

JANEIRO/96 - Nº 565 - ANO 52 - R\$ 5,00

PORTE PAGO

DR/RS

ISR-49-0399/81

a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

COMO SERÁ O AGRIBUSINESS

96





PLINKING:

O Rifle Sniper .22 CBC vem com luneta importada Bushnell

A MELHOR TERAPIA.

"Plinking" é como os americanos chamam atirar em lata. É muito divertido fazer plinking com o calibre .22, que é um dos mais populares do mundo.

O .22 tem excelente precisão.

Praticamente não dá recuo e tem reduzido estampido no disparo. É uma munição extremamente versátil, com várias configurações, desenvolvidas para a caça de pequenos animais, tiro de precisão, esporte e diversão. É o calibre ideal para a iniciação

a prática do tiro, pois além do baixo custo da munição, é o mais fácil de atirar.

O .22 é uma excelente opção para o lazer no seu sítio ou na fazenda.



ENZO MAINARDI

.22 Curto
Projétil ogival,
ideal para tiro a
curtas distâncias



.22 LR High Velocity
Projétil de ponta oca,
com energia maior que
a munição standard



.22 LR Standard
Projétil de velocidade
standard e ampla
utilização

.22 LR Practice
Projétil ogival de
excelente precisão, ideal
para treinamento

.22 LR Hyper Velocity
Projétil de ponta oca
de altíssima velocidade
e alto impacto



**Companhia Brasileira
de Cartuchos**

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

O grande legado de Ovídio

Ovídio Miranda Brito, ou simplesmente OMB, como era chamado por seus contemporâneos no setor rural, era um descobridor de novas fronteiras de solo fértil e virgem, hoje incorporadas ao patrimônio nacional. Ao longo dos tempos, a sigla OMB foi transformando-se em sinônimo de pioneirismo, inicialmente no noroeste de São Paulo e, depois, pelo Mato Grosso do Sul, Pará e Espírito Santo, regiões em que desenvolveu avançados pólos agroindustriais.

Além disso, deixou de herança para a pecuária brasileira um legado inestimável, ao ser um dos formadores da raça nelore mocho, hoje o segundo maior contingente de animais controlados na ABCZ.

Mas seu pioneirismo não conteve-se em descobrir terras virgens ou aprimorar raças. Como um visionário, apostou firme em culturas extrativistas, como borracha natural e palma (dendê), talvez pressentindo o futuro promissor desses produtos,

além de dirigir, por mais de 25 anos, o Frigorífico Cotia S.A.

Foi sob a inspiração desta legendária figura — que começou conduzindo comitivas de touros de Uberaba/MG para o Rio Grande do Sul e Nordeste, na década de 30 — que o atual diretor-presidente do Grupo Cotia OMB, José Maria Garbelotto, achou um espaço na sua movimentada agenda para falar para *A Granja*, explicando a atuação de uma das mais ativas e diversificadas empresas agroindustriais do País.

Não é pouco. Tem pecuária de corte, borracha, dendê, madeiras nobres, armazenagem a frio (através da sua subsidiária, Companhia Geral de Armazenagem, em Santos/SP, capaz de estocar 12.200m³ de congelados e resfriados), exportações (via Cotia Trading S.A.) e uma série de atividades de apoio que empregam, diretamente, 1.700 pessoas.



José Maria Garbelotto, diretor-presidente do grupo Cotia/OMB: a origem da nossa riqueza está na terra

A Granja— No momento em que muitos agricultores e empresários rurais estão descapitalizados e parecem desesperançados com o setor primário, por que o Grupo Cotia OMB decidiu investir maciçamente no campo?

José Maria Garbelotto — Sempre investimos no campo, desde nossas origens, e acreditamos que é através de in-

vestimentos na agroindústria que encontraremos o caminho para o sucesso do Brasil como país onde se pratica justiça social. Através de investimentos maciços na agroindústria, poderemos gerar milhares de empregos no campo e, dessa forma, aliviar a pressão social nas grandes cidades, assim como gerar mais divisas com o aumento das exportações de

produtos originários do campo, que é a grande vocação do Brasil.

P — Apesar do sucesso do Plano Real, não seria mais seguro investir no estrangeiro?

R — Nós sempre reinvestiremos no nosso negócio. Isto não quer dizer que as diferentes oportunidades de investimentos não sejam avaliadas, mesmo no

exterior. A queda da inflação proporcionou um ambiente mais favorável a novos investimentos, mas ainda existe muito a fazer. Os juros precisam baixar, as reformas administrativa e tributária são essenciais para a estabilização da economia de forma definitiva e daí sim, teremos o cenário ideal para novos investimentos e crescimento da produção interna.

P — Onde estão as raízes do grupo OMB?

R — Na pecuária de corte, onde temos as nossas origens. Nesse segmento, temos as fazendas Duas Marias, São José do Rio Branco, Guaporé Pecuária e Agropecuária Paraíso. Todas elas ficam localizadas no Município de Pontes e Lacerda/MT, somando 76.000 hectares, sendo a metade ocupada com pastagens de colônia e braquiário. O rebanho, a maioria nelore mocho, tem cerca de 42.000 cabeças, muitos PO e PC. Usamos largamente inseminação artificial e para isso temos um banco genético com cerca de 200.000 doses de sêmen de touros de 14 diferentes linhagens. São cerca de 16.000 matrizes.

Só pra esclarecer: não temos nenhum vínculo com a cooperativa de Cotia

P — Toda esta estrutura para produzir touros melhoradores?

R — Sim, e também para produzir novilhos precoces para abate. Os tourinhos são comercializados nas fazendas, nos centros de comercialização (Araçatuba e Cuiabá) ou através de leilões em várias localidades do Brasil. A marca "OB" garante os touros quanto à sua fertilidade, através de exames andrológicos, efetuando a reposição de animais que apresentarem problema de fertilidade, fato esse muito raro de ocorrer.

P — Sabemos que vocês estão lançando uma nova modalidade de vendas. Como funciona isto?

R — A marca "OB" está lançando um programa de venda de tourinhos por consignação, no qual matém um estoque de touros em poder de terceiros, em qualquer parte do Brasil, para revenda. As vendas efetuadas e a reposição dos estoques são acertadas mensalmente. O consignatário precisa possuir uma fazenda, chácara ou sítio, bem localizado, de preferência beirando uma rodovia que tenha bom movimento de tráfego, onde os tourinhos possam ficar expostos. O pagamento pelos tourinhos pode ser efetuado em espécie ou em bezeros.

P — O que existe de ligação entre o OMB, de tradição pecuária, com a Cotia, expoente do cooperativismo agrícola?

R — O Grupo Cotia OMB não tem qualquer vínculo com a cooperativa de Cotia.

A bovinocultura precisa se reciclar para ser mais competitiva

P — Qual é a sua expectativa sobre o segmento produtor de carne bovina, uma vez que o grupo investiu pesado (cerca de US\$ 40 milhões) em pecuária na Duas Marias Agropastoril, em Pontes e Lacerda/MT?

R — Com a nova situação econômica vigente no Brasil, a atividade pecuária precisa passar por profundas reformulações, em busca de competitividade internacional, e para isso tem que focar seriamente a questão da produtividade e qualidade. O tempo de engorda do boi precisa ser reduzido, o custo de produção precisa cair, o problema sanitário do rebanho nacional precisa ser extirpado definitivamente e a qualidade da carne e do couro precisam melhorar.

P — Sabendo-se que vocês usam a melhor tecnologia disponível, como transferência de embriões, informatização no controle do rebanho e inseminação artificial, que índices vêm obtendo na pecuária e quais esperam obter em 96?

R — O índice médio de natalidade do rebanho, com inseminação, está entre 85 e 90%. A taxa de desfrute está por volta de 20% ao ano. A lotação atual é de 1,2 Unidade Animal por hectare (UA/ha). Para 1996, esperamos aumentar a lotação para 1,5 UA/ha, pois já estaremos nos beneficiando de investimentos de melhoria de pastagens realizados nos últimos 3 anos. A lotação deverá atingir 2 UA/ha dentro de mais dois anos.

P — Em outra área, a heveicultura, vocês vêm apostando alto. Por que destinaram US\$ 50 milhões a este setor?

R — A borracha é, na atualidade, uma das atividades agrícolas mais rentáveis, com excelentes perspectivas de demanda mundial, assim como por se tratar de cultura perene, fixando o homem ao campo, gerando empregos permanen-

tes. É também uma cultura altamente ecológica, pois sua floresta preserva o solo e proporciona condição adequada para a troca de carbono na atmosfera.

P — Mas como a empresa está estruturada neste setor?

R — Possuímos a Triângulo Agroindustrial S.A., em Pontes e Lacerda/MT, produtora de borracha natural, com plantio de 2.855 hectares, e usina de processamento de borracha com capacidade para 500 toneladas/mês. Existe, também, a Agrobór S.A., em Linhares/ES, com plantio de 500 hectares e capaz de processar 100 toneladas/mês. Com essas duas empresas, constituímos o segundo maior produtor brasileiro de borracha natural, atrás apenas da Michelin. Em ambos os projetos, temos mais de 1,2 milhão de seringueiras plantadas, que possuem uma vida produtiva de 30 anos e depois serão aproveitadas como fonte de madeira para a indústria moveleira, cujos preços hoje, na Malásia, estão por volta de US\$ 10,00 por metro cúbico da tora em pé (ou o equivalente a US\$ 5.000,00 por hectare). Neles, investimos mais de US\$ 50 milhões, sendo 90% de recursos próprios. Os projetos estão produzindo cerca de 50% de sua capacidade plena, devendo alcançar, em 1999, 4.100 toneladas/ano de borracha provenientes de plantios próprios e mais de 2.100 de produtores vizinhos. O faturamento a pleno será da ordem de US\$ 19 milhões aos preços atuais, e os clientes principais para o nosso produto — que é o GEB (granulado escuro brasileiro) — são a indústria pneumática e de artefatos de borracha.

Em 96, a lotação vai a 1,5 Unidade Animal por hectare

P — Explique melhor esta proposta de fazer uma produção integrada com seringueiros vizinhos. Como vai funcionar?

R — São mais de 600 funcionários residentes dentro dos projetos, em casas construídas pelo grupo, com toda a infraestrutura de energia elétrica e saneamento básico. Os projetos contam com escolas, hospitais, creches, linha de ônibus, além de todo acompanhamento social para as famílias dos funcionários. O grupo acumulou uma grande experiência no negócio de borracha, adquirida ao longo das diferentes fases, desde a implantação do projeto. Hoje, podemos afirmar que dispomos das mais modernas

tecnologias de formação, manutenção e sangria de seringais. Portanto, prestamos serviços de assistência técnica aos produtores da região, além de fornecer mudas e insumos. Os técnicos do grupo visitam os seringais das vizinhanças e dão assistência, enquanto vão comprando borracha bruta dos produtores. Se for conveniente para o produtor, pode ser efetuada a troca de serviços e insumos por coágulo.

Hoje, dispomos das melhores tecnologias para a sangria de seringais

P — O grupo também está diversificando seus cultivos com a introdução da teca, uma árvore originária do Yamar (antiga Birmânia) voltada para a produção de madeira-de-lei no Mato Grosso. Que projeto é esse e quanto deve ser aplicado nele?

R — Por enquanto estamos investindo experimentalmente. Essa fase consiste no plantio de 4 blocos de 25 hectares cada. O primeiro bloco foi plantado em dezembro passado. A teca exige solo bom e clima seco de 3 a 5 meses no ano. Daqui dois a três anos, deveremos realizar um plantio de mil hectares, caso os experimentos sejam satisfatórios. Pretendemos investir de US\$ 4 a 5 milhões, sendo parte com recursos próprios e parte com recursos de órgãos de fomento nacionais e internacionais.

O Brasil produz apenas um por cento do óleo de dendê

P — E para que serve esta madeira?

R — A teca, para quem não conhece, é uma árvore que produz madeira de excelente qualidade, usada na fabricação de móveis e na construção da parte interna das embarcações. É muito resistente, mantém a sua cor e beleza ao longo do tempo e protege naturalmente pregos contra ferrugem. O objetivo principal do negócio é a comercialização dessa madeira daqui a 25-30 anos, quando acreditamos que o preço deverá ser muito bom.

P — O grupo Cotia-OMB também é o segundo maior plantador de palma (dendê) do Brasil, com 5.568 hec-

tares no Pará. Qual é a perspectiva desta cultura no País?

R — Muito boa. As empresas usuárias de gorduras ainda importam 100 mil toneladas anuais do Sudeste Asiático porque a produção brasileira é de apenas 80 mil toneladas ao ano, representando menos de 1% da produção mundial. Mas temos um potencial enorme na Amazônia. É a cultura ideal para esta região, pois resulta da combinação entre chuva e luminosidade, além de empregar mão-de-obra durante todo o ano, evitando assim depredações contra a floresta nativa por falta de ocupação garantida. O óleo de palma é largamente utilizado na indústria alimentícia para fabricação de margarinas, gordura para biscoitos e sorvetes, óleo de cozinha, e também na indústria de saponáceos, sendo o segundo óleo vegetal mais consumido no mundo, logo abaixo do de soja. Porém, o consumo do palma é o que mais tem crescido no mundo nos últimos anos.

Nosso funcionário ganha pela produtividade, qualidade e lucratividade

P — Nosso dendê é competitivo com o produto asiático?

R — Sim. Prova disso são as exportações freqüentemente realizadas por uma de nossas empresas, a Dendê do Pará S.A. (Denpasa), de Santa Bárbara, nas proximidades de Belém, que exporta cerca de 30% da sua produção. Nela, temos uma área plantada de 3.000 hectares e usina de extração com capacidade de esmagamento de 20 toneladas de cachos por hora. Existe, ainda, a Companhia Agrícola do Acará (Coacará), no município de mesmo nome, a 150 quilômetros ao sul de Belém, com área plantada de 2.500 hectares — mais 600 hectares em plantio —, e usina com capacidade de extrair 10 toneladas de cachos por hora.

P — Trata-se, então, de um dos mais importantes projetos de diversificação do grupo. Qual é sua dimensão econômica?

R — Através desses dois projetos o grupo OMB transformou-se no segundo maior produtor de óleo de palma do Brasil, atrás do grupo Real. De nossa parte, investimos cerca de US\$ 35 milhões, sendo 70% de recursos próprios e o restante

de terceiros. Produzimos um total aproximado de 20 mil toneladas de óleo ao ano, obtendo um faturamento da ordem de US\$ 11,5 milhões aos preços atuais.

P — Quanto o grupo vem investindo em treinamento de mão-de-obra e qual o resultado que isto tem propiciado?

R — Investimos cerca de US\$ 200 mil ao ano em treinamento de mão-de-obra. Isso tem reduzido muito o *turn-over* de pessoal nas empresas, o que tem refletido na melhoria da produtividade e qualidade.

P — O sr. é tido como um empresário agroindustrial de reconhecida capacidade administrativa, haja visto o crescimento do grupo Cotia-OMB. Qual sua filosofia de trabalho para administrar um grupo tão grande e tão diversificado?

R — Nossa filosofia sempre foi de propiciar um adequado ambiente de trabalho para os empregados, onde quer que eles estejam trabalhando. Também damos oportunidade do funcionário participar ativamente da empresa, em qualquer nível, dando suas sugestões e participando de debates, assim como pagamos prêmios por produtividade, por qualidade e pela lucratividade da empresa.

P — Como o sr. avalia a condução da política econômica e, em especial, o planejamento agrícola do governo?

R — O governo precisa avaliar a carga tributária das empresas em geral e especialmente do setor agrícola e agroindustrial, que é excessiva se comparada com outros países. Precisa também financiar o setor através de crédito em condições compatíveis, assim como precisa fomentar novos investimentos com linhas de longo prazo e juros baratos.

P — Qual sua opinião a respeito da infra-estrutura existente nas áreas onde atua? Que investimentos seriam necessários para o setor?

R — Ser competitivo no Brasil, com essa carga tributária que aí está, não é fácil e, além disso, com a falta de infra-estrutura em boas condições, como por exemplo as estradas, ferrovias, comunicações, portos, saúde e escola pública, fica ainda mais difícil. Esse é o famoso Custo Brasil de que tanto se fala, mas que até agora nada ou pouco se fez. Todos os países do mundo subsidiam a agricultura, sendo que alguns países investem pesado em infra-estrutura para viabilizar investimentos de produtores no campo. Por isso conseguem produzir e exportar seus produtos. Nós poderíamos ser muito mais competitivos se pelo menos a infra-estrutura funcionasse. Imagine se a carga tributária fosse reduzida... 

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),
João Paulo Uriartt (chefe de
reportagem), Priscila Castro
(secretária). Colaboradores: Érico
Aquino Weber, Luiz Fernando
Coelho de Souza, Carlos Ricardo
Trein, Renato Levien, Sandra
Zambudio, Antônio Carlos Dondé e
Ana Claudia Silveira Neto

PRODUÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet
(composição).

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno (coordenadora)

PUBLICIDADE

SUCURSAL DE SÃO PAULO
Praça da República, 473, 10º andar,
conj. 102, fone (011) 220-0488, fax
(011) 220-0686, CEP 01045-001, São
Paulo/SP. Josias Cavalcanti

RIO GRANDE DO SUL

Av. Getúlio Vargas, 1556/58, fone/fax
(051) 233-1822, E-MAIL rsj2128@via-
rs.com.br, Cx. Postal 2890, CEP 90150-
004, Porto Alegre/RS. Contato: Fábio
Torcalto

Representantes/Publicidade

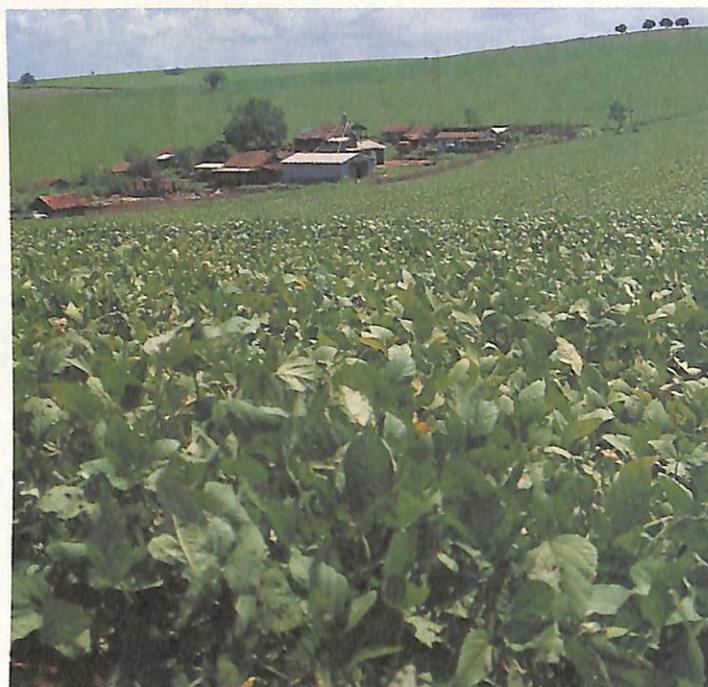
RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda
e Marketing Ltda., Rua Siqueira
Campos, 43, 8º andar, conj. 833/4, fone/
fax (021) 235-6032, CEP 22031-070,
Rio de Janeiro/RJ.

MINAS GERAIS - José Maria Neves,
Av. do Contorno, 8000, conj. 602, fone
(031) 291-6791, fax (031) 337-1846,
CEP 30110-120, Belo Horizonte/MG.
PARANÁ - Liderança Rep. de Veículos
de Comunicação Ltda, Rua Rio Iriri, 16
fone/fax (041) 367-3366, CEP 82840-
310, Curitiba/PR.
Outros Estados, ligue para o fone/fax
abaixo.

A Granja é uma publicação da Editora
Centaurus Ltda., registrada no DCDP
sob nº 088, p.209/73. Redação,
Publicidade, Correspondência e
Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1556 e
1558, fone/fax (051) 233-1822, DDG
(051) 800-2106, Cx. Postal 2890, CEP
90150-004, Porto Alegre/RS. Exemplar
atrasado: R\$ 5,50.

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

NESTA EDIÇÃO



32 Máquinas que operam na várzea

35 Cancro ameaça a cultura da soja

36 A difícil (e emocionante) vida de piloto agrícola

39 Cruzamento bem feito, dinheiro no bolso

12 Brasileiro busca tecnologia nos EUA

18 O fluxograma da armazenagem

20 O que 96 reserva ao agribusiness



NOSSA CAPA

O leitor vai acompanhar, nesta edição, uma análise diversificada sobre o que está se desenhando para o agribusiness em 96. É o momento de saber o que pensam os técnicos e lideranças empresariais.



SEÇÕES

Aconteceu	7
Caixa Postal 2890	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Pecuária	40
Agribusiness	42
Flash	46
Novidades no Mercado	49
Ponto de Vista	50

4º Poder

Em plena recessão do processo agribusiness, com a atividade agrícola andando de joelhos, em maio deste ano, com edição datada do dia 17, a revista VEJA publicava sua edição semanal com matéria de capa sob o título "Os reis do Calote Rural" e com subtítulo "Milionários, eles tomam o dinheiro público e nunca pagam. Quem são e como vivem." O estrago na imagem do produtor rural foi e tem um poder residual explosivo. Afinal, a revista VEJA através de sua inequívoca qualidade editorial e através de suas inúmeras reportagens investigativas conquistou um espaço quantitativo e qualitativo na mídia brasileira. Além de sua respeitável tiragem, seus leitores são principalmente formadores de opinião. Por isso, a reportagem em questão, respaldada numa tradição de credibilidade, atingiu toda uma classe de empreendedores rurais como uma bomba de canhão, cujos estilhaços até hoje causam estragos.

VEJA pisou no tomate, por desinformação, por injustiça, por preconceito. Realmente, não deixa de ser espantoso verificar este erro de VEJA. Como é espantoso observar um craque chutar pênalti fora. Mas, o que é mais espantoso, é verificar que nenhuma das muitas lideranças, nenhuma das muitas entidades, fez algo, até o momento, para tentar reverter esta imagem negativa do produtor rural.

A mídia é urbana

Nesta página, repetitivamente, chamamos atenção para o fato de que os jornalistas são preferencialmente urbanos. Os seus professores também.

Assim como seus padrões. Essa é a realidade e ela precisa ser analisada e equacionada com realismo.



A marca da desinformação, da injustiça, do preconceito

Emocionalismo e bravatas só tenderão a piorar a intensidade do preconceito, gerador da má vontade. Há que se aprender a tratar com a imprensa. Com firmeza, argumentos sólidos e realismo. Neste campo de comunicação com o 4º Poder, a atuação do segmento rural tem sido zero como um todo. As ações são desarticuladas, mostrando nenhum aporte tecnológico na importante arte de se comunicar com o público.

A batalha da opinião pública

Na era da globalização, na época de comunicação de massa, nos tempos de democracia, nenhum instrumento, nem sequer o crédito farto e barato, é mais importante que a conquista da opinião pública. Há que se atentar para isso. O Plano Real, embora em termos genéricos e estruturais seja uma meta correta a ser implantada, mantida e preservada por erro de pilotagem, destruiu a

agricultura, promovendo uma brutal transferência de renda ao penalizar os preços da cesta básica. Quem fala e repete essa verdade: Delfim Neto, deputado federal por São Paulo, que ironicamente, já foi o padastro da agricultura quando era czar de nossa economia e finanças, nos governos Costa e Silva e Médici. Só que naquele tempo havia uma diferença. As lideranças não estavam emasculadas. E, de acordo com o depoimento do próprio Delfim Neto: "De manhã cedo, quando chegava ao Ministério, às 7 horas, tinha receio de abrir minhas gavetas, porque era certo que de lá saltava um gaúcho para reclamar".

Ora, na ditadura, o campo das conquistas eram os gabinetes ministeriais. O front hoje mudou. Os gabinetes fechados deram lugar para o amplo e aberto campo das opiniões e posições repassadas à sociedade como um todo.

A visão da denúncia é o que fica

A Justiça já se pronunciou sobre as dívidas ilegais do Plano Collor. A mídia tem dado importância quase zero para este fato. É óbvio. As lideranças ainda não se acordaram, para repassar esse fato extremamente importante para a opinião pública.

Estranhamente, os invasores sem terras estão articulados, treinados e organizados também na arte de repassar para opinião pública o seu pleito. No entanto, aqueles que trabalham correndo risco, como a imensa maioria, sem nenhum apoio, respaldo ou estímulo do poder público, são vilipendiados injustamente.

Seguramente, as lideranças rurais estão desarticuladas, descaracterizadas e desorganizadas. Não tem senso crítico para avaliar o que seja a moderna guerra de conquista de opinião pública.

No limiar de 1996, cabe a pergunta: até quando irá este bovino comodismo? 🐮

Parabéns, Armando!

“No Ponto de Vista da edição 563, de dezembro último, o sr. Armando Chaves Garcia foi brilhante, curto e grosso! Poucos analisaram a situação do País tão bem e em tão poucas linhas. Parabéns a ele e à revista **A Granja**, por tê-lo escolhido Destaque-95.”

Artur Gomes da Silva
Campinas/SP

Produtividade do milho

“Gostaríamos de fazer um esclarecimento com relação à reportagem da edição de dezembro passado, a respeito de sementes de milho híbrido. Os dados sobre rendimento apresentados por nossa empresa referem-se ao potencial produtivo em condições próximas das ideais, não sendo uma produtividade média. São dados baseados na observação cuidadosa de nossos materiais em todo o Brasil. Apresentamos, a título de exemplo, os resultados do ensaio da Sociedade Cooperativa Castrolanda, de Castro/PR. Este ensaio foi colhido em 20 de março de 1995, sendo totalmente conduzido pelo pessoal técnico da cooperativa.”

Híbrido	Peso Bruto (kg/ha)	Peso Líquido (kg/ha)
Dina 657	14.546	12.885
Dina 556	13.833	12.443
Dina 766	12.937	11.779
Dina 769	13.030	11.749
Dina 888	12.510	11.224
Dina 887	12.447	11.196
Testemunha	10.530	9.653

Luciano Rodrigues da Rosa
Assessor de Marketing da Dinamilho/Carol
Jardinópolis/SP

Direito do consumidor

“A Cooperativa Agroindustrial do Vale da Lagoa (Lagovale) há muito vem acompanhando o excelente trabalho desta revista no sentido de trazer informações precisa e auxiliar o homem do campo. Para nós, que estamos localizados no norte do País, onde as informações custam a chegar, **A Granja** tem sido um ve-

ículo de informações e discussões de tecnologias junto ao quadro social. Dito isso, gostaríamos de aproveitar o espaço do Caixa Postal para registrar nosso descontentamento com dois fornecedores de máquinas ao nosso quadro social. O primeiro deles é com a Plantadeira Tatu, modelo PS-2 que, por sinal, segundo informações que possuímos, já saiu de linha por apresentar tantos defeitos que é praticamente impossível trabalhar com a mesma. Fizemos inúmeros contatos com o fabricante, a fim de resolver o problema, mas até o momento nos foi dada nenhuma solução. O segundo problema diz respeito às colheitadeiras Ideal 9075, que apresentaram várias quebras em seus componentes. Novamente buscamos o fabricante para resolver pequenos problemas e não obtivemos solução alguma. Fomos procurados por representantes do grupo Iochpe-Maxion, mas só recebemos evasivas, nenhuma solução. Como representantes de uma área de 19.000 hectares de arroz irrigado, não podemos admitir tamanha falta de respeito.”

Énio Nogueira Becker
Presidente da Lagovale
Lagoa da Confusão/TO

Matemática certa

“Na edição nº 563, na reportagem de endectocidas, deve haver um engano sobre a divisão de mercado dos diferentes produtos, pois a soma chega ao volume de 110%.”

Carlos Eduardo Fleck
Campinas/SP

R — O leitor tem razão. Os dados foram transcritos conforme informou, erroneamente, o Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Animais (Sind-an). De acordo com o mercado, a divisão é de 60% para o Ivomec, 25% para o Dectomax, 5% para o Cydectin e 10% para os restantes.

Estação certa

“Na reportagem da página 26 de **A Granja do Ano 95/96** — ‘Vem aí os novos testes do Promovi’ —, temos uma ressalva a fazer. O programa não será desenvolvido na Estação Experimental

da Embrapa, em Vacaria/RS, mas na Estação de Pesquisa e Produção de Vacaria (Fepagro), conforme convênio assinado com a Arco.”

Arno Roberto Constanzi
Diretor da Estação de Vacaria/RS

Novos dirigentes

“O Conselho de Administração do Núcleo Sul do Cavalito Quarto de Milha elegeu, recentemente, a sua nova diretoria. Ela é composta pelos quartistas Carlos Roberto Corá, presidente; Milton Silva Nascimento, primeiro vice-presidente; Zênia Aranha Silveira, vice-presidente tesoureira; Paulo César Nunes Azevedo, vice-presidente secretário; e José Eduardo Maciel, vice de esportes.”

Luiz Alexandre Gruszinsky
Assessor de imprensa-NSQM
Porto Alegre/RS

Carta ao leitor

Na edição de julho/95, o leitor d'**A Granja** recebia um presente surpresa: grátis a revista **Weekend & Turismo**.

Circunstancialmente, a partir do 2º semestre de 1995, a recessão intensificava suas garras, atingindo com violência revigorada o segmento do agronegócio. Ou seja, **A Granja** entrou no olho do furacão. As receitas, conseqüentemente, caíram, assim como a capacidade de gerar lucratividade, considerando-se que no ano passado o custo do papel aumentou em 45% e as despesas de remessa pelo correio em 83%. Este coquetel explosivo persiste hoje e precisa ser administrado dia-a-dia. Ora, é fácil ser generoso quando se tem sobras de recursos. Quando há escassez, a cautela e a prudência aconselham cortar presentes. Em razão dessas circunstâncias negativas de mercado, absolutamente fora do nosso alcance, **Weekend & Turismo**, embora tenha se posicionado como um sucesso jornalístico e inteligente sacada de marketing editorial, deixa momentaneamente de circular. Tão logo as circunstâncias permitirem, voltaremos a brindar nossos leitores com esta sobremesa que hoje o regime de enxugamento recomenda eliminar. Até logo e antecipadamente gratos pela compreensão.

Vacina anti-tristeza

“Tenho uma pequena fazenda no norte do Paraná, com nelore e alguma cruz charolês. Com o combate da mosca-do-chifre, intensificamos os banhos (por chuveiro) de carrapaticidas e, conseqüentemente, diminuímos a incidência dos carrapatos. Surgiram, então, talvez há um ano, os primeiros casos de tristeza bovina, em boizinhos de 1,5 a 2 anos, com morte, seguidos de outros casos que foram devidamente tratados. Pergunto que novidades há sobre a vacina contra a doença? Já Existe vacina anual? Aprovou?”

Kurt C. Heller
Montenegro/RS

R — O primeiro passo é chamar um veterinário para fazer o diagnóstico da infestação. Ele poderá avaliar se convém usar a vacina, disponível no mercado desde 1990. Para ser aplicada rapidamente (até quatro dias), pode ser usada a vacina comum, encontrada, por enquanto, apenas no Rio Grande do Sul. Em setembro passado, porém, foi lançada na Expointer, a vacina congelada, a Embravac Hemopar, que agüenta 3 anos de estocagem. O fabricante, localizado em Santana do Livramento/RS, atende a pedidos de encomendas para regiões mais distantes, bastando que o cliente envie um botijão de sêmen (vazio ou cheio), para o devido acondicionamento e transporte do produto. Para mais detalhes e encomendas, fale direto com o responsável técnico da vacina, o veterinário Carlos Artech, através dos telefones (055) 242-5224 e 242-1783, ou escreva para o Laboratório Hemopar, na rua Rivadávia Correa, 1309, CEP 97573-011, Santana do Livramento/RS.



Suplementando o boi

“Gostaria que a revista me respondesse algumas dúvidas sobre o tema. Como no inverno disponho de pastagem cultivada de aveia mais azevém, gostaria de saber qual o suplemento que devo usar para obter maior ganho de peso no menor tempo possível (carne mais gordura), e se nesse período devo usar sempre a mesma ração ou tem que ser mudada; se efetuar pastagem cultivada de milheto, qual suplementação deve ser acrescida; gostaria, ainda, que a ração fosse indicada em quilos por componentes.”

José Caetano Guasso
Nova Esperança do Sul/RS

R — Sugerimos que o terminador procure o acompanhamento de um técnico do escritório local da Emater, cujo telefone é (055) 255-1412. Este profissional poderá indicar a melhor fórmula de ração, levando em conta os resíduos agroindustriais da região, assim como indicar o tipo de suplementação protéica para o inverno e verão, de acordo com a lotação das pastagens.

Milho de várzea

“Não consigo encontrar no mercado a semente do milho saracura, cujo lançamento foi publicado por vocês. Já escrevi para a Embrapa pedindo informações e até mesmo sementes por reembolso, mas não tive resposta.”

Francisco Gulart
Eugênio de Castro/RS

R — Conforme foi também publicado na mesma nota, o material ainda estava em fase de multiplicação no Serviço de

Produção de Sementes Básicas (SPSB), da Embrapa, em Sete Lagoas/MG, só devendo chegar ao mercado na próxima safra. De qualquer forma, a Embrapa deve responder-lhe pois, como órgão público, é mantida pelo contribuinte. Insista e fale diretamente com o pesquisador João Marcos da Cunha ou com algum colega dele, através do telefone (031) 773-9300, tentando saber quando o saracura chegará ao mercado.

Arroz no cocho

“Estou interessado em aproveitar os resíduos da lavoura de arroz na alimentação de bovinos confinados. Existe alguma literatura específica sobre o assunto?”

Carlos Rafael Cruz
Santa Vitória do Palmar/RS

R — Indicamos o livro “Alimentação Animal com Resíduo de Arroz”, das zootecnistas Maria Beatriz Fernandez Gonçalves e Ana Gabriela de Freitas Saccol. A obra pode ser obtida em livrarias do ramo ou na Federação dos Clubes de Integração e Troca de Experiências (Federacite), no Parque de Exposições Assis Brasil, rodovia BR-116, km 13, CEP 93270-000, Esteio/RS, fone (051) 473-4981.

Cada vez mais hortaliças

“Solicito informações sobre hortaliças, através de panfletos, revistas e apostilas.”

Elvis Poltronieri
Vacaria/RS

“Como assinante desta revista, solicito todas as informações disponíveis, de preferência por escrito, sobre o cultivo de mostarda e gergelim.”

João B. Guimarães Costa
Ubiratã/PR

“Quero mais detalhes sobre o cultivo de hortaliças, especialmente repolho e/ou tomate.”

Leoclvio Barison
Vacaria/RS

R — Todos os leitores devem procurar o Centro Nacional de Pesquisa de Hortaliças (CNPQ), da Embrapa, em Brasília. O endereço é Rodovia BR-060 (Brasília-Anápolis), km 9, Fazenda Tamanduá, CEP 70359-970, Brasília/DF, fone (061) 556-5011.

No quintal da nossa casa

A propósito da série de testes nucleares da França no Atol de Mururoa, perdido no Pacífico Sul, à boa distância de Paris, o articulista Thomas Friedman, do New York Times, perguntava: “O que você faria se alguém que vive do outro lado da cidade viesse, um belo dia, fazer um teste com um fertilizante tóxico bem ao lado do jardim de sua casa?”

Acho que sou dos poucos sujeitos, no mundo inteiro, em condições de responder à pergunta: ofereceria cafezinho, água gelada e suco de laranja aos visitantes. Sim, porque já passei pela experiência, num dia tórrido de verão, quando seis veterinários alemães, cinco PO (puros de origem) e um PON (nascido em Friburgo/RJ), pintaram na fazenda à procura de vacas, para fazer um teste de carrapaticidas.

Poucas vezes tivemos um dia tão quente — e olhem que na região de Três Rios faz calor. O veterinário-chefe, PhD em ácaros de importância médico-veterinária, era um alemão maior e mais gordo do que eu, com uma Leica pendurada do pescoço, num processo de falência racial.

Se não é falência racial, peço desculpas, mas escrevo a quilômetros de minhas estantes de zootecnia, onde poderia descobrir o termo exato para aquele processo em que uma raça exótica entrega os pontos, diante da adversidade ambiente.

Tive um amigo que resolveu criar guernsey, sem comida, em Magé/RJ. Para quem não conhece a região, informo que Magé fica pertinho do Dedo de Deus, aquela montanha famosa de Teresópolis, que, por sinal, está situada no município de Magé. Não a cidade de Teresópolis, mas a pedra famosa, em formato de dedo.

Com um problema: enquanto Teresópolis está numa altitude de 1.000 metros, Magé fica em plena Baixada Fluminense, ao nível do mar, num dos lugares mais quentes do mundo. Desnecessário é dizer que sem pasto, sem ração e sem alojamentos, o guernsey do meu velho e querido amigo meteu-se

numa lagoa, onde passava o dia inteirinho, qual jacaré, só com o focinho do lado de fora.

Vacas mais fracas, que já não tinham preparo físico para nadar, davam um jeito de chegar de marcha ré à beira da lagoa, para espanadar água morna, com a vassoura da cauda, sobre o seu pêlo em brasa. Como resultado mais imediato do processo de falência racial, morreram 80 das 100 vacas adquiridas. E as 20 restantes foram vendidas para um picareta, que não pagou até hoje.

Pois muito bem: se não estivesse vestido, de botas e de Leica no pescoço, creio que o PhD em carrapatos teria pulado na piscina lá da fazenda. Melhor dizendo, nem pularia, porque o sol era de rachar. O que o pobre doutor queria, mesmo, era um tonel de cerveja geladíssima, para combater sua polipnêia. Por mal dos pecados, o dono da casa havia bebido todo o estoque. E os alemães foram tratados a suco de laranja, água de mina e café de boa qualidade.

Em linhas gerais, pediam um lote de 20 vacas, divididas em cinco grupos de quatro animais, para experimentar o novo carrapaticida em que sua empresa havia investido 100 milhões de dólares. Pediram-me que mantivesse o teste em segredo e que não dissesse que o novo produto era feito à base de amidinas cíclicas.

Como primeira condição, eu deveria deixar o gado mais de um mês sem banhar contra carrapatos. Depois, os técnicos viriam aplicar os diversos carrapaticidas, em quatro dosagens diferentes — duas dos novos remédios, duas do tradicional — deixando ainda um lote-testemunha de quatro vacas, sem qualquer tratamento.

Em linhas gerais, o negócio era parecido com aquela conversa dos testes com um fertilizante tóxico “bem ao lado do jardim de sua casa”. Melhor dizendo, no jardim lá de casa. E tudo na base do amor. Topei, porque entendi que um carrapaticida eficiente, naquela emergência de ácaros resistentes aos remé-

dios conhecidos, seria útil para todos nós. E os alemães acenavam com um seguro de vida para as vacas, durante o teste. Portanto, se alguma viesse a morrer em consequência dos remédios experimentais, a fazenda seria reembolsada. É mole ou quer mais?

Creio que já lhes disse da tal experiência, quando os retireiros se convenceram de que sou mesmo maluco. Um deles, segundo fiquei sabendo, disse na venda que “o doutor chamou um homem de fora, falando esquisito, para contar carrapato”. Sim, porque os alemães falavam alemão entre eles, o que é compreensível. E “contavam” os carrapatos de cada vaca, num processo de amostragem, anotando o número aproximado de fêmeas ingurgitadas de sangue no peito, no escudo e no úbere.

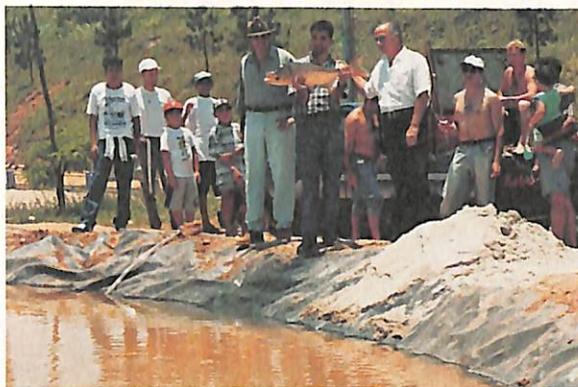
Já não me lembro direito, mas acho que o teste durou três ou quatro meses. Quando acabou, a poderosa multinacional resolveu voltar ao carrapaticida tradicional. Parece que o novo, em que foram gastos 100 milhões de dólares, não aprovou até hoje.

E o certo é que, um dia, em pleno período de testes, o retireiro veio me chamar, muito assustado, dizendo que uma vaca andava “esquisita”. Bota esquisita nisso. Dez minutos depois da ordenha e de ter sido solta no pasto, a vaca voltou ao curral de olhos esbugalhados, balançando a cabeça, assustada, como se estivesse maluca. Fui consultar as fichas e descobri que ela fazia parte do lote-testemunha, que não estava sendo banhada com nenhuma das misturas, nas diversas dosagens. Portanto, o problema não era dos carrapaticidas.

Chamado às pressas, o veterinário que assistia nosso rebanho matou a charada: abelhas africanizadas. Logo na saída do estábulo, a vaca deve ter topado com um enxame. Medicada, salvou-se, o que sempre me poupou de pleitear o pagamento do seguro. Mesmo porque estava em falta com os alemães: é imperdoável não ter, sempre, duas dúzias de cerveja na geladeira de uma fazenda. ☞

Pescando na feira

A moda do pesque-pague anda tão forte em São Paulo que os organizadores da 15ª Expande (Exposição de Animais e Derivados) resolveram criar um lago artificial de 5.000 metros quadrados em pleno Agrocentro (antigo Parque da Água Funda), no início de dezembro. De acordo com Paulo Seidl (na foto, de chapéu), idealizador da promoção, mais de 30.000 pessoas foram tentar a captura de pacus, bagres, tilápias e carpas nos dez dias da mostra. Devido a este enorme sucesso, o lago foi reformado e aumentado durante o período das festas natalinas, ganhando até uma cascata artificial, e será, a partir de ago-



ra, uma opção permanente e barata para os paulistanos tentarem a sorte no anzol. "Também estamos analisando a possibilidade de montar estrutura semelhante na Expozebu, de Uberaba/MG e em Araçatuba/SP", disse Seidl.

Combate aéreo em SP



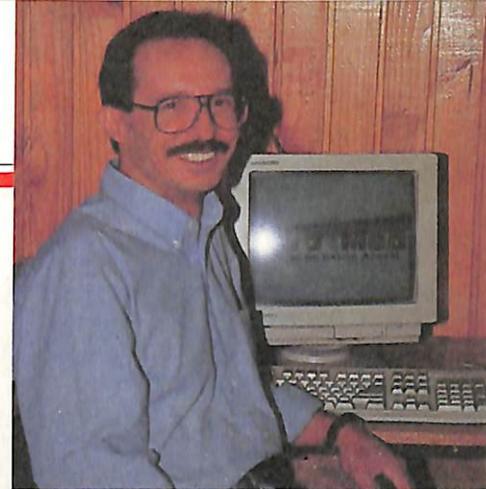
Chegou a vez dos aeromodelos entrarem na guerra contra as pombas-amargosas na região do Vale do Paranapanema/SP. A amargosa, chamada 'avoante' no NE, provoca perdas acima de US\$ 6 milhões/ano aos agricultores da área, no prejuízo direto à soja, trigo, arroz, sorgo e girassol, e gastos com técnicas perigosas (uso de veneno) ou paliativas — emprego de gente para bater latas e sacudir panos na lavoura, motociclistas com escapamento aberto, sistemas de tiros intermitentes, rojões etc. O agrônomo Hugo de Souza Dias, do Centro de Desenvolvimento do Vale do Paranapanema (CDV), explicou que o aeromodelo com controle remoto é mais barato, pois faz o trabalho de 3 motos e age em todo tipo de terreno,

mesmo em dias de vento, num raio de 300 a 400 metros (ou 40 a 50ha). É também mais eficiente, já que a autonomia de 30 minutos permite várias manobras rasantes sobre os bandos de pombas. Assustada pela sombra do aparelho (convenientemente chamado de "Carará"), confundindo-o com predadores, a ave abandona o local.

dadores, a ave abandona o local.

Agora tem lei coletiva

Agricultores de todo o país ganharam o direito, no fim do ano passado, de ajuizar ação coletiva civil pública para rever o valor dos contratos de financiamentos do Banco do Brasil e até mesmo serem ressarcidos pelas quantias pagas a mais desde 1989. "Chegou a hora dos produtores mostrarem sua união", salientou o advogado Paulo César Teixeira, representante do Sindicato Rural de Viamão/RS, que obteve, da Justiça, o direito de ingres-



À saúde dos pets

Para alguns, o azar leva, por incrível que pareça, ao sucesso. É o caso do empresário paulista Luis Rodrigues. Cansado das despesas que um de seus 10 cavalos mangalarga marchador lhe dava, no sítio de Itupeva/SP — "o potro Atlas se acidentava no mínimo duas vezes ao ano" —, Rodrigues bolou um plano de saúde para animais de estimação, como cães, gatos, pássaros e cavalos. Hoje, a Zoomed - Plano de Saúde Veterinário Ltda., possui 1.500 associados na grande SP, com mais de mil veterinários, clínicas e hospitais credenciados. Em quatro opções — Econômico, para cobrir primeiros socorros; Especial, preço médio de R\$ 28,00/mês, para tratamentos clínicos e descontos na rede conveniada; Luxo, cobrindo exames laboratoriais e internações hospitalares de até 7 dias; e Master, que inclui transporte, internações por 15 dias, e todos os custos cirúrgicos, além de regalias como tosa e comida —, o produto chega a outras capitais do país este ano, via franquias. "Temos os melhores profissionais e clínicas, com tratamentos que vão da emergência à homeopatia e acupuntura, e atendemos desde animais silvestres e exóticos, de todas as espécies e raças conhecidas."



Invadindo as fazendas americanas

Será possível administrar uma propriedade de 500 hectares sem contratar mão-de-obra? Que ganhos finais em produção e produtividade pode oferecer um trator eficiente? Como produzir hortigranjeiros sem lançar mão de defensivos?

É viável, economicamente, ter um sistema de armazenamento na fazenda, para controlar a venda da safra? Dá para confiar nas informações do satélite no monitoramento da fertilidade do solo?

Perguntas como estas, com toda a certeza, martelam a cabeça de agricultores do mundo todo, preocupados, cada vez mais, em obter o máximo de retorno financeiro com o menor dispêndio de recursos, e nem sempre contando com uma

Grupo de brasileiros vai aos Estados Unidos em busca de suporte tecnológico que viabilize maior produção e produtividade

Texto e fotos: Jomar de Freitas Martins

boa infra-estrutura produtiva. Para obter algumas destas respostas, nada mais apropriado do que sair a campo e conhecer aquela que é considerada a mais avançada e rica agricultura do planeta: a americana.

“Ver de perto, medir, comparar”, pensou o professor Tomaz Caetano Rípolli, do Departamento de Engenharia Rural da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq), de Piracicaba/SP, que coordenou 19 brasileiros numa viagem

técnica a três estados americanos (Illinois, Indiana e Califórnia) do final de setembro ao começo de outubro. Com esta intenção e a confiança de quem já rodou por mais de 20 países, ministrando cursos e dando palestras na

área de tecnologia de solos, Rípolli costurou um acordo com a Caterpillar do Brasil e a Torres Turismo, também de Piracicaba/SP, para tocar a empreitada. Ou seja, mostrar, no local de produção, as melhores tecnologias do mundo aos produtores brasileiros.

“Pra convencer o agricultor a mudar seu perfil tecnológico não basta papo; ele precisa ver para acreditar”, sustentava o professor, um dos responsáveis pelo Grupo de Viagem Extensão e Inovação

Tecnológica, organismo criado em março de 95 para dar suporte técnico a empresários rurais interessados em buscar informações para suas atividades no exterior.

O show do Farm — A primeira parada do grupo foi Terre Haute, sul de Indiana, onde se desenrolava o Farm Progress Show, a maior feira agrícola do mundo, no final de setembro. Maior, mesmo. Nesta 43ª edição, foram 375 estandes de agro-indústrias na fazenda da família Jarvis, e preparados quase 350 hectares para demonstrações dinâmicas de máquinas e sementes. Por ser itinerante, a cada ano um fazendeiro da região cede seu espaço.

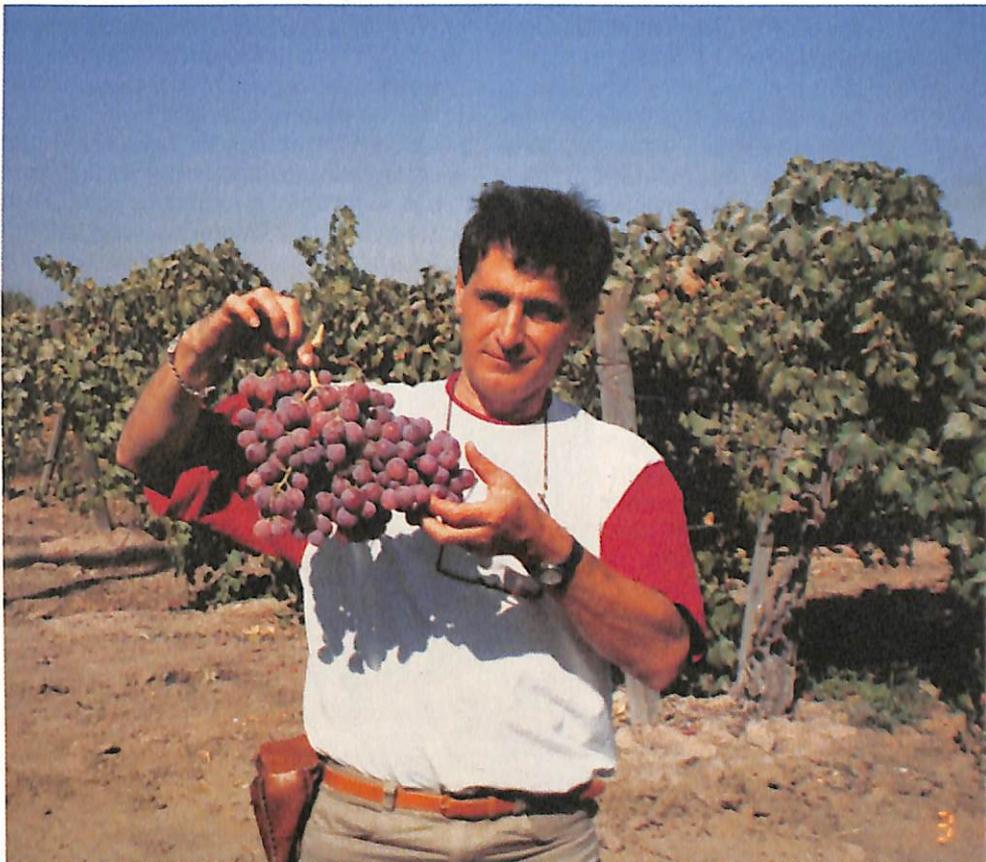
No total, foram feitas avaliações de 200 milhos híbridos, 130 variedades de soja, 55 de alfafa e 33 de sorgo, além de testes em pelo menos 100 equipamentos, incluindo tratores, colheitadeiras, picadores de palha, escarificadores, carretas etc.

Enquanto uns equipamentos realizavam a colheita, outros vinham atrás para picar a palha e fazer a incorporação no solo, ao mesmo tempo em que entravam em cena as carretas graneleiras, as semeadoras/adubadeiras e assim por diante. Operações simultâneas mostrando quase todas as etapas de cultivo, nas várias parcelas demonstrativas: preparo de solo, semeadura, colheita, transporte e armazenamento dos grãos.

A poucos metros desta arena, em baracas rústicas e trailers, técnicos das empresas de insumos preenchiam planilhas e alimentavam computadores com dados sobre o rendimento de seus produtos, na busca de aperfeiçoamento tecnológico, ajudados pelo criterioso produtor americano, que põe tudo no caderninho e na calculadora.

“Nos Estados Unidos, não existe espaço para a ‘achologia’. O produtor trata sua propriedade como uma empresa agrícola. Por isso, ele cobra dos fabricantes de insumos os melhores produtos e serviços, além de exigir rapidez na assistência técnica,” observou o coordenador da viagem. A região onde se realiza alternadamente a feira — Illinois, Ohio, Iowa e Indiana, o Cinturão do Milho, ou “Corn Belt” — mostra bem a eficiência que nasce desta mentalidade capitalista.

A produtividade média da soja fica por volta de 3.000kg/ha, enquanto o milho rende 10.000kg/ha, na média, contrastando frontalmente com a realidade brasileira, onde a produtividade da soja, por exemplo, nem encosta nos 2.000kg/ha. E



Professor Ripoll, da Esalq: aqui, não existe 'achologia'

o *time* do processo produtivo tem de ser o mais ajustado possível, pois os seis meses de neve depois da colheita não permitem brincar com a data do plantio.

Um detalhe que chamou a atenção do grupo de brasileiros foi a quase ausência de arados nas demonstrações dinâmicas do Farm Progress Show. É que 60% dos americanos do Meio-Oeste já vêm adotando o cultivo mínimo no preparo de solo, a fim de preservar as estruturas físico-químico-biológicas da terra. Os demais utilizam o plantio direto e o preparo convencional, com arados.

No Meio-Oeste, o frio congela até um metro de solo durante o inverno

O exemplo de Sandwich — Saindo de Indiana, o grupo se dirigiu à Sandwich, em Illinois, para conhecer a fazenda de Norman Otto, um descendente de alemães que cultiva, junto com a família, 264 hectares de milho e 176 com soja. A primeira impressão dos visitantes foi com a organização e a infra-estrutura da proprie-

idade: estradas internas asfaltadas, silos, galpão de máquinas e instalações bem-cuidadas.

Norman detalhou todo o processo aos visitantes, ávidos por entrar em minúcias operacionais. Ele disse que ainda realizava plantio convencional porque a região é plana, constituída de terra preta e sem problemas de erosão. Logo após a colheita (setembro/outubro), ele aplica calcário e incorpora os restos culturais com arado. Em seguida, uma gradagem. Depois, o frio toma conta, congelando o solo numa profundidade de até um metro.

O produtor, então, leva as máquinas para o galpão e procede as devidas revisões. No final de abril, ele faz o que se chama, naquela região, de “refino do solo”, que nada mais é do que o preparo com grade niveladora. Aí, entram as máquinas semeadoras, largando sementes e adubo nitrogenado. Depois, é esperar setembro/outubro para colher, armazenar no silo e reiniciar todo o processo.

O destino desta última safra — 758 toneladas de soja e 4.420 toneladas de milho — foi porto de Nova Orleans, em Louisiana, de onde seguiu para o exte-

Com a ajuda do satélite, os produtores conseguem racionalizar a adubação

rior.

A excelente produtividade da soja (4.312kg/ha), somada à quase ausência de custos com mão-de-obra (apenas um primo) e com defensivos (não ocorrem pragas ou doenças), e ainda o bom preço de venda na época (US\$ 2,90 o bushel), fez com que Otto comemorasse o bom momento. "Se eu tirar até 2.420kg/ha não fico no prejuízo, com certeza", garantiu.

Mas, como todo produtor americano, amparado por um política agrícola estável, ele nem precisaria se preocupar com um possível prejuízo. Os bancos privados emprestam dinheiro para as lavouras com base nas estimativas de produção, porque informam-se sobre o perfil tecnológico do fazendeiro. Se o preço da safra em curso ficar acima do esperado, o produtor devolve a diferença. Ao contrário, se ele não conseguir vender, o governo compra a produção e paga o preço de mercado.

Além da compra de sementes e os gastos previsíveis com combustível, água, energia elétrica e manutenção das máquinas, o custo mais pesado da lavoura propriamente dita fica por conta da adubação, que vem sendo realizada a cada três anos. Ou seja, trata-se de um volume muito reduzido de custos de produção.

Mesmo assim, a reposição de nutrientes é feita de forma racional. Um serviço de satélite, explicou Norman, monitora cada parcela da propriedade e aponta as deficiências, num trabalho em conjunto com a universidade local.

Eu vou pra Califórnia... — Saindo

do Meio-Oeste, a caravana rumou para a Califórnia, conhecida mundialmente como o "Estado Dourado", devido à diversificação agrícola e avançadas técnicas de plantio e irrigação.

São 12 milhões de hectares de terras, cercadas de lagos e montanhas, onde 75% deste total produzem, com irrigação, cerca de 250 produtos agrícolas, a maioria frutas e legumes. Isto sem falar



Os desafios do Challenger

Lançado em 1987, nos Estados Unidos, o trator de esteiras Challenger acabou sendo a grande vedete do tour técnico. Ele foi tocado, apalpadado e desejado por todos os integrantes do grupo, que foram testemunhar a sua fabricação na unidade de Dekalb, Illinois, e o acompanharam no Farm Progress Show e pelas fazendas do Meio-Oeste e da Califórnia. Ver o Challenger em ação fazia parte do roteiro. Afinal, como se comporta um trator de esteiras na terra da agricultura mais rica do mundo? As respostas foram aparecendo no meio do caminho.

Norman Otto, em Sandwich, Illinois, tem no Challenger 75C o seu maior aliado. Ele explora o potencial da máquina para fazer, antecipadamente, todas as operações de plantio, o que não seria possível com um trator de pneus. Seu colega Ralph Curtis, de Yollo, Califórnia, chega a ter uma frota própria de cinco Challengers, além de dois alugados, em trabalho permanente. Os agricultores brasileiros tiveram a oportunidade de ver a máquina executando as mais diversas tarefas e, principalmente, discutir com os propri-

etários alguns detalhes operacionais.

Todos foram unânimes em três pontos: tem boa capacidade de campo, causa baixíssima compactação e é muito versátil. "Nós já vendemos mais de 3.000 unidades no mundo inteiro", informou Melvin Busch Jr., assistente de marketing da Caterpillar e um dos inventores do trator.

Durante o Farm Show, Melvin não se cansava de explicar as virtudes do equipamento a uma legião de agricultores: até 35% a mais de potência na barra de tração, em solo arado; servotransmissão total, com acionamento direto; direção diferencial, uma exclusividade da Caterpillar; sistema mobil-trac, que combina a mobilidade e velocidade dos pneus com a eficiência e o alto desempenho das esteiras etc.

Pelo seu porte e tecnologia, o Challenger está capacitado a operar em grandes lavouras, como cana, soja, milho e arroz, onde o volume de operações mecanizáveis exige força do trator, mas o solo, por outro lado, dispensa a compactação.

na produção pecuária, onde o clima quente favorece o rebanho leiteiro — estimado em mais de 1 milhão de vacas — e a prática do confinamento em instalações práticas e simples, à base de subprodutos da agroindústria.

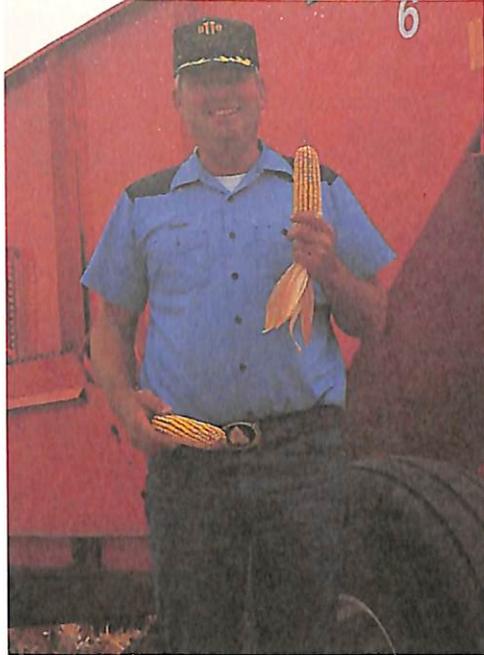
Uma das propriedades mais representativas desta diversificação fica no Sacramento Valley, ao norte do estado. Localizada em Yollo, a River Garden

Farm cultiva arroz, soja, milho, girassol, alfafa e hortigranjeiros, em 7.480 hectares. Como a região é muito seca — às vezes, não chove um dia sequer entre maio e outubro —, o proprietário Ralph Curtis explicou que o manejo de solos é bem diferente de outras regiões agrícolas dos Estados Unidos.

Antes da semente ir à terra, é preciso fazer, pela ordem, duas passadas de subsoladores, duas com grade pesada, duas com grade leve e duas com a niveladora. "Só com esta aração profunda é possível quebrar a torridez do solo, para a que a planta consiga buscar água no subsolo", justificou.

A água, aliás, provém dos rios e canais que descem de Sierra Nevada em direção ao sul. Mas não é de graça: 40% pertence ao governo federal e 60% ao estado da Califórnia, com um custo aproximado de US\$ 6,00 por acre/pé (o equivalente a 123 metros cúbicos de água).

E como 95% da área é de irrigação por infiltração, este item participa com 8% do custo total do empreendimento, numa média US\$ 70 mil ao ano. A folha de pagamento também pesa: são 21 empregados fixos e



Otto, de Sandwich/Illinois: o plantio convencional ainda rende muitos "milhões"

mais a mão-de-obra sazonal, formada por mexicanos, que recebem US\$ 8,00 por hora na colheita. À primeira vista parece pouco, para os padrões americanos, mas todos têm carro e moram na cidade.

Curtis, por outro lado, consegue produzir praticamente sem gastar com de-

fensivos, uma vez que a rotação de culturas evita a maioria das doenças e pragas. "Aqui, quem trabalha com muito defensivo vai à falência, porque a produção é toda identificada e sofre a cerada fiscalização sanitária do governo", informou, ressaltando que o consumidor prefere produtos que não ofereçam riscos à saúde.

Neste mês de janeiro, ao fechar o balanço de 95, Curtis espera lucrar cerca de US\$ 2 milhões, obtidos, em grande parte, devido às excelentes produtividades alcançadas e à boa reserva de água, captada em 94. Para chegar a este resultado, a gerência da Garden River não deixa de computar um dado sequer do ciclo de produção. Só a cultura do tomate, que ocupa 1.100 hectares, vai render 145.200 toneladas, com uma produtividade estimada em 132 toneladas/ha. Ou seja, a River vai faturar assombrosos US\$ 7,2 milhões apenas com esta fruta, ao vender cada tonelada, processada na própria fazenda, por US\$ 50,00.

Batata frita para o gado — Saindo de Sacramento Valley em direção ao sul, o grupo de brasileiros se fixou em Buttonville, na região do San Joaquin Valley, para conhecer os 4.400 hectares da

propriedade dos Fray. Os 50 funcionários fixos mais a mão-de-obra volante (a um custo de US\$ 16,00 a hora) tocam lavouras de algodão, alfafa, cenoura, batata e trigo, todas irrigadas. A alfafa é fenada e vendida a US\$ 1,00 o quilo, enquanto a produção de batata vai para uma fábrica de chips.

Parte da propriedade, segundo o estagiário de gerente Jack Fray, serve de "albergue" para bovinos confinados provenientes do México que, posteriormente, serão terminados em outros locais. "Abrigamos e alimentamos cerca de 3.000 cabeças por ano (cruza brahman X europeu), utilizando os nossos resíduos de lavouras e as sobras da indústria de batata, que nos é cedida gratuitamente", explicou Jack, sem querer detalhar a fórmula da mistura.

Ao contrário do que ocorre no Brasil, quando muitos filhos de fazendeiros já se consideram "donos do mundo", embora ainda inexperientes, Jack informou que dá duro o dia inteiro, ao mesmo tempo em que cursa Agronomia. Ele só será considerado sócio do negócio quando, após cinco anos de estágio, for aprovado pela família, o que o faz se empenhar cada vez mais. 

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

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

o California Farm Equipment Show.

Ocupando uma área de 400.000 m²,
conta com 1200 expositores de 40 países.

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



América do Sul Turismo

Member of Visit U.S.A. Committee

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

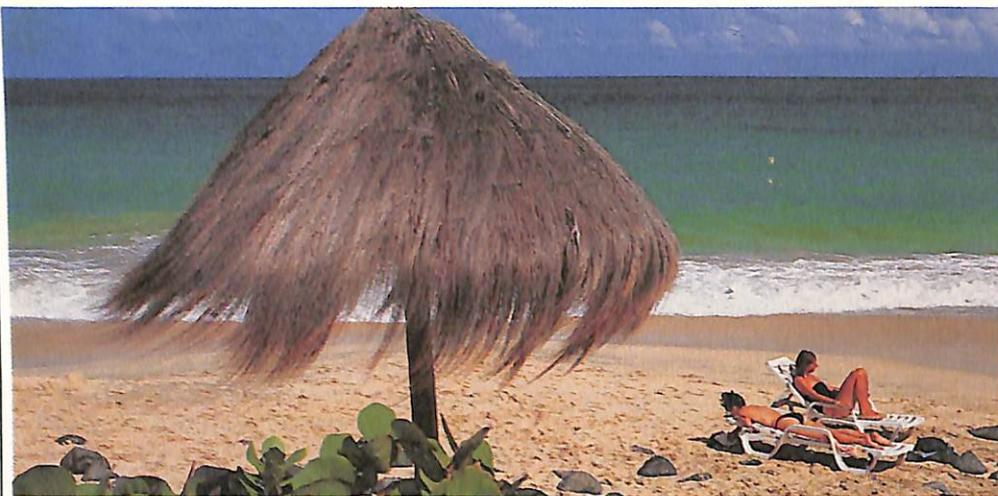
Rio de Janeiro: (021) 220 2520 / Porto Alegre: (051) 343 1149
Fortaleza: (085) 261 8303 / Campinas: (0192) 36 3200

Apoio

REVISTA

agraria
A REVISTA DO LUSTRO RURAL





Abolindo o stress

Texto: Renato Brenol Andrade / Fotos: Ricardo Barcelos(*)

O visitante de Isla Margarita, na Venezuela, deve ter em mente um dado fundamental para sua estada perfeita: uma brisa suave e constante não permite notar o calor e, conseqüentemente, a ação sol. Mergulhando devagar no sol, o visitante terá um paraíso à sua disposição. A temperatura varia entre 37°C em setembro e 24° nas frescas noites de janeiro, com a média anual de 27°.

Em algumas das praias, a brisa se transforma em vento constante, criando alguns pontos de atração para windsurfistas. A praia de Yaque, por exemplo, é considerada como o segundo melhor ponto do mundo para o esporte. Indica-se as praias de Pedro González, Guacuco, Moreno, La Galera, Pampatar e La Caracola para *wave runners*. Já os surfistas encontram em Isla Margarita o desafio de "praticar" o esporte em um mar praticamente liso.

Se os jovens descobriram Yaque, todos os turistas descobrem que a cordialidade, a hospitalidade e a amabilidade do margaritenho, unidas à beleza das praias, à tranquilidade e à calma da ilha, são o melhor remédio contra o stress. Para quem quiser sair da sua praia, foi construído um sistema rodoviário muito bom, que torna tudo perto. Afinal, Isla Margarita tem largura máxima de 33km e comprimento de 64 km. Quem aluga um automóvel para conhecer num ritmo próprio todas as atrações da ilha pode ter uma imensa surpresa ao encher o tanque, colocando,

por exemplo, uns 40 litros: vai pagar US\$ 1,2.

Durante o dia, muito sol (chove pouco durante o ano), em qualquer uma das praias, algumas modernas, confortáveis, com excelente infra-estrutura; outras mais agrestes, isoladas. A movimentação à noite ocorre basicamente em Porlamar, onde os jovens dominam as cercanias do *Mosquito Coast* e os de mais idade distribuem-se pelo *BarraCuba* e *Piano Blanco*. A hotelaria sempre apresenta novas alternativas. O Dunes Resort, por exemplo, é perfeito para um descanso prolongado. E tem uma grande



Melhor e Popular

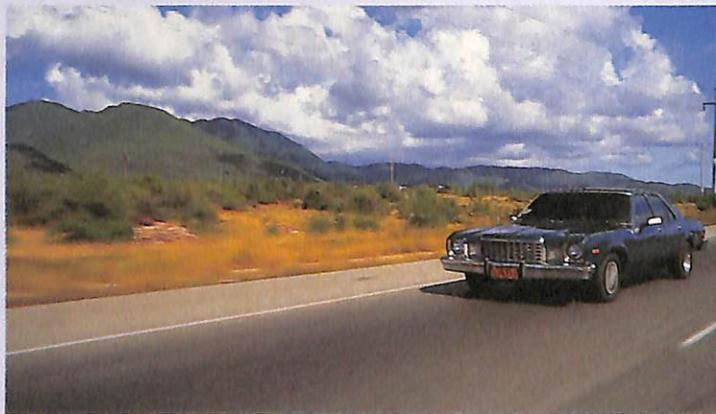
A praia El Agua se destaca em vários pontos: bons restaurantes, coqueiros, infra-estrutura e águas calmas. Em El Agua a tradição cedeu lugar aos novos costumes, sendo comum o *top less*, natural, em meio à multidão que já nem repara em seios desnudos. Bem, sejamos sinceros, uma ou outra vez, as cabeças se viram quando passa uma "deusa". Nada constrangedor, que possa causar qualquer embaraço para a jovem passeando com seu monoquini.

vantagem: pertence à cadeia RCI de tempo compartilhado. Muitos brasileiros estavam lá aproveitando a tarifa compensadora. Os hotéis, de maneira geral, têm programas de entretenimento e lazer, incluindo cuidados para as crianças.

Passeios

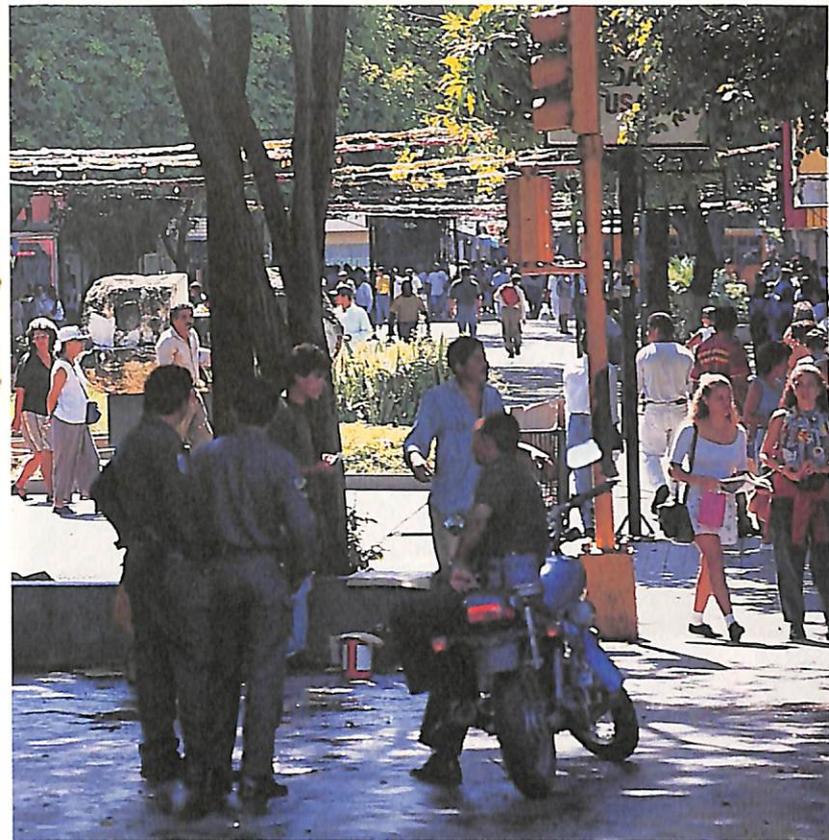
O sistema rodoviário permite o aluguel de um automóvel. Média de US\$ 40 a diária. Bem mais tranqüilo, é utilizar o sistema de turismo receptivo.

A agência Octopus, por exemplo, oferece excursões marítimas e terrestres, incluindo "jeep safári", passeios a cavalo, passeios de barco e



mergulho, variando de US\$ 15 para um "tour" de compras a US\$ 80 para o cruzeiro de mergulho.

Um mundo de compras



Conejeros tem centenas de lojas vendendo tudo, mais popular. Outra área é constituída pelos "calçadões" das ruas Guevara e Gomez, cuja característica é a transição entre o atacado e o varejo, com preços médios.

E nas avenidas Santiago Mariño e 4 de Maio, a impressão é muito próxima à de uma rua comercial de Primeiro Mundo.

A base de todo o comércio

é a perfumaria, bebidas, roupas, jóias e artigos para o lar.

Já Pampatar mantém melhor seu caráter histórico, com o Castelo de San Carlos de Borromeo, a Igreja do Cristo del Buen Viaje e a antiga Alfândega.

La Asunción é a capital do Estado de Nueva Esparta (que engloba as três ilhas), e apresenta a segunda igreja mais antiga da Venezuela, a Catedral de Nuestra Señora, construída entre 1571 e 1617.

A povoação mais importante do

fazer passeio para observar a vida animal alugando barco para cinco pessoas por US\$ 7. Quanto mais cedo, mais atividade dos pássaros e mais calmas as águas do mar para um bom mergulho.

Quem gosta de ouvir histórias deve escolher o barco 22, porque o "capitão" Pedro Serrano está ali há 30 anos. Para o almoço, o restaurante Chipi Chipi (pequeno molusco), na beira da praia, em meio aos coqueiros, oferece refeições entre US\$ 5 e US\$ 8. A grande pedida é o prato de lagosta, por US\$ 15.

norte da ilha é Juan Griego. No todo, existem 8 municípios e 51 núcleos populacionais, que se adaptam a novos tempos dando a Isla Margarita sua feição moderna de um império do lazer em desenvolvimento.

Windsurf



A praia Yaque é considerada como o segundo melhor ponto do mundo para o esporte. A média da diária hoteleira é de US\$ 100, mas lá existe pequeno hotel de um brasileiro casado com uma suíça onde a reserva pode ser feita por US\$ 55 para casal. Todo o equipamento pode ser alugado.

(*) **Viajaram a convite de:**

Viasa — Aerolíneas de Venezuela, que tem vôos para a Isla Margarita, a partir de Rio de Janeiro e São Paulo, com escala em Caracas.

Nortur — Operadora de Turismo, que tem pacotes para Isla Margarita, com informações pelos fones (011) 256-5922 e 257-6133.

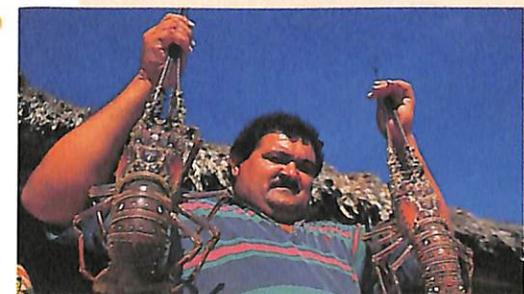
Porlamar é o coração do comércio e da vida noturna.

Como descrevê-la?

A maneira mais aproximada é dizer que se trata de uma *Ciudad del Este* muito maior e mais organizada. Artigos de todas as partes do mundo estão à venda.

Porlamar tem três zonas comerciais claramente diferenciadas em função do preço.

O Novo Mercado Municipal de



Lagoa da Restinga

O Parque Nacional permanece aberto das 7h às 17h e se pode

Tudo começa na planta



Érico Aquino Weber

Para alcançarmos os objetivos deste artigo, que pretende oferecer aos leitores conhecimentos básicos indispensáveis para melhorar a qualidade dos grãos armazenados, e alertá-los quanto aos problemas sérios advindos do beneficiamento inadequado, vamos conhecer o *layout* (planta esquemática) de uma unidade de armazenagem.

Também conhecido por fluxograma, o layout estuda o fluxo dos grãos desde o recebimento na unidade, as fases do beneficiamento, os equipamentos, o armazenamento e a expedição.

Geralmente, em unidades pequenas, a capacidade de fluxo gira em torno de 20 a 40 toneladas por hora (t/h). Pequenos armazéns gerais ou postos de cooperativas possuem capacidades que varia de 60 a 80t/h, enquanto as unidades maiores têm capacidade de 120 a 240t/h de fluxo ou mais. Unidades portuárias, por exemplo, podem movimentar até acima de 1.000t/h, porém, operam com grãos limpos e secos.

O fluxo nominal da unidade em t/h corresponde ao máximo fluxo no que diz respeito à capacidade dos transportadores e máquinas de limpeza para grãos secos. A capacidade real, entretanto, depende da umidade dos grãos. Por este motivo, é indispensável conhecer a capacidade operacional para grãos úmidos, tendo como referência a umidade de 18% para grãos de soja.

Uma unidade que conta, por exemplo, com um secador de 40t/h, e com capaci-

dade nominal (grãos secos) de 60t/h para recebimento e limpeza de grãos de soja com 18% de umidade inicial (quando secos caindo para 13%), operará com capacidade real de 40t/h. Grãos com menor umidade fazem a capacidade aumentar. Entretanto, grãos com umidade inicial acima de 18% diminuem a capacidade de secagem, caindo para menos de 40t/h.

A figura mostra o fluxograma de uma unidade armazenadora. Nela vemos o recebimento dos grãos e a coleta (1) de uma amostra da massa que é encaminhada para análise em laboratório, onde se verificará especialmente: o teor de umidade; teor de impurezas; percentagem de quebrados; e percentagem de ardidos. No caso do milho, se recomenda ainda verificar da existência de insetos e fungos (micotoxinas), que tem sido uma exigência de compradores mais criteriosos. Em alguns casos, o percentual de óleo e outros nutrientes de interesse comercial também é analisado.

Passando pela balança, os grãos são descarregados numa das moegas. Geralmente, as unidades possuem várias moegas, que serão utilizadas segundo faixas de umidades diferentes, evitando a mistura de grãos menos úmidos com grãos muito úmidos, com a finalidade de

facilitar e melhorar a qualidade da secagem.

A partir das moegas, o fluxo de grãos secos com menos de 14% de umidade passa apenas pelas máquinas de limpeza (ML), de onde segue diretamente para os silos ou expedição.

Neste caso, o fluxo será o nominal, com a cadência máxima e as máquinas retirando as impurezas até que permaneça um máximo de 1%.

No caso de grãos úmidos, com mais de 14% de umidade, há duas situações a observar:

a) casos em que a umidade não ultrapassa a faixa de 17% e a unidade armazenadora dispõe de sistema forte de aeração no silos, procedendo a secagem na própria estrutura — nestes casos, o fluxo será igual ao dos grãos secos;

b) casos de grãos com umidade superior a 17%, o fluxo passa por uma máquina de pré-limpeza (MPL), com a finalidade de reduzir o teor de impurezas, evitando danos mecânicos ao secador e a secagem desnecessária de impurezas.

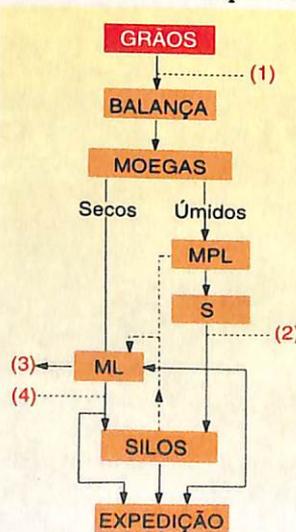
Nesta situação, sempre em fluxo contínuo, os grãos passam pelo secador (S) e pelo controle de umidade no ponto 2. Os grãos secos seguem para a máquina de limpeza (ML), silos ou expedição. Na máquina de limpeza, poderão ser retirados os grãos quebrados (3), com a finalidade de melhorar as condições de armazenagem dos grãos inteiros, e destinar prioritariamente os quebrados para as indústrias e o imediato esmagamento, já que estes são mais sujeitos ao ataque de insetos, fungos, ao aquecimento etc.

Após a ML, existe o controle de impurezas (4) e os grãos seguem através dos transportadores para silos ou diretamente para a expedição.

Na maioria das unidades existe a opção de os grãos armazenados retornarem para as máquinas de limpeza e para os secadores, como pode ser visto na figura.

No nosso próximo “encontro”, passaremos a estudar os equipamentos, começando pelas máquinas de pré-limpeza, seguida das máquinas de limpeza e secadores.

Outras informações com o autor: telefax (051) 217-1012.



IN SAO PAULO MARIAN PALACE HOTEL EXCELLENCE IN SERVICE AND ATTENDING

Situated in a quiet area in the center of São Paulo. Nearby the financial, wholesale and central shopping streets.

It has easy access to Anhembi, the most important convention center of Latin America; shows; cultural and artistic manifestations.

Next to subway stations (São Bento and República).

It offers a sophisticated breakfast, 6 equipped events room, restaurant and snack-bar, with competitive prices.

EN SÃO PAULO, MARIAN PALACE HOTEL EXCELENCIA EN ATENCIÓN Y SERVICIOS

Situado en la región más tranquila del centro de São Paulo, a unos minutos del más importante centro de convenciones y de ferias de América Latina, el Parque Anhembi, a corta distancia de centros bancario, gubernamental, mayorista y administrativo y próximo a dos estaciones del metropolitano de la ciudad (São Bento y República), el Marian Palace Hotel tiene una ubicación privilegiada, posibilitando conciliar negocios, compras y recreación.

La atención ofrece un delicioso y variado desayuno, seis salas equipadas para convenciones, restaurante, snack-bar y toda la infraestructura que un hotel 4 estrellas puede brindar a precios competitivos.

MARIAN PALACE HOTEL

Marian
PALACE HOTEL
★★★★

São Paulo - Brasil

Av. Casper Líbero, 65 - Fone: (011) 228-8433 - Telex: (11)38446

CEP: 01033-001 - São Paulo - SP - BRASIL

RESERVATION: (011) 228-8433 - Fax: (011) 228-8013

*O setor agropecuário
entra 96 tentando se recompor da "paulada"
recebida em 95.
Atente para as previsões.*

João Paulo Uriarit

A final, como será este ano para a agricultura? Teremos outra boa safra ou a veremos encolher? A eterna guerra de preços vai, finalmente, favorecer os produtores? O que podemos esperar do Governo Federal? Como vai se comportar a economia do Brasil e que reflexos serão sentidos no agribusiness?

A Granja foi a campo e ouviu especialistas, empresários e lideranças setoriais para saber o que nos reserva este ano tão especial, o segundo do governo Fernando Henrique Cardoso, e já inserido num contexto de fim de século.

De uma forma geral, as opiniões são otimistas, permitindo prever um desempenho satisfatório para o complexo agroindustrial do País, em que pese uma generalizada previsão de redução da produção física. Há, também, algumas opiniões bem pessimistas, embasadas nas dificuldades de 1995. De acordo com o engenheiro agrônomo André Meloni Nassar, da Assessoria Econômica da Sociedade Rural Brasileira (SRB), embora a safra 94/95 tenha apresentado a maior colheita da história da agricultura do País, com aproximadamente 81 milhões de toneladas de grãos, muitos problemas fizeram — e ainda fazem — parte da vida do agricultor.

Além da produção recorde, diz ele, a safra anterior foi marcada pelo alto custo dos financiamentos agrícolas que, atrelados à taxa referencial, tiveram seus preços mínimos descasados da correção da dívida do produtor. Esse problema se prolonga até hoje com as discussões ao redor da securitização das dívidas agrícolas.

Fomos também recordistas no volume de grãos importados, principalmente devido à sobrevalorização cambial do real, e no achatamento dos preços recebidos pelos produtores no período da colheita, especialmente nos meses de mar-

ço a junho. Tudo isso culminou na diminuição da receita agrícola que, no setor de grãos, segundo o professor Fernando Homem de Melo, do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo (USP) e pesquisador da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), caiu de R\$ 20,9 bilhões para R\$ 12,8 bilhões (-38,6%).

Para a safra 95/96, as estimativas não são nada animadoras. A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) prevê queda na produção vari-

1996 O CENAÁRIO AGRIBUSINESS



96

ANILARIO DO BUSINESS



ando de 4,6 a 10%. Para a área plantada, as estimativas são de -2,5 a 9,5%. As previsões de queda podem ser explicadas de várias formas: dificuldade para obtenção de crédito de custeio, principalmente para o produtor que ainda tem pendências com os anteriores, atrasos no plantio em função da estiagem generalizada no início da safra, expectativa de queda na produtividade das culturas pelo menor uso de pacotes tecnológicos, em especial adubos, corretivos, defensi-

vos e sementes certificadas.

Além do problema de déficit alimentar que uma pequena produção pode causar, existe a questão das oportunidades de emprego perdidas na agricultura. Conforme estimativas dos técnicos do Ministério da Agricultura, com base nos dados da Conab, temos os seguintes cenários: se a redução na área plantada for de 2,5% (limite inferior previsto pela Conab), o setor perderá 473.000 postos de trabalho; se a área cultivada diminuir em 9,5%, teremos menos 833.000 empregos no campo.

De acordo com este mesmo estudo, a queda na produção não será acompanhada pelo consumo, obrigando o País a importar mais grãos, gerando uma perda de divisas de US\$ 2,73 a US\$ 3,46 bilhões.

Depois da crise, a retomada — No fim do ano passado, entretanto, dois fatores colaboraram para indicar uma recuperação do quadro econômico vivido pelo agro brasileiro, como lembra o professor Fernando Homem de Melo. “De um lado, o governo introduziu as medidas de securitização das dívidas dos produtores e, ao mesmo tempo, prorrogou as dívidas vencidas e não pagas. De outro lado, confirmou-se uma expressiva melhoria dos preços atuais e futuros no mercado internacional de grãos.” A última previsão de produção e de estoques mundiais de grãos feita pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) indicou uma situação de escassez para 1996. As variações de estoques mundiais são as seguintes: trigo, - 13,5%; arroz, - 13,4%; milho, - 34,3%; soja, - 23,5% e algodão, + 9,7%.

Porém, segundo a primeira estimativa da Conab, a área plantada com grãos poderá diminuir 8,4% na região Centro-Sul na safra 1995/96, com a produção recolhendo em até 9,1%. A previsão do

PLANTIO DIRETO NA PASTAGEM? AGORA É POSSÍVEL ...

RP-2000/2800 RECUPERADOR DE PASTAGEM



DESCOMPACTA, FERTILIZA E SEMEIA NUMA ÚNICA OPERAÇÃO, SEM RISCO DE EROSIÃO.



DISCO DE CORTE:

De grande eficiência corta a pastagem abrindo caminho para a passagem do braço.



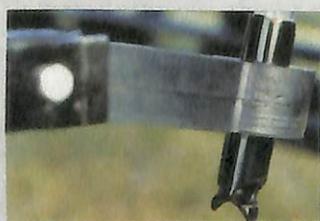
BRAÇO:

Realiza descompactação numa profundidade variável de 0 a 40cm.



BOTINHA FERTILIZANTE:

Permite colocar o fertilizante ou calcário em qualquer profundidade (de 0 a 30cm)



DEFLETOR SEMENTE:

Realiza a distribuição de semente com uniformidade, numa faixa de 10 a 30cm.



ROLO NIVELADOR:

Realiza o nivelamento do solo e incorpora as sementes numa profundidade de 0 a 2cm.



Área de braquiária decumbens depois de receber a descompactação, fertilização e semeadura de leguminosas (consórcio) com RP-2000.



STARA S/A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Fone: (054) 332-1822 - NÃO-ME-TOQUE - RS

Filial 1 - Dourados/MS - Fone: (067) 421-4759 Filial 2 - Rio Verde/GO - Fone: (062) 612-4802

IBGE, por sua vez, indica uma queda de 7,7% na área plantada no Centro-Sul, distribuída como segue: algodão, - 8,5%; arroz, - 10,0%; feijão, de - 1 a - 7,5%; milho, - 5,7%; soja, -10,9%. Caso consideremos possíveis diminuições de produtividade, a produção brasileira de grãos poderá ser de 10 a 12% menor que a última, caindo para 70 a 72 milhões de toneladas.

“A melhoria do quadro agrícola descrito acima poderá reduzir um pouco a perda prevista de produção. Conclui-se, assim, que estaremos iniciando um processo de recuperação dos preços agrícolas em 1996. A ‘âncora verde’, como a ocorrida em 1995, terminou. Todavia, é preciso que o governo aceite, como necessária, essa retomada dos preços agrícolas e não inicie vendas de estoques a preços baixos”, exortou Melo.

Arroz — É uma cultura que tem sua produção voltada para mercado interno. Nos últimos cinco anos tem sofrido concorrência com produto importado, que apresenta preços e condições de financiamento e prazos vantajosos. A queda na produção certamente se refletirá em aumento nas importações.

Milho — A produção brasileira tem atendido a demanda nos últimos anos. Assim como o arroz, é voltado para o mercado interno, principalmente para consumo animal (aves, suínos e bovino-cultura leiteira). Nosso principal problema é a baixa produtividade. É um produto que tende a crescer muito com aumento de tecnologia. As importações vêm aumentando nos últimos anos, atendendo principalmente a região Nordeste. Os menores custos de transporte marítimo e a isenção de tarifas do Mercosul tornam o milho argentino mais competitivo, no Nordeste, do que aquele produzido no

ESTIMATIVA DA ÁREA A SER PLANTADA - REGIÃO CENTRO-SUL SAFRA 1995/96 (em 1.000 hectares)

Cultura	Safrá		
	94/95	95/96	
		Limite Inferior	Limite Superior
Algodão	735,8	650,5	712,2
Arroz	2.550,3	2.336,6	2.526,9
Feijão 1ª safra	1.385,8	1.246,5	1.335,9
Milho 1ª safra	9.025,3	8.310,5	8.851,1
Soja	11.081,4	9.890,4	10.728,2
Total	24.778,6	22.434,5	24.154,3

Fonte: CONAB/DIPLA

Centro-Oeste.

Os estoques são os maiores já atingidos, trazendo boas perspectivas para o abastecimento interno. Por outro lado, deve apresentar queda de 8 a 10% na produção. O governo foi um grande comprador na safra passada e não pretende repetir a conduta nessa próxima. O cenário mundial apresenta boas perspectivas para a cultura. Os estoques estão baixos, as cotações internacionais estão altas. Entretanto, pouco se pode dizer quanto à influência dos preços internacionais no mercado brasileiro.

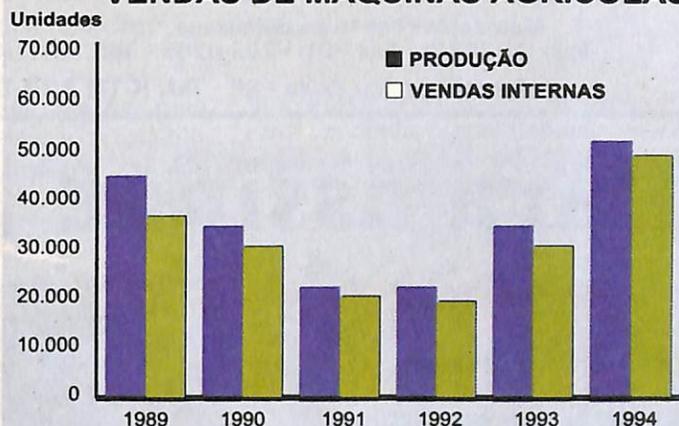
Soja — Ao contrário do milho e do arroz, é uma cultura voltada para exportação. As maiores perspectivas para a soja estão no mercado internacional. A queda dos estoques mundiais e elevação dos preços internacionais favorecerão o produtor brasileiro. O exportador deverá obter preços melhores, devido à relação com a Bolsa de Chicago. Além disso, a queda da produção norte-americana poderá abrir novos mercados para o produto brasileiro. A partir da safra 95/96 o Governo Federal sai de vez do mercado de soja. O preço mínimo foi extinguido e não há formas especiais de financiamento como ocorre para algodão, milho, feijão e arroz.

Trigo — Seguindo a mesma linha do algodão, a produção brasileira de trigo sofre a concorrência do produto importado. Enquanto que há 9 anos atrás o Brasil chegou à auto-suficiência na sua produção, hoje é totalmente dependente do

mercado internacional. A produção vem caindo vertiginosamente. Estima-se que para 95 tenha girado em torno de 1,5 milhão de toneladas. No mercado internacional, o trigo é a cultura mais crítica. Há indícios de desasbatemento. Os estoques mundiais atingiram os menores volumes dos últimos anos e os maiores preços nos últimos 15 anos.

Café — O mercado de café tem apresentado características peculiares. Em primeiro lugar, as estimativas para a safra brasileira têm girado em torno de 12,6 milhões de sacas devido à geada do ano passado. Cabe lembrar que o País já produziu 24 milhões de sacas. Além disso, as estimativas de consumo mundial, em torno de 90 milhões de sacas, têm indicado escassez do produto, pois a produção mundial deverá ser de 86,7 milhões de sacas. Os preços internacionais, entretanto, não têm correspondido a esse

BRASIL - PRODUÇÃO E VENDAS DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS



Fonte: ANFAVEA

cenário. As perspectivas são imprevisíveis. O produtor brasileiro, as cooperativas e os exportadores de café também enfrentam problemas de falta de financiamentos e, ao mesmo tempo, vêm seus estoques baixarem cada vez mais. Em 1995, o Brasil não deve corresponder ao desempenho das exportações atingido em 94. No ano passado foram exportados US\$ 2,59 bilhões. Em 95, até setembro, foram exportados US\$ 1,3 bilhão, 19% a menos que em igual período de 94.

Crise nos insumos — Os dados referentes a 1995 mostram claramente uma diminuição no consumo de fertilizantes, corretivos e sementes, o que se refletirá diretamente na produtividade dos grãos.

Em 1994, por efeitos do Plano Real, o setor de insumos cresceu. Atingimos o consumo recorde de 11,9 milhões de toneladas de fertilizantes, foram vendidas 45,6 mil unidades de máquinas agrícolas e movimentou-se US\$ 1,4 bilhão no

COMPARATIVO DA PRODUÇÃO DE GRÃOS - BRASIL SAFRA 1995/96 (em 1.000 toneladas)

Cultura	Safrá		
	94/95	95/96	
		Limite Inferior	Limite Superior
Algodão	1.050,0	989,2	1.062,2
Arroz	11.243,4	10.285,6	10.970,1
Feijão 1ª safra	1.007,3	1.038,2	1.105,5
Milho 1ª safra	34.208,0	29.727,3	31.430,3
Soja	25.934,1	23.243,1	25.112,1
Total	73.442,8	65.283,4	69.680,2

Fonte: CONAB/DIPLA

TECNOLOGIA NA INDUSTRIALIZAÇÃO DE POSTES DE MADEIRA

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

Consulte-nos



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TRATAMENTO DE MADEIRAS LTDA.

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

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

Para assinar

a granja



LIGUE  GRÁTIS

(051) 800-2106



ALARMES AUTONOMUS[®]
acionados a pólvora, seguros
catálogo grátis Fone: (051) 342-5176
Cx. Postal 8502
91901-970 Porto Alegre - RS
Preço R\$ 25,00 cada
Desconto para quantidade



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 de defensivos. Em 95, porém, ocorreu exatamente o inverso, com redução em quase todos os segmentos, especialmente nos setores de máquinas e fertilizantes.

Calcário — Nas duas últimas safras (1992/93 e 1993/94), o consumo de calcário apresentou um crescimento de 30% ao ano. As culturas que mais demandam calcário são a cana-de-açúcar e laranja. Nesta safra, o consumo caiu em torno de 20% sobre o volume comercializado para o mesmo período do ano anterior. Isso se deve à diminuição do uso de calcário pelo setor citrícola. A cana-de-açúcar, por sua vez, manteve o consumo de calcário ao nível próximo do ano anterior, em função dos bons preços internacionais.

Fertilizantes — De janeiro a setembro de 95, o consumo de fertilizantes caiu em 10,9% quando comparado a igual período de 1994. Embora nos meses de agosto e setembro tenha havido uma recuperação, foi insuficiente para cobrir os déficits do setor ocorridos de abril a julho (em média de 30% ao mês).

Defensivos Agrícolas Segundo o Sindicato Nacional de Defensivos Agrícolas (Sindag), de janeiro a setembro houve um crescimento de 15% no valor total comercializado. Em 1994, esse crescimento expandiu-se mais nas vendas de inseticidas, seguidos pelo aumento de 31,8% nas vendas de herbicidas. Em 1995, se comparado a igual período do ano anterior, as vendas dos inseticidas, acaricidas, fungicidas e outros defensivos cresceram 20%, e os herbicidas reduziram cerca de 0,5%.

Máquinas Agrícolas — Apesar da recuperação das vendas de máquinas agrícolas a partir de 1992, o ano passado apontou queda. O produtor agrícola compra máquinas principalmente através de financiamentos (Finame). Portanto, o problema do alto custo dos empréstimos se refletiu em cheio nas vendas.

Sementes — Em 1994, os meses de agosto e setembro juntos representaram o pico de comercialização de sementes com 90% do total, em média. Em 1995, essa participação caiu para 45%. Esse ano produziu-se 17% menos que no ano passado.

Considerando o fato de que o plantio já foi concluído na maior parte dos estados, o diferencial de 17% no total produzido até setembro mostra um consumo menor por parte dos agricultores. Segundo analistas do próprio setor, para a safra 95/96, muitos agricultores substituíram sementes certificadas por grãos.

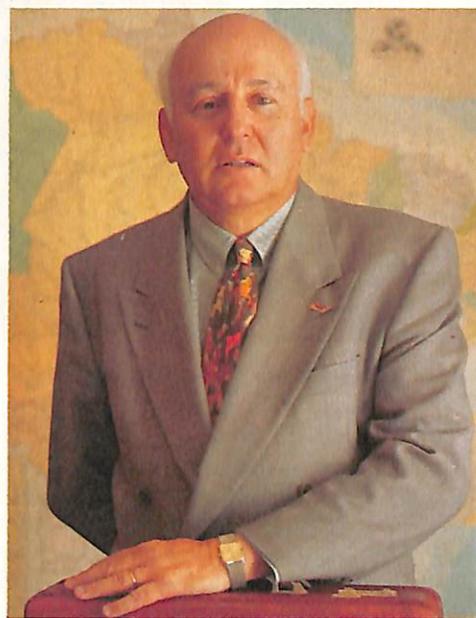
O que pensam as lideranças do agribusiness sobre os novos ventos que irão soprar no campo em 1996



Antônio de Salvo, da CNA



Manoel Francisco, da BM&F



Vilmar Schürmann, da Ceval

CNA-Confederação Nacional da Agricultura

Antônio de Salvo — Presidente

“O ano de 1996 será um ano decisivo para a consolidação do Plano Real. O agribusiness, que o manteve à tona, com relativo sucesso, até agora, não mais apresenta condições de constituir-se no grande moderador dos preços.

A âncora verde murchou, pela enorme incompetência do Governo Federal em não permitir ao setor uma renda mínima capaz de viabilizar safras satisfatórias.

O campo empobreceu-se mais ainda, contaminando o conjunto do agribusiness, à montante e a jusante da produção. Será um ano difícil e decisivo. Difícilmente a sociedade sairá ilesa dos absurdos que se praticaram no passado.”

BM&F-Bolsa de Mercadorias & Futuros

Manoel Francisco

“A Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) sempre colocou como uma de suas prioridades o desenvolvimento da agropecuária, tanto pelo vislumbre de uma inevitável mudança na relação Estado-sociedade, como pela certeza de que a globalização da economia cedo ou tarde exigiria dos agentes maior eficiência.

Embora ainda com muito espaço para crescimento, nossos mercados agropecuários já movimentam cerca de R\$ 29 mi-

lhões diariamente, com cotações para café, boi gordo, soja e açúcar. A estabilidade econômica aliada à necessidade cada vez maior de proteção de preços geraram um alongamento de prazos negociado para até dez meses.

Com bases nessas novas condições macroeconômicas e no esforço da instituição, as perspectivas para 1996 são as melhores possíveis.

Não só no aumento da base de usuários dos mercados já existentes, como também na criação de novos produtos, para os quais já percebemos demanda, a exemplo do setor de energia.

Se 1995 foi o ano da transição, 1996 será o da consolidação das ferramentas do livre mercado como prioritárias na formação de preços. Os pregões da Bolsa de Mercadorias & Futuros certamente terão muito a contribuir.”

CEVAL ALIMENTOS S.A.

Vilmar O. Schürmann

— Diretor Geral

“O ano agrícola de 1996 será caracterizado por preços elevados, tanto na área de grãos (milho, trigo, soja, arroz) como nos subprodutos da sua industrialização (carnes, laticínios, massas, biscoitos etc).

As significativas quebras na produção agrícola nos Estados Unidos e China e perspectivas de menor área plantada nas culturas de verão na América La-

tina formarão um quadro de oferta inferior à demanda, proporcionando uma elevação média de preços superior a 20% dos níveis do ano passado.

CIBA SEMENTES

Delano Benvenutti — Diretor da Divisão de Sementes no Brasil

“A ação pouco eficaz do governo na disponibilização de recursos, as altas taxas de juros, o aumento real em custos de produção e a baixa no preço dos principais produtos agrícolas fizeram de 1995 um ano bastante difícil. Mas 1996 desponta com boas perspectivas para o setor de agribusiness.

Com a queda da produtividade e dos investimentos em 1995, o mercado sofrerá uma deficiência de grãos, o que contribuirá para uma recuperação de preço dos principais produtos para o próximo ano.

Além disso, o governo deverá apresentar um desempenho melhor na área de crédito agrícola.

CAMIL

Alceu Cunegatto Marques

— Diretor Presidente

“A agroindústria tem sido a mais importante fonte de renda e emprego nas cidades médias mais entranhadas no interior brasileiro.

A esperança é que o movimento de



Delano Benvenuti, da Ciba



Alceu Marques, da Camil



Alfredo Lang, da Coopervale



Lourenço del Guerra, da Pinhalense



Nils Hagman, da Valmet

capitais privados de um modo geral aportem mais fortemente nas agroindústrias brasileiras. Considerando que o estado está falido, somente com capitais privados nacionais e internacionais as agroindústrias brasileiras podem melhorar e crescer. Esta é uma possibilidade e uma perspectiva para 1996.”

COOPERVALE

Alfredo Lang

— **Diretor Presidente**

“A realidade da triticultura brasileira espelha um quadro não muito promissor, pois a safra do cereal gira em torno de 1,6 milhão de toneladas. Ou seja, a menor produção desde 1972, sendo que em 1985 o Brasil produziu 6 milhões de toneladas. Esta situação está obrigando o País a importar mais de 6,3 milhões de toneladas, num momento de elevação do preço do cereal no mercado internacional, impulsionada pela diminuição dos estoques internacionais que devem ficar em torno de 107,1 milhão de toneladas, o menor volume dos últimos trinta anos.

Apesar de todas as situações adversas que o sistema produtivo brasileiro vem enfrentando, espera-se que para esta próxima safra ocorra um incremento na área de trigo.”

PINHALENSE S/A MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Lourenço Del Guerra — Diretor

“A cafeicultura vem passando, nos últimos anos, por momentos de real dificuldade. A realidade é que um produto considerado nobre passou, cada vez mais, a ser tratado como uma simples commodity, e por razões bastante conhecidas teve seu preço aviltado.

No último ano, em função da quebra de produção, houve um retorno a preços mais reais, mas a grande verdade é que os preços praticados neste passado pró-

ximo descapitalizaram tanto o setor que a sobrevivência do ramo do agribusiness direcionado à cafeicultura sofreu enormemente. Como prova disso fica a triste imagem de vermos várias indústrias de equipamentos de processamento de café encerrando suas atividades.

Com relação às perspectivas para 96, entendemos que o quadro irá se transformar, uma vez que apesar dos preços não estarem no padrão que os cafeicultores gostariam para poderem zerar seus déficits, estão em níveis tradicionalmente bons.”

VALMET S.A.

Nils Hagman — Presidente

“A indústria estava certa que, enfim, o mercado agrícola brasileiro estaria se recuperando e 1995 apresentaria índices de desempenho superiores aos de 1994, quando foram comercializados cerca de 38.500 tratores.

No entanto, os juros altos, a dificuldade de obtenção de crédito, o baixo preço dos produtos agrícolas aqui e no exterior, mais a colheita de uma supersafra sem preço mínimo garantido, fizeram com que o agricultor não dispusesse de recursos para aplicar em sua lavoura.

As conseqüências foram funestas. Na melhor das hipóteses, o mercado de tratores em 95 deve ter fechado em 18.500 unidades, com um nível de emprego 22% menor do que 94.

Apesar deste cenário, apostamos que 96 será melhor do que 95. A estabilidade do Real, a sinalização da recuperação de preços agrícolas e a abertura de um financiamento mais realista para o agricultor impulsionam uma recuperação, ainda que modesta, do mercado.”

NEW HOLLAND Alessandro Pulicci

— Diretor Comercial

“O último semestre de 1995 foi o pior da história da indústria de máquinas agrícolas. Nem nos piores anos do Plano Collor o setor passou por uma crise tão grande. Dos 28.198 tratores vendidos de abril a outubro de 1994, o setor vendeu apenas 7.864 no mesmo período deste ano, o que representou uma queda de 72%. Em colheitadeiras, a queda foi ainda mais dramática, caindo de 1.697 para 160 máquinas vendidas no mesmo período (-91%).

O problema do setor, porém, não está apenas nas altas taxas de juros para financiamento e nas restrições de crédito. Fator importante, mas tão fundamental, é a falta de uma política agrícola a médio e longo prazo.

Para 1996, entendemos que enquanto o governo não definir regras claras, que permitam ao agricultor planejar o seu negócio, a agricultura sofrerá quedas na produção e na produtividade, redução da área plantada com perda de competitividade internacional.”

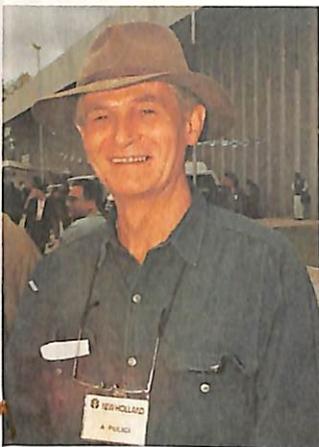
MARCHESAN

Armando Marchesan

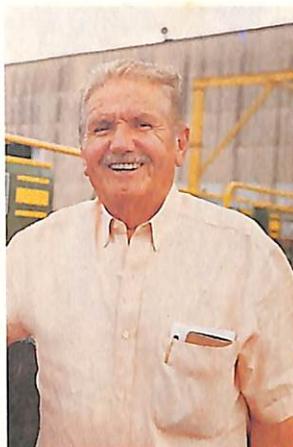
— **Diretor Presidente**

“O agricultor brasileiro, que em algumas regiões já alcança níveis de produtividade comparado aos melhores do mundo, exigirá cada vez mais implementos e máquinas agrícolas de maior rendimento e elevada precisão no trato com as sementes, adubo, corretivos e outros insumos, levando a indústria de equipamentos a se modernizar e fornecer as últimas tecnologias mundialmente reconhecidas.

Neste novo mercado de fronteiras ampliadas, a tecnologia dos equipamentos, entre outras, é fundamental para que o agricultor possa tornar-se ainda mais competitivo.”



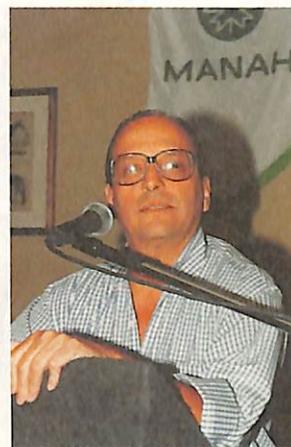
Alessandro Pulicci, da New Holland



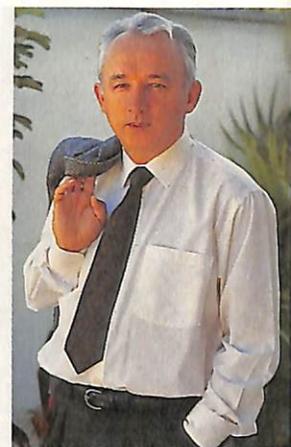
Armando Marchesan, da Marchesan



Walter Simon, da Andef



Fernando Cardoso, da Manah



Alberto Stringhini, da Sadia

ANDEF

Cristiano Walter Simon

— Presidente Executivo

“O setor definitivamente não repassou custos para os preços dos produtos e viveu uma realidade bastante complexa em 95. Enquanto as vendas, em termos de volume, indicam um crescimento relativamente bom, a rentabilidade, em contrapartida, encolheu. Os custos financeiros e operacionais tornaram-se relevantes, as matérias-primas locais aumentaram significativamente, salários e benefícios evoluíram e ainda permanece um certo nível de inadimplência do passado. Tudo isto forma um quadro preocupante quando justaposto às cíclicas dificuldades que costumam atingir o agricultor brasileiro. Nossa expectativa, neste momento, é de que 1996 revele-se mais estável, com regras definidas, e permita ao produtor investir em tecnologia, sem sustos.”

MANAH

Fernando Penteadado Cardoso

— Diretor Presidente

“As perspectivas para a safra 95/96, para quem conseguiu plantar, são excelentes, pois: é nítida a recuperação dos preços dos principais grãos; os preços para março/maio 96 já estão definidos nas bolsas de futuro; os níveis dos estoques mundiais de grãos apresentam-se como os mais baixos nos últimos 20 anos; a dívida agrícola finalmente está sendo resolvida através da securitização; é cada vez mais clara a necessidade do agricultor aumentar sua produtividade para ser competitivo.

Concluindo: com a ajuda de São Pedro (afinal, já temos alguns anos sem grande desastre climático), a agricultura em 1996 recuperará significativa parte dos US\$ 10 bilhões que cedeu para o Pla-

no Real e com isso os setores que fornecem à agricultura, em particular os fertilizantes, terão sua parte nesse bolo.”

SADIA CONCÓRDIA

Alberto Stringhini

— Diretor Produção Agropecuária

“Estamos entrando em 1996 como poucas vezes ultimamente estivemos iniciando um ano. Vivemos uma fase de consolidação do plano de estabilização econômica; o Brasil tem uma inserção crescente na economia internacional e a renda interna está melhor distribuída.

Temos expectativa de produção crescente tanto no segmento de aves como no de suínos. Do lado da suinocultura, ao que tudo indica, estamos entrando numa fase semelhante de capacidade de satisfação dos consumidores. As cifras de consumo interno romperam a barreira dos 7,5 quilos/habitante/ano, os preconceitos em relação à imagem da carne suína estão caindo e, por seu lado, a indústria tem demonstrado capacidade e criatividade na solução dos problemas técnicos para oferecer o produto que o consumidor deseja.”

GENERAL MOTORS DO BRASIL

Lélio Ramos

— Diretor da Unidade de Caminhões & Pick-ups Fullsize

“A área de veículos comerciais da GMB, pick-ups e caminhões depende muito da situação da agricultura e pecuária no Brasil.

Pesquisas realizadas pela GM do Brasil na área de pick-ups grandes (D-20) mostraram que este tipo de veículo é muito utilizado nas fazendas para transporte de produtos e de pessoas. Por isto, a crise da agricultura 1995 afetou muito o nosso negócio de vendas de pick-ups e também de caminhões.

Porém achamos que as perspectivas, para 1996 são melhores, pois acreditamos que o agribusiness é absolutamente vital para o País e para o sucesso do Plano Real.”

BRADESCO PECPLAN

Hélio Dias Santos Duarte

— Diretor

“Nosso segmento tem apresentado índices de crescimento compatíveis com a realidade nacional e, para 1995 e 96, esperamos índices bem estimulantes.

Evidente que, nas condições do Brasil, a criação de um plano diretor voltado ao segmento da inseminação artificial seria uma ferramenta de suma importância.

Iniciei minhas atividades como vendedor da Pecplan em março de 1966, quando se comentava no mercado que o índice nacional de inseminação era de 1%. Passados quase 30 anos, estima-se hoje algo ao redor de 3%, o que demonstra a baixíssima evolução do uso da técnica. Desde então, o rebanho nacional evoluiu 64%, a população aumentou 88% e o PIB saltou 300%. O Brasil é o maior potencial para a inseminação artificial na América Latina e continuamos na busca incessante para a plena expansão deste setor.”

ASBRASIL S.A.

Bernhard L. Kiep

— Diretor Divisão Irrigação

“Sem dúvida o ano de 1995 foi muito conturbado e difícil para o segmento do agribusiness. As expectativas para 1996 são boas em relação a 1995, mas sabemos que só agricultores muito profissionais e capazes terão boas perspectivas em 1996. Hoje, deve-se produzir no campo com a mesma eficiência das indústrias. É do conhecimento de todo agricultor que a irrigação é um fator tão fundamental



Lélio Ramos, da GM



Hélio Duarte, da Bradesco Pecplan



Bernhard Kiep, da Asbrasil



Derli Forti, da Parmalat



Valdemar Jensen, da Cargill

quanto boa adubação, boa semente etc, para se ter produtividade.”

PARMALAT

Derli Forti — Diretor Industrial

“O grande desafio do setor de leite no Brasil é aumentar a produtividade. Atualmente o País produz perto de 17 bilhões de litros/ano, para um consumo entre 9% e 11% superior. A produtividade média do rebanho leiteiro, hoje, é de 3,5 litros/dia/vaca, o que nos deixa confiantes de que será possível conseguir o acréscimo necessário para que o País alcance a auto-suficiência a médio prazo. Depois do Real, o consumo de produtos do segmento lácteo aumentou 15%, em média, e há uma grande perspectiva de se manter esse bom desempenho.

Se houver uma racionalização de cus-

tos na produção, coleta, indústria, distribuição e comercialização, ou seja, em todas as escalas de produção, o consumo poderá permanecer no patamar atual. O grande desafio do setor hoje no País é reduzir custos, ganhar em escala de produção e aumentar a competitividade.”

CARGILL AGRÍCOLA S.A.

Valdemar Jensen

— Vice-Presidente da Divisão de Sementes no Brasil

“Um ponto que considero importante, mas que poucas vezes lembramos, é o nível da agricultura brasileira. Nós já estamos no Primeiro Mundo. Os agricultores que produzem soja em termos empresariais têm produtividades e qualidade nos mesmos níveis daqueles do Meio-Oeste americano. São agricultores de

Primeiro Mundo. Em vários locais do Brasil temos áreas extensas de produção de milho que atingem 10-12t/ha. No ano passado, as chuvas chegaram com atraso, acompanhadas de frio. O financiamento demorou a ser regularizado. Muita gente foi obrigada a usar semente de paiol em lugar de híbridos. Houve redução da área plantada. O milho, em especial, deverá estar com suprimento curto, que poderá até certo ponto ser compensado pela safrinha.

Mas o aumento do consumo que estamos tendo provavelmente fará subir os preços na próxima colheita. Um diferencial que realmente temos em relação ao Primeiro Mundo é que lá se pode fazer planejamento a longo prazo, como é indispensável para a agropecuária. E consegue-se financiamento na hora certa e a taxas razoáveis.”

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

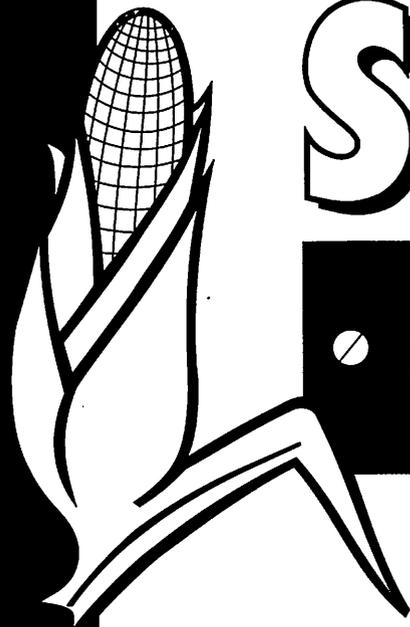
PRNT.....76% mín.
CaO+MgO.....46% mín.
INSOLÚVEIS.....8% máx.

CALCÁRIO MUDADOR

UM PRODUTO COM A QUALIDADE 
Companhia Brasileira do Cobre

MAIS ECONOMIA, MAIS LUCRO, MAIS RENTABILIDADE.

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



SAFRINHA

• CARGILL •

Sempre um bom negócio!

**Plante esta idéia!
Plante Cargill.**



Qualidade é o nosso Compromisso

Escritório Regional:

Tel.: (043) 733-1121 - Fax: (043) 733-1711 - Andirá, PR

Os agricultores

“com-terra”,

hoje são conhecidos como:

“SEM-CRÉDITO”

“SEM-FUTURO”

“SEM-ESPERANÇA”

“SEM-PRESTÍGIO”

Os "sem-terra"

têm ocupado
a mídia e preocupado
a opinião pública.
E com razão, pois o
problema é muito sério.

Mas se os agricultores e
a agricultura desse país
continuarem a ser tão
maltratados,
em breve o Brasil
será um país

"SEM-COMIDA"



MEIO SÉCULO



Máquinas que desafiam a várzea



Fotos: A Granja/Divulgação

Retroescavadora: abre, limpa e conserva os canais de irrigação

A conquista plena dos 30 milhões de hectares de várzeas irrigadas para o processo produtivo nacional continua representando desafio importante para homens, máquinas e equipamentos.

Ao trabalho pioneiro e persistente do lavoureiro de arroz irrigado do Rio Grande do Sul, desde a década de trinta, somou-se, já nos anos oitenta, o do Programa Próvárzeas Nacional, do Ministério da Agricultura, na busca de soluções adequadas para a exploração agrícola da várzea. Através deste programa, foram criadas oportunidades de desenvolvimento de técnicas e processos inovadores, acesso a tecnologias já existentes em outros

Saiba que equipamentos operam neste tipo de terreno e como identificar suas tarefas

Luiz Fernando Coelho de Souza
Carlos Ricardo Trein
Renato Levien

países e incentivos para a produção, pela indústria nacional, de máquinas e equipamentos específicos para uso no solo úmido da várzea. Grande parte dos equipamentos utilizados e testados naquele

as escavadoras hidráulicas propriamente ditas e as retroescavadoras. Ambas são máquinas versáteis e utilizadas na construção, manutenção e limpeza de canais que vão de 6m a 12m de largura. As má-

Programa foi objeto de artigo publicado pela revista *A Granja*, à época.

Escavadoras de cabo — Também chamadas de drag-lines, são máquinas pesadas, de grandes dimensões e que, para operação em solos úmidos, vêm equipadas com esteiras de expressiva área de contato com o solo. O acionamento da caçamba é mecânico e feito através de engrenagens e cabos de aço. Opera através do lançamento da caçamba no ponto a ser trabalhado e posterior recolhimento para descarga. O intervalo de tempo que vai do lançamento da caçamba até seu recolhimento e descarga denomina-se ciclo. A quantidade de ciclos que uma escavadora é capaz de realizar na unidade de tempo é que lhe confere a maior ou menor capacidade operacional. As caçambas admitem volumes que variam de 0,38m³ a 1,91m³. Em termos médios, é considerado normal o seguinte desempenho: trabalho leve, 70 ciclos/hora; trabalho de média intensidade, com 60 ciclos/hora; e trabalhos pesados com 50 ciclos/hora.

Escavadoras hidráulicas — Já as máquinas hidráulicas dividem-se em dois grupos:

quinas foram remotORIZADAS e os sistemas hidráulicos foram aperfeiçoados, ganhando em mobilidade e funcionalidade.

Sistemas especiais de sustentação desenvolvidos a partir das experiências realizadas pelo Provárzeas permitem a estas máquinas, com até 18 toneladas, praticamente flutuar em solos encharcados, exercendo pressões da ordem de 0,300 kg/cm², apenas o dobro da exercida por um homem caminhando, que é da ordem de 0,150kg/cm².

As escavadoras hidráulicas convencionais possuem uma capacidade operacional de 40 a 80 metros cúbicos/hora. No Rio Grande do Sul, consagrou-se como sinônimo de escavadora hidráulica o nome Poclain, marca comercial da escavadora Case, uma das pioneiras na lavoura do arroz irrigado.

Retroescavadora — É a máquina mais ágil e versátil de toda a família das escavadoras hidráulicas. Suas características levam-na a executar operações de saneamento, como abertura, limpeza e conservação de canais com até 6m de largura e inúmeras outras atividades.

A rapidez de movimentos e locomoção hoje obtidas pelas retroescavadoras, em suas modernas concepções, com sistemas hidráulicos altamente desenvolvidos, acionados alguns por "joysticks" sensíveis ao movimento do próprio pulso do operador, fazem com que concorram, em capacidade operacional, com escavadoras hidráulicas convencionais de muito maior porte.

A exemplo das escavadoras hidráulicas convencionais, desenvolveram-se para as retroescavadoras dispositivos de sustentação que lhes permitem pressões sobre o solo de até 0,150kg/cm². As caçambas utilizadas pela retroescavadora são de dois tipos principais: a de perfil

paralelo, para escavações de trincheiras, com largura de corte de 550mm, 4 dentes e capacidade coroada de 0,160m³; e caçamba de perfil trapezoidal, para construção de drenos e canais superficiais, com ângulo standard de corte de 25°.

Limpador de canais: capacidade operacional de 200m lineares/hora

Braço valetador — Algumas máquinas especiais utilizam os princípios de funcionamento das escavadoras hidráulicas tradicionais. É o caso do braço valetador montado sobre trator agrícola de rodas ou mesmo sobre plataforma flutuante, de grande sustentação. São arranjos mecânicos destinados à realização de obras de pequeno porte, com movimentação em torno de 12 a 15 metros cúbicos de solo por hora. Quando não em uso, libera o trator para outras atividades.

Uma variante do braço valetador é o limpador de canais. Montado na lateral do trator agrícola e acionado hidráulicamente, vale-se de caçamba com navalha de corte, para a limpeza da vegetação que comumente obstrui os canais de irrigação. O braço tem alcance útil de até 7 metros, conferindo-lhe uma capacidade operacional de cerca de 200 metros lineares/hora.

Valetadoras — Constituem também uma família especial de equipamentos para trabalhos em várzeas irrigadas. Existem desde as mais simples, constituídas tão-somente por discos de arado ou aivecas que abrem sulcos no solo, até equipamentos autopropelidos, capazes de abrir drenos profundos, ali colocando tubulações que mantêm seu gradiente de inclinação por meio de sistemas automáticos de raios laser.

A valetadora fixa é a menos complexa. É constituída pela junção de duas aivecas que tombam o solo para os dois lados e deixam um sulco aberto após sua passagem. As valetadoras de discos utilizam dispositivos semelhantes a secções de grades de discos montadas, porém com discos de diâmetros diferentes, que vão de 16 a 24 polegadas. Conforme a disposição das secções, estas valetadoras podem ser utilizadas para a confecção de camalhões, situação em que atuam na construção de taipas de base larga nas lavouras de arroz irrigado.

As valetadoras de eixo longitudinal, muito utilizadas na construção de drenos superficiais, assemelham-se a enxadas rotativas e, como estas, são acionadas pela tomada de potência dos tratores agrícolas. As valetadoras de eixo transversal são equipamentos mais complexos exigem transmissões especiais nos tratores, de modo a se obter velocidades de deslocamento muito baixas, como por exemplo 800m/hora.

As valetadoras autopropelidas deslocam-se sobre esteiras e possuem sistemas hidráulicos altamente desenvolvidos. Em geral, são utilizadas para a colocação de tubulações de drenagem. São equipamentos pesados, embora exerçam sobre o solo, em função da área de suas esteiras, pressão em torno de 0,270kg/cm². A capacidade efetiva de trabalho é da ordem de 180 a 200 metros/hora.

Equipamentos mais simples, já produzidos no País, também são capazes de executar a instalação de tubos de drenagem. É o caso dos subsoladores do tipo torpedo, dotados de dispositivo que coloca no solo tubulação formada a partir de cinta plástica que se fecha em forma de tubo, utilizando-se de recurso semelhante a um zíper.

Além dos equipamentos que abrem,



Subsolador torpedo: para drenagem e irrigação através de dutos subterrâneos ou valos a céu aberto

As novas tecnologias começam a chegar nas pequenas propriedades

limpam e conservam canais, valetas e drenos, como os já vistos até aqui, a utilização racional das várzeas não pode prescindir daqueles que proporcionam nivelamento do solo. A adoção desta prática conduz à economia da água de irrigação.

A correção do macrorrelevo é feita com a utilização de tratores de esteiras dotados de lâminas do tipo bulldozer para o corte e transporte de grandes volumes de terra a pequenas distâncias; lâminas retas para aplainamento e movimentação de médios volumes; e lâminas do tipo "angledozer" para trabalhos de corte em ângulo. Com raras exceções, os tratores de esteiras são do tipo industrial, adaptados para uso agrícola. Um trator especialmente desenvolvido para operação em várzeas irrigadas é o D5 OP Komatsu, dotado de esteiras que lhe permitem uma pressão sobre o solo de somente 0,27kg/cm², pesando cerca de 12 toneladas.

Motoniveladoras — São equipamentos importantes no processo de nivela-

mento do macrorrelevo. Sua montagem com pneus permite maior mobilidade, e a ampla possibilidade de regulagens de sua lâmina confere-lhe grande versatilidade. Os deslocamentos são rápidos, atingindo velocidades que vão desde 3,8 até 32km/hora.

Scrapers — Máquinas pesadas cuja finalidade é cortar e transportar o solo de um ponto para outro. Os mais potentes possuem 2 motores, sendo um da unidade tratora, com potência em torno de 200cv, e outro do scraper, propriamente dito, com a mesma potência. A carga média de trabalho de um scraper fica em torno de 21 toneladas, e as capacidades das caçambas, coroadas, em 15,3m³.

As raspadoras podem ser consideradas miniscrapers. Sua função é semelhante e são tracionadas, conforme sua capacidade, por tratores de esteiras ou pneus.

Niveladoras — No Rio Grande do Sul já estão sendo fabricadas raspadeiras de grande capacidade comandadas por dispositivo a laser que atua diretamen-

te no sistema hidráulico de corte e aterro. Este equipamento, além de mais preciso, é mais ágil, realizando mais trabalho na unidade de tempo (*ver box*).

O nivelamento do microrrelevo fica por conta das plainas niveladoras que se distribuem entre as mais simples, tracionadas por animais, até as mais complexas e de grandes proporções, que exigem para seu funcionamento a potência só disponível nos grande tratores. Guardadas as proporções, todas elas funcionam de forma semelhante, realizando pequenos cortes nas áreas mais elevadas do terreno, preenchendo as áreas mais baixas com o material dos cortes. A eficiência na operação de nivelamento está ligada diretamente à distância dos pontos de apoio da plaina. Algumas plainas podem atingir 20m de comprimento e pesar até 7.500kg.

Entaipadoras — Fora das operações de saneamento e sistematização, existem equipamentos de uso quase que específico das várzeas irrigadas, embora voltados mais diretamente para determinados tipos de exploração. Caso típico é o das entaipadoras. Para quem não está familiarizado com as lavouras de arroz irrigado, são as máquinas que executam a taipas ou marachas, como são chamadas no Rio Grande do Sul, as pequenas barreiras de contenção da água de irrigação nos diferentes quadros da lavoura.

A entaipadora mais utilizada atualmente é a que executa as taipas de base larga e perfil arredondado. Este equipamento, ao contrário da entaipadora de taipas de secção trapezoidal, além de não deixar um canal aberto ao lado da taipas, permite que esta, por seu formato e secção, seja facilmente transposta tanto pela semeadora como pela colhedora automotriz. Estas características tornaram possível o cultivo mínimo e plantio direto do arroz irrigado, prática já adotada em grande parte das lavouras gaúchas.

A entaipadora de base larga utiliza para a movimentação do solo secções de grade como as descritas para as valetadoras de discos, e um carretel compactador que confere o perfil arredondado ao solo mobilizado.

Numa escala mais reduzida, a pequena propriedade que explora a várzea irrigada também está sendo alcançada pelo desenvolvimento de novas tecnologias. Equipamentos de tração animal como semeadoras, plainas niveladoras para uso com lâmina de água e mesmo semeadoras para sementes pré-germinadas, montadas sobre barcos que se deslocam nos quadros alagados, estão disponíveis em pequenas fábricas e oficinas de fundo de quintal. ☛

Laser dá rendimento 20% maior

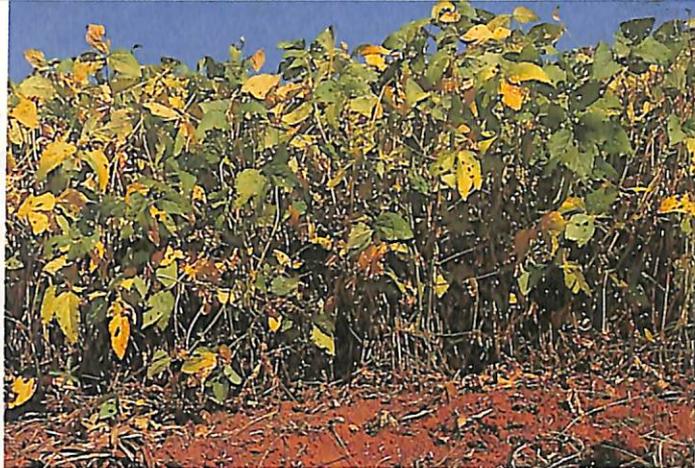
Já é fabricada no Brasil a niveladora Laser NL 30, capaz de nivelar perfeitamente o terreno através de um raio infravermelho que alcança 300 metros e controla todas as operações de movimentação de terra de forma automática e eletrônica. Construído pela Boelter Agro Industrial Ltda., de Gravataí/RS, em parceria com a Casa do Desenho Comércio e Representações Ltda., de Porto Alegre/RS — que aqui representa a Spectra-Physics Laserplane, de Dayton, Ohio/EUA, fabricante do laser —, o equipamento permite a irrigação uniforme de toda a lavoura, com uma lâmina parelha (economizando 30% no volume d'água) e proporciona um aumento de 20% na produtividade do arroz irrigado, cana, algodão, milho, soja, cebola, alface, sorgo e noz-peca, pois aumenta a área útil de plantio ao diminuir o espaço ocupado por taipas.

Conforme o diretor da Casa do Desenho, Roberto Santini (à esquerda), o funcionamento do produto é simples,



com transmissores Laserplane girando num raio de 360 graus num plano de pendentes que variam de 0 a 10%. À prova d'água, o transmissor opera com bateria de 12v, emitindo raio infravermelho horizontal ao solo, captado por receptores com fotocélulas. Pode ser manejado por uma única pessoa. Devido a esta autonomia, elimina custos da topografia convencional — menos dois homens, trena, colocação de estacas, etc. Já o vice-presidente da Boelter, Flávio Boelter, destacou que "o produto traz para o Brasil uma tecnologia de domínio e qualidade internacional, incorporando soluções modernas e eficientes para as condições locais de trabalho".

Alerta máximo contra o cancro



A Granja

O Brasil corre o risco de colher prejuízos na próxima safra de soja se os produtores não utilizarem todas as técnicas hoje disponíveis para enfrentar uma das mais sérias doenças das lavouras: o cancro-da-haste. O alerta é da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), através do Centro Nacional de Pesquisa de Soja (CNPSoja), sediado em Londrina/PR.

E os riscos são para mais de 50% da área cultivada no País, à exceção do Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais, que dispõem de boa oferta de sementes de variedades resistentes à doença. Nos demais estados, é grande o volume de sementes que os pesquisadores chamam de "suscetíveis", de variedades que não resistem à ação do fungo causador do cancro-da-haste (*Diaporthe phaseolorum f. sp. meridionalis/Phomopsis phaseoli f. sp. meridionalis*) — diz, preocupado, o pesquisador José Tadashi Yorinori, um dos maiores especialistas em doenças da soja no Brasil.

"Estamos em estado de emergência no campo e, na falta de variedades resistentes ou moderadamente resistentes, é necessário que o produtor adote medidas alternativas recomendadas pela pesquisa, como a rotação com algodão, arroz, milho, sorgo, pastagem ou outra cultura economicamente viável", diz Tadashi.

Ele lembra que apenas na safra passada as estimativas de perdas da soja por cancro-da-haste foram superiores a R\$ 170 milhões. Soma-se

a isto um prejuízo acumulado superior a R\$ 300 milhões, de 1989 — quando apareceu pela primeira vez a doença — até 1995.

Um dos fatores que contribui para a disseminação rápida da doença de uma região para outra é a semente contaminada. Uma vez constatado em uma lavoura ou em uma região, a disseminação ocorre rapidamente pela chuva e pelo vento.

Alternativas de controle — A forma mais econômica e eficiente de controle da doença é através da utilização de variedades resistentes. No entanto, enfatiza Tadashi, a rapidez com que a doença vem se espalhando e o tempo necessário para o desenvolvimento de cultivares resistentes não têm permitido que a pesquisa coloque materiais saudáveis à disposição dos agricultores.

Tadashi considera que a situação mais grave está em

Mato Grosso, Goiás e Mato Grosso do Sul, onde existe pequena disponibilidade de sementes de variedades com algum grau de resistência e que poderiam servir de alternativa para plantio.

Estes estados representam quase 40% da área de soja brasileira (4.600.000 hectares) e são locais onde muitos produtores têm obtido as maiores produtividades do Brasil — em torno de 3.500 quilos/ha. E é justamente neles que foram registradas as maiores perdas de produção de soja por doenças, chegando a atingir R\$ 161 milhões.

Práticas recomendadas — Tadashi chama a atenção dos produtores para a utilização das seguintes práticas: a soja deve ser semeada em área onde houve rotação de cultura ou cobertura com milho na entressafra. Em áreas onde houve soja na safra anterior, incorporar os restos de cultura com aração a 20-30 centímetros de profundidade, logo após a colheita. A semeadeira e a plantadeira devem ser reguladas para evitar a população excessiva (usar de 65 a 75 quilos

de sementes por hectare). O tratamento de sementes com fungicida para garantir a população adequada deve ser feito.

Todo o cuidado é pouco com a adubação das plantas. Ela deve ser feita de acordo com a recomendação da análise de solo e a aplicação de potássio deve ser feita criteriosamente. Tadashi diz também que as variedades suscetíveis devem ser semeadas o mais tarde possível, dentro da época recomendada para a região. 

No livro, as dicas certas

O Centro Nacional de Pesquisa de Soja (CNPSoja) está lançando o manual "Recomendações Técnicas para a Cultura de Soja na Região Central do Brasil 1995/96". Uma das novidades que a publicação traz é a recomendação da aplicação de molibdênio nas lavouras. A recomendação é o resultado da pesquisa conduzida pelo pesquisador Gedi Sfredo, especialista em adubação da soja e que mostra que os solos do estado estão mais ácidos.

O molibdênio é elemento indispensável para o desenvolvimento da planta e sua produção. Os experimentos conduzidos por Sfredo em diferentes regiões do Paraná mostraram que as plantas que receberam molibdênio

produziram mais que as que não receberam o produto.

A recomendação da aplicação de molibdênio vale para todos os estados brasileiros, à exceção do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

A criação de novas variedades para os Cerrados e a recomendação de novos produtos para o tratamento de sementes são outras novidades contidas na publicação.

Os interessados em adquirir o livro podem entrar em contato com Área de Difusão de Tecnologia, Comercialização e Marketing, pelo telefone (043) 320-4166, ramal 110. Ou pela caixa postal 231 — CEP 86001-970, Londrina/PR. O preço da obra é de R\$ 5,00.



Vida de piloto



Me apaixonei pela aviação agrícola em 1985, ao observar o estilo de vôo muito radical de uma aeronave Ipanema 201, que foi chamada para combater um ataque de lagartas na soja da Fazenda Cas-cavel, em Primavera do Leste/MT, de propriedade da família. Na ocasião, eu era um dos bandeirinhas que balizava a área onde o piloto executava os “tiros” em faixas de 25 metros.

Fiquei enlouquecido com a beleza do vôo rasante sobre minha cabeça, aquele ronco animal do motor de 300hp. Logo na saída do tiro, o avião subia numa curva em ascensão para a esquerda, onde eu via aquela águia com um narigão de enormes asas quadradas, cortando o céu feito uma flecha para, logo em seguida, executar outra curva para a direita e concluir o balão, retornando novamente mais um tiro.

Então, a partir daquele dia, botei na minha cabeça que era aquilo que eu queria e fui em busca. No começo foi difí-

cil, pois ajudava meu pai nos negócios da fazenda e estudava as apostilas de piloto privado (PP). Prestava exames em Cuiabá/MT, mas só levava bomba.

Foi aí que decidi encarar o negócio com mais seriedade, e freqüentar um

A paixão pelo vôo transformou Tonho Dondé num dos mais experientes aviadores agrícolas do Brasil Central

*Texto de Antônio Carlos Dondé
Fotos de Ana Cláudia Silveira Netto*

curso para passar nesses exames, pois o tempo voa e não se pode perder tempo. Freqüentei o curso teórico de PP no Aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro/RJ, e posteriormente o curso de pilotagem prática de PP e teórico de piloto comercial no aeroclube do Rio Gran-

de do Sul, em Porto Alegre/RS. Já na fase final fui para o aeroclube de Sorocaba/SP, onde concluí o piloto comercial com qualificação também para vôo por instrumento IFR.

Vencidas as piores barreiras, finalmente o curso de piloto agrícola em Ponta Grossa/PR. Para fazer esse curso, o piloto deve ter no mínimo 400 horas de vôo, sendo pelo menos 200 em aeronaves convencionais (aquelas que têm a rodinha na cauda), já que é mais difícil pilotar com esse tipo de trem de pouso do que com triciclo (aquele com a rodinha no nariz).

Risco alto mas bons ganhos — Profissionalmente, a aviação agrícola vem atraindo

muitos pilotos da aviação executiva, sobretudo pelo aspecto financeiro, pois o ganho do agroaviador é de 20% do faturamento bruto do que o avião produz. Mas poucos são os que se adaptam ao tipo do vôo, que é de alto risco, e também por causa do inconveniente do con-

tato diário com agrotóxicos, além dos pernoites em fazendas que muitas vezes não oferecem o mínimo de conforto.

Lamentavelmente, todos os anos temos baixas de pilotos agrícolas envolvidos em acidentes. Considerada uma das profissões mais perigosas, o piloto agrícola trava diariamente uma batalha em que, para ele, o mais importante é continuar vivo. Por isso, é fundamental para o sucesso da aplicação e para sua própria segurança que o piloto domine as diferentes situações meteorológicas durante o dia de trabalho que começa logo ao amanhecer.

A semeadura de pastagens no Centro-Oeste e no estado do Pará tem início em agosto, e vai até outubro, no início das chuvas. "A safra de capim", como é denominada pelos pilotos agrícolas, é o maior desafio destes profissionais, pois o vôo é feito em cima do "paliteiro", no meio da fumaça das queimadas.

Em geral, estas fazendas são formadas em três etapas. Primeiro, o fazendeiro derruba a mata por meio de trator de esteira e correntão, ou emprega mão-de-obra de ex-garimpeiros, com motosserras que vão derrubando as árvores. O segundo método é o mais utilizado, por ser mais barato. Depois de queimada a mata, ficam apenas cinzas e alguns troncos de árvores que não foram cortadas, os ditos "palitos". Na terceira etapa, são contratados os aviões para semeadura das pastagens.

Ambiente hostil — Numa das fazendas onde trabalhei, 3.000 alqueires foram derrubados no meio da mata, a uma hora de vôo de Matupá, no norte de MT. Foram utilizados 600 peões numa empreitada que durou 90 dias. Nessa derrubada, instalaram-se vários barracos perto de um córrego, onde acontecia de tudo. Durante o dia sempre havia acidentes com ferimentos graves, exigindo socorro rápido. De carro, eram cinco horas até a cidade mais próxima. A saída era solicitar, por rádio, uma aeronave

adequada para o transporte. À noite, os peões — ex-garimpeiros, na maioria — jogavam baralho, apostando rádios e armas. Outros preferiam gastar com prostitutas que se alojavam no acampamento em busca do dinheiro que o garimpo já não dava mais. De vez em quando morria alguém, resultado de brigas, e onças rosnavam bem perto do acampamento. Como pode-se ver, é comum o piloto ter que viver em ambientes hostis.

De manhã, a fumaça amanhecia colada na superfície e era impossível voar. Só depois das oito horas, com um pouco de vento e o sol aquecendo o ar, a fumaça subia. Mesmo assim, a visibilidade permanecia bastante restrita.

O tiro de uma ponta a outra da fazenda, no sentido mais comprido da área, dava 12 quilômetros, onde jogávamos brizantão e, nas baixadas, o capim-tanzânia. A vazão era de 20 a 25 quilos de sementes por alqueire. A cada mil metros havia um bandeirinha que agitava a sua grande bandeira, para melhor visualização no meio da fumaça. Mas o que ajudava muito era o rumo dos tiros com uso de bússula. O dia todo era essa pauleira.

A impressão que se tinha, voando em cima daquele "inferno", era de que ha-

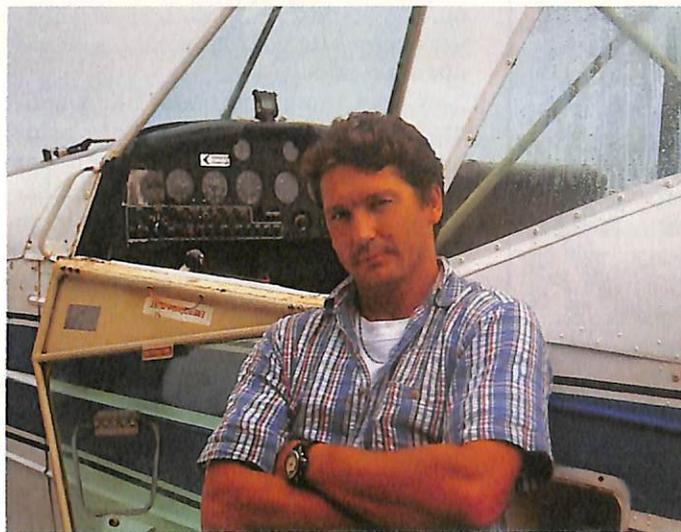
via sido detonada uma bomba igual à de Hiroshima e Nagasaki. Não se enxergava vida lá em baixo; só cinza, troncos caídos e galhos. O vôo altamente crítico, por falta de apoio para uma aterragem forçada em caso de pane, não nos deixava muitas chances. Se a altura permitisse, o negócio era sair da derrubada e escolher uma árvore bem fofa e estolar o avião em cima. Caso o avião caia em meio aos tocos, na área da derrubada, o risco de explosão é enorme. Esse perigo todo faz com que nos aproximemos ainda mais de Deus, pedindo sua proteção.

No final do serviço, à tarde, o piloto só consegue exibir os dentes e os olhos irritados de fumaça. O resto é cansaço e poeira liberada pelas sementes.

As pistas das fazendas novas, que estão começando a ser implantadas agora, apresentam muitas ondulações no terreno, fazendo com que o Ipanema GGE corcoveasse como cavalo chucro. O freio, nessas situações de pouso crítico, é tudo. Realmente o Ipanema agüenta o tranco. O seu trem de pouso é extremamente forte. Pau e pau, e o bicho firme. O preço para semear capim de avião gira em torno de R\$ 10,00 a R\$ 15,00 reais o alqueire, livre da gasolina e da estadia do piloto. A vantagem da safra do capim em

relação à safra da soja é que o pagamento é à vista.

A política ajudou — No Centro-Oeste, as chuvas chegam no final de setembro. Os agricultores iniciam então o plantio das variedades mais precoces de soja. Aqui, na região de Primavera do Leste, a 250km a leste de Cuiabá pela rodovia BR-070, a soja ainda é a principal cultura, mas milho e arroz foram, também, mui-



Donde: avião é risco, prazer e lucro

As vantagens que vêm do ar

Entre os inúmeros benefícios que a aviação agrícola traz para o desenvolvimento produtivo da agricultura mundial encontram-se:

- * Eleva o rendimento;
- * Reduz o custo operacional de produção;
- * Possibilita iniciar o programa de

operações mesmo com solo muito úmido, onde a aplicação tratorizada seria inviável;

* Os resultados da aplicação aérea são tão eficientes quanto os da aplicação tratorizada;

* Proporciona aumento de produtividade de até 10% por evitar perdas pelo

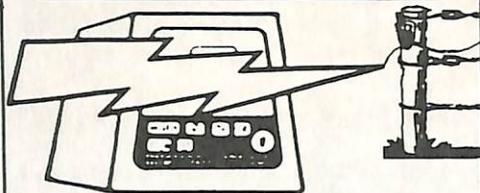
amassamento da cultura devido à aplicação tratorizada;

* Possibilita aplicar herbicidas no momento ideal de estágio das invasoras, mesmo em grandes áreas;

* É muito utilizada na semeadura de pastagens;

* Ajuda no combate a incêndios florestais, vistoria de áreas, de rebanhos, de açudes, de canais de irrigação etc.

CERCA ELÉTRICA DE ALTA POTÊNCIA



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

ALCANCE:

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

UMA LINHA COMPLETA DE ISOLADORES DE ACESSÓRIOS PARA CERCAS



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



Castração · Inseminação
Vacinação · Obstetria
Tratamento da úbere
Cirurgia

WALMUR É A MARCA DE SEU INSTRUMENTO

CASTRADORES BURDIZZO



METALÚRGICA WALMUR IMPORTADOR E DISTRIBUIDOR

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

Se não fosse o avião, as pragas já tinham devorado todas as lavouras

to plantados.

Este ano, com menos recursos, o agricultor foi obrigado a diminuir o adubo, preferindo plantar arroz e milho. Entretanto, com a aprovação, no fim do ano passado, da securitização e prorrogação das dívidas do financiamento da safra 94/95 por sete anos, com dois de carência, parece que o pessoal resolveu voltar aos contratos com os pilotos aéreos.

O agricultor resolveu continuar investindo na moderna agricultura, e a complementação da pouca adubação largada na linha agora vem pelo céu. O cloreto de potássio é aplicado por meio da aviação agrícola. Devido às chuvas, as ervas daninhas competem com a soja e a aplicação aérea é a solução, pois a aplicação tratorizada torna-se inviável pelo fator tempo. As pequenas estiagens contribuem para a proliferação das pragas. Os ataques de vaquinhas e lagartas, na soja e no milho, deixam o agricultor louco.

Dessa forma, os aviões roncam diariamente de fazenda em fazenda combatendo esses insetos que devoram lavouras da noite para o dia. Este ano, o ataque começou cedo. Com as plantas no estágio de 25 a 30 dias, se não houvesse combate com inseticida, sobraria apenas o talo.

Como são os contratos — A aplicação aérea é bastante solicitada pelos agricultores. Os preços cobrados por esses serviços não obedecem uma tabela específica. Costuma-se fechar um "pacote" com o fazendeiro, com o explorador da aeronave comprometendo-se a estar presente no momento da apli-

cação. Mas, no geral, os preços obedecem a seguinte tabela:

PRODUTO	PREÇO
Herbicidas (vazão 40 litros por hectare).....	R\$ 10,00 o ha ou 55kg de soja para a safra 30/04/96 à vista desconto de 20%
Inseticidas (vazão 10 litros/ha).....	R\$ 5,00 o ha ou 28kg de soja para a safra 30/04/96 à vista 20% de desconto
Adubos sólidos	1kg do produto por 1kg de soja
Pastagens	R\$ 10,00 a R\$ 15,00 o alqueire à vista

A dosagem dos produtos a serem aplicados deve ser determinada por um engenheiro agrônomo, mediante receituário agrônomo. Mas, em muitos casos, o agricultor está na pista da fazenda sem uma recomendação técnica para aplicar um determinado produto. Nesse caso, o piloto deve alertar o agricultor e acrescentar no relatório do voo que o produto aplicado foi autorizado pelo proprietário, mediante sua assinatura, para evitar futuros aborrecimentos e sérios prejuízos pelo mal-funcionamento do agrotóxico.

O profissional piloto agrícola deve estar sempre bem-informado sobre novos métodos tecnológicos de aplicação.

Aqui, os que voam por aí

Existem vários tipos de aeronaves agrícolas. No Brasil, os mais utilizados são os aviões Ipanema, fabricados pela Embraer e atualmente pela Neiva de Botucatu/SP. A Embraer e a Neiva já fabricaram mais de 720 aviões Ipanema de versões cada vez mais evoluídas. O EMB 202 Ipanemão é o mais moderno deles. Dos importados temos o Air Tractor, o Thrush e o Weatherly, todos fabricados nos Estados Unidos. O Dromader, de fabricação polonesa, com capacidade cinco vezes maior que o Ipanema, projetado para grandes áreas agricultáveis do mundo, é usado também para combater incêndios. Seu motor possui

987hp. Existem também os agrícolas da Cessna Ag Wagon e Ag Truck; Ag Cat (grumman), Pawnee (piper), e o Maule agrícola na versão também para passeio.

São utilizados helicópteros na aplicação aeroagrícola das marcas Bell, Allouette e Hughes.

Tenho voo de os aviões agrícolas EMB 201, 201A e o 202 Ipanemão.

Esses modelos são os mais indicados para as nossas lavouras, pela resistência, rusticidade e de fácil manutenção. São aviões de porte médio, ideais para o tamanho de nossas lavouras. Verdadeiros "tratorões" voadores.

MANEJO

Cruzar bem dá dinheiro

A utilização de cruzamentos na pecuária de corte pode auxiliar na melhoria da produtividade do rebanho e na obtenção de um produto de melhor qualidade. Não é a solução para deficiências tais como manejo impróprio, gado de baixo nível produtivo e outras deficiências comumente encontradas, mas é importante ferramenta para aumentar o lucro da atividade.

Este foi um dos principais assuntos em discussão no 2º Curso Extensivo de Bovinos de Corte, promovido por 17 empresas agroindustriais, entre elas a revista **A Granja**, no auditório da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP, na capital paulista, em meados de novembro. No evento, os 350 participantes de 13 estados ouviram o pesquisador Albino Luchiaro Filho, do Instituto de Zootecnia de São Paulo (IZ), insistir que para o uso de cruzamentos há a necessidade de um manejo melhor, nutrição adequada, gado de qualidade superior e melhor padrão reprodutivo. O ganho em reprodução se dará basicamente de duas maneiras: pela heterose e pela complementariedade das raças.

Heterose — Mais comumente chama-



da de vigor híbrido, é um fenômeno no qual certas características apresentadas pelos animais cruzados são superiores àquelas apresentadas nas raças puras. Os ganhos de heterose em rebanhos submetidos a cruzamentos rotineiros variam de 20 a 25%. Duas condições básicas são fundamentais para o aparecimento da heterose: é necessário que exista diversidade genética nas raças utilizadas, assim como é preciso genes de caráter não-aditivo naquelas características desejadas.

Complementariedade — O ponto forte de uma raça complementa outra raça que não apresente esta característica bem desenvolvida, mas tem outros pontos de destaque. O resultado é um animal cruzado com as características mais desejáveis de ambas as raças.

Basicamente existem dois sistemas de cruzamentos: o rotacionado e o terminal. O sistema rotacionado é o mais simples e pode ser de duas, três ou mais raças. A utilização de mais raças tem como principal vantagem aumentar o nível de heterose, principalmente pela diminuição

do efeito do retrocruzamento. Já o sistema terminal requer a introdução periódica de fêmeas puras, permitindo, porém, uma maior flexibilidade nos objetivos desejados. Este sistema apresenta inúmeras variações, incluindo combinações dos dois sistemas.

Como escolher a raça — Para se fazer uma escolha bem objetiva, alguns pontos devem ser observados: fazer uma pesquisa para saber qual a raça que se comporta melhor na região e no tipo de ambiente no qual o rebanho será mantido; criadores, associações de raças, órgãos de pesquisa e extensão devem ser consultados para dar dicas; quanto mais perguntas forem feitas antes de se decidir pela raça, menos respostas terão que ser encontradas depois; cabe, ainda, estudar as demandas de mercado para animais de raças diferentes, comparando produtividade e trabalhando as mais lucrativas e demandadas; após a decisão por uma raça, comprar reprodutores de plantéis selecionados, com preços compatíveis ao seu nível produtivo.

Mecedor de Combustível
SERVE PARA ÓLEO LUBRIFICANTE LEVE
Marca GPI (U.S.A.) Modelo FM200 75 L/min.
R\$ 305,00 Desconto para revenda
VALSAN (011) Fone: 256-0855 • Fax: 214-8060

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

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

VENDA DE FAZENDAS NO URUGUAI

DA SILVA INMUEBLES RURALES S.A.
Germán Barbato 1363 - Esc. 604 - C.P. 11.200
Montevideo - Uruguay
Tels. 90 48 55 - 91 91 22 - Telefax (005982) 92 11 59
INFORMAÇÕES EM PORTO ALEGRE
FONE/FAX: 051 226 1777

NOVILHO PRECOCE
EXCLUSIVAMENTE A PASTO (INCLUSIVE SECO)! COM O CUSTO MENOR QUE 1 MÊS DE CONFINAMENTO. VOCÊ PRODUZ O NOVILHO(A) PRECOCE E AUMENTA A FERTILIDADE DAS MATRIZES.
INFORMAÇÕES: (016) 323-1990 e 323-3355
L. AMORIM Av. Major Hilário Tavares Pinheiro, 3277
Cx. Postal 233 - CEP 14870-000 - Jaboticabal - SP

ROBÔ Para o Controle de Temperatura nos Secadores de Grãos

• Automatiza a operação
• Melhora a secagem
• Fácil de instalar
LIGE: (051)632-2475
MICROSYN LTDA.
rua Cel. A. Ignácio 744
Montenegro - RS

PREÇOS DE CARNES (EM R\$/kg)

CARNE BOVINA - kg (15 dd)	30/NOV	HÀ 15 DIAS	VARIÇÃO %	HÀ 1 MÊS	HÀ 1 ANO
Dianteiro,RS	1,20	1,20	0,00	1,35	1,30
Dianteiro,SP	1,10	1,20	-0,33	1,45	1,60
Dianteiro,PR	1,10	1,20	-8,33	1,40	1,60
Traseiro,RS	2,10	2,10	0,00	2,25	2,70
Traseiro,SP	2,10	2,20	-4,55	2,45	2,80
Traseiro,PR	2,10	2,20	-4,55	2,45	2,70
FRANGO RESFRIADO - kg					
Rio Grande do Sul	1,00	1,00	0,00	1,05	1,25
Paraná	1,00	0,95	5,26	1,00	1,20
São Paulo	0,95	0,98	-3,06	0,95	1,35
Santa Catarina	1,00	1,00	0,00	1,00	1,20
CARNE SUÍNA - CARÇAÇA - kg					
Rio Grande do Sul	1,45	1,50	-3,33	1,40	2,40
Paraná	1,60	1,55	3,23	1,45	2,20
São Paulo	1,47	1,45	1,38	1,30	2,10
Santa Catarina	1,50	1,50	0,00	1,35	2,10

vação de 5% em 1996 na produção de carne de frango, levando o mercado a uma oferta de 4,2 milhões de toneladas, e sem indicativos claros de que a demanda irá aumentar no início do ano, os preços tendem à queda em janeiro. Molinari destaca que as exportações parecem ser a única forma possível de escoar os excedentes e oferecer suporte às cotações do boi e frango no primeiro semestre. Salienta que os custos de produção serão bastante adversos para a avicultura e suinocultura. Tanto milho como farelo de soja tendem a apresentar níveis de preços mais elevados em relação a 95, comprometendo a rentabilidade do setor.

ABATE



Mercado começa 96 retraído

A ausência de maior demanda no mercado de carnes, em dezembro, apresentou uma previsão do que poderá ocorrer com os preços no período da safra 96. Baseado nisto, o analista de Safras & Mercado, Paulo Molinari, aponta para uma queda de preços e um excesso de oferta no primeiro semestre.

As previsões iniciais para a produção de carnes em 1996 sinalizam novo crescimento, particularmente no que diz respeito à avicultura. O espaço para uma recuperação no nível de exportações é elevado, principalmente no primeiro semestre de 96, o que seria um dos poucos fatores concretos de neutralização da baixa de preços do setor no período, como destaca Paulo Molinari.

O fato é que 1995 foi um ano ruim para a pecuária brasileira. Os números divulgados em novembro último pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) refletiram a discrepância entre a capacidade de compra da população e a respectiva oferta de carnes no mercado. Os dados da Fiesp apontam a retração econômica e as consequências sobre a renda da população, comprovando uma redução no poder de compra. Sem correções salariais torna-se difícil equilibrar um padrão pelo menos estável de demanda neste final de ano.

Para a pecuária, que apresentou um forte crescimento na oferta global de carnes em 95, apostando em uma deman-

da firme em virtude do Plano Real, esta retração da atividade econômica expôs o setor a muitas dificuldades. A produção mais elevada e o consumo em baixa originaram um excedente que somente poderia ser absorvido diante de um maior ritmo nas exportações. No entanto, com o câmbio ainda valorizado e forte concorrência internacional, não houve condições de reação nas vendas externas de carne de frango e bovina, com os dois segmentos registrando retração nas exportações. Desta forma, o ano de 95 foi de baixa rentabilidade. A crise somente não mostrou-se mais nociva para a atividade produtiva devido aos baixos preços dos insumos básicos, como milho e farelo de soja, por boa parte do ano.

Segundo o analista de Safras & Mercado, com a expectativa de uma ele-

BOI GORDO



Preços caem a R\$ 20 por arroba em janeiro

O mercado de boi gordo deve apresentar retração em janeiro, com os preços recuando a R\$ 20 por arroba. O analista de Safras & Mercado, Paulo Molinari, atribui a queda à entrada da nova safra e à demanda apertada no início do ano, devido a diversos fatores que incluem, essencialmente, o baixo poder aquisitivo da população.

O primeiro semestre de 1996 tende a ser efetivamente difícil para o mercado nacional. Existem indicativos claros, como pontua Molinari, de que deve haver um excesso de oferta, sem colocação no mercado interno e externo. O ponto-chave do mercado está centralizado na área econômica.

O BOI MAIS BARATO

BOVINOS (20 a 25 dd)	30/NOV	HÀ 15 DIAS	VARIÇÃO %	HÀ 1 MÊS	HÀ 1 ANO
Boi gordo, int. PR 15kg	22,50	23,50	-4,26	26,00	30,00
Boi gordo, int. GO 15kg	21,50	23,00	-6,52	25,00	30,00
Boi gordo, int. MG 15kg	21,50	23,50	-8,51	26,00	30,00
Boi gordo, int. MS 15kg	21,50	23,00	-6,52	26,00	30,00
Boi gordo, int. RS 1kg	0,67	0,74	-9,46	0,47	0,82
Boi gordo, int. SP 15kg	22,50	24,00	-6,25	27,00	32,00
Boi magro, int. RS 15kg	190,00	190,00	0,00	200,00	220,00
Boi magro, int. SP 15kg	247,50	210,00	17,86	220,00	320,00
Bezerro SP (cab.)	140,00	130,00	7,69	140,00	-
Novilho RS (cab.)	100,00	100,00	0,00	100,00	-

Os aspectos econômicos a serem considerados para se traçar uma tendência levam em conta o problema da dívida interna pública e a possibilidade da volta de um surto inflacionário neste mês de janeiro. Paulo Molinari destaca que os vários planos econômicos no Brasil sempre apresentaram uma súbita deterioração, devido ao difícil controle sobre a emissão de moeda visando o financiamento da dívida interna pública.

Uma recuperação da atividade econômica e/ou uma elevação na inflação seria fundamental para equilibrar os níveis de oferta e demanda. Nestes termos, Molinari destaca que ainda é difícil traçar um cenário realista, mas que a tendência natural para o início de 96 é de retração devido à entrada da safra. A sustentação de melhores níveis nas exportações também torna-se um fator decisivo para a manutenção dos patamares de preços.

O quadro internacional revela que a demanda mundial poderá retrain-se, com algum crescimento mais acelerado apenas na Ásia e na Rússia. Há também uma melhoria na competitividade do produto argentino e uruguaio em relação ao brasileiro, evidenciando as dificuldades de concorrência da carne bovina brasileira no mercado internacional. Desta forma, como destaca Paulo Molinari, deve-se acreditar que ou os preços internos do boi gordo baixam, de forma a viabilizar o crescimento das exportações, ou haverá novamente um excedente interno no período de safra.

Preços na entressafra ficam abaixo da expectativa

Os preços alcançados na entressafra, no início de dezembro último, ficaram abaixo das expectativas do mercado. A cotação da arroba não atingiu o mínimo esperado (R\$ 28,00), ficando entre R\$ 21,00 e R\$ 27,00, preços de junho e agosto, respectivamente. Em 1994, ano considerado atípico, as cotações subiram consideravelmente, oscilando na entressafra entre R\$ 35,00 e R\$ 40,00. Já a média histórica do período aponta para preços entre R\$ 23,00 e R\$ 28,00. Segundo analistas, os preços ficaram dentro da normalidade, mas abaixo das perspectivas dos pecuaristas, que esperavam alcançar o mesmo patamar obtido em 94. O presidente do Conselho Nacional da Pecuária de Corte (CNPC), João Carlos Meirelles, afirma que a tendência é de que haja uma redução da sazonalidade da oferta de boi gordo. "Cada vez mais vai haver uma diferença menor entre safra e entressafra", afirma.

O presidente da CNPC descarta qualquer associação da queda dos preços da carne bovina com o aumento das vendas de carne de frango. Para Meirelles, esta retração é uma reflexão clara da crise de liquidez nacional, destacando que a descapitalização pressionou os pecuaristas a elevar o volume de abates para atender seus compromissos financeiros.

Meirelles afirma que não houve substituição da carne bovina pela de frango. No entanto, admite que o segmento mais expressivo, no aumento do consumo este ano, foi representado pela avicultura. Além de estabilidade econômica, destaca que o suporte para a expressiva elevação da demanda veio dos baixos preços do milho e da soja.

"O consumo de carne bovina no mercado interno aumentou de forma significativa em 95", argumenta o presidente da CNPC. Afirma que as exportações diminuíram em 150 mil toneladas na última safra, enquanto as importações foram acrescidas de mais 100 mil toneladas. "Foram consumidas 250 mil toneladas a mais em 95, o que equivale a uma alta de aproximadamente 5%", concluiu o dirigente.

Em 1996, o mercado de carnes deve ter uma comercialização bastante diferente da registrada em 95. O analista de Safras & Mercado, Paulo Molinari, afirma que, inicialmente, esperam-se níveis de produção estáveis ou em leve crescimento, apenas.

Aponta que isso deve ocorrer em função de que os patamares de preços em 95 não devem favorecer ou incentivar os produtores a expandir a produção para o período.

CRA. Plantou, cresceu.

Com 21 anos de atuação no mercado de sementes a CRA vem investindo e acreditando na produtividade agrícola brasileira. Por isto a CRA é o grande nome em produção, importação, beneficiamento e comercialização de sementes fiscalizadas de forrageiras, cereais e hortaliças importadas.

Plante com as melhores sementes o ano inteiro. É mais futuro.



A semente do século 21

discra 051 800 4159
gratuita

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

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

ÁREA, RENDIMENTO E PRODUÇÃO DE ARROZ NO MERCOSUL - POR PAÍS -

ANO SAFRA	ÁREA (hectares plantados)				RENDIMENTO (kg/hectare)				PRODUÇÃO (1.000 t)			
	Sequeiro		Irrigado		Sequeiro		Irrigado		Sequeiro		Irrigado	
	Brasil	Brasil	Argentina	Uruguai	Brasil	Brasil	Argentina	Uruguai	Brasil	Brasil	Argentina	Uruguai
85/86	4498	1110	125	86	1152	3462	3786	4732	5182	3843	378	406
86/87	4858	1178	105	83	1195	3878	3915	4068	5806	4568	352	339
87/88	4709	1285	111	81	1256	3507	4150	4815	5913	4507	415	391
88/89	4696	1420	109	97	1306	3998	4671	5509	6132	5677	490	535
89/90	3982	1424	117	83	1077	4744	3782	4428	4288	6756	439	365
90/91	3007	1152	86	110	1152	3435	4031	4759	3464	3957	348	522
91/92	3076	1148	141	127	1336	4686	5210	4861	4109	5379	733	618
92/93	3290	1587	131	134	1289	3632	4330	5152	4242	5764	567	699
93/94	3285	1359	135	134	1611	3543	4081	4654	5292	4816	551	625
94/95	3174	1296	170	142	1487	5032	5113	5401	4720	6521	867	767

ARROZ



Estiagem afetou lavouras

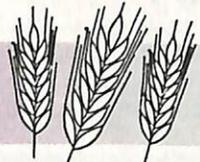
Estiagem prolongada que castigou o Rio Grande do Sul desde o início de agosto pode puxar os preços do arroz antes da entrada da safra. No Rio Grande do Sul, maior produtor nacional, com produção estimada em 4,3/4,7 milhões de ton, a safra que já acumulava redução de 5% a 15% na primeira intenção de plantio de Safras & Mercado está sujeita a uma queda de produção de 2% como consequência do comprometimento da germinação das lavouras.

Situação semelhante enfrentam os produtores da Argentina e Uruguai, onde a escassez de chuva mantinha represas em níveis bem abaixo do normal até a primeira quinzena de dezembro. Na Argentina, onde estimativas oficiais apontam para incremento de 7% na área plantada, as represas novas estavam com 35% do seu nível normal ao final do plantio, enquanto as represas antigas alcançavam índices de 60% a 70%.

“Como consequência, é esperada redução da safra local, com elevação do custo de produção e majoração dos preços de comercialização para o próximo ano”, projeta o analista Carlos Macchi, de Safras & Mercado. Destaca que o clima desfavorável pode repercutir, inclusive, nas previsões de produção para a safra da América do Sul de 95, estimada em 19,5 milhões de toneladas pela FAO-Food and Agriculture Organization. Essas previsões, atribuídas em parte ao in-

cremento de 5% na produção brasileira, calculada em 10,6 milhões de toneladas, também leva em consideração um aumento significativo da produção dos países exportadores, particularmente a Argentina com 984 mil toneladas, superando a produção do Uruguai, estimada em 710 mil toneladas.

TRIGO



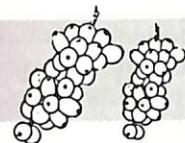
RS alerta para desestímulo com redução da taxa de importação

A possibilidade de redução de 10% para 2% nas alíquotas de importação do trigo provenientes, de países fora do Mercosul já divide o setor. Em Brasília, o Ministério da Fazenda considera legítima e compreensível a resistência do Ministério da Agricultura em relação ao rebaixamento tarifário, mas chama a atenção para o abastecimento do mercado diante da quebra na safra Argentina e da alta internacional nos preços. Castigada pela

seca, a Argentina prevê uma colheita de 9 milhões de toneladas de trigo, volume 21,2% inferior à produção de 11,3 milhões de toneladas da última safra. Os produtores, por sua vez, reagem à pressão de moínhos lembrando que o Paraná, que já colheu mais de 3 milhões de toneladas do produto, colheu nessa última safra 1 milhão de toneladas do grão.

Já a produção nacional ficou restrita a 1,5 milhão de toneladas, quando o Brasil já colheu 6 milhões de toneladas de trigo. Afirmam também que a prevalecer os argumentos do setor industrial para a redução da alíquota de importação, será retirado do produtor nacional qualquer possibilidade de obter, pela equiparação dos preços internacionais, uma compensação relativa aos prejuízos que vem sofrendo. Cálculos da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul-Fecotrigu mostram que somente com importação de trigo, estimada em 6 milhões de toneladas para 96 o Brasil terá um dispêndio de divisas de US\$ 1,5 a 2 bilhões. O Brasil constitui-se hoje no segundo maior comprador mundial de trigo, ficando atrás apenas da Argentina.

CAFÉ



Mercado está sem perspectiva

No calçadão da rua XV de novembro, em Santos/SP, o número de corretores que circula portando amostras de café para negociar é pequeno, ao contrário do que se verificava no início de 95. Na verdade, quem chega sem saber que está no centro da principal praça comercializadora da commodity não percebe a importância do local. A cena quase sem movimento retrata o ritmo dos negócios com café.

Gente que há anos mexe com o produto diz estar confusa com a atual performance do mercado. A Bolsa de Nova Iorque, que dá o tom das operações, segue o rumo do interesse dos fundos de pensão, que migram conforme a rentabilidade do produto e não sua sazonalidade.

Enquanto fatores fundamentais indicam que o período atual deveria ser de preços firmes, as cotações não param de

ceder. Só no mês de novembro, o café caiu 1.495 pontos na bolsa nova-iorquina. Os contratos com vencimento em março saíram do patamar de US\$ 119,80 para US\$ 104,85. No físico, a queda foi menor. Números da Termo Corretora, de São Paulo, indicam que a idéia de compra no dia 1º de novembro era de 125,00, contra 118,00 no dia 30. Para a venda, a idéia baixou R\$ 5,00, saindo de 127,00 para 122,00. Mesmo nesses níveis de preço, o País está sem competitividade lá fora, com o mercado sendo sustentado pelos torrefadores que absorvem também os tipos de café usados para exportação. A situação preocupa. Os embarques estão cada vez menores. Em outubro, foram 975 mil sacas. Em novembro, esse número não deverá ultrapassar 700 mil.

Carlos Domingues, gerente da exportadora Nossa Senhora da Guia, Santos, acredita que dezembro deverá manter a linha descendente. O ponto-chave é que esses são meses onde o Brasil é a principal origem vendendo. No meio desse quadro pouco alentador, a adoção de um sistema artificial de cotas para limitar as vendas a outros países resultou em um racha na exportação. O setor agora é representado pela Federação Brasileira dos Exportadores de Café (Febec) e pela Associação Brasileira dos Exportadores de Café (Abecafé).

Para o presidente da nova entidade, Jorge Esteve, da Esteve Irmãos, a performance das exportações nos últimos meses demonstra a inadequação desse sistema à realidade. Cota é um artificialismo usado em momentos de excedente e não de escassez, argumenta. Para outra fonte do setor, a reaproximação entre as duas entidades é quase que impossível. Ele destaca que as idéias são muito diferentes, pois enquanto a nova associação fala em livre mercado, a outra cogita o fechamento de registros.

FEIJÃO



Seca prejudica produtores em 95

Esse ano não foi considerado bom pelos produtores de feijão. A elevada oferta somada à retração da deman-

da, principalmente no varejo, dificultaram a comercialização do produto. No entanto, as expectativas de redução no plantio e o aumento do preço mínimo em 6,7% animaram os produtores a apostar nessa cultura mais uma vez. Opção feita, iniciou-se o plantio da safra das águas, acreditando no retorno do nível histórico de preços. Mas, as perspectivas foram superadas antes mesmo do previsto. Os preços do feijão na praça paulista subiram mais de 20% em uma única semana. O que poderia sinalizar uma decisão acertada não foi mais do que um reflexo da seca, que provocou a retração da oferta do produto nos pontos de comercialização.

“A seca está acabando com o sonho de muita gente”, afirma Bano Kossei, técnico da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab - Brasília). A falta de chuvas na fase de floração ocasiona o abortamento da flor, impedindo a granação. Segundo Kossei, quando a fase de floração é afetada pela estiagem, a produção pode ser reduzida em mais de 50%.

O mercado de feijão, que há praticamente um ano operou com preços estáveis, voltou a sentir o velho sabor da especulação. A notícia de seca nas regiões produtoras e a diminuição do abastecimento do comércio atacadista de São Paulo (principal centro de comercialização) provocam alta dos preços, o que, em parte, reflete no aumento do lucro do produtor. “Mas a alta especulativa não é sadia. Por trás dela está a queda da produção, que pode ser muito mais desfavorável”, destaca o técnico da Conab.

Os produtores que dispuserem de feijão de qualidade superior (o chamado extra) são os que vão alcançar preços altos, explica Kossei, já que a oferta deste tipo de grão é reduzida. Contudo, feijão extra exige investimentos em técnica, fator que pode ser considerado limitante, uma vez que grande parte dos agricultores está descapitalizada. Conseqüentemente, aqueles que ofertarem grãos de qualidade inferior não devem atingir a alta especulativa das cotações.

FEIJÃO - PREÇO MÉDIO (RS/60kg)

	CARIOCA EXTRA	PRETO
JANEIRO	37,11	40,09
FEVEREIRO	41,75	43,42
MARÇO	41,07	45,13
ABRIL	39,15	40,41
MAIO	34,00	39,95
JUNHO	29,05	36,24
JULHO	27,14	35,00
AGOSTO	30,26	35,13
SETEMBRO	31,08	36,66
OUTUBRO	32,58	39,25
NOVEMBRO	31,25	37,55
DEZEMBRO (até 8)	31,42	34,00

ALGODÃO



Perspectivas nada favoráveis neste novo ano

A safra de algodão no Brasil será uma das menores dos últimos anos. Segundo estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o total de área plantada no País deve apresentar uma queda de 8,55% com relação a safra anterior. Só na região Sul deverá haver um decréscimo de 21,43% no plantio. Rondônia deve ter uma redução de 7,38% e a região Sudeste uma queda de 2,07% de área plantada.

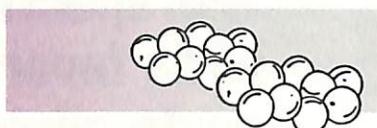
No Paraná, o cultivo deve diminuir de um total de 123.000ha para 96 mil, o que representa uma retração de cerca de 22%. Em São Paulo a redução pode ficar entre 10% e 20%, passando de 75.000ha plantados para 68.000ha, no máximo. A falta de empréstimos para o produtor e a elevação do custo da mão-de-obra são as principais causas deste recuo na plantação de algodão no Brasil. Por ser uma cultura que exige uma terra melhor preparada que outras, como a soja e o milho, os custos para a produção do algodão são mais elevados. Com a falta de crédito, são poucos os produtores que têm capital disponível para aplicar em um mercado tão incerto, conforme informou fonte de Safras & Mercado.

A mão-de-obra apresenta um custo bem maior que o das safras anteriores. Isso ocorre devido a mesma ter um reajuste em torno de 50%, enquanto que o do algodão não chegou a 10%.

EVOLUÇÃO DO PLANTIO DA SOJA NO BRASIL - em % da área esperada -

Estados	1995 07/dez	1995 30/nov	1994 08/dez	Média Normal (X)
RS	57	52	90	83
PR	93	82	97	94
MT	89	75	91	83
MS	81	68	94	84
GO	80	70	90	80
SP	90	76	95	88
MG	77	65	72	84
OUTROS	80	54	86	82
BRASIL(*)	78	67	91	85

(x) Média histórica de 5 anos (*) Média ponderada



Clima do Sul comprometeu ainda mais a próxima safra

Como se já não bastasse a redução na área plantada de soja em quase todo o Brasil, a seca no Sul e Sudoeste do Brasil, a partir de novembro, prejudicou as lavouras dessas regiões, com base em observações feitas até o final de dezembro. Números finais sobre esse impacto, contudo, ainda não estão disponíveis.

Safras & Mercado estava prevenindo uma diminuição de cerca de 10% na produção brasileira antes da estiagem. Com isso, o volume colhido cairia de 25,4 milhões de toneladas em 94/95 para 22,8 milhões em 95/96. Isso por causa da queda na área plantada de 11,5 milhões de hectares para 10,7 milhões de hectares cultivados. Essa baixa, em torno de 7%, teve como principal causa as dificuldades financeiras dos produtores.

A estimativa de produtividade também era menor por falta de tecnologia no plantio. A mesma estava sendo projetada em 2.125kg por hectare, contra 2.208kg na safra anterior. Um decréscimo de cerca de 4%, destaca o analista Flávio França Júnior.

Devido à essas alterações climá-

ticas, o plantio atrasou muito, com apenas 78% tendo sido finalizados até dia 07 de dezembro na maioria dos estados produtores. A média geral para esse período, no entanto, é de 85%. No ano passado, a situação foi excepcional, com 91% de área tendo sido plantado até essa época. Nesse ano, o Rio Grande do Sul apresentou a pior performance, com apenas 57% do total plantado até então.

Para o analista de Safras & Mercado, a problemática com relação a esta safra já começa a preocupar o governo, pois a agricultura é a principal âncora para a estabilidade do Real. Ele acredita que uma redução brusca na produção, se compara-

mos ao recorde do ano passado, poderá trazer complicações para a economia.

Com a quebra da safra o governo será obrigado a importar mais, e, pior, a preços mais caros que ano passado, uma vez que o mundo inteiro apresenta redução na produção, principalmente de grãos, afirma. Diante desse quadro, o governo deverá se preparar para lutar com um monstro que se encontrava adormecido, a inflação.



Diminuição da safra agita o mercado em janeiro

A redução da safra de milho no Sul do Brasil, devido à prolongada estiagem iniciada em novembro de 1995, deve agitar o mercado neste mês de janeiro. Desde a declarada quebra de mais de 1 milhão de toneladas no Rio Grande do Sul, com a seca trazendo perdas irreversíveis, o perfil do mercado se alterou já em dezembro. Houve um maior interesse pelo produto dos leilões com o temor da falta de abastecimento, em função da quebra de safra no RS, e de milho de baixa qualidade devido à falta de umidade no desenvolvimento das lavouras na região Sul.

Com o comprometimento da demanda em janeiro, o governo deve continuar entrando no mercado com as vendas de produto em EGF, pelo menos na primeira quinzena, com o objetivo de atender a demanda do mês. Este desabastecimento deve sustentar os preços, essencialmente no Sul do Brasil, liquidando com a tendência normal de retrações no início do ano. A procura por milho do Paraná deve se intensificar por parte dos grandes compradores do Rio Grande do Sul — estado que mais perdeu com a estiagem. Além disso, o fato do milho novo

MILHO - SITUAÇÃO DO PLANTIO

POSIÇÃO ATÉ 11/12 - EM %

ESTADOS	93/94	94/95	95/96
Paraná	100	100	100
Rio Grande do Sul	100	100	100
Santa Catarina	100	100	100
São Paulo	95	90	97
Mato Grosso do Sul	95	90	95
Goiás	90	85	85
Mato Grosso	98	100	100
Minas Gerais	90	88	85
Espirito Santo	100	100	100
Rio de Janeiro	100	100	100
Centro - Sul	96.8	95.3	96.2

ESTIMATIVA DE COMERCIALIZAÇÃO DO MILHO SAFRA 94/95 - EM 1000T

ESTADOS	FEV/OUT/95 % COMERC.		NOV 95/JAN 96				ESTOQUES		VENDAS EST.			
	Oferta	Cons.	até OUT	até NOV	até OUT/94	EGF/95 até 30/11	EGF/91/94	Disponi- bilidade	Consumo	CONAB*	Imp.	Governo set/nov
RS	5467	3977	72	74	77	395	18	1516	1275	67	-	346
SC	3116	3518	89	96	88	186	29	350	1172	4	20	116
PR	8220	4437	70	73	74	1713	652	2470	1284	258	-	729
SP	3732	5103	98	100	83	283	34	83	1338	33	-	74
MS	976	460	90	92	78	292	174	95	144	147	-	63
GO	2748	1622	74	76	71	1385	1657	709	485	761	-	558
MT	861	602	75	81	77	392	470	214	191	109	-	22
MG	3801	3009	86	94	77	300	113	541	903	23	-	76
OUTROS	372	618	100	100	96	-	-	2	172	-	-	-

(*) Não estão computadas vendas nos leilões

só entrar no mercado a partir de fevereiro suporta as cotações.

O analista de Safras & Mercado, Paulo Molinari, afirma que, neste início de ano, o mercado aguarda uma entrada de milho irrigado da ordem de 200 a 250 mil toneladas, provenientes do Centro-Oeste e Sudeste. Este volume é referente a menos de 10% do consumo mensal, mas pode atender uma demanda de curto prazo dos grandes consumidores. As especulações do mercado, segundo Molinari, ficam por conta da programação de

leilões em janeiro.

Molinari afirma que em relação ao ano comercial 96/97, cresce a expectativa de expansão nas importações de milho no segundo semestre de 1996, particularmente por parte dos dois estados do Sul, apesar da sinalização de estoques altos do governo e safra boa no Paraná. Neste ponto, o ritmo das exportações da Argentina e o desenvolvimento da safra 1996 nos Estados Unidos oferecerão as condições de custos de importação para o Brasil.

SUÍNOS



Preços e custos equilibrados

A depreciação de preços enfrentada pela suinocultura em 95 pouco afetou a rentabilidade do setor, que fecha o ano equilibrando preços aos custos de produção e ao crescimento da oferta. Até o início de dezembro, a média de preços mantinha-se acima dos níveis praticados em anos considerados de retração no consumo, particularmente nos períodos pós-planos. Favorecida pela boa oferta de milho e de farelo de soja a preços considerados baixos, a suinocultura também teve em 95 um significativo crescimento nos abates, com Santa Catarina atingindo recorde de 5,3 milhões de cabeças no período janeiro/outubro, ante os 4,7 milhões de cabeças de igual período de 94.

Os bons níveis de abate, aliados à estabilidade de preços próximos aos custos de produção, deram um ponto de equilíbrio ao mercado. Para 96, no entanto, a expectativa é de um certo comprometimento da rentabilidade já no primeiro semestre.

Fonte: Safras & Mercado

A solução definitiva para o problema da medição de umidade é Motomco

MOTOMCO

- Os U.S.A. já usam o equipamento há mais de 45 anos no mercado, ou seja há mais de 20 anos que o Brasil.
- Trata-se do equipamento com maior precisão em toda a nação americana.
- Todos os laudos oficiais do governo só são liberados após tirar a umidade no equipamento **Motomco mod. 919 E**.
- Equipamento calibrado para mais de 250 tipos de leitura de grãos e farelados.
- Totalmente automatizado com saída cereal para qualquer impressora.
- Voltagem compatível para o Brasil 110/220 V.
- Totalmente traduzido para o português, tanto o software quanto o manual de instruções.
- Distribuição com exclusividade para todo o território nacional.
- Maiores informações consultar Mundi.

LINHA DE PRODUTOS

Medidores de Umidade de Grãos

- Medidor de Umidade Universal com Megômetro Importado
- Medidor de Umidade Eletrônico marca STEINLITE Importado
- Medidor de Umidade Eletrônico marca MOTOMCO Importado
- Medidores de Umidade Portáteis

Balança Digitais e Mecânicas

- Balança Digital para P.H.
- Balança Digital para pesar impurezas
- Balança Analítica
- Balança Mecânica para impurezas

Linha completa de sondas para coleta de amostras

Linha completa para laboratórios clínicos, físicos, biológicos e agrícolas

Assistência técnica especializada em toda linha acima



COMERCIAL IMPORTADORA E EXPORTADORA DE EQUIPAMENTOS PARA LABORATÓRIOS LTDA.
MATRIZ - Rua José Nicco, 301 cyy • CEP: 81.200-300 • Curitiba-PR • Telefax: (041) 322-4005
FILIAL 1 - Av. Konrad Adenauer, 96 zek • CEP: 98.280-000 • Panambi-RS • Telefax: (055) 375-1692
FILIAL 2 - Rua São Cosme e Damião, 782 zn • CEP: 79.050-390 • Campo Grande - MS • Telefax: (067) 742-3710



Berthoud na Argentina

Foi formada, recentemente, uma joint-venture entre as indústrias de pulverizadores agrícolas Berthoud do Brasil e PLA da Argentina, visando atender o Mercosul. A Berthoud opera no Brasil há 22 anos e é especializada em pulverizadores de araste ou acoplados a tratores, enquanto a PLA fabrica pulverizadores autopropulsados. Com a associação, o diretor da Berthoud, Gilberto Jun-

queira Zancopé, pretende suprir a demanda potencial brasileira de autopropulsados fabricados na Argentina e finalizados no Brasil (como o da foto), estimada em até 500 unidades anuais, num faturamento de US\$ 40 milhões. Em contrapartida, os produtos feitos aqui poderão ser mantidos e distribuídos pela rede da PLA na Argentina e vizinhos, especialmente nos cultivos de frutas.

Informática no ensino

Cópias de softwares, aulas especiais de informática, cursos de extensão, palestras e encaminhamento a estágios serão desenvolvidos pela Planejar Processamento de Dados Ltda., de Canoas/RS, para estudantes de Agronomia da Universidade Federal de Pelotas/RS (UFPel), dentro do Projeto Planejar Universidades/Escolas. O acordo de parceria já foi assinado, também, com a Universidade Luterana do Brasil (Ulbra), de Canoas, Universidade do Oeste Paulista, de Presidente Prudente/SP e Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal de Garça/SP.

Banrisul apóia vinícolas

Uma linha de crédito de R\$ 5 milhões foi disponibilizada pelo Banrisul para atender as necessidades de comercialização e capital de giro das vinícolas rio-grandenses, responsáveis por cerca de 90% da elaboração nacional de vinhos. A nova linha de crédito objetiva, de acordo com o presidente do banco, Ricardo Russowsky, fortalecer este setor da economia gaúcha, devido à competição desencadeada pelo ingresso de produto estrangeiro no mercado interno brasileiro. A atividade vinícola no RS abrange 400 estabelecimentos, na grande maioria empresas de pequeno e médio porte e cooperativas.

Mais ovos SPF

Pouca gente sabe, mas a Rezende Alimentos, de Uberlândia/MG, é uma das quatro únicas empresas do mundo a produzir ovos SPF (Specific Pathogen Free, ou livres de agentes patogênicos), utilizados na fabricação das principais vacinas avícolas e algumas vacinas humanas (sarampo e febre amarela, por exemplo). Por esta razão, a empresa investiu cerca de US\$ 1 milhão para aumentar sua produção e abastecer totalmente o mercado interno, que deve crescer 30% neste ano. O volume fechou 1995 em 4,2 milhões de unidades, suficientes para o consumo brasileiro de 3 milhões de ovos ao ano, com o excedente exportado para a Europa e outros países da América do Sul.

Promebo no Mercosul

A primeira avaliação genética regional e internacional de uma raça tem, a partir de agora, a participação decisiva da Associação Nacional de Criadores (ANC), com a adoção do Programa de Melhoria Bovino (Promebo) também na Argentina e no Uruguai. A raça a ser analisada será a de corte angus, cujas associações de criadores nos três países cruzarão informações visando padronizar a coleta e análise de dados. Num segundo momento, a ANC pretende instalar a Rede Internacional de Avaliação de Reprodutores, com planilhas únicas de controle de produção, normas e códigos comuns.

Inseminar é mais barato

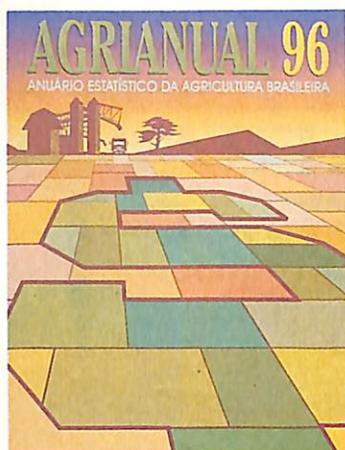
Estudo da filial gaúcha da Pecplan Bradesco Inseminação Artificial Ltda., comparando o custo do uso de sê-

men com a monta natural, apontou que a técnica artificial é 49% mais barata que o trabalho dos touros. Veja quadro:

COMPARATIVO INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL X MONTA NATURAL CUSTO-BENEFÍCIO (EM 100 VACAS)

Monta natural	R\$
100 matrizes - 03 touros	
Preço dos touros (1.500kg x R\$ 0,80) x 3 touros ...	3.600,00
Depreciação	1.920,00
Custo e manutenção 20% ao ano	720,00
Total	2.640,00
Inseminação artificial	
Sêmen: 1,5 doses x 100 vacas	600,00
Botijão mais material (depreciação anual)	260,21
Mão-de-obra	485,34
Total	1.345,55
Custo por terneiro nascido	
Monta natural: R\$ 2.640,00 dividido por 80 = R\$ 33,00	
Inseminação artificial: R\$ 1.345,55 dividido por 80 = R\$ 16,82	
Inseminação artificial é 49,03% mais barato	

Fonte: Pecplan Bradesco



O agro em números

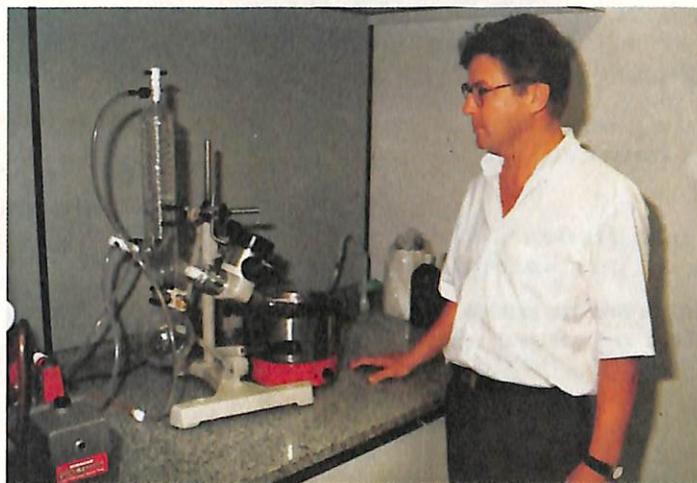
A FNP Consultoria & Comércio, de São Paulo/SP, lançou, há pouco, o Anuário Estatístico da Agricultura Brasileira, também chamado de Agriannual 96. Com tiragem de 9.000 exemplares, a publicação de 400 páginas traz informações e estatísticas atualizadas sobre o setor agrícola brasileiro, levantando o custo da produção de mais de três dezenas de culturas, além dos custos de comercialização e pós-colheita. Pedidos e informações na FNP, através do fone (011) 217-1677 ou fax 217-4974.

Roche investe

Totalmente informatizada, acaba de ser inaugurada a nova fábrica de pré-mistura vitamínica para ração animal da Roche Químicos e Farmacêutica, no bairro do Jaguaré, em São Paulo/SP. O complexo industrial representou US\$ 5,5 milhões em obras, numa área de 3.100 metros quadrados, e na importação de equipamentos suíços. Com isto, a empresa aumenta a capacidade de produção em 1.250%, passando de 12 toneladas/dia para 15 toneladas/hora. Outra novidade da fábrica será a distribuição de big-bag reutilizável de 500 quilos.

Negociação orientada

A Associação Brasileira das indústrias da Alimentação (Abia) acaba de editar duas importantes publicações. A primeira intitula-se "O CM-G industrial e a Modernidade Negocial Mercantil nos Sistemas de Produção e Distribuição no Brasil", na qual se apresenta um novo título para comercialização com preço a futuro e entrega garantida de mercadoria, mediante fiança bancária e negociação em bolsa. A segunda publicação denomina-se "A Tributação nos Alimentos. Por que Mudar, Como Mudar", em sua 2ª edição revista e ampliada, que compara a carga tributária brasileira incidente sobre os alimentos com idêntica carga nos países do 1º Mundo. Detalhes e pedidos pelo fone (011) 816-5733 ou fax 814-6688.



Novo laboratório em Londrina

Num investimento de US\$ 600 mil, a Herbitécnica Defensivos Agrícolas Ltda., de Londrina/PR, inaugurou, no final do ano passado, um laboratório para desenvolver sínteses e novos ingredientes ativos de última geração. A empresa está entre as dez maiores do país, com 4,5% do mercado nacional de herbici-

Qualidade da comida

Tabela de Composição Químico-Bromatológica e Energética dos Alimentos para Animais Ruminantes em Santa Catarina. Apesar do nome pomposo, uma obra útil dos agrônomos Edison Gomes de Freitas, Jorge Dufloth e Luis Carlos Greiner, da Epagri catarinense, analisando a qualidade e características de forragens secas, forragens verdes, silagens, concentrados energéticos, concentrados protéicos e suplementos minerais. Com 333 páginas, a publicação é única no gênero no Brasil e no Mercosul. Pedidos na Epagri-Lages, através da caixa postal 181, CEP 88502-970, Lages/SC, fone (0492) 22-4400, fax 22-1957.

Curtas

CRAI e Agropalma, agroindústrias do Conglomerado Real, receberam o Prêmio O&G'95 na categoria Insumos e Aditivos. O prêmio, concedido pela revista Óleos e Grãos, é um incentivo às pesquisas e projetos do setor. Crai e Agropalma detêm 40% da produção nacional de óleo de palma (dendê).

A RECEITA bruta do suinocultor aumenta em até 7% quando são feitos cruzamentos de machos duroc com fêmeas landrace e large white. Dados da Embrapa de Concórdia/SC.

OTIMISMO entre os criadores de marchigiana no ano que está começando. Motivo: o mercado está aquecido para produtos da raça e foram importados 90 animais diretamente da Itália, o que não acontecia há 23 anos.

Anote aí

CONGRESSO Mundial de Criadores da Raça Devon, na Inglaterra, de 23 de junho a 2 de julho, durante o Royal Show. Inscrições até o fim do mês, na associação brasileira, através do fone (0532) 25-2773.

ATENÇÃO suinocultores: o CNPSA, da Embrapa, em Concórdia/SC, está orientando para as alternativas de uso dos dejetos da granja como fonte de renda. Solicitar material através dos fones (0499) 44-0122 e 44-0414. Já os criadores gaúchos deflagraram campanha de esclarecimento aos consumidores sobre os mitos e realidade da carne suína. Detalhes pelo fone (051) 225-3324 ou 224-9521.

SAFRASNET

GARANTA O LUCRO DE SUA SAFRA

O sistema eletrônico de informações mais completo para o planejamento agrícola e o acompanhamento dos mercados de commodities e financeiro.

Em tempo real, via satélite. Único no Brasil.



Notícias • Comentários • Análises
Cotações do Mercado Físico • Leilões
Bolsas Nacionais e Estrangeiras • Clima
Mercosul • Tendências dos Mercados
Agrícolas e Financeiros.

Seja cliente **SAFRASNET** e tenha:



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

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

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



20 anos de isenção
e credibilidade



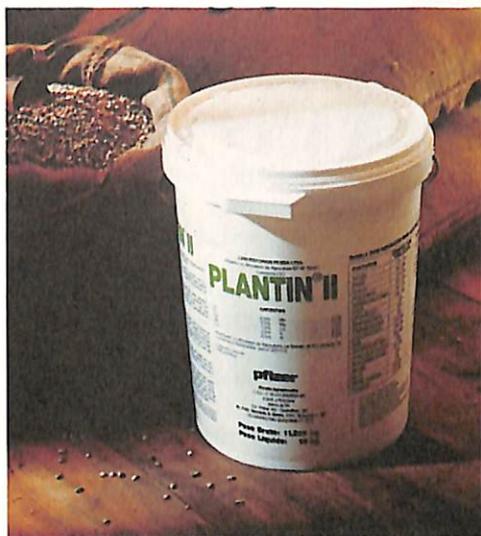
Ligue agora mesmo e solicite disquete gratuito
de demonstração pelo fone (051) 800.2272

Informações de mercados e planejamento agroeconômico.

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

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

NOVIDADES NO MERCADO



■ Bom pra folha do café

Fertilizante foliar em pó solúvel, com micro e macronutrientes (como nitrogênio, magnésio, cálcio e enxofre) quelatizados, para rápida absorção das folhas, ramos e raízes do cafeeiro. De fácil mistura com fungicidas e inseticidas, também recomendando para cultivo de hortaliças, frutíferas, flores, algodão e fumo. Disponível em balde plástico com 10kg. Laboratório Pfizer Ltda., Avenida Tancredo Neves, 1111, CEP 07190-916, Guarulhos/SP, (0800) 11-1919.

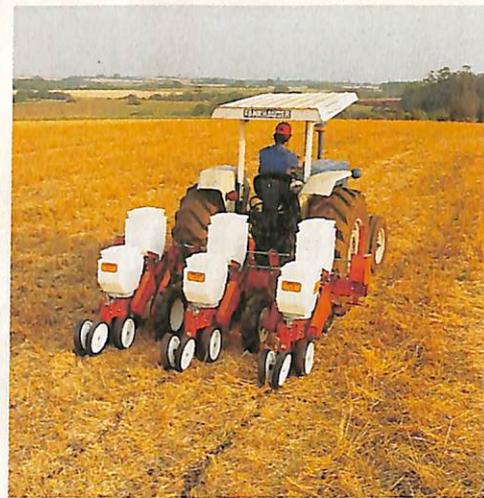
■ Pega na barata



Único do mercado que atua sobre as três fases de desenvolvimento da fascíola hepática (saguaipé ou barata-do-figado), fasciolicida a base de triclabendazole que pode ser aplicado conjuntamente com outros anti-helmínticos, por ser específico. Via oral, usado com qualquer pistola de vermifugação ou intra-ruminalmente, disponível em embalagens de 1 litro, para ovinos (na dose de 10mg por quilo de peso vivo) e bovinos (12mg/kg/pv). Ciba-Geigy Química S.A., Avenida Prof. Vicente Rao, 90, CEP 04706-900, São Paulo/SP, fone (011) 532-7466.

■ Grão graúdo tem vez

Além das características que a linha 4010 já possuía, a nova série de plantadeiras-adubadeiras 4010 Máxima, para grãos graúdos, apresenta reservatórios em polietileno (evita a corrosão do adubo), discos de corte que acompanham as curvas da lavoura, rodas compactadoras duplas de ferro, com opção de levante hidráulico três pontos ou tração arrasto com controle remoto. Pode, ainda, vir com kit para plantio convencional (disco duplo para adubo) e marcador de linhas com acionamento mecânico. Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda., Avenida Mauá, 1092, CEP 98940-000, Tuparendi/RS, fone (055) 543-1126, fax 543-1148.



■ Precisão eletrônica na umidade



Aprovado pelo governo norte-americano, chega ao mercado brasileiro medidor de umidade eletrônico Motomco 919-E, capaz de aferir temperatura e umidade de 250 tipos de grãos e subprodutos. Com saída para impressoras compatíveis, de simples manuseio (apenas 3 teclas), seguindo padrão mundial de curvas de medição, disponível nas voltagens de 110 e 220 volts. Informa menu de produtos e operações no display eletrônico. Mundi Comercial Importadora e Exportadora de Equipamentos para Laboratório Ltda., Rua José Nicco, 301, CEP 81200-300, Curitiba/PR, fone/fax (041) 322-4005.

■ Nova opção de esteira no mercado

Trator de esteira com motor diesel Komatsu 6D 120, 4 tempos, 6 cilindros em linha, de 60 kW (8cv) a 2.400rpm, transmissão hydroshift, com lâmina de

aço de alta resistência, de 4,4 metros de comprimento, angulável, e peso operacional de 9.300kg. Com painel de monitorização eletrônico, sistema de embreagem direcional e freio ativo. Komatsu do Brasil S.A., Avenida Paulista, 1439, 4º andar, CEP 01311-200, São Paulo/SP, fone (011) 284-7955, fax 284-1327.



É urgente o combate à IBR

A Rinotraqueíte Infecciosa Bovina (IBR), também chamada de Vulvovaginite Pustular Infecciosa (IPV), virose conhecida no Brasil desde 1962, vem causando prejuízos a rebanhos leiteiros e de corte, através de problemas de reprodução, como abortamentos ou diminuição da repetição de cio e, conseqüentemente, restrições no comércio internacional de animais.

Seu agente causal é o herpes-vírus bovino tipo 1 (HVB-1), responsável por vários sintomas clínicos incluindo rinotraqueíte, vulvovaginite, balanopostite, abortamento, conjuntivite, enterite e encefalite.

A transmissão da forma genital ocorre de indivíduo a indivíduo, por contato direto, de forma relativamente lenta. A utilização de inseminação artificial com sêmen livre do vírus tem reduzido de forma drástica os casos positivos. Os sintomas da vulvovaginite ocorrem dois a quatro dias após a cobertura, quando as vacas apresentam febre e aparecem pequenas pústulas na vulva e porção caudal da vagina. Nesta fase da infecção, os animais ficam com a cauda constantemente elevada. Estes sinais clínicos perduram por aproximadamente oito dias. Nos casos de inseminação artificial com sêmen contaminado poderá ocorrer uma endometrite, com infertilidade temporária por uma a duas semanas. Nos machos, as lesões ocorrem na mucosa do prepúcio e pênis, desaparecendo após cerca de 10 dias.

Embora pareça que a forma genital seja a responsável pelos abortos, estes ocorrem principalmente como consequência do contágio respiratório, bem como de algumas vacinas atenuadas que podem induzir ao abortamento. A maioria dos abortos ocorre no terço final da gestação, podendo ocorrer, no entanto, em qualquer fase, devido à infecção generalizada, de curta duração e quase sempre fatal.

O contágio respiratório é o mais freqüente no campo, estabelecendo-se facilmente, pois muitos vírus são eliminados por secreções oro-nasais e oculares. A transmissão ocorre, então, por contato direto entre os animais infectados ou indiretamente, através de trabalhadores, equipamentos de ordenha, etc. No início da doença, os



Edviges Maristela Pituco é pesquisadora da Seção de Febre Aftosa do Instituto Biológico (IB) de São Paulo

animais apresentam secreção nasal serosa, diminuição no consumo de alimento, febre, tosse, salivação espumosa, dificuldade respiratória e às vezes conjuntivite bilateral. As complicações devido a infecções bacterianas são comuns, agravando o quadro da doença.

Uma das principais características deste vírus é a capacidade de ficar latente nos gânglios nervosos (trigêmeo e sacral), voltando a se multiplicar devido a estímulos estressantes, como transporte, parto, injeção de glicocorticóides, sobreinfecção por outro vírus e infestação parasitária. Este é o mecanismo de maior importância na epidemiologia da doença pois é o responsável por sua perpetuação na população bovina.

Nos últimos dez anos, 12.073 amostras séricas de rebanhos suspeitos, analisadas pelo grupo de pesquisadores da Seção de Febre Aftosa do Instituto Biológico, revelaram 34% de positividade, demonstrando alta ocorrência nas regiões Sul e Centro-Oeste, com crescente disseminação.

No Brasil não há dados estatísticos dos prejuízos provocados por esta virose. Nos EUA é considerada a de maior importância econômica, sendo a principal responsável por abortamentos. Neste país, um estudo realizado em 2.544 casos de aborto, mostrou que 16% foram provocados pelo vírus da IBR/IPV. Na Alemanha foi verificado que 25% dos abortamentos infecciosos têm a mesma causa.

Como nos países da Comunidade Européia é praticado o livre comércio de ani-

mais e seus derivados, desde 1993 foram definidas diferentes estratégias para o diagnóstico e controle desta doença. A Suíça e a Dinamarca, por exemplo, que são países com pequena população bovina e baixa incidência, optaram por um programa de erradicação através de acompanhamento sorológico dos animais a partir de seis meses de idade e sacrifício dos positivos. Na Alemanha, após triagem dos rebanhos através de análise do leite, verificou-se que aproximadamente 25% destes estavam contaminados. Em função disto, foram adotadas medidas de controle da infecção associadas ao emprego de vacinas. Neste caso, foi proposto um protocolo alternativo, baseado na hiperimunização através de vacinas aplicadas semestralmente nos animais soropositivos.

A maioria dos países europeus, além da Austrália e dos Estados Unidos, vêm mantendo programas de controle com o uso de vacina onde não se pode diferenciar anticorpos vacinais dos produzidos pela moléstia. Porém, em locais como a Holanda, são utilizados, no programa de erradicação, vacinas "deletadas", isto é, modificadas através de técnicas de engenharia genética, permitindo a distinção de animais vacinados dos infectados naturalmente.

As vacinas vivas e inativadas contra o vírus do IBR/IPV são obtidas comercialmente em vários países, porém, nenhuma delas elimina o vírus latente, o maior problema no combate da doença.

O governo brasileiro deverá estar atento ao incremento do intercâmbio de animais através do Mercosul, estabelecendo normas de combate à esta enfermidade, pois a comercialização e trânsito de bovinos e sêmen favorecem a rápida difusão do problema. O uso de vacinas atenuadas clandestinas pode levar à entrada de outras cepas de vírus, levando a maiores prejuízos. Por outro lado, a liberação de vacinas inativadas sem uma definição clara de suas indicações tem levado a dúvidas e polêmicas.

Pesquisadores, veterinários, produtores e indústria estão preocupados e esperam uma atitude do governo. Um planejamento integrado entre estas partes deve ser o caminho trilhado urgentemente, para que se obtenha sucesso no controle da IBR/IPV. 

Para um grupo exclusivo
AGENDA CENTAURUS/96

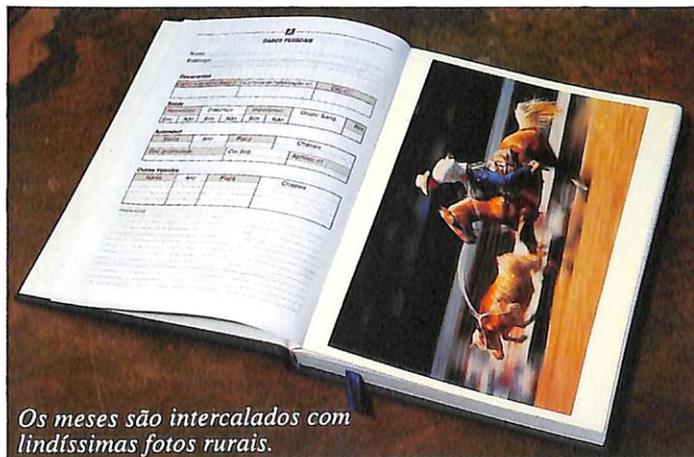


A Agenda Centaurus é indestrutível. Sua capa é emborrachada, com durabilidade a toda prova. A dobra tem reforço de tecido maturado e texturizado.

Charmosa & Utilíssima

Agenda Centaurus contém:

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



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais.

Solicite por  **DDG 051 800 2106**

Pronta entrega



EDITORA CENTAURUS

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

HOTEL SAN RAPHAEL: O LADO MAIS SIMPÁTICO DE SÃO PAULO

No coração de São Paulo, junto ao Mercado das Flores, a melhor referência para quem procura unir o útil ao agradável.



- 200 apartamentos do tipo-luxo, com ar condicionado, TV a cores, telefone, mini-bar
- Restaurante categoria Internacional
- Room-service 24 horas
- Centro de eventos com capacidade para até 220 pessoas

Largo do Arouche, 150



SAN RAPHAEL HOTEL

LARGO DO AROUCHE, 150 - CEP 01219-903

FONE (011) 250-0333 - TOLL FREE/LIGAÇÃO

GRATUITA 0800-14-8000/8202 - FAX (011) 221-3202

TELEX 11.22457 RASA-BR

SÃO PAULO - SP - BRASIL

Quem gosta de São Paulo vai gostar ainda mais se a hospedagem for feita no Hotel San Raphael. Situado em um dos pontos mais tradicionais da cidade, o Largo do Arouche, o Hotel traduz toda a hospitalidade e tradição do paulistano.

Graças à sua localização, o San Raphael dá a oportunidade aos seus hóspedes de conhecer um pouco da história e charme do Centro de São Paulo através de pontos turísticos, como a Praça da República, a Academia Paulista de Letras, a Biblioteca e o Teatro Municipal, todos bem próximos ao Hotel. Para conhecer e aproveitar tudo que São Paulo tem para oferecer, os hóspedes ainda devem visitar os vários museus da cidade, a Feira de Antigüidades do MASP e também shoppings, cinemas e casas noturnas da cidade.

Com atendimento sempre atencioso e eficiente e todo o conforto de um quatro estrelas, o Hotel prova que, apesar de toda sua tradição, não parou no tempo e usa ao máximo a modernidade para auxiliá-lo na eficácia e rapidez dos serviços. Os 216 amplos apartamentos, bar, coffee shop e restaurantes com cozinha internacional completam a qualidade do Hotel San Raphael.

Para completar tudo isto, o San Raphael conta sempre com uma promoção especial. Descontos nas diárias ou pacotes para feriados, diárias grátis para crianças e um delicioso café da manhã incluso no preço são alguns dos "presentes" que o Hotel San Raphael oferece para seus hóspedes. Maiores informações e reservas através do telefone (011) 250-0333 ou toll-free 0800-148000.