NO DEPOIMENTO: O QUE PENSA LUIZ HAFERS, PRESIDENTE DA SOCIEDADE RURAL BRASILEIRA (SRB)

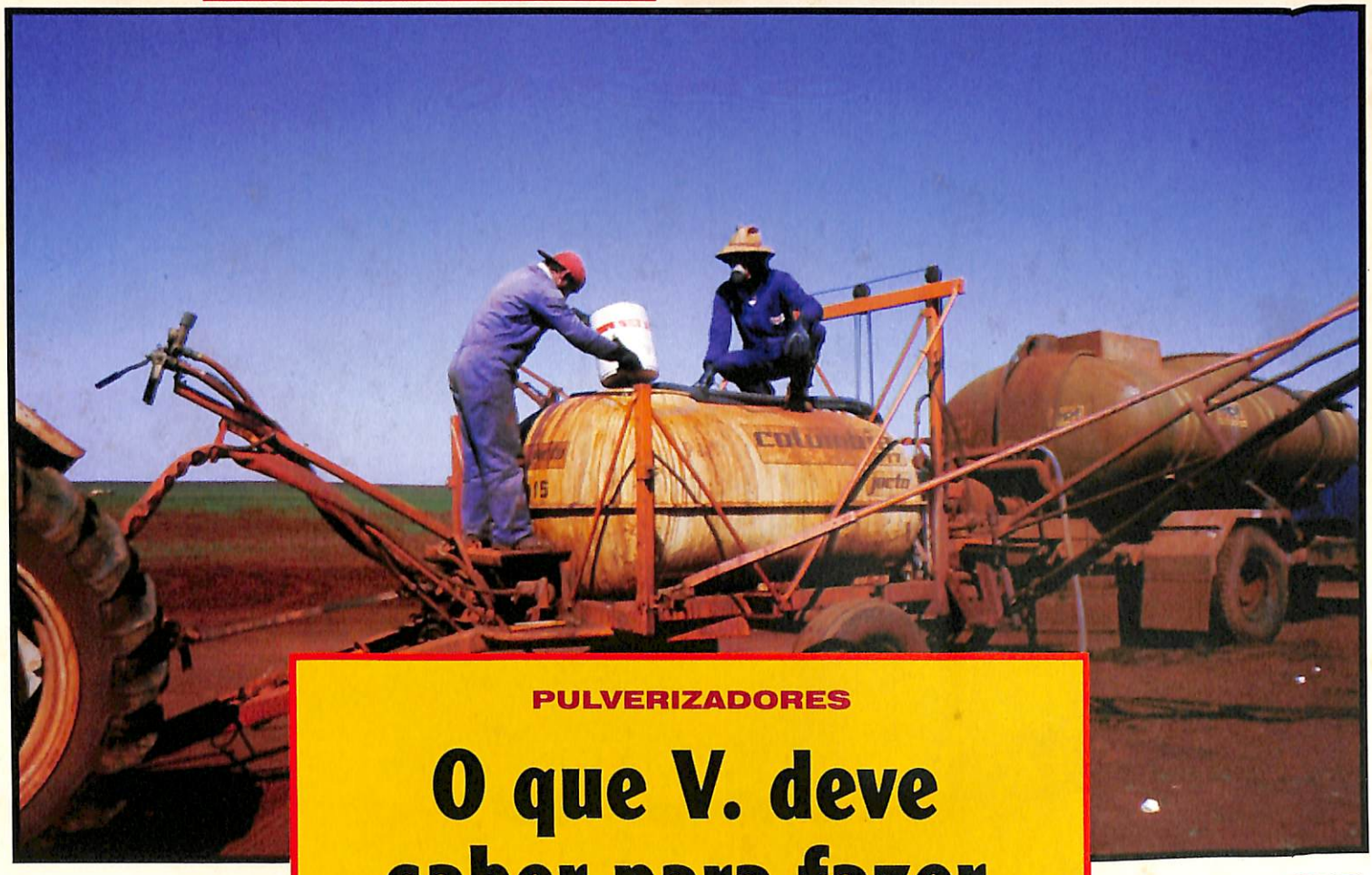
AGOSTO/96 - Nº 572 - ANO 52 - R$ 5,00

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

PORTE PAGO
DR/RS
ISR-49-0399/81

✓Softwares para implantar e tocar a lavoura



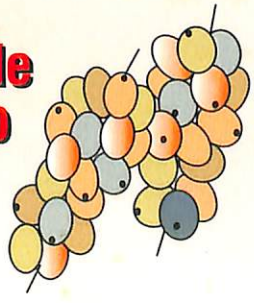
PULVERIZADORES

O que V. deve saber para fazer uma boa escolha

EDITORA CENTAURUS

✓O rato rói a renda do ruralista

✓Café de qualidade made in cerrado



✓Um tigre chamado Chile

O dia-a-dia do Brasil tem Agrale.

Nas ruas e estradas.

Caminhões.

Nos grandes plantios.

Tratores Agrale/Deutz.

Nas pequenas lavouras.

Tratores Agrale

Nas cidades e trilhas.

Motocicletas Agrale/Cagiva

Nos mais diversos usos.

Motores Diesel

Produtos Agrale. Desempenho, economia e durabilidade.

AGRALE
Mais que produtos, soluções.

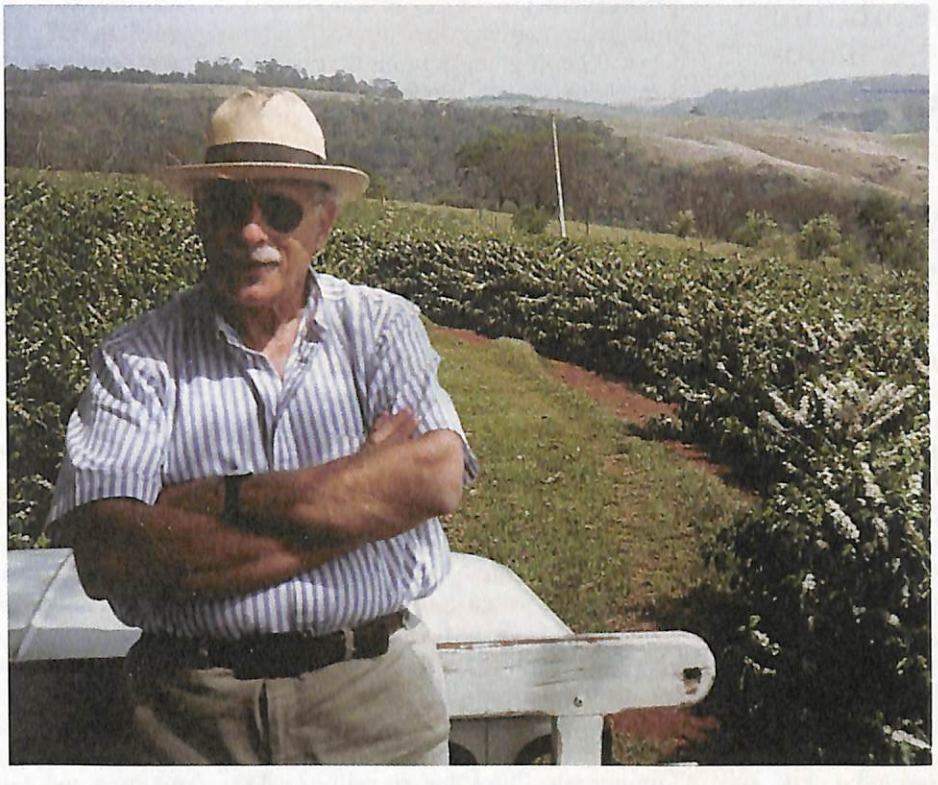
Estrada Federal BR 116 - km 145 - Nº 15.104 - Bairro São Ciro Fone: (054) 229.1133
Telefax: (054) 229.2290 - CEP 95055-180 - Caxias do Sul - RS.

O porta-voz da produção

Franqueza, determinação e coragem não são atributos para qualquer um, não. Mas, com certeza, caem bem no figurino do agropecuarista Luiz Marcos Suplicy Hafers, de 60 anos, atual presidente da respeitada Sociedade Rural Brasileira (SRB). Por onde passa, esclarece, opina e se posiciona sobre todos os assuntos que dizem respeito ao campo, sempre apresentando uma visão moderna, sem preconceitos, sem mistificações ou corporativismos. Uma maneira de se expressar que faz esquecer a falsa imagem de que o homem do campo é apenas rude e conservador, sem idéias novas para problemas antigos

Este seu jeito de ser foi forjado na lida desde tenra idade, quando trabalhou como corretor de algodão numa das empresas da família, o que lhe rendeu muitas viagens pelo mundo. Inquieto e empreendedor, ele sempre quis mais e, "com dinheiro que não tinha", comprou uma fazenda de café em 1962. A partir daí, pegou o destino pelas rédeas e não parou mais. Investiu em grandes projetos de reflorestamento, constituindo, no Paraná, a Papel de Imprensa S/A, fábrica localizada em Jaguariaiva. Aliás, nesse estado, foi um dos pioneiros do café adensado, cultivado na Fazenda Ribeirão Claro. O sucesso da empreitada o animou a investir em café adensado e irrigado também em Cocos/BA, onde divide as terras com a produção de grãos e a pecuária.

Para este paulista nascido e criado em Santos, mas cidadão do mundo, temas como reforma agrária devem ser discutidos dentro de uma visão ampla de recuperação da agricultura, e não apenas pela ótica da distribuição de terras. "Afinal, de que adianta sair por aí distribuindo 10 ou 20 hectares", pergunta, ressaltando que a saída para o impasse são as parcerias e o diálogo franco. E foi para buscar esclarecimento sobre os assuntos que "atormentam o campo" que a reportagem de ***A Granja*** *foi cutucá-lo com vara curta.*



Luiz Hafers, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB): o governo já se deu conta de que sua política econômica arrasou o campo

***A Granja* — Como o sr. chegou à presidência da Sociedade Rural Brasileira, substituindo Roberto Rodrigues, e quais são suas prioridades como dirigente maior da entidade?**

Luiz Marcos Suplicy Hafers — Eu já era diretor da área de Silvicultura da Sociedade Rural Brasileira, e também bastante ativo nos assuntos relacionados ao café. Imaginava, com quase certeza, que Roberto Rodrigues teria um segundo mandato. Fui convidado pelas lideranças e aceitei. Foram duas surpresas. Por isso, tenho muitas prioridades, como: dar seqüência à administração do Roberto; presidir sobre a transição à modernidade, transição essa traumática, pois o Real impôs velocidade a essa mudança; explicar aos lavradores que a solução está em nós mesmos; convencer a sociedade civil da importância da agricultura e que somos capazes e não pedintes ou incompetentes. Precisamos mostrar que as 80 e, agora, 72 milhões de toneladas de grãos foram produzidas com esforço e competência. Temos que mostrar ao governo que queremos produzir, com par-

ceria, e não com tutela. Que problemas como juros, importação com subsídio de produtos agrícolas, uma estrutura fiscal obsoleta impedem uma política agrícola necessária.

P — Que quadro o sr. traçaria da agropecuária hoje, em que a safra promete encolher de 10 a 15% em relação ao ano passado e justo no momento em que todo o setor se vê penalizado por pesados impostos e dívidas?

R — Apesar de tudo, sou otimista. A melhora dos preços no exterior e a securitização são passos importantes. O pior já passou. Agora, devemos lutar pelo convencimento das nossas propostas.

Não temos condições de concorrer com produtos altamente subsidiados

P — E o café, a pecuária e a silvicultura, que são suas atividades?

R — O café vai melhor, sem dúvida nenhuma. Saiu de anos muito difíceis, com preços ao redor de US$ 50,00 por saca, totalmente inviáveis. Isso exauriu o lavrador e terminou adiando os investimentos, que hoje tanto fazem falta. O paternalismo do IBC (Instituto Brasileiro do Café) foi substituído por nada, e essa transição foi muito dolorosa e pior, a custos mais altos do que os necessários. Hoje, a situação de preço é razoável, mas os custos de produção aumentaram. Por isso, nossa luta, hoje, é trabalhar no sentido de baixar cada vez mais os custos e melhorar a qualidade do produto. Afinal, nosso objetivo é satisfazer o consumidor, seja ele nacional, o que é importantíssimo, ou estrangeiro. Isto porque vendemos hábito e prazer. A primeira xícara é hábito, e a segunda, se o café for bom, é puro prazer. E é essa segunda xícara que temos que conquistar. A concorrência internacional preocupa, mas não assusta, pois temos qualidade e competência para competir. As novas áreas do cerrado mineiro e oeste baiano, estas irrigadas, prometem muito em produtividade e qualidade. Por outro lado, os investimentos são altos e falta capital. Quanto à pecuária, também há muito o que fazer. O avanço do frango, no consumo, sinalizou que a comercialização precisa melhorar. Controle da aftosa, tipificação de carcaça, desfrute, novilho precoce, cruza industrial, tudo isso está sendo feito e aponta para um novilho mais gordo, que será abatido mais cedo e com carne de melhor qualidade. Todo este avanço, é bom que se reitere, se dá com dificuldades, pois a pecuária vem passando por um momento de preços ruins. O setor como um todo empobreceu frente aos altos custos de produção. Mas, não adianta chorar. O negócio é seguir em frente e procurar as soluções mais inteligentes e rentáveis. Já a silvicultura vai bem. Mais devagar do que deveria, mas vai bem, de um modo geral. Com o fim dos incentivos fiscais, quase que somente as indústrias plantam árvores com finalidade comercial. Mas as possibilidades são enormes, disso ninguém duvida. A demanda por madeira é constante e crescente. E se não fossem as grandes áreas de pinus e eucaliptos plantados há 20 anos, a situação de abastecimento seria dificílima hoje. Os lavradores devem se conscientizar que plantar árvores como quebra-vento, para conservar o solo e proteger as margens ribeirinhas é um bom negócio ecológico, pela biodiversidade. E também vai ser um bom negócio na hora de vender lenha e madeira. De outra parte, como a silvicultura é uma atividade que só dá retorno a longo prazo e os juros, hoje, são muito altos, sobra pouco para esse investimento. Mas é preciso começar a pensar mais neste assunto.

P — É possível produzir sem subsídios ou esta pretensão é apenas uma falácia, já que nos países desenvolvidos muitos produtos são subsidiados?

R — Sim, é possível e deve ser feito. Sou contra o subsídio, principalmente dos concorrentes. Eles produzem subsidiado e depois vendem esse excesso com novos subsídios. Contra isso, não podemos concorrer. Sem esse tipo de subsídio, os preços se ajustam, e podemos produzir abrindo mão deste mecanismo. Mas é ingenuidade achar que esse liberalismo dos nossos concorrentes é filosófico e leal. Pura hipocrisia. Eles falam liberal agora, pois o tesouro, principalmente da Comunidade Européia, se esgotou. Devemos nos proteger, mas não confundir adaptação com proteção privilegiada.

Os políticos urbanos não têm interesse em resolver os problemas do campo

P — Por que, até hoje, o Brasil ainda não conseguiu formatar uma política agrícola que dê um norte ao setor? Incompetência, má vontade de outros setores que detêm o poder ou por interesses inconfessos?

R — Desconhecimento, extensão geográfica, entre outros fatores. A política deve ser conceitualmente nacional, mas as considerações regionais solucionadas. Não há só má vontade, há também desconhecimento. Uma sociedade cada vez mais urbana acha os problemas da agricultura distantes, difusos, desinteressantes. Outro fator que pesa é que qualquer ação contra ou a favor leva tempo para influir. Daí o desinteresse dos políticos urbanos em solucionar estes problemas.

Parceria: esta é a palavra-chave para resolver o problema agrário no Brasil

P — Mudando um pouco de assunto: como fica a empregabilidade no campo, com o crescente índice de mecanização? Afinal, quem vai sobreviver como produtor e como empregado nesta virada de milênio?

R — A mecanização é um fato, mas acho que houve exagero. Num país onde a mão-de-obra é barata, as máquinas e os juros caríssimos, este processo acontece. Porém, espero que o processo se dê mais devagar, para que outros postos de trabalho sejam criados e absorvam esta mão-de-obra. De qualquer maneira, só os competentes vão sobreviver. A demanda por eficiência e custos baixos vai expulsar quem não for muito eficiente.

P — Desemprego puxa o assunto sem-terra... O sr. é a favor de uma reforma agrária? Como deve ser feita?

R — Sou contra o desemprego, a pobreza e a miséria. E reconheço que existe uma grande massa de desassistidos e desempregados. A solução passa primeiro por uma expansão da agricultura, criando empregos. Depois, por parcerias e também por uma reforma agrária bem-feita, cujo objetivo deve ser o assentamento e não a desapropriação. Devemos repetir a experiência de sucesso dos projetos de colonização com o incentivo privado feitos no Paraná, nas décadas de 50 e 60.

P — Se existe consciência, de parte do governo, fazendeiros e trabalhadores, de que a reforma agrária é essencial, onde está, então, a raiz da violência e da intolerância com relação à questão agrária? O nó górdio seria mais material, pela espoliação de terras, ou filosófico (Igreja, política etc)?

R — Pra começo de conversa, uma série de equívocos. O governo só agora se deu conta de que sua política econômica arrasou o campo. Os desassistidos, sob uma liderança equivocada do MST (Movimento Sem-Terra), acham que invasão e 10/20 hectares de terra resolvem

o problema. E o MST tem um projeto político socialista, e não de solução. Os agricultores, produtores e não só proprietários assistem isso com perplexidade e preocupação. São indiciados, culpados, de um problema que é nacional, e não apenas agrícola. A solução, sim, passa também pela agricultura, mas não o problema. E a sociedade civil urbana, por outro lado, se omite do problema. Há que se fazer um grande esforço de conscientização, desfazer preconceitos e convencer sobre os conceitos modernos.

P — Aliás, gostaria que o sr. detalhasse esta proposta de parceria com os sem-terra, feita recentemente numa de suas viagens ao Rio Grande do Sul?

R — Proponho duas parcerias. A primeira, na discussão do problema. Temos que fazê-la juntos, para atingir pontos comuns. A segunda, de terra. Em Uberaba/MG, já há um grande exemplo,onde terras foram usadas em parceria. Há que se convencer, principalmente, o crédito agrícola. O crédito é para financiar a competência do lavrador e não a propriedade de garantia. É óbvio, é moderno, mas as resistências são grandes.

P — Só pra encerrar esta polêmica: a que o sr. atribui a formação do estereótipo de truculento por parte do pecuarista e do "coitadinho explorado" por parte dos sem-terra, como bem explora a mídia? Quem está perdendo a guerra ideológica?

R — Atribuo à própria maneira de ser, reservada, do pecuarista, do fazendeiro. Seu isolamento o tornou arredio. As relações com o público e com a imprensa foram sempre de uma certa insegurança e distância. Nesse vazio, as queixas se avolumaram e formaram a opinião pública. Precisamos reverter este quadro.

Só a importação de algodão desempregou 250 mil pessoas no campo

P — O sr. apóia a Bancada Ruralista no Congresso? Não haveria, nesta ação, uma espécie de chantagem que descaracterizaria o Parlamento? Resumindo: até onde vai o lobby e em que condições ele é saudável numa sociedade pluralista?

R — Os deputados que apóiam a agricultura têm vontade de acordo com nossos interesses nas coisas do campo e, com isso, estamos de acordo. Há também manobras políticas que não nos dizem respeito, e dessas não queremos o ônus.

P — E que reformas o agricultor espera do Congresso para poder produzir melhor?

R — Três. Em primeiro lugar, uma política de juros. A atual não é suportável. Em segundo, a equalização dos subsídios externos na importação de produtos agrícolas. Não podemos concorrer com "dumping" de país rico. Em terceiro, uma política tributária. É burra, atualmente. Só o Brasil exporta imposto. Isto resolvido, queremos uma política agrícola simples, que priorize a produção.

P — Quando a gente recorda 1995, vê que o governo "pintou e bordou" com o setor primário, com o pretexto de salvar o Plano Real. A Sociedade Rural Brasileira já tem dados sobre o "rombo" causado no agribusiness pela ação do governo (número de produtores quebrados, índice de inadimplência, migração para a cidade, perda de renda etc)?

R — Estatísticas são sempre falhas, mas o rombo é grande. E para quem já quebrou, perdeu seu sítio, essa estatística é cruel e de 100%. Cerca de 250.000 empregos foram perdidos pelas importações de algodão. A diminuição da renda chegou a R$ 10 bilhões. São números impressionantes.

Que ninguém se iluda: alguém vai perder nesta integração do Cone Sul

P — E agora, o que vem pela frente: mais importação de alimentos?

R — Só para suprir o que faltou e o que falta, porque não nos deixaram plantar. Mas vamos exigir critérios que beneficiem o consumidor, mas que não atrapalham o produtor, perpetuando o problema.

P — A propósito: como o sr. define segurança alimentar e qual a sua importância para a sociedade?

R — A segurança alimentar, cambial e social passa pela agricultura. Nós, no Brasil, nunca tivemos guerras ou catástrofes, como a doença da batata da Irlanda. E não nos damos conta do que é segurança alimentar. O Japão, a Europa têm uma consciência, uma ciência clara disso. Só na Europa, ela custa US$ 140 bilhões ao ano. Ela faz também a segurança cambial, esta sim conhecida nossa. Sem precisar importar e podendo exportar, temos uma balança cambial forte, feita com produção e não com agiotagem internacional. Isso tudo resulta em segurança social, empregos, bem-estar e esperança.

P — Na condição de representante de uma entidade classista agropecuária, como o sr. encara o desafio do Mercosul? O que está dentro do figurino e o que está sendo deixado de lado e que prejudicaria os produtores, mais tarde? Somos competitivos em quê?

R — A globalização e o Mercosul fazem parte do mundo moderno, são inevitáveis. A idéia é que todos vamos ganhar, mas isto não cai do céu. Há que negociar, e bem, cada caso, mas alguns vão perder. Temos que discutir cada produto. Recentemente, estive em Buenos Aires para uma reunião com os presidentes das Sociedades Rurais da Argentina, Uruguai e Paraguai, a fim de discutirmos uma série de assuntos, visando administrar alguns conflitos nesta área. Não vai ser fácil, mas vai ser feito.

Temos que diminuir custos e melhorar, cada vez mais, a qualidade

P — Como a SRB vai trabalhar em cima da idéia de produzir alimentos agregando valor, como pregam muitos papas da economia rural? Indo além: como investir pensando no futuro num horizonte ainda indefinido?

R — Agregar valor, cooperar com o agribusiness. O objetivo é servir o consumidor, e ele paga bem pelo serviço. Mas a cadeia paga mal pelo produto onde é agregado o serviço. Temos de trabalhar nisso: custos menores seguidos por qualidade e, por último, evitar falsos conflitos com a cadeia subseqüente industrial e comercial, para recebermos parcela maior do que o consumidor paga. Exemplo num caso extremo: um cafezinho, que custa de R$ 0,50 a R$ 1,00, tem somente R$ 0,02 de café verde. Ou seja, sobe de 25 a 50 vezes da porteira ao balcão do bar.

P — E o futuro?

R — Enfrento com otimismo. Sem desconhecer e reconhecer que são muitas as dificuldades, que sempre existiram e nunca deixarão de existir. Tenho dito e repetido que o queixume, o desânimo e o pessimismo são maus conselheiros. O importante é ser realista sem ser pessimista. Fazer agricultura nunca foi uma tarefa fácil e, pelo que tenho visto ultimamente, poucos negócios o são. Mas, como agricultura e pecuária é o que sabemos fazer, só nos resta tocar o barco em frente e trabalhar cada vez melhor. E quando tudo sai como a gente pensa, ganha o produtor e ganha o País.

ÍNDICE

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

DIRETOR COMERCIAL

Léo I. Stürmer

GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor), Gilberto Severo (repórter), Priscila Castro (secretária). Colaboradores: Cléa Castro, Wandell Seixas, Walter Albuquerque, Lúcio Castellano, Renato Peixoto Júnior, Carolina Bahia, Hamilton Humberto Ramos, Jota Freitas, Tony Rodrigues e Inês Figueiró

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, CEP 01045-001, São Paulo/SP, fone (011) 220-0488, fax (011) 220-0686, E-MAIL mail@agranja.com
Home page http://www.agranja.com
Josias Cavalcanti (contato)

RIO GRANDE DO SUL
Av. Getúlio Vargas, 1556/58, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS, fone/fax (051) 233-1822, E-MAIL mail@agranja.com
Home page http://www.agranja.com
Contato: Fábio Torcato

Representantes/Publicidade
RIO DE JANEIRO *- Lobato Propaganda e Marketing Ltda., Rua Siqueira Campos, 43, 8º andar, conj. 833/4, CEP 22031-070, Rio de Janeiro/RJ, fone/fax (021) 235-6032*
MINAS GERAIS *- José Maria Neves, Av. do Contorno, 8000, conj. 602, CEP 30110-120, Belo Horizonte/MG, fone/fax (031) 291-6791*
PARANÁ *- Liderança Rep. de Veículos de Comunicação Ltda, Av. Água Verde, 1811, CEP 80240, Curitiba/PR, fone/fax (041) 244-1303*
Outros Estados, ligue para o fone/fax abaixo

A Granja *é uma publicação da Editora Centaurus, 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*

Para assinar
A GRANJA
LIGUE GRÁTIS
(051) 800-2106

NESTA EDIÇÃO

12 Gerência moderna: como anda a informática no meio agropecuário

16 Canchim: dicas para produzir o novilho precoce a campo

18 Chile: o tigre sul-americano manda no mercado das frutas

21 Nutrição bovina: a importância de se fornecer ração

25 Expoleite 96: começa a brilhar a estrela do girolando

26 Pastagens: uma boa surpresa chamada setária

28 Pulverização agrícola: regras para não errar na compra do equipamento

31 Expocorte 96: sucesso de vendas em São Paulo

32 Ratos: inimigo do homem na lavoura e armazém

36 Expointer 96: vai começar a maior feira de agropecuária da América do Sul

41 Cerrado: produtor e indústria se unem para fazer o melhor café do mercado

NOSSA CAPA

Nesta edição, elencamos uma série de conselhos técnicos para instrumentalizar o produtor na hora de se decidir pela compra de um pulverizador. Afinal, uma eficiente pulverização pode significar o limite entre lucro e prejuízo

SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Pecuária	54
Agribusiness	56
Flash	60
Ciência e Tecnologia	64
Novidades no Mercado	65
Ponto de Vista	66

Os injustos impostos da cesta básica

Para definir regras e viabilizar a agricultura, há mais de 10 anos, nesta página, vimos insistindo, insistindo e reprisando que mais do que qualquer financiamento privilegiado ou crédito emergencial seria e será a isenção de impostos para os produtos de cesta básica. Pois, agora, ao que parece, há uma consistente luz no fundo do túnel. Tudo indica que o Congresso Nacional irá aprovar o destaque do relator da reforma tributária, deputado Mussa, que exatamente prevê tributação zero para os produtos agrícolas essenciais que compõem a cesta básica da população.

Atraso mortal

A lentidão do governo em tomar medidas sérias, drásticas e rápidas parece ser a marca registrada do jeito tucano de governar. Na nossa área, foi um desastre. Só agora, 18 meses depois, depois da terra arrasada, o governo acordou. Este mesmo governo, que tanto fala no Custo-Brasil, dormiu no ponto e deixou o tempo passar. Depois do temor, finalmente, ao que tudo indica, acordou de vez. Os horizontes via aumento de consumo da população, aumento de preço das principais commodities e por ação do próprio governo via securitização e balizamento de financiamento da safra estão a oportunizar perspectivas mais firmes e promissoras.

Pena que o prejuízo, a perda de tempo e o desgaste foram em dose demasiada e desnecessária. Faltaram agilidade e competência. Um aprendizado de preço muito caro.

Uma vergonha

Lá longe, 1974, o Brasil, ao tempo do "milagre brasileiro", há 22 anos, portanto, conseguia obter, segundo estatísticas oficiais, o total de pouco mais de 43.000.000 de hectares de área plantada.No ano passado chegou a 52.000.000 de hectares. Mas, em 1989, foi de 55.000.000 de hectares. Situação preocupante.

Agricultura e pecuária competitivas

É preciso botar de vez isso na cabeça: ontem, a terra era decisiva para a sobrevivência. Hoje, é o homem preparado. A terra é adicional. O capital humano é que faz a diferença: o lucro. O lucro não vem mais da terra e nem do banco. Vem da capacitação profissional.

Amém.

O novo perfil do produtor rural

É homem. Tem entre 30 e 45 anos. É cada vez mais atento.Tem ânsia de saber. Assina **A Granja**. Procura informação. Troca idéias com os vizinhos da mesma idade. Vai às feiras e exposições. Freqüenta os dias-de-campo. Usa calça jeans, camiseta T-shirt, boné, botinha curta e está mandando mais que o pai. Em geral, tem uma razoável, quando não boa, escolarização.

É apartidário e não tem bom conceito do homem público. Detesta os fundamentalistas radicais. Sabe que precisa ser competitivo e não está fugindo da raia. Acha que o governo é uma droga, não espera nada dele e está disposto a enfrentar os desafios.

Observe atentamente ao redor e repare se não temos razão.

Tecnologia no campo animal

Nos últimos 20 anos, por outro lado, tem sido visível a participação da atividade produtiva com aporte tecnológico nos setores da avicultura, suinocultura e pecuária. Tecnologia e capital mais intensivo têm feito da região Centro-Oeste uma excelente alavanca de progresso.

Surpresa

O setor anda tão por baixo, tão cético e tão desesperançoso que nem reagiu ao nome de Arlindo Porto quando foi indicado ministro da Agricultura.

Mesmo porque ser ministro de uma área que depende do Congresso, dos ministros da Fazenda e do Planejamento não é lá grande coisa, simplesmente porque não pode muito.

Ledo engano.

O novo ministro surpreendeu e está surpreendendo. Positivamente. Já traçou princípios básicos. Já bateu na mesa. Já se articulou com seus ex-colegas congressistas e não está dando folga ao pessoal do crédito e do sistema financeiro.

Já definiu um programa completo para a safra de verão, antecipadamente, como há muito o setor vinha reclamando. O novo ministro aparece na mídia. Não fala abobrinha. Faz. Age. Aparece. Comparece. Uma agradável surpresa.

CARTAS - FAX - INTERNET

Atenção, ranicultor!

"Venho congratulá-los pela excelente qualidade da revista **A Granja**, com matérias que abrangem todo o meio rural brasileiro. Como assinante há aproximadamente 10 anos, já tive oportunidade de ler matérias interessantes sobre a área que trabalho, pesquiso e divulgo: a ranicultura. Por isso, me coloco à disposição para divulgar informações da técnica da criação de rãs desenvolvida no Ranário II M, de minha propriedade. A técnica envolve utilização de estufas, com manejo muito simplificado, baixo custo de implantação e manutenção...É sempre bom contar com uma revista atual e dinâmica, que ajuda o tão-sofrido meio rural brasileiro."

Marco Antônio Pintaúde
Estrada dos Pires, km 5
Caixa postal 335
CEP 13480-970 - Limeira/SP

Repensar o Ibama

"À página 10, da edição de junho/96, na crônica de Eduardo Almeida Reis, intitulada Jacarés em revista, aborda-se o tema da liberação da caça, ou atividade cinegética, no Brasil. Devemos encarar as espécies animais, nativas ou exóticas, como um recurso natural valiosíssimo, não só renovável como também com alto potencial de ampliação. Verificamos a caça das mais variadas espécies animais em diversos países, muitos, em grande parte, considerados desenolvidos, gerando empregos, receitas na forma de impostos e licenças de caça. A grande maioria desses países tem um potencial biológico e área física muito inferiores àqueles encontrados no Brasil. A diferença está na seriedade dedicada ao assunto e na falta de preconceitos ou tabus. Hoje, sabe-se que o o caçador amador — e, em alguns casos, o profissional — é um dos principais responsáveis pela preservação da natureza. Na verdade, o grande responsável pelo desaparecimento de espécies animais, em algumas regiões, é a destruição do habitat, geralmente através de outras atividades humanas que não a caça. Por isso, acredito ser chegada a hora de acabar com a tirania do Ibama, órgão que jamais demonstrou competência ou talento para regulamentar a exploração e gerenciamento dos nossos imensos recursos naturais renováveis, que poderiam fornecer enorme benefício à economia brasileira, se racionalmente utilizados. Esta publicação, de reconhecida integridade, deveria ser um dos veículos de divulgação deste assunto, lembrando que a caça poderia ser uma extensão e até uma fonte de renda suplementar à atividade agropecuária."

Rodrigo Tardelli Meirelles
Campinas/SP

Bagunça agrária

"Parabenizo o esforço com que os senhores nos trazem estas informações e, por favor, continuem sempre nos orientando com tecnologias e novidades, bem como publicando depoimentos de pessoas ligadas ao meio agropecuário. Dito isso, li na edição de junho último a carta enviada pelo senhor João Pedro Stédile, diretor do Movimento Sem-Terra, de São Paulo. Concordo, em parte, que certas áreas devem ser desapropriadas para assentamento a lavradores que provem, primeiramente, que são pessoas idôneas e com vocação para a agricultura...No entanto, a bagunça está aumentando, e bastante. Temos visto isto na televisão, direto, e por via escrita. O tema reforma agrária tem sido motivo de muita polêmica. Estes supostos sem-terra — que estão parando pessoas nas estradas, com passeatas, e intimidando os ocupantes de veículos com foices e enxadas, de uma forma agressiva — são protegidos pela lei e pela mídia. Ora, o direito deste povo acaba onde começa o meu. Fiquei parado com minha família durante duas horas, em pleno meio-dia do mês de janeiro, na região de Teodoro Sampaio, debaixo de um sol escaldante. Tivemos que assistir uma passeata que parou o trânsito, com os supostos sem-terra incitando, amedrontando, achando-se no maior direito e razão. Isto chama-se falta de respeito, sem-vergonhice de um povo que não é ligado à terra. São desempregados de grandes centros, a mando de grupos políticos, a fim de desestruturar e provocar uma revolução fundiária no campo. Se as autoridades não se preocuparem com esta impunidade, logo o sangue que correrá no campo será maior do que correu no Pará...Políticos, INCRA, sociedade, polícia, Exército, mídia, abram os olhos, porque o estopim está se acabando e a bomba está prestes a explodir. E nós, que produzimos e moramos no campo com nossa família, como ficaremos?"

Mário Roberto Scheide
Chapadão do Sul/MS

Sugestões & saudações

"Como assinante, saúdo a iniciativa da revista em colocar uma home page na Internet. Aproveito para parabenizar pela reportagem 'Prevenir é o melhor remédio', matéria do repórter Émerson Cervi que aborda o tratamento preventivo aos carrapatos. Também sugiro que **A Granja** faça uma reportagem sobre a situação precária com que os pecuaristas do Rio Grande do Sul se deparam na hora de vender seus animais para abate. Atualmente, inúmeros estelionatários se aproveitam dos frigoríficos já falidos para enganar, ludibriar e calotear o pecuarista gaúcho. Como podemos ter segurança na hora de vender nosso produto?"

Flávio Coutinho
coutinho@portoweb.com.br

"Gostaria de sugerir a inclusão dos endereços eletrônicos e das home pages da Embrapa e da Esalq na revista. Aproveito para parabenizar a iniciativa de partir para a Internet."

Mário Lúcio Machado Mello Jr.
mlucio.jr@microclub.com.br

O custo-Brasil

"Que tal **A Granja** abordar o chamado custo-Brasil, que tanta inviabiliza a nossa produção? Creio que é hora de botarmos o dedo na ferida. E chega de dizer que o agricultor é incompetente!"

Oséas Lucena
Florianópolis/SC

Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião. Escreva para redação da revista **A GRANJA**, Av. Getúlio Vargas, 1558, CEP 90150-004, Porto Alegre/RS. O fax é: (051) 233-2456. E o nosso E-mail na Internet: agranja@via-rs.com.br
As cartas ou mensagens poderão ser publicadas de forma resumida.

AQUI ESTÁ A SOLUÇÃO

Esta é venenosa

"Tenho, por força das circunstâncias, interesse em obter informações sobre a possibilidade de comercialização de veneno de crotalídeos, em especial jararacuçu (*Bothrops jararacussu*). É que, durante anos, impedi, na região onde moro, a perseguição às cobras. A conseqüência é que, agora, temos uma verdadeira praga destes animais. Quais os caminhos?"

Uwe Peter Kohnen
Nova Friburgo/RJ

R — *Em primeiro lugar, é importante se certificar de que as tais serpentes são venenosas, pois existe uma cobra muito parecida com a jararacuçu e que é inofensiva. Em segundo lugar, técnicos ligados a vários institutos de extração de veneno de cobras — Butantan (SP), Ezequiel Dias (MG) e Vital Brazil (RJ) — garantem que a exploração deste produto por particulares é antieconômica, uma vez que o mercado de antígenos já está plenamente abastecido pelos serpentários já existentes. Se quiser insistir, o primeiro passo é solicitar uma autorização do Ibama aí do Rio de Janeiro para fazer a exploração comercial do criatório. Para tanto, contate com a bióloga Beatriz Braga, do setor de fauna, pelo fone (021) 221-6778. Caso contrário, se deseja apenas se livrar destes animais peçonhentos, contate com o Instituto Vital Brazil, fone (021) 711-0012, e fale com o dr. Aníbal Melgarejo. Esta instituição fará um levantamento da situação e cederá caixas e ganchos para o recolhimento. Um detalhe: as cobras recolhidas irão para o Vital Brazil como doação, porque é proibido por lei comercializar animais silvestres.*

Temos hormônio

"Peço que me forneçam o endereço de alguma empresa que produza hormônios vegetais, pois não tenho encontrado nenhuma informação a este respeito."

Rudimar Mews
Doutor Augusto Pestana/RS

R — *Raríssimas são as empresas, no Brasil, que comercializam estes produtos, porque muitos deles são fabricados no exterior. No entanto, o importador paulista Agro Mcthon oferece o ácido indol-butírico canadense para três aplicações distintas: enraizamento, floração e folhagem. Faça seu pedido pelo telefone (011) 213-1431, com dona Miriam.*

Disk-ração

"Gostaria de obter informações sobre como operacionalizar uma indústria de rações."

Neri João Vendrame
Palotina/PR

R — *Existem vários caminhos. Mas, como primeiro passo, aconselhamos entrar em contato com a entidade que representa o setor, que lhe dará todas as informações necessárias para tal. Anote aí: Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal, Rua Cláudio Soares, 160, Bairro Pinheiros, CEP 05422-030, São Paulo/SP. Se preferir, ligue (011) 211-3933 e fale com o sr. João Prior.*

Aves poedeiras

"Sou aluno de Zootecnia e gostaria de obter informações sobre a utilização de mandioca na ração de aves poedeiras. Se for possível, forneçam uma relação de pesquisadores que trabalham com o assunto."

Diogo Ito
Pirassununga/SP

R — *Segundo o pesquisador Volnei Conci, que trabalha Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária (Fepagro/RS), em Porto Alegre, a mandioca deve ser fornecida às aves poedeiras na forma de farinha, numa percentagem de 20% do total da composição da ração. O aumento deste percentual poderia comprometer o balanço nutricional do plantel. Para conseguir pormenores sobre o uso desta planta em avicultura, contate com o professor Edivaldo Antônio Garcia, uma das maiores autoridades neste assunto. Ele trabalha na Unesp de Botucatu/SP, Departamento de Produção Animal, e pode ser acessado pelo fone (014) 821-3883.*

Tanzânia ganha espaço

"Não tenho conseguido informações técnicas sobre o capim tanzânia-1, que dizem ser muito bom para o gado, e nem sei de quem comprar. Vocês podem me ajudar?"

Júlio Roberto Paludo
Curitiba/PR

R — *O tanzânia-1 (Panicum maximum) é um capim originário da África, como tantas pastagens cultivadas no Brasil. É uma planta cespitosa, com cerca de 1,30m de altura e folhas decumbentes com 2,6cm de largura. Os colmos são levemente arroxeados, e as lâminas e bainhas não possuem pilosidade ou cerosidade. As inflorescências contêm espiguetas arroxeadas, também sem pilosidade. Desenvolvido pela Embrapa de Campo Grande/MS, é uma planta exigente em fósforo e potássio, principalmente na fase de implantação. Experimentos de três anos atestam que o tanzânia foi superior aos cultivares tobiatã e colonião, tanto em ganho por animal quanto em ganho por área: o ganho médio por cabeça foi de 720g nas águas e 240g na seca. Também numa comparação com estes dois capins, o tanzânia-1 mostrou maior resistência à cigarrinha-das-pastagens e baixa suscetibilidade às principais doenças que atacam este cultivo, nas condições edafoclimáticas do Mato Grosso do Sul. Outros dados técnicos: Embrapa/CNPGC, fone (067) 763-1030. Para adquirir sementes e obter outras dicas de manejo, procure a Sementes J.C. Maschietto, de Penápolis/SP, telefax (0186) 52-1260.*

EDUARDO ALMEIDA REIS

Versão e fato

Ao contrário do que se possa pensar, versão e fato não caminham de mãos dadas no noticiário do nosso País. A começar pelo "Dia do Fico", quando até se inventou uma frase de efeito, para botar nos lábios do príncipe regente e locotenente do rei de Portugal: "Como é para o bem de todos e felicidade geral da nação, diga ao povo que fico".

Tudo bem que não se possa garantir, quase 180 anos depois daquele dia, se D. Pedro disse mesmo alguma coisa, quando chegou à sacada do Paço. Mas de um fato ocorrido há um mês ou dois, gravado, filmado e exibido pelas televisões do mundo inteiro, o mínimo que se pode pedir é que a versão tenha alguma relação com o que realmente ocorreu.

Refiro-me ao episódio de Eldorado do Carajás, transformado em chacina de Carajás. Sem remontar às origens da situação, que devem datar da descoberta do Brasil, vejamos o que aconteceu naquele dia específico. Um grupo de cidadãos, coordenado e conduzido por agitadores profissionais, obstruía uma estrada pública.

Chamada para desobstruir a estrada, a PM do Pará foi recebida a porrete e foice. Vale notar que a polícia do Pará não é composta de cidadãos neozelandeses: é formada por brasileiros, malpagos, maltreinados, que lá estão cumprindo ordens, a serviço da sociedade. De qualquer forma, trabalhadores que cumprem horários, têm disciplina, têm nome, residência fixa e carteira assinada.

Diante da reação do grupo do chamado Movimento Sem-Terra, a polícia recuou, procurando refugiar-se perto de seus caminhões. E foi perseguida — como o filme nos mostrou — pelos cidadãos do MST, açulados por um sujeito que tinha um megafone, ou aparelho equivalente. Acuados ao chegar aos caminhões, os policiais, num caso claríssimo de legítima defesa, deram alguns tiros de metralhadora, matando apenas 19 cidadãos do MST.

Se digo e escrevo "apenas", é porque, naqueles mesmos dias, um único surfista australiano, sem dispor de metralhadoras, matou 36 compatriotas. Dispondo de metralhadoras, se os PMs estivessem mesmo no propósito de efetuar uma chacina, teriam fuzilado todos os atacantes — o acampamento inteiro — e não 19 cidadãos apenas. Em certo sentido, a reação da polícia, acuada a porretadas e foiçadas, até que foi limitada.

O fato ocorrido em Eldorado do Carajás e mostrado ao mundo no filme feito no local, em linhas gerais, foi o exposto aí em cima. Quanto às versões, já a partir das primeiras exibições do vídeo, têm sido inacreditáveis. Isto é, seriam inacreditáveis, se todos não soubéssemos do que é capaz a interpretação facciosa e ideológica de um episódio.

Logo falou-se em trabalhadores mortos à queima-roupa. À queima-roupa sim, que era à queima-roupa que atacavam os policiais a foiçadas. Depois, por que os desempregados, ou desocupados, ou baderneiros profissionais ou lá o que sejam os cidadãos do MST, são "trabalhadores", enquanto o policial que lá está trabalhando, e cumprindo ordens, é bandido e assassino?

> *A mídia transforma sem-terra em mocinho e policial em bandido*

"Trabalhadores desarmados chacinados pelas metralhadoras da PM" — diziam as manchetes, esquecidas de que uma foice em mão hábeis pode ser arma devastadora. De outra parte e ao contrário dos traficantes, a polícia não roubou e contrabandeou as metralhadoras: recebeu-as da sociedade para manter a ordem e delas fazer uso, se e quando preciso.

Distorcidas, retorcidas, escandalosamente manipuladas, as informações sobre o episódio correram mundo. E os resultados têm sido os que se vêem por aí, sem que o governo, aparentemente, se dê conta da gravidade da situação. Há um movimento revolucionário, com acampamentos, bandeiras, barracas, veículos, tratores, combustíveis, rádios, telefones celulares, dinheiro, disciplina, hierarquia, defendendo uma causa simpática aos olhos dos inocentes e dos inocentes úteis: um pedaço de terra para o "trabalhador" sem-terra.

Dar o pedaço de terra, estrutura, infra-estrutura, crédito, assistência técnica e esperar que o Fulano e sua família vendam a "propriedade" e fujam de lá, correndo. Ou, então, admitir o fracasso e bancar o projeto pelo resto da vida, como está custando R$ 6 milhões por ano, ao Incra, a folha de pagamentos de funcionários, parceleiros e fornecedores da Usina do Caxangá, em Ribeirão, a 80 quilômetros de Recife, que deveria ser um projeto-modelo de reforma agrária.

Se a notícia é manipulada e distorcida quando morrem "trabalhadores" sem-terra — insisto nas aspas, em sinal de respeito pelo verdadeiro trabalhador rural brasileiro — , é também distorcida e manipulada no caso da Fazenda Natalícia/MA, quando um grupo do MST invadiu a empresa rural e assassinou três empregados.

No princípio, os três foram apresentados como pistoleiros, jagunços ou agentes do capitalismo internacional. Provado que se tratava de um cozinheiro, um tratorista e um vigia, foram promovidos a "funcionários" da fazenda. Não são trabalhadores, mas "funcionários", palavra que no Brasil tem conotação de barnabé, que fica o dia inteiro à-toa, mamando nas tetas do governo.

Houve mais: os elementos do MST queimaram os cadáveres dos "funcionários", em vez de lhes dar sepultura decente. E a providência foi recebida com aplauso por uma parte da mídia: queimados por motivos higiênicos. Ora viva! que o MST se preocupa com a higiene.

Os empregados da Fazenda Natalícia foram atingidos por disparos ("atingidos por disparos", em vez de assassinados, é uma delícia...) de cartucheiras, "provavelmente de espingarda calibre 12, arma usada para caçar", como fez questão de dizer a revista Veja. Contudo, quando uma arma calibre 12 é vista na mão de um policial, logo se transforma em escopeta, nas páginas da mesma publicação. Diga-se, em favor dos estragos feitos pelas escopetas, que são danados para "atingir por disparos", com uma reboleira de um metro de diâmetro de chumbo grosso, quaisquer sujeitos que estejam a uma distância de até 50 metros do "caçador".

Café desperdiçado

O cafeicultor brasileiro terá um prejuízo médio de R$ 60 mil a cada mil sacas se optar por colher seu café com um número muito grande de grãos verdes. O alerta é do agrônomo Aldir Alves Teixeira, consultor da torrefadora italiana Illycaffè. Teixeira realizou cálculos baseados na observação da colheita de algumas fazendas, tendo como referência a cotação diária do produto. Pelos cálculos do agrônomo, em mil sacas com 25% de grãos verdes são perdidas 64 sacas, só com a diferença de peso. Se for levada em conta a exigência do mercado importador, que só aceita grãos com classificação até tipo 3 (com no máximo 12 defeitos), ainda será necessária a eliminação de 230 sacas de defeitos verdes. A época certa para a colheita, segundo o técnico, é determinada pela avaliação visual da lavoura. Como o café brasileiro é o de terreiro, preparado pela via seca, é melhor colhê-lo quando o fruto já estiver seco. Para Teixeira, a falta de informação e de conhecimento dos produtores brasileiros deprecia a qualidade do produto, que hoje é classificado entre os tipos 6 e 7, muito abaixo do tipo 3, exigido pelo mercado. Isso sem contar na produtividade, que não ultrapassa 15 sacas por hectare, quando a média considerada boa é de 40 sacas por hectare. Num país tradicional nesta cultura, esses números são uma vergonha.

Goleada brasileira

O Mercosul provocou uma quebradeira generalizada dos produtores de aves e suínos da Argentina. Com o forte poder de competição dos brasileiros, as carnes de frango e suíno produzidas no Brasil chegam ao país vizinho com preços inferiores ao praticado no mercado local. Segundo Alejandro Galetto, presidente do Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária da Argentina (INTA), os hermanos passaram a copiar parte do sistema de produção da Perdigão, sediada em Chapecó/SC. Mesmo assim, os problemas não foram contornados, porque a opção dos consumidores recaiu sobre o barato frango brasileiro. Na carne suína, o problema é o mesmo. Enquanto o quilo da carne de porco vivo argentino custa US$ 1,00, o Brasil produz por US$ 0,80. A diferença entre os dois países é que os brasileiros têm uma produção familiar, que não usa mão-de-obra paga, o que reduz os custos. O mesmo não acontece com o principal parceiro comercial do Brasil no Mercosul. Com isso, a produção de *pollos e porcinos* é cada dia menor, e nossos parceiros optaram pela produção e exportação de leite e derivados para o Brasil. No mercado de frango e suíno, assim como no futebol, os resultados estão mais favoráveis para o Brasil. A análise de Galetto é de que a Argentina ainda continuará importando frango por muito tempo. E olha que de ave o Galetto entende. Ou não?

Arroz organizado

A decisão da Superintendência do Banco do Brasil no Rio Grande do Sul de reduzir os juros aplicáveis sobre a dívida securitizável acima de R$ 200 mil dos produtores de arroz está provocando a maior polêmica. O percentual foi reduzido de 16,95% para 12% ao ano, mais o Índice de Reajuste de Poupança (IRP). O descontentamento é geral, pois a decisão do Banco do Brasil beneficia apenas os arrozeiros gaúchos. Cooperativas, entidades e produtores de todo o País querem que o benefício seja estendido aos demais setores agrícolas. Apesar disso, a decisão do banco não agradou os produtores, que queriam uma redução ainda maior, segundo informou o vice-presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Régis Lemos Salles (foto). Ele acredita que esse é o primeiro passo para o diálogo entre o governo e os produtores, e elogiou a atitude da superintendência do banco. Para Salles, toda a cadeia produtiva agrícola pode chegar a um consenso com o Banco do Brasil, desde que haja mobilização das lideranças. A justificativa do Banco: os arrozeiros gaúchos têm um percentual de endividamento bem mais expressivo que outras lavoureiros.

Os vigilantes do pomar

Se depender dos técnicos da Divisão de Vigilância e Controle de Pragas do Ministério da Agricultura, a fruticultura nacional não irá fazer feio no Mercosul. No mês de julho, eles partiram para um grande cruzada nas regiões de Vacaria/RS e Lages/SC, objetivando identificar e eliminar todas as frutíferas que hospedam a praga conhecida como *Cydia pomonella*. A mariposa veio da Argentina, dizem os técnicos, e causa grande estrago nas plantações de pêra, maçã, nectarina, pêssego etc. Junto com este "policiamento vegetal", veio também o controle nas fronteiras e o uso de armadilhas com feromônios na Ceasa paulista. A ordem é garantir a sanidade das frutas dentro do Mercosul e evitar que o inseto se instale de vez nos nossos pomares. O trabalho está sendo levado tão a sério que, só no mês de abril, o Brasil rejeitou 300 toneladas de maçã da Argentina. É isso aí: sem qualidade, go home!

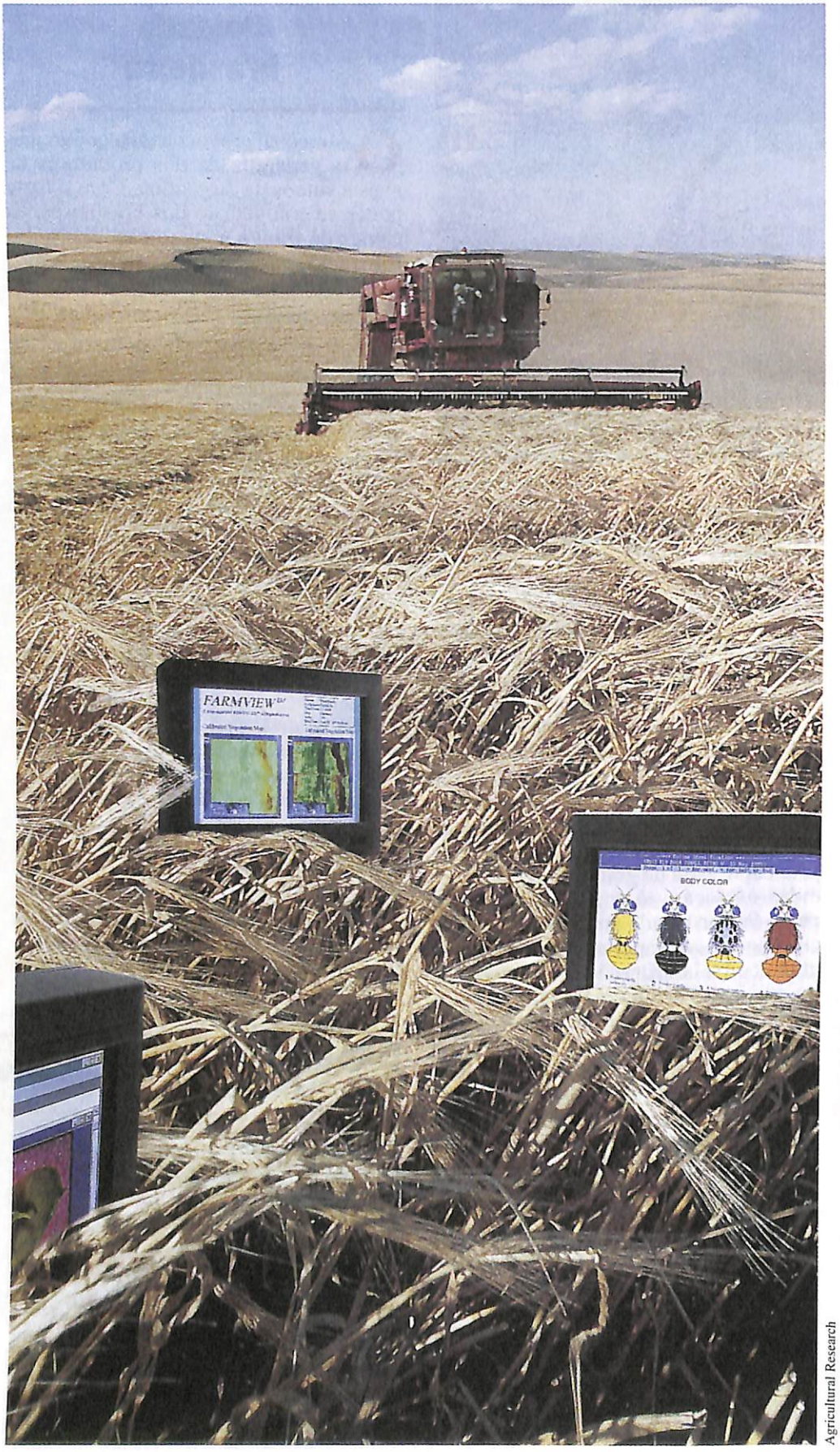
Ainda tem muito campo pela frente

Apesar da tímida produção, a procura por softwares do meio rural mostra que o produtor moderno já se preocupa, e muito, em gerenciar melhor o seu negócio

Gilberto Severo

O desenvolvimento de softwares específicos para utilização no setor agropecuário é, sem dúvida, importante ferramenta no aumento da eficiência da propriedade e para garantir maior competitividade num mercado cada vez mais aberto. Com a globalização da economia, onde o chamado *just-in-time* é cada vez mais levado em conta, o controle gerencial e técnico da fazenda é fundamental, dada a necessidade de produzir cada vez mais com maior rentabilidade. E, assim como a energia elétrica e a telefonia, a informática deixou de ser um serviço exclusivamente urbano para instalar-se nas propriedades rurais, independentemente da distância das grandes cidades. No entanto, é uma tecnologia ainda pouco utilizada pelos ruralistas brasileiros. Isso se reflete no resumido número de produtos voltados para o setor, frente ao total de programas disponíveis no mercado.

De acordo com o levantamento feito recentemente pelo Softex 2.000 — programa desenvolvido pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) em parceria com Programa das Nações Unidas para o De-



Agricultural Research

QUANTO CUSTA INVESTIR EM INFORMÁTICA

Tamanho da atividade	Custo da informática por hectare em cada safra (R$)	Equivalência produto	Equivalência insumo
Lavoura de 50ha	20,00	1,6 saca arroz ou 2,8 sacas milho ou 1,29 saca soja	0,06t calcário ou 36 litros gasolina ou 1,29t calcário
Lavoura de 100ha	10,00	0,8 saca arroz ou 1,4 saca milho ou 1 saca soja	0,03t calcário ou 18 litros gasolina ou 0,64t calcário
Lavoura de 200ha	5,00	0,4 saca arroz ou 0,7 saca milho ou 0,5 saca soja	0,015t calcário ou 9 litros gasolina ou 0,32t calcário
Lavoura de 500ha	2,00	0,16 saca arroz ou 0,3 saca milho ou 0,2 saca soja	0,01t calcário ou 4,5 litros gasolina ou 0,16t calcário

**Levando em conta que a vida útil mínima dos investimentos em informática seja de quatro anos - Fonte: Planejar*

senvolvimento, que tem o objetivo de apoiar a indústria nacional de software — junto a 700 empresas no Brasil, dos 2.500 programas comercializados, apenas 75 são voltados especificamente para a agropecuária. Ou seja, 3% do total. Se for considerado que o agribusiness abocanha 35% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, a atividade rural ainda está muito longe da tecnologia em informática. "Considerando esses produtos como amostra do mercado, constatamos que os setores administrativo/financeiro, como gerência, planejamento, aspectos contábeis e de pecuária são os que estão disponíveis em escala maior. Para os setores não-sujeitos à padronização a oferta é ainda menor", explica Adauto Ribeiro, coordenador da área de pesquisa do Softex, sediada em Campinas/SP. Os programas destinados à lavoura, como análise de solo, calagem, adubação e plantio, ainda são novidades.

Apesar do imenso potencial da agropecuária brasileira, as empresas produtoras de softwares enfrentam grandes obstáculos para comercializar o produto, seja pela falta de informação do ruralista, ou pelo custo de implantação do sistema na propriedade. A crise que paira sobre o agribusiness há pelo menos cinco anos também impede o acesso ao produtor à tecnologia e congelou o mercado de softwares rurais. Na verdade, como a oferta de programas direcionados ao campo é pequena, o agricultor acaba sendo penalizado, porque o custo do produto ainda é considerado alto. Um programa-padrão, por exemplo, custa, no mínimo, US$ 180. Já os mais completos variam entre US$ 5 mil a US$ 10 mil.

Mercado — Mesmo sabendo que o segmento de software agropecuário é um dos que pode apresentar rápido crescimento, as empresas são cautelosas ao abordar o momento em que o gigante adormecido vai acordar. "O acesso do pequeno e médio produtor aos programas só será possível quando os preços forem mais em conta. O software ainda é um insumo caro para o ruralista", admite Carlos Fernando Franco Júnior, diretor da Agrocomputação Comércio, Exportação e Importação Ltda, de Campinas/SP. Ele não acredita num aquecimento das vendas a curto prazo e salienta também que o mercado está estacionado porque a cultura da informática ainda não foi assimilada pelo homem do campo. "Hoje, quem vive somente da renda da terra está investindo menos. Quem investe na informatização rural são os empresários do setor comercial que têm o campo como atividade secundária", complementa.

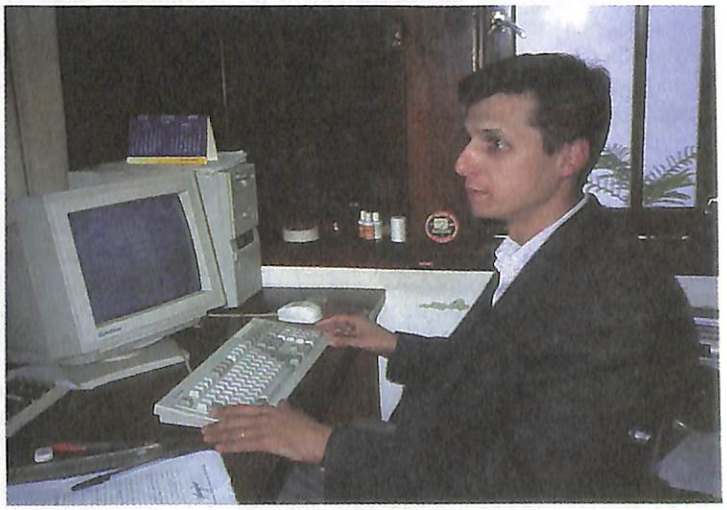
Se alguns empresários reclamam que o mercado está "parado", outros apostam todas as fichas na recuperação do setor e fazem projeções mais do que animadoras. Para o diretor da Planejar Software, de Canoas/RS, Luciano Medici Antunes, o segundo trimestre de 96 apresentou excelentes resultados, com um aumento de 40% sobre igual período do ano passado, o que alimenta a expectativa de um incremento em torno de 30% nas vendas neste ano. "Mesmo com as dificuldades, os produtores estão mais conscientes da necessidade de acompanhar as mudanças da economia e conseguir um custo x benefício eficaz", garante.

Somente quem já informatizou a propriedade sabe das vantagens que ela proporciona na hora de administrar as contas. Desde que implantou um programa de gerenciamento na fazenda, há três anos, o agrônomo Péricles Druck, da Estância da Quinta, de Rio Pardo/RS, vem tendo bons resultados quanto ao controle financeiro da propriedade. Ele diz que hoje não tem condições de se planejar sem o auxílio da informática. "Como eu posso armazenar um volume de dados muito maior, tenho condições de me programar melhor a cada safra. Além disso, é possível fazer simulações antes mesmo de iniciar o plantio", garante. Dos 3.250 hectares da fazenda, Druck planta arroz, milho, soja, sorgo, semente de arroz e forrageiras em 1.500 hectares. O restante é destinado à pecuária. Atualmente, o agrônomo está testando o programa SGO - Lavouras, desenvolvido pela Planejar, especialmente para a produção agrícola. O software calcula os custos básicos como mão-de-obra e insumos da lavoura e fornece dados sobre fertilidade e correção da terra.

Futuro — Ao desenvolver programas específicos para a produção agrícola, as empresas atingem um nicho até então pouco explorado. Para o também agrô-

A Granja

Luciano Antunes, da Planejar: os produtores estão mais conscientes



A Granja

Druck, da Estância da Quinta: simulações antes do plantio

nomo Nelson Batista Martin, pesquisador do Instituto de Economia Agrícola (IEA), de São Paulo/SP, os produtores de maior porte acabam desenvolvendo seus próprios programas devido à carência de produtos mais eficientes. Martin classifica a linguagem de boa parte dos programas existentes no mercado como pouco acessível ao ruralista sem nenhum conhecimento em informática. "Os sistemas gerenciais são muito específicos, além de serem frágeis e não fornecerem informações rápidas ao empresário", salienta. Ele defende ainda que os programas sejam rodados em windows em vez do DOS, por apresentar uma linguagem mais acessível.

Mais softwares para a agricultura — Este foi o grande pedido dos participantes do I Seminário Sul-Brasileiro de Informática na Agricultura, realizado no Centro Nacional de Pesquisa de Trigo (CNPT), unidade da Embrapa localizada em Passo Fundo/RS, no início de julho. O evento reuniu 250 produtores e técnicos para discutir o papel da informática no futuro da propriedade rural. Foram apresentados cerca de 20 softwares abrangendo desde custos da lavoura de grãos e monitoramento climático, até sistemas eletrônicos de informações do mercado agrícola.

Os agricultores que desejam se informatizar devem ter em mente que se a propriedade não for suficientemente organizada a implantação de um sistema não terá nenhum efeito. "O produtor que não possui noção de administração tem muito mais dificuldades em tirar proveito do sistema", conclui Martin.

Aqui, os softwares para implantação e manejo das lavouras

■ O sistema de interpretação de análise de solo e recomendação de calagem e adubação (Fértil 1.0), desenvolvido pela Agrotis Consultoria Agronômica, de Curitiba/PR, é um dos poucos programas existentes no mercado destinado exclusivamente ao estudo do solo. Segundo o agrônomo Paulo Chedid Simão Filho, um dos diretores da empresa, o software realiza o cálculo automático de soma de bases, saturação de alumínio, estimativa de nitrogênio, CTC e, ainda, diagnostica os resultados da análise de solo e os valores a partir dela calculados. O sistema possui cadastro das tabelas de adubação e parâmetros de diagnóstico para as análises, divulgados pelos principais órgãos de recomendação e pesquisa do País, como Iapar, IAC, CFSMG, Emgopa, CPCA e CNPH. "Dessa maneira, o usuário tem a possibilidade de escolher a orientação mais indicada e configurar as recomendações à sua metodologia de cálculo, modificando tabelas já cadastradas ou inserindo novas orientações", acrescenta.

Sob o ponto de vista econômico, o diretor acredita que o sistema é eficiente, pois permite a avaliação de cada alternativa tecnicamente possível, deixando ao usuário o poder de decisão. "Nosso programa, hoje, é usado também por órgãos de pesquisa que necessitam de informações obtidas ao longo dos anos, através da análise da evolução da fertilidade e correção da acidez dos solos, possibilitando, assim, um acompanhamento do aumento da produtividade das culturas, baseado nas recomendações realizadas", garante. Informações fone/fax: (041) 342-1733.

■ SGO - Lavouras (versão 2.0) — Além do completo controle dos custos de produção de lavouras de qualquer tipo, o software possibilita simulações, onde o produtor calcula o custo x benefício usando adequadamente os insumos a serem aplicados no preparo da terra antes do plantio. O programa possui ainda da base de dados que controla os custos com mão-de-obra por categoria de trabalhadores envolvidos na produção, fornece com maior precisão as despesas para realizar cada uma das operações com maquinaria e implementos, assim como estuda a viabilidade do uso de máquinas mais ou menos potentes.

Quem faz: Planejar Software, de Canoas/RS. Fone: (051) 472-1168, fax: 472-7700.

■ ADM-Agrícola — Realiza o controle das atividades em cada talhão e o levantamento dos custos de produção, controle de estoque, irrigação, dados de clima e todo o leque de despesas da fazenda. O software fornece relatório detalhando a utilização de máquinas e equipamentos; mostra os períodos totais de uso e consumo de combustível; despesas efetuadas com os fornecedores; relatório de custos fixos e variáveis; analisa os gastos em cada uma das lavouras (geral e por hectare).

Quem faz: Agrisoft Brasil, de Curitiba/PR. Fone (041) 346-2056.

■ GV-Agri — Apresenta-se nas versões mono e multifazenda. Cada versão é dividida em módulos distintos, agrupados de acordo com o tipo de atividade a ser desenvolvida. O software monofazenda engloba os módulos: fazenda, cadastro, solos, produtos, plantio, planejar e financeiro. O item solos fornece ao produtor informações prévias sobre a necessidade de correção e adubação do solo, assim como a quantidade e os tipos de adubos a serem utilizados. O GV-Agri permite ainda um acompanhamento sistemático da evolução ou perda da fertilidade da terra, destacando o elemento por elemento químico.

Quem faz: Vale Verde Consultoria Agropecuária e Informática Ltda., de Juiz de Fora/MG. Fone/fax: (032) 216-3658.

■ SGA (Sistema Gerencial Agrícola) — Sistema para planejamento e controle das atividades agrícolas e de manutenção de pastagens. O SGA integra o uso de fertilizantes, defensivos, corretivos, herbicidas, horas-máquina, dias-homem às áreas agrícolas — talhões ou piquetes —, bem como correlaciona a produção das mesmas e o histórico de fertilidade do solo. Fornece informações que permitem ao produtor corrigir a terra antes do plantio.

Quem faz: Agrocomputação Comércio Exportação e Importação Ltda., Campinas/SP. Fone: (0192) 55-6910, fax: 55-0682.

■ Solar (Sistema de Otimização do Lucro na Administraçào Rural) — Trata-se não apenas de um software, mas de uma prestação de serviços. O usuário do sistema é um agrônomo que se utiliza do software para assessorar individualmente as propriedades agrícolas. O Solar fornece estudo sobre fertilidade da terra e o manejo do solo para práticas de plantio direto. Através dele, o produtor recebe relatórios detalhados sobre o planejamento agrícola e implementação das tecnologias recomendadas.

Quem faz: Elekeiroz Serviços, de Guará/SP. Fone: (016) 831-1920, fax: 831-1518.

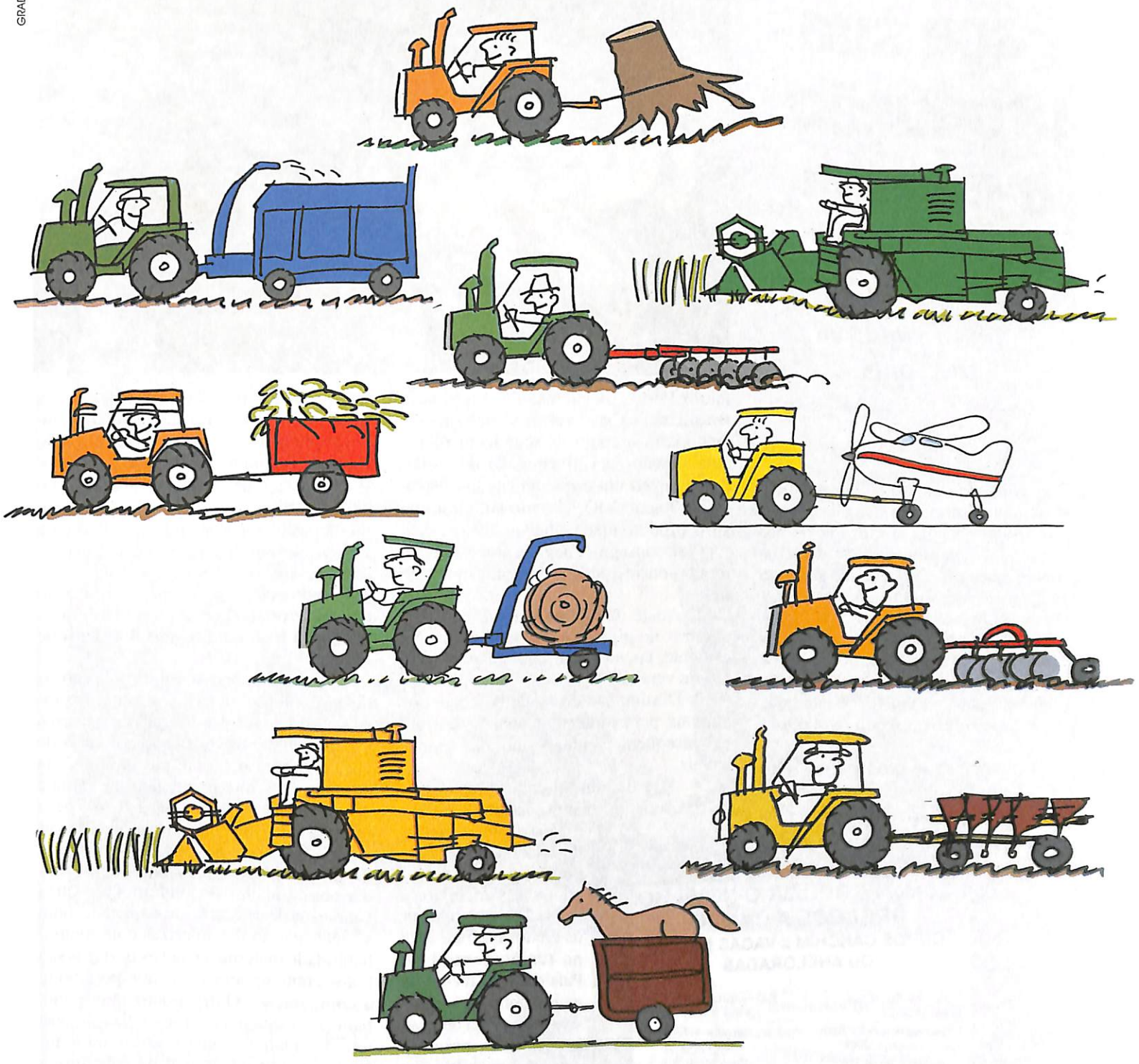
■ SAAI (Sistema de Administração Agrícola Integrado) — Software para controle da produção agrícola multiempresa e rede local, com relatórios por propriedade, lote, talhão e produto. O SAAI é composto por três módulos: o farm manager (administração financeira), produção e maquinário. O primeiro módulo já é comercializado. Os dois últimos foram testados e devem entrar em escala comercial no mês de setembro.

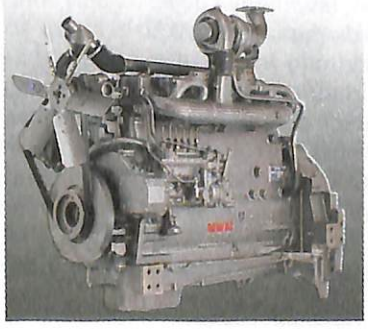
Quem faz: Resulta Representações Comerciais Ltda., de Campo Mourão/PR. Fone/fax: (044) 822-2621.

A relação de softwares foi fornecida pelo Softex 2.000. Outras informações pelo fone (019) 239-3070.

A MWM COLOCA EM CAMPO O ARRANCA-TOCO FUTEBOL CLUBE.

GRAD





O destocamento prepara o solo para o arado. Depois vem a semeadura. E finalmente a colheita. Tudo isso é feito com máxima economia, graças à tecnologia MWM. Os motores MWM Série 229 são muito robustos e resistentes. Os cabeçotes individuais e as camisas úmidas removíveis facilitam a manutenção.

E as peças de reposição são encontradas com muita facilidade. A rede autorizada MWM tem mais de 250 pontos espalhados pelo Brasil.

Na hora de entrar em campo, entre com garra. Entre com um motor MWM.

MWM

FORÇA DE CONFIANÇA

Faça sua produção a campo

J.P. Porto, criador de canchim, adota um sistema racional em Goiás

Cléa Castro

Os pecuaristas brasileiros sabem que a modernização da pecuária passa pela produção de novilhos precoces. Os governos de diversos estados produtores de carne já lançaram programas de incentivo fiscal para a criação destes animais, e está para ser lançada pelo Ministério da Agricultura a obrigatoriedade da desossa e embalagem da carne pelos frigoríficos, com certificado de qualidade constando a idade de abate, o que sem dúvida valorizará os animais jovens.

Com o objetivo de produzir novilhos precoces para aumentar a lucratividade da Ipameri Agropecuária, o pecuarista João Paulo Porto, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Canchim, contando com o apoio de seus técnicos e a colaboração da Universidade de Goiás, desenvolveu um esquema em sua fazenda em Jussara/GO, visando atingir a máxima produtividade e baixar custos.

Para conseguir chegar a este esquema, foram consideradas as seguintes premissas:

1. Abate dos animais entre agosto e outubro, no pico da entressafra e, historicamente, época do ano dos maiores preços de venda.

2. Diminuição da idade de abate dos animais, para aumentar a taxa de desfrute e, conseqüentemente, o valor das vendas anuais.

3. Alta disponibilidade de bezerros com peso ao desmame superior a 200kg, no caso provenientes do cruzamento a campo de touros canchim com vacas aneloradas.

4. Tentar amenizar os efeitos da forte seca na região central do País entre os meses de maio e outubro, e a conseqüente perda de peso dos animais a pasto.

5. O incentivo fiscal para a produção do novilho precoce e futuros programas de tipificação de carcaça.

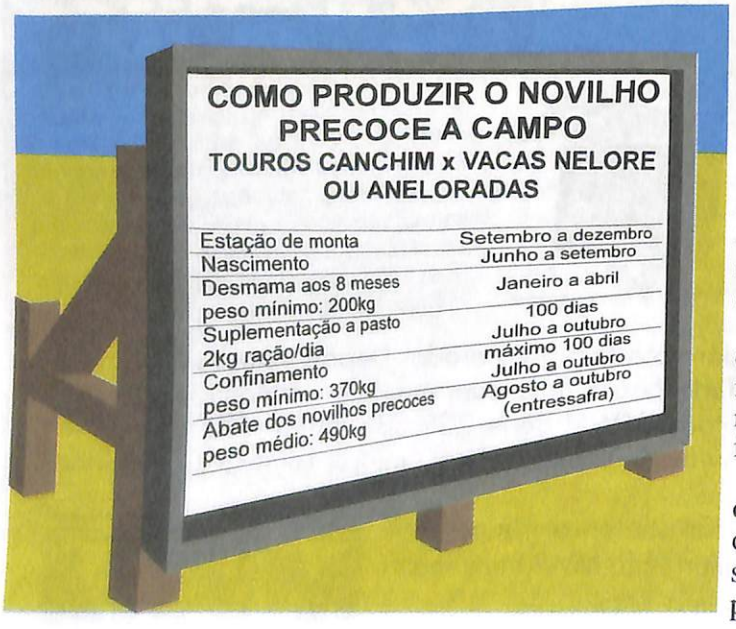
O estudo concluiu que a receita para se chegar a este manejo é simples. O primeiro passo é antecipar a estação de monta para setembro a dezembro. Com isso, os bezerros nascerão entre junho e setembro, período de seca, evitando as doenças comuns no período das águas. Por sua vez, o desmame acontecerá de janeiro a abril, já no período das águas, quando os pastos estão abundantes tanto para os bezerros como para suas mães, evitando a escassez de alimentos da seca.

Finalmente, desta forma, a terminação dos bezerros acontecerá na entressafra — de agosto a outubro — aos dois anos de idade.

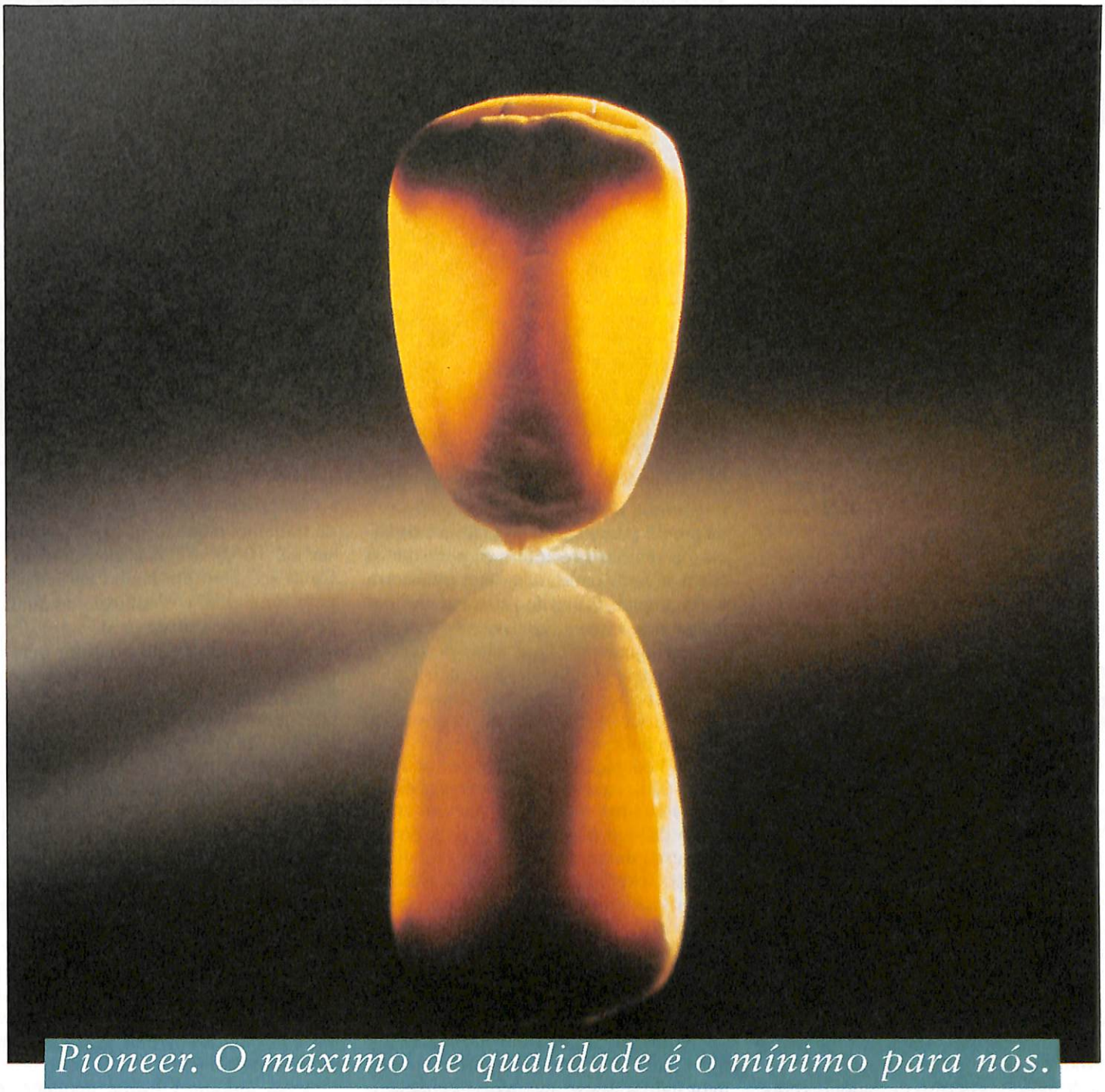
O segundo ponto definido pela equipe de agrônomos e veterinários que pesquisou o esquema foi a seleção de bezerros no desmame. Foi verificado que mais de 95% dos bezerros, com peso mínimo na desmama de 200kg, chegam na entrada do confinamento com mais do que o peso mínimo de 370kg, o que permite alcançar um peso de abate de 490kg, em média.

Os consultores que auxiliaram o criador neste trabalho concluíram que outras vantagens decorrem deste esquema, como a identificação das matrizes com melhor habilidade materna, já que os bezerros são todos contemporâneos, o que possibilita a comparação. Outro ponto importante para este esquema é a mineralização correta das matrizes, que acarreta num aumento da fertilidade real na cobertura a campo, atualmente de 85%, mas com previsão de passar dos 90%.

Segundo João Paulo, melhorar a produtividade e baixar os custos são uma necessidade dos tempos atuais. A lucratividade está em abater machos mais cedo, manter uma lotação de pastagens alta e ter um rebanho com alta taxa de fertilidade.



FOCO



Pioneer. O máximo de qualidade é o mínimo para nós.

Há 25 anos atuando no Brasil, a Pioneer é uma empresa líder mundial na produção de sementes híbridas de milho e pesquisa genética vegetal. São mais de cinco mil funcionários, entre os quais mil pesquisadores, distribuídos em 140

estações e 88 unidades de produção e beneficiamento de sementes nos cinco continentes. Esta é a Pioneer, uma empresa que investe em qualidade nos mínimos detalhes para que você tenha sempre o máximo.

PRODUTOS • MARCA
PIONEER®
O máximo em qualidade

BR 471 Km 49 - Fone (051) 711 4001 Fax (051) 713 2373 - CEP 96.810-970 - Cx Postal 89 - Santa Cruz do Sul - RS - Brasil.

O pequeno tigre do Cone Sul

Produtores goianos conferem de perto o que fez do Chile uma economia especializada e competitiva em hortifrútis

Wandell Seixas

Fotos: Wandell Seixas

Buscar informações, comprovar a eficiência da moderna tecnologia e tentar intercâmbios na área de ensino. Estas foram as prioridades básicas dos dirigentes e produtores rurais goianos quando se aventuraram, recentemente, pelas terras chilenas. Afinal, os 45 goianos, capitaneados pelo presidente da Federação da Agricultura de Goiás (FAEG), João Umbelino Bosco dos Santos, queriam ver de perto como funciona, na prática, esta que é uma das mais avançadas e competitivas economias do Cone Sul.

A primeira parada de trabalho, saindo de Santiago, a capital, foi Valparaíso, na costa do Pacífico, onde os produtores goianos tiveram a oportunidade de conhecer todo o processo da cadeia produtiva de frutas, começando pela parte fitossanitária. Lá, Juan Bonert, do Serviço Agrícola e Pecuário, procurou mostrar como se evita "la contaminación". É o chamado controle de qualidade, onde a inspeção sanitária costuma ser rigorosa, para que os produtos tenham aceitação nos mercados e preservem o reconhecimento internacional.

Anualmente, cerca de 1,2 milhão de caixas de pêra, maçã, nectarina, entre outras, partem do porto de Valparaíso rumo aos Estados Unidos, Europa e Japão, os principais mercados de frutas chilenas. A inspeção portuária é realizada por 35 pessoas, havendo uma exigência de rendimento mínimo, para que o fluxo de cargas e de embarques transcorra normalmente. Cerca de 120 toneladas por hora é o mínimo exigido dos barcos em seu carregamento. O serviço portuário, ao contrário do Brasil, é terceirizado, numa espécie de comodato desde 1981, quando ocorreu a abertura econômica naquele país.

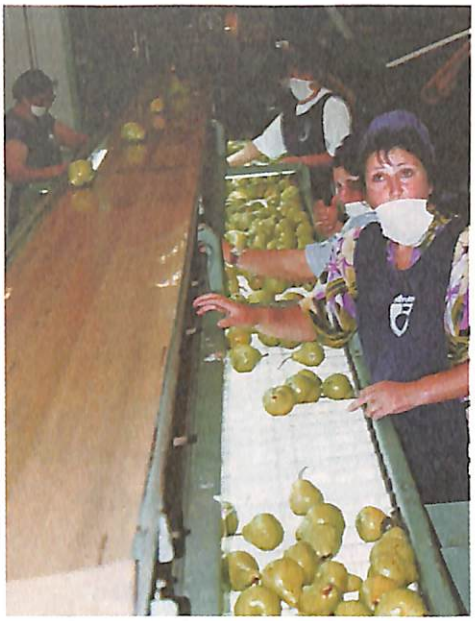
Na Federação de Produtores de Frutas do Chile, que presta serviço aos plantadores, a informação é um insumo vital, a fim de que ninguém seja colhido de surpresa num processo de comercialização, por exemplo. Por isso, a Fedefruta promove reuniões com freqüência; faz o prognóstico das colheitas, para facilitar as decisões; promove o mercado interno; reúne, anualmente, os produtores em convenção nacional; e realiza seminários técnicos e comerciais.

Negócios "calientes" — Se para alguns os ventos andinos significam frio, para outros são os negócios "calientes" que despontam. Foi o que aconteceu com Eugênio Hederka, que viu sua empresa nascer nos idos de 73 e se transformar na terceira maior exportadora de frutas do Chile. Mercados: Estados Unidos, Itália e Arábia Saudita. Sua empresa, a Unifruit Traders, embala, processa, guarda e exporta cereja, damasco, nectarina, maçã, ciruela e kiwi. Os investimentos somam mais de US$ 70 milhões, com a oferta de emprego que ultrapassa a marca de 5.000 pessoas. O salário médio dos trabalhadores é de US$ 10,00 por dia, com as turmas de trabalho sendo divididas em dois turnos. No total, são 20 horas contínuas de trabalho, o que torna possível processar até 100.000 caixas diariamente. As frutas recebem um banho de água e algum fungicida, e o controle de qualidade é feito por amostragem.

Outro exemplo de produtor bem-sucedido na região é Herman Garcez, proprietário da Fazenda Park House, um estabelecimento familiar que produz cereja, nectarina, pêssego e uva, tanto para mesa como para confecção de vinho. Trabalhando numa área de 250 hectares e faturando cerca de US$ 3 milhões por ano, Garcez garante a geração de 400 empregos num período de seis meses. Além das frutas, a empresa também exporta cerca de 2.500 litros de vinho para o Canadá.

Qualidade é a palavra-chave — Rumando para Rancágua, a delegação foi recebida pela diretora de Agricultura da Sexta Região, Sílvia Vogel, que discorreu sobre os problemas gerados com a reforma agrária.

Com módulo familiar pequeno, em torno de 12 hectares, em média, o produtor assentado gerou problemas econômicos e sociais, ao invés de contorná-los, como inicialmente se pensava. Com isso, o sistema de produção foi altamente afetado, levando o governo a adotar uma série de medidas, que vêm sendo implementadas até hoje. Sílvia vê o problema agrário por uma ótica bastante prática e operacional. "Tem que ser um bom empresário agrícola para ter sucesso no campo", afirma. Ela observa que a política voltada para exportação deu tão certo que, hoje, o Chile, já se tornou um dos maiores exportadores de frutas do mun-



Pêra na esteira: cuidados para evitar "la contaminación"

do, apesar de sua situação geográfica e climática.

O próprio governo, reforça Sílvia, tem o maior interesse em preservar a qualidade dos produtos, não abrindo mão de fazer uma fiscalização na origem e nos portos. Com esta atitude, conseguiu criar, na iniciativa privada, a consciência de que tudo precisa ser bem-feito, a fim de que os mercados sejam sempre preservados. Apesar de todos estes avanços, a diretora entende que o produtor chileno, especialmente o pequeno, ainda tem muito o que aprender em termos de organização.

Andando pelas terras da região, o grupo de produtores goianos ficou impressionado com o sistema de cultivo de abacates. O plantio é feito numa região extremamente pedregosa e encostas de montanhas com mais de 1.000 metros de altitude. Lá, encontraram o fruticultor Francisco Lemaitre, que cultiva 150 de um total de 360 hectares. A exemplo dos produtores israelenses, que cultivam em área com solo semelhante, Lemaitre utiliza irrigação por gotejo e aspersão em cada árvore.

Mas se hoje o pomar dá um outro aspecto a esta região de predominância árida, há 30 anos nem tudo eram flores, pois a terra não tinha grande valor comercial. O hectare valia algo em torno de R$ 100,00. Hoje, com o sistema tecnificado lá implantado, este mesmo hectare não sai por menos US$ 12.000,00. Na região, a propriedade média tem 20 hectares, e Lemaitre pode ser considerado um "privilegiado", pois, além de abacate, produz uva, pêssego e maçã. "Com organização e tecnologia, a propriedade dá renda", assegura o produtor, observando que gasta cerca de US$ 1.000,00 por hectare só com insumos básicos, mais US$ 10,00 para cada trabalhador diarista, sem o fornecimento de comida. Lemaitre exporta cerca de 2,5 milhões de quilos de uva de mesa por ano.

Organização — No final do roteiro, o presidente da FAEG, João Bosco Umbelino dos Santos, disse que a viagem foi muito proveitosa, principalmente pelos conhecimentos postos em prática naquele país andino. A organização econômica, política e social do Chile é considerada modelo pelo dirigente, ao lado da educação e da distribuição de renda. Ao visitar a sede Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), em Santiago, Santos conseguiu costurar uma parceria que prevê o repasse de informações técnicas e econômicas para o setor primário em Goiás. O apoio inicial consistirá na participação de técnicos da FAO nos eventos da FAEG, com ênfase para os assuntos pertinentes à comercialização, qualidade, mercados e organização dos produtores rurais.

Aliás, o próprio diretor da FAO para América Latina e Caribe, o piauiense Severino de Melo Araújo, disse que o Chile só chegou neste estágio porque o poder público e a iniciativa privada deram as mãos e partiram para a conquista dos mercados internacionais na área de hortifrutigranjeiros, o que pode ser conseguido por qualquer país que se organize neste sentido. Severino, aliás, defende um maior intercâmbio com o Chile, sugerindo que o Brasil continue importando as frutas daquele país e exportando sucos de frutas tropicais, como os de manga, acerola, pitanga e maracujá. "Goiás poderá alcançar o mercado do Pacífico através dos portos de Antofagasta, Iquique e Arica, portos naturais", considera, ressaltando, no entanto, que o Brasil precisa cuidar amelhor dos seus recursos humanos. Neste último aspecto, revela João Bosco, é que o Serviço Nacional de Aprendizem Rural (Senar), pode fazer muito. "A nossa idéia é de buscar qualidade total, o que resultará no maior valor agregado e em maior concorrência. E, em conseqüência desta mão-de-obra de melhor qualidade, teremos um produto também melhor", finaliza o dirigente goiano.

A ditadura abriu a economia

O Chile desponta como o país mais organizado da América Latina, apresentando uma distribuição de renda melhor do que outros países economicamente do seu porte. Um dos orgulhos da economia chilena são os chamados fundos de pensão, totalmente privados e entregues a administradores profissionais.

Sua população é da ordem de 13 milhões, das quais cinco milhões vivem em Santiago. Sua área é comparável a de Santa Catarina. Cerca de R$ 50 bilhões é o seu Produto Interno Bruto, 13 vezes menor que o do Brasil.

No seu processo de desenvolvimento, o aspecto educacional foi levado em alta consideração, produzindo efeitos espetaculares, como a grande geração de tecnologia.

Ao contrário de outras nações, no Chile, o regime militar abriu a economia para o mundo. A gestão empresarial se fez presente, com o manejo dos negócios merecendo atenção em todos os segmentos.

Os investimentos da iniciativa privada no Chile crescem verticalmente, somando mais de US$ 10 bilhões, segundo dados do adido para Assuntos Internos e Políticos da Embaixada do Chile no Brasil, Hélio Soares.

Há índices interessantes e curiosos naquele país andino: são 330 milímetros de chuvas anuais, enquanto só em Goiás, estado do Planalto Central, são mais de 1.600 milímetros.

A água é oriunda do degelo das montanhas. Os pomares e as hortaliças são irrigadas por sistemas de gotejo e aspersão. A temperatura oscila de 30 graus centígrados, à tarde, 15 graus ao anoitecer e oito a 10 graus pela madrugada.

A matéria-prima

e a obra-prima.

A qualidade da matéria-prima está diretamente ligada à qualidade do projeto como um todo. Por isso, as barras e perfis Gerdau·A36 são produzidas conforme os mais rigorosos padrões internacionais de qualidade. Fabricadas com aço estrutural, elas seguem a norma ASTM A36, garantindo a composição química e a uniformidade das propriedades mecânicas. Além disso, as barras e perfis Gerdau·A36 são fornecidas em comprimentos definidos, conforme sua necessidade, e em embalagem que permite o içamento com o máximo de segurança e praticidade. E a Gerdau faz tudo isso para o seu projeto se tornar uma verdadeira obra-prima. E o que é melhor: assinada com o seu nome.

BARRAS & PERFIS
GERDAU·A36

Para maiores informações sobre nossos produtos, ligue (011) 874-4000.

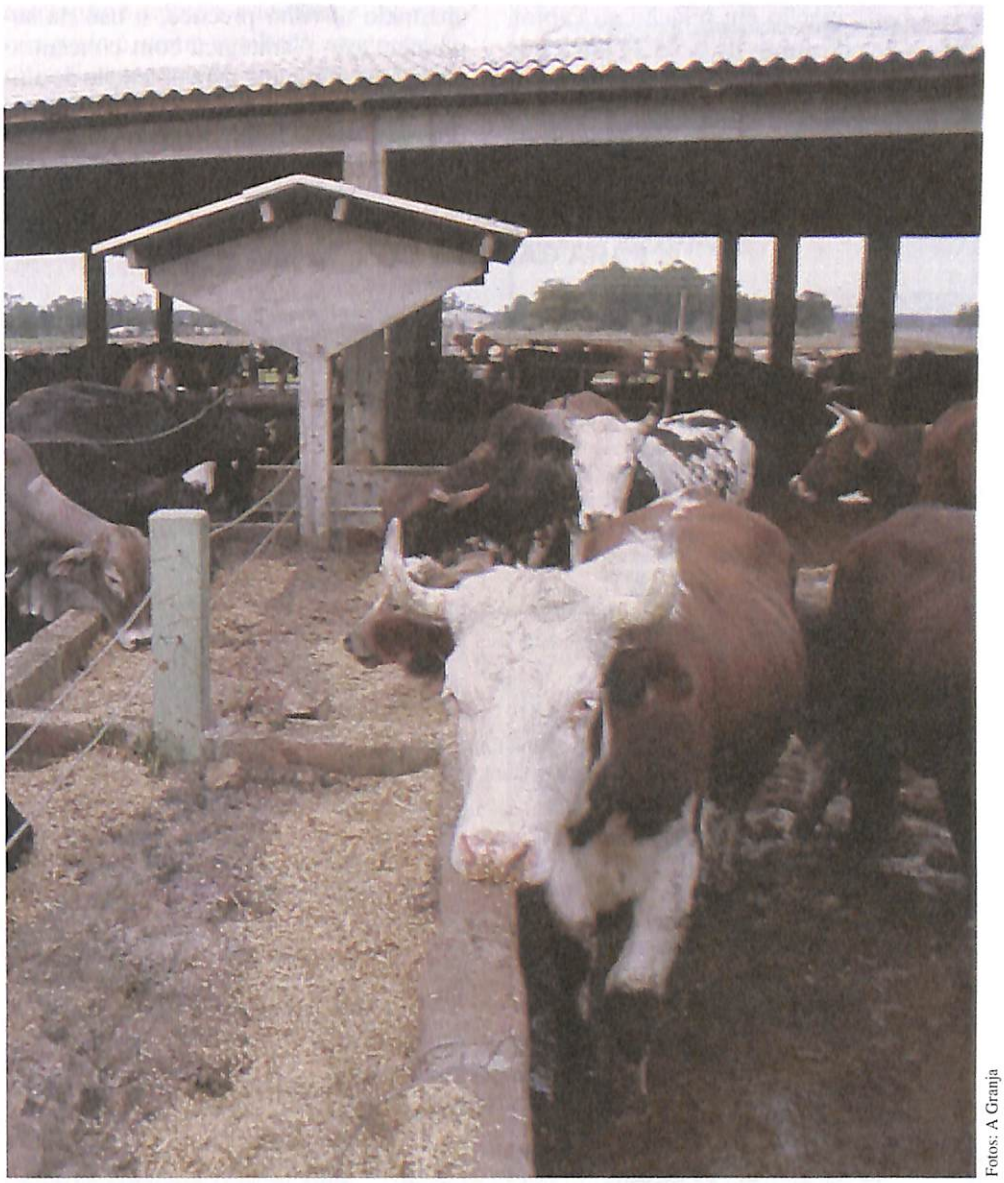
SIGHT

PP-263/80/6

Quando a ração é fundamental

Fazer uma suplementação adequada, nas épocas certas, só traz benefícios ao criatório. A pesquisa assina embaixo

Walter de Albuquerque Araújo



Fotos: A Granja

O desempenho do gado de corte brasileiro, basicamente criado em condições extensivas, sofre bastante a influência do ambiente. Assim, o desfrute do nosso rebanho continua abaixo dos 18%, apesar dos avanços já incorporados no manejo, melhoramento genético, reprodução, sanidade, suplementação mineral, melhoramento de pastagens etc. Ainda há uma forte tendência de suplementar com concentrados (rações) a dieta do gado de corte apenas na estação seca do ano. Nesse período, a proteína e a energia do capim baixam muito. Ao contrário, a fibra aumenta. Com isto, há uma grande redução de digestibilidade. Desta forma, o boi gasta mais tempo para digerir a fibra, o esvaziamento do rúmem torna-se lento e, assim, o consumo de capim diminui. O principal efeito de suplementação com concentrados (ração) é aumentar o consumo de forragem e, em assim sendo, o consumo total de proteína, energia e outros nutrientes. Como conseqüência, há um melhor desempenho no ganho de peso e na eficiência alimentar. O efeito positivo do concentrado cobre o consumo de capim é demonstrado no gráfico-pizza da pág. 22.

A estimulação da flora do rúmem é uma das principais funções da proteína; portanto, as rações devem ser produzidas com ingredientes protéicos considerando seus níveis de degradabilidade ruminal. Geralmente, o primeiro nutriente limitante numa dieta à base de forragem é a proteína, porque os microorganismos do rúmem que digerem a forragem necessitam aminoácidos que existem nas fontes naturais de proteína. Prefere-se usar para a produção dos concentrados fontes protéicas vegetais, como: farelo de soja, de algodão, de amendoim, canola, de girassol etc. Por serem mais degradáveis no rúmem, liberam aminoácidos que alimentam e multiplicam a flora, exercendo, ainda, uma ação física de rápida passagem ruminal, trazendo junto o volumoso e abrindo espaço para mais ingestão de capim. No início da década de 90, este processo de suplementação da produção de carne a pasto começa a ser difundido no Brasil com os chamados semiconfinamentos, que é uma alternativa ao confinamento, prática de maior custo, pois exige uma maior proporção de ração em relação ao volumoso, além de instalações especialmente construídas para este fim. No semiconfinamento, geralmente são usados cochos-saleiros já encontrados nas fazendas. Assim, não há necessidade de maiores investimentos. Nos cochos-saleiros, são colocados os suplementos, e a ingestão é controlada de acordo com o ganho de peso pretendido. Na dependência da formulação da ração

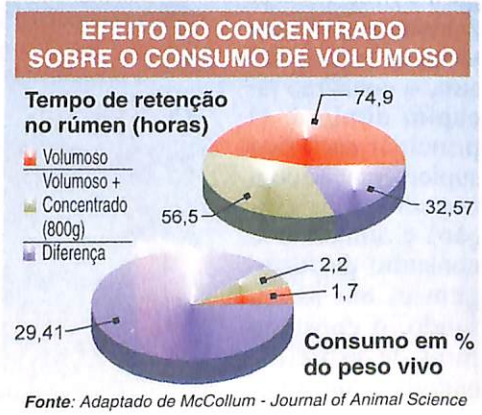
e sua participação em relação ao capim, estima-se consumos de 0,5 a 2g por kg de peso vivo e ganhos de peso diários da ordem de 0,2 a 0,6kg por cabeça. Hoje, com os incentivos fiscais para a produção do chamado novilho precoce, o uso da suplementação estratégica com concentrados é fator limitante para obtenção de animais que serão abatidos no máximo aos dois anos e meio. Em comparação ao tradicional abate em torno dos cinco anos de idade, as pesquisas têm demonstrado que o animal abatido tardiamente consome 80% de toda a energia ingerida para a manutenção dos processos vitais, enquanto que no novilho precoce apenas 49% da energia são consumidas para este propósito. Assim, fica claro que maior quantidade de energia é canalizada para a produção de carne. Para produzir o novilho precoce, é necessário obter bezerros desmamando mais pesados; a vaca matriz deve produzir o leite necessário. Assim, fica claro que, tanto o bezerro como a vaca exigem um programa adequado de suplementação com concentrados durante todo o período de amamentação. O sistema de produção exige a instalação do creep-feeding, ou alimentador exclusivo, onde somente os bezerros têm acesso ao suplemento. Desta forma, é possível desmamar os bezerros aos sete meses de idade com 240kg de peso vivo. O ganho de peso previsto nesta fase é de 205kg; ou seja, 976 gramas por dia. Outra vantagem do emprego de rações é que o estrés do desmame fica praticamente eliminado. Após o desmame, o bezerro deve ter uma suplementação ajustada para períodos de seca ou das águas, como também confinamento ou semiconfinamento. As dietas para confinamento são calculadas para ganhos de peso diário acima de 1,21kg por cabeça. Com isso, a proporção de concentrado (ração) em relação ao volumoso (silagem de milho) é maior. Já as dietas para o semiconfinamento são calculadas para ganhos de peso diário entre 600 e 800 gramas por cabeça, e a proporção de concentrado em relação ao volumoso (capim) é menor.

A influência dos sistemas de desmame de bezerros sobre a fertilidade e a eficiência produtiva das vacas de corte foi demonstrada pelos pesquisadores do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte, de Campo Grande/MS. As vacas matrizes se constituem numa categoria mais exigente em termos de nutrientes e cuidados com o manejo em geral. Afinal, elas produzem o ano todo. Quando não estão em gestação, estão com bezerro ao pé,

QUEM É QUEM NA RAÇÃO/CONCENTRADO PARA GADO DE CORTE

Fonte: Sindirações

Fabricante	Produto	A que se destina
Agroceres PIC S. Biotecnologia Nutricional Animal Ltda.	Ração Agrobezerro Ração Agronovilha Ração Agropré-Parto Ração AGS 18 Ração Agrotouro Concentrado AGS 200 Concentrado Agrobife	Bezerros até o desmame Novilhas do desmame ao parto Vacas secas Vaca em lactação Touros em reprodução Vacas em lactação Animal de corte
Alisul Indústria de Alimentos Ltda.	Supra Terneira Supra Terneira Laminada Supra Novilha 12 Supra Campo 14 Supra Campo 18 Supra Expo Carne Laminado Supra Gado Concentrado Progado Suprebase	Terneiras(os) a partir do 5º dia Terneiras(os) a partir do 5º dia Novilhas no último terço de gestação Engorda bovinos Engorda bovinos Engorda bovinos Concentrado Manutenção Manutenção
Braswey S/A Indústria e Comércio	DU Bezerro 2 DU Touro Du Novilha 15	Bezerros Para touros em reprodução Novilhas
Cargill Agrícola S/A	R. Bezerros R. Novilhas R. Pré-ordenha Concentrado Bezerros/Novilhas Ração Confinamento C-14 Ração Confinamento C-18 Ração Touros Concentrado Bovinos Engorda	Bezerros do 3º dia ao 4º mês 4º mês a 60 dias antes do parto Novilhas 60 dias antes do parto Todas as fases da recria Engorda bovinos/confinamento Engorda bovinos/confinamento Para touros em reprodução Para engorda de bovinos
Mogiana Alimentos S/A	Supripasto Supriprova Gordogado 40	Engorda do rebanho (adulto) Engorda do rebanho Engorda do rebanho
Moinho Primor S/A	MP-53 MP-54 MP-65	Bezerros do 4º dia ao 4º mês Novilhas a partir do 4º mês Touros reprodutores
Rações Fri-Ribe S/A	Fri-Phós 41 / Fri-Phós 31 Fri-Phós Uréia Fri Con Multiblend Frimix confinamix Frimix Confibo	Todas as categorias (época das águas) Época das secas Para o período seco Animais em confinamento e semiconfinamento Preparo a partir da cama de frango
Purina do Brasil Ltda.	Nutribezerro C Suplementina 12 Suplementina 20 Protencina C Fatina 32 Confinamento 40 RM	Bezerros a partir da 3ª semana até o desmame Animais de todas as idades Animais em confinamento Touros reprodutores Todas as categorias de animais Animais em confinamento
Socil Agro-Pecuária S/A	Gênese Tech'PGP Turbo Tech'Crescimento Tech'Prova	Bezerros a partir do 5º dia Tourinhos e novilhas de corte (ganho de peso e em confinamento) Bezerros de corte até o 8º mês Bovinos de corte e reprodução



Fonte: Adaptado de McCollum - Journal of Animal Science

amamentando, ou então em recuperação de um período de amamentação, para ficarem aptas a ciclar e serem cobertas durante a estação de monta. As pesquisas indicam que o uso de práticas como o desmame precoce, desmame interrompido ou temporário e desmame controlado pode antecipar o retorno à atividade ovariana pós-parto e, como resultado, aumentar sinificativamente o desempenho reprodutivo das vacas matrizes. Além da boa alimentação a campo, fica claro que é preciso considerar outros fatores para que a excelência na criação seja alcançada.

Aves e suínos ainda mandam no setor

A participação da pecuária bovina no mercado de rações está longe de ser considerada satisfatória. Ela representa apenas 5% do volume total fabricado pela indústria. Este percentual é insignificante se for levado em conta o tamanho do rebanho brasileiro, estimado em mais de 150 milhões de cabeças. Em 95, das 23,7 milhões de toneladas comercializadas pelas 121 empresas associadas ao Sindicato da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), o montante destinado à pecuária não ultrapassou 1,1 milhão de toneladas. O grande mercado de ração animal ainda está concentrado nos setores de suínos e aves que, juntos, representam 88% do faturamento dos fabricantes.

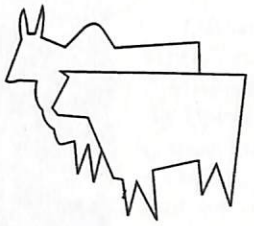
Para 96, a previsão do secretário-executivo do Sindirações, João Prior, é de um aumento global de 8% nas vendas, atingindo R$ 5,3 bilhões, contra R$ 4,7 bilhões do ano passado. A estimativa é de um aumento de 18% nas vendas de produtos para o setor de bovinocultura, ampliando em 1% sua participação no mercado, número esse ainda pouco representativo no volume total. Segundo Prior, falta maior consciência aos criadores, principalmente da pecuária de leite, quanto ao custo/benefício da ração. O secretário cita como exemplo a avicultura, onde o produtor não analisa o custo da ração, mas o retorno financeiro que o produto dá à atividade.

No que se refere à qualidade da ração, Prior acrescenta que a indústria nacional está entre as melhores do mundo. "Os avanços tecnológicos dos fabricantes e de toda a cadeia de indústrias envolvidas com a alimentação animal têm sido excelentes", explica. Hoje, a qualidade é cada vez mais levada em conta pelas indústrias, preocupadas ainda com a redução dos custos de produção sem deixar de lado a eficiência. A maioria das empresas possui retaguarda laboratorial que permite um controle de qualidade bastante acurado dos insumos que compõem o produto final, levando em conta o valor nutricional de cada subproduto que integra a ração. Faltam, segundo ele, investimentos em automação para reduzir os custos, já que nem sempre o fabricante pode repassar despesas adicionais, como o aumento no preço dos insumos.

Outro ponto que a indústria de ração considera importante é a chamada da escola moderna em alimentaçào animal; ou seja, técnicos que vêm acompanhando a evolução no mercado insumos para animais e a tecnificaçào dessa indústria para adequar-se às novas exigências. Quanto ao Mercosul, os fabricantes têm boas expectativas para as rações da linha pet (pequenos animais) e para o segmento de insumos (vitaminas/aminoácidos/minerais). Os fabricantes acreditam em futuras parcerias na prestação de serviços.

ERGOVIS
MODIFICADOR ORGÂNICO PARA ENGORDAR BOVINOS

UM AVANÇO DA SIVAM NA TECNOLOGIA ALIMENTAR DOS BOVINOS



MODERNA VARIAÇÃO NA TÉCNICA DA MINERALIZAÇÃO!!!

O **ERGOVIS** contém:
AMINOÁCIDOS
VITAMINAS - ÁCIDO ORÓTICO
MINERAIS E PROBIÓTICOS
(SACCHAROMYCES CEREVISIAE)

ATIVA
- A Microflora do Rumen

PROPORCIONA
- Um aumento da digestão dos alimentos

FAVORECE
- Um melhor aproveitamento da ração pelos bovinos

PERMITE
- Uma engorda mais rápida

PRONTO PARA USO
- Colocar no cocho do sal e deixar a vontade

TEMPO DE APLICAÇÃO
- Durante todo o período de engorda
- Sempre que precisar recuperar animais magros

NO PERÍODO DE PASTAGEM SECA AJUDA A MANTER O PESO

SUBSTITUI O MODIFICADOR ORGÂNICO INJETÁVEL!!

SIVAM

SIVAM- COMPANHIA DE PRODUTOS PARA FOMENTO AGRO-PECUÁRIO

SÃO PAULO
ESCRITÓRIO: Rua da Consolação, 57 - 5º andar
CEP 01301-000 - CP. 9054
Tel.: (011) 231-4100 (PBX) - Fax: 231-4798
FÁBRICA: Av. Dr. Cândido Motta Filho, 81
CEP 05351-000
Tel.: (011) 268-7111 PBx - Fax: (011) 268-7751
PORTO ALEGRE
FILIAL: Rua Dna. Margarida, 121
CEP 90240-611 - CP. 2521
Tels.: (051) 343-1050 / 343-1544 - Fax: 343-1544

ACABOU A NOVELA

Filmes CPT - Sua nova programação

A coordenação técnica e científica destes filmes ficou a cargo de especialistas e profissionais de instituições como CNPGL da EMBRAPA, Instituto de Zootecnia de Nova Odessa - SP e Universidade Federal de Viçosa.

O **CPT** apresenta as melhores técnicas para você criar seu rebanho e obter melhores resultados. São mais de 60 títulos sobre os mais diversos temas que vão acabar com a novela das suas dificuldades.

GADO DE CORTE A PASTO - Saiba como alimentar seu gado na estação seca; alternativas alimentares; como proceder com as pastagens; capineira e técnicas de suplementação com uréia e várias outras técnicas. 52 min. com manual.

GADO DE CORTE CONFINADO I e II - As técnicas mais eficientes de confinamento; construção de currais; os fatores e fontes de energia para crescimento e engorda do gado; os suplementos mais adequados; escolha de animais e muito mais. 50 min. com manual.

CRIAÇÃO DE BÚFALOS - São 97 minutos em 2 fitas com manual para você conhecer as melhores técnicas de manejo alimentar, reprodução, instalações, manejos sanitários e ainda, produção de leite, carne e raças.

SÉRIE PECUÁRIA DE LEITE - 4 fitas que explicam como aumentar a produtividade de seu rebanho com novas técnicas. Mais de 170 minutos destinadas a produção de leite a pasto e produção intensiva de leite. Com manuais.

LANÇAMENTO

GADO DE CORTE - TÉCNICAS PARA PRODUZIR MAIS BEZERROS - Técnicas para apressar o cio; controle de mamadas; como o manejo do touro e a inseminação artificial trazem eficiência reprodutiva e aprenda como obter um bezerro por vaca a cada ano. 50 min. com manual.

CENTRO DE PRODUÇÕES TÉCNICAS
"A garantia da informação correta"
CAIXA POSTAL 01 VIÇOSA - MG
CEP: 36.570-000

CPT
PRODUÇÕES TÉCNICAS

TEL: (031) 891 - 4000
FAX: (031) 891 - 4007

LIGUE JÁ!

Foto: Renato Peixoto Júnior

Girolando faz a festa

Lúcio Castellano

Com a venda de 314 animais e a presença do ministro da Agricultura, Arlindo Porto, a Expoleite 96, realizada em julho, em Uberaba/MG, mostrou que o girolando começa não só a ganhar prestígio como espaço na bovinocultura de leite nacional. A feira, sob a chancela da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), reuniu num só evento a 7ª Nacional do Girolando e a 2ª Mostra Especial de Gir Leiteiro, atraindo interessados de vários pontos do País.

Segundo o eufórico presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Girolando, José Roberto Gomes, atualmente existem cerca de 10 mil vacas em controle leiteiro oficial, produzindo uma média de 12kg de leite/vaca/dia, número que representa um avanço extraordinário se comparado com o desempenho de oito anos atrás, quando mal chegava aos 8kg/vaca/dia. Gomes revelou que este desempenho significa uma taxa média anual de acréscimo de produtividade de 6,25%. Por isso, o dirigente não se surpreendeu com a expressiva participação de animais, estimados em mais de 600 exemplares. "Entre os reprodutores e matrizes, tivemos a elite do girolando, animais que simbolizam uma verdadeira revolução tecnológica que está sendo feita quase em silêncio no campo da produção leiteira. Tanto isto é verdade que, durante a Expomilk, realizada em São Paulo, a campeã girolando do Torneio Leiteiro produziu 71,4kg de leite, enquanto a campeão da raça holandesa alcançou 73kg, no período de lactação analisado. Isso significa que os índices de produção e de produtividade do girolando se aproximam, rapidamente, dos mais elevados níveis de produção das raças especializadas", comparou o dirigente.

Gomes aproveitou a presença do ministro Arlindo Porto para reafirmar que o objetivo imediato de sua associação é dar início aos programas de testes de progênie, que vão revelar os reprodutores que possuem, comprovadamente, a herdabilidade leiteira. Também pediu a interferência do Ministério da Agricultura para a constituição de quatro bancos de sêmen, em parceria com a Embrapa, para a realização dos testes de progênie.

Além de outorgar a Arlindo Porto o título de sócio honorário da Girolando, a entidade o escolheu como "autoridade maior do Ministério da Agricultura" para marcar o animal número 1 da raça, a fêmea Soberana Guerreira, propriedade do criador Paulo de Tharso Bittencourt, de Cerqueira César/SP (na foto).

O desempenho dos leilões — Os quatro remates de gado girolando realizados na Expoleite foram conduzidos pelo leiloeiro Djalma Tiveron, que vendeu 314 exemplares. Os dois principais compradores foram os irmãos Renan e Renê Gomes, de Monteiro Lobato/SP. Já os maiores vendedores foram Pedro Manoel de Andrade e Ricardo Pereira Carneiro, de Uberlândia/MG. O preço top dos leilões ficou com a vaca meio-sangue Lenda Valiant Casmathy, vendida pelo criador Cássio Vinícius Vieira, de Monte Alegre de Minas, por R$ 15 mil. Paralelamente, aconteceu o leilão da Central de Inseminação Nhozinho Barboza, que faturou um total de R$ 110 mil na venda de animais nelore.

LEILÕES OFICIAIS DA EXPOLEITE

Leilão	Animais vendidos	Valor total (R$)	Média/cabeça (R$)
Borá	142*	72.950,00	515,03
Dos expositores	62	55.400,00	893,54
Úbero cheio	68	146.250,00	2.153,73
5/8 oficial	42	38.550,00	917,85

*Bezerras

Divulgação/CNPGC

Setária também dá leite

Pesquisa conduzida em Minas Gerais atesta a boa utilidade desta gramínea, principalmente consorciada com azevém

Carolina Bahia

A produtividade de leite no Brasil é menor do que a de países como Austrália, Nova Zelândia e Porto Rico. Por quê? Um dos motivos é a alimentação dos animais. No Brasil, predominam os sistemas de produção de leite menos intensivos, e a alimentação não é tão valorizada quanto a destes países, onde as pastagens são constituídas por forrageiras de potencial elevado e exploradas de forma adequada. De acordo com o pesquisador do Centro Nacional de Pesquisa do Gado de Leite (CNPGL-Coronel Pacheco/MG), Maurilio José Alvim, é possível elevar a produção de leite de um país sem ter a necessidade de tornar a propriedade leiteira excessivamente dependente de forragens e concentrados. O capim-setária (*Setaria sphacelata*) pode ser uma solução para este problema.

A setária se adapta a diferentes condições climáticas, destacando-se pelo seu potencial de produção, inclusive durante a seca e o frio. Dependendo da sua forma de utilização, a forragem produzida pode ser de muito boa qualidade. Ela se desenvolve bem nos solos sujeitos a encharcamento de baixadas e nas regiões Sudeste e Sul do país. Além disso, apresenta a vantagem de ser resistente à cigarrinha. Os pesquisadores do CNPGL, Alvim e Milton de Andrade Botrel, avaliaram o potencial forrageiro do capim, tanto em condições de corte como sob pastejo. O estudo demonstrou que a setária pode ser estabelecida através do plantio de mudas ou sementes. No primeiro caso, é aconselhável a realização do plantio em dias chuvosos. Já no segundo, pode-se realizar o plantio a lanço manual ou por meio de semeadeiras, com leve incorporação das sementes ao solo. No caso de baixa densidade da semeadura, é preciso fazer o plantio em sulcos, de 4 a 5cm de profundidade, adotando o menor espaço possível.

Em geral, a adubação fosfatada, que deve ser realizada no momento do plantio, é indispensável para o estabelecimento desta forrageira. A dosagem dependerá do nível de fósforo já existente no solo. As adubações nitrogenadas e potássicas a serem realizadas em coberturas, após a germinação das sementes, também são necessárias, pois permitem aumentar a capacidade de competição entre esta forrageira e as plantas invasoras.

Quando bem-manejada, a setária pode produzir boas quantidades de forragens, apresentando uma distribuição satisfatória ao longo do ano. Realizadas no inverno, a adubação e a irrigação fazem com que a produção anual dos três principais cultivares de forragens (nandi, kazungula e narok) seja elevada, demonstrando pouca diferença entre as produção de inverno e a das verão.

De acordo com as pesquisas, durante o verão, ao se manter as vacas mestiças em condições exclusivas de pastagem com setária, é possível conseguir produções médias de leite ao redor de 10kg/vaca/dia. Assim, a produção de leite pode alcançar valores médios de 30kg/ha/dia. Com o pastejo contínuo e mantendo-se a pastagem com disponibilidade de forragem variando de 1.800 a 2.800kg de matéria seca (MS)/ha, a dieta selecionada pelas vacas durante o verão pode apresentar um teor de proteína bruta (PB) próximo a 14%, com digestibilidade entre 65 e 66%.

Se a pastagem de setária for irrigada durante o inverno, a produção de leite não difere acentuadamente da produção do verão e pode atingir níveis ao redor de 9,0kg/vaca/dia, com lotação na pastagem de 2,5 vacas/ha. Quando se associam pastagens irrigadas de capim-setária com de forrageiras de inverno (azevém), também irrigado, a produção de leite alcança 12kg/vaca/dia. Com esta combinação, mas sem irrigação da pastagem do capim-setária, a produção média de leite alcança aproximadamente 11kg/vaca/dia. Este aumento na produção de leite está condicionado a melhor qualidade da pastagem do azevém (*Lolium multiflorum*).

O experimento consistiu no acesso diário dos animais à pastagem de azevém durante cerca de duas, três horas, permanecendo os mesmos na pastagem de capim-setária durante o restante do tempo. Nestas condições, área de pastagem de azevém pode ser de aproximadamente 30% da área do capim-setária. Tanto no verão como no inverno, os animais não receberam muita suplementação volumosa e concentrados, sendo a pastagem a única fonte de alimento das vacas.

Consórcio Nacional Jacto. Safra de bons negócios.

Thomas & Associados

Pulverizadores a partir de R$ 230,00 mensais.

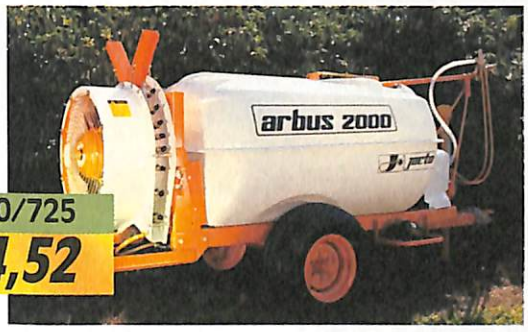
Com *Sensorflow*, que só pulveriza onde há planta. Tanque de 2000ℓ
Bomba JP-150
Ventilador 850 mm
Defletor unilateral e cardã grande angular

ARBUS 2000/EXPORT
12 x 1.269,97

Canhão de ar de 400ℓ
Bomba centrífuga

AJ 401 - LH
12 x 229,84

Tanque de 2000ℓ
Bomba JP-75 e 16 bicos
Ventilador de 720 mm



ARBUS 2000/725
12 x 694,52

Tanque de 600ℓ
Bomba JP-75 de alta potência
Barras de 12m

CONDOR M-12/75
12 x 243,42

Tanque de 2000ℓ
Bomba JP-75
Barras de12m

CORAL B-12/75
12 x 423,29

Tanque de 400ℓ
bomba JP-42
16 bicos
Ventilador 720 mm

ARBUS 400/725 CAFÉ
12 x 315,26

Equipada com *Masterflow* e *Mastermark*
Tanque de 2000ℓ
Bomba JP-100
Barras de 18m

COLÚMBIA CROSS/100
12 x 1.196,72

CONSÓRCIO NACIONAL JACTO

GARANTIA

MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S.A.

Rua Dr. Luiz Miranda, 1650 - CP35
CEP 17.580-000 - Pompéia-SP
Fone (014) 452 1811 - Fax (014) 452 1916
TELEX (11)19103 - MAJA-BRA

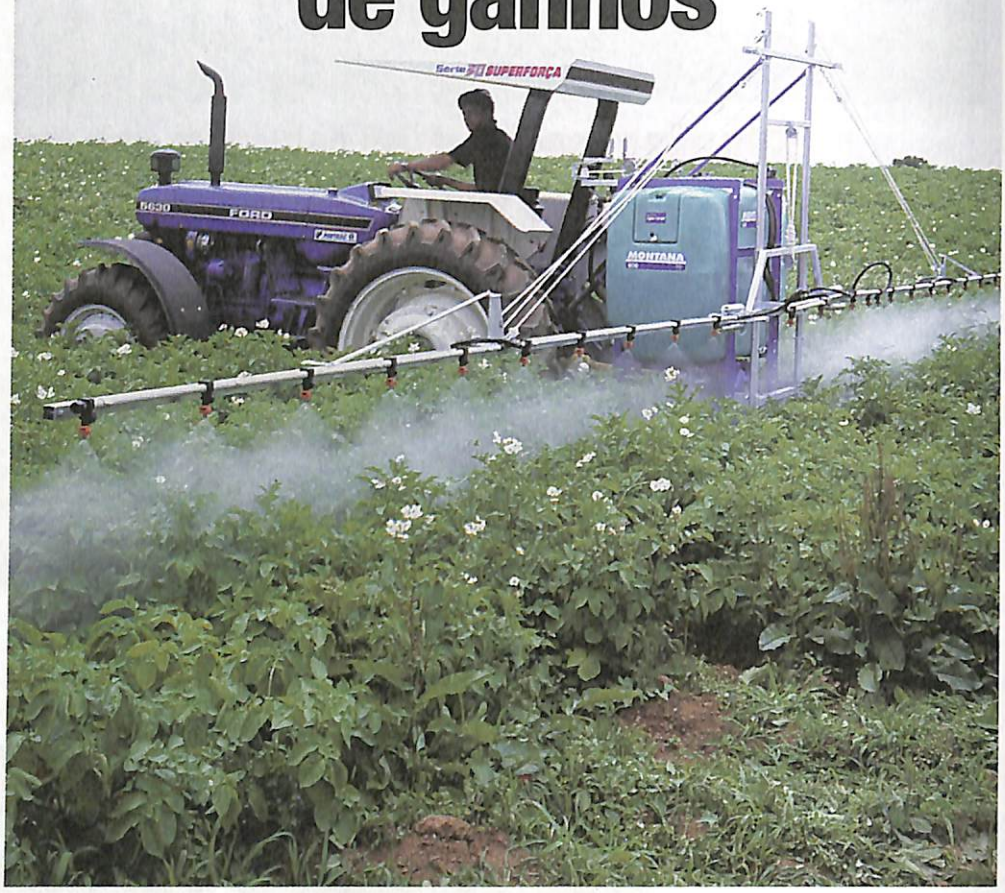
Conheça também os planos para outros produtos JACTO.

Obs: Condições acima válidas para o Estado de São Paulo. Para outros estados, com diferencial de ICMS. Reajustes das mensalidades sujeitos a tabela da fábrica. Jun/96.

Embarque num equipamento que lhe dê ganhos

Aqui, aqueles conselhos técnicos preciosos para orientar o produtor rural na hora da compra do seu pulverizador. Identificar as necessidades da produção é o primeiro passo

Hamilton Humberto Ramos
Engenheiro agrônomo



Divulgação

Saber como selecionar o pulverizador mais adequado às diferentes necessidades do agricultor é um fator importantíssimo. Como os pulverizadores de barras são os que atendem a maior parte dos produtores e por apresentarem um variado leque de modelos, serão os objetos de nossas considerações. Os modelos de pulverizadores vendidos no mercado variam muito em tamanho, quantidade e tipo de componentes, fontes de tração e custo: existem desde os pequenos pulverizadores montados até os gigantes autopropelidos.

Os pulverizadores montados no trator, disponíveis no mercado, possuem depósito com capacidade de 400 a 600 litros, barras de 9 a 12 metros, sendo seu tamanho limitado somente pelo peso permitido na traseira do trator, sem afetar a sua dirigibilidade. Por razões de custo, neste tipo de pulverizador, as barras são fixas diretamente no quadro da máquina.

Os do tipo carreta têm capacidade para 2000 litros ou mais, barras de 14 a 25 metros, e seu tamanho é limitado pelo poder de tração dos tratores nos diferentes terrenos. Em geral, o seu peso não deve exceder o do trator. Neste tipo de pulverizador, as barras apresentam sistemas de estabilização; ou seja, tendem a se manter na horizontal dentro de certos limites de inclinação lateral do trator.

Os autopropelidos, por sua vez, possuem depósito com capacidade para 2000 litros ou mais, barras de 21 a 25 metros com sistema de estabilização e, como o próprio nome diz, possuem motor próprio, dispensando o uso de tratores.

Antes de escolher-se o tipo e modelo de pulverizador a ser utilizado, a seleção da marca do equipamento a ser adquirido é muito importante. A qualidade dos pulverizadores brasileiros é, via de regra, muito boa, pelo menos a dos mais comumente encontrados no mercado nacional, visto que são exportados para vários países, cumprindo inclusive com os rígidos padrões de qualidade europeus. No entanto, nem sempre os locais para aquisição de peças e material de reposição, ou mesmo um mecânico especializado, estão disponíveis na região, fazendo com que se perca muito tempo com a máquina parada, devido à falta de assistência técnica. Este problema é passível de ocorrer principalmente com pulverizadores de maior porte, com um alto grau de componentes eletrônicos. Portanto, antes de se decidir por qualquer marca, faça um estudo da viabilidade de assistência técnica e da qualidade da mesma na região.

Feita a opção pela marca, a escolha do tipo, com as características mais adequadas, depende da consideração de vários fatores, tais como: características e dimensões da área a ser tratada, tempo disponível para as pulverizações, mão-de-obra, número e tamanho dos tratores disponíveis, organização da propriedade e poder aquisitivo do agricultor.

Quando se pensa em qual o tamanho da barra mais adequado, a tendência é se procurar o mais longo possível, que aumenta a faixa tratada e diminui o número de manobras sobre a área. No entanto, variações na deposição, e conseqüentemente na uniformidade de distribuição do produto aplicado, estão sujeitas a acontecer com o aumento do tamanho da barra devido a maior oscilação da ponta desta em relação ao solo. A utilização de equipamentos com barras grandes só é possível em áreas planas, devendo-se, em terrenos acidentados, dar preferência às

barras menores. Em áreas relativamente planas, mas com a ocorrência de irregularidades, como terraços de base larga, por exemplo, pode-se fazer a opção por pulverizadores de grande porte equipados com eixo tandem, que acompanham os desníveis do terreno, reduzindo a oscilação da barra.

Via de regra, quando as condições de solo são adequadas, o comprimento ideal da barra pode ser calculado da seguinte maneira:

$$C = \frac{A}{T * V},$$

onde:

C = comprimento da barra (m)
A = área a ser tratada (m²)
T = tempo disponível para operação (h)
V = velocidade de deslocamento (m/h)

Assim, para se tratar 100ha em três dias (considerando-se seis horas de trabalho efetivo por dia), a uma velocidade de deslocamento de 6km/h, é necessário uma barra de 6,94m (aproximadamente 7m). O tempo disponível a se considerar, em termos médios, deve sempre ser em torno de três dias efetivamente trabalhados na semana, para se permitir atrasos por chuvas, ventos, manutenção do equipamento etc.

A capacidade da bomba é também um importante item a ser observado ao se adquirir um pulverizador. A vazão da bomba mais adequada a cada situação está diretamente relacionada ao volume de calda máximo que se deseja aplicar com o equipamento e pode ser calculada da seguinte maneira:

$$Z = \frac{F \times Q \times V}{600},$$

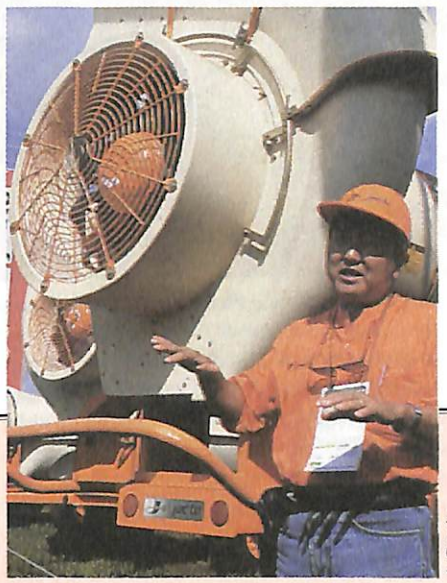
onde

Z = vazão da bomba (l/min)
F = faixa de trabalho (m)
Q = taxa de aplicação (l/ha)
V = velocidade de deslocamento (km/h)

Por exemplo: com uma barra de 7m se deslocando a 8km/h, a capacidade da bomba necessária para se aplicar 200 litros/min é 18,7 litros/min. Como no caso das bombas de pistão, que equipam a grande maioria dos equipamentos no Brasil, apenas 70% da vazão ficam disponíveis para a barra de bicos — os demais 30% voltam ao tanque pelo retorno para a agitação hidráulica da calda —, deve-se dividir o resultado obtido por 0,7 para se obter a vazão real. Portanto, nas condições do exemplo, a vazão da bomba deve ser de aproximadamente 26,6 litros/min.

No mercado, estão disponíveis bombas com vazões de 75 a 150 litros/min, medidas a 540rpm, que consomem de 5,5 a 10,7cv do trator para seu acionamento. Portanto, quanto maior a vazão da bomba em relação à efetivamente necessária para a operação, maior consumo desnecessário de potência e, conseqüentemente, maior o custo da operação.

Deve-se observar, também, que as va-



A Granja

Setor deve crescer 10% em 96

O mês de julho sinalizou uma leve recuperação do mercado de pulverizadores agrícolas, depois de um primeiro semestre de vendas fracas. Com o plantio das culturas de verão, como soja, feijão, milho e arroz, as empresas acreditam numa retomada nas vendas, projetando, para 96, um crescimento que, para os mais otimistas, poderá chegar a 10%. E como cerca de 70% do faturamento dos fabricantes vêm das lavouras de grãos, o segundo semestre será decisivo para as pretensões da indústria, que espera amenizar um pouco o prejuízo acumulado no ano anterior.

Segundo Gilberto Junqueira Zancopé, diretor-presidente da Berthoud Indústria de Máquinas Agrícolas Ltda., de São José dos Pinhais/PR, o mercado oscilou muito no primeiro semestre deste ano. "As vendas no mês de maio foram boas, mas não se mantiveram aquecidas em junho. Essa queda é atribuída ao recuo do preço dos grãos durante o mês. Somente em julho nós voltamos para um patamar similar a maio", garante. Para ele, o bom desempenho verificado em maio deve-se a dois motivos: quem comprou máquinas preferiu efetuar o pagamento à vista e o período sazonal de vendas.

De fato, com a rolagem da dívida, o produtor pôde investir em máquinas e equipamentos para a lavoura, mas não o está fazendo porque quer evitar os juros da Finame. Ou o agricultor negocia diretamente com o fabricante ou não compra o produto. Além de descapitalizado, o ruralista sofre com a falta de financiamentos a longo prazo com juros acessíveis. "A burocracia e o pouco interesse dos bancos que repassam os financiamentos estão comprometendo em muito a venda de máquinas agrícolas em geral", explica Ruben Bentancor Luzardo, presidente de K.O. Máquinas Agrícolas Ltda, de Jaboticabal/SP. A empresa negocia diretamente com o produtor, com prazos de pagamento que chegam a 120 dias. Com a estabilização, a estimativa do mercado é que as vendas anuais de pulverizadores não ultrapasse as 10 mil unidades nos próximos anos.

Mas é na mudança do perfil da economia brasileira e, em conseqüência, no comportamento do agricultor que a indústria aposta. Afinal, eles precisam melhorar a produtividade de suas lavouras e produzir com mais qualidade e menor custo. "A necessidade de perpetuação no mercado força essa conscientização. A globalização já é uma realidade no Brasil", acrescenta o presidente da Indústrias Reunidas Colombo Ltda., de Pindorama/SP, Oscar Colombo. Com base nessa perspectiva de mercado, os fabricantes investem cada vaz mais na produção de máquinas e equipamentos que aliem tecnologia e preço baixo. "E a inovação tecnológica é fundamental para o novo contexto que vive a economia hoje", destaca Alberto Honda (foto), gerente de marketing da Máquinas Agrícolas Jacto S/A., de Pompéia/SP, empresa que detém a liderança das vendas neste setor.

Quanto maior o tamanho do tanque, maior também será a eficiência da operação

A Granja

Horas trabalhadas na aplicação: isto decide o tamanho da frota e do equipamento

zões das bombas são medidas a 540rpm na tomada de potência, e que cada modelo de trator produz esta rotação a uma dada rotação do motor. Quando se trabalha com rotações inferiores às especificadas, a vazão da bomba se reduz proporcionalmente.

De uma forma geral, quanto maior o tamanho do tanque, maior a eficiência da operação, pois o pulverizador perde menos tempo em reabastecimentos. No entanto, os problemas com compactação do solo e com o deslizamento lateral do mesmo em áreas de maior declividade são acentuados.

Alguns fatores relativos à forma de organização da propriedade, como tamanho e formato dos talhões, distância da fonte de água e velocidade de reabastecimento do tanque, também podem influenciar na escolha do tipo, modelo e número de pulverizadores a adquirir. Por exemplo: a utilização de veículos reabastecedores próximos à área de aplicação ou ainda a utilização do sistema de "calda pronta" — onde a calda é preparada dentro do veículo reabastecedor — faz com que o pulverizador ande menos tempo vazio, aumentando seu período útil de trabalho. A utilização de tais técnicas podem levar à necessidade de pulverizadores menores ou de um menor número de pulverizadores de grande capacidade. Por outro lado, na inviabilidade econômica de se investir em um veículo reabastecedor, o período útil de trabalho poderá ser otimizado com o aumento da capacidade do tanque.

O número de pulverizadores necessários para se realizar a operação em tempo hábil depende, portanto, de uma série de fatores que interferem diretamente no rendimento da operação; ou seja, na percentagem do número de horas trabalhadas efetivamente gastas na aplicação. Obviamente, quanto maior o rendimento, menor o número de pulverizadores necessários.

Alguns componentes opcionais podem ainda equipar os pulverizadores, principalmente os de grande porte, cujo investimento deve ser considerado em função do aumento do número de horas trabalhadas, ou ainda em relação ao custo do agroquímico que deixou de ser desperdiçado. Alguns exemplos destes componentes são:

* *Kit misturador de defensivos*: permite a mistura de produtos em pó ou líquido diretamente no pulverizador, agilizando a operação de reabastecimento; evita desperdícios e proporciona maior segurança ao operador, por dispensar a pré-mistura de agroquímicos.

* *Barras operadas hidraulicamente*: por dobrarem-se automaticamente quando do transporte de uma área à outra, reduzem o tempo para a operação e a contaminação do operador.

* *Filtros de linha autolimpantes*: retornam ao tanque do pulverizador as partículas retidas na tela, reduzindo o tempo gasto na limpeza dos mesmos e a contaminação do operador.

* *Marcadores de espumas*: fornecem uma visualização do limite da área tratada, diminuindo o risco de sobreposição excessiva ou falhas pela não-aplicação.

* *Sistema de regulagem automático*: mantém o volume de aplicação constante, independente da velocidade de deslocamento; o investimento extra neste equipamento deve ser considerado em relação ao custo do agroquímico desperdiçado por uma aplicação ineficiente.

* *Sistema de controle à distância*: permite ao operador o controle à distância da pulverização, agilizando operações como abertura e fechamento do fluxo de pulverização nas barras e regulagem da pressão de trabalho, aumentando o rendimento da operação.

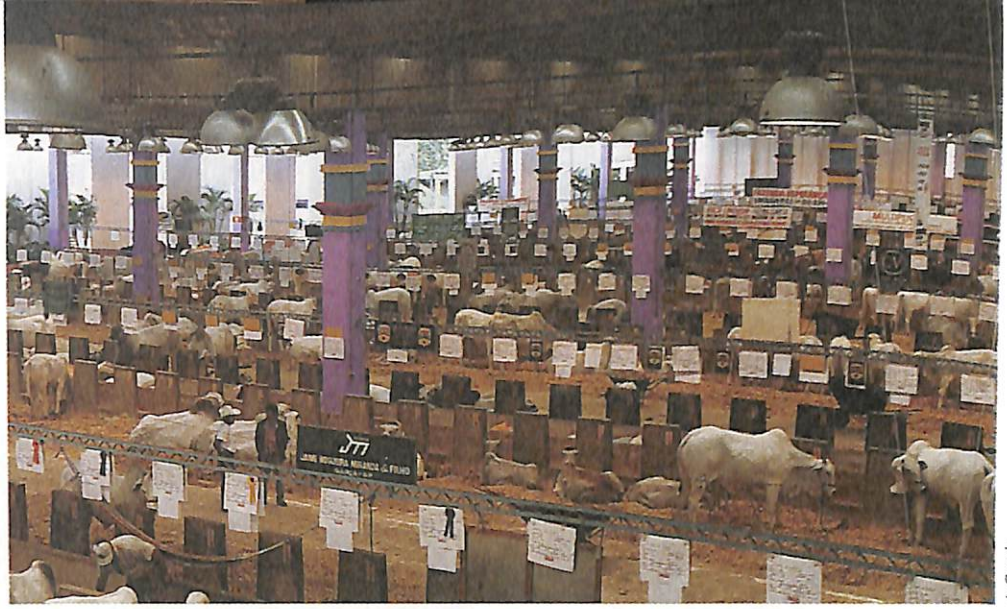
* *Corpo de bicos multibicos*: permite a troca rápida das pontas de pulverização, mesmo no campo, reduzindo o tempo da operação.

* *Corpo de bico com diafragma*: evita que as pontas de pulverização continuem a vazar, mesmo após a interrupção do fluxo de calda pelo operador, acabando com o desperdício de agroquímicos.

Como vimos, a diversidade de pulverizadores disponíveis é muito grande, e uma padronização dos critérios de seleção é praticamente impossível devido ao grande número de fatores envolvidos. Antes, portanto, da aquisição de qualquer modelo, deve-se pensar nos fatores expostos acima, no período de utilização anual que o mesmo deverá ter, no capital que se pretende investir e na possibilidade de se contratar tal serviço. Finalmente, quando for o caso, optar pelo modelo que mais se adapte as condições específicas do sistema de produção utilizado. Um pulverizador mais barato não apresenta necessariamente um menor custo operacional; ou seja, um menor custo por hectare tratado. Aliás, em muitos casos, o dinheiro empregado no traslado de equipamentos vazios ou em produtos desperdiçados em uma única safra seria o suficiente para financiar mais de 40% de um pulverizador, de igual modelo, novo. O pulverizador adequado, portanto, será aquele que conseguir cumprir sua função dentro de um tempo hábil e com a maior qualidade possível, minimizando os prejuízos à produção.

Uma das melhores do mundo

Tony Rodrigues



A Granja

Realizada de 19 a 30 de junho, a Expocorte'96 (Exposição das Raças Bovinas de Corte) mostrou porque é considerada o maior evento do gênero na América Latina. Em sua segunda edição, a mostra reuniu nada menos que 2.000 animais de 20 raças de bovinos de corte diferentes — apresentadas em dois turnos —, superando os números de 95, quando o Agrocentro, recinto de exposições localizado na zona sul de São Paulo, recebeu 1.600 animais de 14 raças. Ou seja, em sua segunda edição, a Expocorte reuniu quase que a totalidade das raças bovinas produtoras de carne criadas no País.

Este ano, as novidades foram as raças aberdeen-angus, beefalo, caracu, charolês, hereford e guzerá. Completaram as 20 raças: belgian blue, blond d'aquitaine, canchim, chianina, limousin, marchigiana, nelore padrão, nelore mocho, piemontês, pardo-suíço, santa gertrudis, simbrasil, simental e tabapuã. Além de superar o número de animais e raças participantes em relação a 95, o evento mais uma vez registrou liquidez nos leilões que realizou, alcançando faturamento superior a R$ 1,2 milhão. Durante a Expocorte 96, foram realizados 11 leilões, que ofertaram 332 animais. Deste total, 203 eram fêmeas e 129 machos. A média geral registrada foi de R$ 3.440,00, valor 10% superior ao registrado no ano de 95.

Sucesso total, que pode ser explicado pelos números que envolvem a pecuária brasileira. O Brasil conta com o maior rebanho comercial de bovinos do mundo. São mais de 150 milhões de bovinos espalhados de norte a sul do País, sendo que pecuária de corte representa 4% do PIB brasileiro, movimentando mais de US$ 25 bilhões/ano. Só no ano passado, foram comercializadas mais de 2,3 milhões de doses de sêmen de bovinos de corte. As raças para carne, aliás, detêm 57,3% do mercado de sêmen no Brasil. Segundo Antonio Carlos Pinheiro Machado, presidente do Grupo Expocorte — formado por Pinheiro Machado Assessoria & Leilões e Agrocentro Empreendimentos e Participações —, uma atividade como esta não poderia deixar de ter um evento exclusivo, reunindo as principais raças, criadores e fornecedores de insumos. "Investimos mais de R$ 500 mil só na organização, montagem dos leilões e alimentação dos animais. Utilizamos mais 180 caminhões de seragem e 150 toneladas de verde", destaca Machado.

Leilões: liquidez e boas médias — O I Leilão Premium Simental, que ofertou 41 animais dos mais renomados criatórios da raça no País — Fazenda Ouro Fino (Hélio Turquino), HRO Empreendimentos (Sylvio Propheta de Oliveira), Fazenda São Pedro (Pedro Conde), Fazenda Ribeirão Bonito (Rubens Alves de Oliveira), entre outros —, foi o grande destaque dos remates.

O leilão faturou nada menos que R$ 332 mil, alcançando média geral de R$ 8,1 mil, que com toda certeza será uma das maiores médias no ano de 1996. Se não bastasse, o I Leilão Premium Simental registrou o animal mais caro (de todas as raças) das duas edições da Expocorte - Betina's Panny, fêmea de 26 meses, ofertada por Pedro Conde e vendida por R$ 31.200,00. O animal foi comprado por Cia. Comercial OMB.

Durante o I Simental Premium foi registrado também o recorde nacional de preço de embriões da raça. Um embrião da vaca Leny POI 3 galhos, de Rubem Alves de Oliveira Filho, foi vendido por R$ 14.400,00. Ele foi adquirido por Maria Lúcia Duarte Bourg, de Pindamonhangaba/SP.

O segundo lote mais caro da noite foi Musa de Sanches (R$ 24 mil), fêmea de 59 meses, arrematada por Diva Thereza Lazzuri Barros, Avaré/SP.

Excelente resultado obteve também o II Leilão Nelore Integração. Promovido pela Saempa Empreendimentos, propriedade de Sylvio Propheta de Oliveira, o Nelore Integração ofertou 40 lotes, alcançando média geral de R$ 5.300,00, número que superou a média do ano anterior, de R$ 3.500,00. O lote mais caro do remate foi Verba do BJ TE, vendida por Agropecuária Bom Jesus S/A. O comprador, um consórcio entre Fazenda e Haras Santri e Fazenda Cachoeira, desembolsou R$ 24.000,00 para ficar com a fêmea. O faturamento total do II Nelore Integração foi R$ 180.000,00. Confira, ao lado, os resultados dos outros remates da Expocorte'96.

Outros leilões	Animais vendidos	Faturamento
V Oficial Blond D'Aquitaine	20	R$ 92.000,00
I Obras-Primas Limousin	33	R$ 124.344,00
II Ver-O-Peso na Garoa	34	R$ 94.010,00
Oficial da Raça Piemontesa	24	R$ 61.008,00
Pardo-Suíço de Corte	32	R$ 80.000,00
III Master Marchigiana	26	R$ 63.700,00
Futury Show Simental (embriões)	19	R$ 41.800,00
Oficial da Raça Charolesa	22	R$ 40.150,00
II Santa Gertrudis Show	38	R$ 67.640,00

Não dê chances para o rato

Saiba o que fazer para se defender deste sócio indesejável tanto na lavoura como no armazém

Foto: Divulgação

Jota Freitas

Todo o esforço em produzir alimentos para uma população cada vez maior esbarra, no mundo todo, na ação nefasta dos ratos. Além de roer tudo à sua volta, estragando o patrimônio do homem, o rato ainda é um sócio que fica com a parte do leão na produção agrícola: estimativas dão conta de que mais de 20% do total de grãos produzidos no mundo se destinam à sua alimentação. Afinal, segundo dados extra-oficiais, são quase 20 bilhões de ratos espalhados pelo mundo. Como se não bastasse o prejuízo, estes roedores ainda são vetores de doenças como febre aftosa, cólera, leptospirose, peste bubônica e salmonelose, além de transportar pulgas, carrapatos e piolhos.

De uma maneira geral, os produtores e as autoridades sanitárias sempre procuraram tomar as mais diversas medidas de controle da infestação naqueles locais onde são guardados os alimentos, atrativos naturais para estes pequenos mamíferos. No entanto, cresce, a cada dia, a infestação em zonas de lavoura, principalmente no Nordeste brasileiro, onde proliferam as espécies *Holochilus sciurus, Orysomys subflavus, Rattus rattus frugivurus e Mus musculus brevirostris*.

"As razões para este boom populacional estão basicamente ligadas às drásticas mudanças climáticas numa determinada região, associadas à grande capacidade de adaptação dos roedores às mudanças ambientais. Ou seja: os vários anos de seca seguidos de um período de chuvas abundantes fizeram que com a população de ratos — existente em pequeno número, em função da falta de comida — explodisse. Com isso, os ratos foram atraídos para os plantios irrigados, como arroz e melão. Com comida em abundância, começou, então, a reprodução em larga escala", explica a bióloga Heloísa Helena de Azambuja Beigin, que trabalha há 11 anos na Zêneca do Brasil, de São Paulo, fabricante de produtos para combate de roedores. A técnica também ressalta que, ao mesmo tempo em que ocorreu este surto, a seca acabou eliminando os poucos predadores naturais, como o carcará, as cobras e as corujas.

O controle no campo — Os ratos causam uma série de danos ao arroz, atacando a cultura nas fases de implantação, vegetativa e floração. Dependendo do estágio em que ocorre o ataque, a planta pode recuperar-se, fazendo crescer novas hastes a partir da base danificada. "Se os danos ocorrerem nas primeiras semanas após o plantio, as hastes rebrotam e amadurecem para a colheita. Contudo, se ocorrerem na fase de embuchamento (floração), apesar das hastes crescerem novamente, a grande maioria não irá formar grãos, acarretando grandes prejuízos ao lavoureiro", explica a bióloga da Zêneca, especialista no combate aos ratos no campo.

Para fazer uma avaliação correta dos danos na lavoura, ensina Heloísa Helena, deve-se traçar uma linha diagonal no campo a ser monitorado. A escolha da diagonal deve ser aleatória. Deve-se considerar uma trajetória de 63m de comprimento (equivalente à diagonal de um campo de 0,2ha). Se o campo escolhido for maior que 0,2ha, deve-se considerar parte da diagonal; se for menor, será necessário que a diagonal atravesse o campo vizinho para completar a amostra. Um total de 25 amostras devem ser tomadas ao longo da diagonal traçada. No caso de mudas transplantadas, cada amostra equivale a uma touceira; no caso de sementes plantadas diretamente, a unidade de amostra equivale a um quadrado de dimensões em torno de 25X25cm. Este quadrado pode ser feito de arame com três lados. A cada dois a três metros, a pessoa encarregada coloca o arame na touceira e conta o número de hastes danificadas e o total de hastes encontradas dentro do quadrado. Para saber a percentagem de hastes danificadas, aplica-se a seguinte fórmula:

% de hastes danificadas = 100 (a/b), sendo que:

a = número de hastes danificadas em 25 amostras

b = número total de hastes em 25 amostras

Esta avaliação, feita na época da colheita, na verdade fornece dados subestimados em termos de perda na produção, porque não contabiliza os danos causados naquelas hastes roídas nas fases an-

teriores, que sofreram decomposição. Portanto, não são detectadas como danos na época de colheita.

Depois de uma avaliação correta, a bióloga recomenda que se faça o controle integrado destas verdadeiras pragas. Estão incluídos neste controle, segundo ela, três aspectos fundamentais: medidas de proteção (manter os ratos fora do alcance das áreas susceptíveis), medidas sanitárias (tornar o ambiente menos favorável para a praga) e o controle propriamente dito. No caso do primeiro aspecto, pode-se proteger as sementeiras de arroz transplantado cercando-as com chapa de polietileno grosso, presas em estacas. A parte inferior das chapas deve ficar enterrada no solo. É certo que os ratos podem roer através do polietileno, mas, normalmente, tendem a não fazê-lo, especialmente se existirem outros lugares para buscar alimento. Com relação a medidas sanitárias, o mais importante é dificultar a vida do rato. Por isso, é vital evitar o acúmulo de vegetais e mato em diques, que servem de abrigo para os roedores. É importante notar, também, que algumas espécies de ratos reproduzem-se somente quando o arroz está maduro e passa a ser uma fonte de alimento. Tem sido sugerida a presença de substâncias químicas nas panículas de arroz que estimulariam a reprodução nos ratos. Por isso, é importante que este período, do arroz maduro, seja o mais curto possível. Isto pode ser conseguido através do plantio sincronizado; isto é, todas as áreas de arroz devem ser plantadas ao mesmo tempo. Com certeza, esta medida irá encurtar o período de reprodução dos ratos.

Com relação ao controle propriamente dito, na lavoura, o melhor mesmo é aplicar raticidas anticoagulantes de dose única, preferentemente na forma de blocos parafinados, uma vez que esta medida revela-se como a mais eficiente e econômica, garante Heloísa.

O velho problema no armazém — Se tudo foi feito direitinho no campo e a colheita de arroz mostra-se compensadora, parece que a hora é de esquecer um pouco dos ratos. Parece. Na verdade, quando o cereal vai para o depósito, começa uma outra via-crucis, pois o rato sempre sabe onde está a comida. É nesta fase que devem ser tomadas novas medidas de proteção para garantir a sanidade e a integridade do produto. Segundo a agrônoma Rosa Finamor de Oliveira, que trabalha na Companhia Estadual de Silos e Armazéns (CESA/RS) em Porto Alegre, é preciso adotar algumas medidas profiláticas no local onde está estocado o produto. São elas: a) eliminar todo o lixo no interior da unidade armazenadora, bem como entulhos do pátio, colocando coletores de lixo nas áreas que se fizerem necessárias; b) manter as áreas que possuem vegetação sempre cortadas, para dificultar o refúgio e abrigo dos roedores; c) fazer inspeções periódicas nas instalações, vedando possíveis fendas nas paredes e pisos; d) colocar telas metálicas de malha fina nos bueiros e ralos, bem como no pátio de circulação; e) materiais como caixas, canos, engrenagens etc devem ser arrumados de forma que as instalações possam ser limpas com facilidade.

Para o combate em armazenagem, a agrônoma da CESA revela que existem duas formas: iscas granuladas ou peletizadas e blocos impermeáveis parafinados. No primeiro caso, recomenda, usar iscas preparadas com raticidas anticoagulantes, à base de hidroxicumarina e brodifacoum, alternadamente. Preparados com frutas, devem ser colocados em manilhas ou canos de PVC, em locais um tanto abrigados, para que o rato não perceba, e também para proteger o raticida contra intempéries e evitar que crianças e animais possam alcançá-lo. Os anticoagulantes existentes no mercado têm ação letal aos roedores, entre cinco e sete dias após a ingestão da dose. "Recomendamos que seja feita uma iscagem a cada 10 dias, colocando pequenas doses em vários pontos. Antes de uma nova iscagem, recolher os restos das iscas anteriores e limpar bem os vasilhames, onde serão colocadas as novas", alerta a agrônoma da CESA. Para uma maior eficácia, ela recomenda uma alternância no tipo de atrativo utilizado nas iscas (frutas, queijos etc) e também de raticidas.

Já os blocos impermeáveis, parafinados, apresentam um orifício central que facilita a sua colocação nas partes superiores das instalações. Podem ser usados em áreas que sofram a ação de umidade.

"É importante que, diariamente, se faça o recolhimento e enterrio dos animais encontrados mortos no ambiente, a fim de evitar acidentes com outros animais e a desconfiança da população ativa de roedores", conclui a agrônoma.

Pode fiscalizar

Só quem tem área própria de cultivo pode garantir sementes fiscalizadas com elevada germinação e a qualidade que a 21 anos vem sendo a melhor propaganda da CRA.

Ligue para receber maiores informações sobre nossas forrageiras de inverno e verão, sementes tropicais, milho, sorgo e hortaliças Asgrow.

cra 21 ANOS

A semente do século 21

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

discra 051 800 4159 gratuita

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

LANÇAMENTO IBL

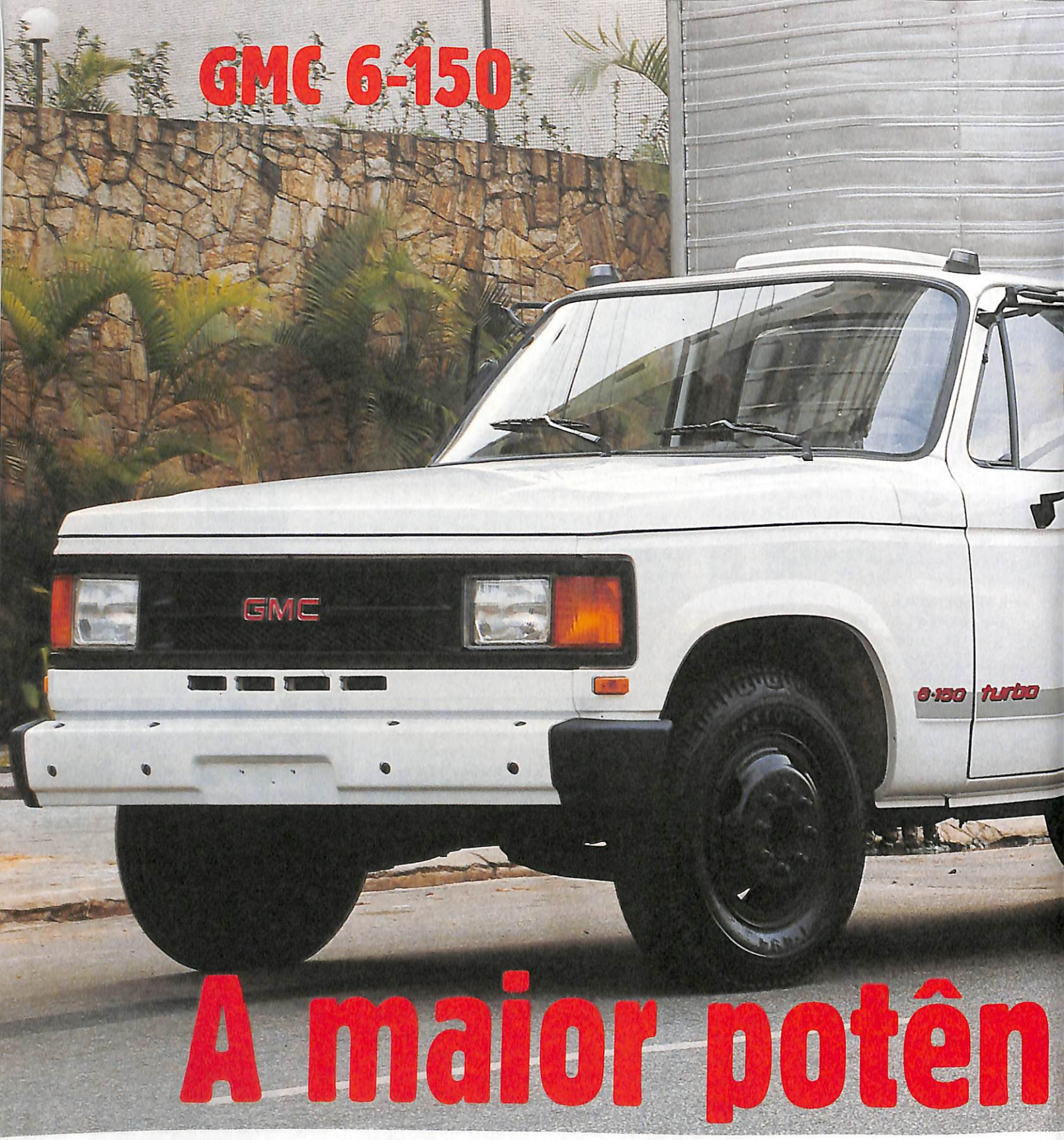
Triturador/Picador Forrageiro IBL

Ideal para sítios e pequenas propriedades.
Acompanha motor 2CV e disjuntor (chave térmica de segurança)

DISPONÍVEL EM REVENDAS DE PRODUTOS IBL

IBL INDUSTRIAL BUSSE
CERRO LARGO - RS
Fax: (055) 359-1650 - Fone: (055) 359-1422

GMC 6-150



A maior potên

Com motor Maxion S4T Plus, o GMC 6-150 é o seu parceiro ideal. Ele tem a melhor equação entre custo e benefício do mercado no seu segmento. Veja algumas das suas qualidades:

GARANTIA 2 ANOS OU 150.000 KM

• Maior potência da categoria com 150 cv a 2.600 rpm • Maior torque com 48 mkgf a 1.400 rpm • Maior velocidade final da categoria com 133 km/h • Melhor compromisso entre capacidade de carga x volume x desempenho • Maior produtividade • Suspensão dianteira independente • Sistema de ventilação no teto • Direção hidráulica e embreagem de acionamento hidráulico • Caixa de 5 marchas "Overdrive" • Painel de instrumentos completo com manômetro do turbo e relógio

IOCHPE-MAXION

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE. Preserve a vida. Use o cinto de segurança

cia do mercado.

• Bancos em tecido separados 1/3 e 2/3 com cintos de 3 pontos retráteis. Assistência técnica com a maior garantia do mercado: • 2 anos ou 150.000 km • Rede de concessionárias exclusiva para caminhões • Serviço de Atendimento 24 Horas com ligação gratuita.

GMC
ATENDIMENTO 24 HORAS

E mais: • Linhas GMC de Crédito, Leasing e Consórcio, através do Banco GM. Por tudo isso o GMC 6-150 é o seu parceiro ideal. Ele oferece resistência, desempenho, economia e tranqüilidade como nenhum outro. Passe numa concessionária GMC e venha conhecer o seu parceiro de perto.

GMC
Marca de parceria

A Granja

Vai começar a festa de Esteio

A maior mostra agropecuária da América Latina começa com a expectativa de uma virada no agribusiness, embora a redução do número de inscrições de animais

Gilberto Severo

A 19ª edição da maior feira agropecuária da América Latina, a Expointer 96, que acontece de 24 de agosto a 1° de setembro, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, vai pôr em xeque a tão esperada recuperação do agribusiness brasileiro. Na carona da melhora dos preços das commodities agrícolas e na rolagem da dívida dos produtores, cerca de 1.300 expositores do Brasil e do exterior apresentarão ao mercado as últimas novidades em genética animal e os avanços tecnológicos em máquinas e equipamentos. Assim como o setor agroindustrial brasileiro, a comissão organizadora da feira quer exorcizar de uma vez por todas o ano de 95, quando a Expointer comercializou um volume global 60% menor que o verificado em 94, ano em que a feira atingiu um faturamento de US$ 60 milhões. O maior destaque deste ano, sem dúvidas, deve ficar por conta do espaço reservado às empresas que desenvolvem softwares agropecuários.

A Expointer destinou uma área de 460 metros quadrados do Pavilhão Internacional às empresas que desenvolvem programas multimídias voltados para o setor agropecuário. Ao todo, serão 20 estandes de fabricantes de softwares e um de hardware. Os estandes vão apresentar programas destinados à administração de cooperativas, administração rural, nutrição animal, agricultura (administração, fertilidade do solo, entre outrs), pecuária (confinamento, bovinos de corte e leite, eqüinos, ovinos, suínos e aves), topografia e acesso à Internet. De acordo com Sérgio Cardoso da Silva, coordenador da assessoria de informática da Secretaria da Agricultura do RS, o pavilhão vai proporcionar o acesso do ruralista aos instrumentos e tecnologias necessárias para profissionalização do campo. "Nossa intenção é fazer com que o produtor que visite a feira tenha disponível todo o tipo de informação. Queremos vender inteligência", explica Silva. Além disso, o pavilhão terá um pequeno auditório, com 25 metros quadrados, para a realização de seminários e reuniões. A feira de informática vai funcionar de forma experimental, podendo ter o espaço duplicado no próximo ano, caso atinja as expectativas da comissão organizadora.

Redução — O número de animais inscritos na feira deste ano ficou 14,09% menor que o verificado na edição anterior. Foram cadastrados 5.571 animais con-

tra 6.485 do ano passado, conforme dados da Secretaria da Agricultura, a principal promotora da mostra. Para os organizadores, a redução já era esperada. A culpa recai sobre a crise que assola o setor pecuário brasileiro. Por espécie de animais, a queda mais significativa ficou com os eqüinos, com 23,4%; seguido pelos ovinos, com uma diminuição de 21,5%; dos bovinos mistos, 18%; e dos bovinos de leite, com 12,5%. Os bovinos de corte recuaram apenas 3,70%. Os suínos, por sua vez, tiveram a menor queda: 2,7%. Foram inscritos 253 animais, contra 260 do ano passado.

Para o setor de máquinas e equipamentos, ainda não será desta vez que a feira terá espaço para expodinâmicas. Segundo o diretor do Parque de Exposições Assis Brasil, Valdir Heck, o local dispõe de uma área apenas para os test drives. "Para implantarmos um programa semelhante ao Agrishow (Ribeirão Preto/SP), necessitaríamos ampliar o espaço e, ainda, realizar o evento em outra data", esclarece.

Quanto à perspectiva de vendas nesta edição, Heck prefere a cautela e evita fazer qualquer prognóstico. Como em 95 os resultados passaram muito longe do esperado, ninguém arrisca um palpite. Para Heck, números só com os expositores. A mesma opinião tem José Artur Martins, comissário de exposições e feiras da Secretaria da Agricultura gaúcha. Ele salienta que a Expointer se caracteriza como uma exposição de animais, e o que vale é o contato e a possibilidade do criador mostrar seu produto. "A feira é uma vitrina. É uma forma do expositor ser visto pelo mercado. Por isso, a dificuldade em avaliar seu desempenho global", diz Martins. O comissário acrescenta ainda que como boa parte dos negócios é apenas "alinhavada" na feira, é muito difícil os organizadores fazerem uma previsão correta.

Parceria que deu certo — Embora não haja nenhuma parceria formal entre governo e iniciativa privada, nos últimos dois anos a participação de setores empresariais privados nas comissões permanentes da Expointer aumentou significativamente. Para os próximos anos, a intenção do Governo do Estado é, a exemplo do que foi feito com o pavilhão de suínos na feira de 95, repassar para cada

Feira quase centenária

A Expointer tem sua origem datada em 1901, quando o governo gaúcho promoveu a primeira exposição agropecuária do Rio Grande do Sul. Participaram, na época, cerca de 2.200 expositores, representando 57 municípios do Estado. No local onde hoje está situada a Faculdade de Engenharia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), em Porto Alegre, foram expostos animais das raças jersey, holandês e cavalos puro-sangue. Em 1912, a feira foi transferida para o Parque de Exposições Menino Deus, onde hoje está localizada a Secretaria da Agricultura, e já contava com espaço para máquinas e implementos agrícolas, além de seções para viticultura, apicultura e avicultura. Iniciava-se aí, também, a participação de outros países, como Argentina e Uruguai.

De 1936 e 1950, o evento foi realizado em diversas cidades do interior gaúcho, até se estabelecer novamente no Parque Menino Deus, em 1950, quando a feira adquiriu notoriedade nacional, trazendo criadores e indústrias principalmente das regiões Sul e Sudeste. A inauguração do Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio, em 1970, marcou o inicio do processo de internacionalização da mostra. Embora a participação de outros países já fosse antiga, somente a partir de 1972 ela foi oficializada, com a 1ª Exposição Internacional de Animais do Rio Grande do Sul, da qual participaram representações da Argentina, Uruguai, Alemanha, Chile, Estados Unidos, Holanda, França, Inglaterra e Ilha de Jersey, que levaram a Esteio 250 animais.

Situado numa área de 630.000m² o local dispõe de uma completa infra-estrutura que permite alojar 6.000 animais. Além disso, possui centro administrativo e telefônico, agências bancárias, restaurantes, locais para remates, pistas de julgamento e para desfile de animais. Esssa estrutura que coloca o parque Assis Brasil entre os melhores da América Latina.

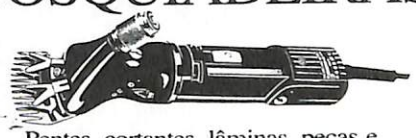
CALCÁRIO EQUILIBRIUM®
CORRIGE A ACIDEZ, FERTILIZA E EQUILIBRA AS BASES DO SOLO
PRODUTO TÉCNICO PARA:
- CALAGEM DE CORREÇÃO
- ADEQUAÇÃO DAS BASES / CTC
- PLANTIO DIRETO / MANUTENÇÃO
- CALAGEM EM LINHA / SUPERFÍCIE
- SOLOS COM DESIQUILÍBRIO NAS RELAÇÕES Ca / Mg / K / CTC

RELAÇÃO Ca/Mg 3 a 4: 1
CaO 36% / MgO 12%
FAIXA C- PRNT min. 76,2%
FAIXA D- PRNT min. 92,2%
A GRANEL E ENSACADO

ACEITA-SE REPRESENTANTES NOS ESTADOS DO RS / SC / PR / MS

HIPERCAL®
Calagem com Tecnologia

FÁBRICA - RODOVIA DOS MINÉRIOS
Km 27 - Rio Branco do Sul / PR
VENDAS E INFORMAÇÕES:
Fone 018 - 271 3099 - Fax 018 - 271 3661
Presidente Venceslau - SP

TOSQUIADEIRAS

Pentes, cortantes, lâminas, peças e assistência técnica com afiação de fábrica.
LIWA TRADE
Av. Getúlio Vargas, 1000 - sala 204
Fone: 051 231-7812 - Fax: 051 231-4381
CEP 90150-002 - PORTO ALEGRE - RS

Hidrômetro Eletrônico
Para Água, Gasolina, Álcool e Diesel
10 A 190 L/MIN.
FUNCIONA POR GRAVIDADE OU NA SAÍDA DE BOMBAS
PESA SÓ 300g
COM DOIS TOTALIZADORES (UM COM RETORNO A ZERO)
• Usa duas pilhas de 1,5V (duram 1 ano) •

Preço: R$ 315,00 DESCONTO P/ REVENDEDOR
VALSAN FONE:(011) 256-0855 ● FAX:(011) 214-5792
R. Sergipe, 475 ● 6º and/Cj. 611 ● CEP 01243-912 ● São Paulo/SP

SOLUÇÕES AMBIENTAIS EM:
- TRATAMENTO D'ÁGUA
- TRATAMENTO DE EFLUENTES
- RESÍDUOS SÓLIDOS
- DESCONTAMINAÇÃO DE SOLOS

CONTATE A NOSSA CONSULTORIA
(048) 244-6792 e 983-0163

DISQUE PARA ANUNCIAR AQUI

SÃO PAULO	FONE: (011) 220-0488 - FAX:(011) 220-0686
RIO GRANDE DO SUL	FONE/FAX: (051) 233-1822
RIO DE JANEIRO	FONE/FAX: (021) 235-6032
PARANÁ	FONE/FAX: (041) 367-3366

setor a administração de seus respectivos estandes, que nada mais é do que a terceirização da mostra. No ano passado, a Associação dos Criadores de Suínos do RS (ACSURS) assumiu toda a organização do pavilhão, distribuição dos estandes e as respectivas parcerias com as empresas do setor.

O resultado dessa transferência, conforme Heck, foi a eleição do pavilhão da ACSURS como o mais organizado e mais limpo da Expointer 95. "Se cada segmento ficar responsável pelo seu pavilhão, haverá muito mais agilidade na hora de organizar o evento", finaliza.

Programação da Expointer 96

Dia 24/08
- Provas da raça quarto de milha
- Julgamento morfológico da raça crioula

Dia 25/08
- Julgamento de eqüinos mangalarga
- Provas da raça quarto de milha
- Prova final Freio de Ouro
- Leilão mangalarga

Dia 26/08
- Provas funcionais da raça mangalarga
- Julgamento de classificação de todos os animais
- Leilões bovinos braford e limousin; ovinos merino australiano e cavalo crioulo

Dia 27/08
- Julgamento de classificação de todos os animais
- Leilões bovinos brangus, fleckvieh e holandês; ovinos ideal e suffolk, e cavalos quarto de milha

Dia 28/08
- Julgamento de classificação de todos os animais
- Provas funcionais raça árabe
- Entrega do prêmio Gerdau Os Melhores da Terra - 12h
- Prova eqüinolatina: raça crioula
- Leilões bovinos blonde d'aquitaine, fleckvieh, red poll, normando, hereford, pardo suíço, jersey e devon; ovinos suffolk, border leicester, ideal; bubalinos e cavalo crioulo.

Dia 29/08
- Julgamento de classificação de bovinos, eqüinos e ovinos
- Provas de raças eqüinas
- Leilões ovinos corriedale, ile de france, hampshire down; bovinos charolês, aberdeen angus, jersey, devon; suínos
- Entrega do prêmio Destaque 96 A Granja do Ano - 19h - no Auditório da Secretaria da Agricultura

Dia 30/08
- Provas das raças appaloosa, mangalarga marchador quarto de milha e raça crioula
- Leilões bovinos santa gertrudis e jersey; ovinos karakul, texel e romney marsh; zebuínos; suínos e cavalos appaloosa

Dia 31/08
- Provas funcionais de eqüinos
- Leilões bovinos chianina, marchigiana, holandês e jersey; cavalos árabe, mangalarga marchador, morgan, crioulo e poney; caprinos e ovinos ile de france

Dia 01/09
- Provas funcionais de eqüinos
- Leilões de cavalo crioulo e gado holandês

ANUÁRIO
a granja DO ANO

É de tirar o chapéu

Entre o final de agosto e início de setembro, A GRANJA DO ANO vai circular por ocasião da EXPOINTER/96 (Feira de Esteio, RS), ponto de encontro mundial da agropecuária.

Uma justa homenagem aos que produzem

O Destaque/96
A GRANJA DO ANO
será conferido aos seguintes vencedores

01. Pecuária de corte
02. Pecuária de leite
03. Eqüinos
04. Ovinocultura
05. Suinocultura
06. Avicultura
07. Nutrição animal
08. Defensivos animais
09. Sementes
10. Tratores
11. Impls. de preparo de solo e plantio
12. Adubos e corretivos
13. Máquinas de colheita
14. Sistema de irrigação
15. Defensivos agrícolas
16. Silos e armazenagem
17. Caminhões e utilitários
18. Produtor de arroz
19. Produtor de vinho
20. Produtor de milho
21. Produtor de soja
22. Produtor de trigo
23. Pesquisa agropecuária
24. Cooperativismo
25. Banco

NOTÍCIAS & INFORMAÇÕES
■ Uma análise de tudo o que acontece no setor do agribusiness redigida pela equipe de jornalismo d'**A GRANJA**, que mais entende dos assuntos referentes ao campo moderno, há mais de 50 anos, ininterruptamente. Informações especializadas, atualizadas e confiáveis. Reportagens inéditas, além de matérias práticas e técnicas.

PÚBLICO ALVO
■ 300.000 leitores

A OPINIÃO DOS LÍDERES
■ Matérias específicas com os 25 eleitos pelo voto dos assinantes para o troféu **Destaque/96 A Granja doAno**, sobre as tendências econômicas dos diversos segmentos.

NOMES & ENDEREÇOS
■ Relação de nomes e endereços de todas as empresas que produzem bens e serviços para a agropecuária no Brasil. Uma listagem completa, utilíssima, abrangendo todo o segmento do agribusiness. Associações de classe.

OBRA DE CONSULTA E COLEÇÃO
■ Anuário de consulta permanente, para um público alvo exigente, seletivo e com alto poder de compra.

Uma edição que vale por doze.

Assine a granja

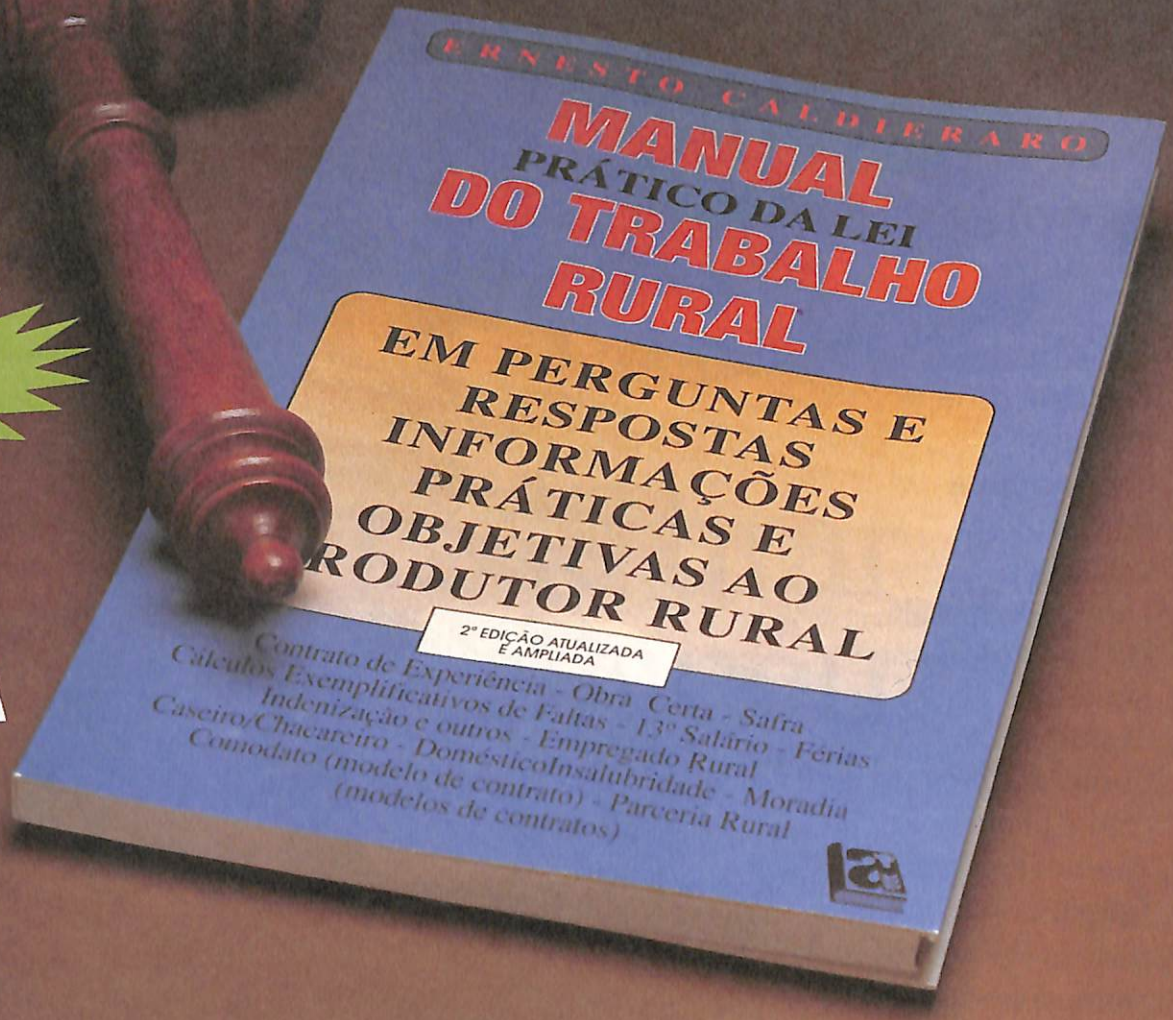
A REVISTA DO LÍDER RURAL

por 2 anos e receba

GRÁTIS

o livro

MANUAL PRÁTICO DA LEI DO TRABALHO RURAL



PARA PARTICIPAR DESTA PROMOÇÃO VOCÊ PODE

1 - ☎ Ligar 051 800 2106 (Telefonema gratuito) e fazer sua assinatura através de nosso TELEVENDAS

2 - Utilizar o cupom ao lado para efetuar sua assinatura através de cobrança bancária ou cartão de crédito

*PROMOÇÃO VÁLIDA TAMBÉM PARA RENOVAÇÃO

Envie este cupom hoje mesmo para:
EDITORA CENTAURUS
AV. GETÚLIO VARGAS, 1558 - PORTO ALEGRE - RS
CEP 90150-004

Oferta válida até 30 de agosto 96

☐ 1 x R$ 108,00

☐ 3 x R$ 36,00

Preencha e coloque este cupom em qualquer agência dos Correios ou via Fax: (051) 233 1822

Assinale aqui a forma de pagamento
☐ Cobrança bancária
☐ Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____/____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP _____

Cidade _____ Estado _____

Tel. _____ Fax _____

Data ___/___/___ Assinatura _____

Revolução nos cerrados

Fotos: Inês Figueiró

Em Minas Gerais, cafeicultores e torrefadores dão as mãos para produzir um café que já conquistou o paladar dos exigentes consumidores estrangeiros

Inês Figueiró

Os torrefadores de café e os produtores do cerrado mineiro começaram um namoro que, ao que tudo indica, vai terminar em casamento. No mês de maio, durante seminário sobre aumento do consumo interno de café, promovido pelas entidades representativas da indústria, o discurso do presidente do Conselho das Associações dos Cafeicultores do Cerrado (Caccer), Aguinaldo José de Lima, soou como uma agradável melodia aos ouvidos dos industriais. "Nós temos condições de produzir. Temos potencial de área que pode produzir 10 milhões de sacas", afirmou Lima, enfatizando que a região pode "dar respaldo à indústria em sua meta de 15 milhões de sacas" no ano 2000. Em 1995, o consumo nacional foi calculado em 10 milhões e 100 mil sacas de café.

Enquanto o representante dos produtores falava sobre a importância de uma cafeicultura moderna, que busca qualidade, produtividade e soluções para a falta de recursos, o presidente do Sindicato da Indústria de Café de São Paulo, Nathan Herszkowicz, defendia a necessidade de garantir o abastecimento ante a perspectiva de um aumento de 50% no consumo em cinco anos. O dirigente argumentava também em favor do estímulo a investimentos de agentes financeiros no setor e à criações de novas formas de comercialização, dando ênfase ao aumento do volume de negócios a futuro. Hoje, esse tipo de venda é insignificante. O objetivo é atingir 30% do consumo anual no ano 2000.

Apesar de o evento do dia 14 de maio ter terminado com os tradicionais discursos, sem propostas concretas, produção e indústria descobriram interesses em comum. "A identidade no discurso dos produtores do cerrado e da indústria aproximou os dois setores", explica o presidente do sindicato paulista. A geada de 1994 e os problemas de abas-

Os torrefadores brasileiros já descobriram os caminhos que levam ao cerrado

Aqui, carregando o café para ser lavado

A secagem do produto ainda é manual, feita no terreiro

tecimento alegados pelo setor no final de 95 e início de 96 obrigaram o segmento industrial a repensar a viabilidade do seu crescimento. Uma parceria desse tipo desfaz as incertezas sobre o abastecimento de pelo menos uma parte da necessidade da matéria-prima da indústria. Com isso, entra em ação, mais uma vez, aquele velho chavão: a união faz a força.

Visitantes do Brasil — Pouco mais de um mês após o seminário, mais precisamente em 20 de junho, uma comitiva de produtores da região de Araguari e Patrocínio está no aeroporto de Uberlândia para receber um grupo diferente de visitantes. São 10 indústriais brasileiros, representando 18 indústrias de estados como São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro que, juntas, respondem pelo consumo de 300 mil sacas de café por mês. "Essa foi a primeira vez que recebemos uma delegação brasileira", destaca empolgado Aguinaldo Lima. Até então, o cerrado mineiro estava acostumado ao desembarque de delegações estrangeiras vindas de países como o Japão e Estados Unidos, por exemplo.

O motivo da visita foi oficializar o interesse pela compra imediata de cerca de 26 mil sacas de café. O líder do grupo, Nathan Herszkowicz, explica que, apesar de algumas das empresas participantes do grupo já realizar compras individuais de produto do cerrado, a apresentação de um conjunto de compradores abre a possibilidade de melhores negócios junto aos bancos, como, por exemplo, obter taxas de juros menores. "Adquire-se força através do grupo", destaca o dirigente. O gerente de negócios da superintendência do Banco do Brasil em Patos de Minas, Carlos Andrade Silveira, presente à plenária que reuniu produtores e industriais, na sede do Caccer, em Patrocínio, afirmou que "a entidade está pronta para fazer parcerias".

Segundo Silveira, há grandes chances do Banco do Brasil utilizar a Resolução 2148 do Banco Central que permite ao agente financeiro buscar no exterior dinheiro para crédito rural com uma taxa de juro mais baixa para o tomador. Pelos cálculos dos representantes da indústria, o negócio movimentará um montante em torno de US$ 3 milhões. A participação do Banco do Brasil ainda não está fechada, dependendo ainda de algumas reuniões em Brasília. No entanto, os participantes estão otimistas, já que a cifra envolvida é bastante atraente.

Com o argumento, mais que verdadeiro, que "financiamento para custeio está em extinção", o também presidente da Associação dos Cafeicultores da Região de Patrocínio, Aguinaldo Lima, destaca a necessidade de começar a trabalhar com outras formas de venda que possibilitem ao produtor capitalizar-se, garantindo seus investimentos na lavoura, com conseqüente manutenção da produtividade e qualidade. Hoje, afirma, o cerrado já participa dos leilões de Cédula do Produtor Rural (CPR). Dados apresentados pelo diretor de crédito rural do Banco do Brasil, Ricardo Conceição, indicam que até 13 de maio ha-

viam sido negociadas 117 CPRs de café.

Lima propõe que, além dessa possibilidade, sejam usados papéis como os Commodity Linked Bonds (CLBs) e antecipa que já está em estudo um papel para cafés do cerrado. A idéia é desatrelar o mercado interno das oscilações da Bolsa de Nova Iorque. Se o produtor negociar uma parte de sua safra no futuro com preços que cubram seus custos de produção e lhe dêem uma boa margem de lucro, tendo como balizador um índice que reflita a realidade brasileira e não o movimento dos fundos de pensão, as possibilidades de perda são menores. "Seria ótimo desatrelar nosso mercado da Bolsa de Nova Iorque", garante o comprador e classificador da Melitta do Brasil, Reginaldo Celso Cardoso.

Mas não só juros baixos, compra de café e formas de financiamento fizeram parte das conversações do cerrado. Conquistar o consumidor brasileiro através da oferta de produto de qualidade também. A mudança no cenário mundial — com a diminuição das exportações brasileiras de café, com o produto exportável sendo adquirido pelo torrefador — abriu uma outra perspectiva para a produção. É preciso prestar atenção também naquele que abastece o consumo interno. Com isso, a cadeia café parece estar passando por uma reorganização.

O aumento do consumo interno passa pela oferta de um café de qualidade

Ovo de colombo — Dentro dessa nova perspectiva, não dá mais para cada segmento sair dando tiro para um lado. É preciso pensar a cadeia como um todo; ou seja, o produtor precisa ter recursos para investir no cafezal, aumentar qualidade e produtividade e suprir as demandas interna e externa. E nessa discussão toda ganha importância quem sempre esteve presente: o consumidor nacional. É como se, de repente, o setor tenha tomado consciência das possibilidades que o mercado interno representa. São 147 milhões de pessoas e um consumo anual per capita de 2,9kg, perfazendo 9,3 milhões de sacas. Nos Estados Unidos, são 18 milhões de sacas consumidas anualmente, com média de 4kg por habitante. A Alemanha aparece em segundo lugar, com um consumo de 9,6 milhões de sacas/ano e o volume por pessoa de 7,1kg/ano.

A meta da indústria é aumentar o consumo, e um dos meios para atingir esse objetivo é através da oferta de pro-

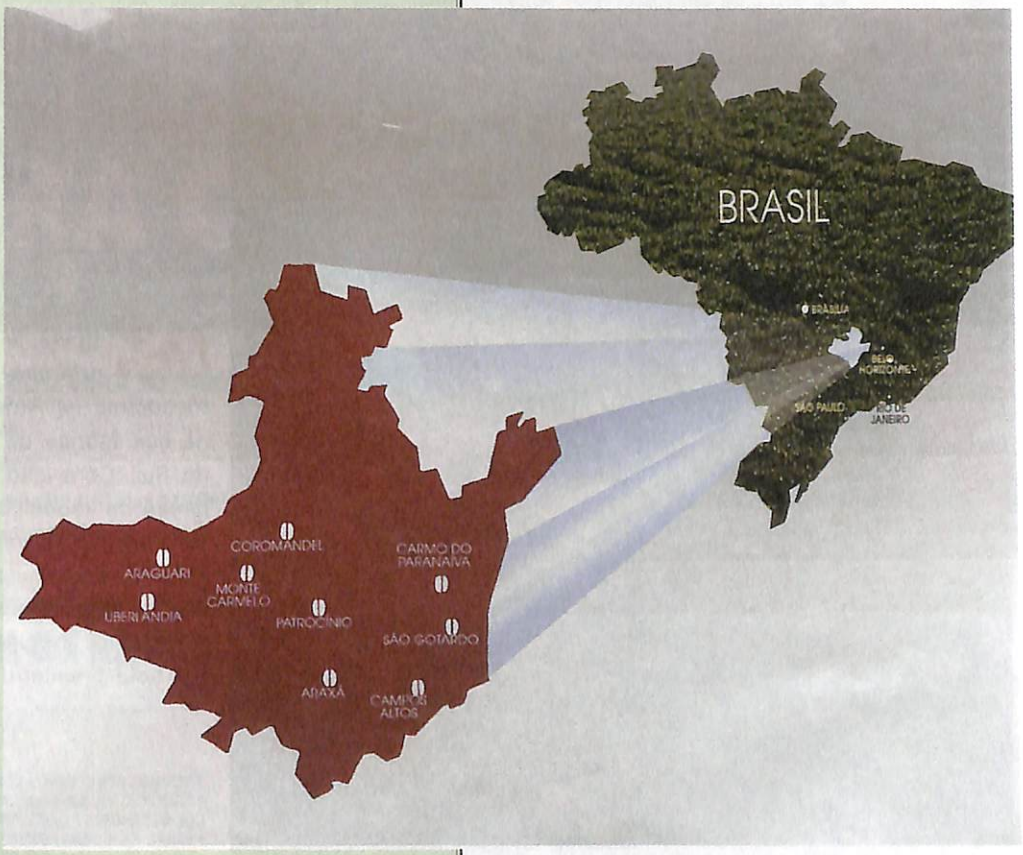
O marketing ajuda muito

O produtor brasileiro parece estar chegando à conclusão que esperar pelos recursos do governo para investir em sua lavoura é quase que inútil. Essa percepção foi bem sentida e assimilada pelos produtores de café da região do cerrado mineiro. A partir da fundação da Associação dos Cafeicultores da Região de Patrocínio (Acarpa), em 1989, a região tem dado um exemplo ao setor de como é possível ser competitivo e crescer sem depender do dinheiro oficial. Primeiramente, houve a organização dos produtores em torno de associações. Hoje, são oito entidades espalhadas pela região. As mesmas abrangem 45 municípios e atendem 3.500 produtores que, em 159 mil hectares, têm 440 milhões de covas de café.

Com a finalidade de representar e orientar o produtor, fazer a gestão da qualidade do produto e trabalhar o marketing do Café do Cerrado, as associações estão reunidas no Conselho das Associações dos Cafeicultores (Caccer). Sob a responsabilidade dessa entidade está a marca café do cerrado, que conta com um selo e com certificado de origem do produto. Com isso, a região abre ainda mais o leque de compradores. "Podemos trabalhar tanto no mercado de cafés especiais como no mercado de volume, mas sempre dentro da questão qualidade", destaca Lima.

Na região há também as cooperativas. Estas são responsáveis pela comercialização do café e pela administração dos armazéns comprados pelos cafeicultores em regime de condomínio. Ou seja, cada produtor adquiriu cotas de participação e armazena sua produção de acordo com o volume comprado. O limite por produtor é de cotas. As cooperativas não fazem, contudo, venda de insumos ou concessão de crédito. O presidente do Caccer explica que para obter melhores preços na compra de adubos, por exemplo, os produtores podem fazer a cotação em nome de um "pool". No entanto a entrega é feita diretamente a cada associado. O organograma do Caccer conta ainda com a Central de Cooperativas, chamada Expocaccer, que cuida basicamente das exportações.

Com essa estrutura e um discurso acompanhado de ações modernas, os cafeicultores do cerrado já consolidaram a imagem de seu produto como um dos melhores cafés do Brasil e dão prova de que quem sabe faz a hora.



Pivô central: irrigação de 1,1 milhão de pés de café na região de Patrocínio

duto de melhor qualidade. Com a estabilização da moeda, o consumidor tem registrado comportamento de fidelidade à marca em detrimento do preço. Antes, porém, o paladar era definido pelo volume de dinheiro disponível na carteira. "O grande beneficiado desse momento é o consumidor do café no Brasil", enfatiza Nathan Herszkowicz.

Assim, a indústria já pensa em levar para o café torrado e moído o marketing do café do cerrado, conhecido internacionalmente como o "melhor café do Brasil". Com isso, "mostramos para o nosso consumidor que ele está consumindo um café de qualidade". Assim, talvez em breve, o brasileiro encontre nas embalagens, além do selo de pureza da Associação Brasileira da Indústria de Café, o selo Café do Cerrado. O mesmo, oficializado em maio de 93, garante a procedência e a qualidade do produto.

Conhecido lá fora pela qualidade, principalmente para café expresso, a utilização de grãos de café do cerrado nos "blends" (mistura) da torrefação nacional poderá ajudar a alavancar as exportações de torrado e moído, que hoje não ultrapassam 5 mil sacas ano. O objetivo é chegar na virada do século vendendo ao exterior 500 mil sacas ano.

CAFÉ DO CERRADO
MINAS GERAIS
BRASIL

Roçadeiras Stihl fabricadas no Brasil. Agora, muito mais afiadas.

1926 - 1996 70 STIHL

Pioneira na fabricação de motosserras no Brasil, a Stihl inova outra vez. É a primeira empresa a fabricar roçadeiras na América Latina. Ambos produtos, na sua fábrica de São Leopoldo, Rio Grande do Sul. Com isso, você tem a garantia de peças de reposição, além de contar com mais de 800 revendas em todo o Brasil, para facilitar ainda mais sua vida. É a qualidade de quem é a número um no mundo em motosserras, produzindo em solo brasileiro.

ANDREAS STIHL MOTO-SERRAS LTDA.
• FÁBRICA: Av. São Borja, 3000 - São Leopoldo - RS
CEP 93032-000 - F.: (051) 592.5544
• FILIAL RS: F.: (051) 592.3022 • FILIAL PR: F.: (041) 233.6933
• FILIAL SP: F.: (011) 872.3255 • FILIAL GO: F.: (062) 281.6555
• REP. MAQ-MOTORES MANAUS: F.: (092) 633.4347

STIHL®
FACILITANDO A SUA VIDA
PARA VOCÊ FAZER MELHOR.

'KLERAT' A SUA SAÍDA.

'KLERAT'

CONTRA OS RATOS.

'KLERAT'. O MELHOR RATICIDA DOSE ÚNICA DO MERCADO.

- Raticida dose única mais potente.
- Econômico no uso e fácil de aplicar.
- Pronto para o uso, em iscas granuladas e blocos parafinados.
- Pode ser utilizado em diferentes locais, dentro ou fora das instalações.
- Maior segurança.
- Contém Bitrex, substância amarga, que previne a ingestão humana.

CONTÉM Bitrex

ESSE ACABA COM OS RATOS. MESMO!

ZENECA Saúde Pública

LINHA CAMPO ELÉTRICO

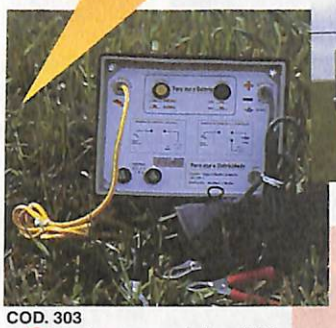
a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

AGROSHOP

O catálogo de compras do homem do campo

Receba em qualquer local do Brasil sem custos adicionais, tanto para a linha campo elétrico como para a linha veterinária (exceto Roraima)
Pedido mínimo: R$ 50,00
(livros não têm pedido mínimo)
Validade dos preços 30/08/96



COD. 303

COD. 313

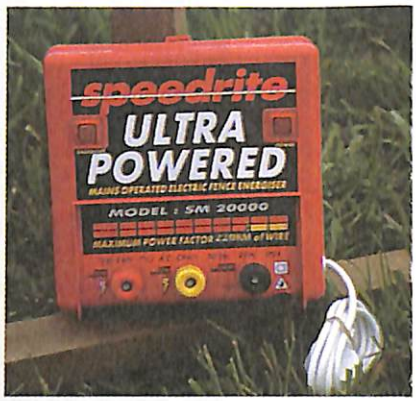
CERCAS ELÉTRICAS WALMUR

SISTEMAS DE ALTA POTÊNCIA, UM MODELO PARA CADA NECESSIDADE. GARANTIA DE FABRICAÇÃO DE 1 ANO

MODELO	ALCANCE DE km	OBSERVAÇÃO	COD.	PREÇO
WK 120	120	Bateria 12v	301	338,00
WK 120 C	120	220v	302	338,00
WK 120 SE	120	Bateria e 220v	303	368,00
WK 60	60	Bateria 12v	304	248,00
WK 60 C	60	220v	305	248,00
WK 60 SE	60	Bateria e 220v	306	298,00
WK 40	40	Bateria 12v	307	198,00
WK 40 C	40	220v	308	198,00
WK 40 SE	40	Bateria 220v	309	248,00
WK 20	20	Bateria 12v	310	178,00
WK 20 C	20	220v	311	178,00
WK 20 SE	20	Bateria 220v	312	218,00
WK 5 S	3 a 10	Bateria 12v e Pilhas	313	178,00

● Todos os modelos WK, com exceção do WK 5S, têm o mesmo formato e tamanho do modelo acima.

● Tanto Baterias quanto Pilhas não acompanham os modelos acima



Energizador Speedrite, importado da Nova Zelândia. Ultrapotente, 180 a 220 km - 220 V. Para grandes extensões, suporta mal-isolamento e vegetação alta.
COD. 324 - R$ 990,00

COD. 315

CERCAS ELÉTRICAS TERKO

ALTO PODER. CONTROLE SEU GADO E MANEJE SEUS PASTOS COM MÁXINA ENERGIA. GARANTIA DE FABRICAÇÃO DE ANO

MODELO	ALCANCE DE km	OBSERVAÇÃO	COD.	PREÇO
TK 120 C plus	120	220v	314	348,00
TK 120 SE plus	120	BATERIA 220v	315	388,00
TK 60 C plus	60	220v	316	258,00
TK 60 SE plus	60	BATERIA e 220v	317	318,00
TK 40	40	BATERIA 12v	318	218,00
TK 40 C plus	40	220v	319	218,00
TK 40 SE plus	40	BATERIA e 220v	320	258,00
TK 20	20	BATERIA 12v	321	188,00
TK 20 C plus	20	220v	322	188,00
TK 20 SE plus	20	BATERIA e 220v	323	228,00

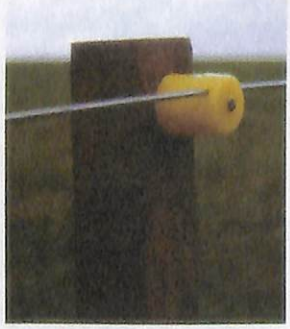
● Todos os modelos TK têm o mesmo tamanho e formato do modelo acima.

● As baterias não acompanham os modelos acima.

ISOLADORES

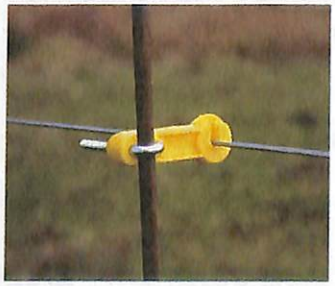
De arranque (para utilização nas extremidades dos arames). Nº 1 - Pacote com 50 unidades.
COD. 325 - R$ 29,00

De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2A - Pacote com 100 unidades.
COD. 328 - R$ 58,00

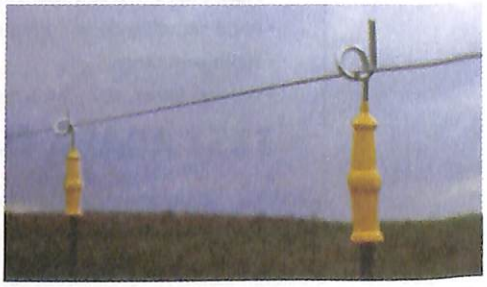


De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2B - Pacote com 100 unidades.
COD. 331 - R$ 58,00

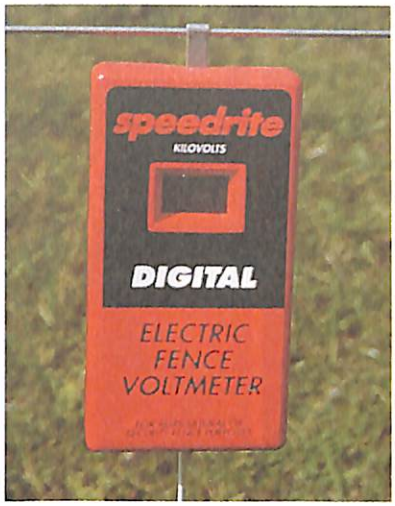
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 3 - Pacote com 100 unidades.
COD. 334 - R$ 39,00



De linha (para utilização em varas de ferro):
Nº 4 - Pacote com 100 unidades.
Acompanha braçadeiras.
COD. 337 - R$ 68,00



De linha (para utilização em varas de ferro):
Nº 4A - Pacote com 25 unidades.
COD. 340 - R$ 39,00



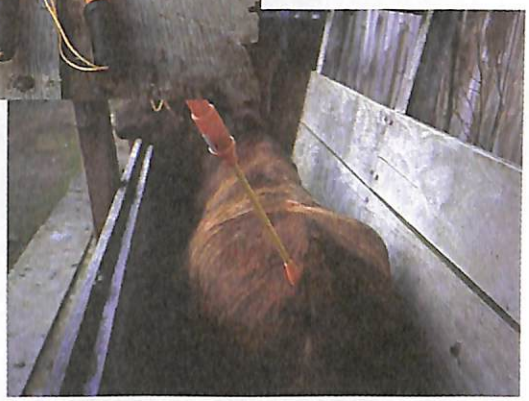
Voltímetro digital, importado da Nova Zelândia. O melhor voltímetro do mercado. Preciso, seguro e resistente. Ideal para quem quer fazer um serviço profissional.
COD. 354 - R$ 168,00

Voltímetro de neon. Sinaliza com três escalas. **COD. 353 - R$ 45,00**

COD. 356 (Pequena)

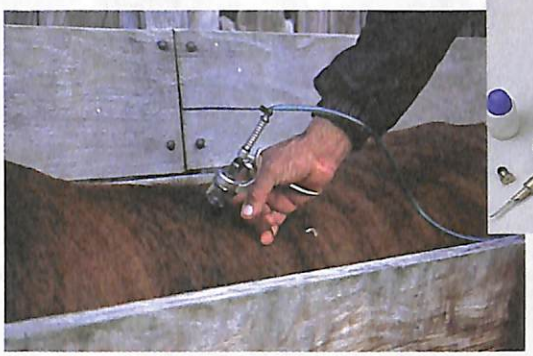
COD. 357 (Média)

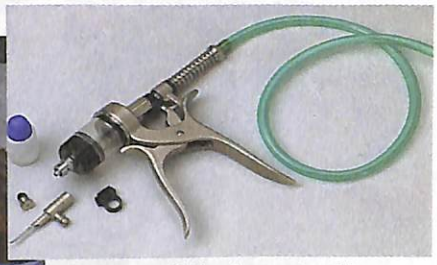
COD. 358 (Grande)



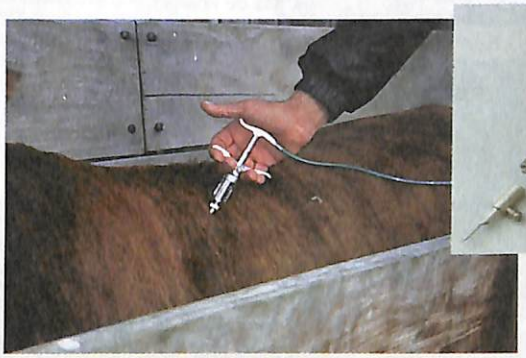
Picana eletrônica em 3 tamanhos (não vem com pilhas), pequena, média e grande. Facilita o manejo com o gado, não machucando o couro. Leve e resistente
COD. 356 - R$ 46,00
COD. 357 - R$ 49,00
COD. 358 - R$ 52,00

Vacinador automático importado Supplies 5ml + 2 agulhas, importado da Nova Zelândia. Recarrega automaticamente. Leve e resistente.
COD. 360 - R$ 29,00





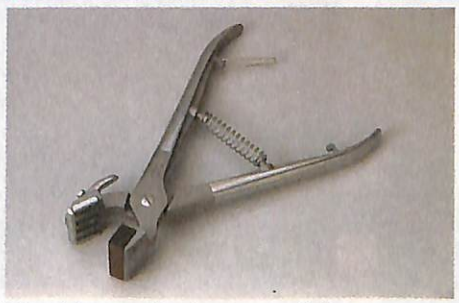
Seringa multiplicadora automática Recarrega automaticamente. Resistente e prática.
COD. 359 - R$ 69,00



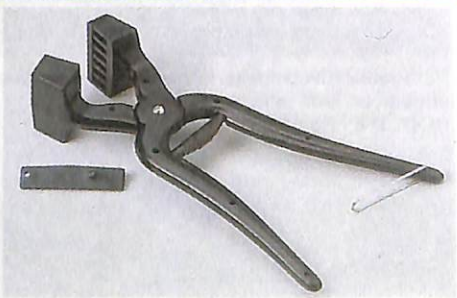
Vacinador automático importado Walmur 5ml. Resistente e prático.
COD. 361 - R$ 76,00

Seringa dosadora protector Supplies 25ml, importado da Nova Zelândia. Equipamento de primeiríssima qualidade. Várias utilidades e regulagens.
COD. 362 - R$ 89,00

DIVERSOS



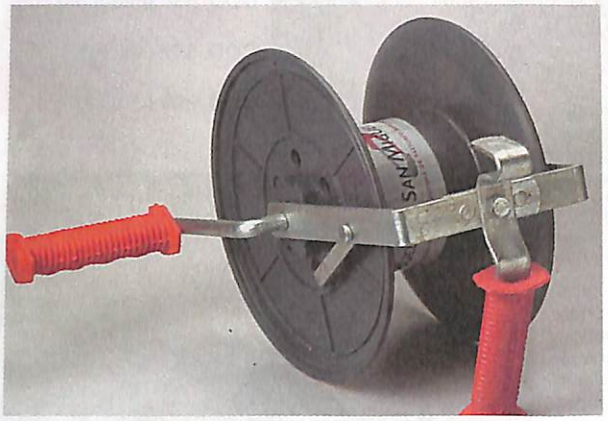
Tatuadeiras para bovinos quatro dígitos, altura de16mm (foto).
COD. 363 - R$ 69,00
Jogo de 40 números de 0 a 9 para tatuadeira de bovinos. **COD. 364 - R$ 65,00**



Tatuadeira Burdizzo, importada da Itália, 6 dígitos e altura de 12mm. (foto).
COD. 365 - R$ 79,00
Jogo de 40 números de 0 a 9 para tatuadeira Burdizzo. **COD. 366 - R$ 69,00**

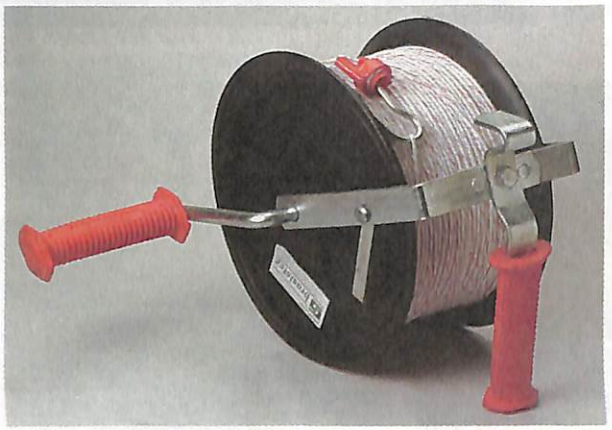
FAÇA SEU PEDIDO POR
051 800 2106
LIGAÇÃO GRATUITA
OU PELO CUPOM

CARRETÉIS



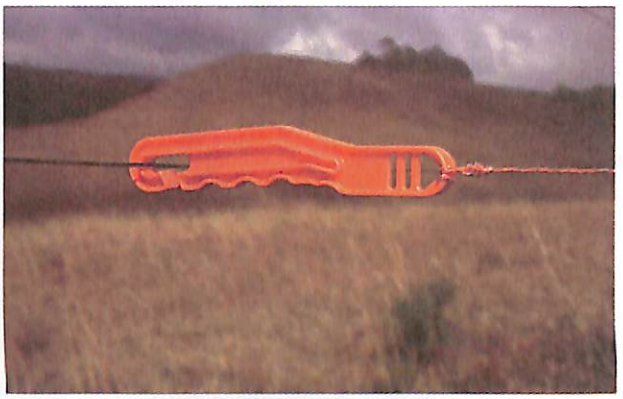
Carretel sem fio, argentino. Ideal para cercas móveis.
COD. 343 - R$ 79,00

Carretel sem fio Speedrite, importado da Nova Zelândia. Ideal para cercas móveis. Leve e forte. Para uma maior praticidade e segurança nas suas cercas.
COD. 344 - R$ 89,00



Carretel completo com 500m de fio plástico + ganchinho, importado da Argentina.
Conjunto completo com desconto campeão.
COD. 345 - R$ 159,00

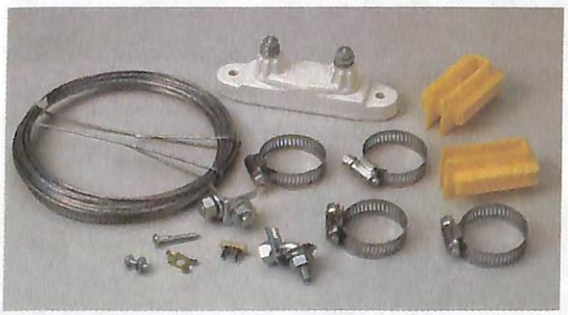
Fio plástico com 6 filamentos 500m, argentino.
Conduz a eletricidade com perfeição, sem perdas de energia.
Para cercas móveis.
COD. 347 - R$ 99,00



Gancho plástico importado da Nova Zelândia. Para ser utilizado no final dos fios plásticos, em cercas móveis.
COD. 348 - R$ 6,00

FAÇA SUA ENCOMENDA PELO FONE/FAX
051 800 2106
LIGAÇÃO GRATUITA
OU PELO CUPOM

EXTRAS



Pára-raios. Kit completo. Proteja o seu equipamento. Uso obrigatório para uma instalação segura.
COD. 349 - R$ 69,00

Porteira importada da Argentina. Prática, resistente e segura, indispensável para um bom manejo.
COD. 350 - R$ 12,00

Varilha plástica Speedrite, importada da Nova Zelândia. Para um bom manejo de suas cercas móveis você não pode dispensá-la. Resistente, leve e prática.
COD. 351 - R$ 9,00

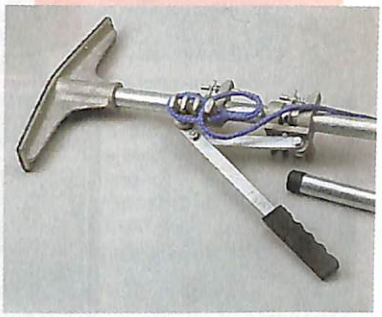
Chave interruptora Gallager, importada da Nova Zelândia. Separa os pastos com facilidade. Facilita o manejo e permite o isolamento dos pastos que estão em descanso.
COD. 352 - R$ 29,00

Pluviômetro. Faça o controle de chuvas na sua propriedade.
COD. 367 - R$ 12,00

Castrador Burdizzo 9", importado da Itália. Para castrar cordeiros.Super-resistente e durável.
COD. 368 - R$ 498,00

Castrador Burdizzo 19", importado da Itália. Burdizzo, o nome que é sinônimo de castrador. Resistente,forte e durável. Burdizzo é para sempre.
COD. 369 - R$ 598,00

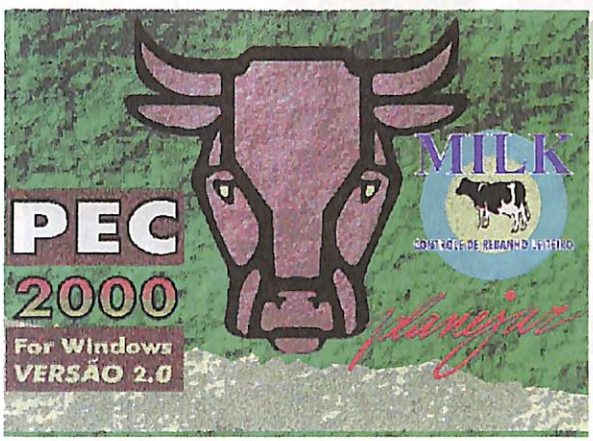
Fórceps veterinário. Quem trabalha com gado de cria, não pode ficar sem ele.
COD. 370 - R$ 135,00



FAÇA SUA ENCOMENDA PELO FONE/FAX
051 800 2106
(telefonema gratuito)
OU PELO CUPOM

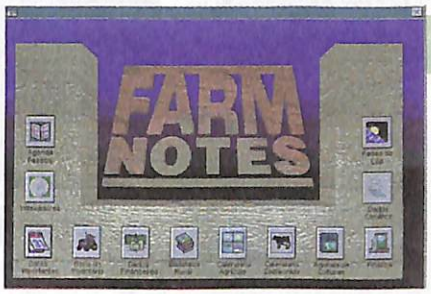
SOFTWARES

Entre você também na era da informática.



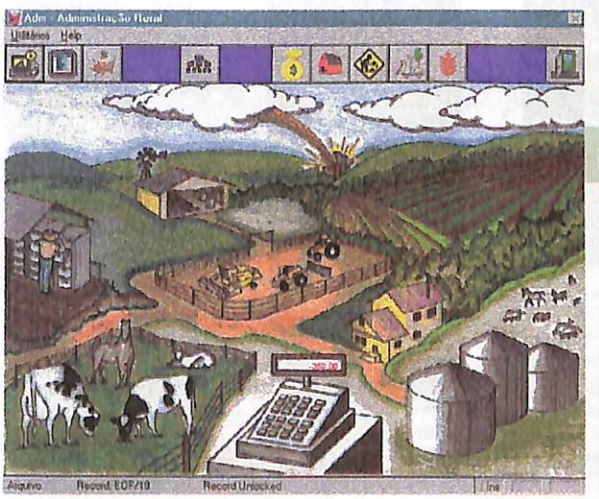
PEC 2000 2.0 FOR WINDOWS

Controla e gerencia os rebanhos. Cadastro de ventres e reprodutores, morfologia, cruzamentos, estatísticas etc. Vem com módulos corte e milk.
COD. 372
3 X R$ 270,00
VERSÃO LIGHT
COD. 372L
3 X R$ 65,00



FARM NOTES FOR WINDOWS

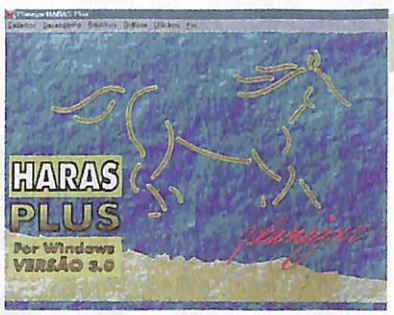
Agenda do produtor rural moderno. Calendários lunar, agrícola e zootécnico. Dados climáticos, indexadores, agenda de culturas, conhecimentos gerais etc.
COD. 376 3 X R$ 40,00



NOVO

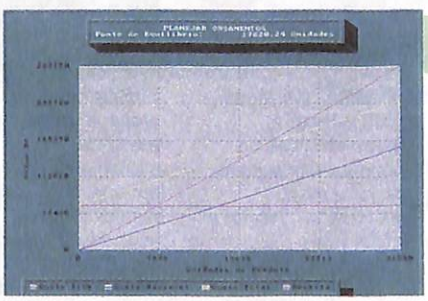
ADM RURAL FOR WINDOWS

Administração rural e confecção de custos de produção. Plano de contas gerencial, centros de custos, indexadores, relatórios, estatísticas e muito mais.
COD. 382
3 x R$ 320,00
VERSÃO LIGHT
COD. 382L
3 X R$ 70,00



HARAS PLUS 3.0 FOR WINDOWS

Cadastro, manejo e controle de seus cavalos. Dados gerais, pedigree, resenha, fichas sanitária e produtiva, relatórios, gráficos. Enfim, todo o controle de seu haras.
COD. 378 3 X R$ 270,00
VERSÃO LIGHT
COD. 378L 3 X R$ 65,00



SGO LAVOURAS 2.0

Software para gerar orçamentos de produção de sua lavoura. Controle completo do custo de insumos, impostos, fretes, perdas. Calcula depreciações, manutenções, consumo de combustível etc. Custos por área, relatórios completos.
COD. 380 3 X R$ 180,00
VERSÃO LIGHT
COD. 380L 3 X R$ 55,00

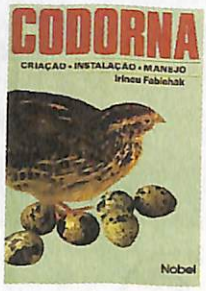
Para fazer sua encomenda, utilize o cupom da página anterior, marcando o código e as quantidades desejadas. Você pode também fazer suas compras pelo telefone 051 800 2106.

TODOS OS SOFTWARES VÊM COM GARANTIA DE FABRICAÇÃO. A SUA ENCOMENDA É ENVIADA POR SEDEX NO DIA SEGUINTE DO PEDIDO.

a granja
A REVISTA DO LÍDER RURAL

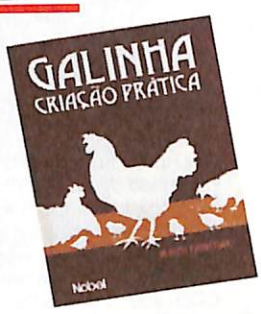
LIVROS

RECEBA EM CASA OS MELHORES LIVROS DO MERCADO

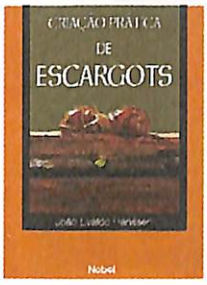


Informações práticas e detalhadas, criação em pequeno espaço, com mínimas despesas e pouco trabalho.
COD. 101 - R$ 15,00

Horta doméstica ou jardim sem terra, semeadura e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos
COD. 102 - R$19,00



Noções básicas de construção de galinheiros, ninhos, bebedouros e comedouros, incubação, raças, alimentação etc.
COD. 103 - R$ 19,00



Manejo e criação. Aspectos comerciais e de consumo. Para iniciantes e conhecedores.
COD. 106 - R$ 19,00

Interessa tanto à dona-de-casa quanto ao grande horticultor que busca um tratamento mais adequado para a sua terra.
COD. 107 - R$ 19,00

A prática da enxertia com todos os detalhes particulares de cada espécie frutífera ou ornamental.
COD. 108 - R$ 19,00

Anatomia, espécies, condições climáticas, reprodução, alimentação, transporte e receitas culinárias.
COD. 110 - R$ 15,00

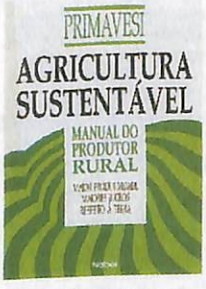
Implantação, variedades de frutíferas, escolha de mudas, cuidados com pragas e doenças etc.
COD. 111 - R$ 15,00

Técnicas, vantagens e sistemas de uso, noções de nutrição, reparos de rações, construção e muito mais.
COD. 112 - R$ 29,00

Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.
COD. 113 - R$ 19,00

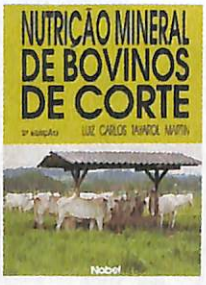
Análise dos sinais clínicos e alterações laboratoriais e suas ligações com várias enfermidades.
COD. 115 - R$19,00

Indispensável para quem quer iniciar um aviário industrial de frangos de corte e galinhas poedeiras.
COD. 116 - R$ 19,00

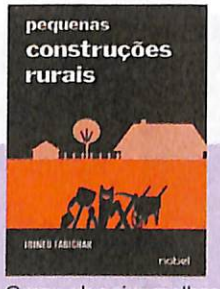


Procedimentos corretos para aumentar a produtividade e obter maiores lucros. Preparo, adubação verde, rotação, irrigação etc.
COD. 117 - R$ 19,00

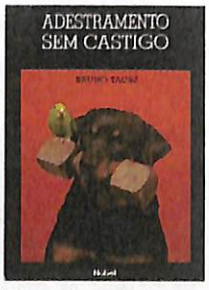
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.
COD. 118 - R$ 29,00



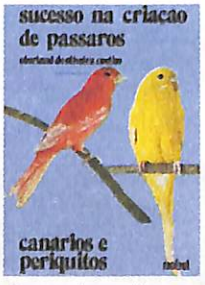
Ensina todos os procedimentos para a correta suplementação mineral, com uma técnica simples, econômica e de fácil adoção.
COD. 119 - R$ 25,00



Como planejar melhor a construção de telhados, banheiros, fossas, preparo do terreno, busca de água etc, indicando o material a ser usado.
COD. 120 - R$ 19,00



Obra abrangente, na qual o treinamento é analisado levando em conta o comportamento instintivo do cão.
COD. 121 - R$ 25,00



O que de melhor e mais moderno existe. Criação, cuidados básicos, alimentação adequada, doenças, acasalamento etc.
COD. 122 - R$ 19,00

Confecção de embutidos, presuntos e alimentos defumados, desde a matança até o manuseio da carcaça.
COD. 105 - R$ 15,00

Variações de raças, alimentação e todos os cuidados que você deve tomar para obter sucesso com sua criação.
COD. 114 - R$ 15,00

Instalação de uma criação: dos equipamentos ao cuidado com as doenças e alimentação.
COD. 109 - R$ 15,00

Subsídios para fazendeiro administrar sua propriedade com segurança, obtendo maior produtividade e lucro.
COD. 123 - R$ 19,00

Os procedimentos práticos para se conciliar com sucesso a rentabilidade da fazenda e o prazer de desfrutar a vida rural.
COD. 124 - R$ 19,00

Trabalho completo sobre o uso correto da irrigação, analisando ponto a ponto.
COD. 125 - R$ 25,00

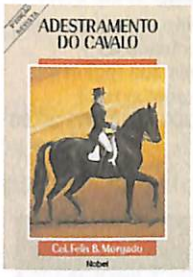
Teoria e prática da filosofia verde, proporcionando uma atividade mais lucrativa e muito valorizada.
COD. 126 - R$ 45,00

Combate por métodos de manejo integrado. Um clássico sobre o assunto.
COD. 127 - R$25,00

Os mais variados aspectos da piscicultura tratados de forma clara e objetiva.Construções, espécies, engorda, reprodução etc.
COD. 128 - R$ 29,00

Dividido em 15 capítulos, trata desde noções básicas até inseminação artificial e doenças mais comuns.
COD. 129 - R$ 45,00

A fabricação de queijo, manteiga e outros subprodutos do leite, tudo com aparelhagem simples.
COD. 130 - R$ 19,00



Obra dedicada à prova de adestramento, passo a passo.
COD. 131 - R$ 29,00

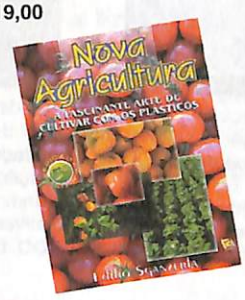
O plantio, tratos culturais, colheita, solo, clima, doenças, tratadas de forma simples e bem detalhada.
COD. 132 - R$ 19,00

O livro focaliza as principais espécies hortícolas e os cuidados de que necessitam.
COD. 133 - R$ 19,00

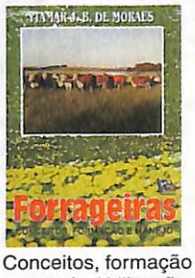
Perfeito para quem cultiva plantas dentro de casa. Ferramentas, jardins suspensos, regas, adubações, tipos de plantas.
COD. 134 - R$ 19,00

FAÇA JÁ SEU PEDIDO. Não perca tempo.

Principais raças, alimentação adequada, cuidados no alojamento, prevenção e cura de doenças.
COD. 135 - R$ 19,00



O que é a Plasticultura, sua expansão no Brasil e no mundo. Principais aplicações..
COD. 001 - R$ 35,00



Conceitos, formação e manejo. Utilização das pastagens, feno, cuidados com as pastagens, inoculação, peletização etc.
COD. 002 - R$ 29,00

Seis décadas de experiência. Ascendência, qualidade, pelagens, seleção e evolução.
COD. 003 - R$29,00

Manejo dos pastos com ténica e sabedoria. Rotação de potreiros etc.
COD. 004 - R$ 19,00

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX

Este cupom vale para qualquer produto oferecido nas páginas da Revista A GRANJA.

Indique no quadro os códigos e quantidades desejadas

CÓDIGO	QUANTIDADE

*Não mande dinheiro agora. Preencha e coloque este cupom em qualquer caixa de coleta ou agência dos Correios ou via Fax: (051) 233-1822 *Livros e softwares serão acrescidos R$ 4,00 ao valor total das compras referentes a despesas de manuseio e envio.*

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO OU LIGUE GRÁTIS 051 800 2106

Ofertas válidas até 30 de agosto 96

Assinale aqui a forma de pagamento:

☐ Cobrança bancária

☐ Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____/____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____

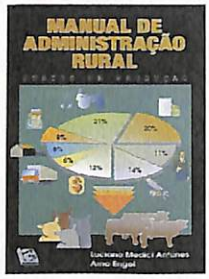
Tel. _____

Data ____/____/____ Assinatura _____

FAÇA SEU PEDIDO POR 051 800 2106 LIGAÇÃO GRÁTIS

FAÇA JÁ SEU PEDIDO. Não perca tempo: ligue GRÁTIS 051 800 2106

História, biologia, raças, localização, transferência, equipamentos etc.
COD. 005 - R$ 35,00

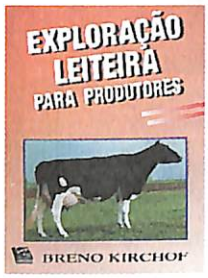


A importância da administração rural. Custos de produção, plano de contas gerencial.Despesas e movimentações financeiras, avaliação de resultados etc.
COD. 006 - R$ 19,00

Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 007 - R$ 19,00

Não entre numa fria, entenda as leis que regem o trabalho rural.
COD. 008 - R$ 25,00

Manejo, acasalamento, aumento da natalidade. Doenças e mortalidade.
COD. 009 - R$ 19,00



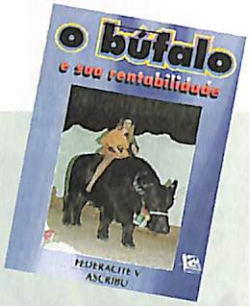
Qualidade do leite, equipamentos, manejo do rebanho, sanidade, reprodução e alimentação.
COD. 010 - R$ 29,00

Tipos de piscicultura, construções, qualidade e quantidade de água, barragens, ciclo de produção, cadeia alimentar etc.
COD. 011 - R$ 29,00

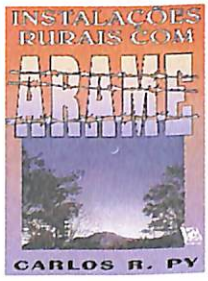
Localização e instalação da granja. Equipamentos, manejo, orientações gerais. Rações, sanidade, custos etc.
COD. 012 - R$ 19,00

Ano de produção, tipos de exploração, unidade animal, lotação, levantamento patrimonial, metas e ojetivos.
COD. 013 - R$ 19,00

Caracterização botânica, sementes, origem, ocorrência, cultivo e colheita de várias plantas.
COD. 014 - R$ 29,00



O búfalo sob todos os aspectos. Manejo de campo e sanitário, produtividade e rentabilidade. Cartilha do bubalinocultor.
COD. 015 - R$ 19,00



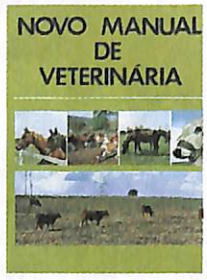
Tipos de arame, utilizações para pecuária e agricultura, cercas elétricas. Princípios de funcionamento e detalhes da construção.
COD. 016 - R$ 15,00

Conceitos, prejuízos, biologia, fases, resistência, surtos, diagnósticos, tratamento, controle e muito mais.
COD. 017 - R$ 15,00

Livro bastante interessante, mostrando como podemos melhorar nossa produtividade em vários aspectos.
COD. 018 - R$ 19,00

Como funciona as plantas, o solo para o jardim, correção, adubação e manejo. Irrigação e drenagem.
COD. 019 - R$ 29,00

Origem, classificação, melhoramento e cultivares. Instalação de pomares, manejo, nutrição e adubação.
COD. 020 - R$ 49,00

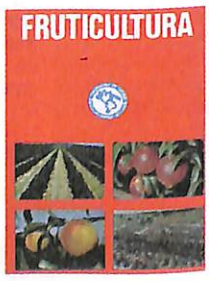


Saúde e doenças, sinais de enfermidades. Exame dos animais, reprodução e higiene.
COD. 021 - R$ 45,00

Nomes, expresões populares e termos técnicos, nas áreas de Zootecnia, agricultura e Agronomia.
COD. 022 - R$ 29,00

Como instalar uma horta verdadeiramente produtiva. Adubação, plantio, irrigação, variedades, comercialização etc.
COD. 023 - R$ 19,00

Capaciade do uso das terras, permeabilidade, declive. Terraceamento, tipos de plantio e muito mais.
COD. 024 - R$ 35,00



Livro completo sobre a fruticultura, analisando todos os pontos importantes. Livro de cabeceira.
COD. 025 - R$ 45,00

PRT-1159/93
UP - SIQUEIRA CAMPOS
DR-RS

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por
EDITORA CENTAURUS

90012-970 — PORTO ALEGRE — RS

A Indústria da Carne

Nunca se consumiu tanta carne no Brasil. E poucas vezes a indústria da carne esteve tão confusa sobre o seu futuro.

Os produtores de carne bovina têm um mercado estável. Mas encontram pela frente a concorrência do frango, o problema da aftosa e a necessidade de uma profunda reengenharia.

A indústria do frango nunca produziu tanto e nunca vendeu tanto. Mas a oferta ultrapassou a procura e os produtores reclamam da margem de lucro.

Os suinocultores se deparam com um consumo estável há vários anos e com um desafio para aumentá-lo.

O Centro de Informações da Gazeta Mercantil está concluindo um minucioso estudo sobre a situação do setor. Este estudo, o **Panorama Setorial** da "Indústria da Carne", contém detalhadas informações sobre:

- **A estrutura da indústria**
- **Produção**
- **Consumo**
- **Rações/farelo de soja/milho**
- **Problemas sanitários**
- **Pecuária**
- **Suinocultura**
- **Avicultura**
- **Frigoríficos**
- **Carne industrializada**
- **Rede de distribuição**
- **Couro/sebos/gorduras**
- **Ovinos/caprinos**
- **Mercado externo**
- **Mercosul**

O **Panorama** traça um perfil dos principais grupos do setor e mede o desempenho das empresas com rankings de faturamento, patrimônio e lucro.

O **Panorama Setorial** é atualizado mensalmente com as informações relevantes da indústria, selecionadas, preparadas, resumidas e organizadas pelo Centro de Informações. Esta compilação, a Resenha Mensal da "Indústria da Carne", é fácil de consultar e de arquivar.

Preços

Panorama Setorial .....R$ 1.200,00	*Panorama mais Resenha (assinatura – 12 meses)* .....R$ 1.500,00
Resenha Mensal (12 meses) .....R$ 600,00	*Panorama mais Resenha (24 meses)* .....R$ 1.900,00
Resenha Mensal (12 últimos meses) .....R$ 800,00	*Resenha Mensal (avulsa)* .....R$ 75,00

GAZETA MERCANTIL

Resenha Mensal *Panorama Setorial*

0800-113415 - Ligação gratuita

Bons preços na entrada da entressafra

O mercado de carnes entrou no período de entressafra com forte sentimento de alta. A base da alta de preços neste ano, sem dúvida, está no mercado de boi gordo, diante da retração do confinamento, preços altos do boi magro e custos altos das rações. Além disso, pesam as condições difíceis de importação e a demanda sugerindo um crescimento diante da possibilidade de recuperação do emprego nos próximos meses. Para as carnes alternativas, como a de frango e suíno, os preços somente tendem a apresentar altas em agosto, já que a oferta de gado para a abate tende a ser bastante curta, suportando um desvio da demanda potencial inicialmente para a carne de frango e para a carne suína em um segundo momento.

De forma geral, a situação favorecerá o repasse dos altos custos de produção da avicultura e suinocultura previstos para o segundo semestre, diante da situação de abastecimento de milho e farelo de soja. As condições do inverno da região Centro-Sul neste ano sugerem uma oferta de gado de pastagem muito reduzida em setembro/outubro, revelando um mercado com preços formados apenas pelo gado confinado disponível, o qual deverá apresentar uma redução de 43% na oferta em relação ao ano passado.

O mercado de carnes passou por um primeiro semestre bastante regular, diante das condições de custos e demanda. O mercado de boi gordo manteve uma média de preços próxima a R$ 21.50 a arroba, mostrando-se extremamente favorável em relação ao patamar de preços históricos no primeiro semestre, ficando em US$ 18.00 aproximadamente. Na avicultura, a entrada do ano foi bastante complicada, com a dificuldade de liquidez das granjas produtoras já proveniente do mercado ruim registrado em 1995. Os altos preços do milho e farelo de soja vieram como fatos novos dentro da condição de dificuldades do setor avícola. Efetivamente, a decisão de elevação de preços por parte das grandes integradoras veio a possibilitar uma sustentação da estrutura produtiva no setor e até um crescimento da produção da ordem de 1.5% neste primeiro semestre de 1996, em relação ao mesmo período de 1995.

Desta forma, o mercado mostra-se mais ajustado às condições de custos e com maior repasse no mercado atacadista. Na suinocultura, a situação ainda não é boa, já que apesar dos preços de mercado apresentarem uma melhora em julho as margens dos produtores ainda encontram-se extremamente pequenas ou, por que não dizer, negativas. Um ajuste na produção já foi promovido, mas poderá ser maior no segundo semestre, caso os custos continuem crescendo.

Preços devem subir no segundo semestre

Perfil do mercado de carnes em agosto mostra alta. A demanda pode apresentar melhoria diante da recuperação da economia. Além disso, o afrouxamento do crédito ao consumidor por parte do governo, bem como o excelente ritmo das exportações, sustenta um padrão mínimo de emprego e renda e revelam um potencial de crescimento no consumo para o segundo semestre deste ano. Para completar o quadro positivo, a oferta de carne bovina nesta entressafra tende a ser menor, devido ao pequeno volume de gado confinado e pelo inverno mais rigoroso em relação ao ano passado. O volume de gado confinado deverá passar de 1,4 milhão de cabeças no ano passado para 800 mil cabeças, apenas, neste ano. O inverno mais rigoroso, com pouca chuva e frio mais intenso, reduz a possibilidade de entrada de gado de pastagem nos meses de setembro e outubro, concorrendo com o gado confinado.

Além disso, note-se que a dificuldade para importação neste ano é mais um fator altista, bem ao contrário das últimas duas entressafras. Em 1994 e 1995, o ritmo de importações do Brasil foi elevado, diante do câmbio sobrevalorizado e da forte demanda interna. Neste segundo semestre de 1996, o câmbio sinaliza reindexação à inflação, com correções mensais na entressafra, o que dificulta a entrada de produto importado do Uruguai e Argentina. Além disso, o boi nestes países tem preços de US$ 0.80 por quilo vivo, pelo menos, o que não permite uma maior competitividade dentro do Brasil, se o boi brasileiro não registrar fortes altas.

Desta forma, sem dúvida, o mercado da entressafra será feito pela vontade do confinador; ou seja, este pecuarista é que estará formando o preço nos meses de setembro e outubro. De 800 mil cabeças previstas no confinamento para este ano, espera-se uma entrada de 100 mil cabeças apenas em agosto, 250 mil em setembro e 450 mil em outubro. Não é um volume expressivo, considerando-se que a oferta de gado de pastagem será mais reduzida em relação ao ano passado. Os custos, baseando-se em um boi magro de R$ 21.00 a arroba, ficariam em R$ 28.30 em outubro, o que sinalizaria uma pré-condição para o mercado se aproximar dos R$ 30.00 por arroba. É importante a avaliação da entrada do gado confinado no mercado. A maior parcela da oferta estará disponível para abate em outubro, já que a grande parte do confinamento foi fechada tarde, no final de junho e início de julho. Ou seja, o volume de boi disponível para abate no mês de agosto, principalmente, tende a continuar muito baixo.

MERCADO INTERNO - BRASIL - PREÇOS MÉDIOS - EM R$

BOVINOS (20 a 25dd)	11/Jul 1996	Há 15 dias	Variação quinz. %
- Boi gordo, int. PR, 15kg	23,50	21,50	9,30
- Boi gordo, int. GO, 15kg	22,00	20,50	7,32
- Boi gordo, int. MG, 15kg	22,50	20,50	9,76
- Boi gordo, int. MS, 15kg	23,00	21,00	9,52
- Boi gordo, int. RS, 1kg	0,74	0,64	15,63
- Boi gordo, int. SP, 15kg	24,00	22,00	9,09
- Boi magro, int. RS (cab.)	200,00	190,00	5,26
- Boi magro, int. SP (cab.) (5dd)	264,00	242,00	9,09
- Bezerro, SP (cab.)	130,00	130,00	0,00
- Novilho, RS (cab.)	90,00	90,00	0,00

Na BM&F, o boi gordo está sendo cotado para agosto em R$ 24.50 a arroba, setembro R$ 26.00 e outubro a R$ 27.40. Esta sinalização revela uma uniformidade nas expectativas de preços, onde o preço alto estaria concentrado no mês de oferta de gado confinado, também mais elevado nesta entressafra. Para os investidores da bolsa, o grande risco é de que o mercado suba muito em agosto e setembro e se estabilize em outubro, diante das condições de oferta prevista para o confinado. Aliás, no contrato de agosto, o mercado físico já tende a ser um fator altista. O preço-meta no físico é de R$ 25.00 a arroba na virada de julho para agosto. O contrato de agosto está indicando R$ 24.50. Ou seja, há espaço para alta na Bolsa, diante do preço esperado pelo pecuarista neste mês de agosto.

Capacidade do consumo é a grande dúvida do mercado

A grande dúvida do mercado pecuário neste ano é a capacidade do consumo absorver preços muito elevados para a carne bovina. Todos os estudos indicam uma forte evolução da curva de preços em 1994, diante do advento do Plano Real, extremamente atrelada ao preço do boi. O mercado encontrou dificuldades para andar sozinho, independente das oscilações dos preços do boi. Isto ocorre em função de que há muito tempo o mercado atacadista brasileiro não opera com estoques, ficando à mercê da disponibilidade de gado para abate e das margens de operação entre o varejo e o atacado. Estas margens foram alteradas a partir do segundo semestre de 1994 e, até hoje, não retornaram ao patamar normal. As margens nos preços no atacado sempre foram mais elevadas nos cortes de dianteiro. Contudo, a partir do segundo semestre de 1994, as margens apresentam-se mais elevadas nos cortes de traseiro e menores no dianteiro. Por este motivo, espera-se que as altas nas próximas semanas ocorram de forma mais agressiva no dianteiro.

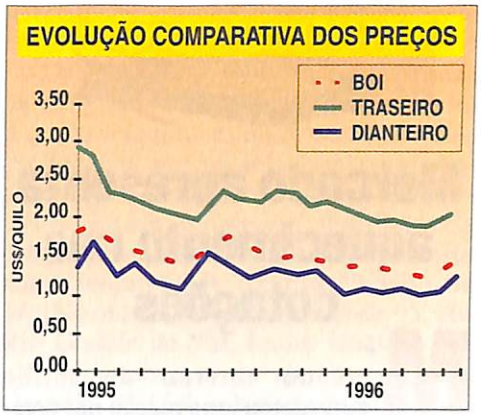
Caso os preços do boi atinjam um patamar de R$ 28.00 por arroba, como o pecuarista aguarda, os preços no atacado alcançarão a faixa de R$ 2.50/2.60 para os cortes de traseiro e R$ 1.70/1.80, com altas no atacado entre 25 e 30% nesta entressafra, o que acredita-se ser possível dentro da ótica do consumo deste ano. É importante notar que o varejo, normalmente, eleva demasiadamente suas margens nestes momentos de alta e distorce o potencial de consumo previsto pelo atacado.

Oferta menor e preços altos em julho

Julho foi marcado pela efetiva entrada da entressafra do boi. As ofertas caíram muito e os preços começaram uma alta que tende a parar somente na faixa dos R$ 25.00 a arroba, base São Paulo. O volume de ofertas em toda a região Centro-Sul caiu consideravelmente no mês passado e não sugere elevação até o mês de setembro, quanto um volume maior de gado confinado tende a entrar no mercado.

A situação tornou-se bastante difícil do lado dos frigoríficos, tendo em vista que dependeriam de uma alta de preços no atacado para viabilizar os preços mais altos do boi. Com oferta baixa, os preços passaram de R$ 22.00 para R$ 23.00, em São Paulo, de forma bastante fácil. Mas, o suporte para a alta continuou diante da elevação dos preços também no atacado, aproveitando-se da situação de demanda na virada de mês. O mercado atingiu R$ 24.00 a arroba, com pagamento em 25 dias, no mercado paulista na metade de julho. O volume de negócios melhorou um pouco, mas não na proporção suficiente para atender o mercado com escalas mais elevadas e satisfazer um período curto de estabilidade. Algumas aquisições foram feitas nesta faixa de preços, mas a tendência natural é de que o mercado caminhe para R$ 25.00, base São Paulo.

No Centro-Oeste, o mercado também subiu muito. Em Goiás, o mercado passou de R$ 19.00 no final de junho para R$ 22.00 a arroba com pagamento em 30 dias, com possibilidade de negócios a R$



23.00. No Mato Grosso do Sul, o mercado é firme, com preços passando de R$ 20.00 no final de junho para R$ 23.00 em julho. O mercado no estado é bastante procurado e tem preços atrelados aos de São Paulo. No Mato Grosso, a situação também é de alta de preços. Não necessariamente devido às altas paulistas, mas também diante de uma certa escassez momentânea no mercado local. Na metade de julho, os preços passaram a R$ 21.00, com pagamento em 25 dias, contra R$ 19.00 no final de junho. Em Minas Gerais, o mercado esteve ainda um pouco calmo, já que encontrou-se um volume satisfatório de ofertas em julho na faixa de R$ 22.00, com pagamento em 25 dias.

No Rio Grande do Sul, o mercado também subiu razoavelmente em julho. O mercado passou de R$ 0.57/0.58 o quilo vivo no mês de junho para R$ 0.71 a 0.75, com pagamento entre 20 e 30 dias, na segunda metade de julho. A alta foi generalizada. Alguns grandes compradores passaram a divulgar notícias sobre importações do Uruguai para inibir o suporte da alta do boi no estado. Contudo, o boi no Uruguai custa hoje, pelo menos, R$ 0.80 o quilo vivo; ou seja, mais alto que o próprio boi do R.G.do Sul, o que inviabiliza operações de importação neste momento. Talvez em um período mais à frente esta situação possa ser possível.

No atacado, a alta de preços também foi sensível. Os cortes de traseiro e dianteiro casados apresentaram altas consideráveis, devido à dificuldade de oferta de boi para abate. O traseiro passou de R$ 2.00 para 2.20, e o dianteiro de R$ 1.10 para 1.40. O dianteiro puro passou de R$ 1.30 para 1.50 e a vaca casada de R$ 1.35 para 1.50. A ponta de agulha foi negociada a R$ 1.20, contra 1.05 em julho.

Mercado apresenta aquecimento nas cotações

Mercado interno de milho apresentou uma reação nas cotações no mês de julho. Os problemas climáticos para a safrinha em várias regiões produtoras do País, com estiagem preocupante no norte do Paraná, e a rápida absorção do produto por consumidores determinaram elevações nos preços. A suspensão dos leilões dos estoques do governo em julho contribuiu para este sentimento altista.

A tendência é de que as cotações apresentem elevações mais acentuadas nos meses de agosto e setembro. Neste período, a oferta de milho fica complicada, com o final da comercialização da safrinha. A entressafra deve causar altas normais nesta época do ano, com os leilões do governo procurando garantir o abastecimento. A importação torna-se praticamente "impossível" já que os preços internacionais estão atualmente muito altos, inviabilizando os negócios.

Quanto à temporada 96/97, o Plano Safra, anunciado pelo governo ao final de junho, trouxe incentivos ao plantio do milho, devendo resultar em uma área cultivada maior para o produto. Pelo plano, a partir de fevereiro do próximo ano, o novo preço mínimo do milho subirá entre 10,53% e 16,67%, ficando em R$ 6,30 no Acre, Mato Grosso e Rondônia e em R$ 6,70 nas demais regiões. Para o analista da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), Flávio Turra, esta elevação não deve trazer influências no curto prazo às cotações do milho, já que o o mercado opera atualmente com preços muito maiores que o mínimo. Lembra que a elevação do preço mínimo nos dois últimos anos foi inferior à inflação, e que hoje ele encontra-se apenas próximo dos níveis históricos para o produto.

O analista da Ocepar afirma que o importante para o mercado foi a redução dos juros dos financiamentos rurais, que com o Plano Safra caíram de 16% para 12% ao ano. Flávio Turra diz que esta diminuição da taxa coloca a inflação no mesmo nível, não deixando juro real para o produtor, o que viabiliza bem mais os empréstimos agrícolas. Outro fator importante, colocado por Turra, foi a divulgação do Plano Safra com bastante antecipação ao plantio. Com isto, o produtor tem um maior tempo de análise, podendo escolher com tranqüilidade qual o produto a cultivar, sabendo o quanto terá de pagar pelos financiamentos. O analista aponta que esta maior segurança ao produtor e os atuais preços altos são extremamente favoráveis à escolha pelo milho, que ter um incremento na produção na próxima safra. Conclui, no entanto, que continuará sendo firme a briga entre a soja e o milho na decisão de qual produto a cultivar.

OFERTA E DEMANDA DE MILHO NOS EUA (Em 1000t)

DISCRIMINAÇÃO	SAFRA 96
Estoque inicial	8,81
Produção	231,78
Importações	0,25
Oferta total	240,84
Consumo	224,16
- Uso P/Ração	128,27
- Alm/Ind/Sem	42,55
Total uso doméstico	170,82
Exportações	53,34
Estoque final	16,69

Área deve crescer 5% em 96/97

Plano Safra de 96/97 anunciado pelo governo dividiu opiniões no setor arrozeiro, embora tenha obtido consenso para questões específicas como custos financeiros e alíquota de importação. Cálculos mostram que no caso da lavoura de arroz de sequeiro os custos financeiros deverão sofrer redução de aproximadamente 9%, enquanto o arroz irrigado terá redução de 7%. Essa redução de custos, aliada aos preços razoavelmente elevados de mercado, deve viabilizar uma recuperação da renda do agricultor, prevêem analistas. Outra medida positiva foi o aumento da alíquota de importação de 12% para 22% no produto beneficiado de terceiros países, enquanto o arroz vindo do Mercosul continua com alíquota zero. Já os preços mínimos, reajustados em 5,09% para o irrigado e em 5,08% para o arroz de sequeiro do Sul, Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste, exceto Mato Grosso, ficou aquém da expectativa de mercado, que cogitava patamares que contemplassem o aumento médio dos preços dos insumos desde a implantação do Real, além da inflação registrada no mesmo período.

O mecanismo, no entanto, traz algum resguardo, uma vez que reflete os preços médios praticados no período da safra e serve como parâmetro para a comercialização. Já as taxas de juros do Proagro foram recebidas com restrições por entidades representativas do setor, uma vez que a cobertura do seguro fica restrita a perdas por chuvas de granizo, vendaval e tromba d'água, deixando de fora o fator "estiagem", considerado de risco pelos produtores.

O conjunto de medidas, a ser colocado em prática em tempo hábil, poderá refletir num crescimento de 3% a 5% da safra brasileira de arroz de 96/97, elevando a produção a 10,5/10,8 milhões de toneladas, com possibilidade de chegar aos 11 milhões. Este volume, no entanto, é insuficiente para tornar o País auto-suficiente. Assim, para atender ao consumo interno, estimado em 11,7 milhões de toneladas de arroz para o ano comercial 96/97 e manter estoques de apenas 10% — equivalente a 37 dias de consumo —, será necessário importar cerca de 1,8 milhão de toneladas.

Deste total, 900 mil toneladas deverão ser adquiridas do excedente exportável da Argentina e do Uruguai, onde os preços são mais competitivos que os de terceiros países, principalmete em função dos custos de transporte e das taxações aduanei-

OFERTA E DEMANDA DE ARROZ (Em 1.000t)

Estoque inicial	2.027,9
Produção	10.278,9
(-) Estoques anteriores a 94/95	-1.184,1
Importação	1.800,0
Suprimento	12.922,7
Consumo interno	11.734,0
Exportação	5,0
Estoque final (28/02)	1.183,7
Dias de consumo	36,8

ras. As outras 900 mil toneladas deverão ter origem da Ásia, onde, mesmo com uma ligeira queda nos preços, provocada pela expectativa de maior produção mundial, ainda têm preços elevados em relação aos do Mercosul.

Bolsinha perde força

A grande referência para a comercialização do feijão no Brasil está perdendo sua força. A Bolsinha de Cereais de São Paulo, que já chegou a concentrar mais de 90% do volume negociado no estado, vem registrando sucessivas quedas de movimentação. Em tempos de inflação alta, a média de abastecimento do atacado paulista no início da semana oscilava entre 200 e 250 caminhões. Hoje, esse valor dificilmente ultrapassa 80 caminhões.

Antes pólo das negociações, principalmente do feijão cores, a Bolsinha foi enfraquecendo à medida em que os grandes cerealistas e supermercadistas passaram a adquirir matéria-prima diretamente das regiões produtoras. A Camil Alimentos, por exemplo, foi pioneira nessa transferência. Há mais de um ano e meio a empresa restringe as compras na Bolsinha às necessidades imediatas. "Dificilmente compramos lá. Só mesmo em fase de socorro", afirma o gerente de comercialização, Mário Bonomo Rovaris.

Atualmente, a maioria das negociações da Camil é feita com produtores de Rondônia e Minas Gerais. Pelo primeiro produto, a empresa paga entre R$ 49,00 e R$ 50,00, incluídos os custos de ICMS e frete. Para o o produtor, a saca sai por R$ 40,00. Já o feijão mineiro chega a São Paulo custando entre R$ 46,00 e R$ 47,00, e a remuneração no campo fica em R$ 30,00/saca. Além de o ICMS ser pago sobre um valor menor, a empresa fica isenta da corretagem, que é de 2%. Já o produtor passa a ter um comprador certo para o seu produto que, em determinados casos, é negociado antes mesmo de encerrada a colheita. .

Depois que a venda do feijão passou a ser direta, dois intermediadores, que já faturaram bastante com a venda do produto, perderam suas posições: o transportador e o corretor. Agora, o produtor traz a mercadoria para São Paulo, quando a empresa não tem seus próprios caminhões. O corretor de feijão, por outro lado, já não garante tantos negócios como antigamente. Em alguns casos, o lucro foi reduzido em mais de 40%.

As empresas encontraram nessa alternativa uma proteção contra os movimentos especulativos, típicos da Bolsinha. Antes, como os corretores detinham o produto, eles manipulavam os preços, retendo ou vendendo o feijão. As cotações chegavam a aumentar mais de 30% em um dia. No entanto, embora em menor intensidade, oscilações bruscas em curtos espaços de tempo ainda acontecem. Na primeira semana de julho, os preços do feijão carioquinha subiram 14% em dois dias. "Não havia motivo para que os preços subissem daquela maneira", conclui Sérgio Baste, da Conab-São Paulo.

Decréscimo nos abates sugere estabilização

O forte decréscimo nos abates de suínos sugere estabilização para o segundo semestre. As condições de mercado ainda mostram-se bastante adversas ao suinocultor, mas os preços começaram a se recuperar, e a sinalização é de mercado em alta constante nos próximos meses.

Os abates de suínos em Santa Catarina atingiram 577 mil cabeças em maio, o que revela uma estabilidade da produção local, já que em abril houve um abate total de 576 mil cabeças. Os abates totais no estado atingiram 2,9 milhões de cabeças nos primeiros cinco meses deste ano, comprovando um crescimento de 14,4% sobre o mesmo período de 95. No Rio Grande do Sul, foram abatidas 1,3 milhão de cabeças entre abril e maio, com elevação de 15% sobre igual período de 95. Nota-se, no entanto, uma maior participação dos abates de matrizes no volume total do estado, revelando um potencial de redução para o segundo semestre.

No Paraná, os abates caíram de 166 mil cabeças no mês de janeiro para 142 mil cabeças em maio, o menor nível do ano. No total de janeiro a maio, os abates totalizam 764 mil cabeças, contra 774 mil cabeças no mesmo período de 95. Em 94, os abates somavam 702,40 mil cabeças no período janeiro/maio. Em São Paulo, os abates mantiveram-se praticamente estabilizados na casa de 65/70 mil cabeças, atingindo o pico em abril (73 mil cabeças). Em maio, este número caiu para 69,8 mil. No acumulado janeiro/maio, os abates totalizam 341,68 mil cabeças, contra 408,70 mil cabeças em 95 e 323,30 mil cabeças em 94.

Os preços reagiram bem em junho, passando a R$ 0,70/0,75kg vivo na maioria dos estados produtores contra um mercado de R$ 0,55 em maio. A tendência natural é de alta dos preços para o segundo semestre, mas isso dependerá do escoamento da produção no inverno.

EVOLUÇÃO DE ABATES DE SUÍNOS - 1996
(Em mil cabeças)

PERÍODO	SANTA CATARINA	RIO GRANDE DO SUL	PARANÁ (*)	SÃO PAULO(*)
Janeiro	601,61	284,83	166,00	67,76
Fevereiro	566,32	255,19	158,00	62,12
Março	592,30	267,21	147,00	69,00
Abril	575,82	260,25	151,00	73,00
Maio	576,76	277,55	142,00	69,80
Total(jan/maio)	2.912,81	1.345,03	764,00	341,68

(*) DADOS PRELIMINARES

OFERTA E DEMANDA DE TRIGO (Em 1.000t)			
SAFRA		1996	1995
ANO COMERCIAL	% a/b	96/97 a	95/96 b
Estoque in. (1/ag)	-74	538,8	2.105,8
Produção	97	3.074,5	1.563,0
Importação	5	5.800,0	5.500,0
- Oferta total	3	9.413,3	9.168,8
Consumo industrial	0	8.350,0	8.350,0
Sementes	0	280,0	280,0
- Demanda total	0	8.630,0	8.630,0
Estoque final (31/jul)	45	783,3	538,8

Produção deve duplicar em 96

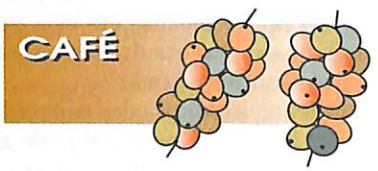
Refletindo basicamente os excelentes preços observados nesta última temporada, tanto em nível externo como no mercado doméstico, a área de trigo no Brasil deverá crescer cerca de 66% nessa nova safra. Com o plantio praticamente encerrado, a safra de 1996 pode estar marcando uma nova postura do setor tritícola nacional, considerando uma mudança de visão por parte do governo, no sentido de propiciar ao setor ao menos condições básicas de financiamento, fato que não vinha mais acontecendo nos últimos anos. Nessa conjuntura, de mercado firme e maior apoio oficial, considerando normalidade climática, a safra nova estaria projetada em 3,1 milhões de toneladas, que seria o maior nível desde 1991. É muito pouco para um país que já produziu 6,0 milhões de toneladas, mas já serve de alento diante de uma safra de apenas 1,5 milhão de toneladas, obtida no ano passado.

O levantamento realizado para a safra brasileira de trigo em 1996 aponta para um aumento na área da ordem de 66%, totalizando 1.759,6 mil hectares, contra 1.040 mil hectares na temporada passada, confirmando-se a inversão de tendência que vinha se processando desde 1989, de reduções constantes na área cultivada. O fator primordial para o aumento na área está nos elevados preços praticados na temporada atual que, associados à liberação de recursos para o custeio da safra por parte do governo, forneceram forte incentivo à retomada dos investimentos na cultura. Dado este forte incremento na área e considerando um rendimento médio de 1.747 quilos por hectare, a produção total ficaria em 3.074,5 mil toneladas, sendo observado um aumento de cerca de 97% em relação à temporada atual, que ficou em 1.563,0 mil toneladas. Em termos gerais, um fato bastante positivo, além do aumento da área, está na perspectiva de elevação no rendimento médio das lavouras. O aumento do investimento em adubos e fertilizantes e a situação de clima favorável até o momento vêm projetando uma elevação significativa de produtividade, esboçando um nível maior de profissionalização em relação ao trato com a cultura. Não existe mais espaço para aqueles produtores que plantavam trigo para colher Proagro.

O Paraná deve responder por 59% da área semeada e 61% da produção nacional. A área total do estado deve sofrer um aumento de 66%, ficando em 1.045 mil hectares, contra 630 mil hectares em 1995. Partindo-se desta projeção e considerando um rendimento médio de 1.800 quilos por hectare, a produção totalizará 1.881 mil toneladas, cerca de 76% maior que a safra passada, que ficou em 1.070 mil toneladas. Em termos estaduais, observa-se o desenvolvimento da lavoura em níveis normais, com exceção apenas da região norte, que em conseqüência de uma estiagem no mês de junho e início de julho não vem apresentando desenvolvimento uniforme, principalmente para o trigo semeado "no pó"(antes das chuvas). A expectativa para esta região é de queda na produtividade da ordem de 25% a 30% em relação às estimativas iniciais, em uma área que abrange aproximadamente 150 mil hectares.

Apesar deste potencial mais modesto no norte do estado, as demais regiões vêm apresentando desenvolvimento normal, com boa situação hídrica, o que sinaliza um forte potencial em termos de produtividade. Em relação à qualidade, observa-se a nítida procura por variedades superiores, que devem cobrir entre 80 e 90% do total da área cultivada. Entretanto, para que se efetue na prática uma melhoria na qualidade do grão, torna-se necessária também uma situação climática favorável, principalmente na época da colheita (os problemas são muito sérios nessa questão, quando a umidade é excessiva).

No Rio Grande do Sul, o panorama apresenta-se bastante favorável, com aumento na área de cerca de 80%, passando de 305 mil hectares em 1995 para 550 mil hectares este ano. Dado um rendimento médio de 1.700kg/ha, a produção deverá ficar em torno de 935 mil toneladas, cerca de 156% maior que a de 1995, que totalizou 365 mil toneladas. A elevação observada no rendimento das lavouras deve-se basicamente ao crescimento da cultura em regiões de solo mais férteis, cuja a produtividade é geralmente superior às das demais regiões. Faltando apenas as regiões de Lagoa Vermelha e Vacaria para efetuarem a semeadura, as lavouras apresentam-se em estado de bom para ótimo em sua maioria, em função do frio e chuva em época certa. Além do clima, outro fato positivo é o maior investimento com a cultura, tanto em adubação como, principalmente, em sementes.



Brasil exporta 28 mil toneladas de solúvel no primeiro semestre

Nos primeiros seis meses deste ano, as exportações brasileiras de café solúvel somaram 28.058 toneladas, o correspondente a 1,216 milhão de sacas de café verde. Em igual período do ano passado, o volume exportado totalizou

EXPORTAÇÕES DE CAFÉ EM GRÃO E TORRADO

MESES	VOLUME (Em sacas de 60kg)	REC. CAMBIAL (Em US$ 1000)	PREÇO MÉDIO (US$/saca)
JANEIRO	589.340	75.203	127.61
FEVEREIRO	592.141	85.914	145.09
MARÇO	577.757	88.874	153.83
ABRIL	536.610	86.102	160.46
MAIO	691.029	108.221	156.61
JUNHO	727.089	106.870	146.98
TOTAL	3.713.966	551.185	148.41

26.623 toneladas, conforme a Associação Brasileira das Indústrias de Café Solúvel (ABICS). A receita obtida com as exportações de café solúvel no período atingiu o montante de US$ 207,3 milhões. A expectativa anunciada no final do ano passado, contudo, era de arrecadação de US$ 288,1 milhões. Ou seja, o número real foi 28,04% inferior ao esperado pelo setor.

O diretor-executivo da entidade, Mauro Malta, explicou que a redução ocorreu devido a alterações no cenário. "Estávamos contando com preço de café verde mais caro e um conseqüente aumento dos preços do solúvel", destacou Malta. O preço médio da tonelada da matéria-prima ficou em US$ 7.390,00, contra uma estimativa inicial de US$ 8.100,00. O número obtido pelo setor não é tão desanimador se comparado com a receita efetiva verificada no primeiro semestre do ano passado: US$ 215.210,00. Nessa comparação, a performance do primeiro semestre de 96 é apenas 3,6% menor do que a registrada de janeiro a junho de 95.

O setor brasileiro de café solúvel continua exigindo do governo uma atuação mais definitiva no que diz respeito à diferenciação tributária que o produto nacional sofre em importantes mercados como o europeu. Na Inglaterra, por exemplo, entre os meses de junho de 95 e junho de 96, a participação do solúvel brasileiro caiu 80,42%. O motivo principal apontado pelo presidente em exercício da Associação Brasileira das Indústrias de Café Solúvel, Roberto Ferreira Paulo, foi a questão tributária. Na União Européia, o café brasileiro sofre taxação de 9% e, a partir de janeiro, esse imposto subirá para 10,1%.

Para o dirigente, a competição é desleal, porque os concorrentes não pagam taxa alguma, como é o caso da Colômbia. O mercado romeno é a única exceção. A queda de 100% nas compras de café brasileiro é atribuída a problemas de instabilidade econômica pela qual passa a Romênia. Ferreira Paulo, no entanto, mostrou-se otimista sobre a superação das dificuldades. Ele destacou que a entrada do novo ministro na pasta da Indústria e Comércio trouxe novas esperanças ao segmento.

Para o presidente em exercício, o ministro Dornelles está dando um enfoque diferente à exportação, mostrando mais agilidade na busca de soluções para os problemas enfrentados pelo setor. O dirigente também informou que o ministro já enviou ofício às instâncias legais pedindo a reabertura das negociações com a União Européia. A expectativa fica por conta da agilidade e eficiência dos representantes brasileiros naquele continente, uma vez que essa é uma pendência antiga.

SOJA

Plano Safra 96/97 traz pouca influência

Entre as medidas do Plano Safra, o governo assumiu o compromisso de liberar cerca de R$ 5,1 bilhões para os financiamentos de custeio da safra 96/97. O primeiro ponto favorável é o próprio montante, já que para a safra 95/96 foram liberados apenas R$ 3,7 bilhões. A rapidez da divulgação do Plano Safra deste ano tem por objetivo liberar antecipadamente uma parte dos recursos para que seja possível realizar o que foi chamado de pré-custeio, onde os produtores podem fugir, ao menos parcialmente, do pico de preços na compra de seus principais insumos. O produtor terá 90 dias para transformar esse adiantamento em custeio, quando será feita a opção definitiva pelo produto que será cultivado.

Os preços mínimos foram corrigidos entre 5 e 12%, de acordo com cada cultura, sendo, por exemplo, de 5% para o algodão e o arroz, 9% para a soja e 12% para o milho. O objetivo do governo é recuperar em parte a renda perdida no campo nos anos que anteciparam a divulgação do Plano Real e especialmente em 1995. A ressalva que pode ser feita está relacionada com o fato de que os preços mínimos estavam praticamente congelados desde 1994 (alguns até diminuíram em 1995), estando portanto muito defasados em relação à inflação do período.

Além disso, o governo acabou com a equivalência-produto. Em contrapartida, determinou uma considerável redução nas taxas de juros do crédito rural. Haverá uma redução na taxa de juros cobrada dos financiamentos agrícolas para recursos até R$ 30 mil, de 16 para 12% ao ano. Para os produtos de cesta básica (arroz, trigo, feijão e milho), existe a possibilidade de empréstimos ate R$ 150 mil, também a juros de 12% ao ano. O mesmo ocorre para o algodão, somente que para empréstimo limite de R$ 300 mil.

No caso da soja, pode-se considerar o plano agrícola de 1996 como neutro. O aumento dos recursos e a redução dos juros devem atingir apenas os produtores pequenos, já que a soja está fora dos financiamentos a 12% até R$ 150 mil. O preço mínimo, mesmo majorado, quer dizer muito pouco para a maioria do produtores do País, especialmente se mantiverem as projeções de preços ainda acima da média no ano comercial 97/98. Os preços trarão influência apenas para os produtores localizados nas regiões mais distantes, como norte do Mato Grosso, Acre, Rondônia e Pará, mesmo assim apenas no período de colheita. Por esse motivo, a tendência de um maior cultivo de soja em 1996 estará basicamente ligada a fatores de mercado, especialmente aos altos preços praticados este ano e a excelente fluidez da comercialização. Melhor capitalizado, com boa parte das dividas renegociadas, existe uma tendência natural dos produtores em direção à soja.

Fonte: Safras & Mercado

Os grandes vôos da Perdigão

O Conselho de Administração da Perdigão aprovou o plano de expansão da empresa, que prevê investimentos de R$ 300 milhões na construção de duas novas unidades industriais e dos complexos agropecuários necessários para o seu funcionamento. O anúncio foi feito pelo presidente da companhia, Nildemar Secches, aos governadores de Goiás, Maguito Vilela, e de Minas Gerais, Eduardo Azeredo. A empresa está estudando a viabilidade técnica e econômica para implantar uma das unidades na cidade de Rio Verde/GO, dentro do planejamento estratégico de descentralizar seu parque industrial, hoje baseado na região Sul. A outra fábrica, voltada para a produção de frangos inteiros, deverá ser implantada no município de Patos de Minas/MG. A meta da empresa é incrementar em 50% o abate de aves, que hoje é de 890 mil aves/dia, e aumentar o abate de suínos de 6.500 para 10 mil cabeças/dia até 2003. Recentemente, a companhia inaugurou, no município de Capinzal/SC, um complexo industrial considerado o maior abatedouro de aves do mundo, que permite processar 356 mil aves/dia (foto).

Mais um gigante no mercado

O mercado brasileiro de produtos veterinários têm uma nova concorrente: é a Hoechst Roussel Vet. Trata-se de uma joint-venture formada pelas multinacionais Hoechst, da Alemanha, e Roussel Uclaf, da França. Com o acordo, assinado em julho, a nova empresa substitui a Sarsa Veterinária - Laboratórios Silva Araújo Roussel e assume a fabricação dos medicamentos contra vermes (Panacur), carrapatos (Butox) e parasitas internos e externos (Ivotan). As empresas já efetuavam ações conjuntas em vários setores do mercado europeu. A meta das duas multinacionais é fazer da nova empresa uma das cinco maiores indústrias veterinárias do planeta, nos próximos dois anos. Quanto ao mercado brasileiro, o diretor da Hoechst Roussel Vet, Jan Wolff, classifica como de extrema importância para a empresa pelo potencial que apresenta. Por isso, a sede para a América Latina será localizada no Rio de Janeiro. Os planos de crescimento no mercado necional baseiam-se na liberação do uso de anabolizantes para a engorda de gado, nas vendas de vacina contra a febre aftosa e, ainda, na compra de outras empresas. A nova companhia tem 68% do capital em poder da Hoechst.

Mercosul a pleno

A Deutz Argentina S.A. e a VDB S.A. (ex Valmet do Brasil) firmaram parceria para a produção de colheitadeiras. Inicialmente, as máquinas serão comercializadas na Argentina e, a partir de novembro deste ano, chegarão ao mercado brasileiro. O acordo prevê convênios de cooperação tecnológica e industrial, aproveitando os investimentos em engenharia feitos pelas duas empresas no desenvolvimento de produtos e na fabricação de componentes. A Deutz fornecerá peças e todo o suporte pós-venda para a rede Valmet. Segundo o presidente da VDB, Nils Hagman, a intenção a aumentar a participação de ambas as empresas no Mercosul.

CAAL ganha prêmio de qualidade

A Cooperativa Agroindustrial de Alegrete Ltda. (CAAL), localizada na Fronteira-Oeste do Rio Grande do Sul, teve seu projeto de Gestão pela Qualidade premiado pelo Programa Gaúcho de Qualidade e Produtividade, implantado pelo governo gaúcho em parceria com o setor privado. Fundada há 48 anos, a Cooperativa conta com 900 associados que cultivam 30 mil dos 45 mil hectares destinados ao cultivo do arroz no município. Com um volume de recebimento de arroz de cerca de três milhões de sacos/ano, a CAAL está entre as três maiores cooperativas arrozeiras do Brasil. O programa implantado exigiu investimentos em máquinas, lançamento de novos produtos no mercado e suporte técnico ao produtor.

A primeira refinaria de óleo de palma

A Companhia Refinadora da Amazônia (CRA) fechou contrato com a unidade brasileira da Alfa Laval — principal fabricante de refinarias do mundo — para a construção da primeira refinaria de óleo de palma no País. O projeto, orçado em US$ 20 milhões, prevê o refino e fracionamento do óleo de palma, primeiro passo para se chegar à oleína e a estearina, usadas pela indústria alimentícia, oleoquímica e de cosméticos. O local da instalação da planta será divulgado no final de agosto. A CRA é uma empresa do Grupo Real que opera na produção de óleo de palma bruto, através da CRAI, Agropalma e Agropar, todas sediadas no Pará.

Competência tem reconhecimento

O agrônomo Bonifácio Hideyuki Nakasu (foto) é um dos vencedores do prêmio Frederico Menezes Veiga, concedido pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) aos destaques do setor agropecuário. Pesquisador do Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado, da Embrapa de Pelotas/RS, Nakasu é considerado uma das maiores autoridades brasileiras na área de fruticultura. Natural de Atibaia/SP, o engenheiro é formado pela Universidade Federal de Pelotas (UFPel), onde iniciou sua atividade profissional, em 1967. Em seu currículo está a participação na criação de 50 cultivares de pessegueiro, tanto para a mesa como para a industrialização, cinco veriedades de nectarineira, entre outras. Seu mais recente trabalho é o cultivo de pereira adaptada às condições ambientais do Rio Grande do Sul, numa região tipicamente de pecuária: a Campanha gaúcha.

Leite B: produção em queda

A produção nacional de leite tipo B em 95 teve um recuo de 1,61% e ficou em 795 milhões de litros, contra 808 milhões do período anterior, conforme levantamento do banco de dados da Associação Brasileira dos Produtores de Leite B. A pesquisa abrangeu 98,3% do setor e informou ainda que no ano passado o número de laticínios privados e de cooperativas instaladas no País era de 133, totalizando 5.083 produtores de leite B. Segundo o presidente da Associação, Jorge Rubez, a queda na produção é resultado do ajuste no mercado, pois o leite B é um produto vendido em consignação.

LEITE B NO BRASIL
1995

PRODUTORES	5083
EMPRESAS	133
PRODUÇÃO	794,9*

*Em milhões de litros

É um festival de ISOs

Mais quatro empresas brasileiras foram contempladas com a certificação ISO 9000. A Volvo do Brasil, com sede em Curitiba/PR, recebeu o certificado ISO 9001 para a produção de caminhões e o 9002 para a produção de ônibus, conforme mostra o presidente da empresa no Brasil, Carl Lindeström (na foto). A Volvo iniciou o processo de implantação do sistema de qualidade há dois anos. A J I Case do Brasil, sediada em Sorocaba/SP, recebeu o selo 9001. A unidade brasileira opera na fabricação de retroescavadeiras, pás-carregadeiras e escavadeiras hidráulicas e teve um faturamento de US$ 100 milhões em 95. Por sua vez, a ABC Agricultura e Pecuária (ABC P&P), empresa do grupo Algar, de Uberlândia/MG, conquistou o selo 9002 para a operação de produção de sementes de soja. Há seis anos a empresa vem desenvolvendo programas de qualidade total nas 11 fazendas onde produz a oleaginosa. A ABC P&P conta com 145 funcionários e faturou US$ 11 milhões no ano passado. O selo 9002 também foi concedido à Fiat Allis Latino Americana. A montadora, pertencente ao Grupo Fiat, localizada em Contagem/MG, vem, há dois anos, reformulando os procedimentos internos e já investiu US$ 6 milhões em novos equipamentos.

Anote aí

ESTÃO abertas as inscrições para o 6º Prêmio Brasil de Qualidade do Café Espresso, promovido pela torrefadora italiana Illycaffè s.p.a., de Trieste. Serão distribuídos US$ 73 mil para os 10 primeiros colocados. O melhor café receberá US$ 30 mil e o segundo US$ 20 mil. Informações e inscrições na ADS Assessoria de Comunicação Ltda., Rua Michigan, nº 69, CEP 04566-903, São Paulo/SP. Fone (011) 536-9266.

DE 14 A 16 de outubro acontece, nas dependências da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati), de Campinas/SP, o workshop sobre biodegradação. O evento, promovido pelo Centro Nacional de Monitoramento e Avaliação de Impacto Ambiental (CNPMA), da Embrapa de Jaguariúna/SP, tem como objetivo identificar e agregar grupos de pesquisa estabelecidos sobre degradaçào microbiana de poluentes e nivelar os conhecimentos e as tecnologias empregadas. Informações pelo fone (019) 867-5633.

A ASSOCIAÇÃO Brasileira de Milho e Sorgo (ABMS) está com as inscrições abertas para os produtores e profissionais da área agropecuária que queiram participar da 4ª Jornada Ténica Estados Unidos 96. A viagem acontece entre os dias 21 e 29 de setembro e vai percorrer os Estados de Ilinois e Iowa, principais produtores de milho e sorgo daquele país. O roteiro inclui ainda visita à bolsa de mercadorias de Chicago, sede mundial da John Deere e centros de tecnologia de sementes. Reservas, até 20 de agosto, pelo fone (019) 254-1492.

A ASSOCIAÇÃO dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo (AEASP) está promovendo durante o mês de agosto seis diferentes cursos. A programação é a seguinte: dia 3, cultivo de cogumelos; dias 9 e 10, curso básico de avaliação e perícias; dia 16, controle de cupins; dia 17, cultivo de orquídeas; dia 24 criação de escargôs; e no dia 31, criação de codornas. Informações: fone (011) 221-6322.

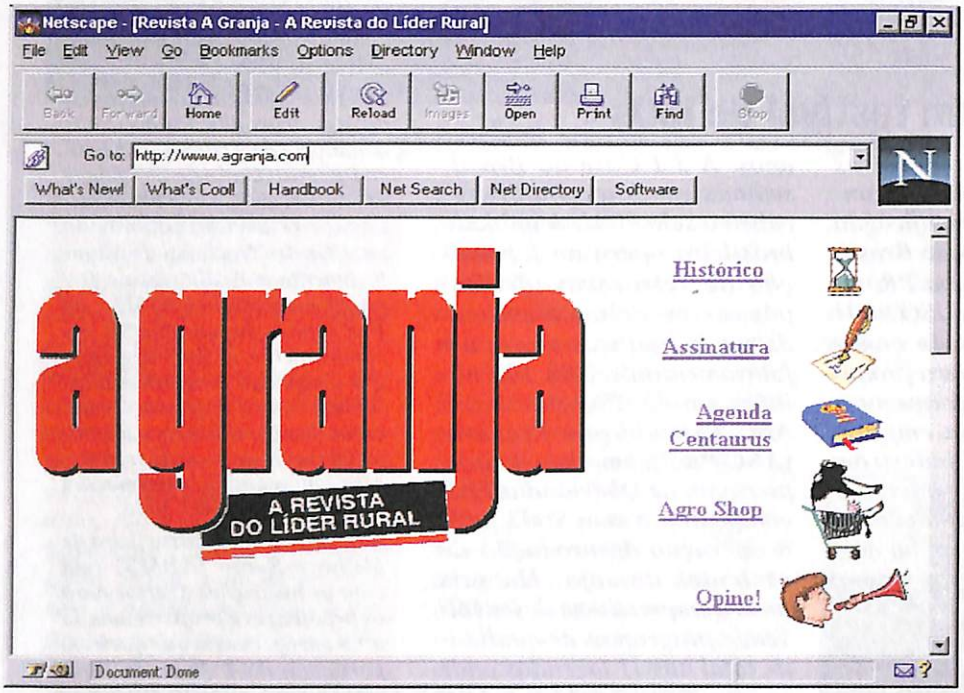
Revista a granja na INTERNET

A REVISTA DO LÍDER RURAL

http://www.agranja.com

o endereço rural na Internet

Este é o endereço onde você vai encontrar tudo sobre o meio rural



Mais uma vez, a revista **A Granja** arranca na frente e dá aos seus leitores e a todas as pessoas ligadas ao meio rural um site totalmente voltado à agropecuária e ao agribusiness.

Mas, o que é um site? Site nada mais é do que um local na Internet, um endereço.

No site de **A Granja** (http://www.agranja.com) todos, assinantes ou não, poderão ter acesso gratuito (maioria dos locais) a uma infinidade de informações, serviços, endereços, calendários etc. Tudo relacionado ao meio rural.

Alguns dos tópicos que você pode acessar

Capa da revista do mês com resumo das matérias e algumas seções por inteiro.

Histórico da revista **A Granja**, contando um pouco da sua evolução e da história da agropecuária brasileira.

Agroshop

Loja virtual onde você pode escolher o produto e fazer sua encomenda pelo computador.

Agro hot sites

Melhores sites do meio rural. Separados em ordem alfabética, os locais mais quentes, onde você poderá procurar informações sobre assuntos específicos de seu interesse. Quer saber mais sobre milho, soja? Aqui você encontra.

Agrodebates

Através da Internet, estamos abrindo a oportunidade de você se manifestar a respeito de vários assuntos polêmicos. Você também poderá sugerir novos assuntos para serem discutidos.

Agroacontecimentos

Relação de datas e locais de exposições e feiras agropecuárias, rodeios, simpósios, congressos, encontros, dias-de-campo, reuniões, palestras etc. Qual é a data da Expointer? Quando é a Expocorte? Procure aqui e fique por dentro.

Agroclassificados

Aqui, você vai encontrar aquela oferta que estava procurando.

Agroendereços

Endereços de empresas e associações. Seu guia de endereços via Internet. Está precisando do endereço de alguma empresa? Você acha aqui.

Agroprodutos & serviços

Lista de empresas relacionadas com seus produtos e serviços. Quando precisar comprar alguma coisa, consulte aqui as empresas e descubra os endereços no agroendereços.

Agromoney

Aqui você encontra os preços agrícolas e pecuários.

Maiores informações:
Setor de Informática Revista A Granja
Av. Getúlio Vargas, 1558 - Porto Alegre/RS - CEP 90150-004
Fone/Fax: (051) 233-1822
E-mail: mail@agranja.com
Home page: http://www.agranja.com

http://www.agranja.com

o endereço rural na Internet

RÁDIO LIBERDADE

O CANAL DA MÚSICA GAÚCHA

95.9 MHZ

A GRANDE E ÚNICA RÁDIO RURAL DA GRANDE PORTO ALEGRE

A **RÁDIO LIBERDADE FM** é a única emissora **FM**, em toda a região metropolitana (cobrindo mais de 200 municípios e 70% do Produto Interno Bruto de nosso estado) a irradiar, 24 horas do dia, a mais qualificada e autêntica música do Rio Grande do Sul.
Sua audiência, medida pelo IBOPE, desde 1989 é de liderança total, no público adulto A/B, A/B/C, masculino e feminino, mostrando a identidade de nosso povo com suas raízes (mais de 80% dos habitantes da Grande Porto Alegre são oriundos do interior de nosso estado).
Vejam abaixo os números das emissoras FM, perfil adulto A/B e A/B/C:

FONTE IBOPE - PERÍODO: MAIO/96 - DIAS: 2ª À DOMINGO - HORÁRIO: 06h ÀS 19h

EMISSORA	ÍNDICE DE AUDIÊNCIA	MÉDIA DE OUVINTES P/MINUTO	PÚBLICO MASC.	PÚBLICO FEM.	CLASSE A/B	CLASSE A/B/C	25 A 40 E + ANOS
RD. LIBERDADE	**1.77**	**35.600**	**23.852**	**11.748**	**9.612**	**23.852**	**31.328**
RD. ANTENA UM	0.75	15.100	7.550	7.550	6.342	12.080	12.231
RD. CONTINENTAL	0.75	15.100	5.889	9.211	5.738	11.023	12.382
RD. GUAÍBA	0.72	14.500	6.670	7.830	9.135	12.615	14.065
RD. GAÚCHA	0.44	8.900	3.560	5.340	4.806	7.476	7.476
RD. BANDEIRANTES	0.28	5.600	2.184	3.416	2.912	4.760	5.040

RÁDIO LIBERDADE 95.9 MHZ - O CANAL DA MÚSICA GAÚCHA

Av. Protásio Alves, 4428 - Fone: (051) 334-3499 - Fax: (051) 334-1146

Comercialização: EXPANSÃO PUBLICITÁRIA
Av. Protásio Alves, 2959/305 - CEP 90410-003 - Porto Alegre - RS
Fone: (051) 334-8612 - Fax: (051) 334-4778

NÓS AMAMOS E ACREDITAMOS NO BRASIL

A RÁDIO LIBERDADE FM está integrada nos sentimentos do MERCOSUL

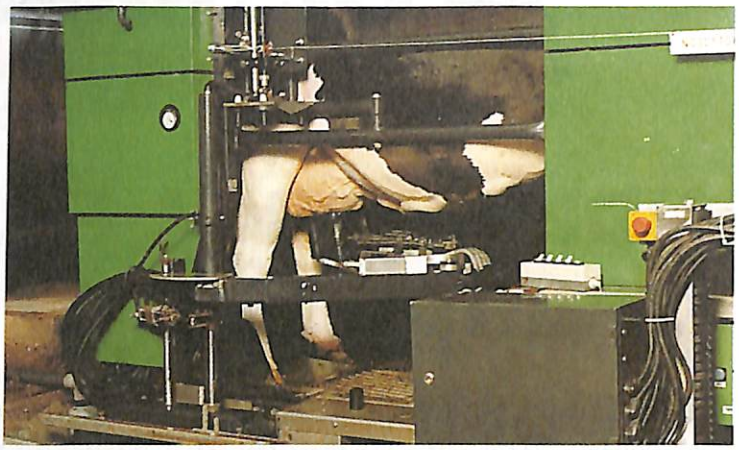
Como utilizar bem a uréia

A adição de uréia à silagem de milho e sorgo-granífero aumenta o teor de proteína bruta e retarda a fermentação secundária que ocorre após a abertura do silo, prolongando o tempo de utilização da silagem pelos animais. O lembrete é da Área de Difusão de Tecnologia do Centro Nacional de Pesquisa de Leite (CNPGL), órgão da Embrapa sediado em Coronel Pacheco/MG. Segundo Rodolpho Torres e Fernando Scarlatelli, que trabalham no CNPGC, a quantidade de uréia a ser adicionada à silagem é de 0,5%; ou seja, 5kg para cada tonelada de silagem. Ela deve ser distribuída uniformemente na forragem, e não colocada sobre cada camada. Os animais, por sua vez, não necessitam ser adaptados para o consumo da mistura. Os técnicos só não recomendam o uso da uréia na silagem de capim-elefante, pois seria necessário desidratá-lo até 45% da matéria seca, o que é muito difícil na fazenda.

Já a mistura da uréia ao sal mineral só apresentará algum resultado aos animais se houver disponibilidade de macega (forragem seca) nos pastos. Para o preparo da mistura, o produtor terá que fazer a adaptação dos animais, conforme a tabela:

DIAS	SAL MINERAL (%)	URÉIA (%)
1º ao 10º	90	10
11º ao 20º	80	20
21º ao 31º	70	30
31º em diante	60	20

Quando a proporção de uréia ultrapassa 30%, tende a reduzir o consumo de sal mineral pelos animais. O produtor poderá utilizar a mistura com 30% de uréia após o 21º dia até o final da seca, ou enquanto tiver macega. Caso queira aumentar a quantidade de uréia para 40% após o 31º dia, terá de associar a esta mistura um palatabilizante (fubá, melaço, farelo de trigo etc). Alguns detalhes, entretanto, não podem ser ignorados, como: utilizar cochos-saleiros cobertos; e estes cochos devem ter furos para saída de água.



O robô ordenhador

Primeiro foi a mão, depois vieram as ordenhadeiras mecânicas e, agora, já é o robô que tira o leite da vaca. Além de garantir higiene, rapidez e eficiência, o processo robotizado vai liberar, cada vez mais, o trabalhador para outras atividades nesta área. A novidade está sendo testada na fazenda experimental de Waiboerhoeve, em Lelystad, Holanda, país que detém a melhor tecnologia do mundo no setor. O acoplamento dos recipientes das tetas é baseado no cálculo da distância entre as tetas, combinado com um sistema de visão. As informações sobre as distâncias entre as tetas são armazenadas no computador. Já as distâncias entre os recipientes das tetas são determinadas a cada ordenha, de acordo com as coordenadas das tetas e do intervalo de ordenha. A fazenda também testa um outro tipo de robô, que consiste em duas cabines de ordenha. Nesta modalidade, quando o braço mecânico é trazido para baixo das tetas, um sensor ultra-sônico procura pela teta dianteira direita. Essa é usada como referência em relação às outras. Depois, um segundo sensor determina a distância das outras, tomando como base a teta-referência. Depois que as distâncias forem determinadas, os recipientes das tetas são acoplados um a um. As cabines experimentais podem ordenhar de 35 a 50 vacas, diariamente.

Silo para o pequeno produtor

Técnicos da Emater/MG e do Departamento de Assistência ao Produtor da Parmalat, no Vale do Jequitinhonha, vêm incentivando a produção de um silo adequado aos produtores de leite da região. Feito com um aro de chapa de ferro desmontável, tem três metros de diâmetro por 50cm de altura, sendo fácil de ser transportado e manipulado. O silo apresenta baixo custo de implantação e permite o aproveitamento de restos de cultura — milho, sorgo, mandioca, capim-napier etc. —, podendo ser ensilado em qualquer época do ano. Segundo os técnicos, o silo atinge a altura máxima de 2,5 metros, o que corresponde a 6.300kg de silagem, aproximadamente. Outra vantagem: o enchimento é rápido, no máximo 8h, dispensando gastos extras com mão-de-obra.

Genética de proveta no algodão

O setor algodoeiro da Austrália — que movimenta quase US$ 700 milhões anualmente — decidiu dar um basta à lagarta que vem assolando o cultivo. E a única forma encontrada para combater a praga, que já adquiriu resistência aos produtos químicos utilizados na defesa da lavoura, é a Engenharia Genética. Ou seja, ao invés de vir numa lata, o inseticida é produzido dentro da própria planta, como já vem acontecendo há um nos Estados Unidos, onde a multinacional Monsanto lidera as pesquisas nesta área. Segundo levantamento preliminar, os cultivares modificados geneticamente (que contém o gen antilagarta) irão reduzir a necessidade de químicos em 60%, o que poderá resultar numa economia anual de US$ 80 milhões.

Potência e eficiência à toda prova

A Caterpillar está lançando no mercado o trator D8R, em substituição ao tradicional D8N, considerado o melhor do mundo em sua classe, com mais de 8.000 unidades vendidas. A nova máquina apresenta uma série de vantagens sobre a que sai de linha, como: potência de 305hp no volante e sobretorque de 55%; maior capacidade de arrefecimento; barra equalizadora melhorada; maior autonomia de operação; motor com baixa emissão de poluentes; drenos ecológicos para fluidos do trem de força; tanque de combustível 27% maior; mais conforto para o operador etc. Segundo o fabricante, o D8R também é um substituto natural para os modelos D8H e D8K. O novo modelo já está cadastrado para obtenção de financiamento através do Finame. **Caterpillar Brasil S.A., Rodovia Luiz de Queiroz, km 157, s/nº, Distrito Unileste, caixa postal 330, CEP 13420-900, Piracicaba/SP, fone (0194) 29-2100, fax: 33-5234.**

Marcador de linha para pulverizadores

É um produto alternativo, com acionamento mecânico do compressor, facilitando a manutenção do aparelho. Evita gastos desnecessários com transpasso ou falta de aplicação do produto que está sendo utilizado. **Grazmec, Rua Emílio Stamm, s/nº, CEP 99470-000, Não-Me-Toque/RS, fone (054) 332-1786.**

Forragem embolsada

Inédita no mercado, a embolsadora de forragem e grãos para silagem propicia ao pecuarista uma alternativa eficiente de alimentação com baixos custos. Este equipamento prensa o material picado (milho, sorgo, resíduos cítricos, alfafa etc) em um silo plástico específico para essa finalidade. A operação pode ser realizada em qualquer local de interesse do criador: tanto perto do criatório como nas áreas próximas à colheita. O silo pode atingir até 60 metros, ou ser fracionado em partes menores. **Boelter Agroindustrial Ltda, BR 290, Trevo de Acesso à Gravataí, CEP 94060-520, Gravataí/RS, fone/fax (051) 488-3522.**

Calcário equilibrado

O calcário Equilibrium é um lançamento que atende às constantes exigências e sugestões de técnicos, pesquisadores e produtores rurais. Com balanceamento de cálcio e magnésio (relação 3 a 4:1), é um produto que alia ao processo de calagem, com benefícios já conhecidos, as vantagens da nutrição mineral equilibrada. A empresa fornece o produto à granel e ensacado, nas faixas C (PRNT 76,2%) e D (PRNT 92,2%).**Hipercal, fone (0182) 71-3099, fax 71-3661.**

Sob a proteção dos ingleses

Hoof Tect é um spray que endurece os cascos de eqüinos, bovinos, ovinos e suínos, protegendo-os contra a manqueira e a ação nefasta de fungos e bactérias que ali se instalam. Segundos após a aplicação, o casco não fica protegido apenas contra a entrada de umidade, causadora de doenças, como impede que o animal tratado fique ferido com espinhos e pedras, pelo endurecimento da queratina. Produto atóxico e de comprovada eficiência contra coliformes e estafilococos. Pedidos para: **The Limetree Group, The High Street, Ixworth, Suffolk, England IP31 2HN. Contact: Mr. Perry. Telephone +44 1359 232951. Fax: +44 1359 232891.**

Decifra-me ou te devoro

Arturo Furlong é vice-presidente da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag)

A Associação Brasileira de Agribusiness (Abag), quando da sua fundação, em maio de 1993, estabeleceu, como uma de suas missões mais importantes, demonstrar à opinião pública que a agricultura brasileira se modernizara e se tornara um complexo sistema de interação cidade-campo. Em torno desta idéia, mobilizaram-se entidades de todos os segmentos do agribusiness, desde produtores de insumos, máquinas e equipamentos, agricultores (principalmente através de suas cooperativas), processadores, industriais de alimentos, fibras e energéticos, "traders", distribuidores e áreas de apoio financeiro, acadêmico e comunicação.

Havia uma razão muito especial para este posicionamento, que de maneira alguma poderia ser relegado a segundo plano. Qual seja: "a de que a cadeia de alimentos, fibras e biomassa, implantada no País nas últimas décadas, o nosso agribusiness, não poderia ser equacionada por políticas segmentadas e deveria abranger todas as atividades do sistema". Isto significava envolver os insumos modernos, máquinas e equipamentos, antes da porteira; a atividade agropecuária propriamente dita; e as atividades de depois da porteira (armazenamento, transporte, processamento, industrialização e distribuição).

Dentro dessa abordagem, a Abag entendia que a otimização e harmonia de todo o sistema dependia da minimização da instabilidade da renda setorial e intersetorial. Sem atender este requisito, o País jamais alcançaria a segurança alimentar, que é a pedra-de-toque para o seu desenvolvimento como sociedade justa.

Então, a partir do entendimento de que a construção de uma política agrícola no Brasil requer uma visão sistêmica, que integre os diferentes agentes que atuam no agribusiness, a Abag saiu a campo. Todos sabiam da complexidade da tarefa, já que, se ela fosse fácil, teria sido realizada há muito tempo. Mas, o idealismo foi mais forte do que o ceticismo, seguindo o provérbio chinês de que "uma jornada de mil milhas começa com um único passo".

O desafio estava em montar um projeto que conseguisse alavancar recursos para o custeio, investimento e comercialização da produção agropecuária, cuja ausência tem asfixiado todo o setor primário da economia brasileira, não dando crescimento sustentado ao agribusiness. A falta de mecanismos para viabilizar recursos para a agricultura tem impedido o progresso de um setor econômico que mais acumulou ganhos de produtividade na era pós-oitenta.

Acontece que a tarefa de propor um novo modelo para financiar a agricultura não cabe a uma única entidade, seja privada ou governamental. Ela envolve a participação de agentes da área financeira, e de seguros, do sistema de armazenamento, do mercado de futuros e, extremamente importante, do governo, cuja responsabilidade de agente regulador é essencial à estabilidade do sistema.

Foi assim que a Abag, em parceria com a Sociedade Rural Brasileira (SRB), junto com a Bolsa de Mercadoria de Futuros (BMF), a Federação Brasileira de Bancos (Febraban) e o Governo Federal, através do Ministério da Agricultura, elaborou em 1995 uma estrutura básica de um novo modelo de financiamento, daquilo já praticado nos países desenvolvidos.

O projeto gerado traz sugestões e análises, cuja massa crítica é de excelente qualidade, oriunda de intensivas reuniões desenvolvidas por especialistas e técnicos em sete grupos: armazenagem, classificação e sistema de arbitragem, seguro rural, reforma tributária, bolsas de físico, regulamentação de fundos e funding e instrumentos. O documento foi entregue à Presidência da República, no Fórum Replantar Brasil, em 14 de dezembro último.

Novos passos terão que ser dados. O infortúnio acontecimento, com a morte de Ney Bittencourt de Araújo, no início do ano, interrompeu o caminho planejado. O Ney, não só pelo fato de ser presidente da Abag, mas por estar envolvido diretamente na concepção do projeto e por sua legitimidade no agribusiness brasileiro, era um grande catalizador de ações.

Agora, mais do que nunca, o importante é não esquecer que o projeto deve ter visão sistêmica e ser tratado na sua forma integral. Os assuntos são interdependentes e não podem ser desenvolvidos isoladamente, sob pena de perdermos tempo e recursos. O agribusiness brasileiro, diante de sua magnitude e complexidade adquirida, é mais ou menos como a figura da esfinge, que insiste em dizer ao seus componentes de antes, dentro e depois da porteira:"decifra-me ou te devoro". Logo, o caminho das pedras é único: "ou todos entendem a mensagem e são capazes de reagir, ou acabam devorados".

A Abag está em processo de mudança da sua diretoria e conselho. Importantes elementos que fazem parte da associação desde o seu início deverão continuar adiante. Em suma, a missão da Abag é uma verdadeira luz para todo o agribusiness, pois dá o enfoque sistêmico e desperta estratégias para grandes parcerias nas cadeias produtivas, que são pontos fundamentais para a alavancagem do processo de desenvolvimento.

Útil. Prática. Charmosa. Country. Exclusiva.

Cinco razões para V. encomendar já

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

AGENDA CENTAURUS contém:

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

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro

Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

Preço especial de lançamento
R$ 31,00

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

USE SEMPRE A MELHOR GENÉTICA: LAGOA DA SERRA

A Lagoa da Serra é líder no mercado de sêmen importado das raças Aberdeen e Red Angus, com mais de 45% do total de doses comercializadas em 1995.

Além da qualidade genética dos animais, comprovada por suas DEP's nas provas americanas, é realizado um rigoroso controle de qualidade em cada partida de sêmen recebida, garantindo máxima fertilidade.

ABERDEEN	Dep - Nascer		Dep - Desmame		Dep - Ano		Leite/Materno	
TOURO	Lbs	ACC	Lbs	ACC	Lbs	ACC	Lbs	ACC
Rito 278	+7,4	.93	+30,0	.92	+49,0	.88	+8,0	.79
Spade	- 0,5	.88	+24,0	.86	+41,0	.80	+7,0	.64
Transformer	+3,6	.92	+33,0	.91	+62,0	.87	+21,0	.74
Média da Raça	+ 3,4		+25,2		+41,1		+9,1	

RED ANGUS	Dep - Nascer		Dep - Desmame		Dep - Ano		Leite/Materno	
TOURO	Lbs	ACC	Lbs	ACC	Lbs	ACC	Lbs	ACC
Heavenly	- 4,4	.93	+24,0	.92	+49,0	.90	+14,0	.84
T3 Chief	+3,9	.76	+43,0	.73	+77,0	.68	+13,0	.45
Média da Raça	+ 0,7		+24,9		+40,8		+8,8	

Assim, quando pensar em mais carne em menos tempo, procure quem oferece o melhor:

LAGOA DA SERRA
Inseminação Artificial

Qualidade provada e comprovada.

MATRIZ: Sertãozinho/SP - Cx.P. 60 - Fone: (016) 645 2299 Fax: (016) 642 6677 - CEP: 14160-000