol, ainda utilizados em 40% da lavoura nacional, como alerta Urbano Campos Ribeiral, vice-presidente da divisão vegetal da Sementes Agroceres S.A., empresa com sede em São Paulo/SP, que chega aos 50 anos como líder no setor e destina 7% do faturamento para a pesquisa e melhoramento de novos híbridos. Anualmente, a Agroceres costuma lançar de 4 a 5 novos produtos (de um total de 13.000 testados), após 7 a 9 anos de trabalho — 4 a 5 para obter linhagens e mais 2 a 3 de testes de mercado.

Mesmo assim, a empresa, que detém 35% do mercado de sementes de híbridos, com 2 milhões de sacos vendidos ao ano, e lidera igualmente nos segmentos de sorgo e hortaliças — além de manter 35% da produção de carne suína abatida no Brasil sob inspeção federal —, preferiu redirecionar sua produção para agricultores da chamada classe A, que utilizam tecnologia em larga escala e colhem mais de 6.000kg/ha. “Temos verificado que, nos últimos anos, a produção do grão vem aumentando substancialmente, embora a área da lavoura tenha permanecido estável; isto significa que os produtores têm investido em tecnologia e produtividade, e é com estes que queremos trabalhar mais”, justifica o empresário.

Nesta linha de interesses, a Agroceres, cuja história se confunde com o próprio desenvolvimento de híbridos no País, ao lançar o primeiro produto do gênero em 1945, e que hoje trabalha com 21 cultivares, busca, cada vez mais, cli-



MOGIANA

Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Rendim. Médio	Regiões Indicadas
BR-201	duplo	precoce	semidentados alaranjados	50.000	233	9.000 kg/ha	Centro-Oeste e Sudeste
BR-205	duplo	precoce	semidentados alaranjados	55.000	244	9.000 kg/ha	Centro-Oeste e Sudeste
BR-206	duplo	precoce	semidentados alaranjados	55.000	228	9.000 kg/ha	Sul e Sudeste

PIONEER

Híbrido	Ciclo	Tipo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)
3069	superprecoce	simples modificado	duro alaranjado	50.000 - 60.000	200 - 225
3072	superprecoce	simples modificado	duro alaranjado	55.000 - 65.000	200 - 220
3041	semiprecoce	triplo	duro alaranjado	45.000 - 55.000	230 - 250
3063	precoce	triplo	semiduro alaranjado	45.000 - 55.000	230 - 250
3099	precoce	triplo	duro alaranjado	50.000 - 60.000	230 - 250

ZENECA

Cultivar	Tipo	Ciclo	Grãos	População (plantas/ha)	Altura da Planta (cm)	Rendim. Médio
8202	triplo	superprecoce	semiduros alaranjados claros	47.500 a 55.000	baixa	12.000kg/ha
8392	simples	precoce	semiduros alaranjados	55.000 a 65.000	baixa	12.000kg/ha
8452	simples	precoce	semiduros alaranjados intensos	55.000 a 65.000	baixa a média	12.000kg/ha
8501	triplo	semi-precoce	semiduros alaranjados	55.000 a 60.000	média	12.000kg/ha
8568	simples	semi-precoce	semiduros alaranjados	55.000 a 65.000	baixa a média	12.000kg/ha



entes que adotem plantio direto, irrigação, técnicas conservacionistas e insumos modernos. Outro fator de interesse, lembra o gerente de operações comerciais Reinaldo José Flôres, são os produtores adeptos da chamada safrinha, de expressiva contribuição nas safras paulista e paranaense. “A Agrocerec vislumbra um forte crescimento da safrinha no Mato Grosso do Sul, junto à divisa do Paraná, assim como alternativas para a rotação com a soja, no pólo de Barreiras, na Bahia, e mesmo no exterior, como na área sojicultora de Santa Cruz de la Sierra, na Bolívia”, finaliza. 

FÁBRICA DE RAÇÕES PARA CONFINAMENTO

PRODUZIMOS TAMBÉM

- MISTURADOR HORIZONTAL INOX
- SILOS
- MISTURADOR VERTICAL
- PICADORES DE FORRAGEM
- MOINHOS
- PENEIRAS
- ELEVADORES
- 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

O rico mercado dos endectocidas

As empresas do setor veterinário disputam, palmo a palmo, este filão de mercado. Com isto, ganha o pecuarista

João Paulo Uriartt

O ano de 1995 registra o lançamento maciço de produtos no mercado brasileiro de endectocidas, a última geração de vermífugos, a qual pertencem numerosas marcas e cujos fabricantes passaram a disputar, avidamente, pecuarista a pecuarista, por todo território nacional.

Para o criador, atarefado em manter baixos seus custos de produção, e também preocupado com o bom estado sanitário do rebanho, nada melhor. O aumento da concorrência, reconhecem pesquisadores e laboratórios, deverá beneficiar especialmente os clientes, resultando, em última análise, numa generalizada melho-

ria do controle de endoparasitos (internos, como os helmintos) e ectoparasitos (ex-

ternos, como berne, carrapatos e bicheiras). A abertura do mercado também deve levar as fábricas a oferecer um atendimento diferenciado ao consumidores, buscando sua satisfação e garantindo a qualidade dos produtos comercializados.

As drogas endectocidas, também denominadas lactonas macrocíclicas, de acordo com o pesquisador Marcos Flávio Borba, do Centro de Pesquisa de Pecuária dos Campos Sul Brasileiros (CPPSul), da Embrapa, em Bagé/RS, são substâncias naturais e/ou semi-sintéticas, produzidas a partir da fermentação metabólica de um fungo do gênero *Streptomyces*, divididas em dois subgrupos principais: as avermectinas (ivermectina, abamectina e doramectina, derivadas do *S. avermetilis*) e a milbemicina (originada do *S. cyaneogriseus ssp. noncyanogenus*, uma mutação do outro).

“Todas elas compartilham algumas propriedades estruturais e físico-químicas, são de amplo espectro, permitem bons resultados com doses extremamente baixas e possuem mecanismo de ação semelhantes. Têm alto peso mole- ▶

Motto tem **3** vezes mais zinco.
Por isso dura **3** vezes mais.



Proteja seu bolso. Compre Motto.

Motto. Cercou, tá cercado.



**É firme, é forte.
É Belgo-Mineira.**

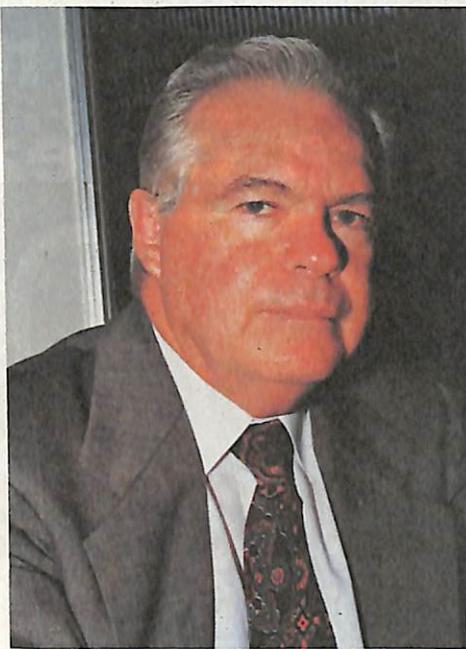
cular e características lipofílicas muito particulares, que dão propriedades farmacocinéticas e espectro de ação notoriamente diferente de outros anti-helmínticos”, explica ele. Traduzindo: são muito eficientes, porque agem sobre o sistema nervoso dos parasitos, paralisando-os e levando-os à morte, ao contrário dos demais princípios ativos disponíveis anteriormente no segmento (como os imidotiazóis, benzimidazóis e outros), que atuam sobre o metabolismo dos parasitos. Já existia, também, o grupo dos vermífugos à base de princípios ativos fosforados, que atuam por intoxicação.

Usos múltiplos —A ivermectina tem sido utilizada na medicina humana, especialmente na África, no controle das microfilárias de *Onchocerca volvulus*, parasito causador da cegueira-dos-rios (“river blindness”).

Em veterinária, tem sido usada no controle de parasitos internos e externos de ovinos, bovinos, eqüinos, caprinos, suínos e cães, sendo que para esta última espécie é apresentada na forma de comprimidos. Seu meio mais freqüente, no entanto, é o estado líquido, em concentrações a 1%. Em geral, é aplicada por via subcutânea, embora existam produtos de uso intramuscular e oral.

Tanto as avermectinas como a milbemicina são princípios ativos destinados ao combate de uma enorme gama de vermes intestinais, pulmonares e renais, assim como berne, moscas, piolhos, ácaros da sarna, bicheiras e ainda auxiliam no combate ao carrapato.

Abertura derruba preço — A ivermectina foi o primeiro endectocida desen-



Antunes, do Sindan: é o setor que mais cresce

volvido no mundo, com sua ação descrita em 1979 por cientistas da Merck & Co., nos Estados Unidos. Produzida pela própria Merck Sharp & Dohme (MSD) sob o nome de Ivomec, ela foi lançada no mercado brasileiro em 1982, tendo permanecido sob domínio exclusivo da empresa até o início da década de 90. Desde então, tornou-se de domínio público, possibilitando que outras companhias pudessem reproduzi-la, misturá-la a outros princípios ativos, e pesquisá-la livremente, pretendendo à descoberta de similares. Foi uma verdadeira corrida de manipulação química laboratorial.

A partir daí, outras empresas no

mundo passaram a fabricar ivermectinas, e hoje, conforme o pesquisador da Embrapa, são conhecidas unidades na Espanha e China. Elas produzem o ingrediente ativo e vendem para vários laboratórios que, então, criam marcas comerciais e lançam seus vermífugos no mercado.

A vantagem mais evidente desta multiplicação de produtos foi a queda dos preços. De acordo com levantamento do Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Animais (Sindan), há um ano atrás o frasco de 500ml de endectocida era comercializado na faixa dos US\$ 150,00. Hoje, a maior parte das indústrias participantes deste nicho oferece o produto em torno de US\$ 100,00/frasco.

O presidente do Sindan, Nelson Antunes, explica que o segmento de anti-parasitários para bovinos é o que mais cresce no âmbito da indústria veterinária brasileira. Em 1994, diz ele, este segmento representava pouco menos de US\$ 120 milhões de faturamento, e este ano deve fechar na faixa de US\$ 150 milhões, refletindo um acréscimo de 25%. “É o resultado de mais produtos no mercado, da maior divulgação em torno da nova tecnologia dos endectocidas e do crescente interesse dos pecuaristas de corte e leite em cuidar da sanidade de seus plantéis, uma vez que a infestação por parasitas pode causar perdas de até 40% na oferta de carne e até 25% na produção de leite”, avalia Antunes.

Por outro lado, continua o dirigente, os endectocidas ganham a confiança ►

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

Chegou

O CAMPEÃO

DA RAÇA

IVERMECTIN

NORTOX

1%



Consulte o seu médico veterinário

Nortox. Só uma empresa com mais de 40 anos de experiência no campo poderia lançar um injetável para bovinos que já nasce campeão.

Ivermectin 1% Nortox. Um produto com mais raça, que controla vermes gastrintestinais e pulmonares. Elimina os bernes, sarnas, piolhos e bicheiras. Auxilia no controle de carrapatos e é de aplicação segura em bezerros recém-nascidos.

Com Ivermectin 1% Nortox seu gado vira um rebanho de peso. Porque ele controla como nenhum outro a grande variedade de parasitas internos e externos. Para ter um rebanho com mais saúde e muito mais peso, mude para Ivermectin 1% Nortox. O injetável para bovinos que é o campeão da raça.

NORTOX
 Tel: (043) 252-0122
 Fax: (043) 252-0342

VOCÊ ENCONTRA IVERMECTIN 1% NORTOX, O INJETÁVEL PARA BOVINOS QUE É O CAMPEÃO DA RAÇA, NAS SEGUINTE LOJAS CAMPEÃS DE VENDA:

- PARANÁ** – Pitangueiras: Curitiba (041) 376-3636 • Coamo: Cpo. Mourão (044) 821-0123 • Altamira do PR (042) 755-1187 • Araruna (044) 842-1382 • Barbosa Ferraz (044) 275-1167 • Boa Esperança (042) 952-1622 • Boa Ventura (042) 746-1620 • Cândido de Abreu (043) 476-1384 • Corumbatai do Sul (044) 277-1138 • Eng. Beltrão (044) 832-1136 • Fênix (044) 272-1345 • Iretama (044) 873-1345 • Juranda (044) 854-1288 • Mamborê (044) 852-1280 • Mangueirinha (046) 243-1292 • Manoel Ribas (043) 435-1261 • Palmas (046) 262-1327 • Palmital (042) 757-1431 • Pitanga (042) 746-1284 • Quinta do Sol (044) 832-1643 • Roncador (044) 858-1294 • S. João do Ivaí (043) 477-1284 • N. Sta. Rosa (045) 253-1441 • Toledo (045) 277-2905 • Coati: Formosa do Oeste (044) 926-1480 • Nova Aurora (045) 243-1587 • **Agro Pantanal**: Pta. Grossa (042) 222-1443 • Cotriceres: Londrina (043) 330-0212 • Maringá (044) 224-6642 • **Cadef**: Cascavel (045) 223-2457 • **Plantar**: Cascavel (045) 226-1414 • **R. Pedalino**: Londrina (043) 321-2236 • **Patoagro**: Pato Branco (0462) 24-4878 • **Casa do Criador**: Apucarana (043) 422-4453 • **A Fazenda**: Cornélio Procopio (043) 524-1828 • **Vet-Plus**: Joaquim Távora (043) 762-1600 • **Agropecuária Aliança**: Umuarama (044) 622-1464 • **Corol**: Rolândia (043) 256-2144 • Arapongas (043) 252-0207 • Cambé (043) 254-4599 • Jaguapitã (043) 272-1291 • Sabaudia (0442) 34-1338 • Pitangueiras (043) 257-1146 • **Agrico**: Paranavai (044) 423-2345 • Loanda (044) 425-1007 • Terra Rica (044) 441-1584 • **Campo Distribuidora**: Ivaiporã (043) 472-2469 • **SÃO PAULO** – Nortox: SP (011) 284-0344-Fax: (011) 287-0461 • **Hortiflores**: SP (011) 461-4992 • **Rogama**: SP (011) 810-1926 • **Planrural**: Olímpia (044) 81-3039 • Mte. Azul Paulista (0173) 61-1589 • São José do Rio Preto (0172) 24-4769 • Barretos (0173) 22-0702 • **Corema**: São Carlos (0162) 71-1316 • **Comercial Agrícola Itajobi**: Itajobi (0175) 46-1337 • **Marana**: Artur Nogueira (019) 877-1004 • **Copermota**: Cândido Mota (0183) 41-1395 • **Agrozil**: Penápolis (0186) 52-0398 • **Cobrac**: Araçatuba (018) 623-6214 • Andradina (018) 722-4155 • Birigüi (018) 642-4022 • Mirandópolis (018) 771-1862 • **Nutrifiel**: Pindamonhangaba (0122) 42-3472 • **Agrometa**: Araraquara (0162) 22-4845 • **Agromacia**: Pilar do Sul (0152) 78-1184 • **Agricampo**: Matão (0162) 82-5199 • **Forte Fértil**: Dois Córregos (0146) 52-2335 • **Casa Agrícola**: Potirendaba (0172) 49-1372 • **Agropec**: Tapiratiba (0196) 57-1332 • **Casa Bugre**: Marília (0144) 33-4490 • **Raça Forte**: Presidente Prudente (0182) 22-2448 • **Agropecuária Irmãos Martins**: Angatuba (0152) 55-1319 • **Agroforte**: Bariri (014) 662-1242 • **Comercial Sul Paraná**: Itapeva (015) 522-3926 • **RIO GRANDE DO SUL** – Nortox: Carazinho (054) 331-1166-Fax: (054) 331-1899 • **Afuba**: Sta. Cruz do Sul (051) 713-2722 • Camaquã (051) 671-3026 • **Hortec**: Bagé (053) 42-6264 • **Agroamérica**: P. Alegre (051) 342-4421 **Comercial Cebolinha**: S. Gabriel (055) 232-3380 • **Timberg**: S. Lourenço do Sul (0532) 51-1283 • **Videma**: Farroupilha (054) 261-2751 • **Coagri**: Palmeira das Missões (055) 742-1852 • **Dalepiane**: Caturipe (055) 336-1052 • **Barbiero**: Sarandi (054) 361-1992 • **Comércio de Cereais JRB**: Nonoai (054) 362-1255 • **SANTA CATARINA** – Cerealista Ki-Grão: Águas Frias (0497) 33-0254 • **Prado**: Joaçaba (0495) 22-2199 • **Coamo**: Abelardo Luz (0494) 45-4127 • **Ipuacu** (0494) 43-0255 • S. Domingos (0494) 43-0132 • **MINAS GERAIS** – Comercial Brigagão Dias: Serrania (035) 284-1132 • **Agrovilela**: Capitólio (037) 373-1358 • **Guapecuária**: Guapé (035) 856-1408 • **Agro Teste**: Lavras (035) 821-6736 • **Moinhos de Vento**: Uberaba (034) 312-8117 • **BRÁSILIA** – Sólo e Água: Brasília (061) 234-8194 • **GOIÁS** – Nortox: Goiânia Fonafax (062) 281-4447 • **Lideragro**: Formosa (061) 631-5177 • **Charruá**: Formosa (061) 631-3814 • **Plantafértil**: Catalão (062) 411-2144 • **Abrão & Morais**: Quirinópolis (062) 651-2059 • **MATO GROSSO** – Agrisol: Comodoro (065) 283-1245 • **Multigrado**: Rondonópolis (065) 421-6188 • **A Vetericampo**: Arenópolis (065) 716-1480 • **MATO GROSSO DO SUL** – Cobrac: Três Lagoas (067) 521-1076 • **Ruralcenter**: Dourados (067) 422-5733 • **RONDÔNIA** – Agrisol: Vilhena (069) 321-3128 • **PERNAMBUCO** – Ribeirinho: Recife (081) 271-1055 • **ALAGOAS** – Comagro: Maceió (082) 221-9040 • **BAHIA** – Módulo Rural: Itabuna (073) 211-8090 • **Vitória da Conquista** (073) 983-1696.

ESCOLHA SEU ENDECTOCIDA

Nome Comercial	Fabricante - Ano de Lançamento	Princípio Ativo	Preço (frasco de 500ml) Setembro/95 (R\$)	Embalagens Disponíveis no Mercado	Indicações	Dose
Ranger	Vallée ago/95	ivermectina 1%	125,00	50, 200 e 500ml	Uso subcutâneo, p/ bovinos em geral	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Virbamec	Virbac fev/95	ivermectina 1%	116,00	20, 50, 100, 200, 500 e 1000ml	Uso subcutâneo, p/ bezerras c/ menos de 16 semanas de vida e animais debilitados	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Virbamax	Virbac fev/95	abamectina 1%	95,00	50, 100, 200, 500 e 1000ml	Uso subcutâneo, p/ bovinos em geral	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Ivotan L.A.	Químio set/95	ivermectina 1%	N. I. *	20, 50, 100 e 500ml	Uso subcutâneo e intramuscular, p/ bovinos em geral e outras espécies	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Ivermectina 1% Nortox	Nortox ago/95	ivermectina 1%	115,00	50, 200, 500 e 1000ml	Uso subcutâneo, para bovinos em geral e ovinos	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Ivermectina 1% Ouro Fino	Ouro Fino mai/95	ivermectina 1%	118,00	50, 200 e 500ml	Uso subcutâneo, para bovinos em geral	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Altec	Tortuga ago/95	ivermectina 1%	N. I. *	50 e 500ml	Uso subcutâneo, p/ bovinos em geral e ovinos	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Abathor	Tortuga ago/95	abamectina 1%	N. I. *	50 e 500ml	Uso subcutâneo p/ bovinos c/ mais de 4 meses (acima de 100kg de peso corporal) evitando-se medicar animais debilitados e stressados	1ml p/ cada 50kg de peso vivo
Dectomax	Pfizer set/93	doramectina 1%	N.I. *	50, 200 e 500ml	Uso subcutâneo e intramuscular, p/ bovinos em geral	1ml p/cada 50kg de peso vivo
Cydectin	Cyanamid mar/91	moxidectin 1%	N. I. *	50, 200 e 500ml	Uso subcutâneo, p/ bovinos em geral e ovinos	1ml p/ cada 50kg de peso vivo

* N.I. - Não-Informado
Fonte: informações fornecidas pelos fabricantes

dos produtores por significarem uma economia em termos de aplicação. "Com apenas uma dosificação, o pecuarista combate eficientemente os parasitos de dentro e de fora, facilitando o manejo do

ou menos divididos entre Ivomec, da MSD (com 65% das vendas); Dectomax, da Pfizer (30%); e o Cydectin, da Cyanamid (5%); com os 10% restantes distribuídos entre as demais marcas de

gado, reduzindo o estresse e o custo de mão-de-obra, entre outros fatores."

Mesmo assim, alguns pesquisadores explicam que o produtor deve avaliar a compra de antiparasitários de acordo com suas necessidades. "Como os endectocidas ainda custam em torno de 20% a 30% a mais que os parasiticidas convencionais, os criadores devem adquiri-los apenas quando enfrentarem infestação simultânea de parasitos internos e externos", enfatiza Solange Gennari, da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da USP, de São Paulo.

Divisão do mercado — Segundo informações de mercado, os US\$ 150 milhões previstos pelo Sindan no faturamento do setor de endectocidas, serão mais

ivermectinas e abamectinas. Procurada por esta revista para analisar sua liderança no segmento, a MSD preferiu não se manifestar. Os outros laboratórios, no entanto, não fizeram mistério. "A multiplicação de marcas é um avanço, pois os participantes deste mercado vão, cada vez mais, procurar se aprimorar, além de dar aos clientes a oportunidade de escolha", disse Carlos Henrique Henrique, diretor-técnico da Produtos Veterinários Ouro Fino, de Ribeirão Preto/SP, que lançou, em maio último, sua Ivermectina 1% Ouro Fino.

Sua opinião é semelhante à de Marcelo S. Amaral, da área de vendas da Nortox S.A., de Arapongas/PR, que também acaba de lançar seu Ivermectin 1% Nortox. Para ele, "a possibilidade de o consumidor escolher o produto, que antes não havia, resultará em preços e atendimento melhores". Posicionamento parecido possui a gerente de Produto da Virbac do Brasil, Simone Kaiser, de São Paulo/SP. Segundo ela, "observamos uma expressiva queda no preço médio da dose dos endectocidas nos dois últimos anos, mas isto é compensado pelo grande aumento no número de doses vendidas". A Virbac lançou seus produtos — o Virbamec, uma ivermectina, e o Virbamax, uma abamectina — no início deste ano. Simone ressalta, ainda, que a competição provocada pela proliferação de marcas "é dura mas positiva, pois expande o mercado, uma vez que um maior número de pecuaristas passa a ter acesso ao produto. Mesmo assim, será mais sentida pelos laboratórios que já atuavam no segmento, e que agora têm ►

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

CRIE O LEGÍTIMO FRANGO E GALINHA CAIPIRA LABEL ROUGE
Importados da França, o frango caipira de pescoço pelado, de cor mista. Carne light (com pouca gordura) e com sabor de caça.
Aos 60 dias, já atinge 2kg. E a galinha caipira negra, que bota 280 ovos vermelhinhos/ano. São os legítimos Label Rouge franceses. Venda Mínima: Caixa com 100 pintos de 1 dia.
DISK CAIPIRA GRÁTIS:
0800 - 15-4144
GRANJA CAIPIRA LABEL ROUGE LTDA.

DOSADOR AUTOMÁTICO
P/ Cloro • Remédios • Herbicidas • Adubos Sem Eletricidade, funciona por GRAVIDADE
Mantém constante a relação "Aditivo/Água"
(U.S.A) R\$585,00 Desconto p/revenda
VALSAN (011) Fone: 256-0855 • Fax: 214-8060

Medidor de Combustível
SERVE PARA ÓLEO LUBRIFICANTE LEVE
Marca GPI (U.S.A.) Modelo FM 200 75 L/min.
R\$ 305,00 Desconto para revenda
VALSAN (011) Fone: 256-0855 • Fax: 214-8060

VENDA DE FAZENDAS NO URUGUAI
DA SILVA
INMUEBLES RURALES S.A.
Germán Barbato 1363 - Esc. 604 - C.P. 11.200
Montevideo - Uruguay
Tels. 90 48 55 - 91 91 22 - Telefax (005982) 92 11 59
INFORMAÇÕES EM PORTO ALEGRE
FONE/FAX: 051 226 1777

Máquina Portátil P/ Costurar Sacos.
FISCHBEIN
Motor Blindado
Eficiente Sistema de Lubrificação
Unidade de Lubrificação Inferior
Importação - Distribuição
Assistência Técnica e Peças Originais.
Televentas:
(011) 844-7488
0800-147488
Fax: (011) 844-5975

GEHAKA

EXERÇA SEU DIREITO DE ESCOLHA.

CASTANHARI



Ivermectina 1% Ouro Fino. Controla os parasitas sem arrancar seu couro.

Ivermectina 1% Ouro Fino chegou para finalmente oferecer aos criadores de gado uma opção de alta qualidade na escolha de um endectocida injetável de baixo volume para bovinos. Controla com eficácia absoluta os tão maléficos parasitas internos e externos. Peça e use Ivermectina 1% Ouro Fino. A economia você vai sentir na carne.

**AGORA VOCÊ TEM UM PARCEIRO DE VERDADE
PARA CUIDAR DA SAÚDE DO SEU GADO
SEM PREJUDICAR SUA SAÚDE FINANCEIRA.**

Disque **Ouro Fino**: 0800-183183
**ligação gratuita*



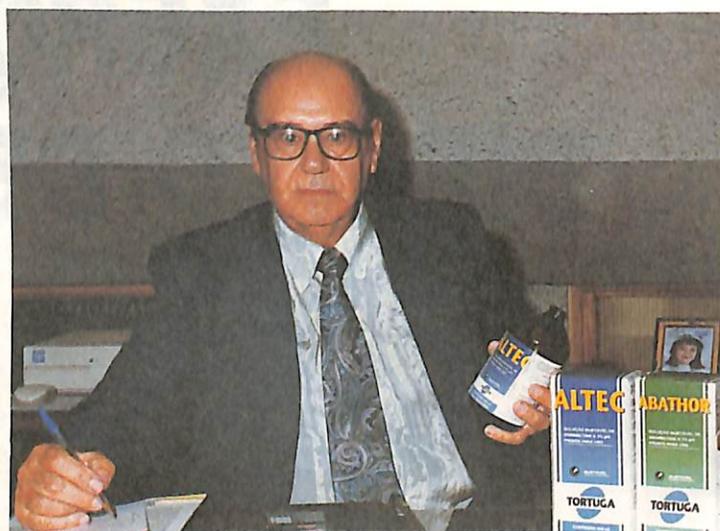
OURO FINO
Campo a campo com você.





Divulgação

Henrique, de Ouro Fino: quanto mais marcas, melhor



Divulgação

Sathler, da Tortuga: arsenal completo

de buscar mecanismos para defender suas participações de mercado e manter seus níveis de rentabilidade”.

Outra empresa que ingressou neste mercado em agosto último foi a Vallée Nordeste S.A., de Montes Claros/MG, ao lançar a ivermectina Ranger. Mário de Jesus Pires Jr., gerente de Produto, salienta que a Vallée entrou no segmento atraída pelo expressivo crescimento setorial e “para não perder de foco o cliente, oferecendo a ele uma gama de serviços que otimizem a relação custo-benefício”. A preocupação de completar a linha de produção, preenchendo lacunas e cobrindo todas as demandas dos consumidores, também pesou para a Tortuga Cia. Zootécnica Agrária, de São Paulo/SP, conforme admitiu Ivens Sathler, coordenador de Produção de Endo/Ectoparasiticidas, ao lembrar que a empresa igualmente lançou seus vermífugos no início de setembro, a ivermectina Altec e a abamectina Abathor. “Completamos nosso arsenal de parasiticidas”, disse ele.

Na busca por um posicionamento diferenciado, alguns fabricantes procuram atacar com novidades, como fez a Química Divisão Veterinária, do Laboratórios Roussel, do Rio de Janeiro/RJ. De acordo com João Wolff, diretor da divisão, a empresa aproveitou o 9º Seminário Brasileiro de Parasitologia Veterinária, em meados de setembro, em Campo Grande/MS, e lançou a ivermectina Ivotan L.A., um dos poucos produtos no mercado que pode ser aplicado por via subcutânea, como é o habitual, e também por via intramuscular. Com isto, Wolff garante que a substância tem absorção mais rápida e mais ampla, além de um maior pico de concentração plasmática, sendo especialmente recomen-

dada para tratamentos de choque, em animais altamente parasitados. “Será o nosso diferencial para o cliente”, sintetizou ele.

Nesta busca de produtos diferentes também posiciona-se a Cyanamid Química do Brasil, do Rio de Janeiro. Conforme o gerente de Produtos de Saúde Animal, Marcelo Alejandro Bulman, a empresa produz o único vermífugo do mercado à base de moxidectin, o Cydectin, um derivado das avermectinas mas do grupo das milbemicinas. Por esta razão, esclarece Bulman, a fábrica garante que o controle proporcionado pela produto chega a até 42 dias, enquanto as ivermectinas possuem um controle de 7 a 14 dias, e a doramectina possui controle de 21 a 28 dias.

Lançado comercialmente em 1991 e vendido em outros países da América

Latina, Europa, África do Sul e Nova Zelândia, o Cydectin vem sendo apoiado, no Brasil, por uma campanha chamada “Desafio de Ganho de Peso”, em que a empresa disponibiliza sua estrutura para realizar, nas propriedades, provas de produtividade comparativas com as ivermectinas, visando comprovar sua superioridade em termos de ganho de peso e custo-benefício. “Queremos destacar a diferença do nosso produto”, informa o gerente.

Ou seja, é o reconhecimento da própria indústria veterinária, “que deve estar empenhada em colocar no mercado medicamentos eficazes, de última geração, que respondam, no campo, à confiança depositada pelo fabricante”, ressalta Paulo Cesar Rovai, gerente de Produtos - Dectomax da Divisão Agropecuária Pfizer. 

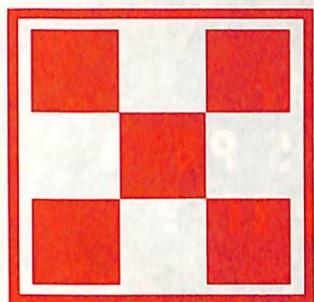


Divulgação

Bulman, da Cyanamid: aposta no moxidectin

A PURINA RECEBE A NOTA 10

10



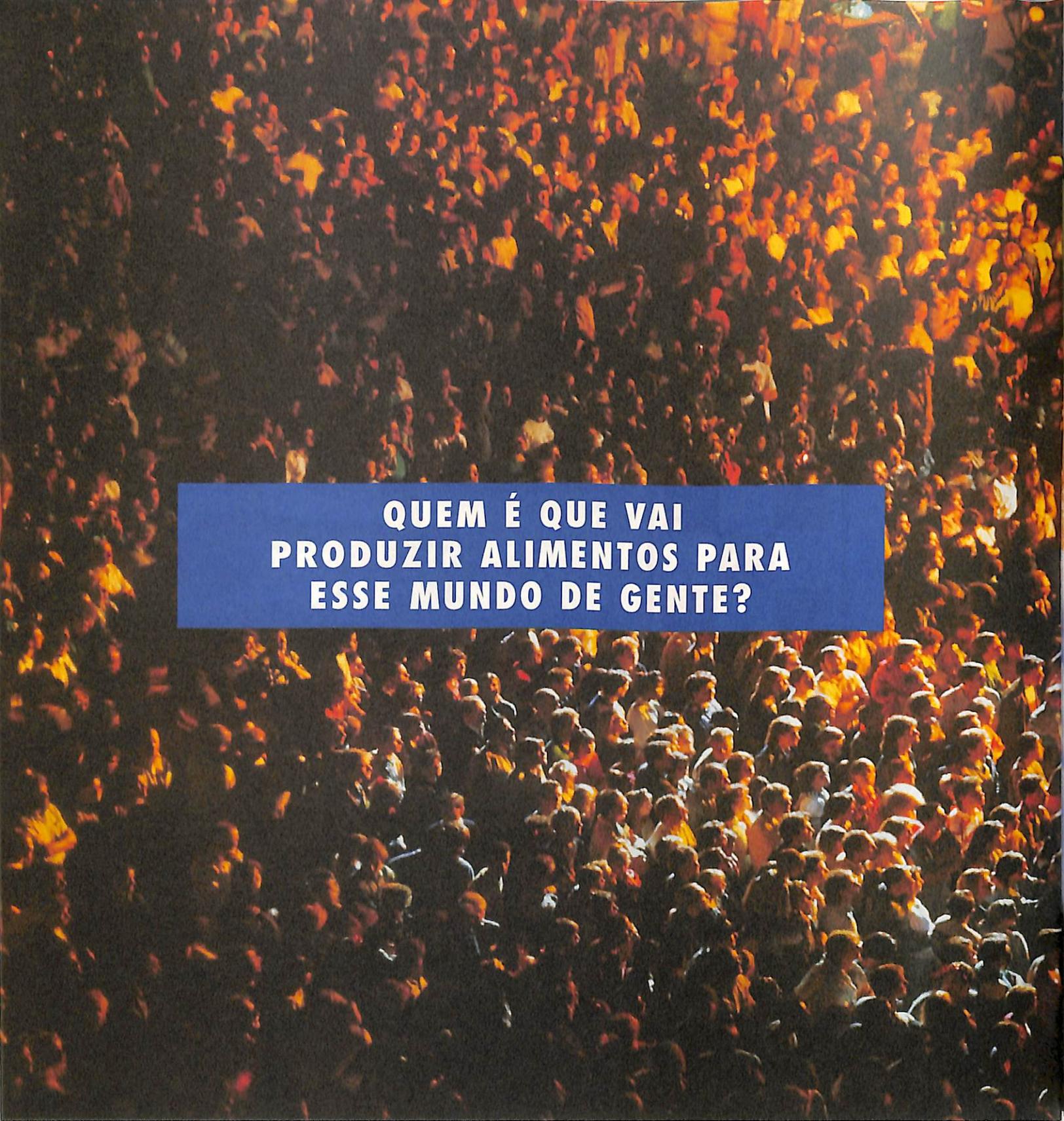
Purina



Agradecemos aos leitores de
A Granja por ter nos distinguido
pelo 10º ano consecutivo com
“**Destaque em Nutrição Animal**”.



Purina



**QUEM É QUE VAI
PRODUZIR ALIMENTOS PARA
ESSE MUNDO DE GENTE?**

A New Holland sabe o que significa trabalhar de sol a sol, arar a terra, adubar, plantar, cultivar e esperar meses para colher. Tudo isso em meio às incertezas do tempo e do

mercado. Mas apesar de todas essas dificuldades, os agricultores brasileiros conseguiram se modernizar, chegando a níveis de produtividade acima das melhores do mundo.

Graças à competência e ao esforço desses homens, o setor agrícola se tornou um dos mais eficientes da economia, ajudando a produzir mais de 40 por cento



**SE DEPENDER DO AGRICULTOR,
O BRASIL ESTÁ PREPARADO
PARA ALIMENTAR TODO MUNDO.**



da riqueza nacional.
É por isso que em tempo bom ou tempo ruim, a New Holland faz a sua parte, acreditando e investindo no agricultor, pesquisando e

fabricando equipamentos cada vez mais produtivos. Inovar sempre é a melhor maneira da New Holland dar valor a quem alimenta o crescimento deste país.



NEW HOLLAND

*Para quem cultiva
uma nova idéia do mundo.*



BOI GORDO



MERCADO AINDA AGUARDA UMA REAÇÃO

O mercado de boi gordo voltou a registrar baixa de preços nesta primeira quinzena de outubro. A estiagem em toda a região Centro-Sul, a pressão de venda para o plantio da safra de verão, o excesso de oferta de carne de frango, as importações e um consumo sem reação se sobressaem ao custo do confinamento, mantendo o mercado em patamares baixos perante o aguardado para esta entressafra. Com isto, nem espera-se uma retomada das altas no mercado de boi gordo para esta segunda quinzena de outubro. Embora sem sucesso, existe a tentativa do confinador em puxar o mercado para níveis mais próximos ao custo de produção do gado confinado nesta entressafra.

Enquanto isso, o mercado de frango e suínos vem sofrendo com a produção maior e consumo estagnado, aparentemente sem sintomas de reação no curtíssimo prazo.

O governo adotou medidas de redução do aperto monetário registrado desde o mês de março. Com a inflação controlada no curto prazo e com a necessidade intrínseca de correção do câmbio, o governo procurou adotar medidas de liberação do crédito, afrouxando um pouco a demanda para este final de ano. A continuidade do processo de aperto monetário já sinalizava problemas sérios

para o governo nos próximos seis meses. Além da crise no sistema financeiro, o risco político da recessão motivou o governo a liberar o consumo, visando a contenção da elevação do desemprego. Note-se que, na Argentina, os efeitos pós-plano foram de forte redução da atividade produtiva e aumento do desemprego. O Brasil, a princípio, apenas está iniciando a fase recessiva, mas já trazendo fortes movimentações políticas no segmento empresarial e dos sindicatos.

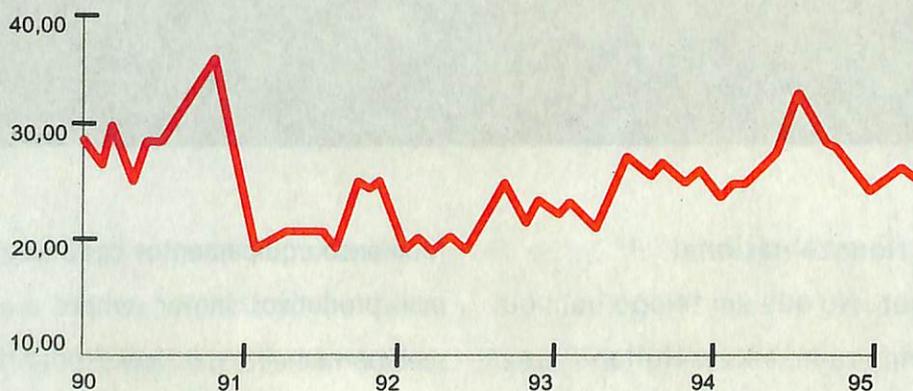
- BOI GORDO - MERCADO FUTURO

Bolsa de Mercadorias e Futuros - BMF - US\$/Arroba			
	06/setembro 1995	Há 15 dias	Há 1 ano
Out/95	26,09	24,65	30,00
Dez/95	26,65	26,50	28,17
Jan/96	22,62	25,75	nd

ATACADISTAS APOSTAM EM MANUTENÇÃO DOS PREÇOS

Apesar de toda a pressão de venda registrada durante o mês de agosto e prolongando-se até a primeira quinzena de setembro, nota-se que o mercado poderá sinalizar certa reação nos preços nos próximos dias. Naturalmente, no período de feriado prolongado e com certa oferta tranqüila, os varejistas e atacadistas acabaram não formando estoques, apostando na manutenção dos preços de mercado. Por outro lado, o pecuarista também procurou conter a sua venda acreditando em certa melhora de preços no retorno do feriado. Neste mês de outubro, temos uma condição

EVOLUÇÃO DO PREÇO DO BOI GORDO - 1990/1995 (em US\$/arroba)



adversa e sugerindo reversão do quadro de baixa. A pressão registrada até aqui tende a ser reduzida para esta segunda quinzena de outubro, permanecendo no mercado apenas o pecuarista confinador que detém um custo elevado do gado confinado, em função da aquisição do boi magro na faixa de R\$ 22/23,00 a arroba. Pode-se dizer que a pressão de venda do gado a qualquer preço tende a ser reduzida nas próximas semanas, viabilizando um padrão mínimo de preços para venda, que deverá ficar na faixa de R\$ 26,00.

GADO REPOSIÇÃO / MÉDIAS LEILÕES RURAIS

RIO GRANDE DO SUL(1)

TERNEIRO	120,00	120,00	130,00
NOVILHO			
- 1,0-1,5 ano	150,00	150,00	150,00
- 2,0-2,5 anos	200,00	200,00	200,00
- 3,0-3,5 anos	260,00	260,00	250,00
TERNEIRA	100,00	100,00	95,00
VAQUILHONA			
- 1,0-1,5 anos	120,00	120,00	110,00
- 2,0-2,5 anos	150,00	150,00	180,00
- 3,0-3,5 anos	200,00	200,00	190,00
VACA INVERNAR	200,00	200,00	190,00
VACA C/CRIA	s/c	s/c	210,00
VACA DE CRIA	210,00	210,00	250

SÃO PAULO - MATO GROSSO DO SUL

MACHOS			
- de 5 até 10 mes.	nd	nd	nd
- de 10 até 12 mes.	170,00	170,00	150,00
- de 18 até 24 mes.	200,00	200,00	200,00
- de 24 até 30 mes.	nd	nd	nd
- de 30 até 36 mes.	250,00	250,00	240,00
FÊMEA			
- de 10 até 12 mes.	120,00	120,00	100,00
- de 12 até 18 mes.	nd	nd	nd
- de 18 até 24 mes.	160,00	160,00	120,00
VACA INVERNAR	nd	nd	nd
VACA SOLTEIRA	nd	nd	nd
VACA C/CRIA	nd	nd	nd

(1) Pagto. de 10 a 20dd / Obs.: Preço em R\$/cabeça

MERCADO INTERNO - BRASIL - PREÇOS MÉDIOS (em R\$)

BOVINOS (20 a 22dd)	06/outubro 1995	Há 15 dias	Varição quinz. %	Há 1 mês	Há 1 ano
- Boi gordo, int. PR, 15kg	23,00	23,50	-2,13	23,00	31,00
- Boi gordo, int. GO, 15kg	22,50	22,00	2,27	22,00	31,00
- Boi gordo, int. MG, 15kg	23,00	23,00	0,00	23,00	31,00
- Boi gordo, int. MS, 15kg	23,00	23,00	0,00	23,00	29,00
- Boi gordo, int. RS, 1kg	0,74	0,74	0,00	0,73	0,87
- Boi gordo, int. SP, 15kg	24,00	24,00	0,00	24,00	32,00
- Boi magro, int. RS (cab.)	210,00	220,00	-4,55	230,00	250,00
- Boi magro, int. SP (cab.) (5dd)	240,00	250,00	-4,00	280,00	360,00

EXPECTATIVA DE CONFINADORES NÃO SE CONFIRMA

Uma entressafra atípica frustrou a expectativa dos confinadores este ano. Estimava-se que o preço da arroba ficasse entre R\$ 26,00 e R\$ 28,00. Mas o que se vê no mercado está longe do esperado. Nesta entressafra, os preços estão oscilando entre R\$ 23,00 e R\$ 25,00.

E a história deve se repetir nos próximos anos. As margens de lucro obtidas em 94, nesse período, não devem ser parâmetro, nem mesmo os preços praticados historicamente, que variavam entre US\$ 25,00 e US\$ 30,00. Segundo João Carlos Meireles, presidente do Conselho Nacional dos Pecuaristas de Corte, a tendência é que haja uma redução da sazonalidade da oferta de boi gordo. "Cada vez mais vai haver uma diferença menor

entre o preço da safra e o da entressafra", prevê.

As estimativas apontam para este ano um volume de gado confinado entre 1,2 e 1,3 milhão de cabeças, contra aproximadamente 800 mil em 94. O confinamento tem registrado um aumento anual progressivo. Esta elevação do nível de oferta, somada à retração do consumo, inviabiliza a alta de preços.

A consequência desta situação para os pecuaristas é a equiparação dos custos ou, simplesmente, prejuízo. Aqueles que utilizaram gado próprio e fizeram estoques de milho podem equilibrar os custos. Já os que adquiriram boi magro no primeiro semestre estão contabilizando perdas. "Não será um ano lucrativo para os confinadores", conclui Meireles.

10 razões para plantar milho
SEMENTES • MARCA PIONEER

- 1ª Situação climática nos Estados Unidos é desfavorável ao milho. Altas temperaturas e a falta de chuvas já prejudicam as lavouras das regiões produtoras.
 - 2ª Os estoques mundiais de cereais encontram-se em seus mais baixos níveis dos últimos anos.
 - 3ª Forte tendência de alta nos preços do milho nos próximos meses, até o primeiro semestre de 96.
 - 4ª Demanda de milho apresenta crescimento firme.
 - 5ª Importação de milho da Argentina será inviável para o Brasil este ano, com o preço ficando em R\$ 9,00 aproximadamente.
 - 6ª Alojamento de pintos será de 25% maior que em 94.
 - 7ª O abate de suínos de 12 a 15% maior do que no ano passado.
 - 8ª Moagem de milho 5 a 6% maior do que em 94.
 - 9ª O estoque de milho comercial de boa qualidade está acabando.
 - 10ª Plantar milho vai ser um bom negócio para quem investir em tecnologia e produtividade.
- Não faltam razões para plantar Pioneer nesta próxima safra.**

MILHO



INÍCIO DOS LEILÕES NÃO DERRUBA PREÇOS

O mercado brasileiro de milho está concentrando suas atenções para as vendas do governo de produto em Empréstimo do Governo Federal (EGF) e em Aquisição do Governo Federal (AGF), que iniciaram em setembro e devem envolver 200.000 mil toneladas até o final do ano. Com a pressão da safrinha durante dois meses, com comercialização lenta e preços baixos, os leilões definiram a tendência das cotações no mercado. Para surpresa dos setores envolvidos com a comercialização do grão, os preços de abertura dos leilões ficaram acima das expectativas. Como o produto colocado à disposição não é de boa qualidade, os preços do milho subiram no mercado disponível.

No final da colheita da safrinha, na segunda metade de setembro, a indústria procurou comprar apenas o necessário nas praças, à espera da entrada do governo no mercado para, então, formar estoques. A qualidade do produto decepcionou a indústria, que teve que voltar ao mercado para formar seus estoques.



Para a safra 95/96, espera-se uma redução de área. A opção de risco com crédito próprio tem induzido o produtor a uma escolha pela cultura da soja e não

do milho. Atrasos registrados no plantio devido à estiagem na região Centro-Sul são outro problema que o agricultor enfrenta. Por outro lado, uma tentativa mais clara, por parte do governo, de viabilizar as exportações e estímulo à Cédula do Produto Rural (CPR), pode pontuar de forma positiva para o mercado de milho, no ano que vem.

CÁLCULO DE PARIDADE PARA EXPORTAÇÃO - MILHO/95/96 -

Discriminação	Março/96	Agosto/95
Cotação (US\$/t)	118,00	114,00
Prêmio (US\$/t)	16,00	13,50
Custo FOB porto (US\$/t)	134,00	127,50
Custos internos (US\$/t)		
Frete interno (500km)	15,00	12,00
Despesas portuárias	7,00	7,00
ICMS	17,42	16,57
Quebra	0,34	0,32
Corretagem cambial	0,25	0,24
PIS	0,87	0,83
Comissões e taxas	0,50	0,50
TTL custos internos	41,38	37,46
Custo líq/t (US\$/t)	92,62	90,04
Custo líq/saca (US\$/saca)	5,56	5,40
Taxa cambial estimada	0,9900	0,9460
Custo líq/saca (R\$/saca)	5,50	5,11

- ARROZ - ESTOQUES GOVERNAMENTAIS (em mil toneladas)

ESTADOS	30/jun/95 AGF	01/ago/95 EGF
Distrito Federal	0,0	0,3
Goiás	72,2	251,6
Mato Grosso do Sul	27,2	94,3
Mato Grosso	261,2	333,8
Espírito Santo	-	-
Rio de Janeiro	-	-
Minas Gerais	9,8	34,4
São Paulo	31,2	7,2
Paraná	7,8	15,6
Rio Grande do Sul	1.070,1	2.155,5
Santa Catarina	21,5	143,7
Pará	-	-
Rondônia	1,0	-
Roraima	-	0,2
Tocantins	150,7	148,9
Bahia	0,0	7,0
Piauí	0,0	6,3
Maranhão	-	-
Outros	-	-
TOTAL	1.652,7	3.198,8

ARROZ



QUEDA NAS VENDAS LEVA INDÚSTRIAS A REDUZIR PREÇOS

Entrada do governo no mercado com os estoques reguladores ainda mantém os preços do arroz em declínio, com o casca negociado a R\$ 9,60 na primeira quinzena de setembro, ante R\$ 11,80 de máxima de igual período do mês anterior. Os leilões, no entanto, têm negociado volumes razoáveis, com a falta de caixa das indústrias limitando as aquisições do produto. Nos dois primeiros leilões dessa entressafra as vendas atingiram 44,5% e 31,9% do total ofertado, sendo que em ambas ofertas o volume negociado não ultrapassou 90 mil toneladas. Há expectativa de que com a entrada de safras mais recentes os leilões movimentem maiores volumes do produto, embora boa parte das indústrias continue preferindo arroz já depositado em suas instalações. A tendência baixista também já se reflete no mercado de arroz beneficiado, com indústrias optando por redução das tabelas de preços diante do fraco desempenho nas vendas. Já na primeira quinzena de setembro a saca de 60kg do beneficiado era negociada a R\$ 30/31,00 de máxima (arroz tipo 1), ante R\$ 32,00 do final de agosto.

TRIGO



GEADA E FALTA DE CHUVA REDUZEM PRODUTIVIDADE

O clima seco registrado no Paraná nos meses de agosto e setembro fez com que o trigo apresentasse produtividade abaixo do esperado. Levantamento do Departamento de Economia Rural-Deral indica produtividade média de 1.755kg/ha, quando a previsão inicial era de 1.860kg/ha. A persistir a média, o estado que plantou 630 mil hectares do cereal deverá colher 1,10 milhão de toneladas, volume 6% inferior ao de 1,17 milhão de toneladas de estimativa inicial. Já o Rio Grande do Sul, segundo maior produtor do cereal, mantém previsões de queda de 43% da produção como consequência da forte geada que atingiu as Missões, principal área de cultivo no estado. Dados preliminares da Emater mostram que somente em Santa Rosa produtores locais contabilizam produtividade 30% inferior para 3% da área colhida, com comprometimento também da qualidade do cereal. Do ponto de vista de preços, o cenário mostra-se positivo e com boa movimentação no mercado interno frente a reduzida produção nacional e ao quadro mundial de estoques ajustados e em queda. Ao contrário do que aconteceu em anos anteriores, o mercado nacional deverá ser direcionado prioritariamente pela iniciativa privada, com menor participação do governo.

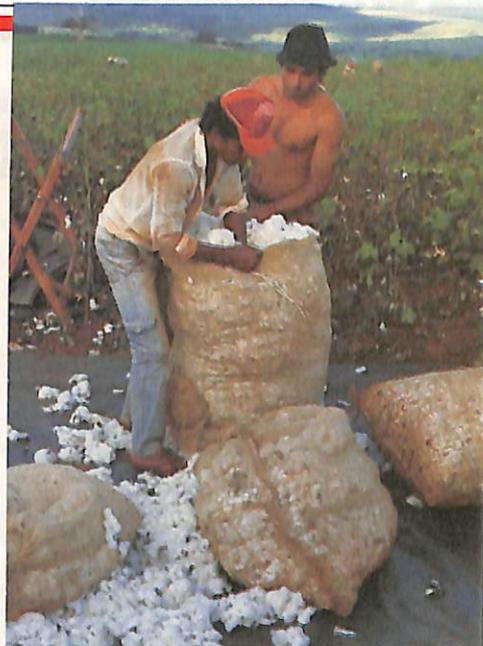


PREÇOS CAEM NO MERCADO INTERNO

Os preços do café registraram queda de 15% em setembro e início de outubro. O Tipo 6, que estava cotado em R\$ 145,00 a saca no dia 10 de setembro, atingiu R\$ 122,00 no dia 5 de outubro. A baixa significativa no mercado interno é um reflexo das perdas na Bolsa de Nova Iorque, onde a ação de fundos do lado vendedor e rumores de chuva nas regiões produtoras de café no Brasil deprimiram o mercado. O contrato dezembro caiu, saindo do patamar de 151,15 centavos de dólar, dia primeiro, para 121,80 no dia 4 de outubro.

Enquanto os rumores sobre chuvas movimentavam o mercado para baixo, os cafezais continuavam secos. No sul de Minas, os técnicos das cooperativas mostravam-se preocupados e já previam quebra na safra 96/97.

No final de setembro, as chuvas atingiram as regiões produtoras, acentuando as perdas em Nova Iorque e no mercado interno. Hander Maia, técnico da Cooperativa de Boa Esperança/MG, acredita numa diminuição em torno de 20% no total a ser colhido na próxima safra, apesar das chuvas.



ESTOQUES REDUZIDOS DÃO FÔLEGO AO MERCADO

Setembro e outubro apresentaram um mercado de algodão diferente daquele quadro de comercialização lenta e preços baixos dos últimos quatro meses. Contrariando todas as expectativas, as cotações do algodão em pluma reagiram, seguindo uma demanda aquecida. Os estoques formados pelas indústrias com produto importado se esgotaram, e os primeiros sinais neste sentido foram dados em setembro. Os compradores entraram no mercado doméstico à procura do produto ainda estocado pelas beneficiadoras e corretoras. Como estes estoques são pequenos e estão concentrados na mão de dois ou três grandes vendedores, que não precisam se desfazer do produto por qualquer preço, a reação dos preços foi imediata.

Também colaborou a favor dos vendedores o fato da concorrência externa não estar levando muita vantagem na competitividade com o algodão nacional. Os preços externos voltaram a subir e permaneceram acima dos patamares do mercado interno. O último fôlego do mercado de algodão não está sendo suficiente, no entanto, para reverter a tendência de redução na área plantada no Brasil. Depois de quatro temporadas de recuperação no cultivo do algodão, o Brasil deverá plantar menos em 95/96.

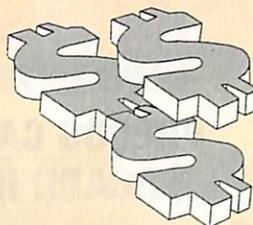
PRODUÇÃO DE TRIGO - BRASIL - SAFRA 1995

(Área em 1.000ha - Produção em 1.000t - Rendimento em kg/ha)

UF	%	Área plantada		Área a colher		%	Produção		Rendimento médio		
		a/b	1995 (a)	1994 (b)	1995		1994	a/b	1995 (a)	1994 (b)	
PR	-15	630	740	630	650	-4	1.103	1.144	-1	1.750	1.760
RS	-46	305	560	300	554	-43	465	814	5	1.550	1.470
MS	-61	28	71	27	58	-53	32	69	1	1.200	1.193
SC	-38	38	61	38	61	-37	49	79	1	1.300	1.291
SP	-12	35	40	35	35	67	57	34	67	1.600	958
MG	-45	3	6	3	5	-24	13	17	16	4.305	3.702
GO	-86	1	5	1	5	-86	2	14	-3	3.047	3.130
BRA	-30	1.040	1.483	1.034	1.368	-21	1.721	2.172	5	1.664	1.588

PREÇO DO FEIJÃO - MERCADO ATACADISTA DE SÃO PAULO (BOLSINHA) - 1995

	Carioquinha extra	Comum	Preto Nacional
Janeiro	37,11	32,60	40,09
Fevereiro	41,75	33,75	43,42
Março	41,07	33,90	45,13
Abril	39,15	34,41	40,41
Mai	34,00	28,11	39,95
Junho	29,05	24,45	36,24
Julho	27,14	23,74	35,00
Agosto	30,26	25,50	35,13
Setembro	30,13	24,88	37,63



FEIJÃO



ESCOAMENTO IRREGULAR AFETA MERCADO DE FEIJÃO

Falta lógica no mercado de feijão. Os preços do produto não estão sendo determinados pela lei da oferta e procura. Embora a produção esteja normalizada, o escoamento para a praça paulista (principal centro de comercialização) oscila constantemente.

Na prática, há desaquecimento da demanda ou redução da oferta. A cotação da saca de 60 quilos do feijão carioquinha extra se mantém em uma média de R\$ 30,00. Este comportamento vem sendo observado há mais de três meses, contrariando as expectativas do mercado, que previa uma reação dos preços para meados de agosto.

O alto grau de inadimplência é apontado como um dos fatores responsáveis pelo abastecimento irregular da praça

paulista e, conseqüentemente, pela falta de racionalização do mercado. Os produtores preferem vender aos poucos para não ter grandes prejuízos caso não recebam pela venda efetuada. A retenção também é uma prática comum entre aqueles que não precisam vender mercadoria para quitar suas dívidas, preferindo armazená-la para obter melhores preços.

Segundo Luís Carlos Miranda, técnico do Instituto de Economia Agrícola, de São Paulo, a regionalização dos negócios, devido aos baixos preços praticados naquele estado, é outra característica que causa desequilíbrio entre oferta e custo. Miranda destaca que a permanência do feijão nos estados produtores desestabiliza o mercado paulista, que consome cerca de 25% da produção nacional.

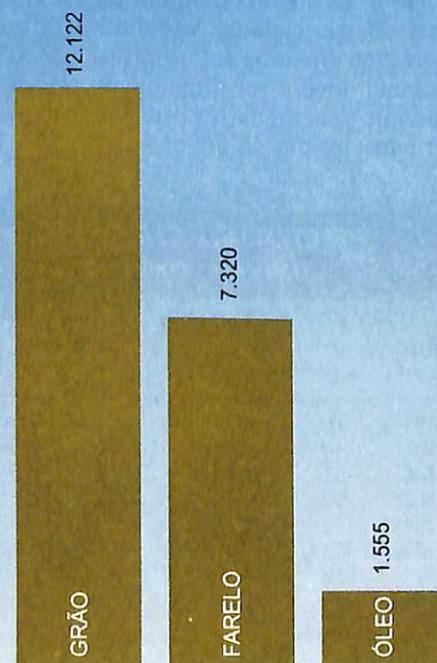
SOJA



ARGENTINA FECHA COM PEQUENA REDUÇÃO A SAFRA

A inconstância climática foi a marca da última safra de soja na Argentina e a grande responsável pelo país atingir uma produção 0,3% inferior ao do ano passado. O resultado é a manutenção de um quadro de oferta & demanda bem ajustado para o ano comercial 95/96, que deve apresentar redução nas exportações de soja, melhora nos embarques de farelo e estabilidade nas vendas de óleo. Mesmo assim, a boa oferta interna, combinada com o recorde de produção nos EUA e Brasil, manteve um quadro de preços predominantemente mais frouxo que nos últimos anos, prejudicando em parte a renda dos

COMPLEXO SOJA ARGENTINA - 1995*



* Previsão em 1.000t

SOJA NAS PROVÍNCIAS ARGENTINAS - SAFRA 94/95

(Área em 1.000ha - Produção em 1.000t - Rendimento em kg/ha)

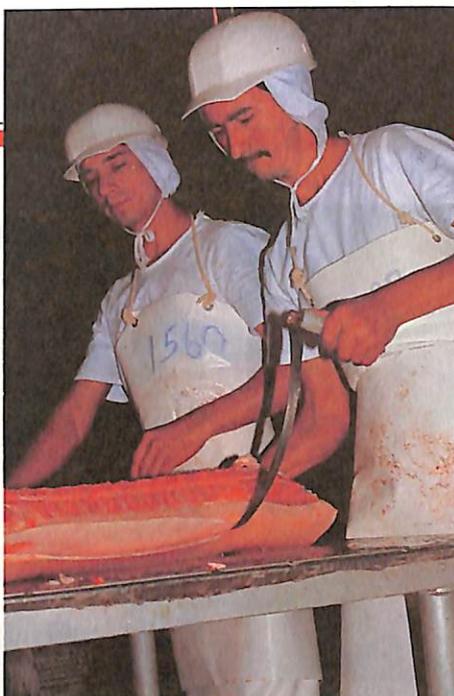
Províncias	% X/Y	94/95 (a)				R.M.	93/94 (b)			
		Área plantada	Área colhida	Produção (X)	R.M.		Área plantada	Área colhida	Produção (Y)	R.M.
Santa Fé	5,2	2.304,0	2.302,3	5.594,6	2.430	2.192,3	2.187,6	5.315,9	2.430	
Córdoba	-15,2	1.592,5	1.564,0	2.658,8	1.700	1.564,2	1.552,8	3.136,7	2.020	
Buenos Aires	6,1	1.380,3	1.369,1	2.669,7	1.950	1.377,8	1.360,6	2.517,1	1.850	
Entre Rios	44,0	120,0	119,5	278,4	2.330	94,1	92,1	193,4	2.100	
Outras	-7,2	553,2	529,1	920,1	1.739	584,3	551,1	992,0	1.800	
Argentina	-0,3	5.950,0	5.884,0	12.121,6	2.060	5.812,7	5.744,2	12.155,1	2.116	

Obs.: (a) Previsões, Safras / (b) Estimativas

produtores, principalmente em função da elevação dos custos financeiros e gerais de produção.

A safra argentina de soja em 94/95 está praticamente sendo fechada em 12.121,6 mil toneladas, cerca de -0,3% sobre os 12.155,1 mil de 93/94. Apesar do aumento na área plantada em 2,3% nessa última temporada, onde foram cultivados 5.950,0 mil hectares, o clima irregular provocou a diminuição no rendimento médio para 2.060kg/ha, contra os 2.116kg do ano anterior.

Segundo números da Secretaria de Agricultura daquele país, o total de área totalmente perdida foi de 66.000ha, contra 68.580ha na safra passada, em função da estiagem no início do ano e do excesso de umidade na parte final de desenvolvimento das lavouras e na colheita. Pelo segundo ano consecutivo, o rendimento médio ficou abaixo da média histórica de cinco anos, de 2.237kg, e mesmo de dez anos, de 2.145kg, refletindo uma particularidade das últimas safras na Argentina: alternâncias entre estiagens e excesso de chuvas, que vão minando o resultado final das lavouras, mas não chegam a caracterizar uma perda generalizada por enchentes grandes ou por secas, da proporção da ocorrida em 88/89, onde o rendimento final ficou apenas em 1.625kg/ha.



SUÍNOS



QUEDA NOS ABATES SUSTENTA PREÇOS

Volume de abates de suínos na região Sul continua elevado neste ano de 1995. Somente em Santa Catarina foram abatidos 3,07 milhões de cabeças no período de janeiro a julho, cerca de 12% acima do mesmo período de 1994. No Rio Grande do Sul, os abates se apro-

ximam de 1,4 milhão de cabeças, com 1,2 milhão do ano passado, no mesmo período, com crescimento de 14,6%. Entretanto, o ritmo dos abates caiu no inverno. Esperava-se para Santa Catarina um volume de abates, no mês de julho, ao redor de 600 mil cabeças, mas os números apontam um volume próximo a 530 mil cabeças apenas.

A baixa de preços registrada em todo o primeiro semestre e a tendência natural de maior baixa diante do crescimento nos abates projetados para este segundo semestre levaram à certa contenção nas compras de suínos por parte das indústrias. As vendas de carne suína e embutidos caíram muito nos meses de junho e julho, deixando o setor industrial com estoques. Neste sentido, as compras foram contidas, visando certa manutenção dos preços no atacado e no varejo. Existem comentários também apontando uma redução forte de plantéis nos meses de março e abril, diante da tendência natural de baixa de preços. O preço do suíno em São Paulo caiu de R\$ 20,00 a arroba em março último para até R\$ 16,30 em outubro. Os preços do suíno vivo caíram de R\$ 0,85/0,90 em março para R\$ 0,70 em outubro em Santa Catarina. O mercado mostra-se invertido, mesmo porque o período de inverno é naturalmente altista para o produto.

Fonte: Safras & Mercados

EVOLUÇÃO DOS ABATES DE SUÍNOS - PR/SC/RS - 1993/1995

(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	559,0	219,4	231,5	265,7	144,9	134,6	168,5
Abril	429,7	427,1	516,0	194,9	188,0	203,0	128,7	132,6	171,9
Mai	436,4	494,1	530,4	194,9	217,8	252,5	130,3	152,6	143,2
Junho(*)	448,0	481,1	529,1	195,9	216,0	246,5	130,2	134,9	155,5
Julho(*)	452,6	474,3	529,6	220,3	211,0	251,0	141,7	138,7	160,0
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	-
Outubro	448,2	482,2	-	214,8	208,7	-	162,5	154,0	-
Novembro	436,3	504,7	-	196,1	192,4	-	148,4	153,6	-
Dezembro	428,7	511,2	-	215,6	239,7	-	160,2	155,8	-
Total (jan/jul)	2.629,9	2.737,7	3.075,1	1.172,8	1.235,3	1.416,3	774,5	837,3	929,9
Total (jan/dez)	5.287,8	5.706,8	-	2.448,1	2.533,2	-	1.662,0	1.760,9	-

Nota: Abates inspecionados e não-inspecionados / (*) Dados preliminares



Suíno holandês no Paraná

Uma joint-venture da Cooperativa Agrária Mista de Entre Rios, de Guarapuva/PR, e a Varkens O.N. Dalland B.V., da Holanda, formalizada em meados de agosto, vai permitir que o Brasil tenha acesso a material genético suíno europeu de elevada qualidade. A parceria das

duas empresas significará investimentos de R\$ 3 milhões, visando colocar no mercado do Sul do País nada menos que 1,5 milhão de suínos ao ano. Para tanto, uma granja-núcleo deverá produzir 3.500 avós no primeiro ano de funcionamento, correspondendo a 60.000 matrizes de suínos no mercado dos três Estados sulinos (faturamento esperado de US\$ 30 milhões).

Pioneer aumenta fábrica

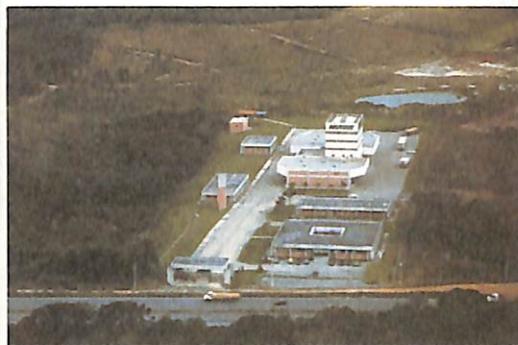
A Pioneer Sementes, de Santa Cruz do Sul/RS, anunciou investimentos de US\$ 4,5 milhões para dobrar a capacidade de produção de sementes da unidade de Santa Rosa/RS, passando-a de 4,5 mil para 9.000 toneladas/ano. As obras iniciaram em agosto e devem estar concluídas no final de abril de 96, gerando de 24 a 120 empregos, conforme a época do ano. Com a expansão, a filial de Santa Rosa passa a ser a maior da empresa, seguida pela unidade Itumbiara/GO (8.000 toneladas de sementes ao ano) e Santa Cruz do Sul (6.000 toneladas). A linha da empresa possui 13 diferentes híbridos de milho, com 60 produtores cooperantes (multiplicadores) em todo o Brasil, todos possuidores de pivô central.

Pecuária precoce

Mais de 1.500 pecuaristas, veterinários, zootecnistas, distribuidores e jornalistas assistiram, em 25 cidades do País, via TV Executiva da Embratel, o 1º Simpósio Ivomec sobre "A Pecuária Brasileira rumo ao Séc. XXI", em agosto. No evento da MSD Agvet, os palestrantes defenderam a precocidade do abate e o consumo de carnes menos gordurosas. O zootecnista Albino Luchiarri Filho, por exemplo, lembrou que o Brasil possui o maior rebanho comercial do mundo, avaliado em US\$ 20 bilhões, mas que pode render muito mais se caminhar para a tipificação de carcaças, oferecendo cortes desossados preparados, com carne macia, suculenta e magra, originária de novilhos abatidos ao atingir de 15 a 18 arrobas.

Mais ração para frango

Devido à expectativa de um aumento de 8% na produção brasileira de carne de frango, atingindo cerca de 3,74 milhões de toneladas este ano, a Nutris Ltda., de Curitiba/PR, está investindo para atender a demanda futura. Fundada em 1989 por sócios belga e brasileiros, a empresa, presidida por Flávio Brandalise (ex-Perdigão), opera em três turnos, num volume de 10 toneladas/hora de premix (somando 18.000 toneladas/ano de



micronutrientes), além de manter um laboratório que é referência nacional, por fazer análise de aminoácidos. Atualmente, a fábrica fatura US\$ 35 milhões ao ano, e detém o equivalente a 13% do mercado de 1,5 milhão de toneladas mensais de ração.



O grande centro do cavalo

Cinco profissionais liberais de Piracicaba/SP, entre os quais o professor Roberto Losito de Carvalho, grande defensor da equinocultura nacional, investiram US\$ 2,5 milhões para inaugurar, em agosto, o Centro de Eventos Agropecuários Luiz de Queiroz (Cealq). O local, como explicou o professor, tem área de 517.000 metros quadrados, 150 baias e promete transformar a região em pólo de atividades hípiacas, destinando-se a leilões, exposições, rodeios, provas esportivas e cursos. "Sobre-

tudo ensino, com cursos iniciando em novembro, para qualificação e formação de mão-de-obra de haras, professores de equitação e hipólogos", disse ele. Outro eixo de atividades será a comercialização em dias de campo ou leilões rurais. "Precisamos tirar a venda de cavalo de dentro de boates ou hotéis luxuosos, pois isto está inviabilizando o mercado, devido aos altos preços pretendidos nestes eventos", assegurou. Para obter a programação do Cealq, telefonar para (0194) 34-9338.

Flores mais baratas

erca de 300 floricultores, paisagistas e jardineiros têm oferecido, diariamente, seus produtos e serviços direto aos consumidores, através da Associação Central dos Produtores de Flores e Plantas ornamentais do Estado de São Paulo (ACFP), em alternativa à Ceagesp, que atua somente nas terças e sextas-feiras. A meta dos organizadores é eliminar a intermediação e proporcionar preços até 200% menores. A ACFP localiza-se na Avenida Jaguaré, 1485, Jaguaré, na capital paulista, e pode ser contactada através do fone/fax (011) 268-1617 e 268-9817.

Milho no lugar certo

Jaime Maluf e Ronaldo Matzenauer são os pesquisadores da Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária do Rio Grande do Sul (Fepagro) que elaboraram o "Zoneamento Agroclimático da Cultura do Milho por Épocas de Semeadura no RS". Pedidos e informações no setor de editoração da Fepagro, que fica na Rua Gonçalves Dias, 570, CEP 90130-060, Porto Alegre/RS, ou pelo telefone (051) 233/5411, fax 233-7607.

BOLETIM FEPAGRO

Boletim Técnico da Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária
NÚMERO 1 - ABRIL DE 1995

Zoneamento Agroclimático da Cultura do Milho por épocas de semeadura no Estado do Rio Grande do Sul.

Jaime Maluf e Ronaldo Matzenauer

Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária
Secretaria da Ciência e Tecnologia
Rio Grande do Sul - Brasil

Posse no Sindirações



Setembro passado marcou a posse da nova diretoria do Sindicato Nacional da Indústria de Rações Balanceadas. Eleita com mandato até 98, ela é composta pelo presidente Stephen Wei (diretor da Braswey, na foto); vice Jerome Fraissignes (Socil); 1º secretário Astor Auschild (Purina); e 1º tesoureiro José Edson de França (Sigma).

Azeitando o chinês

A China deverá ser, este ano, o maior comprador de óleo de soja brasileiro (700 a 750 mil toneladas). Com isto, quase repete 1994, quando comprou 908 mil toneladas, ajudando a manter o Brasil na posição de maior exportador mundial de óleo de soja e assegurando ao complexo soja (grão, farelo e óleo) a liderança absoluta na pauta das exportações brasileiras — foram US\$ 4,1 bilhões no ano passado. Os dados são do Ministério da Agricultura.

Assessoria ao agribusiness

P&A Marketing Internacional é o nome da empresa criada por Carlos Henrique Jorge Brando, Edson Pedro da Silva, João Batista de Almeida Staut e João Henrique de Menezes Brando, todos originários da Pinhalense Máquinas Agrícolas, de Espírito Santo do Pinhal/SP, e com largo conhecimento do setor. A nova empresa, conforme o diretor Carlos Brando, vai atuar na exportação e importação de produtos e equipamentos agrícolas, assim como prestar serviços de consultoria, marketing e negócios na área do agribusiness. Informações pelo telefone (0196) 51-3233 ou fax 51-2887.

Canadá facilita importações

Alta Genetics Brasil, sediada em Porto Alegre/RS, está oferecendo linha de crédito de bancos canadenses, para a importação de embriões, sêmen ou animais vivos daquele país, com pagamento parcelado em dois anos. Será financiado o valor total de produtos, custos de documentação e frete da mercadoria, num mínimo de US\$ 100 mil e máximo de US\$ 2 milhões por operação. O pagamento é em quatro parcelas semestrais, com carência de seis meses, iniciando após a chegada dos produtos importados. A taxa de juros é a Libor mais 0,5% ao ano, capitalizada semestralmente. A Libor oscila em torno de 7,4% ao ano. O importador, por sua vez, deverá obter carta de crédito confirmada a favor da Alta Genetics, junto ao Banco do Brasil, Bradesco, Itaú, Real, Unibanco ou Bamerindus. Para mais detalhes, fone (051) 343-1922 ou fax 343-7761.

Curtas

RECUPERAR mais de 100 milhões de hectares ocupados com pastagens no Cerrado brasileiro. Esta é uma das metas do Projeto Proctrópicos, do IICA e da Embrapa. Informações no Centro de Pesquisa Agropecuária do Oeste (CPAO), em Dourados/MS, pelo fone (067) 422-5122 ou fax 421-0811.

O GRUPO Open, de Porto Alegre/RS, que atua na área de engenharia, avalia a entrada na produção de cana-de-açúcar e álcool, com a possível compra de 80.000ha no Mato Grosso. No Sul, já trabalha com ovinos, bovinos e búfalos.

MADRI, na Espanha, sedia de 23 a 26 de setembro do próximo ano, a Conferência Internacional de Engenharia Agrícola. Informações podem ser obtidas com o prof. Altir Corrêa, pelo fone (021) 275-5034.

Anote aí

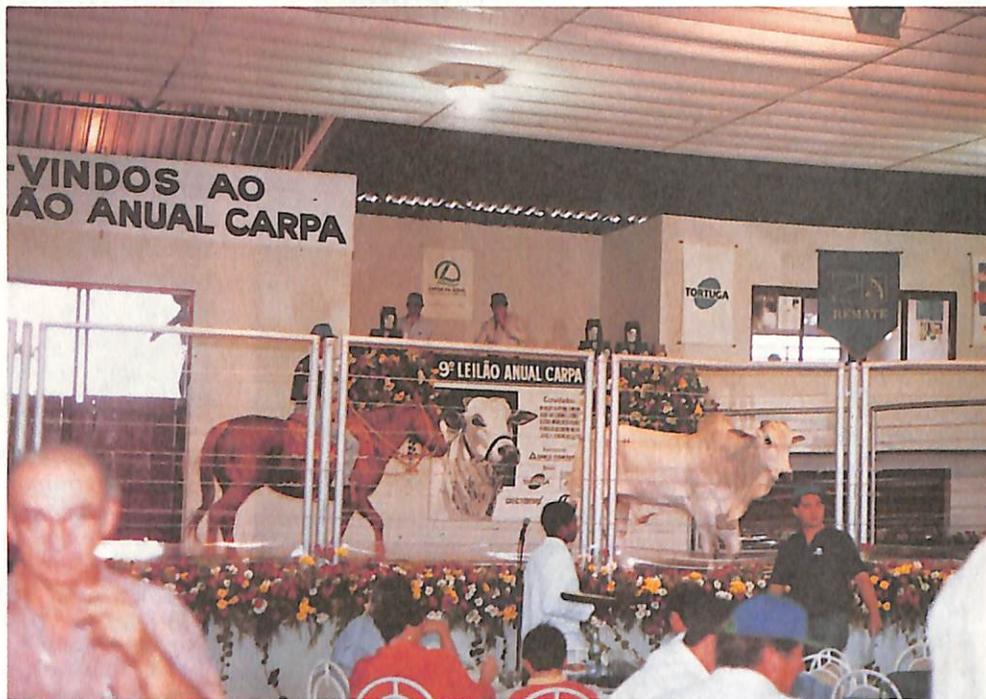
PROLUZ II é o nome do Programa Estadual de Eletrificação Rural que o governo gaúcho lançou para levar energia ao campo. Recursos do BNDES, no valor máximo de R\$ 1 mil por ligação, até dois anos de carência e quatro de amortização, em pagamentos semestrais. Produtores interessados devem procurar prefeituras, Emater, agências do Banrisul.

A BAHIA, através do criador Almor Paulo Antonioli, da Fazenda Prata Nova, de Correntina, está recebendo um lote inicial de 150 touros devon gaúchos, selecionados pela Associação Brasileira de Criadores da raça (ABCD). A meta do coordenador da entidade, Reinaldo Cherubini, é aumentar o volume para 300 touros/ano.

Leilão da Carpa fatura mais que o ano passado

O 9º Leilão Anual da Carpa, em Ribeirão Preto/SP, no final de agosto, faturou R\$ 395,9 mil com a venda de 113 nelores de campo, representando uma média geral de R\$ 3,5 mil. O resultado foi 25% superior à edição do ano passado, sendo muito festejado pelo presidente da Associação dos Criadores de Nelore do Brasil (ACNB), Eduardo Biagi, um dos organizadores do evento, pois atraiu 35 compradores de sete estados.

Tangerina da Fazendinha, vendida pela Carpa Serrana Agropecuária Rio Pardo para José Luiz Betelli, de Ribeirão Preto, por R\$ 11 mil, foi a fêmea mais cara. Ela foi encaminhada para a Sete Estrelas Embriões, para coleta de embriões. Betelli também foi o comprador do macho mais valorizado, ao pagar R\$ 11 mil por Zelto da Fazendinha. O touro foi contratado imediatamente pela Lagoa da Serra para coleta de sêmen. No leilão comandado pela Remate, com pagamento em dez vezes mensais sem correção (a primeira no ato), os maiores compradores foram Américo Julio Soares (R\$



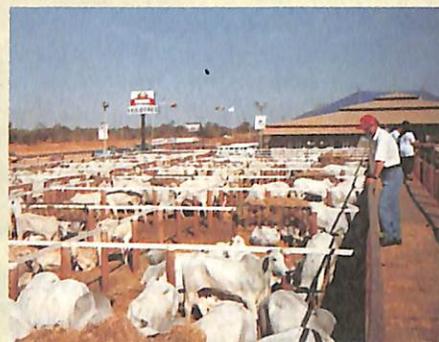
45,2 mil), de Ribeirão Preto; Destilaria Alta Floresta Ltda. (R\$ 35,3 mil), de Pre-

sidente Prudente; e Salma Dib Villela (R\$ 26,3 mil), de Ituiutaba/MG.

Arca de Noé: tudo por preço baixo

Claudio Fernando Garcia de Souza, da Fazenda Três Lagoas, na cidade sul-matogrossense de mesmo nome, comemorou, no início de setembro, mais um bom leilão Arca de Noé, com a venda de toda a oferta. Foram 1.340 animais e 100 doses de sêmen por um total de R\$ 418.595,00. No evento, que teve a participação de mais de mil pessoas e foram oferecidos gado nelo-

re puro, gado cruzado simental x simbrasil, gado geral de corte, eqüinos e ovinos, os compradores não pagaram a comissão tradicional de 8% cobrada regionalmente. Mas mesmo assim, "os preços ficaram na metade da expectativa, porque o setor vive uma depressão e também a falta de chuvas na região atrapalhou um pouco", disse o pecuarista.



Expointer 95 vende pouco

A Secretaria da Agricultura gaúcha divulgou o mapa final de vendas da Expointer 95, uma das mais fracas em comercialização dos últimos três anos, pois conseguiu arrecadar somente US\$ 1,73 milhão para 1.029 produtos negociados. Os dados oficiais constam do quadro ao lado:

MAPA DE VENDAS DA 18ª EXPOINTER

RAÇA	Total de Vendas (US\$)	Nº Animais	RAÇA	Total de Vendas (US\$)	Nº Animais
Merino australiano	2.103,00	01	Hereford	1.472,00	02
Ideal	14.658,00	12	Poll hereford	22.166,00	14
Corriedale	25.678,00	19	Aberdeen-angus	101.114,00	42
Romney marsh	420,00	01	Devon	5.152,00	04
Hampshire down	10.967,00	15	Blonde d'aquitaine	1.577,00	01
Texel	24.132,00	36	Marchigiana	1.051,00	02
Ile de france	29.547,00	44	Limousin	13.774,00	04
Suffolk	66.561,00	75	Brangus-ibagé	3.470,00	02
Charolês	95.478,00	35	Normando	5.804,00	03
Charolês mocho	26.498,00	08	Simental	112.460,00	47
Santa gertrudis	22.197,00	14	Pardo-suíço	38.706,00	22

Boa Vista líquida plantel

O leilão de liquidação da Fazenda Boa Vista, de Eduardo Lacerda de Camargo, realizado em Amparo/SP, em meados de setembro, vendeu todo plantel de 150 fêmeas holandesas por R\$ 204.590,00, com média geral de R\$ 1.363,93, pagas em cinco parcelas iguais.



Indígena dá banho no leite

A matriz Indígena da Floresta, de dez anos, bateu o recorde mundial de lactação da raça gir mocho. Em 365 dias, sua produção acumulada foi de 10.172 quilos, com matéria gorda de 4,7 quilos, através de uma ordenha diária média de 27,9 quilos. A vaca pertence ao mineiro Manoel Carlos Barbosa, de Uberaba/MG, e os dados de seu desempenho leiteiro foram divulgados há pouco, pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ). Vivendo na fazenda de Minas, Indígena foi transferida para Ituverava/SP, onde localiza-se a central de coleta de embriões da Cianb Tecnologia e Agropecuária Ltda., também de Barbosa. "Ela consagrou definitivamente nossa seleção" afirmou o criador, ao lembrar que a Cianb trabalha com gir há mais de 60 anos e desde 1975 desenvolve a variedade mocha.

Pronta a Expo-Bauru

De 11 a 19 de novembro, acontece, no recinto Mello Moraes, de Bauru/SP, a 22ª Exposição Regional de Animais e Produtos Derivados da cidade, considerada uma das mais importantes do interior paulista. De acordo com o presidente da Associação Rural do Centro-Oeste (Arco), Evaldo Rino Ribeiro, um dos organizadores, espera-se um público de 400.000 visitantes, equiparando a movimentação comercial do ano passado, de US\$ 3 milhões. "Somente nos leilões de animais, foram arrecadados US\$ 1,2 milhão, mas ainda é preciso esperar para fazer uma previsão, já que existe seca na região e o período ainda é difícil para vários setores rurais", destacou ele. Para fazer frente às adversidades, os organizadores programaram 13 leilões e diversos shows musicais, além de ranquear, nacionalmente, as mostras das raças nelore, simental e limousin.

Guaíba/RS programa leilões

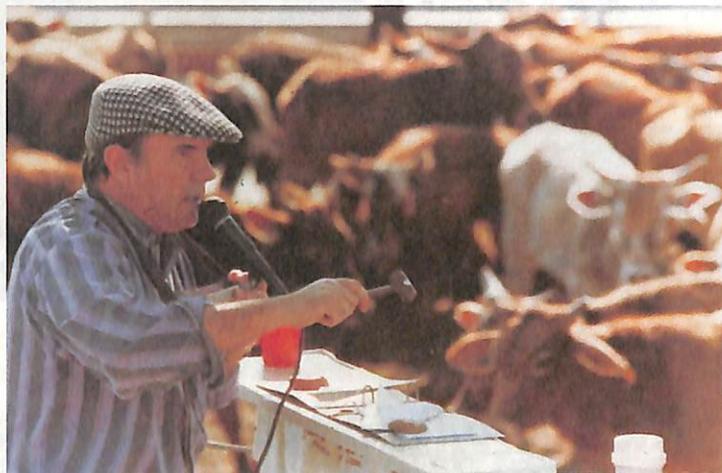
O Sindicato Rural de Guaíba/RS, na região metropolitana de Porto Alegre, marcou para o dia 29/11, o 6º Leilão de Seleção da Fazenda Bom Fim, do criador Vasco da Costa Gama, ofertando búfalos, quarto-de-milhas e pôneis. Além disso, promoverá remates de gado geral nos dias 4, 11, 18 e 25/11. Informações: (051) 480-1077.

Canchim vai bem no MS

A raça canchim conquistou a melhor média entre todas que participaram da Exposição Brasileira de Cruzamento Industrial, em Campo Grande/MS, no final de setembro. Foram 39 touros de campo por R\$ 1.776,00 cada, procurados por produtores interessados no Programa de Incentivo Fiscal do Novilho Precoce daquele estado.

As vendas vão esquentar na primavera

Titular do Guará Remates, de Rosário do Sul/RS, um dos escritórios de remates que mais vende gado geral no RS e em SC, o leiloeiro Pedro Paulo Gonçalves não acredita que a fraca comercialização na Expointer 95 possa afetar o movimento das feiras de novilhos de primave-

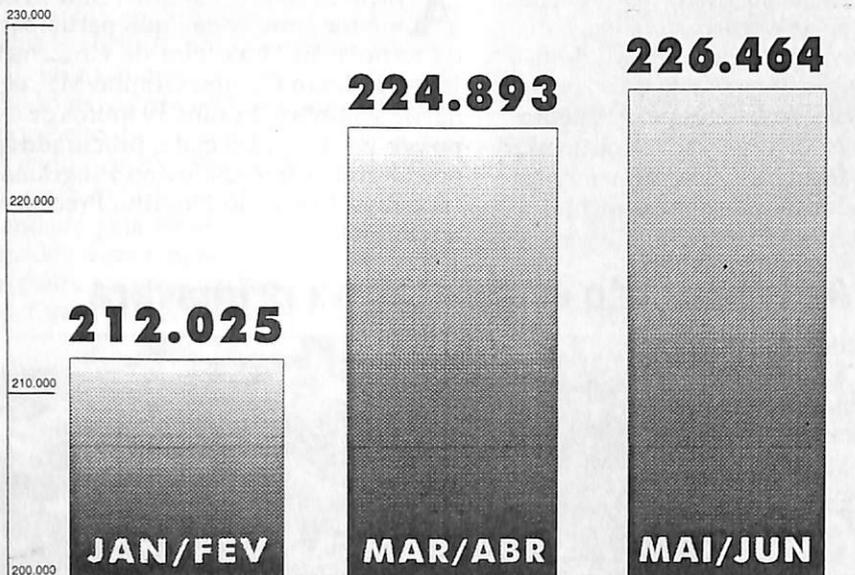


(Dólar oficial 01/09/95 — R\$ 0,951)

RAÇA	Total de Vendas (US\$)	Nº Animais	RAÇA	Total de Vendas (US\$)	Nº Animais
Nelore	2.103,00	01	Mangalarga paulista	22.450,00	16
Nelore mocho	6.792,00	04	Mangalarga marchador	6.813,00	04
Tabapuã	6.361,00	04	Pônei	27.570,00	33
Holandês	133.175,00	31	Appaloosa	26.445,00	15
Jersey	108.990,00	82	Duroc	8.105,00	23
Mediterrâneo	5.509,00	02	Landrace	9.290,00	23
Jafarabadi	2.523,00	01	Large white	6.575,00	22
Murrah	14.321,00	10	Anglonubiano	410,09	01
Crioulo	114.300,00	34	Coberturas	5.089,37	05
Árabe	1.577,00	03	Remate Campero	282.649,00	20
Quarto de milha	82.271,00	27	Rústicos/embriões	236.167,19	274

ra, que se intensificam a partir de agora. Segundo ele, mesmo na Expointer, as raças mais cosmopolitas (como o charolês e o aberdeen angus) tiveram um desempenho bom, ante grupos de raças ainda exóticas ou na moda, cujos leilões foram fracos. "Além disso, por ser uma exposição sofisticada, a Expointer sofre mais com a crise." Por fim, ele lembra que a mostra de Esteio acontece muito cedo. "Final de agosto ainda não é época de vender touro rústico novilheiro, que começa a ser mais demandado em outubro-novembro", frisou.

O CORREIO DO POVO CONTINUA BATENDO RECORDES DE CIRCULAÇÃO.



MÉDIA DIÁRIA DE CIRCULAÇÃO LÍQUIDA PAGA
PERÍODO: JANEIRO A JUNHO DE 1995

*Há 100 anos mantendo sua tradição
de credibilidade e de liderança incontestável
no Rio Grande do Sul.*

CORREIO DO POVO
1895 - 1995

UM SÉCULO A SERVIÇO DA COMUNIDADE



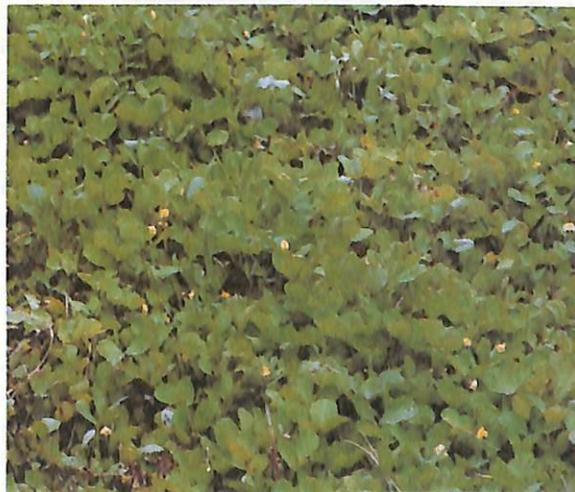


■ Micronutrientes dão saúde

Complexo mineral contendo zinco, cobre, molibdênio, manganês e boro, na forma de pó, desenvolvido especialmente para suprir ou complementar as necessidades da soja. Aplicado junto com o inoculante (de 100 a 170 gramas por saco de semente de 50 quilos), disponível em embalagem de 15 quilos. **IFP Ind. Fertilizantes Plante Certo Ltda.**, Rua Viriato Bandeira, 695, caixa postal 97, CEP 79400-000, Coxim/MS, fone (067) 291-2153, fax 291-2154.

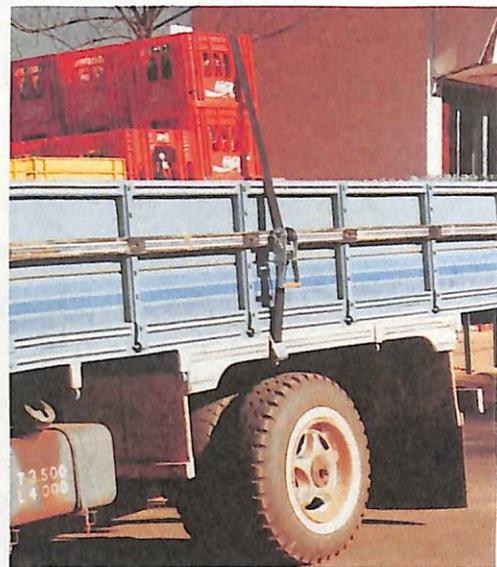
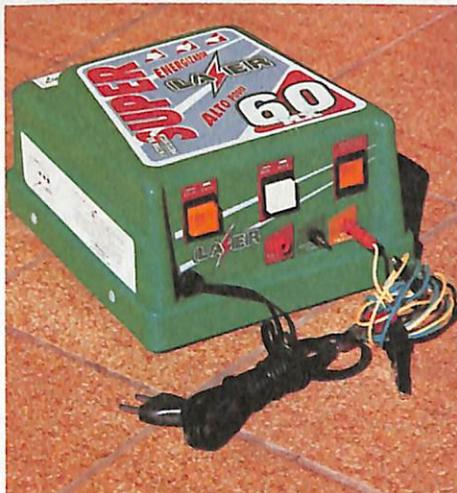
■ Amendoim bom pra forragem

Leguminosa nativa do Brasil, recomendada como forragem e cobertura verde de pomares, o *Arachis pintoi* cultivar amarillo MG-100 é perene, estolonífero, de alta resistência ao pastoreio. Fixa de 150 a 180kg de nitrogênio por hectare/ano, produz de 5 a 8 toneladas de matéria seca/ha/ano, de 15 a 22% de proteína bruta e de 62 a 73% de digestibilidade, sendo, ainda, ideal para consorciação com gramíneas tropicais. **Sementes Matsuda, Rodovia Raposo Tavares (SP-270), KM 575, CEP 19160-000, Alvares Machado/SP, fone (0182) 73-1321, fax 73-1622.**



■ Chocando com um fio

Energizador para cercas elétricas disponível no modelo alimentado por corrente de 220V ou com opção de corrente 220V — bateria de 12V. Fator de potência na categoria super, de 7,84 joules a 78km, com alcance de 60 quilômetros, e circuito eletrônico MX intercambiável. Isto facilita a remoção no caso de surgirem defeitos no aparelho. Basta retirar a placa e colocar outra, provisória. Este módulo é o único fabricado com seis fusíveis, protegendo as peças mais caras do aparelho. **LFM Sistemas Eletrônicos Ltda.**, Rua Dr. Cassiano, 107, CEP 96015-700, Pelotas/RS, fone/fax (9532) 27-6001.



■ A carga bem presa

De aço estampado 1020 zincado e fita sintética rígida, de alta resistência, indicado para fixar cargas como madeiras, contêineres, caixotes, fardos e outros produtos na carroceria do caminhão. **Grazmec Ltda.**, Rua Emilio Stamm, 168, caixa postal 63, CEP 99470-000, Não-Me-Toque/RS, fone (054) 332-1786.



■ Autopropulsora por aspersão

Versátil, carretel autopropulsor para irrigar de 8 a 50 hectares, com mangueira de polietileno variando de 100 a 650 metros de comprimento, e bitolas de 25 a 125 milímetros de diâmetro. Equipamento 100% italiano, com pressão de 4 a 5,5 ATM, vazão de 16,6 a 72,8 metros cúbicos de água por hora, e velocidades de 30 a 56 metros/hora, perfazendo de 0,86 a 3,5 hectares num período de 6 a 7,5 horas. **Empreendimentos Itaipú Ltda.**, Avenida Brasil, 644, CEP 88330-000, Balneário Camboriú/SC, fone (0473) 67-0344 e fax 67-0398.

A âncora está pesando demais

A idade vai credenciando as pessoas, e por esta razão, penso que o Hoffmann escolheu-me para falar nesta homenagem — Destaque A Granja do Ano 1995.

Quero aproveitar esta oportunidade, já que fui escolhido, para agradecer aos que nos escolheram e quem organizou o evento, a revista A Granja.

É fácil falar, quando queremos tangenciar as situações, falando em nome de terceiros, mas que não é do meu feito. Por esta razão, o que vou dizer daqui para a frente é de minha inteira responsabilidade, e peço desculpas antecipadamente aos que não concordarem, mas não quero perder a oportunidade

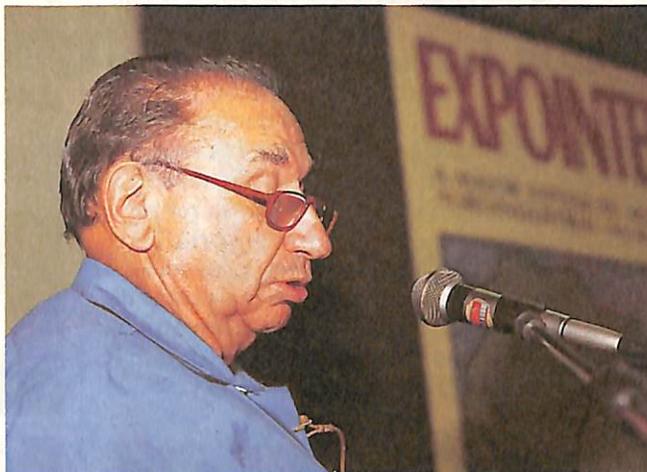
de dizer o que penso. Pois nós, que temos mais responsabilidades, temos que dar nossa contribuição de alerta.

As reformas — apresentadas com bastante publicidade, aceitação e aprovação, mas não tão reformadoras como inicialmente, pois muitas delas necessitarão de leis complementares, um fator imensamente complicador. Veja-se Petrobrás.

A reforma tributária — embora não saiba-se exatamente o que é, mas, pelo que se lê nos jornais, é tímida e não descomplicante. Não sabemos se terá influências no Custo Brasil, o que desejaríamos. Sinto que estamos concentrando recursos na mão do Governo Federal, honestamente, não sei se será bom para Estados e Municípios.

Desestatizações — lentas e com prioridades discutíveis. Neste ponto, o que mais me preocupa, e escrevi uma carta ao ministro Nelson Jobim, também perguntei quando de suas visitas à ESG ao vice-presidente Marco Maciel, ministro Bresser Pereira, senador Amin, e ao presidente da Câmara de Deputados, se havia um dispositivo legal que obrigasse, o produto da venda das estatais, pagar a dívida interna, todos disseram-me que não havia. Quando desviam-se recursos do FSE para outras finalidades não-específicas, tenho receio que ficaremos sem o patrimônio e com a dívida.

A razão de minha preocupação — o governo pagando a dívida interna, não iria mais ao mercado do dinheiro, havendo mais



Armando Chaves Garcia de Garcia, Destaque/95 A Granja do Ano no setor de Ovinocultura, falou durante a entrega dos prêmios, na Expointer

oferta e menos procura, a mercadoria dinheiro baixaria seu custo, mesmo com a intervenção discutível do Banco Central. O Brasil paga por dia 100 milhões de reais de juros, o governo é o maior tomador.

Ministro Jatene — procura um novo/velho imposto, para resolver problemas de seu ministério, embora conheçam-se problemas de desvios, fiscalização e execução no setor, mesmo sabendo-se que o ministro é sério e vem combatendo estes desvios.

Neste setor e em outros setores passíveis de terceirização, o governo jamais deveria ser executor; deveria, sim, ser normalizador, fiscalizador e soberano nos casos omissos.

Gastos — vamos importar 1,8 bilhão de US\$ de trigo. Temos dinheiro para resolver o problema dos bancos Banespa, Banerj, Econômico e outros, mas não temos recursos para resolver e adequar os custos financeiros à atividade privada, sendo que a atividade primária envolve 20% da população brasileira e 30% do PIB nacional.

Desemprego — é crescente, idem falências e concordatas.

Reservas — para manter as reservas, voláteis, grande parte dos 40 bilhões de US\$, gastaremos 9 bilhões de US\$ até o fim de 1995.

Custo do dinheiro — é mantido pelos técnicos artificialmente para equilibrar o orçamento da União, com as reservas inter-

nacionais, que, sendo em US\$, obriga a compra com reais, mais reais no mercado, cria-se o desequilíbrio, como por exemplo o aumento compulsório, que agora pela situação dos bancos, afrouxa-se.

Estamos apagando incêndios. Afora estas situações, estamos sujeitos às teorias de combate à inflação que o Plano Real trouxe, politicamente corretas, pois elegeru, no meu ponto de vista, o mais indicado, embora tenha restrições, à sua formação e posições anteriores, e, no campo social, perfeitamente adequadas, pois carregou uma estabilidade nos preços, o que facilitou o assalariado, que era brutalmente atingido pela inflação, e ainda um basta na inflação psico-

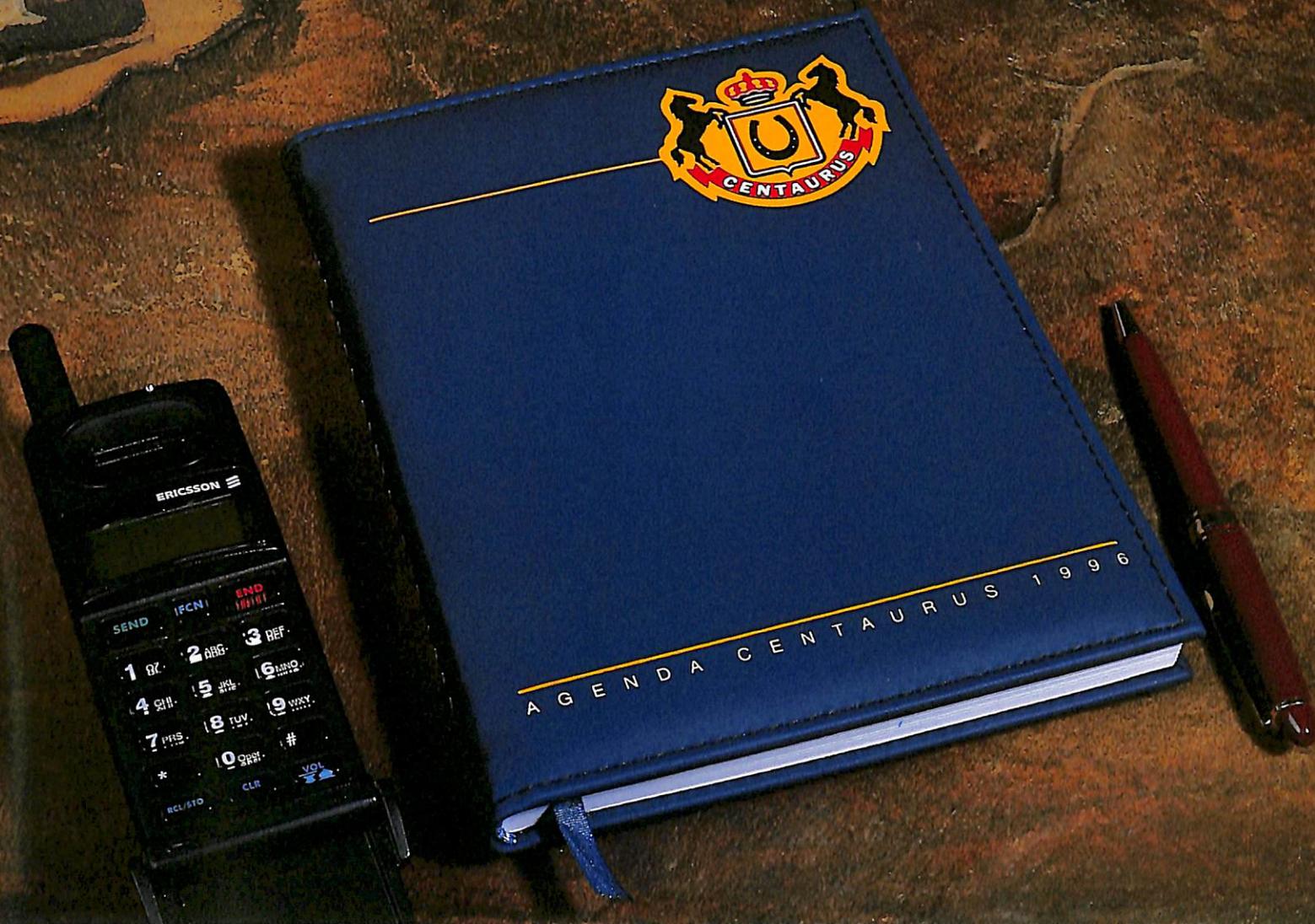
lógica, que todos os setores acatarem, menos o setor financeiro que, por e com o beneplácito do Banco do Brasil, continua. Ocorre que estes técnicos, com muito pouca experiência no campo da atividade privada, nunca sofreram as consequências de suas teorias, pois funcionários e bem-postados no ranking salarial, e, como diz um amigo meu, suas experiências no setor se resumem ao pagamento de suas empregadas domésticas. O Governo Federal deve administrar o Plano Real, mas não esquecer que também deve administrar o Brasil. As medidas que deveriam ser transitórias, juros altos e a âncora cambial, que não sabemos até quando durarão, são artificiais.

A âncora da produção primária, que está ajudando o Plano Real, esta âncora natural, tornou-se um pesadelo para os produtores primários, pela política financeira adotada. Sem produção, se planos fossem a solução, já estaríamos perigosamente na deflação. Só a produção em todos os níveis é partida, para solução da inflação.

Quero dizer aos meus colegas de atividade primária que são devedores como eu que tomem as providências necessárias, mesmo cortando a própria carne. Como meu pai dizia, vão-se os anéis e fiquem os dedos.

E, para finalizar, olhando para o futuro, devemos perceber que o Brasil, como o mundo, está mudando, e o conhecimento será o fator mais importante em nossas atividades, nos próximos anos. ■

Para um grupo exclusivo
AGENDA CENTAURUS/96

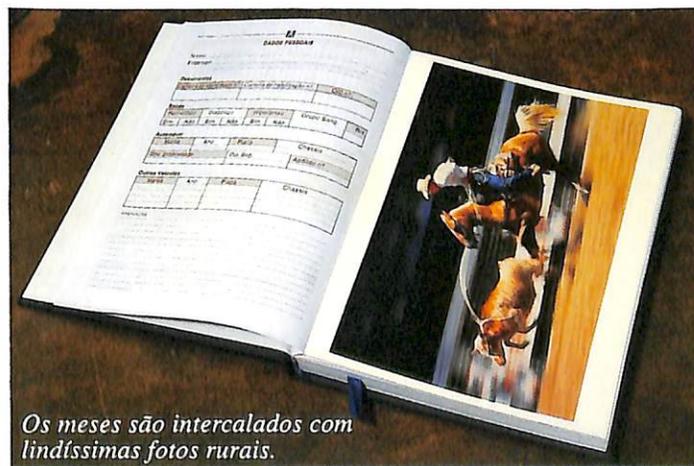


A Agenda Centaurus é indestrutível. Sua capa é emborrachada, com durabilidade a toda prova. A dobra tem reforço de tecido maturado e texturizado.

Charmosa & Utilíssima

Agenda Centaurus contém:

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



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais.

Solicite por  **DDG 051 800 2106**

**Em suas mãos na
1ª quinzena de dezembro**

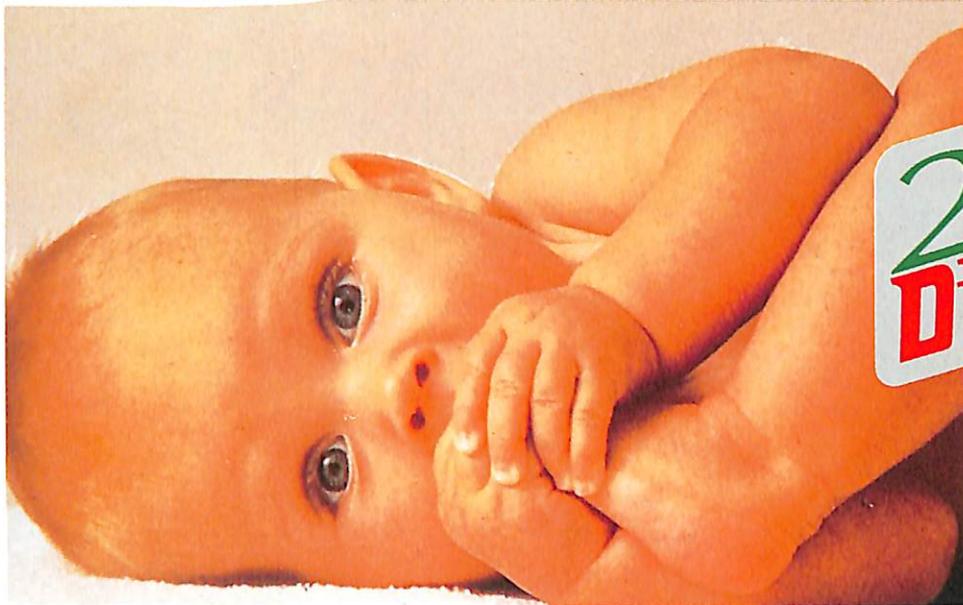
**Preço especial de
lançamento
R\$ 31,00**



EDITORA CENTAURUS
Av. Getúlio Vargas, 1558
Fone/Fax: (051) 233-1822
CEP 90150-004 - C.P. 2890
Porto Alegre - RS

A FAMÍLIA DINAMILHO CAROL ESTÁ CRESCENDO CHEIA DE SAÚDE.

CONTRASTE



Sementes Dina. Tão fortes, resistentes e saudáveis quanto esse aí de cima

Dina 769

O híbrido duro na queda.

- Super precoce.
- Porte baixo.
- Grãos duros avermelhados.
- Excelente sanidade foliar.
- Ótimo arranque inicial.

Dina 657

Nasce um campeão.

- Precorre com ótimo arranque inicial.
- Altíssimo potencial produtivo.
- Grãos semi-duros alaranjados.
- Excelente sanidade foliar.
- Ótimo enraizamento.

Dina 766

O super precoce para as duas safras.

- Super precoce com rápido secamento de grãos.
- Ampla adaptação quanto ao local e época de plantio.
- Grãos semi-duros alaranjados.
- Ótima sanidade foliar.
- Alto potencial produtivo com estabilidade.

Dina 556

O precoce com estabilidade de produção.

- Precoce de porte baixo.
- Grãos densos, semi-dentados avermelhados.
- Ótimo enraizamento.
- Colmo resistente.
- Alto potencial produtivo.

Dina 887

O super precoce para alta tecnologia.

- Super precoce.
- Porte baixo.
- Rápido secamento de grãos.
- Grãos semi-duros alaranjados.
- Altíssimo potencial produtivo.

Dina 170

O gigante do milho verde.

- Liderança absoluta no mercado de milho verde.
- Espigas grandes e homogêneas.
- Grãos profundos, de textura macia e sabor agradável.
- Secamento lento de grãos, proporcionando grande vida útil.
- Alta homogeneidade de maturação com grande rendimento.

A família de produtos Dinamilho Carol está completando 20 anos, crescendo sempre e cada dia mais saudável. São sementes de milho híbrido de alto potencial produtivo, selecionadas para atender as necessidades específicas das mais variadas regiões e épocas de plantio. Conheça essa família. Afinal, é para você que a Dinamilho Carol vem desenvolvendo tanta qualidade.

SEMENTES
Dina
Dinamilho CAROL

O domínio da qualidade