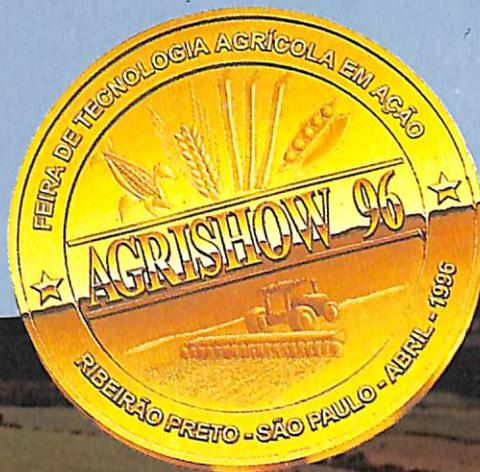


a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL



**Pintou luz verde
no túnel
do agribusiness**

CDB

MERIDIONAL

**O MELHOR
RETORNO
PARA O SEU
INVESTIMENTO.**

**O BANCO IDEAL
PARA VOCÊ**

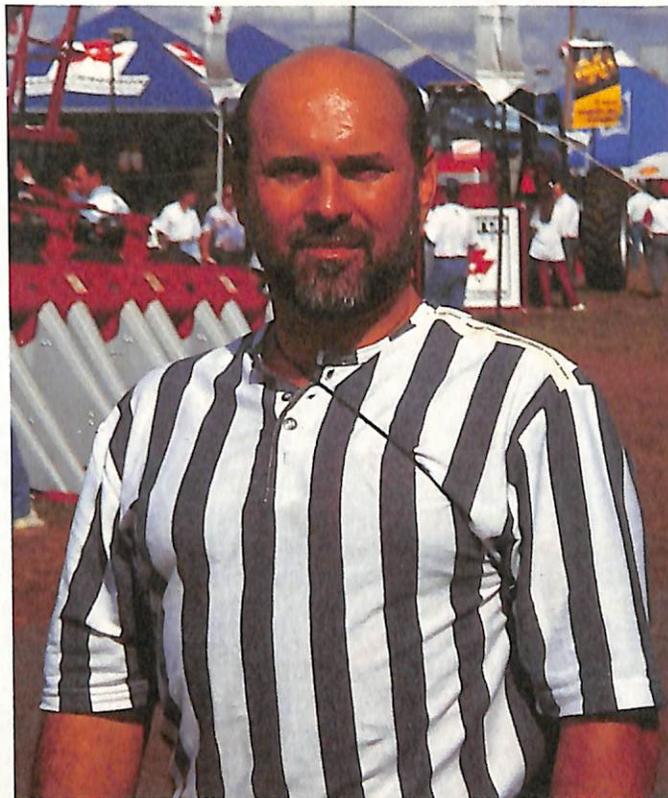
MERIDIONAL

O Brasil está chegando lá

Instituto Agrônomo de Ribeirão Preto/SP, quarta-feira, 1º de maio, Dia do Trabalho. Sob um calor senegalesco, milhares de produtores rurais superlotavam os estandes do Agrishow 96, aproveitando cada minuto do feriado para ver as últimas novidades do agribusiness. E **A Granja**, como sempre, buscava entre os visitantes alguém disposto a falar de seu trabalho e que pudesse ilustrar um pouco a história do setor agrícola nacional. Entre um estande e outro, a reportagem fisgou o gaúcho Glênio Dias Stefani, de 43 anos. Inquieto, correndo de um lado para outro, Stefani procurava tratores de menor potência e implementos para fenação para uma de suas propriedades. Com fazendas espalhadas pelos estados de Goiás, Minas Gerais, Bahia e Pará, o agricultor produz, em 11 mil hectares, arroz, soja, trigo, criadouro e ainda opera na extração de madeira. Natural de Caçapava do Sul/RS, Stefani tem uma história de vida semelhante a de mais de um milhão de gaúchos que deixaram o Rio Grande do Sul

para desbravar os cerrados e levar o desenvolvimento agrícola às regiões Centro-Oeste e Norte do País.

Em 1974, com apenas 21 anos, ele abandonou a Faculdade de Agronomia da Universidade Federal de Santa Maria/RS e seguiu com a família para Formosa/GO, onde ajudou a difundir a cultura da soja. Mas a aventura não parou por aí. Há seis anos, Stefani adquiriu cinco mil hectares de terra na localidade de Tameaçu, nas cercanias de Belém/PA, e fixou residência em plena selva amazônica. Decepcionado com a política agrícola do governo, o produtor decidiu não plantar grãos na última safra e concentrou suas atividades apenas na extração de madeira. Apesar disso, ele está disposto a voltar a investir no cultivo de grãos porque acredita na recuperação da agropecuária brasileira. Em seu depoimento, Stefani fala das novidades apresentadas na feira e discorre nas questões de mercado e política agrícola.



Crédito

Glênio Stefani, produtor em quatro estados, visitante do Agrishow/96: depois da Era Collor, o Brasil entrou num surto de alta tecnologia

A Granja — O que o senhor veio buscar no Agrishow?

Glênio Dias Stefani — Basicamente, eu procuro tecnologia que me dê maior rentabilidade na produção. No Agrishow, procuro tratores de menor potência e com tecnologia avançada. Atualmente, estou bem-servido de equipamentos maiores, como o 9240 da Ma-

xion, o D60F da Komatsu e o D7 e o D8 da Caterpillar, utilizados na fazenda do Pará. O que eu estou levando são dois tratores Ford de 100cv e penso em comprar, também, dois John Deere. Mas ainda não me decidi.

P — O que mais lhe chama a atenção na feira?

R — O lançamento de tratores com

alta tecnologia, como os da SLC - John Deere, por exemplo, foi um dos melhores lances da feira. É tanta tecnologia num mesmo local que você não sabe por onde começar. O avanço tecnológico que não acontecia há 20 anos se deu em quatro ou cinco anos. A agricultura brasileira estava precisando deste impulso. A concorrência com os importados for-

cou os produtos nacionais a adequarem-se tanto em qualidade como em preço. O Brasil, depois da Era Collor, melhorou muito no aspecto qualidade de produção. A abertura econômica fez o mercado interno aperfeiçoar-se, melhorando com isso o padrão de qualidade das máquinas.

P — Em relação à mecanização e tecnologia, quais são suas maiores necessidades?

R — Eu careço de equipamentos tanto na área agrícola quanto na pecuária. Para a agricultura, são os tratores de 90cv e 100cv. As plantadeiras turbo que plantam de grão em grão também me impressionaram bastante. Para a pecuária, estou buscando enfardadeira de rolo, segadeira e carreta para distribuir o feno. Para a extração de madeira, eu procuro pás-carregadeiras com levante de 8 a 10 mil quilos para o transporte de madeira. Estou dividido entre a Case e a Fiat Allis, mas não decidi nada.

A integração agricultor-fábrica é fundamental para o sucesso do setor

P — Qual o seu critério na hora da compra do equipamento?

R — Meu primeiro critério é selecionar o equipamento de acordo com as necessidades das fazendas. Claro que o preço também tem um peso muito grande na hora da compra. Eu procuro também adquirir preferencialmente maquinário das empresas com quem já opero há bastante tempo. Uma vez, fiz uma compra de quatro tratores Ford e todos duraram mais de 10 mil horas sem abrir a caixa, nem motor, nem diferencial. Por isso, continuo cliente deles.

P — A feira, como um todo, atende suas necessidades?

R — A exposição é altamente útil para o produtor rural. Eu vim passar apenas um dia, acabei ficando cinco dias, e ainda não vi tudo o que queria. Nesse contato direto com o fabricante, o produtor obtém informações mais precisas do que nas concessionárias. Além disso, tudo o que a gente precisa está reunido num só local. O que eu consegui ver na feira, em cinco dias, talvez eu não consiga ver em 15 dias ou mais, se percorrer todas as concessionárias. E mais: nem entraria em contato com os presidentes e diretores de marketing das empresas, como eu tive acesso aqui, pessoalmente. Um evento desse porte deveria estar acontecendo no Brasil há muitos anos. Essa integração agricultor-

fábrica é fundamental para o sucesso da agroindústria brasileira.

No Brasil, quem compra máquina para trabalhar é penalizado

P — O senhor utiliza alguma linha de crédito para financiar a compra do maquinário? Qual?

R — Eu adquiri os tratores Ford através de uma linha de crédito em dólar, com dinheiro da New Holland. Até compraria pela Finame se os juros não fossem exorbitantes. Os recursos oficiais também deveriam ser oferecidos com juros internacionais, conforme o dólar ou com juros baixos. Ninguém compra trator para passear; compra-se um trator para produzir. O ruralista só adquire uma máquina de US\$ 50.000,00 porque precisa trabalhar.

P — Além das mudanças na Finame, que outras medidas o governo deveria fazer para melhorar a vida do homem do campo?

R — Retirar os impostos das máquinas e implementos agrícola seria um grande avanço. O agricultor que adquire uma máquina como instrumento de trabalho é penalizado, porque o governo o nivela com aquele que utiliza os recursos oficiais apenas como investimento, para aumentar patrimônio. O governo precisa ver se o interessado realmente precisa desse trator e financiar o equipamento sem imposto e sem juros para quem é realmente agricultor, para quem vive da agricultura. O Banco do Brasil sabe quem compra maquinário para trabalho e quem compra só para investir.

P — Com a securitização, é possível o agricultor aumentar seu capital de giro ou ela deveria ser mais acessível?

R — Acho que ela deveria ser acessível até pelo menos uma faixa de R\$ 600 mil. Estabelecendo o patamar de R\$ 220 mil, o governo está perdoando só o pequeno produtor, deixando de fora o médio e o grande. E as lavouras médias, acima de 1.000 hectares, são as que têm tecnologia melhor e maior produtividade. E nessas lavouras os agricultores conseguem resultados acima R\$ 500 mil até R\$ 1 milhão. O preço de um caminhão, com os juros embutidos, chega

a R\$ 200 mil. E ainda tem o trator, a colheitadeira, a plantadeira, enfim. Só R\$ 200 mil não atende o médio agricultor.

P — O senhor acha que é possível ao produtor abrir mão do subsídio governamental e plantar com recursos próprios. Qual seria a solução, hoje?

R — Enquanto não houver uma política de preços que garanta maior renda à propriedade rural, o agricultor não poderá utilizar recursos próprios. Produzir uma saca de soja custa ao produtor US\$ 9,00. Na hora de vender, ele recebe US\$ 7,00 ou US\$ 8,00. A gente planta, mas não tem a garantia de que o preço vai compensar o custo de produção. A falta de estradas para escoar a safra também dificulta a vida do ruralista, principalmente quem tem propriedade nas regiões Norte e Centro-Oeste. Outro aspecto a ser levado em conta é a insegurança do produtor quanto às invasões de terra. Quem hoje tem mais de uma propriedade está sempre com medo de ver sua terra invadida.

O Banco do Brasil tem medo de emprestar dinheiro para os paraenses

P — O senhor já teve alguma propriedade invadida? Como está a situação entre os fazendeiros paraenses depois dos últimos conflitos com os sem-terra?

R — Até agora, não tive problemas com os sem-terra em nenhuma de minhas fazendas, mas vizinhos meus no Pará já tiveram propriedades invadidas. Houve até morte, em alguns casos. O pior é que o agricultor paraense acaba tendo problemas até com o Banco do Brasil, que tem receio de liberar linhas de crédito para a compra de maquinário porque o gerente trabalha com a hipótese da terra ser invadida e a gente não poder pagar o empréstimo. Então, se até o governo tem medo de emprestar dinheiro, porque teme invasões, está na hora de acabar com isso. Que compre e distribua terras, mas não penalize o produtor.

P — Em suas propriedades, o senhor produz várias culturas. Qual a que apresenta maior rentabilidade, atualmente?

R — Hoje, a mais rentável é a extração da madeira. Nesta última safra, eu não plantei grãos, porque na época do plantio o preço dos produtos estava muito baixo e, para não perder dinheiro, resolvi deixar as fazendas desativa-

das. Com a melhora do preço das commodities no mercado externo, produzir grãos no Brasil poderá ser atrativo novamente.

P — O senhor se arrepende por não ter produzido grãos?

R — Se na época do plantio o preço dos produtos fosse bom, com certeza, eu teria mudado de idéia. Mas não dava para prever. Ruim do jeito que estava, o produtor não tinha nenhuma perspectiva de melhora. Eu deixei de ganhar, mas também não perdi nada.

P — Há quanto tempo o senhor produz soja em Goiás?

R — Eu fui um dos primeiros a cultivar soja em Buriti de Minas e Formosa, em Goiás, em 1975. Eu ajudei a desbravar o cerrado brasileiro. Nossa lavoura foi a primeira a ser financiada pelo Banco do Brasil naquela região.

P — Na sua opinião, quais os principais avanços que a agricultura brasileira teve nos últimos anos?

R — O agribusiness brasileiro teve um salto fantástico nos últimos cinco anos em relação à qualidade do maquinário. Hoje, nosso produtor tem fácil acesso ao que o mercado mundial tem de melhor. O maquinário nacional, até pouco tempo, não tinha qualidade nenhuma. O trator que a gente comprava, uma semana depois, quebrava o eixo. Aos poucos, o Brasil está deixando de ser um mercado fechado para novas tecnologias. Falta ainda investimento em telefonia celular rural.

P — O suporte pós-venda era a grande dor-de-cabeça dos produtores rurais. Como o sr. vê este aspecto, hoje?

R — Antes, a gente comprava e se ralava. Com a concorrência cada vez maior, tanto no mercado interno quanto no internacional, as empresas estão mais preocupadas em deixar o cliente satisfeito. Na Amazônia, ainda temos alguns problemas devido à distância, mas também já melhorou. Sou a favor de uma abertura ainda maior do mercado. Só assim o produtor terá um atendimento mais adequado às suas necessidades.

O nível de ganhos está relacionado ao volume de investimentos

P — De que maneira o produtor rural pode melhorar sua produção sem empregar grandes recursos? Só através da tecnologia?

R — A produtividade maior depende da tecnologia. Uma plantadeira tur-

bo, por exemplo, que planta grão em grão, custa R\$ 22 mil, enquanto uma antiga, convencional, custa R\$ 5 mil. O produtor pode ter uma produtividade de muito maior se usar máquinas bem mais caras, com maior precisão. A gente fica questionando se é preferível usar aquela plantadeira baratinha e colher 20% a menos por hectare ou investir US\$ 20 mil ou US\$ 25 mil a mais para ter uma plantadeira melhor e uma produtividade de 15% ou 20% maior. O problema é que não estava dando para fazer muitos investimentos na agricultura brasileira. As coisas começaram a melhorar de dois meses para cá. A dúvida é até quando uma saca de soja ficará em US\$ 14,00. Esse preço é ocasional, porque o preço histórico, de US\$ 9,00 ou US\$ 10,00, já não permite grandes investimentos.

Precisamos de uma política que facilite a importação de adubo

P — E quanto ao preço dos insumos, como o adubo?

R — Os insumos, no Brasil, ainda estão muito caros. A tonelada de insumo varia entre US\$ 200 e US\$ 300. Nos Estados Unidos, o negócio gira em torno dos US\$ 160. O governo precisa adotar uma política que facilite a importação do adubo para que o produtor brasileiro não desembolse o dobro do preço pago pelo agricultor americano. Os encargos financeiros das companhias que produzem adubos encarecem nosso produto.

P — Atualmente, o senhor vive da extração da madeira. Como é o projeto? De que forma é feito o manejo da madeira para evitar a devastação?

R — Eu estou implantando uma madeireira em Tameaçu para atender a demanda do mercado interno. É um projeto desenvolvido em parceria com a Universidade do Pará, que cuida do desenvolvimento da floresta amazônica, e com a fiscalização do Ibama. O manejo da madeira é feito pelo sistema de rodízio, de forma que não devaste a floresta. Nós retiramos só as árvores maiores. As árvores menores ficam intactas e tornam a crescer num período de 12 anos. Trata-se de uma exploração que prevê a

derrubada de no máximo 100 árvores por hectare durante esse período. E 12 anos já é tempo suficiente para repor novamente a madeira que foi derrubada, permitindo nova exploração. Na minha fazenda, não se queima nada. Acho que o mal da Amazônia é fazer queimada, como é comum acontecer com os criadores de gado.

P — Mas o senhor também é criador de gado...

R — Quando eu adquirei a fazenda, havia uma boa extensão de terra já desmatada, improdutivo. O que eu fiz foi transformar o local em pastagem e iniciar a criação de gado, que hoje atinge 1.200 cabeças. Eu estou iniciando o cruzamento industrial entre o nelore e o aberdeen-angus, que dá melhor resultado.

P — Que tipo de madeira o senhor explora e qual é a produção?

R — Minha fazenda de exploração de madeira produz anualmente em torno de 25 a 30 metros cúbicos de madeira de lei por hectare, a cada 10 mil metros quadrados. Atualmente, são cortadas apenas 10 tipos entre 2.000 espécies de madeira que tem na Amazônia. As mais procuradas são o ipê-amarelo, ipê-roxo, tauari e tauá-amarelo. Boa parte dessa madeira é exportada para a Europa, principalmente para a Itália, França, Inglaterra e Alemanha. O Japão também é um grande comprador.

Não devo nada a ninguém. Só quero condições de trabalho

P — O senhor se considera um profissional bem-sucedido na atividade que desempenha?

R — Em vista da situação da agricultura brasileira, acho que estou tranquilo, satisfeito com a minha posição. Não devo nada ao Banco do Brasil nem aos bancos particulares, e sempre que posso vou adquirindo equipamentos para produzir. Como todo o produtor rural, só reclamo melhores condições de trabalho.

P — O senhor acredita no desenvolvimento agrícola do Pará?

R — Além do grande potencial agrícola, o Pará está bem localizado geograficamente, o que facilita a produção de matéria-prima para exportação. Só precisamos de melhores condições para produzir, como segurança, e uma política de incentivo que facilite a vida do produtor. E uma política agrícola seria o primeiro passo para o desenvolvimento. 

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

GERÊNCIA COMERCIAL

Mário Ervino Zettel

GERÊNCIA ADMINISTRATIVA

Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor),
Gilberto Severo (repórter), Priscila
Castro (secretária). Colaboradores:
Lize Jung, Davi Barcellos, Fernanda
Diniz, Robert Boddey, Segundo
Urquiaga, Renato de Assis, Johanna
Döbereiner, Regina Toledo, Rosana
De Salvo, Sérgio Becker, Cláudio
Macedo, Érico Weber e Emerson
Cervi

PRODUÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet
(composição)

CIRCULAÇÃO

Amélia Severino Bueno (coordenadora)

PUBLICIDADE
SUCURSAL DE SÃO PAULO

Praça da República, 473, 10º andar,
conj. 102, CEP 01045-001, São Paulo/SP,
fone (011) 220-0488, fax (011) 220-0686,
E-MAIL agranja@via-rs.com.br
Home page <http://www.agranja.com>
Vanda Motta (gerente), Josias Cavalcanti
(contato)

RIO GRANDE DO SUL

Av. Getúlio Vargas, 1556/58,
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS,
fone/fax (051) 233-1822,
E-MAIL agranja@via-rs.com.br
Home page <http://www.agranja.com>
Contato: Fábio Torcato

Representantes/Publicidade

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

MINAS GERAIS - José Maria Neves,
Av. do Contorno, 8000, conj. 602,
CEP 30110-120, Belo Horizonte/MG,
fone/fax (031) 291-6791

PARANÁ - Liderança Rep. de Veículos de
Comunicação Ltda, Av. Água Verde,
1811, CEP 80240, Curitiba/PR, fone/fax
(041) 244-1303

Outros Estados, ligue para o
fone/fax abaixo

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

Para assinar

A GRANJA

LIGUE GRÁTIS

(051) 800-2106

NESTA EDIÇÃO

14 Agrishow 96:
tecnologia para
a arrancada do
agribusiness

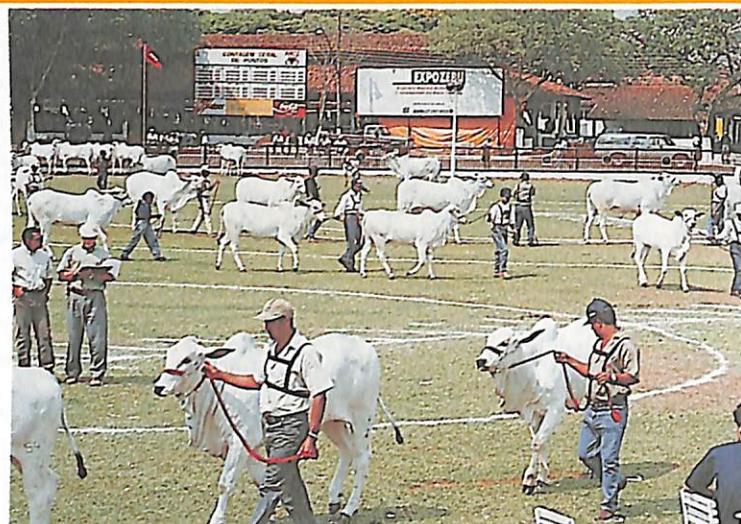
26 Fenasoja: vendas
acima do
esperado

28 Suínos: que tal
um check-up
no rebanho?

30 Batata:
Engenharia
Genética contra
as viroses

32 Cana-de-açúcar:
dispensando
nitrogênio

36 Algodão: mais
uma mancha pra
coleção de
doenças



38 Expozebu: o
martelo bateu
forte

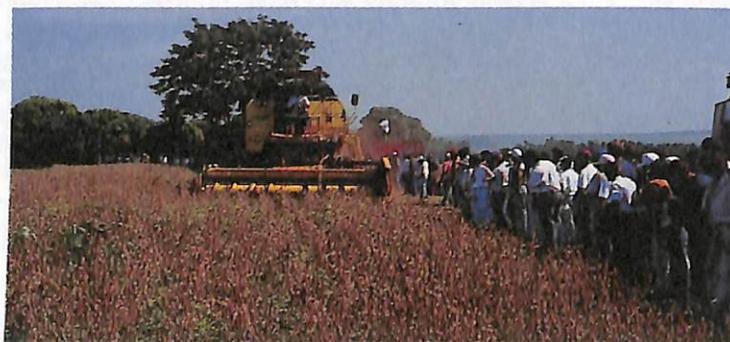
41 Suplementação:
a melhor dieta
para o boi não
perder peso

**42 Transferência de
embriões:** cada
vez mais prática

45 Pastagens: como
acabar com a
Brachiaria

46 Armazenagem:
máquinas de
limpeza

47 Carrapatos:
pesquisador
descobre o
controle mais
racional



NOSSA CAPA

Destacamos, nesta edição, o festival de tecnologia patrocinado pelo Agrishow, a maior feira de máquinas em movimento do Brasil, realizada em Ribeirão Preto/SP. O encontro entre fabricante e agricultor mostrou que o agribusiness vive um momento de franca recuperação

SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Pecuária	54
Agribusiness	56
Flash	60
A Granja Leilões	63
Ciência e Tecnologia	64
Novidades no Mercado	65
Ponto de Vista	66

Tá chegando a hora

Nesta edição, o assinante está recebendo o cupom-voto que irá apontar quem é quem no agribusiness brasileiro. Portanto, vote e eleja quem, na sua opinião, merece levantar o **Destaque 96 A Granja do Ano**, nos 25 segmentos que formam o agribusiness. O voto pode ser dado ao produtor, à empresa ou à instituição. Só vai ganhar, e levar, quem você escolher. Não se esqueça de que o assinante, como consumidor, é rei. E ponto final.

Virada

O clima durante todo o Agrishow foi quente, sem trovoadas. Tanto na atmosfera como nas vendas. E o mais sensacional: somente 15% das compras via Finame Rural. Os fabricantes de máquinas agrícolas, depois de um tenebroso inverno, voltam a sorrir. O agribusiness já engatou a primeira, arrancou e vai partir em busca de melhores horizontes. Todos os sinais indicam essa direção.

Incrível! Fantástico! Imprevisível

O Banco do Brasil, além de patrocinar o Agrishow, colocou à disposição de seus usuários R\$ 120 milhões, através da Finame Rural. Pensaram que haveria uma corrida para obtenção dos recursos, que custam 6% de juros ao ano mais correção pela TJLP (19,1% neste ano), dois anos de carência e mais cinco para pagar. Pois o pessoal esnobou tudo isto, na sua grande maioria, e pagou cash.

Mal-bolado

Agrishow em Ribeirão Preto/SP e Fenasoja em Santa Rosa/RS. Tudo na mesma época, com o mesmo estilo, características e objetivos. É o marketing da sobreposição. Dá pra entender? Pois, também a Fenasoja,

apesar deste importante detalhe negativo foi além das expectativas. Faturou o dobro do previsto

Sem-terra

Poucos falam, poucos sabem, pois não fazem parte das estatísticas oficiais. Estima-se que 70% da produção de arroz, no Rio Grande do Sul, vem do arrendamento. Ou seja, dos sem-terras. Eis aí uma harmoniosa e inteligente integração entre o capital e o trabalho, onde o governo não entra e onde o contribuinte fica isento.

No entanto, cada assentado em 10 hectares, segundo o Incra, custa R\$ 45 mil no sul do País e R\$ 30 mil no norte, a fundo perdido. Até hoje, sabe-se, nenhum assentamento se emancipou. Isto significa que o contribuinte jamais viu qualquer tipo de retorno do seu dinheiro.

Com-terra

Sim, os "com-terra" têm vocação para o trabalho no campo. O diabo é que são algo em torno de 2,8 milhões de proprietários rurais com área até 10 hectares, jogados às pitangas. Provavelmente, não conseguem tirar sequer um mísero salário mínimo, além da moradia e da comida. Calcula-se que são cerca de 10 milhões de habitantes nestas condições, espalhados pelo Brasil. Sem qualificação, sem conhecimentos básicos, sem sementes de qualidade, sem instrumentos de trabalho, sem crédito. Estão ferrados.

O governo precisa, antes, pensar nesta gente. Por que não ajudar o vizinho líder a comprar as terras do menos qualificado, através do crédito subsidiado? Sai muito mais barato do que assentar gente sem vocação para o batente responsável e, agora, ideologicamente comprometida.

Bóias-quentes

Os cortadores de cana-de-açúcar, em São Paulo, agora são bóias-

quentes, têm carteira assinada e batem ponto. Pelo menos 85% deles. Em um futuro bem próximo, vão desaparecer. As máquinas que foram apresentadas no Agrishow irão, paulatinamente, substituir essa mão-de-obra. Aliás, como toda mão-de-obra desqualificada. A revolução da qualificação da mão-de-obra, no campo, está em pleno andamento. A educação formal do governo precisa ficar atenta para isto, assim como o Senar. É preciso agir. Com urgência. O Brasil precisa se qualificar, ou morre.

Opinião pública

Lá no Pará, todo mundo viu pela televisão: os sem-terras interditaram a rodovia, estavam armados e atacaram. Os policiais, num primeiro momento, bateram em retirada. Depois, deu no que deu. Mas, a opinião pública está decididamente a favor dos acampados ou invasores, como queiram. Este fato merece um estudo sociológico e psicológico mais profundo. A começar pela pergunta: os policiais são causa ou consequência das mortes?

Êxodo rural

Está longe, muito longe, o dia em que o êxodo rural no Brasil irá diminuir seu ritmo. A modernização da agricultura irá continuar cada vez mais forte. Isto acontece ou já aconteceu em todo o mundo moderno. Só não vê e não percebe quem não quer. Afinal, a função do campo moderno não é produzir emprego, mas sim produzir alimentos a baixos custos. Isto se faz com técnica e capital. O governo precisa se dar conta do seu equívoco e incentivar com crédito os pequenos e vocacionados produtores rurais a ocupar nossas imensas fronteiras agrícolas. Afinal, 1,2 milhão de gaúchos já vêm fazendo isso, com total risco, desde 1970. Segundo **A Granja do Ano/95**, o rei da soja não é mais Olacyr Moraes, mas sim a família Maggi (Rondonópolis/MT), que abandonou sua pequena propriedade no Sul e, hoje, talvez venha a ser a maior produtora de soja do mundo. 📷

Nobreza no campo

“Parabenizo esta revista pelas excelentes matérias veiculadas, pois as mesmas só vêm enobrecer ainda mais a atividade rural, sendo de grande ajuda ao homem do campo. Aproveitando a oportunidade, venho sugerir que vocês publiquem ou forneçam endereços de títulos ou livretos publicados a respeito da plantação de cocos da Bahia, uma vez que estas informações não estão disponíveis ao produtor aqui no Mato Grosso.”

Antônio Maria Pereira
Rondonópolis/MT

A polêmica fundiária

“Vimos na revista **A Granja** a carta do senhor Moisés de Campos, de Belo Horizonte, onde ele exigia das autoridades providências, no sentido de garantir a lei, solicitando a intervenção do Exército contra a desordem no campo, apesar de reconhecer que seja legítima nossa aspiração à terra. Gostaríamos de esclarecer aos leitores d’**A Granja** e ao senhor Moisés que no Brasil existe uma lei maior, que se chama Constituição. Nesta Constituição, existem dois Artigos, o 185 e o 186, determinando que todas as terras improdutivas devam ser desapropriadas. Portanto, o proprietário irá receber indenização, e as terras serão distribuídas aos trabalhadores rurais, que pagarão ao Incra pelo seu lote. O Movimento Sem Terra (MST) faz ocupações de terra, caminhadas e ocupações do Incra apenas para pressionar o governo a cumprir a lei. Nós achamos que a maior desordem é a injustiça social perpetuada pelos latifundiários, que se escondem embaixo do “império da propriedade privada”, como se eles tivessem inventado ou fabricado a terra, estes milhões de hectares mantidos improdutivos. No Brasil, existem 400 milhões de hectares de propriedade privada, mas, destes, apenas 60 milhões são dedicados ao cultivo.

Não nos convecemos que alguém consiga acumular, com sua propriedade, 5, 10 e até 100 mil hectares trabalhando! Quem trabalha agricultura, seja sem-terra, seja pequeno agricultor, seja médio agricultor, sabe o quanto é difícil sobreviver. Vocês acham que alguém consegue acumular tanta terra só trabalhando? Por isso, dizemos que a concentração de terras no Bra-

sil não é só injusta, como certamente teve uma origem ilegal, por esbulho, roubo ou apropriação indevida de terras públicas (por lei, só é possível apropriar-se de um módulo familiar). Por isso, não nos assustamos com manifestações como as do sr. Moisés. Na época da escravidão, os latifundiários escravocratas também reclamavam do governo, dizendo que a ordem deveria ser mantida e que o Exército deveria ajudar a prender os negros fujões.”

João Pedro Stédile
Direção Nacional do Movimento Sem Terra (MST)
São Paulo/SP

Armazenagem ampliada

“Venho observando, nas últimas edições, uma preocupação desta editoria com os assuntos pertinentes à armazenagem agrícola, principalmente de grãos comerciais, o que muito me agrada. Digo isto porque, sendo técnico em armazenagem, estava faltando abordagem similar na imprensa rural sobre este tópico tão importante. No entanto, e não levem isto apenas pela crítica, noto que o espaço ainda é um pouco tímido, diante da magnitude do assunto. Por isso, solicito que, na medida do possível, ampliem um pouco este espaço. Tenho certeza que todos os agricultores e técnicos que se dedicam a esta área vão apreciar bastante e honrar a revista **A Granja** com um Ibope ainda maior. De qualquer maneira, louvo a iniciativa. Vocês estão de parabéns.”

Carlos Rogério Arend
Londrina/PR

Inventário ambiental

“Sou leitor da revista **A Granja** e gostaria de entrar em contato com produtores rurais que estejam interessados no inventário ambiental da propriedade, no levantamento de recursos naturais, plano de controle ambiental e de conservação de solos e no levantamento de microbacias hidrográficas. Esperando colaborar com o meio ambiente, agradeço a atenção deste importante meio de comunicação do setor agropecuário. Cartas e telefonemas para o endereço abaixo.”

Giampiero Falvo
Av. Presidente Arthur Bernardes, 2040 ap. 304
CEP 80320-300 - Curitiba/PR
Fone (041) 345-1942

Sob nova direção

“Com os objetivos de fortalecer, valorizar e integrar os profissionais da classe agrônoma, apresentamos, a seguir, a composição da nova diretoria executiva da Sociedade de Agronomia do Rio Grande do Sul (SARGS), eleita para o biênio 96/97. Presidente, Luiz Clóvis Belarmino; vice-presidente, Nelson Gomes Bertoldo; 1º secretário, Wilson Caetano; 2º secretário, Odalnio Paz Dutra; 1º tesoureiro, Arno André Poisl; e 2º tesoureiro, Francisco Elifalete Xavier.”

Luiz Clóvis Belarmino
Presidente da SARGS
Porto Alegre/RS

“A Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Pampa comunica a todos os leitores desta revista e equinocultores do País a nova formação dos conselhos Deliberativo e Consultivo, para o período 96/99. Deliberativo: Luiz Carlos Moreira (SP), José Maria Fráguas (SP), Célio Reis (RJ) e Renan de Deus Vieira (DF). Consultivo: José Eugênio Dutra, Daniel Pantaleão, Gabriel Donato de Andrade e Fernando Paiva, todos de Minas Gerais.”

Luiz Carlos Moreira
Núcleo Paulista de Criadores e Proprietários
do Cavalo Pampa
Vargem Grande Paulista/SP

Mas que penetração!

“É admirável a aceitação que tem a revista **A Granja** no Paraná e em São Paulo. Faço esta constatação em função do número de telefonemas que recebo, solicitando informações sobre a aquisição do ‘Feijão que brilha’, tópico publicado na seção Ciência e Tecnologia da edição de março de 1996. Isto posto, solicito o envio de um exemplar desta edição.”

Expedito P. Silveira
Pelotas/RS

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



Milheto anda a mil pelo Brasil

“Falamos tanto, aqui na minha região, sobre o tal milheto que gostaria de obter informações técnicas sobre a sua utilização. Aguardo resposta.”

Reinaldo Souza Ribeiro
Planaltina/DF

R — Conhecido, também, como pasto-italiano, o milheto é uma forrageira que se adapta bem a todas as regiões do País, sendo muito útil nas áreas de agricultura, como fornecedor de palha para o sistema de plantio direto. Quem garante é o especialista em produção vegetal do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte (CNPGC), de Campo Grande/MS, Armino Neivo Kichel. Segundo ele, o milheto apresenta grande agressividade na germinação, se adapta a solos pobres e possui um sistema radicular abundante. O plantio deve ser feito em setembro, podendo ser implantado em cima de uma braquiária para recuperação de pastagem. Para o pastejo, o ideal é utilizar 18kg/ha de sementes, em linhas espaçadas de 20cm. Se feito a lanço, a quantidade ideal fica em 25kg/ha. Armino esclarece que este não é um capim para o fim da seca, mas para entrar até o meio da seca, de julho/agosto a setembro. O

milheto, no verão, ainda é melhor para o novilho precoce. As variedades mais utilizadas são BN-1 e BN-2. A primeira já está há quatro anos no mercado e proporciona 25% a mais de produção de forragem que a segunda, que é mais tardia mas permite maior tempo de pastejo. Produz entre 3.500 e 4.000kg de matéria seca/ha. A produtividade em carne, de acordo com trabalhos realizados no CNPGC, é de 240kg/ha, em 120 dias de pastejo, com ganho animal de 850g/dia. O milheto também pode produzir feno, sementes e demais produtos para uma boa silagem.

Debulhador difícil

“Sou assinante da revista **A Granja** há cerca de 40 anos e estou com extrema dificuldade em encontrar quem fabrique um debulhador de milho tocado à mão. Já mandei procurar nos três estados da região Sul e, até agora, não encontrei nada. Consta que a antiga fábrica se localizava em Curitiba.”

Armin Kampf
Cachoeira do Sul/RS

R — Não foi fácil, mas o Departamento de Pesquisas de **A Granja** conseguiu localizar o fabricante, que fica na região metropolitana de Curitiba, tal como o sr. suspeitava. Anote aí o endereço: Crizal Ind. Metalúrgica Ltda, Rua Vitório Benjamin Mocelin, 141, Jardim São Marcos, CEP 83402-390, Colombo/PR, fone (041) 756-3638. O gerente José Alfredo já reservou um equipamento destes para o sr.

Avestruz tá na moda

“Tomei conhecimento de uma palestra proferida pelo veterinário Marcelo Guilher-

me Levy, do Rio de Janeiro, abordando o tema: avestruz, alternativa na produção de carne e couro. Gostaria, pois, de saber o telefone do referido para obter mais detalhes sobre este assunto.”

Juan Caldera Dias
Aceguá/RS

R — A palestra sobre avestruz aconteceu no dia 18 de março último, na Coobagelã, em Bagé/RS. O fone do veterinário Marcelo Levy é (021) 267-7577.



Vai que é batata

“Gostaria de obter informações sobre onde encontrar livros que tratem do assunto batata: produção, tratamento fitossanitário, parte aérea, tubérculos, doenças etc.”

José Amilton da Silva
Guarapuava/PR

R — Realmente, o assunto batata não é muito privilegiado pelo mercado editorial. No entanto, os livros *Batata e Nutrição e Aducação da Batata*, editados pela Editora Nobel, podem ajudá-lo. Escreva para Rua da Balsa, 559, CEP 02910-000, São Paulo/SP e faça sua solicitação. Ou pelo fone (011) 876-2822. A Embrapa, por outro lado, editou o livro *Instruções Técnicas Sobre o Cultivo da Batata*, que pode ser solicitado endereçando correspondência para o seguinte endereço: Centro Nacional de Pesquisa de Hortaliças, caixa postal 0218, CEP 70359-970, Brasília/DF, fone (061) 556-5011.

Bota ovo nisso

“Na condição de pequeno sitiante, onde pretendo desenvolver a atividade de avicultura, solicito o nome e endereço de fabricantes de incubadeiras para até 500 ovos.”

Oly Guido Hamerski
Santa Cruz do Sul/RS

R — Selecionamos dois fabricantes que trabalham por encomenda. São eles: Chocadeiras Gera, Rua Tiradentes, 520, CEP 88900-000, Araranguá/SC, fone (048) 522-0202; e Brasmatic Ind. e Com. Ltda, Rua Carlos dos Santos, 318, CEP 02234-000, São Paulo/SP, fone (011) 949-8461.



Jacarés em revista

Sêneca, Temístocles e o padre Vieira, entre outros gigantes de igual valor, falaram da importância de ter inimigos. “Eu te julgo por infeliz e desgraçado, porque nunca o foste: passaste a vida sem inimigos: *transiiste sine adversario vitam*, caprichou o primeiro em bom latim.

Temístocles, quando indagado por que andava jururu, sendo estimado em toda a Grécia, explicou: “por isso mesmo; sinal é o ver-me amado de todos que ainda não tenho feito ação tão honrada que me granjeasse inimigos”. Só mais tarde, diante do estrondoso sucesso de suas vitórias contra exércitos inimigos, o bom Temístocles conseguiu granjear um exército de inimigos em sua pátria. E Vieira, no mesmo livro em que recolho esses dados (Aspectos do Padre Antônio Vieira, Ivan Lins, Livraria São José), também foi ao ponto: “Ter inimigos parece um gênero de desgraça, mas não os ter é indício certo de outra muito maior...”

Tudo isso vem a propósito da força que tenho feito para arranjar duas dúzias de inimigos que justifiquem minha passagem pela mídia e pela vida. É verdade que um ou outro pinta no pedaço, de vez em quando; nada, contudo, de que me possa orgulhar. Mesmo não sendo mais menino, ainda estou na condição de Temístocles, quando jovem: não tenho feito ação honrada que me granjeie inimigos.

E olhem que faço força. Foi assim, por exemplo, na crônica “O censo dos jacarés”, publicada na **A Granja** em novembro de 1992, quando analisei a espantosa contagem dos jacarés e de outros animais pantaneiros, por amostragem, a partir de um Cessna voando a 200km/h e a 60 metros do chão.

De acordo com os dados censitários de então, o Pantanal teria o número mágico de 322 mil jacarés, representado por 2,3 jacarés por km², nos 140 mil km² daquela região mato-grossense. Os dados eram da Embrapa, instituição onde também não consigo fazer inimigos. Basta dizer que, quando o CNPGL da Embrapa, de Coronel Pacheco/MG, completou 10 anos de excelentes serviços prestados à pesquisa em pecuária leiteira ao País, só dois cidadãos estranhos aos quadros do Centro foram homenageados com placas

de prata comemorativas da data: o prof. Alysson Paulinelli, uma espécie de “pai da Embrapa”, e um cronista carioca radicado em Minas. Adivinha qual foi o cronista?

Estabelecido o fato de que não me posso desavir com a Embrapa de Coronel Pacheco, pensei arranjar inimigos entre os pesquisadores da Embrapa de Corumbá, quando falei do absurdo que me parecia contar, por amostragem, olhometro, ou método que o valha, jacarés, capivaras, ninhos de tuiuiús e araras-azuis a partir de um aviãozinho voando a 200km/h. E até me prontifiquei a indicar à Embrapa um único trecho, de um só rio pantaneiro, onde existem mais araras-azuis do que todas as que foram contadas por eles nos 140 mil km² de Pantanal.

Em favor dos cientistas da Embrapa, é preciso lembrar que advertiram sobre o fato de o número de 2,3 jacarés por km² “não ser conclusivo”. Mas foi o número citado na matéria de jornal em que pesquei o texto assombroso.

Eis, senão, quando, bumba!: vejo agora no Jornal do Brasil que a Embrapa recomenda a caça controlada de espécies silvestres do Pantanal, “mas encontra resistência dentro do Ibama”. O só fato de encontrar resistência no Ibama é altamente recomendável para qualquer sugestão, de qualquer instituição. Basta dizer que o Ibama é aquele mesmo que resolve sair dos seus cuidados quando um chimpanzé aparece na tevê fazendo anúncio de refrigerante. Portanto, apesar de o assunto “meio ambiente” ser da maior seriedade, o Ibama não parece nada sério.

A caça controlada de espécies silvestres é autorizada em diversos países do mundo civilizado. Ainda outro dia, diante do boicote do povo inglês à carne bovina, com medo do mal-da-vaca-louca, a televisão nos mostrava que aumentou sensivelmente em Londres o consumo de carne de canguru. E dizia que a Austrália autoriza o abate anual de um milhão e quinhentos mil cangurus, como forma de manter aquela população marsupial dentro de limites toleráveis. Antes de virar bife

na Inglaterra, a carne de canguru era quase toda transformada em ração para cachorro.

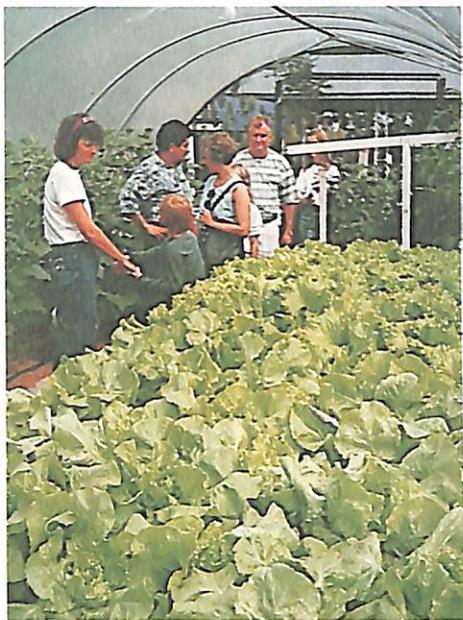
Palmas, portanto, para a Embrapa, quando recomenda a caça controlada, fiscalizada e civilizada de jacarés, emas e capivaras, numa primeira etapa. “No caso do jacaré, há uma população vigorosa, com a mais alta taxa de densidade, chegando a 150 por km². É um potencial que precisa ser explorado sem contrariar qualquer princípio ecológico”, afirma o biólogo Marcos Eduardo Coutinho nas páginas do JB.

Palmas para o biólogo e para a Embrapa, que agora admite existirem na região mais de 20 milhões de *Caiman crocodilus yacare*, onde em 1992 dizia existirem 322 mil jacarés-pingados. Se a densidade por km² pulou de 2,3 para 150 cabeças, temos que aumentou 65 vezes em pouco mais de três anos, expondo o Pantanal ao risco de se transformar numa China de jacarés antes do ano 2.000: basta multiplicar 20 milhões por 65...

Antes que sobrevenha o caos crocódiliano, é preciso liberar a caça controlada, como fonte de receita para o estado e para os fazendeiros da região. Se cada turista pagar 100 dólares por jacaré abatido, com direito à filmagem em VHS com aqueles gritinhos idiotas que só os turistas sabem dar, sempre serão centenas de milhões de dólares/ano pelo abate controlado de 10% dos jacarés, nove fora a receita das peles, da indústria do turismo propriamente dita e da carne que sabe a peixe: há quem goste.

Dois palavras, por fim, sobre a importância da leitura desta revista. Foi aqui, na página 10, da edição de novembro de 1992, que a nação tomou conhecimento do método espantoso de contar jacarés a partir de um avião voando a 200km/h. Ainda que a matéria não me tenha rendido os sonhados inimigos, foi bom saber que o Centro de Pesquisa Agropecuária do Pantanal, da Embrapa, vem de assentar os pés no chão generoso do antigo mar ou Lagoa dos Xariaés. 📖

*Tento, tento e
não dá certo: tá difícil
fazer inimigos*



Choveu na horta

Nem exposição dinâmica, nem paleteada, nem leilão. O que mais chamou a atenção na Fenasoja foi o estande da Agroceres, que apresentou toda sua linha de sementes para horticultura em módulos de hidroponia (cultivo só com água) e estufas plásticas. O representante da empresa na região, Flávio Carlet, disse que chegou a se cansar de tanto atender clientes. A explicação para tanto movimento se justificava: a região recebe, em breve, um posto da Ceasa (Central de Abastecimento), o que, certamente, irá ocasionar um *boom* da horticultura, sem dúvida uma alternativa viável à dobradinha milho e soja. A estufa e a pequena horta, distribuídas como se estivessem numa propriedade rural, abrigavam híbridos de couve-flor, repolho, brócolis, rabanete, beterraba, feijão e milho. “A produção em estufa é uma tendência dentro da diversificação da pequena propriedade”, admitia, embora não revelasse o volume de negócios realizados na feira de Santa Rosa/RS.

Triste retrato

O quebra-pau entre a prefeitura de Ribeirão Preto e a comissão organizadora do Agrishow deste ano poderá levar a próxima edição do evento para outra cidade do interior de São Paulo. E

candidatas não faltam. Segundo o vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), entidade responsável pela feira, José Danghesi Júnior, Sorocaba, Piracicaba e Campinas já manifestaram interesse. “A feira não sofrerá nenhuma perda pela troca de local. Vamos para onde tiver melhor estrutura”, diz. O descaso da prefeitura era visível, a começar pela falta de transporte até a Estação Experimental do Instituto Agrônômico, distante 14km de Ribeirão Preto, onde aconteceu a exposição. Quem não tinha carro era obrigado usar o táxi como meio de locomoção. Isso sem contar a falta de informações para quem não conhecia a região. Uma feira que lota os hotéis da cidade durante uma semana deveria ter, no mínimo, maior atenção dos governantes de ocasião.

Denúncia grave

Os produtores rurais de São Paulo estão indignados com os laborató-

rios fabricantes da vacina contra a febre aftosa. Motivo: as empresas estariam praticando cartel, conforme denuncia o presidente do Sindicato Rural de Presidente Prudente/SP, Sigeyuki Ishii.

A prova estaria na fixação do preço da dose da vacina em R\$ 0,45 para o revendedor, na campanha de vacinação iniciada em maio. Este valor é 25% maior que o praticado em novembro do ano passado, quando a dose foi comercializada a R\$ 0,36. Além disso, as sete empresas que detêm o mercado operariam com o mesmo prazo de pagamento: entre 45 e 60 dias. O sindicato já enviou ofícios para o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e ao Ministério da Fazenda, relatando o fato e exigindo a devolução da diferença paga a maior.

“Esperamos uma solução antes do término da campanha, para que o produtor não seja lesado. A atitude das empresas é um crime contra a economia”, acrescenta. Segundo Ishii, o CADE prometeu dar um parecer até o início de junho.



Milan, o simental papa-tudo

Por essa nem Rudolf Reich esperava. Pela primeira vez na história da Expo-Londrina, um simental de fora do norte do Paraná conquistou o sino de ouro, troféu trazido por ele da Suíça para premiar o campeão da raça, mas que sempre ficava com os criatórios locais. O autor dessa façanha foi o touro Milan, de propriedade de Dirceu Borges da Assis & Filhos, da Fazenda Santa Terezinha, de Jaquirana/RS. Pesando 1.300 quilos, Milan deu um show na pista de julgamento, des-

filou como um bezerro e nem tomou conhecimento dos adversários daqui e da Argentina. Na verdade, trata-se de apenas mais um título para esse fabuloso reprodutor, vencedor das últimas quatro edições da Expointer, de Esteio/RS. Desde que começou a participar de concursos, em 92, Milan abocanhou todos os troféus. Este currículo inédito lhe dá o título de melhor touro da raça no Brasil. Resta agora esperar a próxima Expointer e ver quem se atreve a enfrentar a fera.

Revista

a granja

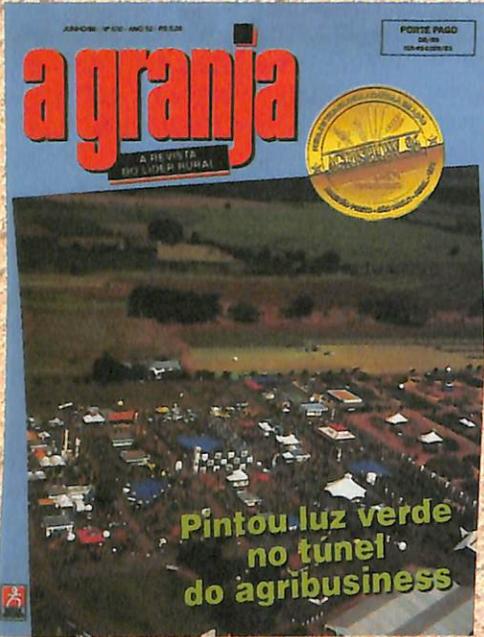
A REVISTA DO LÍDER RURAL

Netscape - [Revista A Granja - A Revista do Líder Rural]

File Edit View Go Bookmarks Options Directory Window Help

Go to: <http://www.agranja.com>

What's New! What's Cool! Handbook Net Search Net Directory Software



Confira na Edição de Junho

- [Agrishow 96](#)
- [Fenasoja: vendas acima do esperado](#)
- [Suínos: que tal um check-up no rebanho?](#)
- [Batata: Engenharia Genética contra as viroses](#)
- [Cana-de-açúcar: dispensando nitrogênio](#)
- [Algodão: mais uma mancha pra coleção de doenças](#)
- [Expozehu: o martelo bateu forte](#)
- [Suplementação](#)
- [Transferência de embriões: cada vez mais prática](#)
- [Pastagens: como acabar com a Brachiaria](#)
- [Armazenagem: máquinas de limpeza](#)
- [Carrapatos](#)

A Revista do Líder Rural - DDG: (051) 800-2106

Document: Done

Mais uma vez, a revista **A Granja** arranca na frente e dá aos seus leitores e a todas as pessoas ligadas ao meio rural um site totalmente voltado à agropecuária e ao agribusiness. Mas, o que é um site? Site nada mais é do que um local na Internet, um endereço. No site de **A Granja** (<http://www.agranja.com>) todos, assinantes ou não, poderão ter acesso gratuito (maioria dos locais) a uma infinidade de informações, serviços, endereços, calendários etc. Tudo relacionado ao meio rural.

na INTERNET

<http://www.agranja.com>

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

Alguns dos tópicos que você pode acessar

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

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

Agroshop

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

Agro hot sites

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

Agrodebates

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

Agrocontecimentos

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

Agroclassificados

Aqui, você vai encontrar aquela oferta que estava procurando.

Agroendereço

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

Agroprodutos & serviços

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

Agromoney

Aqui você encontra os preços agrícolas e pecuários.

<http://www.agranja.com>

o endereço rural
na Internet

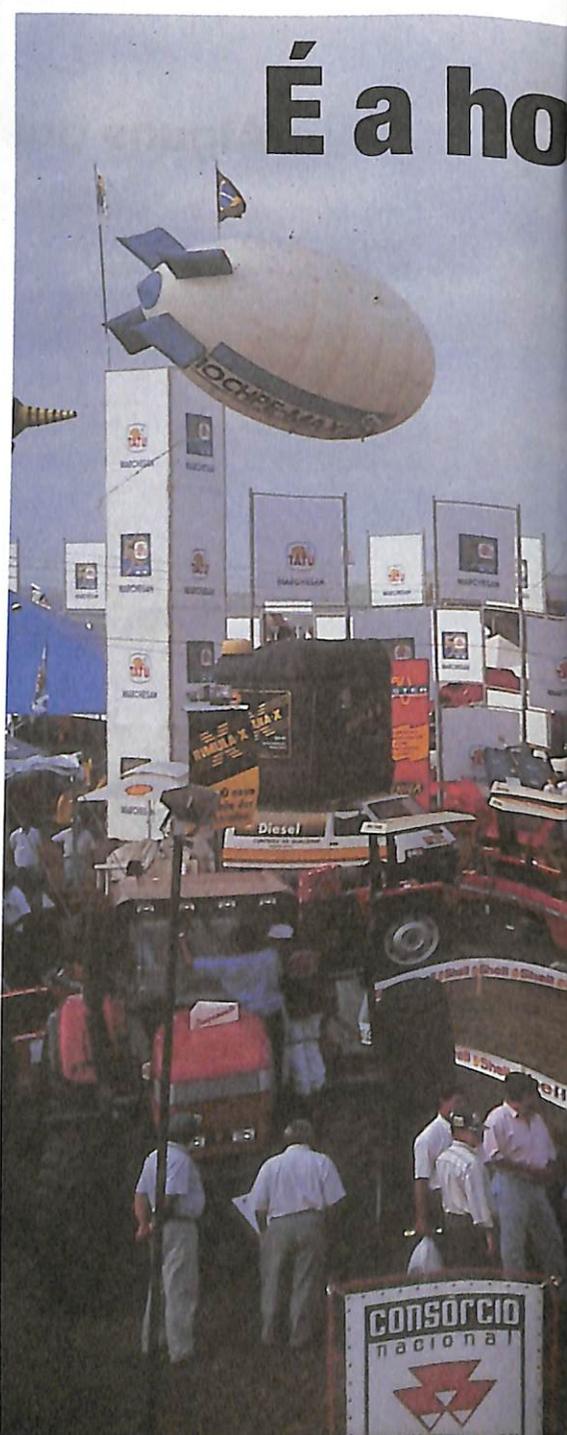
Maiores informações:

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

AGRISHOW 96

A maior feira de tecnologia agrícola do Brasil, realizada em Ribeirão Preto/SP, devolveu ao produtor aquilo que lhe é mais caro e sagrado: a esperança de poder continuar produzindo alimentos num país continental como o nosso. Esta fé na retomada dos negócios no agribusiness pôde ser sentida quando os 151 expositores fechavam as suas contas, no último dia da mostra, 4 de maio: havia sido vendido algo em torno de R\$ 500 milhões. Um volume respeitável, se comparado ao que foi levantado no ano anterior, R\$ 200 milhões. Foi um alívio geral. Os que compraram, desta vez, não estavam "escorados" no caixa do Banco do Brasil: a maioria sacou do próprio talão de cheques para investir em tecnologia. Foi mais uma prova de que o agricultor moderno está, cada vez mais, se profissionalizando

Gilberto Severo



Depois do terremoto que sacudiu as bases do setor agroindustrial brasileiro em 95 e provocou a maior crise dos últimos 20 anos, o mercado de máquinas, implementos e insumos agrícolas começa a reagir e inicia uma gradativa recuperação. O pior já passou, os mortos já foram contados, e quem sobreviveu à quebradeira usa todas as armas para recuperar terreno e revitalizar o órgão responsável pela saúde da economia do País: a agricultura. Impulsionados pela securitização da dívida agrícola e pelo bom preço das commodities, tanto no mercado nacional como no externo, produtores rurais e empresas do agribusiness buscam cada vez mais tecnologia, visando à diminuição dos custos de produção e maior produtividade. E quem foi ao

Agrishow 96, realizado de 29 de abril a 4 de maio, na Estação Experimental Agrícola do Instituto Agrônomo de Ribeirão Preto/SP, pôde ver de perto as novidades tecnológicas para a agricultura e o empenho das empresas expositoras em aproximar cada vez mais o homem do campo dos equipamentos de última geração.

Durante seis dias, agricultores de todo o Brasil conferiram nos estandes e nas dinâmicas de campo o que há de mais moderno para a produção agrícola. Ao todo, foram 70 lançamentos que vão de sementes a tratores e colheitadeiras. Tecnologia essa que faz a qualidade e a produtividade parecerem temas corriqueiros quando o assunto é produção. Os 151 estandes mais pareciam um supermercado rural, oferecen-

do, aos quase 50 mil visitantes, cerca de 5 mil itens, desde pequenos equipamentos de R\$ 300,00, destinados a pequenos produtores de grãos, até supermáquinas importadas, vendidas a US\$ 220 mil.

Tanta variedade garantiu um volume de negócios de R\$ 500 milhões, segundo os números oficiais divulgados pelo conselho consultivo da feira. Isso representa um aumento de 150% sobre os números obtidos na edição anterior, quando o montante não ultrapassou os R\$ 200 milhões.

O resultado deste ano, além de consolidar o Agrishow como principal evento de difusão de tecnologia agrícola do Brasil e um dos mais importantes da América Latina, realimenta a expectativa de retomada do mercado pelas empresas depois da rasteira dada pelo governo em maio do ano passado, quando mudou o indexador do crédito rural. Otimista, mas cautelosa, a agroindústria nacional projeta uma lenta recuperação até o final do ano, amenizando, com isso, o impacto provocado pela queda de mais de 60% nas vendas em 95. "Acredito que o mercado vá recuperar terreno de forma gradativa, sem euforia. No entanto, resultados concretos só veremos no próximo ano, se tivermos uma política agrícola definida", explicou o diretor comercial da Ford New Holland, de Curitiba/PR, Alessandro Pulicci.

Comemorações à parte, o mercado ainda está cauteloso

Apesar do volume negociado ter agradado a grande maioria dos expositores, não houve grande estouro de champanha. E mesmo que o volume de vendas em 96 seja semelhante ao da primeira edição do evento, ocorrida em 94, quando o agribusiness brasileiro bateu recordes de produção e de vendas, ainda assim há muita apreensão. "O mercado ainda está muito reticente, e os efeitos da recessão ainda permanecerão por algum tempo", prognosticou o diretor de vendas da Agrale, de Caxias do Sul/RS, Carlos Érico Costamilan.

As últimas edições do Agrishow, na verdade, coincidiram com dois momentos distintos na agricultura brasileira. Em meio à feira de 95, quando os organizadores esperavam um volume de vendas em torno de R\$ 1,5 bilhão, os negócios foram chamuscados pela pro-

ra da virada!

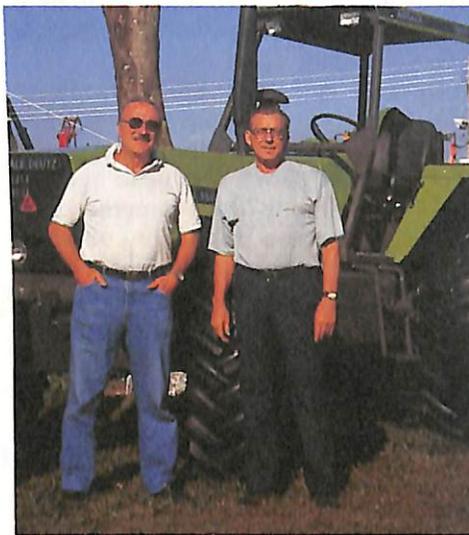


Fotos: A Granja

Hoje, apenas 20% dos produtores têm capital para investir



Pulicci, da New Holland: recuperação, sim, mas sem euforia



Costamilan, da Agrale (à esquerda): os efeitos ainda preocupam

blemática questão da Taxa Referencial (TR) —substituída pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) — e pelo endividamento do setor. Dos mais de dois mil pedidos encaminhados à Finame via Banco do Brasil durante a exposição anterior, cerca de 80% foram rejeitados ou cancelados. O quiproquó dos indexadores não só afastou o agricultor do fabricante como provocou um crise geral do setor, onde todos saíram feridos. Em 96, a realidade é outra. Reestruturadas, enxutas, mas ainda contabilizando os prejuízos do período anterior, as empresas vieram sem euforia, esperando encontrar um ruralista cauteloso, disposto a investir somente no estritamente necessário. “Se no ano passado o Agrishow representou o início da penúria agrícola, em 96 ele inaugura uma nova fase, abrindo boas perspectivas para o setor”, garantiu Roberto Rodrigues, presidente do conselho consultivo da mostra.

Cautela — A expectativa de encontrar um produtor cauteloso se concretizou. Descapitalizado, exigente quanto a preço e qualidade, o ruralista andou muito, pesquisou bastante e só efetuou a compra quando sabia que o investimento não comprometeria a já combatida saúde financeira de sua propriedade. Atento a todos os detalhes técnicos, o produtor Moisés Alvino Covre, do município de Pinheiro/ES, não perdeu nenhum detalhe quanto ao desempenho dos equipamentos nas demonstrações dinâmicas a campo, prin-

cipalmente os pulverizadores. Em 2.500 hectares, Covre planta feijão, milho e cultiva o mamão-papaya. O interesse do agricultor recaiu sobre o pulverizador Arbus 2000 Papaya, fabricado pela Jacto, de Pompéia/SP, específico para a cultura do mamão. O Arbus tem capacidade de 2.000 litros e direcionador vertical, podendo ser tracionado por trator de 85cv. No entanto, insatisfeito com a política agrícola do governo, Covre tinha dúvidas se encaminhava um pedido de financiamento à Finame ou se aguardava mais um pouco para adquirir o produto com recursos próprios. “Os juros da Finame ainda são proibitivos, e o produtor não está suficientemente seguro em relação ao governo.”

Aliás, críticas à política do governo e às linhas de crédito do Banco do Brasil não faltaram. Dos estandes climatizados à poeira e ao sol de mais de 30 graus das expodinâmicas, a reclamação era sempre a mesma: os juros dos financiamentos não permitem o acesso do agricultor à tecnologia. Em meio à nuvem de poeira e ao barulho das colheitadeiras que faziam demonstrações na colheita de milho, o agricultor Orivel Jurandir Sala, produtor de soja de Assis Chateaubriand/PR, gritava: “o governo e o Banco do Brasil têm que se afastar da política agrícola. Sem a presença deles, o setor saberá se comportar muito bem. Somos profissionais”. Sala tem uma propriedade de 287 hectares e produziu 18 mil sacas na úl-

tima safra. Pela primeira vez no Agrishow, o produtor buscou mais informações sobre a tecnologia em implementos agrícolas para plantio direto, embora o sistema cooperativado atenda as necessidades dos produtores na sua região. Como gato escaudado tem medo de água fria, os ruralistas que não tinham recursos próprios preferiram aguardar o comportamento do mercado, como se não acreditassem na estabilização do preço dos grãos. “O baixo preço dos produtos operados no ano passado e as taxas de juros absurdas tiraram até nosso último centavo”, desabafou Sala. Para eles, a securitização não altera a situação do campo em curto prazo. A principal preocupação é com a falta de capital para investir em tecnologia. “A recuperação só virá se houver uma política agrícola e cambial definitiva”, defende Covre. Hoje, apenas 20% dos produtores rurais brasileiros possuem capital para investir em tecnologia.

A repulsa às linhas de crédito oferecidas pelo governo se comprovou pelo número de pedidos encaminhados à Finame, apresentados no estande do Banco do Brasil durante o Agrishow. Ao todo, foram encaminhados cerca de 500 pedidos, totalizando R\$ 20 milhões. Do volume total comercializado, o percentual encaminhado à Finame deverá chegar no máximo a 15%, segundo informações do superintendente regional do Banco do Brasil de Ribeirão Preto, José Wilson de Souza Maciel. Os produtores optaram por comprar equipamentos com recursos próprios ou negociar diretamente com as fábricas. “Esta foi uma das características marcantes da feira deste ano”, comemorou Roberto Rodrigues. As empresas ofereceram diferentes formas de pagamento. A Maxion, de Canoas/RS, por exemplo, financiou maquinário em três vezes, com uma entrada de 30% e duas parcelas dolarizadas, com juros internacionais, a vencimento em 12 e 24 meses. Já a J I Case, de Sorocaba/SP, ofereceu aos clientes linhas de crédito externas parceladas em até dois anos. A Ford New Holland veio com linhas de cinco anos, a juros de 6% ao ano acima da variação cambial. E da Finame, com um custo nominal de 25% ao ano, o agricultor passou a léguas de distância.

Para o Banco do Brasil, a queda na procura por linhas de crédito oficiais já era esperada, numa comparação com 95. É que, de acordo com Maciel, no ano passado, houve uma enxurrada de pedidos extrafeira, o que mascarou o nível de procura por crédito na agên-

cia de Ribeirão Preto. O superintendente explicou ainda que, apesar do número de pedidos em 96 ser menor, a realidade do mercado é outra e as chances de aprovação de crédito também aumentaram. Em contrapartida, as exigências da instituição para a liberação do dinheiro cresceram. “Os bancos estão evitando ao máximo liberar dinheiro onde o risco é maior”, avisou. Impulsionado ou não pela queda na procura de recursos por parte do produtor, o fato é que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) alterou a Finame, que hoje financia até 99% do valor do produto, se o fabricante possuir o selo ISO 9000, na chamada Região 1 (compreendida pelas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, DF, ES e a área de Minas Gerais incluída na Sudene). Nas demais regiões, o teto máximo chega a 88% do valor do bem. Para os equipamentos que não possuem o selo, o percentual máximo fica em 90% e 80%, respectivamente. O técnico da área de relações institucionais do BNDES, Carlos Alberto Barroso Fernandes, explicou que a estratégia do banco é incentivar as empresas a buscarem o selo e, com isso, incrementar a venda de máquinas e implementos agrícolas.

Foram mais de 300 apresentações na exposição dinâmica

Fernandes, no entanto, não acredita num recuo das taxas de juros operadas pela Finame nos próximos meses. Como o grosso dos recursos é oriundo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), o BNDES é obrigado a remunerar este Fundo com percentuais positivos. “A remuneração do FAT é a TJLP, que no segundo trimestre está em 18,34% ao ano”, disse. Os encargos do banco de fomento e da instituição repassadora dos recursos vêm dos juros cobrados acima da TJLP, o chamado *spread*, variando entre 5% e 6%. No estande do BNDES no Agrishow, foram encaminhados pedidos formais de financiamentos que somaram R\$ 55 milhões, dos quais 30% destinados à Finame agrícola (para financiar a compra de máquinas e equipamentos) e o restante para outras linhas de crédito, como investimentos em infra-estrutura, construção de galpões e projetos de capacitação tecnológica.

Dinâmicas — Ir ao Agrishow e não

participar das expodinâmicas é como ir à Roma e não ver o Papa. Com cerca de 300 apresentações, a demonstração a campo de máquinas e implementos foi a principal atração do evento. Durante quatro dias, 130 máquinas e implementos, além de tratores, participaram das demonstrações a campo, comandados por 50 profissionais, entre engenheiros e técnicos, numa área de 120 hectares. Mesmo sob um forte calor, centenas de produtores acompanharam atentamente cada demonstração. O agricultor Miguel Donizete Turino, de Monte Alegre de Minas/MG, empolgava-se a cada demonstração.

Participando pela primeira vez de uma grande feira, Turino ficou encantado com as novidades apresentadas tanto nas dinâmicas quanto na exposição estática, e pela grandeza da mostra. Apesar de todo o entusiasmo, o agricultor não soube manifestar interesse por um produto específico. Numa propriedade de 100 hectares, o agricultor planta arroz, milho e soja. “Vendo tanta tecnologia, dá cada vez mais vontade de produzir”, disse eufórico. Ele adiantou que sua propriedade precisa de renovação de maquinário, como trator e plantadeiras.

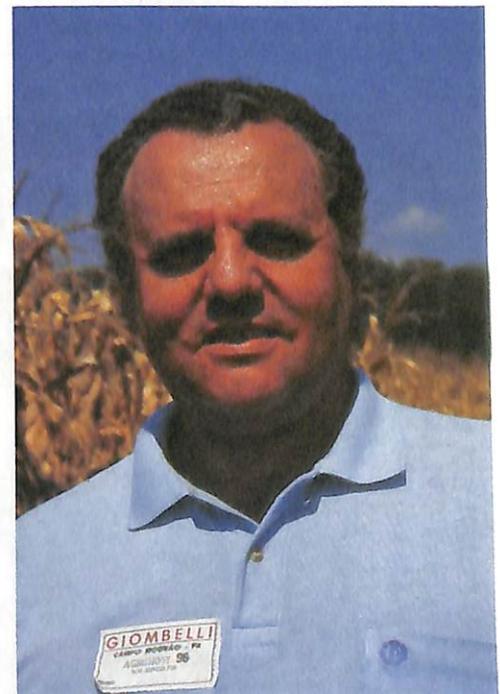
As dinâmicas foram divididas em dois grupos. O grupo verde apresentou as máquinas para o cultivo da cana-de-açúcar, café e subsoladores. No grupo amarelo estavam as máquinas de plantio direto, pulverização, fenação, entre outras. Com isso, o produtor pôde escolher o módulo de seu interesse. A



Covre, de Pinheiro/ES: os juros da Finame ainda são proibitivos

cada demonstração, aparecia uma legião de produtores interessados nos mínimos detalhes. Entre eles, Jurandir Sala, que embora não admitisse comprar nenhum implemento, demonstrou interesse pela plantadeira Baldan 4.500 para plantio direto, puxada pelo trator Agrale-Deutz BX 140. As demonstrações dinâmicas deste ano agradaram não só os visitantes como também os expositores. Para o diretor-superintendente da Baldan Implementos Agrícolas, de Matão/SP, Oscar Lúcio Baldan, são as demonstrações que influenciam o comprador indeciso entre um ou outro equipamento.

Implementos — No Agrishow deste ano, novamente quem fez a festa foram os fabricantes de implementos agrícolas. A procura por implementos surpreendeu, e o movimento nos estandes dos grandes e pequenos expositores superou as expectativas até mesmo dos mais pessimistas. A Marchesan S/A, Implementos Agrícolas, também de Matão, trouxe a SDA Aeromatic, uma semeadora para grãos finos, como trigo, granola, aveia. A SDA é monitorada eletronicamente. O monitor, controlado pelo tratorista, informa qualquer defeito mecânico no equipamento. A máquina vem com dosador de sementes único para as 15 linhas. Através do fluxo de ar produzido por uma turbina, há uma homogeneização de sementes por linha de plantio. “A SDA pode triplicar a produtividade na plantação de trigo”, garantiu o engenheiro de desenvolvimento de produto, João de Frei-



Sala, de Assis Chateaubriand/PR: nós somos profissionais

Este ano, não teve figurão para dar o velho e surrado discurso



Arbus, da Jacto em ação: os pulverizadores compareceram em massa à dinâmica

tas. A Marchesan entrou no grupo dos que estouraram champanha no final da festa: vendeu R\$ 20 milhões, praticamente o dobro do resultado da feira anterior, prometendo ainda maior participação no próximo evento. "Para nós, o resultado foi excepcional", comemorou Fábio Marchesan Maturo, diretor de vendas e exportação.

A Jumil, de Batatais/SP, esperava

vender R\$ 1 milhão, mas o bom resultado nos primeiros dias da exposição fez seu diretor, Fabricio Moraes, refazer os cálculos, que no final admitiu faturar R\$ 4 milhões. Para o Agrishow, a Jumil trouxe quatro produtos novos, entre eles a plantadeira JMS 5019 CH, tanto para plantio direto como convencional. A JMS 5019 é projetada para a semeadura de grãos finos. A distribui-

ção de sementes é efetuada através de rotores canelados helicoidais, com regulagens que variam de acordo com o tamanho da semente.

Na Jacto, as incertezas do mercado foram substituídas pela expectativa de alcançar R\$ 8 milhões em vendas. Apesar de cauteloso, o gerente de marketing, Alberto Honda, admitiu que o movimento foi significativamente melhor. A novidade da Jacto na feira foi o lançamento dos monitores Jacto Spray Monitor JSM 3000 e 5000. O monitor mostra constantemente o volume de pulverização que está sendo aplicado, calculando o tempo de operação, distância percorrida, litros aplicados por minuto, área e volume tratados. "Com a automação, o percentual de eficiência na pulverização chega a 98%", garantiu Honda. A Jacto ainda distribuiu entre os clientes cerca de 1.500 bônus com direito a desconto de 10% na compra de equipamento na rede revendedora. A perspectiva de retorno é de 80%.

Figurões — Outra novidade no Agrishow deste ano foi a ausência dos figurões da política. Ao contrário do ano passado, quando boa parte dos deputados da bancada ruralista no Congresso visitou a exposição, neste ano apenas um representante do secretário da Agricultura do estado de São Paulo e políticos locais prestigiaram a abertura da exposição. O ministro de Agricultura, Arlindo Porto, prometeu, mas não apareceu. O fato é que tais ausências não tiraram o brilho e profissionalismo do evento, e o setor demonstrou que está cada vez mais disposto a ser auto-suficiente.



FANKHAUSER®

A MAIS COMPLETA LINHA DE SEMEADOURAS E PLANTADEIRAS PARA O PLANTIO DIRETO



TUPARENDI - RS - Fone: (055) 543-1126
CASCABEL - PR - Fone: (045) 225-2717
LONDRINA - PR - Fone: (043) 325-4398

IRMÃOS KRAUSE Mal. Cândido Rondon - PR
Fone: (045) 254-3098

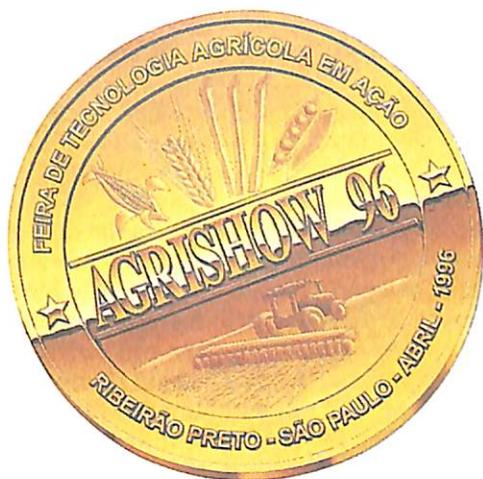
E.J.C. SATÉLITE Pato Branco - PR
Fone: (046) 225-1112

DITRAPAL Palotina - PR
Fone: (044) 649-1713

ZILLES Porto Alegre - RS
Fone: (051) 342-3933

PRODUZA Santo Ângelo - RS
Fone: (055) 312-5316

JORGE SANTOS São Gabriel - Rosário
Alegrete - RS
Fone: (055) 232-3200



O mercado de tratores fica mais competitivo

As novidades apresentadas no Agrishow deste ano encheram os olhos dos visitantes. Ao todo foram mais de 70, entre implementos e máquinas agrícolas. E o grande destaque ficou por conta dos fabricantes de tratores, briga essa que promete esquentar com a entrada de duas novas concorrentes no mercado interno. Dispostas a abocanhar uma fatia de mercado que tem demanda reprimida de 45 mil tratores novos/ano, as empresas não pouparam esforços para atrair o comprador. Atualmente, o Brasil é um dos países que apresenta maior potencial para investimentos agrícolas no mundo. Nessa brincadeira, nenhuma empresa quer ser coadjuvante. A SLC, de Horizontina/RS, tradicional fabricante de colheitadeiras do País, chegou à exposição aliada à gigante norte-americana John Deere, trazendo na bagagem uma linha de tratores entre 100cv e 140cv. Vai vender oito modelos, mas apenas quatro estão sendo comercializados atualmente. As máquinas de menor potência, da chamada linha 5.000, entre 75 e 100cv, só estarão no mercado no segundo semestre deste ano.

A linha operada atualmente pela SLC-John Deere compreende os tratores de maior potência da classe mundial da John Deere Company. Os modelos 6.300, nas versões 4x2 e 4x4, vêm com motor de quatro cilindros e 100cv. O 6.600 é um veículo com 121cv, seis cilindros e tração 4x4. Já o John Deere 7.500 é um supertrator com seis cilindros, 140cv e tração 4x4. Os motores possuem uma faixa de potência constante que não diminui se a rotação do motor for menor. Além disso, o motor vem com camisas úmidas recambiáveis, que garante alta eficiência, maior durabilidade e facilidade de manutenção. "Os produtos que estamos apresentando ao mercado brasileiro são os mesmos produzidos nas fábricas da John Deere da Alemanha e dos Estados



O estreante SLC - John Deere: trator com tecnologia de Primeiro Mundo

Unidos", assegurou o diretor-presidente da SLC - John Deere S/A, Eduardo Logemann. As máquinas são produzidas num conceito de construção modular, onde os conjuntos (motor, transmissão e embreagem) vêm montados num chassi estrutural de alta resistência.

Outra novidade, segundo Logemann, é a embreagem *PermaClutch*, projetada para durar toda a vida útil do trator. Esta

embreagem é arrefecida a óleo a cada acionamento do pedal, evitando o superaquecimento dos discos e dispensando qualquer tipo de regulagem durante a vida da máquina. Outra característica apontada para os quatro modelos é o sistema hidráulico com grande capacidade de evasão, que permite operar com menor consumo de potência que os sistemas convencionais. As válvulas de controle-remoto proporcionam manejo preciso do implemento, mesmo com cargas variáveis. O sistema hidráulico de levante é controlado eletronicamente por sensores, monitorando a profundidade e corrigindo a posição do implemento. Todos os modelos possuem sistema de transmissão *SyncroPlus*, com 12 marchas à frente e quatro à ré, com sete marchas de trabalho de campo. Já o modelo 7.500 tem como opção o sistema de transmissão *PowerQuad*, com 16 marchas à frente, 16 à ré e oito opcionais dentro da faixa de trabalho de campo.

A SLC - John Deere S/A nasceu em 95 com a compra de 20% do capital do Grupo Schneider Logemann, holding que controla a SLC S/A, Indústria e Comércio, pela John Deere Company. Com isso, a participação da John Deere no capital



Colheitadeira de algodão: a gigante da Case foi uma das sensações entre as novidades

Produtor já sabe: só a máquina torna rentável a cultura do algodão



Carreta Stara 7.500: sob o olhar clínico tanto de produtores de milho quanto de soja

da SLC passou para 40%. A parceria entre as duas empresas, na verdade, existe desde 1979, quando a multinacional americana comprou 20% do capital da fábrica brasileira. Mas o projeto para a instalação da fábrica de tratores no Brasil ainda é mais antigo, datando de 1976. Apesar da empresa não fornecer maiores detalhes, o fato é que o projeto feito há 20 anos foi abortado pelo então Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), no governo de Ernesto Geisel. A proposta, na época, era produzir tratores mais po-

tentes, utilizando toda a tecnologia da John Deere. "Através da fusão, pretendemos agora demonstrar ao mercado a confiança que a empresa líder mundial na fabricação de maquinário agrícola tem no potencial do mercado brasileiro. E o nosso relacionamento só vem se fortalecer com esse aumento de participação acionária", complementou Logemann. Nos próximos dois anos, deverão ser investidos cerca de US\$ 70 milhões na ampliação da fábrica de Horizontina/RS. Com isso, a unidade passa-

rá de 62 mil para 82 mil metros quadrados.

A estratégia da SLC - John Deere para os próximos cinco anos é abastecer 15% do mercado interno de tratores, isso sem contar no Mercosul. A partir da fábrica sediada na divisa do Rio Grande do Sul com a Argentina, a empresa pretende ampliar sua participação nos países do Mercosul, começando pelo mercado argentino. Com capacidade para produzir três mil tratores/ano, a SLC - John Deere pretende atingir um faturamento bruto de US\$ 160 milhões, US\$ 40 milhões a mais que em 95. Apesar de não ter fornecido números, o Agrishow agradeceu os dirigentes da empresa. "Estamos satisfeitos com o aspecto institucional da feira e o interesse demonstrado pelo público para com os equipamentos", esquivou-se Gilberto Zago, diretor de marketing.

Retorno — A participação da JI Case do Brasil no Agrishow marcou seu retorno ao mercado agrícola nacional. Pela primeira vez no evento, a Case comemorou o bom resultado nas vendas e prometeu aumentar seu estande para a próxima feira. As vendas atingiram US\$ 2,5 milhões, divididas entre colheitadeiras de algodão e tratores. No estande, foram expostas duas linhas de tratores com três modelos, o Magnum 7240 e o Steiger 9330 e 9350 (na faixa entre 239 e 310cv), e a colheitadeira Cotton Express. A linha Magnum destaca-se por ser a de maior potência no mercado nacional. Tem cabine com ar-condicionado, rodagem dupla, rádio e sensor de velocidade que permite verificar o índice de patinação no momento exato. Possui 18 marchas à frente e quatro à ré, bloqueio do diferencial elétrico hidráulico e engate no três pontos, com controle de profundidade de tração. Os modelos da linha Steiger igualmente são de alta potência, tração 4 x 4 articulada, com sistema de di-

Em 97, a internacionalização da feira

A próxima edição do Agrishow, prevista para maio de 1997, sofrerá algumas modificações. A principal delas é a internacionalização da feira, prometida para este ano, mas ainda não concretizada. Segundo o presidente da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Sérgio Magalhães, um evento internacional dará mais brilho e prestígio não só à exposição como para o agribusiness brasileiro. A ideia é trazer expositores europeus, norte-americanos, japoneses e da América Lati-

na. Outra decisão já acertada é a duplicação do espaço para os estandes. Alguns fabricantes, como a Case, por exemplo, já solicitaram o redimensionamento do espaço físico. Além disso, os organizadores pretendem aumentar o número de expositores. A comissão organizadora ainda quer introduzir na próxima feira mostras tecnológicas gerenciais, com estandes de entidades que desenvolvam softwares e estudos voltados para empresas rurais. "Queremos, com isso, atender todas as necessidades do visitante. Neste ano, notamos uma pro-

cura muito grande por informações voltadas à administração da propriedade", disse Roberto Rodrigues, um dos organizadores do Agrishow.

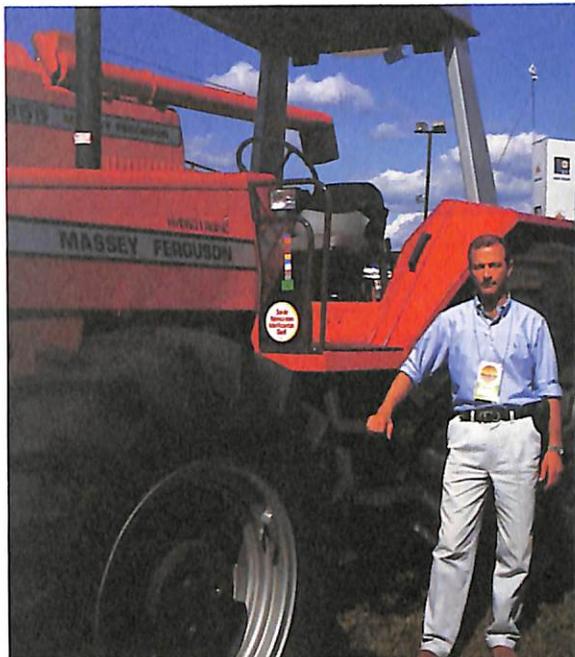
As previsões otimistas para o próximo ano baseiam-se na presença de novos expositores que colaboraram com inovações tecnológicas. As empresas de sementes e fertilizantes também contribuíram com um grande volume de produtos, como as sementes híbridas de milho e sorgo, da Agrocere, Braskalb, Zeneca. Outro destaque foi o sistema de informática que ajuda o produtor a escolher defensivos agrícolas para as culturas, o Informaiz, apresentado pela Ciba-Geigy.

reção no eixo dianteiro, que dá adaptabilidade de trabalho a qualquer cultura.

Mas a grande sensação foi a colheitadeira de algodão 2155 Cotton Express. Coqueluche da feira, trata-se de uma gigante com 260cv, com capacidade de colher cinco linhas de algodão de uma só vez. Com sistema que permite "abraçar" a planta, a Cotton Express garante maior produtividade na colheita, evitando o desperdício. Medindo 8,28 metros de comprimento e atingindo até 4,85 metros de altura, a gigante descarrega a quantidade de material desejada sem risco de tombamento do equipamento. Para o gerente de vendas de equipamentos agrícolas da Case, Altair Lombardi, a máquina veio suprir a carência de equipamento dos grandes produtores de algodão, principalmente nas regiões onde a mão-de-obra é escassa. Apesar do preço ser proporcional ao tamanho da colheitadeira, cerca de US\$ 220 mil dólares, a Case comercializou seis unidades. "Mesmo sendo um investimento alto, o custo pode ser compensado em dois ou três anos", garantiu Lombardi.

A mesma opinião tem o produtor José Pupin, dono da Fazenda Marabá, em Campo Verde/MT, distante 160 quilômetros de Cuiabá. Dos 17 mil hectares da fazenda, Pupin planta soja, milho e algodão em 10 mil hectares. Nos outros cinco mil, ele realiza rotação de culturas com pastagens. A cultura do algodão na fazenda Marabá é nova. Pupin disse que a cotonicultura só é viável economicamente se existir um equipamento que substitua a mão-de-obra, escassa na região. Para se ter uma idéia, a gigante da Case faz o trabalho de até 700 apanhadores de algodão. "Lá, eu não encontro mão-de-obra para a colheita. Sem falar no custo para manter quase mil pessoas durante o período da safra", justificou. Para viabilizar os investimentos e o plantio do algodão, o empresário implantou uma usina de beneficiamento do produto, que deverá entrar em operação no mês de julho. O objetivo é conseguir o aproveitamento integral do produto através da extração do óleo e da torta. "A usina vai permitir agregar valores no produto. Com isso, a máquina será paga no máximo em dois anos, sem trabalhar para terceiros", contabilizou.

Mesmo sem apresentar nenhuma novidade no Agrishow, a Ford New Holland compareceu com toda a sua linha de tratores e máquinas. Foram 10 modelos de



tratores da Série 30, de 63cv e 180cv, mais as colheitadeiras de grãos, retroescavadeiras e motoniveladoras, que garantiram vendas de R\$ 4,5 milhões. "Nossos lançamentos são relativamente novos, têm apenas três anos. Quem vem ao estande já conhece os produtos Ford New Holland", justificou o diretor Alessandro Pulicci. Embora o desempenho na feira não tenha atingido a meta estipulada pela empresa, Pulicci disse que estava satisfeito com o resultado, e deixou claro que acredita na recuperação do mercado. Outro ponto destacado pelo diretor é a continuidade dos investimentos em tecnologia, apesar da queda nas vendas verificada no período anterior.

Vendas à vista dominaram os negócios

Na busca por uma fatia maior do mercado, as empresas não perdem tempo e lançam programas arrojados para cair nas graças no consumidor. E arrojo não faltou à Valmet, de Mogi das Cruzes/SP, ao lançar o trator combinado, que nada mais é do que entregar ao agricultor uma máquina montada a partir das suas reais necessidades, inclusive com a cor de sua preferência. O diretor de planejamento de marketing, Paulo Beraldi, explicou que, nesta modalidade, a economia pode chegar a 30% para o produtor. Beraldi acrescentou ainda que a opção por outras cores, além do tradicional amarelo, só foi levada adiante após uma rigorosa pesquisa no mercado e entre os clientes da empresa. "As novas cores estão tendo boa aceitação pelos nossos clientes. O que define um produto é a qualidade e não a cor", afirmou. Essa estratégia é decorrência também do processo de reestruturação da Valmet no ano passado, quando ajustou sua estrutura à exigência do mercado. Beraldi, no entanto, não parecia satisfeito com desempenho das vendas. A comercialização de 150 tratores, com um montante de R\$ 4,1 milhões, foi 50% menor do que o esperado. "O positivo da feira foi o volume de vendas à vista, muito superior aos outros anos", constatou.

Quem também chegou ao Agrishow disposta a recuperar seu pedaço no mercado foi a Agrale. Na bagagem, a linha de tratores e caminhões leves. Passado o período de reestruturação e enxugamento, a empresa espera re-

tomar os trilhos e, já em 96, fechar com resultado positivo. E esse é o grande desafio de Carlos Costamilan, que retorna à direção do departamento de vendas da empresa. Com sete modelos de tratores Agrale e Agrale-Deutz mais dois modelos de caminhões, a empresa comercializou um total de R\$ 2,5 milhões. Apesar de ficar abaixo do esperado, R\$ 4 milhões, Costamilan acredita no aquecimento das vendas a médio prazo.

Líder do mercado de tratores, a Maxion chegou à feira buscando repetir o mesmo desempenho do ano anterior, quando vendeu R\$ 20 milhões. Não conseguiu e não revelou o montante vendido. Com mais de 30 produtos expostos em seu estande, a empresa acreditava na retomada do mercado, segundo informou o diretor de vendas, Nestor Stapassoli (na foto). "A securitização da dívida agrícola e a tendência do produtor tomar cada vez menos dinheiro no mercado financeiro serão importantes no aquecimento das vendas", opinou. A maior novidade ficou por conta do anúncio da venda da divisão de máquinas agrícolas da empresa para a Grupo norte-americano AGCO Corporation, por US\$ 260 milhões. O anúncio, na verdade, não causou nenhuma surpresa entre os expositores. Desde o início do evento o boato já era forte, apesar dos diretores da empresa negarem que houvesse qualquer negociação com a AGCO. Agora, a Maxion pretende concentrar-se na fabricação de autopeças.



Na vitrine dos lançamentos,

Casale Equipamentos Ltda, de São Carlos/SP — Além da misturadora-alimentadora Totalmix e das carretas para transporte



de silagem e lançadoras de esterco, a Casale apresentou a misturadora com balança eletrônica. O novo equipamento possui sistema computadorizado, que pode ser ligado diretamente a uma impressora. Além disso, a máquina replica e mistura feno e a silagem pré-secada de qualquer tipo de alimento (volumoso ou concentrado).

Boelter Agroindustrial, de Gravataí/RS — A novidade que a empresa gaúcha levou para Ribeirão Preto é a niveladora laser NL 30. O equipamento elimina as ondulações naturais do relevo, garantindo melhor nivelamento do terreno. O cilindro hidráulico comandado pelo sistema laser permite maior precisão da movimentação da lâmina. O cabeçalho tem regulagem para três posições de engate, garantindo melhor ajuste de altura de acordo com o trator a ser utilizado.

Braskalb Agropecuária Brasileira Ltda, de Campinas/SP — A empresa apresentou seis novos cultivares híbridos de milho e sorgo. No milho, as novidades foram os híbridos precoce XL 221, XL 345 e o XL 360, adaptados para as regiões Sudeste e Centro-Oeste. Entre as sementes de sorgo, destacam-se as forrageiras DK 915, DK 916 e o granífero DK 55.

Ciba-Geigy Química S/A, de São Paulo/SP — A multinacional suíça lançou mais seis novos defensivos agrícolas na feira. Entre eles o Match CE, um produto que inibe o crescimento dos insetos e controla pragas que agem nas culturas de algodão, citros, milho, soja, tomate e trigo. O Folio é um fungicida de ação preventiva e sistêmica contra a requeima e o míldio, duas doenças que atacam as lavouras de batata, cebola, tomate e o cultivo de rosas. Os outros são o Ridomil 50 GR, para o cultivo da maçã; o Moddus, especial para a cana-de-açúcar; o Polo, para os citros, em geral; e o Score, fungicida específico para o controle das doenças da maçã.

Trelleborg do Brasil Ltda, de São Paulo/SP — Pela primeira vez no Agrishow, a fábrica sueca trouxe uma nova linha de pneus de baixa pressão para tratores e implementos agrícolas. Os pneus Trelleborg Twin Tractor são mais largos que os convencionais e podem rodar com baixa pressão. A linha Twin não possui câmara de ar.



Pirelli Pneus S/A, de São Paulo/SP — O destaque ficou com os pneus TM 95 (para tratores e colheitadeiras) e o RA 45 (para implementos agrícolas). O TM 95 possui banda de rodagem dotada de barras alternadamente longas e curtas que favorecem o rodar, diminuindo as vibrações e oscilações transversais. O RA 45 é um pneu de estrutura diagonal, composto de quatro raias longitudinais, que conferem maior dirigibilidade à máquina e facilita a autolimpeza.

tecnologia para todas as necessidades

Sementes Agroceres

S/A, de São Paulo/SP — A empresa apresentou uma variedade de sementes híbridas de milho, sorgo, melancia, abóbora e couve-flor, além de novas variedades de pepino, alface e pimentão. Com destaque para as sementes de milho de alta tecnologia, AG 9012 e AG 9014, superprecoces de 120 dias, para plantio no cedo, irrigado. Para a safrinha, a novidade foi o híbrido AG 3010 (adaptado para o norte do PR e MS), mais o AG 1043 e o AG 1051 (especiais para a produção de grãos e silagem).



Cia. Penha de Máquinas Agrícolas, de Ribeirão Preto/SP

— Entre os inúmeros produtos mostrados no Agrishow, a recolhadora de feijão Rubi 7300 foi o destaque. Trata-se de uma máquina compacta, que recolhe, bate e ensaca o feijão. O equipamento possui plataforma móvel para recolher o feijão enleirado; é tracionada por trator de 50cv e tem capacidade de colher 50 sacas/hora.



Cameco do Brasil Indústria e Comércio, de Ribeirão Preto/SP

— Além das colheitadeiras de cana-de-açúcar, a Cameco

apresentou um transbordo de 24 metros cúbicos, específico para o transporte de cana, que pode ser tracionado por um trator de 120cv.

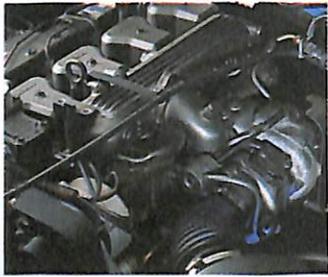
Berthoud Máquinas Agrícolas Ltda, de São José dos Pinhais/PR

— Além de toda a linha de pulverizadores, a empresa paranaense mostrou a salsicheira Montana. O equipamento, formado por uma lona preta, permite ao agricultor armazenar milho, soja, legumes, sorgo e subprodutos, como malte e bagaço de laranja, próximos ao local do criatório, diminuindo os custos de transporte e de confecção. A salsicheira exige do trator uma potência entre 100cv e 120cv e pode atingir até 60 metros, dependendo das necessidades do pecuarista.

Nogueira Máquinas Agrícolas, de Itapira/SP

— A novidade da Nogueira foi a colhedora de forragens Pecus 9000. Com capacidade de produção de até 20 toneladas/hora, a Pecus 9000 exige uma potência mínima de 45cv e possui sistema regulável de acoplamento ao trator, possibilitando sua utilização numa gama maior de tratores. A colhedora pode ser utilizada nas plantações de milho, sorgo, napier, cana-de-açúcar e nas demais culturas plantadas em linha.

Zeneca Sementes, de Cravinhos/SP — A empresa lançou o sorgo Massa 03, ideal para a safrinha. Híbrido simples, com três propósitos, o Massa 03 apresenta panícula aberta, com grande quantidade de grãos. Adaptado para o clima tropical, o produto apresenta ainda alta qualidade na silagem e produção de palhada para plantio direto. A planta possui raízes profundas, vigorosas, que proporciona ótima estabilidade, sendo dotada de alta resistência ao tombamento. O Massa 03 é resistente à antracnose, helmintosporiose, macrophomina e a ferrugem. 🌱



MAIOR POTÊNCIA.

Dois novos motores turboalimentados à sua escolha: o MWM 4.3T com potência máxima de 135 cv a 2600 rpm e o Cummins 4BT com 110 cv de potência máxima a 2600 rpm. Todos de fácil acesso e rápida manutenção.

Um desempenho que garante excelente dirigibilidade no trânsito pesado das grandes cidades, nas estradas e vias de acesso à zona rural.

MAIOR DURABILIDADE/ ROBUSTEZ.

Todos os componentes do motor, caixa de mudanças, eixos, suspensões, direção, chassi, freios e cabine foram especialmente projetados e construídos para as várias condições de uso no Brasil. As chapas utilizadas são de aço galvanizado com proteção total contra a corrosão, além do sistema de pintura que preserva os componentes metálicos por muito mais tempo.

Use o cinto de segurança. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE, preservando o meio ambiente. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford.

CHEGOU FORD F-40 CONFI FORTE E

O novo Ford F-4000 possui a melhor relação custo x benefício da categoria (peso x volume) aos serviços de transportes, conforto na cabine



O NOVO OO TURBO. ÁVEL, DURÁVEL.

goria e a qualidade Ford de sempre: adequação em capacidade de carga e ótimo valor de revenda. E chega trazendo grandes novidades.



Y&R

MAIOR SEGURANÇA/ CONFORTO.

O conjunto formado pelos novos motores, direção hidráulica, embreagem hidráulica e caixa de mudanças aprimorada dá ao Ford F-4000: ainda mais segurança, maior agilidade no trânsito, facilidade na retomada de velocidade e ultrapassagens, ótima manobrabilidade, mais conforto, engates mais precisos e suaves e melhor aproveitamento da potência do motor. Aliás, o novo Ford F-4000 com o motor MWM 4.3T, com seus 135 cv, vem com freio a disco nas 4 rodas. O veículo tem também tanque plástico com capacidade de 150 litros.

FRENTE COM NOVO DESIGN.

Nova grade dianteira, novos faróis, indicadores de direção, novo pára-choque dianteiro e uma aparência bem mais agressiva.

FORD F-4000



A retomada da riqueza no campo

A tradicional feira de Santa Rosa/RS mostra que as nuvens negras deixam o agrusiness, dando passagem ao sol da prosperidade

Lize Jung

Com a saca da soja valendo R\$ 14,7 na última semana de abril, praticamente o dobro da cotação média de há um ano atrás, era natural que a 11ª Feira Nacional da Soja (Fenasoja) revelasse o que todo mundo estava ansiosamente esperando: a retomada dos negócios no setor agrícola. Realizada no período de 27 de abril a 5 de maio, no Parque de Exposições Alfredo Carlson, em Santa Rosa, região nordeste do Rio Grande do Sul, a feira é um termômetro do que acontece dentro do agrusiness. Afinal, o município é considerado berço da sojicultura nacional, com as primeiras lavouras sendo implantadas em 1918, e grande produtor de cereais. É responsável, por exemplo, por 26% da produção gaúcha de soja, por 29% da de trigo e 17% do total colhido no milho.

O resultado final das vendas — entre produtos em geral, máquinas, serviços e pecuária — chegou à marca dos R\$ 6,3 milhões, mais que o dobro da expectativa dos organizadores. O presidente da Fenasoja, Sérgio Ambros Mallmann, exultava, analisando o desempenho da mostra, que recebeu mais de 200 mil visitantes durante os nove dias. “Estamos entrando em um novo período da agricultura! A soja com boas cotações no mercado internacional, e o milho e o trigo com boas perspectivas.”



A Granja

A animação era tão grande que nem chegou a pesar negativamente a ausência de algumas empresas tradicionais do setor de mecanização, que preferiram apostar suas fichas no Agrishow, que estava se realizando de 29 de abril a 4 de maio em Ribeirão Preto/SP. Aliás, ninguém entendeu o porquê da coincidência de datas.

O certo é que a securitização das dívidas agrícolas e as boas cotações das commodities voltaram a animar os agricultores. “E se as coisas continuarem neste ritmo e não houver aumento no preço das máquinas, o produtor vai voltar a movimentar o mercado”, garantiu Vitor de Conti, presidente da comissão de agricultura da Fenasoja.

Expodinâmica — O que sempre facilita os negócios é a demonstração daquilo que se quer vender. Por isso, não foi surpresa a enorme afluência de brasileiros, argentinos e paraguaios à exposição dinâmica de máquinas e implementos, onde técnicos e produtores tiveram a oportunidade de medir a eficiência de trabalho dos equipamentos e esclarecer dúvidas. Neste ano, as demonstrações aconteceram numa área de 22 hectares, pertencente ao agricultor Arnaldo Gassen. Foram dois dias de trabalho envolvendo cerca de 400 pessoas em cada dia. Passaram pelo crivo dos visitantes 13 plantadeiras, uma colheitadeira e uma carreta graneleira.

O grande destaque ficou para a semeadeira-plantadeira da Fankhauser, de Tuparendi/RS, dotada de 13 linhas para trigo, cinco para soja e três para milho, específica para plantio direto. Gassen, aliás, carrega a fama de ser bom agricultor e excelente melhorador de sementes. Tanto que a Embrapa chegou a batizar um cultivar de soja com seu nome: IAS-5 gassen.

Outras atrações — Perto de máquinas e implementos, se desenvolveram outras atividades que, igualmente, chamaram a atenção do público presente à mostra. Foi o caso das provas de rédeas e paletadas realizadas por aficionados do cavalo crioulo, a raça mais criada no Rio Grande do Sul, marcando mais uma etapa classificatória da prova Freio de Ouro. O público também assistiu a dois leilões de bovinos de corte e leite. O tampo movimentou a economia da região, sendo forte as presenças da Parmalat e da Cooperativa Central Gaúcha de Leite (CCGL). Empresas como o Frigorífico Prenda, por exemplo, chegaram a montar uma minigranja modelo para mostrar ao público todo o funcionamento de um estabelecimento suinícola. Numa ponta apareciam os leitões sendo criados e, na outra, já era mostrado o produto final, com todas as explicações sendo fornecidas pelos técnicos do frigorífico, que emprega cerca de 2.000 funcionários e abate cerca de 35.000 cabeças por mês. 



Pioneer. Nada menos que o máximo em assistência ao produtor.

Garantir serviços de assistência ao produtor em todo o Brasil, fazendo com que ele tenha o máximo de produtividade é uma das grandes preocupações da Pioneer. Por isto ela orienta e abastece os seus clientes com todas as informações e serviços agrônômicos para que eles tenham os melhores resulta-



dos. Porque, para a Pioneer só o máximo é suficiente.

PRODUTOS • MARCA
 **PIONEER**[®]
 O máximo em assistência

A criação intensiva moderna não pode prescindir de um monitoramento sanitário constante.

Afinal, produzir animais saudáveis é vital para continuar na atividade

*Veterinário Davi Barcellos
Fepagro/KS*

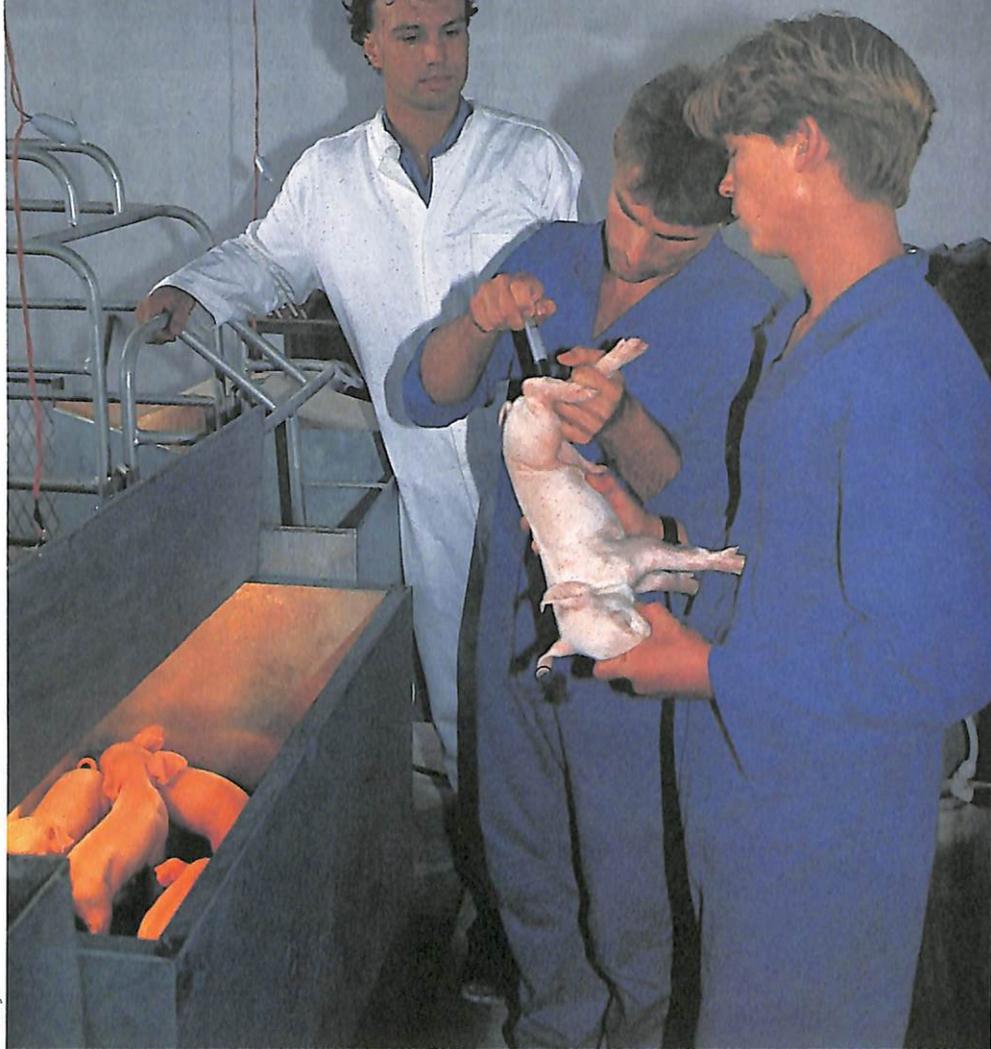
A produção eficiente de suínos depende da interação harmônica de muitos fatores, como manejo, instalações, reprodução, genética e nutrição. Mesmo no caso em que todos eles estejam interagindo de maneira correta, uma suinocultura só será produtiva se os animais presentes na granja forem saudáveis. Nota-se, hoje, uma maior conscientização em relação à importância de se prevenir as doenças, ao invés de esperar que as mesmas ocorram e que seja necessário tratá-las. Nesse contexto, as técnicas de diagnóstico a campo e os testes laboratoriais têm evoluído aceleradamente. Eles formam a base do conceito atual da prevenção de doenças através do monitoramento sistemático nos rebanhos, conhecido como "check-up sanitário".

Nos últimos anos, a estrutura da criação de suínos no Rio Grande do Sul vem mudando. Nas décadas de 50 e 60, predominavam as granjas chamadas "de fundo de quintal". Nas décadas de 60 a 80, passaram progressivamente a aumentar em número e significação os sistemas confinados do tipo semi-intensivo. Também nessas duas décadas surgiram os primeiros sistemas intensivos em nosso meio. Na década de 90, assistimos à construção de forma bastante acentuada de granjas industriais e a uma mudança muito significativa no sistema estrutural da suinocultura: passaram a se tornar representativos os sistemas de produção tipo integração, cooperativas e empresas agropecuárias de porte. Estas últimas assumem, a cada dia, papel mais relevante como produtoras de suínos em granjas próprias.

As granjas de criação intensiva ou industriais são aquelas em que os animais ficam confinados durante todas as

SUÍNOS

Todos para o check-up



A Granja

fases da produção. Em geral, há um bom sistema de coleta e controle de dados produtivos. A alimentação é balanceada e há rotinas de manejo pré-determinadas. Possuem assistência técnica de veterinários. Quanto à sanidade, podemos dividir as granjas de sistema intensivo em:

a) Granjas livres de doenças específicas (SPF-Specific Pathogen Free) — Propriedades cujo rebanho é reconhecidamente livre de doenças transmissíveis de significação econômica e para a saúde pública. Os animais que originam o rebanho são obtidos assepticamente de porcas convencionais, criadas e mantidas isoladas do contato direto e indireto com outros suínos (rebanhos SPF primários) ou são oriundos de ou-

tros rebanhos SPF (os rebanhos obtidos dessa forma são considerados SPF secundários). São formadas por granjas isoladas, cercadas, com controle da entrada de pessoal e de veículos e que adotam o sistema de produção "todos-dentro, todos-fora". Uma maneira alternativa de obter rebanhos deste tipo é o uso do sistema conhecido como "desmame precoce segregado". Nele, os leitões são separados das mães em idade muito precoce (aos 5-15 dias de lactação) e transferidos para outra granja isolada da criação original. O princípio desta prática é o de transferir os leitões numa idade em que a proteção que a mãe lhes transmitiu pelo colostro ainda seja suficiente para evitar as infecções.

b) Granjas com um mínimo de do-

enças (MD-Minimal Disease) — São estabelecimentos livres de algumas doenças específicas. Em geral, só é tolerada a presença de algumas infecções, desde que mantidas sob controle e notificadas: endoparasitoses, pneumonia enzoótica, parvovirose e erisipela.

c) Granjas “contaminadas” — Nestas, apesar de ser adotado um sistema intensivo de produção, ocorrem certas doenças que não são admitidas em propriedades SPF e MD (como a rinite atrófica). Em geral, não possuem um desempenho produtivo tão bom quanto as demais, devido à presença de doenças que afetam negativamente o desempenho dos animais. Não dispõem de um controle rigoroso em relação à entrada de animais, veículos e de possíveis vetores (como pássaros, animais silvestres etc.). Adotam a vacinação.

Através dos exames, pode-se diagnosticar praticamente todas as doenças

Um dos efeitos do crescimento da suinocultura intensiva no RS, como em toda a região Sul, foi o de que passaram a adquirir importância doenças que até então se mostravam com baixa ocorrência (principalmente as enfermidades crônicas e as chamadas tecnopatias). Paralelamente a isso, ocorreu um aumento explosivo na demanda de testes de diagnóstico clínicos e laboratoriais que permitiram o monitoramento periódico (check-up) do estado sanitário desses rebanhos. Em geral, esses exames são realizados semestralmente. Alguns, fazem parte de programas de certificação oficiais, outros são feitos em granjas (os clínicos) e também nos abatedouros. No entanto, a maioria das provas que compõe o check-up é realizada através de exames laboratoriais. A Tabela ao lado apresenta os tipos de doenças para os quais se recomendam exames de monitoramento e os que são preferencialmente realizados no nosso meio.

No RS, o Centro de Pesquisas Veterinárias Desidério Finamor (CPVDF) oferece este tipo de serviço. Para realizar o monitoramento básico, devem ser remetidos ao laboratório os seguintes tipos de materiais:

- Amostras de soros de uma porcentagem de 10% dos reprodutores da criação com mais de 300 matrizes, ou pelo menos 30 soros de rebanhos menores;
 - amostras de fezes;
 - suabes nasais (os cotonetes devem ser enviados em sacos plásticos);
 - raspados da pele de animais.
- Para check-ups mais abrangentes, é

necessário o exame de um leitão morto, para a análise de lesões e coleta de amostras de vísceras para exames especializados. Nesse caso, sugere-se consultar o laboratório do CPVDF, em Eldorado do Sul/RS, fone (051) 481-3711, para um aconselhamento sobre os procedimentos a serem adotados.

Através dos exames, pode-se diagnosticar praticamente todas as doenças importantes que estão presentes no plan-

tel, mesmo aquelas que estejam acontecendo de forma latente (que não mostram sintomas que possam ser percebidos pelo criador).

Com o conhecimento desses dados, pode-se planejar programas eficientes de manejo para os leitões, medicação profilática e vacinação, que na maioria dos casos permitem uma melhoria acentuada da performance dos animais e redução nos custos de produção. 

EXAMES DISPONÍVEIS PARA O MONITORAMENTO SANITÁRIO EM SUINOCULTURA

Doenças	Idade	Exame no abate	Bacteriológico	Sorológico	Parasitológico	Outros exames
Leptospirose	reprodutores			microaglutinação		
Aujesky	reprodutores			SN		
Brucelose	reprodutores			soroaglutinação		
Parvovirose	reprodutores			HI		
Pleuropneumonia	R - T	exame abate	amígdala	Elisa		
Pn. enzoótica	C - R - T	exame abate		Elisa		
RA-Bordetella	C - R	exame abate	corneto			
RA-PM tipo D	C - R	exame abate	amígdala			
Citomegalovírus	C					exame histopatológico corneto
Doença de Glasser	C - R - T	exame abate	pulmão			
PM tipo A	R - T	exame abate	pulmão			
Disenteria	C - R - T		fezes - IF			
Ileite	C - R - T	exame abate	fezes - IF			
Salmonelose	R - T		fezes - isol			
Rotavirose	leitões		fezes - Page			
Criptosporidiose	leitões		fezes - microaglutinação			
Úlcera gástrica	R - T	exame abate				
Eperitroozoonose	reprodutores				esfregaço de sangue	
Toxoplasmose	reprodutores			Elisa		
Febre Aftosa	plantel			Elisa		
Streptococcus suis	C - R		amígdala			
Erisipela	plantel		amígdala			
Infeção urinária	reprodutores	exame abate				exame de urina
Tuberculose	reprodutores - T	exame abate				tuberculina
Peste Suína Clássica	plantel			HI - SN		
SRRS (PEARS)	reprodutores			Elisa		
Sarna	plantel				raspado cutâneo	
Piolho	plantel				raspado cutâneo	
Verminoses	plantel				exame de fezes	
Coccidiose	leitões				exame de fezes	

C = creche; R = recria; T = terminação; RA = rinite atrófica; PM = Pasteurella multocida; SRRS (PEARS) = síndrome reprodutiva e respiratória dos suínos; IF = imunofluorescência; SN = soroneutralização; HI = inibição da hemoaglutinação; Elisa = análise imunoenzimática; Page = eletroforese em gel de poliacrilamida

Esta é quente: batata já vem

S seja frita, cozida, corada, assim ou assada, a verdade é que todo bom brasileiro não dispensa uma batatinha no seu prato. Não é de se estranhar, portanto, que seja a hortaliça mais importante do Brasil, não só por possuir a maior área plantada (a média dos últimos cinco anos é de 170 mil hectares) como também pelo valor que movimenta no mercado — cerca de US\$ 600 milhões anualmente, entre consumo e indústria. Só para se ter uma idéia da paixão do brasileiro por essa hortaliça, de acordo com as estatísticas, o consumo chega a 15kg por habitante, no período de um ano.

Mas, mesmo assim, a produtividade média de batata no Brasil, que fica em torno de 14 toneladas por hectare, pode ser considerada baixa, quando comparada a de outros países produtores, como a da Holanda, que chega a 50 toneladas por hectare, e mesmo a da Argentina, que alcança 35 toneladas por hectare. E boa parte da culpa por este baixo rendimento pode ser atribuída a dois vírus que, quando atacam uma plantação, não deixam batata sobre batata: o vírus "Y" (PVY) e o PLRV, ou vírus-do-enrolamento-da-folha, como é mais conhecido. Diferenças à parte, já que o primeiro causa o enrugamento das folhas e mosaico e o segundo, o enrolamento, como já diz o nome, ambos têm como sintomas secundários a redução do porte da planta e do tamanho das folhas e, quando estão juntos, são capazes de causar 100% de perdas na produção.

A principal forma de transmissão destes vírus é por insetos conhecidos como pulgões. Por isso, o Brasil, assim como outros países tropicais, é o lugar ideal para "fixarem suas residências", já que os pulgões não conseguem sobreviver em temperaturas muito baixas. O clima da maior parte das regiões brasileiras oferece não apenas as condições ideais para se proliferarem como também para que possam passar praticamente todo o ano infectando as plantas de batata.

Mesmo no Rio Grande do Sul — estado que tem a maior área plantada com a hortaliça no País —, onde o inverno é mais rigoroso, a produtividade média é baixíssima (oito toneladas por hectare), o que pode ser explicado, principalmen-

te, pelo reaproveitamento de batatas-sementes infectadas por viroses. Como o custo da batata-semente é muito alto (35%, podendo chegar a 50% do custo total de produção), os produtores tendem a reutilizá-la nas plantações. Para se ter uma idéia, a variedade de batata mais utilizada nesse estado, a baronesa (responsável por 95% dos cultivos), é extremamente suscetível a viroses, exigindo a renovação constante do estoque de sementes, o que aumenta considera-

As variedades transgênicas vão possibilitar o controle do vírus Y e do enrolamento-da-folha

Fernanda Diniz

velmente os custos de produção. Apesar de parecer a solução mais econômica à primeira vista, o reaproveitamento de sementes infectadas, quando feito em vários plantios consecutivos, pode levar o campo a 100% de infecção. Se for pelo vírus "Y", as perdas ficam em torno de 35%. Já se for pelo do enrolamento, que não é tão generoso, podem chegar a 75%. Agora, se a infecção for causada pelos dois juntos, o que não é difícil de acontecer, adeus plantação!

Diante desta situação, o Centro Nacional de Pesquisa de Recursos Genéti-

cos e Biotecnologia (Cenargen), o Centro Nacional de Pesquisa de Hortaliças (CNPH), ambos da Embrapa, e a Universidade Federal de Pelotas/RS, se uniram para desenvolver variedades de batata resistentes a estes vírus por meio de técnicas de Engenharia Genética.

A batata transgênica — A pesquisa, que foi iniciada em 1994, e conta com a colaboração de instituições argentinas, consiste em introduzir o gene da capa protéica do vírus "Y" nas três principais variedades de batata-inglesa (*Solanum tuberosum*) utilizadas no Brasil: baronesa, bintje e achat. Segundo os pesquisadores do Cenargen e do CNPH, Conceição Gama e Paulo Melo, a transferência deste gene para a planta é capaz de torná-la resistente. A grosso modo, pode-se comparar esta técnica a uma espécie de "vacina", já que o próprio microorganismo é usado para controlá-lo.

Das centenas de plantas

Fotos: A Granja/Claudio Melo



vacinada contra viroses

transgênicas da variedade bintje obtidas, cerca de 100 já foram testadas para a resistência ao vírus "Y", por inoculação mecânica, em casas de vegetação. Dessas plantas, como explicam os pesquisadores, duas se mostraram totalmente resistentes ao vírus e duas desenvolveram sintomas moderados, em comparação com os observados em plantas que não sofreram modificações genéticas. Das variedades achat e baronesa, foram obtidas aproximadamente 400 plantas

transgênicas, que serão testadas, em breve, para a resistência ao vírus "Y". Até que seja totalmente comprovada a resistência a este vírus, as plantas continuarão nas casas de vegetação do Cenargen.

Mas a confirmação da resistência não é o único fator que separa as batatas transgênicas dos testes de campo. Na verdade, para que estes testes sejam realizados, torna-se necessária a aprovação da Comissão Técnica Nacional de Biotecnologia — CTNBio que, de acordo com a lei de biossegurança, é a responsável pela análise dos riscos da introdução de organismos geneticamente modificados no meio ambiente.

De acordo com os pesquisadores, os testes para a resistência ao PLRV, ou vírus-do-enrolamento-da-folha, ainda não foram iniciados, mas já se sabe que serão utilizados outros genes virais, que não o da capa protéica. Além de testá-los individualmente, os pesquisadores pretendem também desenvolver uma variedade de batata resistente aos dois vírus. "As plantas que, comprovadamente, forem resistentes ao vírus "Y" serão transformadas geneticamente, visando resistência ao PLRV", explicam.

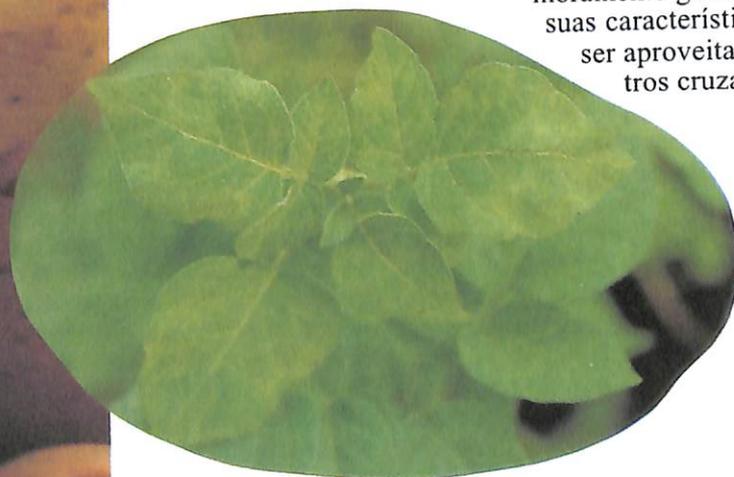
Conceição Gama e Paulo Melo afirmam ainda que é muito difícil obter

uma planta totalmente resistente ao vírus-do-enrolamento-da-folha, já que o mecanismo de infecção ainda não é totalmente conhecido. E, por isso, é muito mais provável que a batata transgênica resistente ao vírus "Y" seja lançada primeiro.

Do campo para a mesa — De acordo com os técnicos, apesar de já terem sido realizados testes de campo com batatas geneticamente modificadas resistentes ao vírus "Y" em vários países, como Argentina, Estados Unidos, França, Inglaterra, entre outros, ainda não existe um produto lançado no mercado.

Isso porque existem vários obstáculos separando os produtos transgênicos da mesa do consumidor. Além da análise dos riscos que podem causar ao meio ambiente, que envolve uma série de fatores, como agentes externos, polinizadores, cruzamentos com espécies silvestres etc, os organismos geneticamente modificados têm que ser fiéis às características agrônômicas e comerciais da espécie que os originou. Em outras palavras: manter o sabor e a aparência. Esta, aliás, é uma das maiores vantagens que a Engenharia Genética pode proporcionar à agricultura: o fato de poder alterar apenas uma característica, preservando toda a estrutura genética das plantas.

Os pesquisadores finalizam lembrando que, além da utilização comercial, os produtos modificados geneticamente são muito importantes também para o desenvolvimento de pesquisas de melhoramento genético, já que suas características podem ser aproveitadas em outros cruzamentos. 



Variedades pesquisadas: baronesa, bintje e achat

CANA-DE-AÇÚCAR



A Granja

Nitrogênio? É com as bactérias

Ninguém vai colher mais cana “despejando” nitrogênio na cultura. A natureza, através das bactérias, fará esta adubação

Além dos elementos carbono, hidrogênio e oxigênio, que são retirados do ar e da água, pelas plantas, o nitrogênio é quantitativamente o mais importante, sendo o que mais freqüentemente limita o crescimento vegetal. O ar contém aproximadamente 80% de gás N_2 (nitrogênio) por volume, mas as plantas não são capazes de utilizar este elemento em forma gasosa, podendo apenas absorvê-lo do solo na forma de compostos solúveis: nitrato e amônio. Na agricultura, grandes quantidades de adubos nitrogenados estão sendo utilizados para fornecer nitrogênio para as culturas, mas freqüentemente os produtores não têm recursos para comprar adubos suficientes para obter altos rendimentos. No final do século passado, descobriu-se que várias espécies de leguminosas, como soja e feijão, possuíam nódulos nas raízes contendo bactérias do gênero *Rhizobium*

*Robert M. Boddey / Segundo Urquiaga
Renato L. de Assis / Johanna Döbereiner*

que, utilizando alimentos fornecidos pela planta, podem transformar o nitrogênio gasoso do ar em amônia, que é utilizada para o crescimento da planta. Este processo é chamado de fixação biológica de nitrogênio.

Em relação à família das gramíneas, que engloba os grãos mais importantes na alimentação humana e nas rações para animais, como milho, trigo, arroz e sorgo, as gramíneas forrageiras (colonião, braquiárias etc.) e a cana-de-açúcar, observa-se que são incapazes de formar nódulos nas raízes. Entretanto, desde 1956, no Brasil, iniciaram-se estudos sobre outras bactérias fixadoras de N_2 que se associam com estas culturas, tendo sido descobertas, desde então, sete no-

vas espécies que realizam este trabalho.

Fixação biológica de nitrogênio na cana-de-açúcar — Experimentos realizados no Brasil mostram que uma cultura de cana-de-açúcar que produz 100t de colmos/ha, no primeiro ciclo, acumula entre 150 até 200kg de nitrogênio/ha. Na soca (segundo ou mais cortes), este valor é de aproximadamente 100 a 180kg de nitrogênio/ha. Após a colheita, muito pouco deste nitrogênio fica no campo, pois a palha é normalmente queimada antes do corte e quase nada deste elemento fica nas cinzas. E o nitrogênio dos colmos é levado para a usina. O nitrogênio adicionado para a cana-planta na forma de fertilizante raramente passa de 40kg/ha, e na soca não mais de 80kg/ha. Se nada deste fertilizante nitrogenado for perdido por lixiviação ou volatilização, ainda assim a cultura retira do campo mais nitrogênio do que é adicionado. Por isso, se esperaria que

as reservas de nitrogênio no solo diminuísem com o tempo. Entretanto, isso não ocorre, pois os solos plantados com cana-de-açúcar normalmente mantêm sua fertilidade nitrogenada por décadas, existindo no Brasil áreas plantadas produzindo razoavelmente com aplicações mínimas deste fertilizante.

Estas observações levaram vários pesquisadores a suspeitar que deveria existir alguma contribuição da fixação biológica de nitrogênio sobre esta cultura. No final da década de 50, através de estudos sobre ocorrência de bactérias fixadoras de N_2 nas plantações de cana-de-açúcar no Rio de Janeiro, observou-se a existência destas bactérias em grandes quantidades no solo, especialmente perto das raízes (solo da rizosfera). Porém, por falta de técnicas apropriadas, não foi determinada, na época, a contribuição em nitrogênio para a cultura por estas bactérias. A partir da década de 70, isto começou a ser possível através de novas técnicas, que permitiram diferenciar o nitrogênio na planta proveniente do solo daquele que era assimilado através da fixação biológica de N_2 atmosférico.

Cortar a adubação nitrogenada significa reduzir custos de produção

Em estudos realizados no Centro Nacional de Pesquisa de Agrobiologia, unidade da Embrapa sediada em Itaguaí/RJ, inicialmente notou-se, ao quantificar a fixação biológica de N_2 associada com a variedade CB 47-89, que esta havia acumulado o equivalente a mais de 150kg de nitrogênio por hectare derivado da fixação biológica. Subseqüentemente, em estudo com 10 variedades de cana-de-açúcar, observou-se que as que receberam as maiores contribuições de fixação biológica de N_2 foram CB 45-3 (a mais plantada no Nordeste), SP 70-1143 (desenvolvida pela Coopersucar, resistente ao carvão e a mais plantada em São Paulo) e a Krakatau, da espécie selvagem *Saccharum spontaneum* (um dos progenitores dos híbridos modernos de cana).

Paralelo a estes resultados, a equipe do Centro descobriu uma nova bactéria fixadora de N_2 , denominada *Acetobacter diazotrophicus*. Esta bactéria é a primeira espécie descoberta do gênero *Acetobacter* capaz de fixar N_2 , e criou grande interesse internacional por ser muito resistente às condições ácidas (ela cresce e fixa N_2 até pH 2,5), por crescer em soluções de até 30% de açúcar e por ser

incapaz de utilizar nitrato como fonte de nitrogênio. A bactéria é raramente encontrada no solo e não coloniza ervas daninhas ou outras plantas em campos de cana-de-açúcar. Os dados obtidos até agora indicam que ela propaga-se nos canaviais através dos toletes plantados. A bactéria também foi encontrada nas raízes e colmos de batata-doce e capim-cameroon, duas outras plantas que são multiplicadas vegetativamente, mas não em outras plantas propagadas por sementes, como sorgo-sacarina (que também apresenta altas concentrações de açúcar).

Aplicação da tecnologia — Agora que se tem uma explicação científica para a baixa resposta da cana-de-açúcar ao adubo nitrogenado, a recomendação mais racional é reduzir ao máximo a aplicação deste elemento na cultura, principalmente no caso das variedades SP 70-1143 e CB 45-3. E utilizar a economia feita com isso em irrigação, aumento da adubação fosfatada e de potássio e em outras tecnologias.

Não há, por enquanto, nenhuma perspectiva de uso de inoculantes, já que as bactérias descobertas ocorrem naturalmente na cana-de-açúcar. Melhorias na tecnologia de produção sem se tomar em consideração a capacidade de fixação de nitrogênio nesta cultura levariam a aumentos substanciais da adubação nitrogenada, seguindo o exemplo de outras regiões produtoras de cana-de-açúcar, como Havaí, Peru ou Cuba, onde são aplicados 200 a 300kg de N_2 /ha/ano, o que torna a produção de álcool à base de cana energeticamente inviável, já que investem igual ou mais energia do que a obtida.

Portanto, a eliminação da adubação nitrogenada na cultura da cana-de-açúcar, como já foi obtido para a soja, será decisiva para tornar esta cultura mais econômica. Além de contribuir para a redução do efeito estufa, já que a cultura da cana-de-açúcar retira mais CO_2 da atmosfera através da fotossíntese do que retorna através do uso de álcool como combustível, contrastando com a queima de combustíveis fósseis (derivados de petróleo), que lançam à atmosfera, em poucas décadas, reservas de carbono acumuladas no subsolo em milhões de anos.

Atualmente, as pesquisas no Centro sobre fixação biológica de nitrogênio em cana-de-açúcar continuam intensivamente, procurando-se obter estirpes de bactérias mais eficientes para que, com a ajuda da cultura de tecidos, seja possível obter plantas de variedades altamente produtivas para serem entregues aos agricultores. ■

CALCÁRIO DE CONCHAS CYSY

- Corretivo orgânico de rápida reação com o solo.
- Não necessita incorporação antecipada.
- Aplicado no dia do plantio.
- 300 kg/ha aplicado na linha, é a quantidade recomendada para soja, milho e feijão.
- Baixíssimo custo por hectare corrigido.
- Proporciona excelente incremento na produção.



MINERAÇÃO LTDA.

FARINHA DE OSTRAS CYSY

- É a melhor fonte de cálcio para nutrição animal.
- Na "postura" garante contínuo e eficaz suprimento de cálcio para a formação do ovo.
- Aumenta o índice de postura.
- Evita doenças ligadas a má conformação óssea.
- Na sua composição química, apresenta no mínimo 36,0% de cálcio e no máximo 0,32% de óxido de magnésio.



MINERAÇÃO LTDA.

ESCRITÓRIO DE VENDAS:

ROD. SC 445 km 05 - Caixa Postal 26
Fone: (048) 437-5455 - Fax: (048) 437-4534
CEP 88801-970 - CRICIÚMA/SC

C20. Motor 4.1 M.P.F.I. Melhor em cada detalhe.



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

Preço reajustado pela variação do dólar (R\$/US\$ = 0,9928) frete, seguro e outros opcionais não inclusos. Alguns itens são opcionais. Consulte sua Concessionária para maiores informações sobre equipamentos originais e opcionais disponíveis para cada modelo.

A foto do veículo não corresponde ao exemplo de preço apresentado. * C20 (MOD. 244NET) + SE1 + D08

Nosso endereço na Internet: <http://www.gmb.com.br>

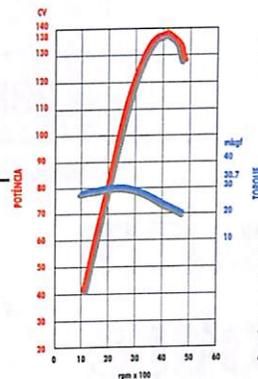
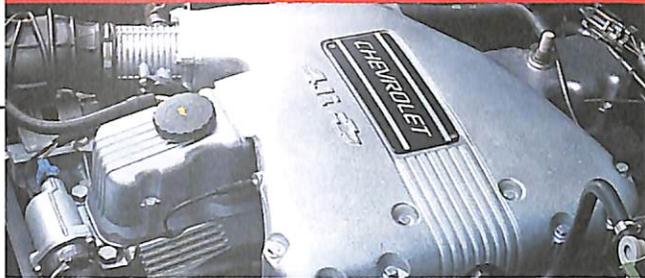


THE GM CARD

Solicite o seu grátis.

Tel.: 0800-115400

Novo motor 4.1 M.P.F.I.



CURVA DE TORQUE

Potência Máxima
138 cv
4100 rpm
Torque Máximo
30.7 mkgf
2500 rpm

MOTOR 4.1 M.P.F.I.

14% A MAIS DE VELOCIDADE MÁXIMA

26% DE REDUÇÃO NO TEMPO DE ACELERAÇÃO

28% MELHOR NAS RETOMADAS DE VELOCIDADE

19% DE MELHORIA NO CONSUMO MÉDIO

11% A MAIS DE POTÊNCIA

5% A MAIS DE TORQUE

DIREÇÃO HIDRÁULICA

AQUECEDOR

FREIOS ABS NAS RODAS TRASEIRAS

EMBREAGEM COM ACIONAMENTO HIDRÁULICO

2 ANOS DE GARANTIA OU 50.000KM

OPCIONAIS

AR-CONDICIONADO

TRIO-ELÉTRICO

ALARME

TOCA-FITAS E RÁDIO AM/FM

DIREÇÃO HIDRÁULICA COM SERVOTRÔNICO

RODAS DE ALUMÍNIO

R\$ 23.798,*

Pesquisa descobre mais uma doença

A mancha-preta está deixando os cotonicultores paranaenses de cabelo em pé. Pudera: os cultivares suscetíveis ocupam mais da metade da área de cultivo no estado

Stemphylium solani é o nome científico do fungo causador da doença conhecida como mancha-preta, nunca antes relatada na cultura do algodoeiro, mas que já se constitui em prejuízo certo quando ataca as plantas. A constatação foi feita, recentemente, pelo pesquisador Yeshwant Metha, fitopatologista do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), de Londrina/PR. Ao fazer a averiguação científica sobre esta doença na cultura, o técnico confirmou a patogenicidade do fungo, contrariando a previsão inicial de que a moléstia estaria sendo causada por um fungo do gênero *Alternaria*.

Segundo Metha, a doença é comum no Brasil nas culturas de tomate e cebola, ocorrendo também em batata. Porém, nunca foi identificada como responsável por danos em lavouras de algodão. Existem referências de ocorrência da mancha-preta em algodão nos Estados Unidos (apenas duas em 20 anos) e em regiões produtoras da Ucrânia e países vizinhos.

A ocorrência em grande escala nesta safra, segundo parecer do pesquisador, pode ser conseqüência da associação de três fatores principais: 1) presença do patógeno nas lavouras, que sobreviveu de

uma safra para outra, tendo ervas daninhas como plantas hospedeiras; 2) suscetibilidade das variedades em campo; e 3) condições ambientais favoráveis à evolução da doença.

O fitopatologista Yeshwant Metha justifica a maior ocorrência do fungo na região de Goio-Erê em decorrência de condições climáticas mais favoráveis que no norte do estado e pela concentração de lavouras com variedades suscetíveis, como iapar-71 e IAC 20, que somam mais de 55% da área de cultivo no estado. "Isto significa que daremos maior ênfase à necessidade de rotação de culturas, para quebrar o ciclo da doença, e também à diversificação de variedades", informa.

Teste de patogenicidade — Para determinar a natureza do fungo causador da mancha-preta, foram isoladas no Laboratório de Fitopatologia do Iapar centenas de folhas coletadas em todas as regiões produtoras do Paraná e de todas as variedades plantadas.

Depois de isolado, o fungo foi inoculado em plantas sadias em casa de vegetação, para reprodução dos sintomas apresentados nas lavouras comerciais. A reação das variedades atestou o que ocorria no campo, confirmando a existência do *Stemphylium*.

A próxima etapa de pesquisa, observa Metha, é quantificar a suscetibilidade

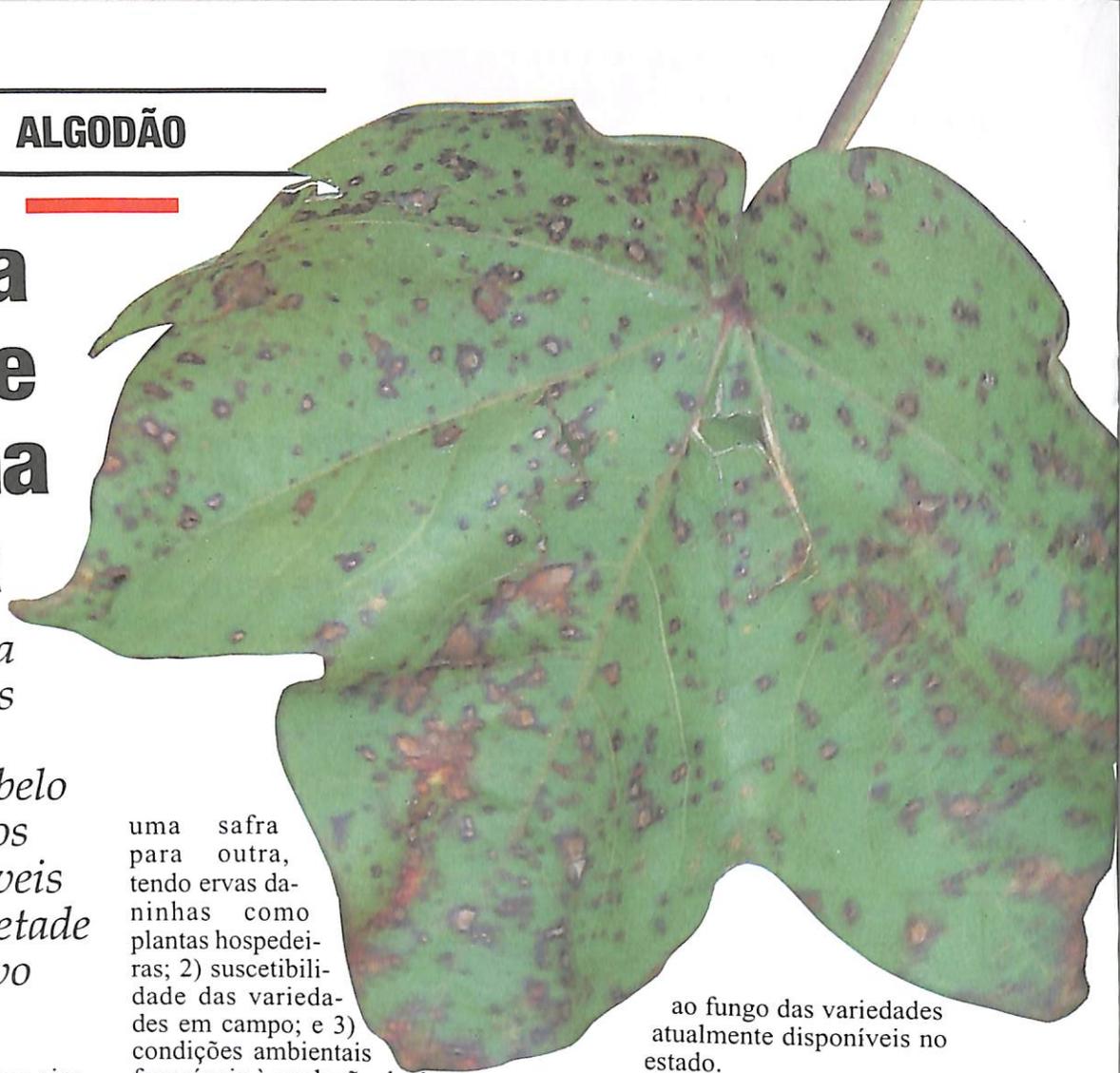
ao fungo das variedades atualmente disponíveis no estado.

Os primeiros testes neste sentido revelaram maior suscetibilidade das variedades iapar-71 e IAC 20; menor suscetibilidade da IAC 22; e resistência ao fungo na linhagem OC 92183.

Teste de produtos — Em testes de campo realizados para indicação emergencial de produtos químicos visando o controle do fungo, produtos à base de trifenil estanho, registrados para outras culturas no Brasil, mas não em algodão, apresentaram maior eficiência no combate à doença.

Segundo o pesquisador, este ainda não é um resultado conclusivo, porque há necessidade de medir sua eficiência após a colheita dos campos analisados.

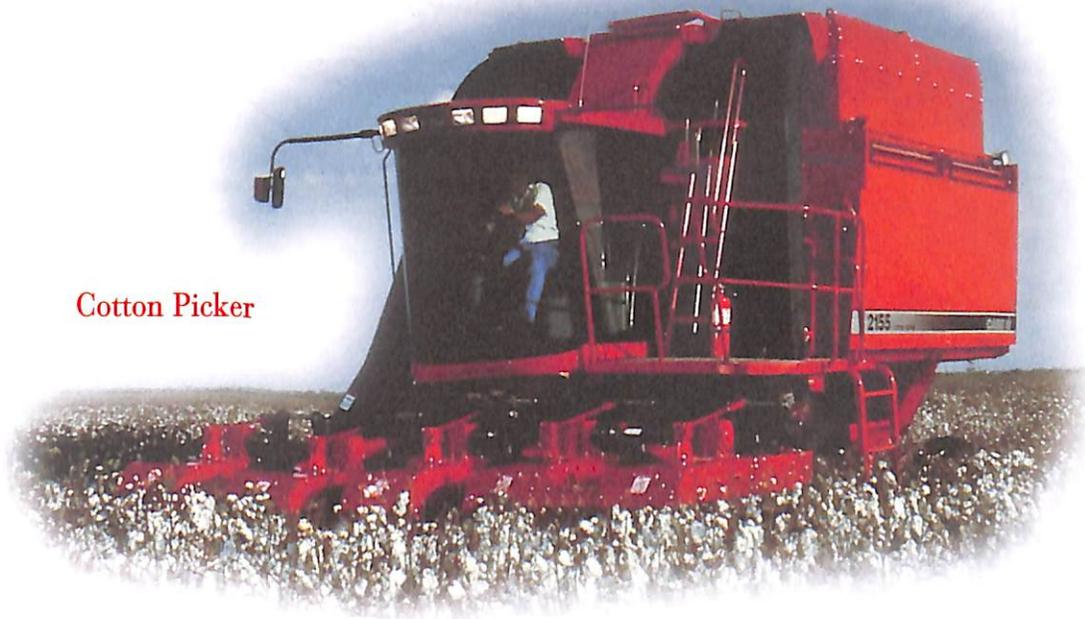
"Em caráter emergencial, para a próxima safra, já se sabe o que utilizar no controle químico, desde que os produtos sejam registrados para a cultura no Ministério da Agricultura", alerta. Metha observa, porém, que há necessidade de aprofundar as pesquisas em relação a aspectos epidemiológicos do fungo, resistência varietal e controle químico, para que se possa manejar o algodão em níveis aceitáveis de ocorrência da doença e de forma econômica para os produtores. 



O Agrishow da Case.

BRNO

Cotton Picker



Trator Magnum 7240



CASE III

Equipamentos Para Agricultura
Tel: (0152) 25-2407 / Fax: (0152) 25-1925

Quase cai o recorde de vendas



A maior feira de zebu do mundo registra o segundo melhor movimento de sua história, quando todos esperavam uma comercialização "comportada"

Rosana De Salvo

Mesmo sem a presença do presidente Fernando Henrique Cardoso, a cidade de Uberaba, no Triângulo Mineiro, não tem do que se queixar da 62ª Exposição Nacional de Gado Zebu, encerrada no último dia 12 de maio. O balanço final, feito pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), entidade promotora da feira, revela vitórias em várias frentes, a começar

pelo público. Afinal, quase 300 mil pessoas visitaram o tradicional Parque Fernando Costa, uma espécie de templo sagrado da "Capital do Zebu". Foram inscritos 1.497 animais, por 190 expositores de quase todos os estados brasileiros, além de zebuínos dos Estados Unidos, Paraguai e Bolívia. A raça com maior número de argolas foi a nelore padrão, com 660 inscrições, seguida pela nelore mocho, com

254 exemplares. Mas o que realmente surpreendeu foram os 29 leilões de elite, que movimentaram R\$ 6.964.939,98 com a venda de 1.438 animais.

Os leilões — No ano de 95, a comercialização atingiu o recorde de R\$ 7,8 milhões — uma marca jamais registrada em toda história da Expozebu. Como o movimento dos leilões realizados no País a partir do segundo semestre do ano pas-

sado apresentou uma queda de 30 a 50%, a ABCZ fez uma estimativa de que isso se repetiria na Expozebu 96.

“No entanto, para nossa alegria, o mercado de Uberaba manteve-se no topo da comercialização dos zebuínos de elite, registrando o segundo maior movimento em leilões na história da Expozebu”, comemorou José Olavo Borges Mendes, presidente da entidade. Para ele, a explicação deste sucesso está na qualidade dos animais levados a pregão. Criadores interessados em vender seus animais escolhem o melhor de seu plantel de reprodutores e levam para o comércio em Uberaba. “Essa é a marca registrada de todas as Expozebus”, ressaltou ele. “Quem quer comprar e vender bem, investe nos leilões promovidos pela ABCZ durante o even-

to.” Outro fator de êxito foi a facilidade de compra em 12 parcelas mensais fixas.

Os remates de 96 também registraram recorde de venda. Dois animais alcançaram os maiores preços da história dos leilões do País: a fêmea da raça nelore padrão Hipoteca ED do Arrojo (com cria: ao pé), vendida por R\$ 156 mil — 56% a mais que o maior preço registrado na Expozebu de 95 — no 8º Leilão Noite do Nelore Nacional; e a fêmea da raça nelore mocho Bela TE da Tutuca (com prenhez positiva), arrematada por R\$ 132 mil durante o 6º Leilão Origem da Raça Nelore Mocho.

Este último valor representa uma marca para a raça nelore mocho, cujo preço máximo por animal em leilões realizados no País nunca havia ultrapassado a casa dos R\$ 100 mil. “E a maior média em leilões na feira deste ano foi registrada na 12ª Noite dos Campeões, que movimentou quase R\$ 1,2 milhão: R\$ 29,79 mil por cabeça”, informou José Olavo.

Julgamentos — No nível técnico, a exposição introduziu uma grande novidade: o trabalho de avaliação de carcaça, cobertura muscular e teor de gordura dos animais inscritos. Tudo realizado por equipamento de ultra-sonografia. A partir dessas avaliações, os jurados puderam escolher os animais considerados “modernos” ou, dentro do conceito da ABCZ, aqueles que são aptos a transmitir o potencial produtivo de carne a seus descendentes. As questões de

precocidade e fertilidade foram também pontos observados durante os rituais de julgamento.

“Os animais que conseguem atingir todos esses itens recebem o título de grandes campeões, além de um selo de qualidade”, esclareceu José Olavo, para quem a Expozebu é a vitrine que expõe ao mundo o resultado do trabalho de seleção genética das fazendas e das centrais de inseminação artificial do Brasil.

Participação internacional — Zebuínos dos Estados Unidos, Paraguai e Bolívia também entraram em pista para participar dos julgamentos da Expozebu, que contou com a presença de delegações de outros 12 países: África do Sul, Austrália, China, Colômbia, Costa Rica, Honduras, Itália, México, Nicarágua, Nigéria, Panamá e República Dominicana. No total, foram contabilizados 131 visitantes estrangeiros, dando mostras de que o evento está cada vez mais internacional.

A Expozebu 96 reuniu também representantes da Federação Internacional dos Criadores de Zebu (Ficebu), entidade criada em 1989 para intermediar assuntos ligados às raças zebuínas nos países produtores desta espécie bovina, tais como comercialização, controle de zoonoses, padrão racial e intercâmbio técnico-científico.

A política — A Expozebu, desde a década de 30, se transformou numa espécie de palco de reivindicações da classe dos pecuaristas, que aproveitam a presença de políticos e governantes para encaminhar suas reclamações ou suas demandas. Este ano, não foi diferente. A questão agrária tomou conta da Assembléia Geral do Fórum Nacional Permanente de Pecuária de Corte que, no dia 2 de maio, reuniu as principais entidades de classe da cadeia produtora de carne bovina no País.

O vice-presidente Marco Maciel, que veio à abertura oficial representando o presidente Fernando Henrique, recebeu do Fórum o documento intitulado “Carta de Uberaba”, no qual o setor chama atenção para os problemas ocorridos no campo, como as invasões de terras, e pede a descentralização do programa de reforma agrária, transferindo a questão para os estados e municípios.

As lideranças também solicitaram a criação de um fundo nacional de assentamentos rurais e crédito fundiário. O fundo serviria para, entre outras coisas, pagar as desapropriações de terras consideradas improdutivas.

Os produtores pediram, por outro lado, uma revisão na cobrança do Imposto Territorial Rural (ITR). Para os signatários da carta — ABCZ, Confederação Nacional

LEILÕES - EXPOZEBU/96

Leilão	Animais vendidos	Total das vendas (R\$)	Médias por cabeça (R\$)
3º Leilão PGP	27	74.760,00	2769
1º L. de Emb. Nova Era/VR-JO e Conv.	47	164.880,00	3.508,09
5º Leilão VAPT VUPT	21	90.360,00	4.302,86
8º Ases do Mocho	39	116.640,00	2.990,77
Elo Raça	41	847.200,00	20.663,41
10º Grandes Linhagens	29	229.200,00	7.903,45
8º Noite do Nelore Nacional	40	612.600,00	15.315,00
2º Leilão Água Milagrosa	36	87.300,00	2.425,00
4º Leilão Nelore Elite MS	46	257.400,00	5.595,65
Quarter Horse Five-Points	53	130.560,00	2.463,40
Mocho S. Francisco de Uberaba	46	95.400,00	2.073,91
12º Noite dos Campeões	40	1.191.600,00	29.790,00
5º Nelore Shopping Show	78	111.940,00	1.435,13
39º Leilão Gir Leiteiro-Epamig	36	37.770,00	1.049,17
7º Leilão Chácara Navirai	30	452.400,00	15.080,00
6º Leilão Origem da Raça (Mocho)	36	531.120,00	14.753,33
16º São Francisco/Nel. Padrão	33	124.440,00	3.770,91
12º Leilão Nac. da Raça Gir	25	73.680,00	2.947,20
6º Leilão Pecplan-Embrões	76	372.720,00	4.904,21
8º Leilão Uberaba Quarto de Milha	25	68.160,00	2.726,40
26º Leilão VR	40	569.400,00	14.235,00
Leilão Girolando 5 Estrelas	48	79.300,00	1.652,08
1º Leilão da Capital Nelore Mocho	32	124.080,00	3.877,50
10º Leilão Magnum Cruz Girolando	169	85.249,98	504,44
Leilão Tradição Gir Leiteiro	30	158.160,00	5.272,00
3º Leilão Guzerá Brasil	42	71.160,00	1.694,29
5º Leilão Oficial Girolando	221	103.900,00	470,14
3º Simental/Simbrasil/ T.Min.	52	103.560,00	1.991,54
Total geral	1438	6.964.939,98	

Fique cercado de qualidade.

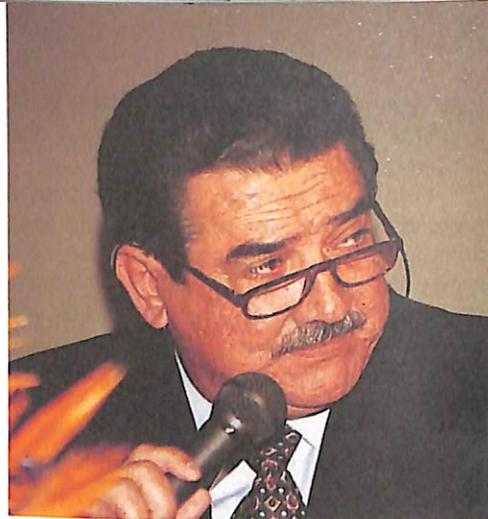
O eucalipto é matéria-prima da Flosul, cultivado aqui no Rio Grande do Sul, com modernos sistemas de plantio. Pioneira no desdobro industrial de madeiras de florestas plantadas, as madeiras preservadas Flosul são fabricadas com tecnologia de ponta, respeitando as mais exigentes normas internacionais, inclusive quanto à proteção ambiental.

Sistema de vácuo-pressão em autoclave - utiliza o hidrossolúvel CCA, o preservante mais usado no mundo. A impregnação é total na madeira, protegendo-a do ataque de fungos e insetos. Isso resulta em uma madeira com maior durabilidade para mourões, tramas, postes, esteios, pranchas, e guias nos centros de manejo e em construções rurais.

FLOSUL
TREATED WOOD

RS 040 Km 84 - Palmares do Sul - RS - Brasil
Fone: (051) 681.1404 - Fax: (051) 681.1393

Flosul
Madeiras



José Olavo, da ABCZ: qualidade sempre vende

da Agricultura, Conselho Nacional de Pecuária de Corte, Sociedade Rural Brasileira e Organização das Cooperativas Brasileiras —, o ITR deve ser cobrado proporcionalmente à produção das fazendas: terras improdutivas devem receber taxa pesada; terras produtivas, isenção total ou parcial do imposto.

Dentro da dimensão política da Expozebu, ainda foram realizadas inúmeras reuniões, como as do Comitê Nacional de Saúde Animal (Conasan). Nessa ocasião, foram mostrados os avanços e as novas políticas de combate à febre aftosa e do Sebrae, que resultou na assinatura de um convênio para a realização de vários cursos técnicos, seminários e congressos.

No dia 3 de maio, foi assinado também o protocolo que institui a Cédula do Produto Rural do Boi Gordo — uma modalidade que assegura ao pecuarista o pagamento imediato, por parte do comprador, na venda de animais, com garantia de entrega futura do produto. A assinatura do documento foi feita pelas direções da ABCZ, Banco do Brasil e pela corretora paulista Hedging-Griffo.

A CPR, amplamente utilizada na comercialização do café e da soja, “é um mecanismo de venda futura que permite ao pecuarista receber, antecipadamente, o valor estipulado pelo comprador, em cash”, ressaltou José Olavo Borges Mendes, que já iniciou a triagem de seus associados com o objetivo de cadastrar apenas os produtores com condições de honrar com os compromissos estipulados pelo contrato.

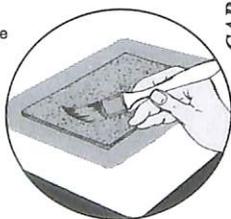
A partir da assinatura deste protocolo, técnicos das instituições envolvidas, juntamente com representantes da indústria frigorífica, estarão detalhando as características de boi gordo que servirão para orientar as operações, além definir as taxas a serem praticadas nos contratos. Espera-se que essas taxas fiquem abaixo das que são hoje praticadas para as CPRs da soja e do café, que estão em torno de 0,32%. 

VEDANTE



GOTEIRAS NUNCA MAIS!

- * O vedante RETRO AZ é composto de líquido adesivo e manta de poliéster. Quando aplicados, transformam-se numa película altamente aderente, impermeável e flexível, que se funde à superfície.
- * Não necessita de aquecimento para aplicação.
- * Imune aos raios ultra-violeta, grandes variações térmicas (+120°C a -40°C), intempéries e ácidos em geral.
- * Aplica-se em fissuras, rasgos, furos, trespasses, juntas, etc. em telhas metálicas, de fibrocimento, fiberglass e superfícies de concreto.
- * Não exige mão de obra especializada, pois é de simples aplicação.



GARANTIA: 10 ANOS
SOLICITE AMOSTRA



MITTLER AGROINDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.
RUA CRISTÓVÃO PEREIRA, 90 - PASSO D'AREIA
CEP 91030-420 - PORTO ALEGRE - RS
FONE/FAX: (051) 341.1999

ESTAMOS NOMEANDO DISTRIBUIDORES PARA TODO O BRASIL

BANNER

Programa para não perder peso

Um dos fatores responsáveis pelo abate tardio e conseqüente queda na rentabilidade da pecuária de corte brasileira é o baixo desempenho da recria durante os períodos de seca na região Centro-Oeste, que acontecem no inverno. Nessa época, o gado chega a perder quase duas arrobas de peso, emagrecendo também o bolso dos criadores. Mas tudo isso pode ser contornado com a implantação de programas de suplementação alimentar, que reduzem não só a idade de abate do animal como também amenizam a dor-de-cabeça dos pecuaristas. O trabalho de suplementação a pasto, desenvolvido por técnicos do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte (CNPGC), da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), de Campo Grande/MS, vem demonstrando resultados economicamente viáveis para melhorar o desempenho da recria durante a seca no Brasil Central, possibilitando, dessa forma, a produção de novilho precoce, que atinge até 440 quilos de peso vivo aos 23 meses.

Na pesquisa, os técnicos utilizaram um experimento de pasto de *Brachiaria decumbens* e desenvolveram quatro alternativas de suplementação, comparando-as com um grupo-testemunha, que foi mantido exclusivamente a pasto sem nenhuma suplementação, exceto a mineral, durante o período. Para o tratamento, a equipe dividiu os animais em cinco grupos:

a) suplementação na primeira seca, após a desmama;

b) suplementação somente na segunda seca;

c) suplementação na primeira e na segunda secas;

d) suplementação na primeira seca e confinamento na segunda; e

e) sem suplementação.

O tratamento dos animais teve início no desmame e terminou na época de abate, quando os novilhos atingiram, aproximadamente, 440 quilos.

Utilizando animais da raça nelore, a equipe optou pela alternativa d. Ou seja, suplementação contendo 80% de grão de milho triturado e 20% de torta de soja, com 17% de proteína bruta (PB) e 76% de nutrientes digestíveis totais (NDT), fornecidos uma vez por dia. Para satisfazer um consumo médio diário de ração que chega 0,8% do peso vivo, foram fornecidos 1.700 gramas/cabeça/dia na primeira seca, durante um período de 75 dias, e 3.500 gramas/cabeça/dia na segunda seca, durante um período de 85 dias. Outro ponto destacado é a necessidade da pastagem ter massa suficiente, entre 2,5 e três toneladas por hectare de

materia seca, no início do período seco.

Segundo a agrônoma Valéria Euclides, a suplementação, em conjunto com um trabalho de confinamento, revelou ser a mais vantajosa para o produtor em função da variação do preço da carne na safra e na entressafra. “A maior vantagem é poder abater o animal com apenas 23 meses, apesar de que, com 28 meses, o

novilho ainda é considerado precoce”, explica. Aqueles bovinos que passaram pela suplementação na primeira seca após o desmame, e foram confinados na segunda seca, chegaram a 440 quilos (peso ideal para abate), com 23 meses de idade. Os não-confinados só chegaram aos 440 quilos aos 26 e 28 meses, enquanto os animais sem suplementação e não submetidos ao confinamento demoraram 38 meses para o engorde.

“Por outro lado, se não levar em conta os ganhos compensatórios da entressafra, o produtor terá maior vantagem se optar pela suplementação somente na segunda seca”, garante o também agrônomo Zenith João de Arruda, responsável pela análise econômica da suplementação. Para o engenheiro, a vantagem, principalmente sobre a suplementação na primeira seca, é do novilho não passar pelo período de adaptação do rúmem para o pasto na época de cheia, o que interfere no ganho de peso do bovino. Arruda explica que nessa adaptação muitas vezes o organismo do animal não está preparado para se defender de determinados parasitas.

Os técnicos destacaram ainda que, apesar do abate dos animais de 26 e 28 meses de idade acontecer fora da entressafra, isto possibilita a liberação das pastagens, que serão vedadas para receber um novo lote a ser suplementado na estação seca. No Brasil Central, vedar a pastagem de *Brachiaria decumbens* nos meses de janeiro e fevereiro é o ideal para se conseguir quantidade suficiente de forragem a ser utilizada a partir de maio. De acordo com os pesquisadores, o criador deve acompanhar o ganho de peso dos animais a partir de maio, de maneira a suplementar somente no período necessário, iniciando o fornecimento de ração quando os novilhos estiverem apenas mantendo peso. Com isso, evita-se custos desnecessários de produção. ■

A Granja



O QUE É MAIS RENTÁVEL			
Tratamentos	Idade de abate (média)	Época de abate (média)	Ordem de rentabilidade
A - Suplementação somente na primeira seca	31 meses	junho	4º lugar
B - Suplementação somente na segunda seca	28 meses	fevereiro	2º lugar
C - Suplementação na primeira e na segunda secas	26 meses	dezembro	3º lugar
D - Suplementação na primeira seca e confinamento na segunda	23 meses	setembro	1º lugar
D - Sem suplementação	38 meses	dezembro	5º lugar

Fonte: Embrapa/GNPGC

TRANSFERÊNCIA DE EMBRIÕES

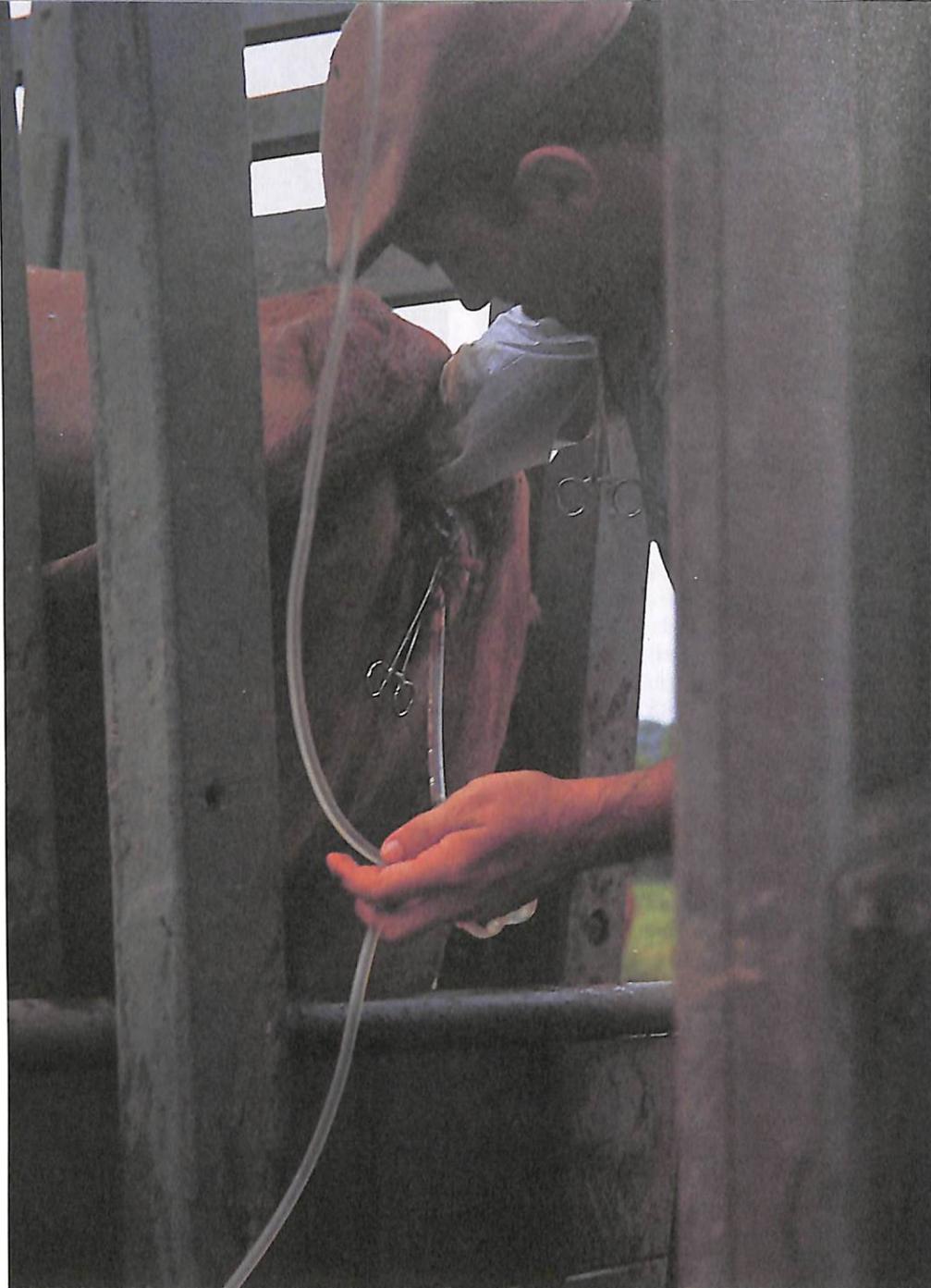
Vamos direto ao assunto

Um atalho permite que esta técnica seja adaptada à realidade da fazenda, estimulando sua utilização

Gilberto Severo

A evolução da Ciência e a simplificação dos métodos de manejo na transferência de embriões colocam o pecuarista cada vez mais próximo dos avanços científicos. Na busca de soluções eficientes, pesquisadores difundem novas técnicas numa escala geométrica, adequando-se a um mercado exigente quanto ao chamado just-in-time. Nessa progressão, os métodos tradicionais são substituídos por novas tecnologias capazes de reduzir em até quatro vezes o tempo necessário para o manuseio de um produto.

É o que já está sendo conseguido através da transferência direta e da one step, duas técnicas que, apesar de terminologias diferentes, são idênticas e dispensam etapas no descongelamento de embriões crioconservados pelo método tradicional. Com isso, o tempo necessário para a transferência cai de 20 para apenas cinco minutos. Os índices de prenhez são semelhantes, em torno de 50%. As novas técnicas vêm sendo utilizadas há dois anos nos laboratórios das Faculdades de Veterinária da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), em Porto Alegre, e da Universidade de São Paulo (USP), na capital paulista, respectivamente. e já estão sendo difundi-



Fotos: A Granja/Sérgio Becker

das entre profissionais e estudantes de Veterinária dos principais centros criadores de gado do País.

A transferência direta ou one step, na verdade, se constitui num atalho técnico que tem na redução do tempo sua maior vantagem. “Com ela, o profissional pode quadruplicar o seu trabalho num único dia. Basta sincronizar o ciclo estral das vacas”, garante José Antônio Visintin, professor do Departamento de Reprodução Animal da Faculdade de Veterinária da USP, um dos responsáveis pelo desenvolvimento desta técnica no Brasil. Pela nova tecnologia, o embrião é congelado em etilenoglicol, um crioprotetor que penetra e sai do embrião muito mais rapidamente que o glicerol, utilizado na técnica tradicional. O embrião também é depositado no útero da vaca receptora sem a necessidade de passar pela retirada

do crioprotetor e pelo controle morfológico embrionário, comumente feito antes da transferência.

No sistema convencional, o embrião é congelado em glicerol, um crioprotetor que atravessa lentamente a membrana do embrião. Pelo processo de descongelamento desse método, o embrião é passado por soluções decrescentes de glicerol e sacarose para eliminar os resíduos do glicerol. A sacarose facilita a saída do glicerol do embrião. Concluída essa fase, o embrião é novamente depositado em uma solução de PBS (salino-fosfatada) e, após, envasado na palheta para transferir para a vaca receptora. Segundo Visintin, como a água entra muito rapidamente no embrião e o glicerol sai lentamente, aumenta o risco de degeneração das células embrionárias pela diferença no gradiente osmótico intra e extracelular.

Para o embriologista Ron Rohde, diretor-técnico da Select Sires, empresa dos Estados Unidos que há dois anos desenvolve o sistema de transferência direta, a praticidade do novo método permite maior segurança na hora de transferir o embrião para a vaca. "É um sistema mais adaptado à realidade das fazendas, porque não necessita de um embriologista, nem dos equipamentos utilizados pelo método convencional", esclarece. Rohde veio ao Brasil a convite da Seleção Melhoramento e Inseminação Ltda (Semieia), de Porto Alegre, e da Faculdade de Veterinária da UFRGS, para divulgar as vantagens da transferência direta e os resultados obtidos até agora. A Select Sires, localizada em Plain City, Ohio, é a maior central de transferência de embriões dos Estados Unidos. A empresa reúne 11 cooperativas e comercializa anualmente cerca de 5 milhões de doses de sêmen, das quais 1 milhão são exportadas.

Banco— Com o desenvolvimento da biogenética, é possível montar um rebanho somente com o que há de melhor geneticamente. De acordo com Visintin, a vantagem é poder fazer estações de monta somente com embriões congelados, a exemplo do que é feito atualmente através da inseminação artificial. Sem contar na economia de tempo do criador com a implantação das novas técnicas de trans-

ferência direta. Para os pesquisadores, o método convencional é muito oneroso para as empresas.

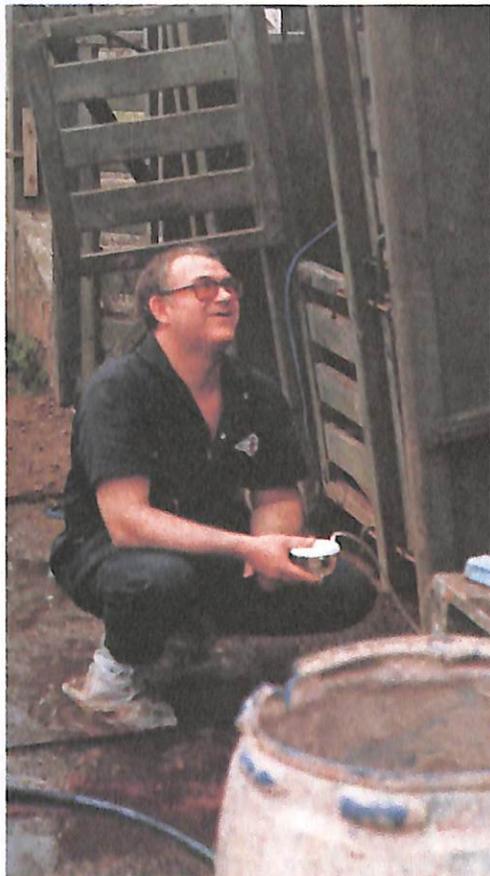
Segundo Rohde, os criadores de gado leiteiro dos Estados Unidos são os que mais utilizam a nova técnica para melhorar a genética do rebanho. Ele cita como exemplo a propriedade de John Ted Beckman, em Minster, Ohio. Dos 160 ventres em lactação da fazenda, foram selecionadas as seis melhores fêmeas doadoras. O resultado foi a melhora significativa da produção leiteira do plantel. O resultado foi tão bom que, hoje, Beckman recorre somente à transferência de embriões, pela garantia de ganhos genéticos.

É preciso investir em recursos humanos para aprimorar as novas técnicas

Se nos países desenvolvidos as novas tecnologias estão integradas de forma definitiva aos sistemas de produção e melhoramento animal, no Brasil os técnicos estão lutando cada vez mais para divulgar os métodos aos criadores e profissionais da área. "Aqui no Brasil, a difusão do uso da tecnologia com embriões precisa ser mais intensa", enfatiza José Luiz Rodrigues, professor da Faculdade de Veterinária da UFRGS e presidente da Sociedade Brasileira de Transferência de Embriões (SBTE). Para Rodrigues, o País tem condições de dar um grande passo na melhora genética de seu rebanho se houver, além de informações, parcerias entre pesquisadores e empresas ligadas aos programas de seleção e melhoramento. Os técnicos acrescentam que é necessário simplificar, disseminar e investir em recursos humanos para aprimorar as novas técnicas que chegam ao campo.

A tecnologia permite o acesso dos técnicos bem-treinados e com boa experiência em inseminação artificial. Para Rohde, nos Estados Unidos, a transferência direta não exige do profissional uma formação universitária, de uma maneira geral. É que cada estado tem sua própria legislação a este respeito. Visintin também admite que a terceirização nessa área deverá ocorrer no Brasil nos próximos anos, mas defende o manuseio somente por técnicos com bons conhecimentos. "A inseminação artificial não requer profundo conhecimento, mas na transferência de embriões o técnico precisa conhecer a anatomia genital da vaca", explica Visintin. Atualmente, os técnicos brasileiros apenas inseminam.

A diferença é que o sêmen deve ser ►

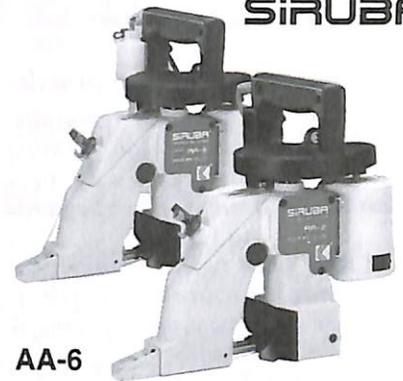


Rohde, da Select Sires: mais praticidade

A SEGURANÇA DE SEUS GRÃOS

Máquina portátil para fechar boca de saco

SIRUBA



AA-6

- FECHA SACOS DE PAPEL, POLIETILENO, TECIDOS E OUTROS
- EMPACOTA FERTILIZANTES, PRODUTOS QUÍMICOS, SEMENTES E TUDO MAIS

Heller

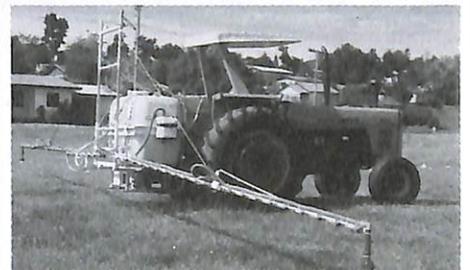
PORTO ALEGRE - RS

Rua Barros Cassal, 180 - conj. 804
Fone: (051) 228-3966 - Fax: (051) 228-8885

SÃO PAULO - SP

Rua Solon, 786 - Fone: (011) 220-5839
Fax: (011) 223-6981

MARCADOR DE LINHA PARA PULVERIZADORES



A GRAZMEC LANÇA NO MERCADO UM PRODUTO ALTERNATIVO COM ACIONAMENTO MECÂNICO DO COMPRESSOR, FACILITANDO A MANUTENÇÃO DO APARELHO.

O marcador de linha GAZMEC vem de encontro às necessidades tecnológicas exigidas pelo empresário rural, pois sua função é evitar gastos desnecessários com transpasso ou falta de aplicação do produto que está sendo usado.

CONSULTE-NOS PELO FONE: **(054) 332 1786**

GRAZMEC®

Rua Emílio Stamm s/n
CEP 99470-000 - Não-Me-Toque - RS

Pode fiscalizar

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

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



A semente do século 21

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

distra 051 800 4159 Est. da Arroeira, 90 F: (051) 481 3377
gratuita Fax (051) 481 3838 - Cx. Postal 30
CEP 92990-000 - Eldorado do Sul - R S

VOCÊ TEM QUALIDADE E ASSISTÊNCIA TÉCNICA COM KNOW-HOW PRÓPRIO SÓ COM A INCOPELÃ



- SERINGAS
- DOSADORAS AUTOMÁTICAS
- PENTEADEIRAS
- ALICATE PARA CONDUÇÃO DE ANIMAIS
- DESMAMADORES PARA BEZERROS

ESTAMOS SELECIONANDO REPRESENTANTES PARA DIVERSOS ESTADOS DO BRASIL E NO EXTERIOR

METALÚRGICA INCOPELÃ LTDA.

APARELHOS VETERINÁRIOS



Rua Maurício Sirotsky Sobrinho, 365
Distrito Industrial de Cachoeirinha
Parada 49 - Fone: (051) 470-1666
CEP 94930-370 - Caixa Postal 1022

Não é preciso ser embriologista, mas um veterinário deve acompanhar o trabalho

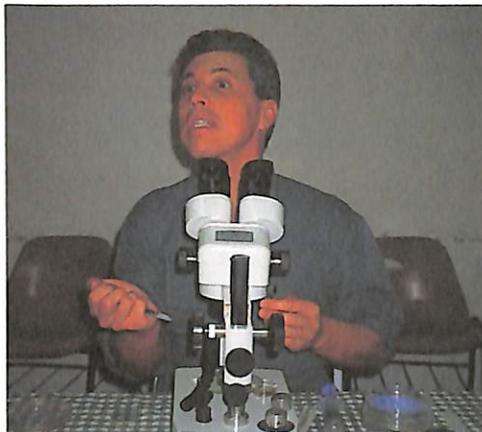
depositado no começo do útero, e o inseminador não precisa escolher um dos cornos uterinos para colocar o sêmen. Inseminar, na verdade, trata-se de uma atividade mecânica, que não requer maiores conhecimentos de anatomia reprodutiva. "Na transferência, o embrião precisa ser colocado no corno uterino ipsilateral ao ovário que abriga o corpo lúteo. E o veterinário identifica o corpo lúteo através da palpação retal, com sensibilidade, conhecimento anatômico, fisiológico e de ultra-sonografia", justifica Visintin.

Na verdade, os embriologistas brasileiros não condenam a transferência de embriões por técnicos sem formação em Veterinária, mas asseguram que a atividade necessita do acompanhamento de um veterinário responsável. "Por enquanto, os técnicos de nível médio não têm condições de fazer um diagnóstico detalhado para saber onde está formado o corpo amarelo no ovário da vaca", conclui Visintin. 

COLETAS E TRANSFERÊNCIAS NO BRASIL

Raças	Coletas	Transferências
Holandês	1.523	7.788
Zebuínos	890	4.671
Simental	-	6.740*
Outras	1.250	26.299

*estimativa de 1994
Fonte: SBTE



Rodrigues, da UFRGS: pela parceria

O sucesso está na superovulação

O processo de coleta e transferência de embriões inicia com o diagnóstico detalhado do veterinário sobre as condições do aparelho reprodutor das doadoras/receptoras e a definição do momento exato para iniciar o tratamento com hormônios, para que ocorra a superovulação. Como as vacas normalmente produzem um óvulo por ciclo estral, que corresponderia a uma cria, é necessário provocar o desenvolvimento de vários óvulos em um mesmo ciclo, através da aplicação de hormônios injetáveis. Os hormônios têm por objetivo proporcionar o desenvolvimento e ovulação de vários folículos nos ovários, produzindo, desta maneira, um ciclo estral superovulatório.

A vaca doadora deve ter o ciclo estral controlado. Anota-se a data do estro e, no período entre o oitavo e o décimo-segundo dia pós-estro, é iniciado o tratamento superovulatório. Para isso, um hormônio que estimula o folículo é administrado durante quatro dias, com intervalo de 12 horas durante as aplicações. No segundo dia, aplica-se outro hormônio, a prostaglandina, que vai lisar o corpo lúteo, fazendo com que a doadora manifeste estro e

ovule. Nesse período, a doadora deve ser inseminada duas vezes, 12 e 24 horas após o início do estro. Entre o sexto e o oitavo dia, os embriões são coletados, transferidos para as vacas receptoras ou crioconservados (congelados). É importante que as receptoras também tenham o estro induzido no mesmo período que as vacas doadoras.

A coleta dos embriões é feita através do catéter tipo foley. O instrumento é conduzido através da via cervical e fixado no corno uterino com auxílio de um balão inflado com ar. Ao catéter é, então, acoplado um sistema de fluxo contínuo como meio de lavagem. Por um lado, desce o líquido para lavar o corno uterino e, por outro, retorna e entra no filtro com os embriões. Passada essa fase, o líquido é colocado numa placa de vidro, onde os embriões são identificados e examinados com o auxílio de um estereomicroscópio, sendo classificados conforme sua morfologia. Os embriões vivos são congelados ou transferidos diretamente para a receptora. Os inviáveis são descartados. Na média, uma vaca produz cinco embriões viáveis. Os embriões crioconservados posteriormente serão enxertados em outra oportunidade.

Acabar com a *Brachiaria* é dureza

Só o manejo químico/
mecânico/cultural
permite a renovação
da pastagem

Manuel Cláudio Motta Macedo

Como proceder à troca de capim, ou simplesmente acabar com a *Brachiaria*, é um dos mais frequentes problemas levantados pelos pecuaristas e agricultores. Da área de pastagens cultivadas no Brasil, 80 a 90% são constituídos por capins do gênero *Brachiaria*. As espécies mais importantes, como a *B. decumbens*, *B. humidicola* e *B. ruziziensis*, com exceção da *B. brizantha*, lançada em 1984, vêm sendo cultivadas há cerca de 20 anos.

A *decumbens* ocupa mais de 50% do total da área com capins deste gênero. É uma espécie de larga adaptação, desenvolvendo-se bem em solos de baixa fertilidade, como os de cerrado. Entre os fatores que facilitaram sua adaptação, estão: o intenso e profundo sistema radicular e a alta capacidade de rebrotar após o fogo, geada e ataque da cigarrinha-das-pastagens. Outra importante característica é a grande produção de sementes viáveis, em duas ou três florações por ano.

Em algumas pastagens de *Brachiaria* com 10 a 15 anos de estabelecimento, dados obtidos no Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Corte (CNPGC), unidade da Embrapa sediada em Campo Grande/MS, indicam a existência de cerca de 1.000 sementes puras viáveis (SPV) por metro quadrado de área nos primeiros 5cm de camada de solo. Isto equivale a 50kg de SPV por hectare, demonstrando o alto potencial de persistência da espécie, sem considerar a capacidade de multiplicação vegetativa através das mudas.

Apesar da grande importância e do enorme impacto que a *Brachiaria* produziu na pecuária, principalmente do Centro-Oeste, razões como degradação das pastagens, substituição de espécies para fins específicos como alimentação de eqüinos, formação de capineiras e campos de feno, entre outras finalidades, fazem com que muitos produtores tenham interesse em trocá-la por outras forrageiras. Ou, até mesmo, substituí-las por culturas anuais, como milho, arroz, soja etc.

Controle integrado: melhor forma de eliminar o capim — Esta, no entanto, não é uma tarefa fácil, principalmente se o objetivo é a troca direta e imediata por outro capim. Se a área foi arada ou gradeada em alguma ocasião durante a existência da pastagem, aquele grande volume de sementes ficará redistribuído em diferentes camadas do solo. Isto torna difícil o controle mecânico, com gradagem e/ou aração, pois a cada movimentação as diferentes camadas de sementes ficarão expostas.

A combinação do controle químico (herbicidas) e o mecânico pode ser realizada, mas nem sempre é feita com grande sucesso ou a custos razoáveis. A quantidade de sementes remanescentes e as condições climáticas são as principais causas do insucesso.

Os herbicidas dessecantes (paraquat), sistêmicos (glifosate) e os graminicidas (vários) podem ser utilizados, desde que os critérios técnicos sejam obedecidos à risca, pois o emprego inadequado de dosagens e equipamentos ou condições ambientais impróprias podem inviabilizar a eficiência do controle.

A melhor combinação de tratamento para a troca de capim tem sido o controle integrado: mecânico, químico e cultural. Se o objetivo for trocar *Brachiaria* por algum capim-colônião, por exemplo, a opção mais eficiente tem sido:

- gradagem pesada antecipada da

Brachiaria no final da época das secas (agosto-setembro);

- aração profunda no início das chuvas;

● plantio de uma cultura anual — soja, feijão, algodão ou milho — por dois a três anos;

- uso anual de herbicidas de controle das sementeiras (pré-emergentes) e de plântulas (pós-emergentes).

Esta seqüência de atividades que envolve a integração agricultura-pecuária, além de melhor eficiência no controle do capim a ser eliminado, proporciona custos globais mais baixos, principalmente pela vantagem do efeito residual dos fertilizantes utilizados nas lavouras.

A falta de herbicidas seletivos impede a troca imediata — A mudança direta, no mesmo ano agrícola, de *Brachiaria* por colônião, não tem sido eficiente, pois ainda não se dispõe de herbicidas suficientemente seletivos para estes pastos; ou seja, controlar um e permitir o crescimento do outro.

Em alguns casos, tem sido possível trocar a *Brachiaria* por algumas forrageiras de multiplicação por mudas, como os capins coast-cross e elefante. O uso de herbicidas do grupo das trifluralinas e repasse de controle manual ou mecânico têm dado bons resultados. O herbicida controla a sementeira da *Brachiaria* e permite a brotação e o crescimento das mudas. É preciso lembrar que descuidos no primeiro ano de utilização, principalmente se o manejo animal for inadequado, resultando em superpastejo, ou se o corte for em excesso, podem favorecer o ressurgimento de plântulas do antigo pasto.

De qualquer forma, trocar um capim por outro exige, necessariamente, um planejamento antecipado. Aconselha-se estudar o histórico da área e observar bem

os objetivos de uso para o futuro, pois um passo em falso poderá colocar a perder todo o esforço de tempo e dinheiro empregados. ■



Brachiaria degradada no Centro-Oeste: é recuperar ou erradicar

Dentro da máquina de limpeza

As máquinas de limpeza e pré-limpeza, na maioria das vezes, não diferem entre si no que se refere à forma construtiva, mas em função do serviço a ser realizado, das peneiras utilizadas e da sua posição relativa no layout da unidade de beneficiamento. As primeiras são utilizadas após os grãos terem passado pelo secador. Por isso, os grãos recebidos secos só passam pela máquina de limpeza. A perfuração das peneiras depende do produto, variedade e tipo de separação desejada.

Principais componentes — A Figura A mostra, em vista lateral, uma máquina de limpeza simples, contendo caixa com quatro peneiras e dupla aspiração. Os componentes destas máquinas são os responsáveis pela limpeza através do duplo sistema de ventilação, que separa pelo peso específico. Já as peneiras separam pelas dimensões e pelo formato dos grãos ou sementes, se for o caso.

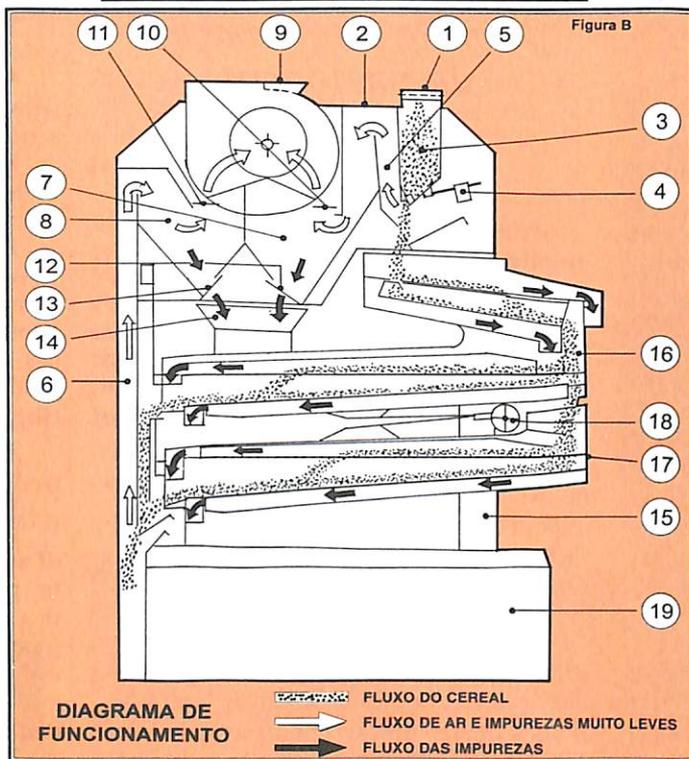
Para melhor entender o sistema de funcionamento, exemplificamos com a máquina sobreposta em corte longitudinal, conforme mostra a Figura B, ao lado.

Componentes, funcionamento e regulação:

- 1) Boca de alimentação
- 2) Corpo da máquina, onde se realiza a separação por corrente de ar
- 3) Caixa de entrada e de distribuição dos grãos, segundo a largura total da máquina
- 4) Registro de distribuição com contrapesos
- 5) e 6) Canais de ventilação e separação por peso específico na entrada (5) e na saída (6) dos grãos
- 7) e 8) Câmaras gravitacionais que se-

Modelo	Simples	Sobreposta
Unidade	T/H	T/H
Máquinas de Pré-limpeza	25	40 - 60 - 80
Máquinas de Limpeza	15	30

Érico Weber - consultor
Fone/fax (051) 217-1012



param as impurezas do ar

9) Ventilador, para a geração do fluxo de ar, às vezes disponível em mais de uma rotação

10) e 11) Regulagem do fluxo de ar (mais ar para grãos maiores e úmidos e menos para grãos menores e secos)

12) e 13) Registros de palhetas, por onde saem as impurezas separadas pela câmara de decantação (após a saída das impurezas, fechamento automático)

14) Calha de descarga das impurezas leves

15) Parte da estrutura da máquina

16) Caixa de peneiras superior

17) Caixa inferior

18) Acionamento através de motor elétrico, excêntricos e bielas

19) Pilares de fixação

Para se obter um bom desempenho e melhor rendimento das máquinas, são necessários os seguintes cuidados de operação (acompanhar na Figura B):

a) Conhecer o produto a ser beneficiado e os teores de impureza inicial e final, geralmente de 1%

b) Selecionar as peneiras corretamente
c) Na entrada dos grãos (3), regular o registro (4), com a finalidade de manter os grãos completamente distribuídos na largura total da máquina

d) Regular corretamente os registros (10 e 11), com a finalidade de obter a máxima ventilação, para remover as impurezas leves, mas sem o arraste de grãos

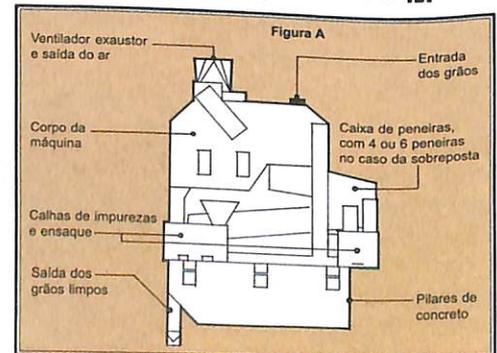
e) Manter limpas e desobstruídas as passagens de impurezas das palhetas (12 e 13), cuja posição de funcionamento deverá ser fechada

f) Rotação do ventilador (a menor rotação é indicada para grãos secos e mais leves, como arroz, sorgo, cevada etc; a maior serve para grãos úmidos e mais pesados, como feijão, milho, soja etc.)

g) Quando os produtos possuem excessiva impureza e umidade, auxiliar manualmente a primeira peneira, facilitando o escoamento

h) Finalmente, quando disponível na máquina, junto à parte inferior do canal (6), regular o registro na saída dos grãos, para melhorar a qualidade da limpeza

Capacidades — A Tabela 1 mostra as capacidades mais usuais das máquinas de limpeza e pré-limpeza, segundo alguns fabricantes nacionais. Estas capacidades, entretanto, são ditas nominais; isto é, se confirmam para as operações realizadas dentro de certos parâmetros de teores de umidade e de impurezas. Por exemplo: caso uma máquina de pré-limpeza tenha capacidade nominal de 25t/h, ela terá a sua performance diminuída para 18t/h, se os grãos apresentarem taxa de 22% de umidade. E aumentará para 30t/h caso a taxa de umidade seja de apenas 15%.



Prevenir é o melhor remédio

Os prejuízos causados pelos carrapatos ao rebanho bovino são grandes, considerando que os danos começam com a queda na produção de leite e carne, diminuição da fertilidade das fêmeas, aumento da sensibilidade dos animais a várias doenças e, em alguns casos, até morte por anemia. O custo para combate dos parasitas é alto, pois alguns pecuaristas fazem até 10 tratamentos anuais. Isto levando em consideração que os produtos utilizados têm 15 dias de efeito residual, em média, e as maiores incidências acontecem de dezembro a maio. De acordo com Nilceu Lemos da Silva, pesquisador em sanidade animal do Instituto Agronômico do Paraná (Iapar), este sistema de controle de combate ao carrapato é antieconômico e pode não levar aos resultados esperados. Nilceu desenvolve uma pesquisa na fazenda modelo do Iapar em Ponta Grossa/PR sobre a epidemiologia e controle dos carrapatos. O trabalho pretende apontar as raças bovinas criadas no sul do País mais resistentes aos parasitas, além de desenvolver um método eficiente e barato de controle.

A primeira parte da pesquisa está concluída, com o estabelecimento da epidemiologia dos carrapatos nas raças mais difundidas na região. Os resultados preliminares de um novo esquema de banhos carrapaticidas, chamado banhos estratégicos, já são muito satisfatórios. Com apenas quatro tratamentos com carrapaticidas por ano, pode-se controlar os parasitas com mais eficiência do que com os 10 banhos habituais, garante Nilceu. Só a diminuição do número de tratamentos gera uma economia de 60% nos custos de controle.

O pesquisador afirma que, do total de carrapatos existentes numa determinada área, apenas 5% está, na forma adulta, parasitando os animais. Os outros 95% encontram-se nas pastagens em forma de larvas. Um bom sistema de tratamento deve combater também as formas jovens e não apenas os adultos dos carrapatos, diz o pesquisador. Com uma interferência correta nos animais, é possível diminuir a quantidade de larvas desta praga no solo. Utilizando os banhos estratégicos por

Pesquisador paranaense garante que o tratamento preventivo sai mais barato e é mais eficiente

Emerson Urizzi Cervi

três anos, consegue-se manter a população de carrapatos baixa e controlada.

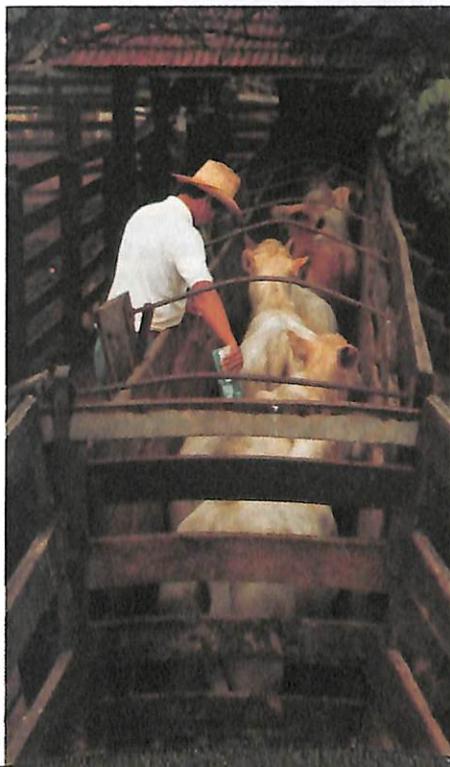
Após este período, Nilceu acredita que pode-se diminuir de quatro para três banhos carrapaticidas por ano, sem perder o controle da população dos parasitas. O pesquisador explica que a intenção não é exterminar com os carrapatos, mas mantê-los em populações controláveis. Afinal, a incidência mínima de carrapatos no rebanho é benéfica para os animais, pois os parasitas inoculam pequenas quantidades de agentes causadores da anaplasmose e piroplasmose — conhecidas como tristeza parasitária bovina. É que quando o número de transmissores destas doenças é baixo, o organismo do animal consegue produzir de-

fesas para combatê-los. Já os bovinos que não são “carrapateados” tornam-se mais sensíveis à tristeza.

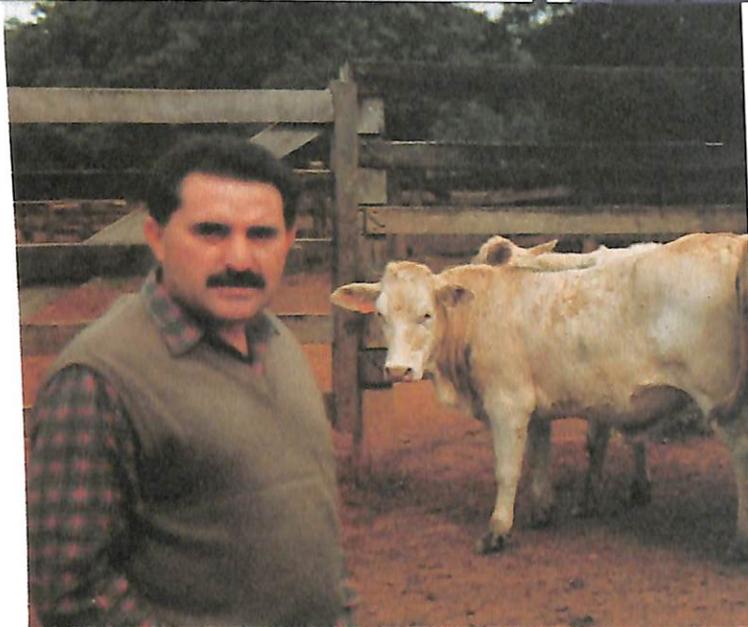
Ciclo de vida — O carrapato *Boophilos microplus* — que parasita os bovinos — possui um ciclo misto, passando uma parte da vida no solo e outra parte nos animais. Do momento da postura dos ovos até a morte do adulto, o ciclo dura, em média, 74 dias. Apenas os adultos, principalmente as fêmeas, causam danos aos bovinos, por se alimentarem de sangue e linfa. A ação das formas larvais, por sua vez, não assume importância econômica. As fêmeas causam mais prejuízos para os rebanhos por alimentarem-se exclusivamente de sangue. Elas são as principais responsáveis pela transmissão da tristeza bovina. Os machos dos carrapatos alimentam-se do conteúdo dos vasos linfáticos, sendo um dos responsáveis pela anemia dos bovinos. Por se alimentar de sangue, as fêmeas crescem mais que os machos e podem ser vistas no animal com facilidade. O carrapato macho cai ao solo após a cópula, e a fêmea continua parasitando por mais alguns dias.

Uma vez na pastagem, a fêmea leva três dias para fazer toda a postura. No solo, os ovos precisam de 15 dias para amadurecerem, sendo necessários mais 15 para ocorrer a eclosão de todos eles. Nos primeiros estágios, as larvas ficam nas pastagens por sete dias antes de começarem a subir nos animais. Portanto, da postura dos ovos até as larvas infestantes, são decorridos de 40 a 41 dias. Já nos bovinos, as larvas infestantes, que ainda não se alimentam de sangue, passam por modificações durante 13 dias até se tornarem carrapatos adultos. Na forma parasitária, os adultos ficam entre 20 e 21 dias nos animais. Para ocorrer normalmente, o ciclo de vida dos carrapatos depende muito das condições climáticas. Com temperaturas médias acima de 27° e umidade relativa do ar em torno de 70%, os carrapatos conseguem ter um desenvolvimento rápido.

Quando a temperatura está muito baixa ou há pouca umidade relativa do ar, as fêmeas migram para até cinco centímetros do solo e entram em processo de latência, até que tenham condições de fa-



Fotos: A Granja



Nilceu Silva, do Iapar: controlar o carrapato, e não exterminá-lo

zer a postura. As variações climáticas que ocorrem de um ano para outro também interferem na intensidade de ataques dos carrapatos. O ciclo de vida dos carrapatos é tão dependente das condições climáticas que as variações de cada microrregião causam diferenças nas infestações dos parasitas.

Resistência dos animais e banhos estratégicos — Antes de estudar o ciclo de infestação e as formas de controle mais eficientes, a pesquisa desenvolvida por Nilceu tratou de estabelecer a sensibilidade que bovinos das principais raças criadas no sul do País apresentam para o ataque de parasitas externos. No total, foram utilizados 70 animais aberdeen-angus, charolês, canchim, caracu e de raças zebuínas, a fim de estabelecer uma comparação. Além dos animais puros, foram incluídos lotes de cruzamentos entre raças européias e entre bovinos europeus e zebuínos. A análise baseou-se na contagem do número de carrapatos em cada animal durante os períodos de infestação e na evolução do peso vivo dos bovinos no decorrer de cinco anos.

A pesquisa mostra que a raça charolesa é a mais sensível ao ataque de carrapatos, apresentando 284 parasitas por animal, em média, e evolução de peso vivo de 269 quilos, ao ano. Em aberdeens, foram encontrados 263 carrapatos por ani-

mal e evolução média de 263 quilos de peso vivo. O canchim apon-tou 120 parasitas por animal, em média, com evolução anual de peso vivo de 272 quilos. A raça caracu mostrou ser a mais resistente ao ataque de carrapatos, com 71 parasitas por animal e evolução de 284 quilos de peso vivo ao ano. Os zebuínos, utilizados como comparativo de resistência, tiveram de 20 a 25 carrapatos por animal.

A resistência natural ao ataque de carrapatos que os zebuínos possuem é conhecida há muito tempo, embora até hoje não se saiba o que leva algumas raças a serem menos sensíveis aos ectoparasitas do que outras. Nilceu descarta a idéia de que animais de pelagem escura sejam mais propensos a ataques de carrapatos, pois em sua pesquisa o charolês, de pelagem branca, e o aberdeen, de pelagem negra, apresentaram quase os mesmos níveis de infestação. O fato do caracu ter mais resistência aos carrapatos do que os outros europeus analisados tem uma explicação: esta raça foi introduzida no Brasil há muito tempo e hoje já se encontra totalmente aclimatada.

Hora certa de combater o carrapato

— Os pecuaristas costumam fazer os banhos carrapaticidas depois que vêm as fêmeas já crescidas, no fim do ciclo, na pelagem dos animais. Este é o momento menos indicado para o controle, pois os parasitas são mais resistentes aos produtos químicos e uma parte das fêmeas já desceu ao solo para fazer a postura. Com isso, a tendência é de que no próximo ciclo a infestação seja maior. Nilceu defende que o momento ideal de combater os carrapatos é quando eles já estão nos animais mas ainda não se tornaram adultos. Como nessa fase é difícil visualizar as larvas a olho nu, o criador deve se acostumar a fazer o controle dos parasitas antes que eles surjam. Para saber quando o banho deve ser feito,

Nilceu estudou o desenvolvimento dos carrapatos durante o ano e concluiu que existem três gerações de parasitas que causam prejuízos aos animais entre os meses de dezembro e maio.

A primeira geração de carrapatos pode ser visualizada a partir da segunda quinzena de dezembro. Este é o ataque de menor intensidade do ano, pois são os parasitas que sobraram do inverno. Em meados de fevereiro, surge a segunda geração, com maior intensidade que a primeira. Já a terceira geração é a que causa mais prejuízo e acontece em meados de maio. Se não houver controle nessa fase, o animal pode morrer por anemia. Conhecendo os períodos mais críticos de infestação, é possível estabelecer a hora ideal do controle e o intervalo entre os banhos carrapaticidas. Na pesquisa, Nilceu utilizou um lote de animais como testemunha, sem nenhum tratamento contra carrapatos, e em outro lote fez o tratamento supressivo, com banhos a cada 14 dias. Também foram testados dois sistemas de banhos estratégicos.

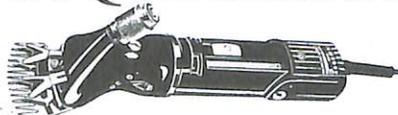
Em um dos métodos, os animais passaram pelo primeiro banho no dia 23 de novembro e, depois de 28 dias, receberam o segundo banho, em 21 de dezembro. Com intervalo de 56 dias, o lote passou por outro tratamento, no dia 15 de fevereiro. Mais um intervalo de 28 dias e fez-se o último banho, dia 15 de março. Respeitando estas datas, é possível perceber que a primeira e segunda geração de carrapatos são totalmente controladas. Apenas no final da terceira geração é que ocorre um aumento do número de parasitas. O pesquisador diz que isto já era esperado, pois os carrapaticidas mais utilizados oferecem apenas 15 dias de efeito residual. No segundo método, os intervalos entre os banhos são os mesmos, e a única diferença está no atraso da primeira aplicação, que acontece em 21 de dezembro. Com isso, a primeira geração de carrapatos irá parasitar os animais. Por ser de baixa incidência, esta infestação não trará prejuízos para os bovinos; pelo contrário, irá fazer a imunização contra a tristeza bovina. O segundo método é mais indicado para animais jovens. 

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



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



TOSQUIADEIRAS

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

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



AGENDA CENTAURUS 97

COD. 100

Útil.
Prática.
Charmosa.
Country.
Exclusiva.

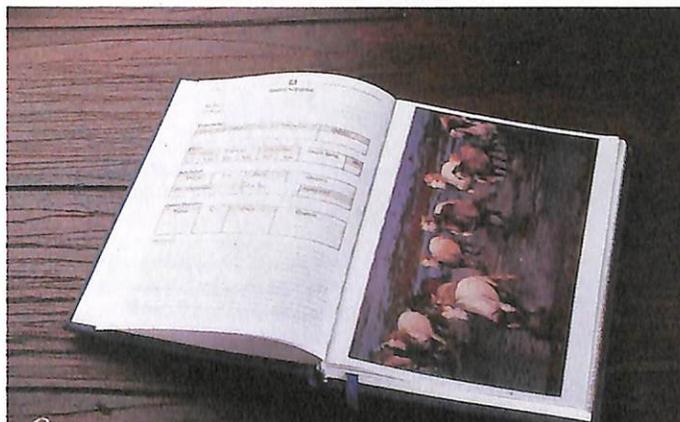
Cinco razões para V. encomendar já

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

AGENDA CENTAURUS contém:

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

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

Preço especial de
lançamento
R\$ 31,00

Encomende pelo cupom
da página seguinte
COD. 100

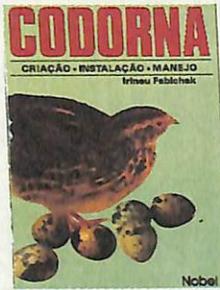


EDITORA CENTAURUS
Av. Getúlio Vargas, 1558
Fone/Fax: (051) 223-1822
CEP 90150-004 - Cx. Postal 2890
Porto Alegre -RS

a granja

LIVROS

RECEBA EM CASA OS



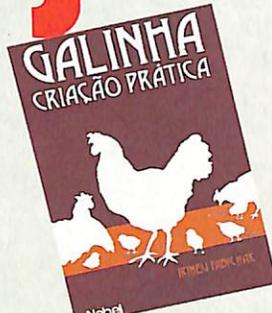
Informações práticas e detalhadas, criação em pequeno espaço, com mínimas despesas e pouco trabalho.

COD. 101 - R\$ 15,00



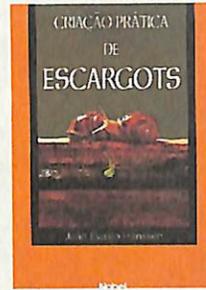
Horta doméstica ou jardim sem terra, semeadura e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos.

COD. 102 - R\$ 19,00



Noções básicas de construção de galinheiros, ninhos, bebedouros e comedouros, incubação, raças, alimentação etc.

COD. 103 - R\$ 19,00



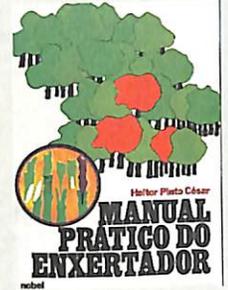
Manejo e criação. Aspectos comerciais e de consumo. Para iniciantes e conhecedores.

COD. 106 - R\$ 19,00



Interessa tanto a dona-de-casa quanto ao grande horticultor que busque um tratamento mais adequado para a sua terra.

COD. 107 - R\$ 19,00



A prática da enxertia com todos os detalhes particulares de cada espécie frutífera ou ornamental.

COD. 108 - R\$ 19,00



Anatomia, espécies, condições climáticas, reprodução, alimentação, transporte e receitas culinárias.

COD. 110 - R\$ 15,00



Implantação, variedade de frutíferas, escolha de mudas, cuidados com pragas e doenças etc.

COD. 111 - R\$ 15,00



Técnicas, vantagens e sistemas de uso, noções de nutrição, preparação de rações, construções e muito mais.

COD. 112 - R\$ 29,00



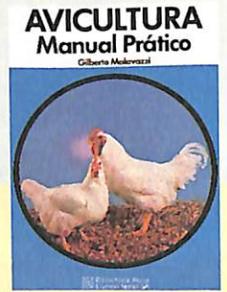
Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.

COD. 113 - R\$ 19,00



Análise dos sinais clínicos e alterações laboratoriais e suas ligações com várias enfermidades.

COD. 115 - R\$ 19,00



Indispensável para quem quer iniciar um aviário industrial de frangos de corte e galinhas poedeiras.

COD. 116 - R\$ 19,00



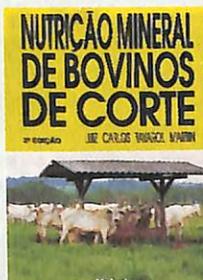
Procedimentos corretos para alimentar a produtividade e obter maiores lucros. Preparo, adubação verde, rotação, irrigação etc.

COD. 117 - R\$ 19,00



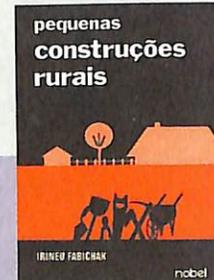
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.

COD. 118 - R\$ 29,00



Ensina todos os procedimentos para a correta suplementação mineral como uma técnica simples, econômica e de fácil adoção.

COD. 119 - R\$ 25,00



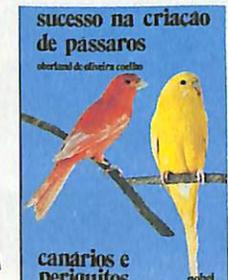
Como planejar melhor a construção de telhados, banheiros, fossas, preparo do terreno, busca de água etc, indicando o material a ser usado.

COD. 120 - R\$ 19,00



Obra abrangente, na qual o treinamento é analisado levando em conta o comportamento instintivo do cão.

COD. 121 - R\$ 25,00



O que de melhor e mais moderno existe. Criação, cuidados básicos, alimentação adequada, doenças, acasalamento etc.

COD. 122 - R\$ 19,00



Confecção de embutidos, presuntos e alimentos defumados, desde a matança até o manuseio da carcaça.

COD. 105 - R\$ 15,00



Variedades de raças, alimentação e todos os cuidados que você deve tomar para obter sucesso com sua criação.

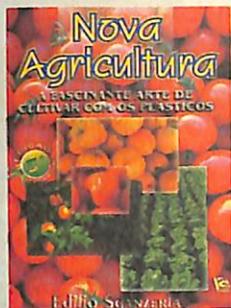
COD. 114 - R\$ 15,00



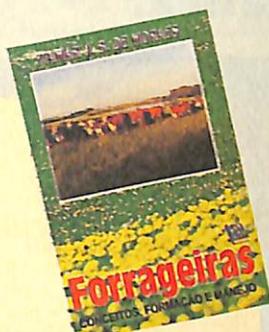
Instalação de uma criação: dos equipamentos ao cuidado com as doenças e alimentação.

COD. 109 - R\$ 15,00

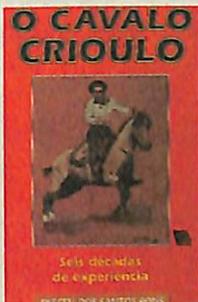
MELHORES LIVROS DO MERCADO



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



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



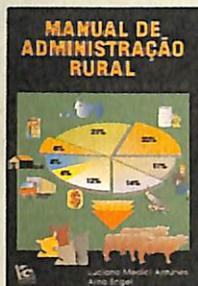
Seis décadas de experiência. Ascendência, qualidade, pelagens, seleção e evolução.
COD. 003 - R\$ 29,00



Manejo dos pastos com técnica e sabedoria. Rotação de proteiros etc.
COD. 004 - R\$ 19,00



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



A importância da administração rural. Custos de produção, plano de contas gerencial, centrais de custos, despesas e movimentações financeiras, inventários, avaliação de resultados, relação de troca etc. Administre corretamente a sua propriedade.
COD. 006 - R\$ 19,00



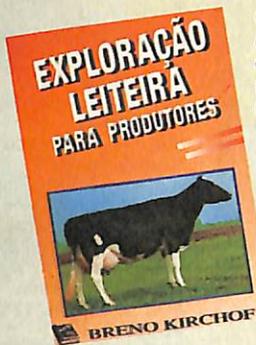
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 007 - R\$ 19,00



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



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



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

FAÇA JÁ SEU PEDIDO.
 Não perca tempo.

OUTROS LIVROS DISPONÍVEIS

- CORTE E POSTURA - COD. - 012 - R\$ 19,00
- PROJETOS E DESENVOLVIMENTO - COD. - 013 - R\$ 19,00
- PLANTAS MEDICINAIS - COD. - 014 - R\$ 29,00
- O BÚFALO E SUA RENTABILIDADE - COD. - 015 - R\$ 19,00
- INSTALAÇÕES RURAIS COM ARAME - COD. - 016 - R\$ 15,00
- TRISTEZA PARASITÁRIA BOVINA - COD. - 017 - R\$ 15,00
- A PECUÁRIA EM NOVOS MOLDES - COD. - 018 - R\$ 19,00



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

FAÇA SEU PEDIDO POR 051 800 2106 LIGAÇÃO GRÁTIS

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX

Indique no quadro os códigos e quantidades desejadas

CÓDIGO	QUANTIDADE

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

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO OU LIGUE GRÁTIS (051) 800 2106

Ofertas válidas até 28 de junho 96

Assinale aqui a forma de pagamento:

- Cobrança bancária
- Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____/____/____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____ Estado _____

Tel. _____

Data ____/____/____ Assinatura _____

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX

a granja

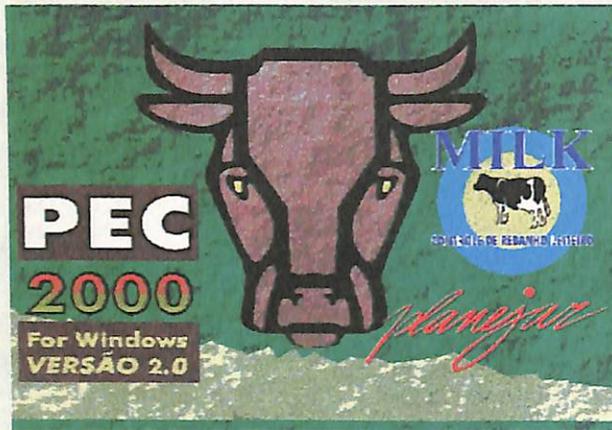
SOFTWARES

Entre você também
na era da informática.

Ligue já!

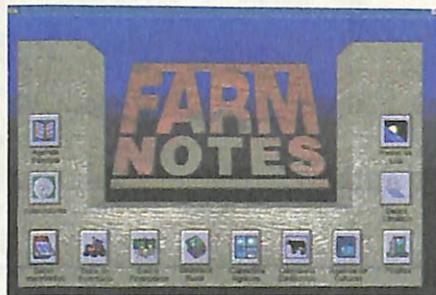
051 800 2106

Grátis



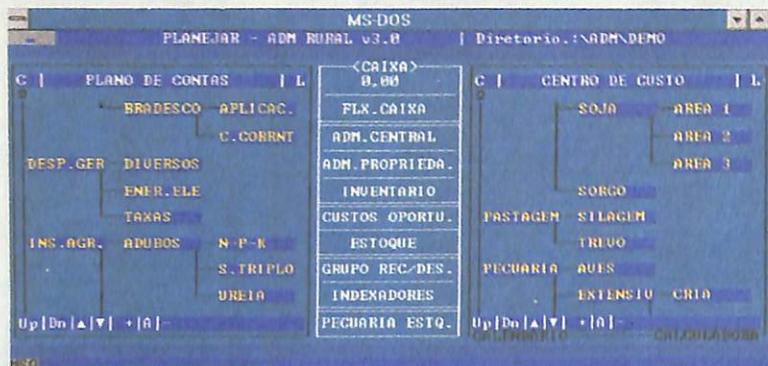
PEC 2000 2.0 FOR WINDOWS

Controla e gerencia os rebanhos. Cadastro de ventres e reprodutores, morfologia, cruzamentos, estatísticas etc. Vem com módulos corte e milk. COD. 302
3 x R\$ 270,00
VERSÃO LIGHT
COD. 302L
3 x R\$ 65,00



FARM NOTES FOR WINDOWS

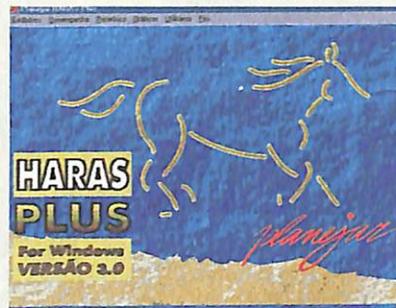
Cadastro, manejo e controle de seus cavalos. Dados gerais, pedigree, resenha, fichas sanitária e produtiva, relatórios, gráficos. Enfim, todo o controle de seu haras. COD. 308 3 x R\$ 270,00
VERSÃO LIGHT
COD. 308L 3x R\$ 65,00



ADM RURAL 3.0

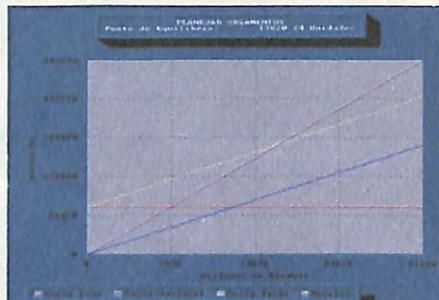
Administração rural e confecção de custos de produção. Plano de contas gerencial, centros de custos, indexadores,

relatórios estatísticos e muito mais. COD. 304
3 x R\$ 320,00
VERSÃO LIGHT
COD. 304L
3 x R\$ 70,00



HARAS PLUS 3.0 FOR WINDOWS

Agenda do produtor rural moderno. Calendários lunar, agrícola e zootécnico. Dados climáticos, indexadores, agenda de culturas, conhecimentos gerais etc. COD. 306 3 x R\$ 40,00



SGO LAVOURAS 2.0

Software para gerar orçamentos de produção de sua lavoura. Controle completo do custo de insumos, impostos, fretes, perdas. Calcula depreciações, manutenções, consumo de combustível etc. Custos por área, relatórios completos. COD. 310 3 x R\$ 180,00
VERSÃO LIGHT
COD. 310L 3 x R\$ 55,00

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por
EDITORA CENTAURUS

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

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



A INDÚSTRIA DA CARNE

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

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

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

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

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

■ **A estrutura da indústria**

■ **Produção**

■ **Consumo**

■ **Rações/farelo de soja/milho**

■ **Problemas sanitários**

■ **Pecuária**

■ **Suinocultura**

■ **Avicultura**

■ **Frigoríficos**

■ **Carne industrializada**

■ **Rede de distribuição**

■ **Couro/sebos/gorduras**

■ **Ovinos/caprinos**

■ **Mercado externo**

■ **Mercosul**

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

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

Preços

<i>Panorama Setorial</i>	R\$ 1.200,00	<i>Panorama mais Resenha (assinatura - 12 meses)</i>	R\$ 1.500,00
<i>Resenha Mensal (12 meses)</i>	R\$ 600,00	<i>Panorama mais Resenha (24 meses)</i>	R\$ 1.900,00
<i>Resenha Mensal (12 últimos meses)</i>	R\$ 800,00	<i>Resenha Mensal (avulsa)</i>	R\$ 75,00

GAZETA MERCANTIL

Resenha Mensal

Panorama Setorial

0800-113515 - Ligação gratuita



EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA - ARGENTINA/1995 -

Discriminação	Volume (t)	Preço médio (US\$/t)
Cortes resfriados	60589,0	5926,0
- com osso	1769,0	906,7
- sem osso	58820,0	6016,2
Cortes congelados	96363,0	2674,0
- com osso	6863,0	779,0
- sem osso	89500,0	2812,9
- quartos	28995,0	1221,0
- manufaturados	4102,0	1505,0
Miudezas	53942,0	1236,0
Cozida	43478,0	4042,0
Corned Beef	45299,0	2760,0
Especialidades	8783,0	3756,0
Total	341551,0	-
Total eq. carcaça	510767,0	1934,8

Custos altos ameaçam produção de carnes

O mercado brasileiro de carnes apresenta um potencial fantástico de ampliação da oferta para 1996. A estrutura instalada da avicultura e da suinocultura permite uma ampliação da produção no curto prazo, visando satisfazer as necessidades da demanda. Porém, a situação se mostra bastante inversa a esta realidade. Na suinocultura, nota-se o início do que parece ser uma forte redução de plantéis através do abate de matrizes. Na avicultura, o potencial de produção de 240 milhões de cabeças/mês está ficando distante, devido à redução do alojamento de matrizes de corte. Os custos altos são os responsáveis pela retração. Mas a questão demanda é fundamental neste momento. Com 12 meses de crescimento ininterrupto no desemprego e de redução dos salários reais, torna-se inviável a sustentação da produção de carnes em patamares elevados para 1996. Agora, o governo parece sinalizar com importantes mudanças no segmento emprego, o que poderá oferecer um melhor suporte para a demanda de carnes a partir do segundo semestre deste ano.

O primeiro trimestre de 1996 para o mercado de carnes ficou marcado pela incompetência da demanda em absorver um volume satisfatório de oferta, de forma a favorecer o nível de preços, pelo menos ao nível do custo de produção. Inicialmente, esperava-se uma produção da avicultura ao redor a 220/230 milhões de cabeças/mês, devido à própria capaci-

dade de instalada do setor, que foi de 240 milhões de cabeças no primeiro trimestre. Contudo, em junho, esta produção dificilmente suplantarás as 210 milhões de cabeças. No item demanda, o setor tem uma influência muito pequena, já que a capacidade de compra da população encontra-se fundamentada no salário médio real, no nível de emprego e no padrão de atividade econômica. Como estes fatores dependem da política econômica do governo, o setor apresenta apenas alternativas de ajuste na produção, diante dos fatos e da tendência da demanda. Estes parâmetros utilizados para a avaliação da capacidade de expansão da procura apresentam-se totalmente desfavoráveis nos últimos 12 meses. Passada a febre do Plano Real, o nível de emprego apresenta queda sucessiva nos últimos 12 meses. O salário médio real encontra-se sem correções desde a implantação do Plano Real, apresentando perdas contínuas diante das correções das tarifas públicas e da elevação geral dos preços da economia. O nível de atividade econômica encontra-se estagnado, sem apresentar um horizonte de curto prazo favorável. A consequência inevitável é a retração da oferta de alimentos no mercado nacional e uma busca maior pelas exportações.

Situação do setor pode melhorar no médio prazo

Em maio, o governo promoveu algumas mudanças importantes na economia nacional, oferecendo um horizonte melhor para o setor carnes, pelo menos no médio prazo. Inicialmente, o expressivo crescimento da dívida interna pública vem forçando a queda das taxas de juros, como forma preventiva de uma expansão ainda maior nos próximos meses, o que seria fatal para o Plano Real.

A queda nas taxas de juros já seria um sinalizador para a retomada do consumo interno para produtos duráveis e semiduráveis, inibindo a continuidade da queda do nível de emprego. Mas, no início de maio, o governo promoveu algumas mudanças efetivamente importantes na área de crédito. A equipe econômica liberou os financiamentos, que até então tinham prazo de apenas seis meses. A ausência de limites de prazos poderá facilitar a renegociação de dívidas, demanda de varejo, investimentos etc. Apesar de boa parte do varejo já operar com prazos mais longos com linhas próprias de financiamento, a extensão desta opção a todo o varejo trará uma importante melhoria de demanda. Depois, o governo divulgou um programa de emprego, através de linhas de financiamento para pequenas e microempresas, que não se sabe quando dará resultado efetivo na demanda, mas é mais um instrumento de expansão da economia. Por último, a correção do salário mínimo em 12%, apesar de discreta, traz uma melhor condição de demanda no curto prazo e maior absorção da produção e alimentos.

Desta forma, espera-se que o nível de emprego diminua o ritmo de queda dos últimos meses, alcançando uma reversão da curva no curto e médio prazos. Para o segundo semestre, pode-se esperar facilmente uma melhoria da demanda global na economia nacional, mesmo que acompanhada de uma inflação mais elevada. Mas um fato pouco analisado até o momento diz respeito à demanda do interior, com a recuperação do poder de compra fora dos grandes centros de consumo. O setor agrícola passa por um ano onde a recuperação da renda do produtor deverá alavancar investimentos e demanda nas cidades do interior da região Centro-Sul. Ou seja, com preços altos do milho, feijão, soja, trigo e até boi gordo, a capacidade de demanda no interior tende a ser a grata surpresa no segundo semestre e alavancar o crescimento econômico nos próximos meses. Neste círculo de medidas governamentais e melhoria da renda no interior, pode-se esperar um bom potencial de demanda para o segundo semestre no setor alimentício.

Dentro deste ponto de vista, o que deve ser analisado daqui para frente é se esta melhoria de potencial para a demanda em 1996 seria suficiente ao ponto de absorver uma produção mais elevada

(próximo ao potencial da estrutura instalada) e a preços mais elevados (devido aos custos de produção inevitavelmente mais elevados para o ano).

BOI GORDO



Mercado calmo em maio

O mercado de boi gordo parece ter entrado definitivamente no período de safra. A disponibilidade de gado para abate cresceu bastante após a Páscoa, particularmente em Goiás e Minas Gerais, até aqui suficiente para melhorar a oferta e baixar preços em toda a região Centro-Sul. Neste ponto, coincidem as idéias de início das liquidações do gado de safra após a Páscoa ou tão logo que a chegada do frio precoce prejudicasse as pastagens. A segunda quinzena de abril foi de melhoria das ofertas e preços em baixa de forma generalizada, diante de uma demanda estagnada. Agora, começam as projeções para o volume de gado confinado para a entressafra e seus efeitos sobre os preços de mercado no segundo semestre.

O mercado de boi gordo iniciou maio na faixa de R\$ 21,50 a arroba no mercado livre paulista. Os preços chegaram a R\$ 22,50 na semana de Páscoa, mas retornaram para o patamar mais baixo do ano em São Paulo. Esta queda de preços foi avaliada como decorrente da melhor oferta de gado de safra em Goiás e Minas Gerais. As liquidações de gado pronto para abate da safra 96 cresceram bastante na segunda quinzena de abril nestas regiões.

A chegada do frio de forma precoce neste ano, bem como a deterioração das pastagens, foi preponderante na definição do início das vendas de safra em volume mais expressivo. Em Goiás, os preços caíram para R\$ 19,00 a arroba, com pagamento em 30 dias, e Minas Gerais a R\$ 20,00, com pagamento em 25 dias. No Mato Grosso do Sul, a oferta ainda não é grande, mas os preços já estão se adequando à realidade dos demais estados. Os preços ficaram em R\$ 20,00, com pagamento em 25 dias. No Mato Grosso, o mercado negocia entre R\$ 18/19,00 a arroba, com pagamento em 30 dias.

No Rio Grande do Sul, também registra-se um crescimento expressivo da oferta, em função de liquidações de safra. O frio precoce de abril, inclusive com geadas em algumas regiões da Serra, forçou o pecuarista a iniciar uma venda mais agressiva de seu gado de pastagem. Os preços vieram à casa de R\$ 0,60 o quilo vivo, com pagamento em 25/30 dias, e a oferta aumentou.

Confinamento deve ser menor em 96

O mês de maio não marcou reversão no atual quadro de calmaria do setor carnes. O período foi marcado por liquidações de safra, com influência direta do clima. O pecuarista fez uma comercialização cadenciada até aqui, quando lhe era favorável a condição das pastagens e a necessidade de caixa. Agora, em fim de safra, as pastagens não aguardam novas decisões. Com a economia mais estável, o item produtividade do gado conta muito, o que leva o pecuaris-

ta a negociar o animal pronto para abate tão logo as pastagens comecem a se deteriorar, trazendo riscos ao nível de rendimento da sua produção.

Pelo lado da demanda, a correção do salário mínimo e os reajustes salariais decorrentes dos dissídios das grandes classes de trabalhadores somente tendem a causar algum efeito sobre os preços do boi a partir de junho. Alguns pontos começam a sinalizar o potencial de preços para a entressafra 96. A demanda interna poderá apresentar um perfil mais favorável ao longo do segundo semestre. O item importações é bem mais restrito neste ano, seja pelos altos preços na Argentina, seja pela correção cambial. Também, pelo lado concorrencial das demais carnes, nota-se um perfil favorável ao boi. Com custos altos, tanto frango como suíno tem um fator limitando a prática de preços baixos neste ano. No segundo semestre de 1995, enquanto o boi atingia níveis de R\$ 26,00 a arroba, o frango era comercializado a R\$ 0,55/0,60 o quilo vivo, revertendo a demanda em favor da avicultura.

Fica em aberto o volume de gado a ser confinado para esta entressafra. Neste ponto, é normal que o pecuarista observe o que foi a sua rentabilidade no ano anterior para definir o volume de confinamento do ano presente. No ano passado, alguns pontos foram favoráveis ao pecuarista. Apesar de um nível de preço mais baixo que o esperado na entressafra, o pecuarista contou com um semiconfinamento, devido ao inverno ameno de 1995. Os custos de confinamento foram extremamente baixos, em função do preço baixo do milho e farelo de soja, e a demanda interna suportou ainda um determinado padrão de preços. Neste ano, a sinalização de um inverno mais rigo-

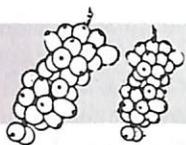
roso não permite apostar no semiconfinamento; ou seja, o pecuarista terá que utilizar ração praticamente em 100% do processo produtivo. Como as perspectivas para o milho e farelo de soja não são de preços baixos, o item custo de confinamento tende a ser um obstáculo ao crescimento da oferta de gado confinado nesta entressafra.

EVOLUÇÃO DA DISPONIBILIDADE INTERNA DE CARNES - BRASIL (em 1.000t)

Anos	Carne bovina				Carne suína			Carne avícola			Total	
	Prod.	Import.	Export.	Disponib. interna kg/hb	Prod.	Export.	Disponib. interna kg/hb	Prod.	Export.	Disponib. interna kg/hb	Oferta interna	Disponib. interna kg/hb
1990	2711,0	120,0	180,0	18,3	1050,0	13,1	7,2	2355,0	299,0	14,2	5743,9	39,7
1991	2884,0	100,0	190,0	19,0	1140,0	17,3	7,6	2628,0	321,6	15,7	6223,1	42,3
1992	3152,0	10,0	434,0	18,3	1180,0	44,5	7,6	2872,0	360,0	16,8	6375,5	42,7
1993	3003,0	10,0	392,0	17,3	1205,0	34,8	7,7	3143,3	385,2	18,2	6549,3	43,2
1994	3063,0	73,0	371,4	18,0	1336,0	32,3	8,5	3411,9	467,8	19,2	7012,4	45,6
1995	3688,0	75,7	269,0	22,4	1482,7	32,0	9,3	4050,4	429,0	23,2	8566,8	55,0
1996*	3800,0	25,0	360,0	21,9	1550,0	35,0	9,6	4150,0	440,0	23,5	8690,0	55,0

Nota: Produção de carne bovina considerada apenas com abate inspecionado. Estima-se um volume de 40 a 50% de abate clandestino por ano. (*) estimativa

CAFÉ



Suprimento continua crítico para torrefação em maio

A indústria torrefadora de café registrou dificuldade de suprir sua necessidade de matéria-prima no mês de abril, conforme demonstra o Índice de Oferta de Café para a Indústria (IOCI), calculado pelo Sindicato da Indústria de Café do Estado de São Paulo, cujas empresas associadas correspondem a 90% da produção de café torrado e moído do estado maior consumidor do País. A média geral do quarto mês do ano ficou em 5,9 pontos, o que, na escala do IOCI, indica suprimento crítico. A maior dificuldade encontrada, 6,91 pontos, diz respeito às fontes fornecedoras. Os itens dificuldade com qualidade e abastecimento registraram, ambos, média mensal de 5,7 pontos.

O presidente da entidade, Nathan Herszkowicz, destaca que a pouca oferta tem feito com que a indústria adquira cafés melhores, do tipo exportação, uma vez que seus preços estão mais competitivos que os de consumo interno. "Isto é bom para o consumidor, que está reconhecendo a melhor qualidade do café que

está tomando; é bom para a indústria, que está conseguindo dar um salto de qualidade em seus produtos; mas é péssimo para o futuro da safra a ser colhida. Porque esta disputa tem esvaziado a exportação e traça um horizonte incerto para as empresas, que não têm a segurança de verem seu suprimento garantido na qualidade e quantidade que hoje dispõem", salienta o dirigente.

Números parciais da Associação Comercial de Santos indicam que, dois dias antes de encerrar a coleta de dados do mês de abril, as exportações brasileiras totalizaram 494.664 sacas de café, contando as variedades robusta e arábica. Em igual período do ano passado, o Brasil enviou aos exterior 1.028.205 sacas. Em março, o volume exportado foi de 551.706 sacas.

FEIJÃO



Brasileiro está consumindo menos

O brasileiro já não se contenta só com arroz e feijão. A estabilidade econômica possibilitou a diversificação do hábito alimentar dos consumidores, sobretudo os de baixa renda. Embora o salário mínimo ainda esteja aquém do necessário, a redução das taxas inflacionárias resultou na transferência da demanda de produtos básicos para produtos de maior valor agregado. Hoje,

o macarrão, o frango e o iogurte já não são exclusividade da lista de compras das classes mais privilegiadas.

Estudos indicam que o consumo *per capita* de feijão em 1995 foi de 20,3 quilos. Para este ano, a projeção é que cada brasileiro consuma 18,9 quilos do produto. Na safra 94/95, o consumo no País totalizou 3.350 mil toneladas, sendo 569,5 mil toneladas de feijão-preto e 2.780,5 mil toneladas do produto de cor. A estimativa para a safra 95/96 é que sejam consumidas 3.300 mil toneladas de feijão, das quais 561 mil toneladas de preto e 2.739 mil toneladas de cor.

A retração no nível de consumo provocou uma alteração em todo o setor, abrangendo desde o produtor até os supermercadistas. Durante o período de inflação alta, os estoques dos supermercados estavam sempre repletos de mercadoria, à espera de sucessivas remarcações. Agora, as compras se restringem à reposição do produto nas prateleiras. O reflexo dessa nova atitude dos compradores também mudou o dia-a-dia da Bolsa de Cereais de São Paulo (bolsinha), maior centro de comercialização do produto.

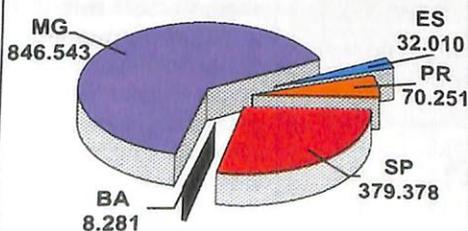
Um corretor que negocia feijão há mais de 25 anos na bolsinha afirma que as mudanças começaram em setembro de 94, quando a URV (Unidade Real de Valor) já estava implantada. Segundo a fonte, o abastecimento médio do atacado paulista às segundas-feiras, antes do Real, era de aproximadamente 150 cargas. Atualmente, esse volume dificilmente ultrapassa 70 cargas. O volume comercializado por alguns atacadistas

chegou a cair 15% em um ano.

A mudança de padrão alimentar implicou, ainda, em reformulações sérias no campo. O alerta é do técnico da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Bano Kossei. Ele explica que, com a redução da demanda e o aumento da exigência por produtos de qualidade, os

ESTOQUES DE CAFÉ DAS COOPERATIVAS

Estoque: Abril/96



TOTAL: 1.336.963

Fonte: Conselho Nacional do Café

- FEIJÃO - PRODUÇÃO E CONSUMO APARENTE NO BRASIL - 1985-1996



Ano	Produção (t)	Consumo aparente (t)	Consumo per capita (kg/hab/ano)	Relação produção/consumo
85	2.533.800	2.533.806	18,5	1,00
86	2.244.800	2.244.890	16,1	1,00
87	2.108.000	2.108.031	14,8	1,00
88	2.752.000	2.752.007	18,9	1,00
89	2.386.400	2.600.000	16,1	0,92
90	2.339.900	2.486.900	15,0	0,94
91	2.835.600	2.506.800	16,2	1,13
92	2.902.400	2.795.600	17,9	1,04
93	2.379.100	2.771.800	17,4	0,86
94	3.244.100	3.200.000	19,7	1,01
95	3.191.500	3.350.000	20,3	0,95
96	3.127.200	3.113.204	18,9	1,00

Obs.: A partir de 91 (atualizado em 26Fev96); 96 - estimativas

pequenos produtores de feijão, que utilizavam a força familiar, se viram impedidos de continuar nessa cultura, sem a ajuda do governo e a possibilidade de investimento em tecnologia.

Um outro fator importante na composição desse novo perfil de consumo é que hoje a maioria das empresas aderiu ao Programa de Alimentação do Trabalhador e oferece vale-refeição para seus funcionários. Através dessa iniciativa, cerca de 8,5 milhões de trabalhadores se alimentam diariamente. Dessa forma, as redes de "fast food" substituíram a antiga marmitta, que em quase 100% dos casos era composta por arroz e feijão. "O ticket-alimentação é uma importante opção e acaba refletindo na diminuição de consumo de produtos básicos", afirma Kossei.

Mas essa tendência de reversão do consumo não é a mais indicada pela FAO/ONU. O brasileiro está comendo menos feijão, enquanto deveria aumentar a quantidade consumida desse produto. Considerando as peculiaridades da dieta tradicional do Brasil, a FAO estimou o consumo ideal para os alimentos essenciais no País. O brasileiro consome, em média, 46 gramas de feijão por dia ou 16,79 quilos por ano, quando deveria comer, no mínimo, 130 gramas dia (47,45 quilos/ano).

SOJA



Clima deverá comandar oscilações em Chicago

Pode-se esperar ainda grande oscilação e volatilidade nas cotações do complexo soja na Bolsa de Chicago durante junho, a exemplo do que já ocorreu em abril e maio. Os preços da soja deverão seguir as previsões meteorológicas e os acontecimentos climáticos. O fator clima deverá ser decisivo para a evolução dos preços, embora as notícias de demanda também tenham papel fundamental em um mercado muito nervoso, com quadro de oferta & demanda ajustado. Além disso, permanece a ligação estreita entre os mercados de soja com os de milho e trigo (cujos preços atingiram níveis recordes).

PREÇOS MÉDIOS DA SOJA EM ABRIL

	Casca- vel	Passo Fundo	Rondo- nópolis	Campo Grande	Rio Verde	Uber- lândia	Chicago (**)
Abr 96*	13,50	14,10	11,90	12,90	12,50	13,20	7,84
Abr 95	9,68	9,62	8,36	9,24	8,91	10,12	5,75
Abr 94	11,06	11,60	9,66	10,37	9,93	10,47	6,61
Abr 93	10,06	10,02	8,81	9,40	7,05	9,81	5,92
Abr 92	9,64	9,40	8,26	8,80	8,70	9,40	5,76
Abr 91	10,63	11,02	9,08	9,89	9,58	9,92	5,89
Abr 90	11,11	9,96	8,24	9,56	9,28	9,32	5,98
Abr 89	14,72	14,07	12,13	13,77	13,02	13,18	7,31
Abr 88	12,30	12,44	10,34	10,42	nd	nd	6,72
Abr 87	8,16	8,17	7,18	7,05	nd	nd	5,17
Abr 86	9,75	9,50	7,95	9,06	nd	nd	5,29
Média	10,71	10,58	9,00	9,76	9,50	10,32	6,04
% de 96							
- sobre média	26	33	32	32	32	28	30
- sobre 95	39	47	42	40	40	30	36

Mercado de lotes - Comprador - US\$/saca de 60kg

Do outro lado, o mercado em Chicago dificilmente se sustentará na faixa de US\$ 8,00/bushel sem um problema de safra nos EUA. Com plantio e safra normal, a tendência natural seria de que os preços cedessem na direção de US\$ 6,60/7,00 no segundo semestre. Em função da demanda firme e do aperto da oferta de milho e trigo, a elasticidade dos preços da soja parece muito maior para uma alta do que para uma baixa.

A performance de Chicago vai influenciar diretamente as cotações domésticas. O mercado interno brasileiro vem de um ano muito fraco em 1995. Em função dos preços baixos no mercado externo, cerca de 80% da safra nacional foi negociada até junho, quando o mercado começou a dar sinais de reação. Isso provocou uma forte descapitalização dos produtores, com a combinação de preços baixos x inflação de custos (especialmente o custo de financiamento), perdendo também de longe para o mercado financeiro.

O resultado foi uma safra menor em 95/96 e aperto no quadro de oferta & demanda. A safra deverá ficar em torno de 22,2 milhões de toneladas, abaixo do recorde de 25,7 milhões na temporada anterior. Em contrapartida, o consumo interno cresceu para o farelo e óleo, e o interesse comprador externo também está aquecido, devido à escassez do produto em nível mundial.

Em consequência, os estoques internos deverão permanecer apertados na temporada 96/97. Para o grão, a queda estimada é de 21%, passando a 221 mil toneladas. Para o farelo, aumento de 38%, mas volume ainda justo, de 264 mil toneladas. Para o óleo, queda de 1% e volume também ajustado de 186 mil toneladas. Em termos de comercialização, a manutenção de preços internos entre 38 e 52% superior em pleno mês de auge na colheita, em relação a igual período do ano passado, ou 35 a 44% superiores à média para esse período, está levando o

produtores a uma comercialização rápida. Até o último levantamento, 50% da safra 95/96 já havia sido comprometida pelos produtores brasileiros, contra 39% de 1995 e 48% da média normal. Com esse fato, diminui o volume disponível da safra velha, trazendo suporte interno para os preços, independente do que possa acontecer em Chicago, principalmente no segundo semestre.

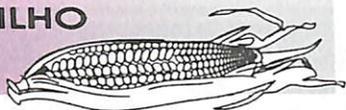
SOJA BRASIL - EVOLUÇÃO DA COMERCIALIZAÇÃO - SAFRA 95/96

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

Estados	95/96 18/abr	Volume comerc.	Safra estimada	94/95 19/abr	Média normal
RS	24	1035	4312	25	33
PR	50	2950	5900	45	51
MT	70	3025	4324	47	61
MS	58	1135	1958	44	57
GO	52	1005	1935	40	48
SP	64	790	1232	69	66
MG	50	505	1008	35	46
OUT	48	755	1571	25	36
Brasil	50	11200	22240	39	48

Obs.: Percentuais considerando comprometimento dos produtores

MILHO



Mercado tende à estabilidade

Após ter mantido cotações em constante elevação nos quatro primeiros meses do ano, o mercado brasileiro de milho começou a apresentar-se mais estável a partir de maio. O início das vendas dos estoques do governo com dois pregões semanais, com milho em EGF e em AGF, trouxe uma maior tranquilidade ao mercado quanto ao abastecimento. Os compradores se retraíram nas praças à espera dos leilões, que têm encontrado uma demanda firme e preços altos de fechamento.

O mercado passou a ter um maior volume de oferta, entrando num ritmo de estabilização. Além dos leilões do governo, o final da colheita nos estados produtores e a entrada do produto da safrinha no mercado são fatores determinantes desta manutenção das cotações, embora em patamares elevados. Apenas fatos novos poderão determinar elevações nos próximos dois meses. Se o clima for desfavorável à safrinha, a ser colhida em julho em todos os estados (com exceção do RS, que colhe antes), as cotações poderão voltar a apresentar altas. No Sudeste, o fato de que o milho já se esgotou e o mercado ter que buscar maiores volumes nos leilões e/ou do mercado no Centro-Oeste, mantém a possibilidade de uma postura altista para os preços até a entrada da safrinha.

O Rio Grande do Sul é o estado com maiores problemas quanto ao abastecimento. A quebra de safra, com a seca no início do ano, causou uma baixa disponibilidade de produto. O mercado apresentou-se mais estável com o início dos leilões, mas o volume de ofertas continua muito baixo. O surgimento de lotes a preços mais baixos no Paraná socorreu necessidades mais imediatas. Por isso, mesmo com a entrada da safrinha, é difícil uma queda de preços em junho. Para o mercado, os leilões do governo não estão resolvendo o problema da ausência de ofertas. Isto porque o produto destas vendas, localizado em praças distantes, acaba chegando por preços extremamente altos, inacessíveis no RS. Ocorre que o estado aca-

ba comprando volumes muito pequenos nestes leilões, chegando, inclusive, a não participar de alguns. Indústrias e produtores de suínos e aves do estado reclamam do ICMS de 12% mais o frete, que encarecem o produto saído do leilão e impossibilitam a busca do milho destas operações para o RS. No entanto, o governo não deve recuar, e a saída para o estado é trazer produto do Paraná, melhor abastecido, ou tentar a importação.

SUÍNOS

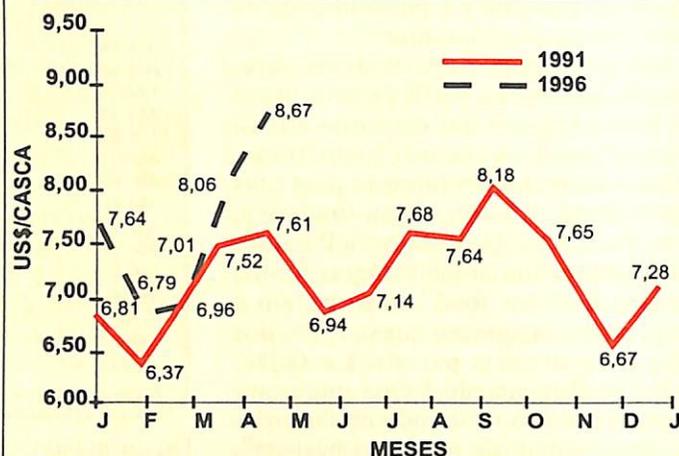


Preços baixos inibem abates

Asuinocultura nacional vem enfrentando uma difícil situação. Os preços baixos e os altos custos estão inibindo os abates. No maior estado produtor, Santa Catarina, a média dos abates era de 600 mil cabeças/mês. Em abril, este número caiu para 570 mil cabeças, com tendência de retração nos próximos meses. Uma queda natural para esta época do ano, mas que poderá ser maior nos próximos meses, caso os preços de mercado não absorvam a atual elevação dos custos de produção. Portanto, a atividade passa por um período de estrangulamento. De um lado, os custos altos provenientes do milho e farelo de soja; de outro, uma demanda cada dia mais fraca e sem capacidade de repor preços e sustentar uma oferta de carnes mais elevada.

Este quadro tende a se agravar ao longo dos próximos meses, em função da entressafra agrícola. Os custos devem subir ainda mais e os preços não encontrarão espaço para reagir. O resultado somente poderá ser de redução ainda maior na produção para o segundo semestre. Entretanto, nota-se que alguns ajustes começam a ocorrer no sentido de equilibrar o

PREÇO MÉDIO DO MILHO - 1991/1996 -



perfil da oferta com o da demanda. Neste momento, percebe-se claramente que a avicultura — geralmente um referencial para o mercado de suínos — já se encontra bem mais equilibrada à realidade de mercado em 1996, reduzindo o alojamento de matrizes e ofertando um volume que pode ser absorvido no curto prazo pelo mercado interno.

Mas o problema é mais grave na suinocultura, onde este ajuste ainda tende a ocorrer de forma mais clara. Desta forma, pelo menos a avicultura já tem hoje condições de forçar altas de preços no mercado interno, como vêm ocorrendo desde o mês de março. A suinocultura ainda não apresenta esta capacidade, mas o período de pico da demanda da carne suína ocorrerá nos próximos três meses, onde poderá se avaliar melhor o perfil da demanda. Desta forma, nota-se que pelo lado da oferta já há um ajuste natural da produção diante do atual padrão de demanda.

ARROZ



Preços rompem comportamento histórico e sobem

Contrariando um comportamento histórico de mercado, de preços entre US\$ 7,00/8,00 saca/50kg para março e abril, períodos de pico de colheita,

**ARROZ IRRIGADO (BASE CASCA)
PREÇOS MÉDIOS R\$ - US\$/50kg**

Meses	94	95	96
Jan	11,40	12,98	12,77
Fev	9,83	11,26	12,55
Mar	8,89	9,75	11,32
Abr	8,34	8,80	
Mai	9,41	8,90	
Jun	9,94	9,38	
Jul	10,71	10,30	
Ago	11,56	11,17	
Set	12,39	10,82	
Out	12,97	11,34	
Nov	13,22	12,14	
Dez	13,20	12,60	



o arroz agulhinha em casca do Rio Grande do Sul é negociado a US\$ 10,50/11,00 como conseqüência dos menores estoques mundiais. Relatório do Banco Mundial aponta, inclusive, para preços em elevação no mercado internacional, diante das previsões dos mais baixos estoques dos últimos 20 anos. Desde 90, o consumo de arroz vem excedendo a produção, e a expectativa é de que até julho, período de encerramento da safra 95/96, os estoques mundiais caiam a 11,8% do consumo, bem menos que a média de 16% da década de 80. A produção mundial de arroz beneficiado para 96 está projetada em 359,5 milhões de toneladas, volume ligeiramente inferior ao recorde do ano anterior. Já o consumo global é estimado em 365,2 milhões de toneladas, provocando um declínio nos estoques mundiais, que poderão atingir 42,8 milhões de toneladas.

Nessas circunstâncias, o mercado interno encontrou suporte para que os preços médios registrassem, no primeiro trimestre deste ano, a mais alta cotação em dólares desde 90 — o ano de 91 foi atípico para o setor —, com a saca de 50kg atingindo US\$ 12,21 para pagamento à vista. Em março, o mesmo produto foi comercializado ao preço médio de US\$ 11,32, superando os US\$ 9,75 do ano anterior, quando obteve a melhor média desde 90. Projetando-se os preços médios já estabelecidos de janeiro a março deste ano e supondo-se que de abril a junho esses preços se estabilizem no mínimo de garantia, a média do semestre não será inferior a US\$ 11,17. Para o segundo semestre, a expectativa é de que os preços atinjam níveis substancialmente mais elevados, trazendo cautela aos produtores de arroz na negociação da safra e reduzindo a oferta do produto. Dados extra-oficiais apontavam para uma comercialização de 15% a 20% da safra no Rio Grande do Sul até a primeira quinzena de maio, com produtores vendendo somente o necessário para cobrir compromissos imediatos.

ALGODÃO



Mais incentivos

Se depender do discurso de posse do novo ministro da Agricultura, o Brasil vai recuperar a produção nacional de algodão no curto prazo. Segundo Arlindo Porto, a meta do governo é recuperar as culturas de trigo e algodão, já que as outras se encontram com bom potencial produtivo.

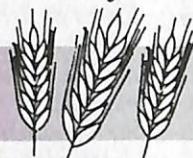
O algodão está em baixa há oito anos — governos Sarney, Collor e Itamar. Nesse período, a queda na produção foi proporcional ao desestímulo governamental e ao aumento das importações. A cotonicultura brasileira — uma atividade de grande utilização de mão-de-obra rural, com conseqüente geração de empregos e fixação do homem ao campo — passou de tradicional exportadora de algodão em pluma até o final dos anos 80, quando

começou a se alastrar a praga do “bicudo”, à incomoda posição de importadora para suprir cerca de 40% das necessidades da indústria têxtil interna.

O ministro não descartou a possibilidade de rever a política tarifária para a importação de algodão, de modo a proteger mais o produtor nacional, que sofre forte concorrência dos tecidos sintéticos “made in” China e Tigres Asiáticos. Para os representantes do setor, somente a boa vontade do ministro não basta, tendo em vista que para o próximo ano a previsão é de nova queda na área plantada, em detrimento do milho e da soja.

Da temporada 94/95 para a 95/96, os agricultores brasileiros colheram uma safra 30% menor. Para a próxima safra, o sentimento inicial é de nova queda na área plantada. Como a utilização de tecnologia é cada vez menor, a perspectiva é de redução na produtividade e, em conseqüência, nova quebra na safra. Os altos preços internacionais do milho e da soja deverão determinar troca de áreas tradicionais do algodão para o cultivo de milho e da soja.

TRIGO



Produção cresce, mas não atende consumo

O Paraná continuará na posição de primeiro produtor nacional de trigo, respondendo por 63% da área semeada no País. Estimativas da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) apontam para uma área de 1,016 milhão de hectares do cereal, contra 635 mil hectares da safra passada, num aumento de 60%. Essa área, somada a um rendimento médio de 1.650kg/ha, resultará numa produção de 1,676 milhão de toneladas, volume 60% maior que a safra passada, de 1,048 milhão de toneladas. Previsão ainda mais otimista faz o Departamento de Economia Rural (Deral-PR), que indica colheita de 1,850 milhão de toneladas, com cerca de 20% da área plantada até a primeira semana de maio. “A área não será mais expressiva devido à escassez de sementes certificadas”, comenta o coordenador da área no Deral, Otmar Hubner. Destaca que a forte procura por sementes levou o Paraná a adquirir cerca de 25 a 30 mil toneladas do produto no Rio Grande

do Sul, elevando a disponibilidade interna para cerca de 162 mil toneladas. Já o Rio Grande do Sul deverá se manter como o segundo maior produtor, com 28% da área plantada nacional nas estimativas da Conab. A área semeada está estimada em 423 mil hectares, contra 300 mil hectares da safra passada, determinando um aumento de 50%. A produção, por sua vez, tende a alcançar 670 mil toneladas, 104% superior às 330 mil toneladas da última safra, tomando-se como base um rendimento médio de 1.500kg/ha.

Apesar do incremento na produção interna, o quadro de oferta & demanda projeta uma situação novamente ajustada para a temporada 96/97. Cálculos apontam para um volume de importações no próximo ano comercial, a ser iniciado em agosto, de 5,8 milhões de toneladas, volume muito próximo das 6 milhões de toneladas da atual temporada, que se encerra em julho.

Fonte: Safras & Mercado



Souza Cruz prova que o fumo vai muito bem, obrigado

Cerca de 850 operários trabalham a pleno no Distrito Industrial de Santa Cruz do Sul/RS para entregar, até o dia 12 de dezembro deste ano, a nova planta de processamento de fumo da Souza Cruz, o maior grupo fumageiro do País. Depois de concluído, em 26 hectares, será o maior complexo de processamen-

to de fumo do mundo, dotado da mais alta tecnologia no setor, com capacidade de processar 120 mil toneladas de fumo/ano. Será equipada com duas linhas de debulhação de 13 toneladas/hora, cada, e uma linha de folhas soltas e destala manual, contando com moderna maquinaria. A nova unidade foi criada especialmente

para melhorar o atendimento aos 80 clientes espalhados por 50 países, que fazem a carteira de exportação. Segundo a direção da Souza Cruz, o layout e os fluxos de movimentação de produtos e pessoas foram cuidadosamente planejados para oferecer um ambiente seguro e condições de trabalho superiores.

Cargill está colecionando ISO 9002

Quem acaba de receber a certificação ISO 9002 pela sua fábrica de Ponta Grossa/PR é a Cargill Agrícola, uma das maiores empresas agroindustriais do País. O reconhecimento do Bureau Veritas Quality International concedido a esta unidade de esmagamento de soja vem se somar a outros três que a empresa já havia conquistado: nos setores de cacau, sucos cítricos e pelo complexo de processamento de milho e soja de Uberlândia/MG. Presente no Brasil desde 1965, com 60 filiais espalhadas por 12 estados, a Cargill emprega 4.500 funcionários e apresenta um faturamento anual em torno de US\$ 1,2 bilhão. A sede da empresa fica em Minneapolis, Minnesota, Estados Unidos, e se constitui no maior grupo de capital fechado do mundo, segundo levantamento da revista Fortune.

Fiscalização: aviso aos navegantes

Para harmonizar a legislação entre os países membros do Mercosul e garantir a segurança da saúde pública e animal no País, os estabelecimentos que fabricam, manipulam, fracionam, comercializam, importam ou exportam produtos veterinários têm até o dia 25 de junho para registrar suas atividades junto à Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA), do Ministério da Agricultura. Segundo a coordenadora de fiscalização de produtos veterinários da SDA, Maria Angélica Oliveira, a Portaria determina requisitos mínimos para o funcionamento da indústria veterinária, como instalações e equipamentos.

Os produtos sujeitos à fiscalização são: toda substância química, biológica, biotecnológica, ou preparação manufaturada, cuja administração seja aplicada de forma individual ou coletiva, direta ou misturada com alimentos, destinada à prevenção, ao diagnóstico, à cura ou ao tratamento das doenças dos animais. Também estão incluídos os aditivos, suplementos, promotores de crescimento, melhoradores da produção animal, anti-sépticos, desinfetantes de uso ambiental ou equipamentos, pesticidas e todos os produtos que, utilizados nos animais, protejam, restaurem ou modifiquem suas funções orgânicas e fisiológicas.

Vem aí mais uma premiação consagrada

Acabada de ser lançada em todo o País a 14ª edição do Prêmio Gerdau Os Melhores da Terra, troféu concedido a empresas que fazem do aperfeiçoamento tecnológico o seu compromisso com o público consumidor. Os equipamentos que já estão no mercado há pelo menos 12 meses concorrem na categoria Destaque. A comissão julgadora vai ouvir a opinião dos usuários para conhecer os reais benefícios que estes equipamentos trazem à agricultura. Já na categoria Novidade só



concorrem os produtos lançados após a Expointer 95. As duas categorias premiam até três máquinas. As grandes vendedoras em cada categoria recebem um Troféu Ouro, e os outros dois escolhidos, o Troféu Prata. A solenidade de entrega dos lauréis acontece durante a realização da Expointer 96, em Esteio/RS. Informações e inscrições com a Assessoria de Comunicação Social do Grupo Gerdau, Av. Farrapos, 1811, CEP 90220-005, Porto Alegre/RS, fone (051) 254-4117.



Giolando, agora, é raça

A Associação Brasileira de Criadores de Zebu (ABCZ), com sede em Uberaba/MG, já está recebendo pedidos de registro genealógico da nova raça giolando, recentemente reconhecida pelo Ministério da Agricultura. A raça é produto do cruzamen-

to entre o zebuino gir e a europeia holandesa e mostra excelente adaptabilidade e produção leiteira para as condições brasileiras. Estima-se que o rebanho de giolando, atualmente só controlado pela Assoleite, chegue à casa das 200 mil cabeças.

Linha Festa conquista prêmio

A Divisão de Carnes Seara, da Ceval Alimentos, de Gaspar/SC, conquistou o Prêmio Brasileiro de Embalagens, com sua linha Festa Seara. A empresa recebeu o prêmio dentro da categoria Marketing, tendo sido destacados os as-



pectos fotos, sugestões de consumo e sofisticação das embalagens, que permite uma identificação imediata no ponto de venda. A promoção reuniu 149 empresas de todo o segmento em São Paulo, com a inscrição de 318 trabalhos.

Nuflor chega ao mercado

Schering-Plough Veterinária se prepara para ampliar sua atuação no mercado brasileiro, onde já é líder no segmento de produtos terapêuticos, com uma participação de 18,6%. Para isso,

está estendendo suas linhas para pequenos animais, avicultura e suinocultura, com o fortalecimento dos itens já existentes e o lançamento de novos produtos. Além disso, pretende entrar na briga pelo mercado de endo e ectoparasitários. Como grande novidade do momento, a Schering-Plough está lançando no Brasil, como si-

multaneamente em outros países, o antibacteriano Nuflor. O produto, que entra no mercado interno a partir de julho/agosto, já foi testado e aprovado pelo Food Drug and Administration (FDA), o poderoso e exigente órgão regulador das áreas farmacêutica e alimentícia dos Estados Unidos.



FAO conclui: só o saber trará a riqueza ao campo

Somente o conhecimento é capaz levar o profissionalismo para o campo, transformando os agricultores em empresários eficientes e produtivos. Esta é a tese central do livro "Buscando Soluções para la Crisis del Agro", que vem sendo editado pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). A obra demonstra que os estimuladores clássicos do desenvolvimento rural—créditos subsidiados, taxas compensatórias, preços mínimos de garantia etc—vêm perdendo espaço e importância em função da nova realidade do mundo contemporâneo, onde a informação e o saber assumem um caráter de grande relevância. Os interessados podem solicitar um exemplar gratuitamente. Basta escrever para: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Casilla 10095, Santiago, Chile. Ou pelo e-mail: Polan.Lacki@field.fao.org

Curtas

REPRESENTANTES de bancos cooperativos da Europa, Estados Unidos, Canadá e América Latina discutem em Brasília/DF, nos dias 5 a 7 deste mês, o cooperativismo de crédito em nível mundial. Os cerca de 200 participantes também vão debater os temas intercâmbio tecnológico-financeiro e desenvolvimento de recursos humanos. A promoção é das Organizações das Cooperativas do Brasil (OCB).

A ASSOCIAÇÃO dos Criadores de Cavalos Appaloosa está entrando na Internet para dar todas as informações aos admiradores da raça. Quem quiser saber data de eventos, resultados de leilões, ranking, produtos à venda etc, deve acessar o seguinte e-mail: <http://www.mandic.com.br/appa/>

RASSO VON Reininghaus já está em Curitiba respondendo pela direção comercial da Ford New Holland, substituindo Alessandro Pulicci, que deixa saudades.

E CARLOS Costamilan, depois de alguns anos na FRASLE, volta com força total para o antigo ninho. É o responsável maior pela operação tratores e caminhões da Agrale, Caxias do Sul/RS.

Anote aí

A SEMANA da Citricultura será realizada no período de 17 a 21 de junho, no Centro de Citricultura Sylvio Moreira, em Cordeiroópolis/SP. Está prevista a apresentação de 50 trabalhos sobre o setor; inclusive sobre a mosca-minadora, que acaba de invadir os pomares brasileiros, procedente da Espanha. Informações adicionais pelo fone/fax: (0195) 46-1399.

Assine

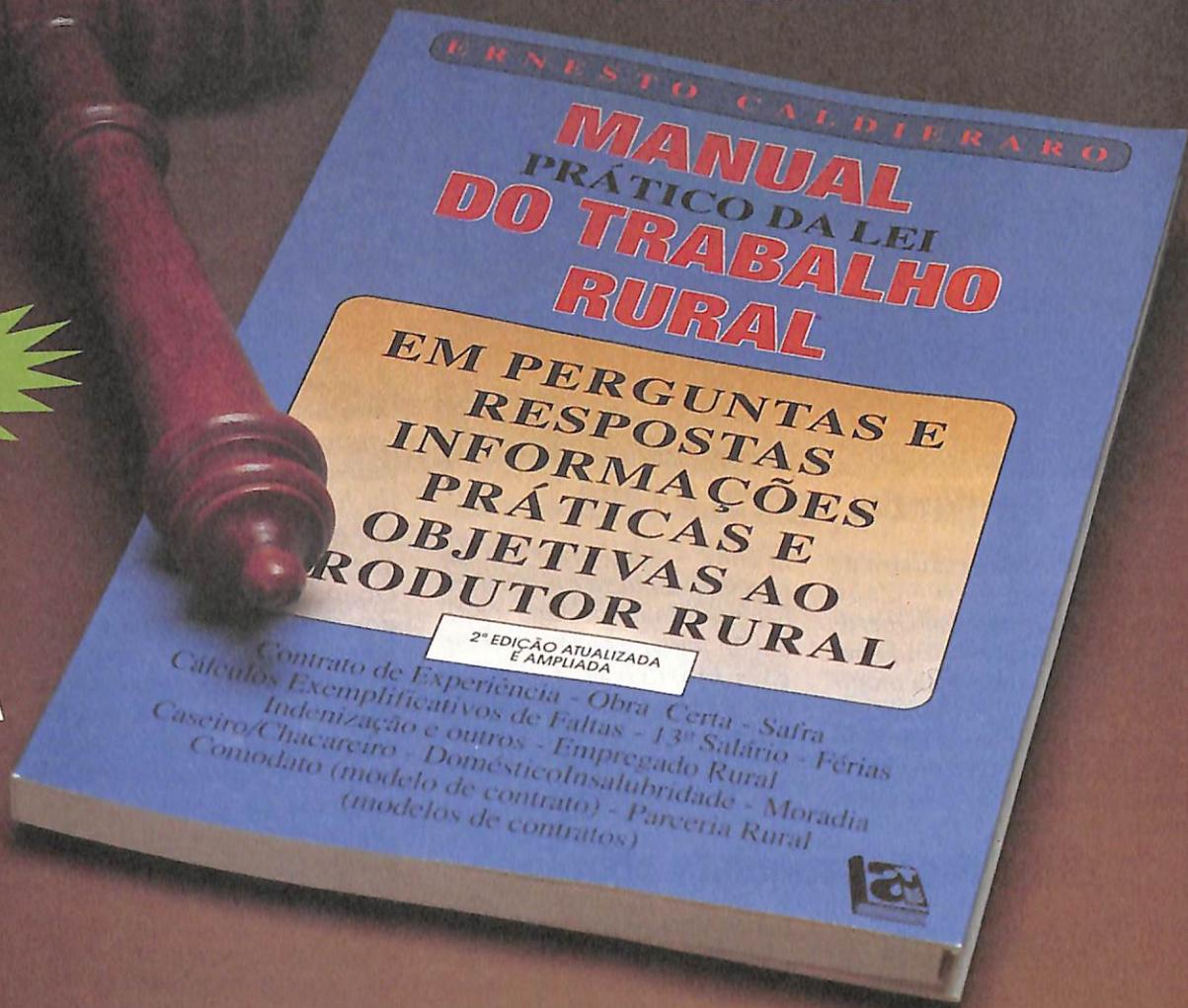
a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

por 2 anos
e receba

GRÁTIS

o livro
**MANUAL
PRÁTICO DA
LEI DO
TRABALHO
RURAL**



**PARA
PARTICIPAR
DESTA PROMOÇÃO
VOCÊ PODE**

***PROMOÇÃO VÁLIDA TAMBÉM PARA RENOVAÇÃO**

Envie este cupom hoje mesmo para:

EDITORA CENTAURUS
AV. GETÚLIO VARGAS, 1558 - PORTO ALEGRE - RS
CEP 90150-004

Oferta
válida até **28 de junho 96**

Assinale aqui a forma de pagamento Cobrança bancária
 Cartão de crédito

1 x R\$ 108,00

Nome do cartão _____

3 x R\$ 36,00

Nº _____ Validade ____ / ____

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

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP _____

Cidade _____ Estado _____

Tel. _____ Fax _____

Data ____ / ____ / ____ Assinatura _____

1 - Ligar 051 800 2106
(Telefonia gratuita) e fazer
sua assinatura através de
nosso TELEVENDAS

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



R\$ 100 mil no Nelore Elite de Pasto

O 37º Leilão Nelore Elite de Pasto, realizado na Fazenda Mundo Novo, em Brotas/SP, no dia 18 de maio, comercializou 84 animais, dos 100 exemplares colocados à venda. O montante total do remate atingiu R\$ 100.087,00, com média geral de R\$ 1.691,00. Foram leiloadas 34 novilhas de 30 meses, totalizando R\$ 23.873,00, com média de R\$ 702,00. Os 33 tourinhos de 18 meses foram vendidos a um preço médio de R\$ 1.761,00, fechando em R\$ 58.101,00. O maior preço do lei-

lão foi atingido pelo tourinho B 7051. O animal foi negociado por R\$ 3.274,00. A venda de 17 vacas totalizou R\$ 58.101,00, com média de R\$ 1.066,00. Segundo o diretor-técnico da fazenda, agrônomo Eduardo Cardoso, a grande maioria das novilhas está prenhe e pesa cerca de 550 quilos. A Fazenda Mundo Novo, do Grupo Manah, dedica-se à melhoria genética do gado nelore da linhagem Lemgruber desde a década de 70, sendo um dos mais respeitados criatórios do País.

O BRASIL BATE O MARTELO



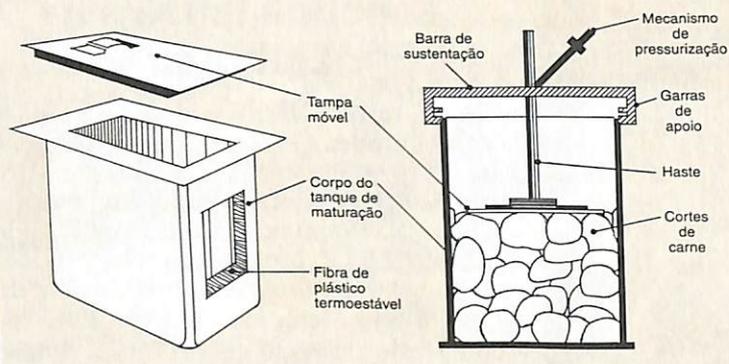
Leilão	Local	Data	Animais vendidos	Maior preço	Preço médio	Preço total
Leilão Quixote e Malta (mangalarga marchador)	São Paulo/SP	01/05	36	R\$ 82 mil	R\$ 24 mil	R\$ 866 mil
Leilão Mangalarga Marchador	São Paulo/SP	03/05	41	R\$ 9,5 mil	R\$ 4 mil	R\$ 167,9 mil
Champions'96 (cavalos de hipismo)	Sorocaba/SP	04/05	19	R\$ 27 mil	R\$ 8,6 mil	R\$ 163,4 mil
Leilão da Tradição (gado holandês)	Lins/SP	16/05	121	R\$ 5,1 mil	R\$ 1,4 mil	R\$ 177,7 mil
CF Invitational (cavalo árabe)	São Paulo/SP	18/05	49	R\$ 33 mil	R\$ 6,9 mil	R\$ 338,8 mil
Leilão de Nelore Fazenda Boa E	Botucatu/SP	18/05	119	R\$ 6 mil	R\$ 1,6 mil	R\$ 194,8 mil

Genética leiteira na Embrapa

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) realiza, no dia 14 de junho, o 7º Leilão de Gado Holandês PO. O evento acontece na sede do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite (CNPGL), em Coronel Pacheco/MG, distante 30 quilômetros de Juiz de Fora. Serão oferecidos 12 reprodutores, com idade variando entre 10 e 20 meses, e fêmeas de 1/2, 3/4 e 7/8 graus de sangue holandês/zebu. Serão comercializadas também 20 matrizes, entre novilhas inseminadas de touros provados melhoradores, vacas prenhes ou recém-paridas a partir da segunda cria. Algumas dessas matrizes foram importadas dos Estados Unidos e fazem parte do plantel do Centro. Maiores informações: (032) 215-8550, ramal 177.

EXPOSIÇÕES E FEIRAS NACIONAIS

VIII Exposição Agropecuária	03/06	Bela Vista/GO
IV Expoim	04/06	Coxim/MS
VII Expovale	05/06	Dom Aquino/MT
XXIV Exposul	07/06	Rondonópolis/MT
XV Feira do Gado de Engorda	08/06	Abelardo Luz/SC
XIV Exposição Agropecuária	08/06	Inhumas/GO
XVIII Exposição Agropecuária	12/06	Morada Nova/CE
XVIII Feira Agropecuária	12/08	Picos/PI
III Expofeira Agropecuária	13/06	Paramirim/BA
XV Feira de Ternelos de Outono	14/06	São Gabriel/RS
Feira do Simental Pinheiro	15/06	Cambé/PR
XV Expoleste	15/06	Barra do Garças/MT
VII Feira Internacional Miss Ovelha	18/06	Uruguaiana/RS
IX Feira de Vaquillonas de Outono	21/06	S. José do Ouro/RS
L Exposição Agropecuária	24/06	C. do Itapemirim/ES
VII Feira do Charolês e Cruzas	25/06	Guarapuava/PR
XIV Exposição de Gado Leiteiro	27/06	Rio do Sul/SC
XXXVII Exposição do Norte Fluminense	29/06	Campos/RJ



Carne macia de verdade

O engenheiro de alimentos Francisco Mathias Ormenese concluiu, na Faculdade de Engenharia de Alimentos da Unicamp, em Campinas/SP, uma dissertação de mestrado intitulada "Efeito do processo tender tainer de maturação sob pressão na maciez da carne bovina". Em seu trabalho, o pesquisador observa que o período de 14 dias de maturação da carne a vácuo, normalmente utilizado pelos comerciantes do setor, é insuficiente para garantir a maciez do produto. Essa característica, reivindicada pelos compradores, só é alcançada com o dobro de tempo; ou seja, 28 dias. Para chegar a esta conclusão, Francisco comparou o tradi-

cional processo de maturação a vácuo com o tender tainer, método patenteado e desenvolvido pela empresa suíça Vesten A. G.

O processo de maturação, ou amaciamento, pra quem não sabe, consiste em se deixar a carne refrigerada a uma temperatura média entre zero a dois graus centígrados, a fim de provocar reações enzimáticas que levem à maciez do produto. Pelo método suíço, explica o pesquisador, o corte, depois de resfriado, é colocado num tanque especial produzido pela empresa. A preparação se dá com a pressurização mecânica da carne, compactada para a retirada de ar. A tampa tem uma pequena abertura em cada um dos lados, para saída do ar. Em seguida, coloca-se o tanque na câmara refrigerada numa temperatura média entre zero e um grau centígrado. Rigidamente controlada, a temperatura garante um produto macio. O tanque, com capacidade média de 200kg de carne, serve também para estocagem e transporte do produto.

Esta escapadinha não estava no script

Thomas Mikkelsen e seus colegas da Seção de Genética Botânica do Riso National Laboratory, em Roskild, Dinamarca, presenciaram um fato até então inconcebível para a Engenharia Genética: a reprodução a campo de uma planta de proveta. Informaram ter descoberto que a colza (*Brassica napus*) ou a canola, geneticamente alterada para resistir aos herbicidas, foi cruzada com uma parente próxima. Com isso, geraram sementes oleaginosas de colza com a *Brassica campestris*, considerada uma erva daninha. Alguns dos cruzamentos continham gens das plantas alteradas e eram férteis. A descoberta deve recrudescer a discussão sobre a segurança do uso das chamadas plantas transgênicas, muito mais produtivas que suas co-irmãs naturais. Só nos Estados Unidos, em 1996, serão cultivados um total de 220 mil

hectares com milho transgênico, informam os executivos da Ciba, uma das multinacionais que mais investem no setor.

Um vírus "anticoncepcional"

A cada ano que passa, as lagartas-da-espiga e outros insetos similares causam danos de aproximadamente US\$ 5 bilhões no milho, algodão e outros produtos, em todo o mundo. Recentemente, no entanto, os cientistas do Agricultural Research Service (ARS), em Beltsville, Maryland, Estados Unidos, conseguiram isolar um vírus que só ataca os órgãos reprodutores das mariposas, deformando os ovários da fêmeas e os

Caçador de resíduos

Os pesquisadores da Agricultural Research Service (ARS) de Bedford, Massachussets, Estados Unidos, desenvolveram um kit para verificar se os resíduos de fungicidas na superfície de frutas e vegetais estão em níveis aceitáveis pela legislação. O fungicida detectável é o thiabendazole, que protege batatas, maçãs, limões, laranjas e outros produtos contra o mofo e o apodrecimento. O kit utiliza proteínas sintetizadas denominadas anticorpos monoclonais. Em um líquido que contém pedaços da casca de frutas ou hortigranjeiros, a proteína segura qualquer fungicida presente, fazendo com que o líquido mude sua coloração. O teste leva aproximadamente quatro horas, tempo bem menor que outros métodos existentes no mercado.

Úteis e didáticos

Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária (Fepagro), órgão do governo gaúcho ligado à Secretaria de Ciência e Tecnologia, editou duas circulares técnicas muito úteis a pecuaristas e citricultores. Tanto o Manual de Coleta e Remessa de Materiais Para Diagnóstico de Doenças de Animais quanto Recomendações Para Coleta e Remessa de Amostras de Solo Para Análise de Phytophthora são bem detalhados. Cada um deles custa R\$ 2,00. Pedidos para: Fepagro, setor de Editoração, Rua Gonçalves Dias, 570, Bairro Menino Deus, CEP 90130-060, Porto Alegre/RS, fone (051) 233-5411.

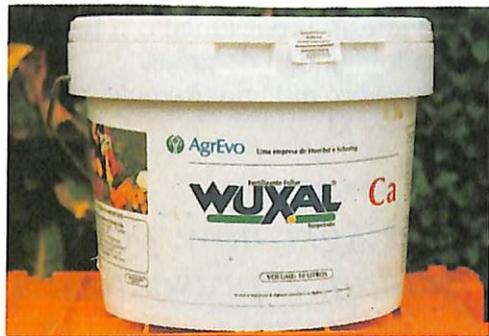
testículos dos machos. Com esta descoberta, os técnicos especulam que, liberando nas colheitas as mariposas infectadas com o vírus, é possível esterilizar entre 70 e 80% da geração destas pragas. Os insetos não-afetados poderiam até se reproduzir, mas transmitiriam o vírus à sua descendência. O trabalho prossegue em nível de teste experimental, desta vez com a ajuda de técnicos da ARS de Stoneville, Mississippi.

NOVIDADES NO MERCADO



■ Boca bem-fechada dá lucro

Máquina portátil para fechar boca de sacos da marca Siruba. Trabalha com vários materiais, como papel, polietileno, tecidos etc. Ideal para embalar fertilizantes, sementes, farinha, produtos químicos e tantos outros. **Comercial Importadora Heller, Rua Solon, 786, CEP 01270-010, São Paulo/SP, fone (011) 220-5839, fax 223-6981.**



■ Um novo conceito de adubação

Wuxal Suspensão é um novo conceito de adubação foliar, onde os micro e macroelementos se encontram presentes em altas concentrações e totalmente disponíveis para as plantas. O produto estimula a ação da fotossíntese e proporciona um melhor desenvolvimento do sistema radicular. Comercializado em três formulações básicas: 16-16-12, 20-00-15 e Wuxal Cálcio. Atende vários cultivos. **AgrEvo do Brasil Ltda, Av. Nações Unidas, 18001, CEP 04795-900, São Paulo/SP, fone (011) 525-7233, fax 525-7731.**

■ Chegou o novo Puma

A nova linha de caminhões Puma 7900 cb chega ao mercado com uma série de inovações. O motor MWM 4.10 NA, de 95cv, e a caixa de câmbio Clark 3905, conferem agilidade e alta tecnologia ao Puma. A cabine basculante, com cinco anos de garantia, simplifica as manutenções de rotina. Outras características: suspensão com molas semi-elípticas, amortecedores de dupla ação e barra estabilizadora



(dianteira); capacidade de carga de 4.500kg; os freios de serviço são do tipo hidráulico, com acionamento a ar; teto solar etc. **Alfa Metais Ind. e Com. Ltda., Av. Juscelino Kubitschek, 3291, CEP 81270-200, Curitiba/PR, fone (041) 273-4344, fax 273-3034.**

■ Este enfrenta qualquer parada

Já está à disposição dos agropecuaristas em geral o triturador/picador for-



rageiro da marca IBL. Vem acompanhado de motor de 2cv, blindado, e chave térmica de segurança. É o equipamento indicado para trabalhar com os mais diversos tipos de grãos e forragens, podendo ser utilizado tanto em sítios como nas pequenas propriedades. **Industrial Busse Ltda, Rua Cel. Jorge Frantz, 845, CEP 97900-000, Cerro Largo/RS, fone (055) 359-1422, fax 359-1650.**

■ Aqui, tem espaço pra todo mundo

Pick-up cabine estendida, na versão de luxo, é a mais nova integrante da família S 10 de veículos comerciais leves da linha Chevrolet. O veículo ganhou 37,2cm graças à distância entre eixos, de 3.122mm. Com isso, o comprimento desta pick-up chega a 5.152mm. O espaço criado permite que dois adultos possam sentar-se atrás dos bancos dianteiros, em pequenos trajetos. Os dois bancos traseiros são pequenos e basculantes. Quando fechados, fazem com que a área se transforme em compartimento para peque-

nas bagagens. Como conforto adicional, existem duas janelas traseiras laterais basculantes e uma corredeira na traseira, com acionamento manual. O veículo tem garantia de dois anos ou 50 mil quilômetros. **General Motors do Brasil Ltda., Av. Goiás, 1805, CEP 09550-900, S. Caetano do Sul/SP, fone (011) 741-7116, fax 741-8421.**



Tecnologia de ponta para a virada do milênio

Agribusiness. Aparentemente, esta é a palavra-de-ordem neste final de século, virada de milênio. Como quem descobriu a galinha dos ovos de ouro, o Brasil está cada vez mais familiarizado com o mercado internacional, que, por sua vez, sofreu um revés na produção de grãos na safra deste ano, na ordem de 5%.

Preocupação para os governos administrarem, esperança para os agricultores brasileiros, que vêem boas perspectivas com o preço dos grãos. O agricultor sabe que somente através do agribusiness é que o Brasil vai se impor no mercado internacional. O nosso potencial agrícola é reconhecido mundialmente, e somente com investimentos tecnológicos nos meios de produção de grãos é que enfrentaremos um nível de competitividade cada vez maior.

Se o mercado mundial de grãos está cada vez mais verde e amarelo, o produtor brasileiro enfrenta sérias dificul-

dades nos meios de produção: falta de uma política agrícola voltada às necessidades do agricultor e a inexistência de crédito rural com taxas de juros compatíveis. Aliás, a inexistência de ambos foi responsável pela diminuição da safra 95/96, na ordem de 10%. O ano de 1995 foi o pior período vivido pelo nosso segmento nos últimos 50 anos.

O retrato do produtor brasileiro é assustador diante de um mercado internacional totalmente aberto à nossa agricultura.

Totalmente descapitalizado e sem maquinário para a produção, o agricultor começou 96 acreditando que ainda era tempo de recuperar o que ficou para trás. A prova disso é que, no Agrishow, a maior feira em movimento da América Latina, movimentou-se mais de R\$ 500 milhões em negócios que atingiram todos os setores da agricultura, 30% acima do esperado.

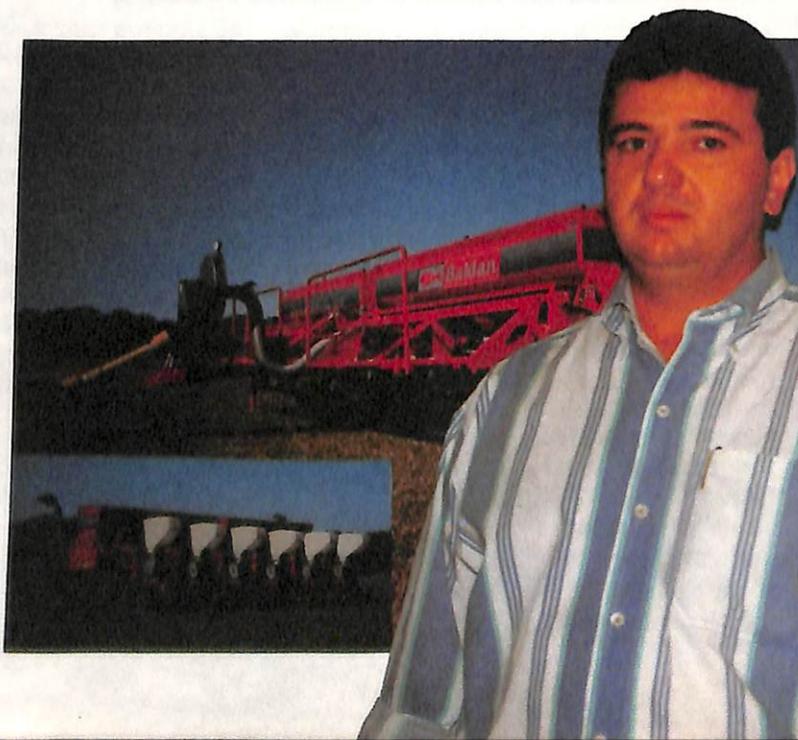
O Agrishow, para a Baldan, repre-

senta um evento que reúne a mais avançada tecnologia, gerando negócios e contribuindo para a melhoria da qualidade na agricultura brasileira.

Notamos a ausência de recursos que deveríamos ter para investimento ao agricultor. Apuramos que a maioria dos negócios foi realizada com recursos próprios, ou financiamento direto das indústrias. Entendemos que o nosso negócio não é financiar nossos equipamentos, mas sim produzi-los.

O que pudemos observar, durante o Agrishow 96, foi a preocupação maior do agricultor em acessar as novas tecnologias colocadas à sua disposição. Hoje, a Baldan utiliza tecnologia de ponta na produção de implementos agrícolas, contribuindo para alavancar a produção agrícola brasileira ao lugar a que já está predestinada: o topo do mercado mundial de grãos.

O terceiro milênio promete ser bem brasileiro. 



Walter Baldan
Filho é diretor
comercial da
Baldan Implemen-
tos Agrícolas S/A,
de Matão/SP

O Agrishow, para a Baldan, representa um evento que reúne a mais avançada tecnologia, gerando negócios e melhorando a qualidade da agricultura nacional

AGROLINE CATERPILLAR.



A SEMENTE DA BOA COLHEITA.

A Caterpillar tem contribuído sensivelmente para o aumento da produtividade de grãos no Brasil e no mundo, através de sua linha de tratores agrícolas. Por possuírem esteiras que substituem rodas, os tratores Agroline proporcionam baixa compactação, conservando e preservando o solo. A baixa compactação facilita a penetração das raízes, aumentando assim a sua safra. Os tratores de esteiras Caterpillar têm, ainda, maior capacidade de tração e foram projetados para trabalhar com grandes implementos, reduzindo seus custos consideravelmente.

Não importa o que você planta: arroz, soja, milho, trigo, algodão etc.

A Caterpillar tem o trator agrícola que você precisa. É só escolher.

Consulte o seu revendedor.



CATERPILLAR®

CHEGOU BAYMEC.[®] A LIMPEZA DO GADO

A Bayer apresenta a opção definitiva contra os principais endo e ectoparasitas do gado: Baymec[®].

Baymec[®] limpa seu rebanho dos vermes gastrintestinais e pulmonares, bernes, piolhos, sarnas e carrapatos. O gado fica protegido, mais bonito e ganha peso mais rapidamente. Baymec[®] facilita o manejo na propriedade, porque além de ter um amplo espectro parasiticida, pode ser administrado simultaneamente com as vacinas contra Aftosa, Clostridiose, Raiva, etc.. Baymec[®] significa tranquilidade para o criador pois possui larga margem de segurança inclusive para fêmeas em qualquer fase da prenhez e animais recém-nascidos.

Baymec[®] proporciona melhor rentabilidade do negócio, pois rebanho limpo é rebanho produtivo.

Mas nem precisa falar tudo isso para saber que Baymec[®] é bom. Baymec[®] é da Bayer, e se é Bayer, é bom.

BAYMEC[®] - A OPÇÃO DEFINITIVA



Consultas sobre estes produtos

TeleBayer
Discagem Direta Gratuita
0800-115546

