

a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

*Chegou a hora de investir
em armazenagem*

*Invasão no
leite:
a ameaça
uruguaia*

*Aveia
surpreende
no Brasil
Central*

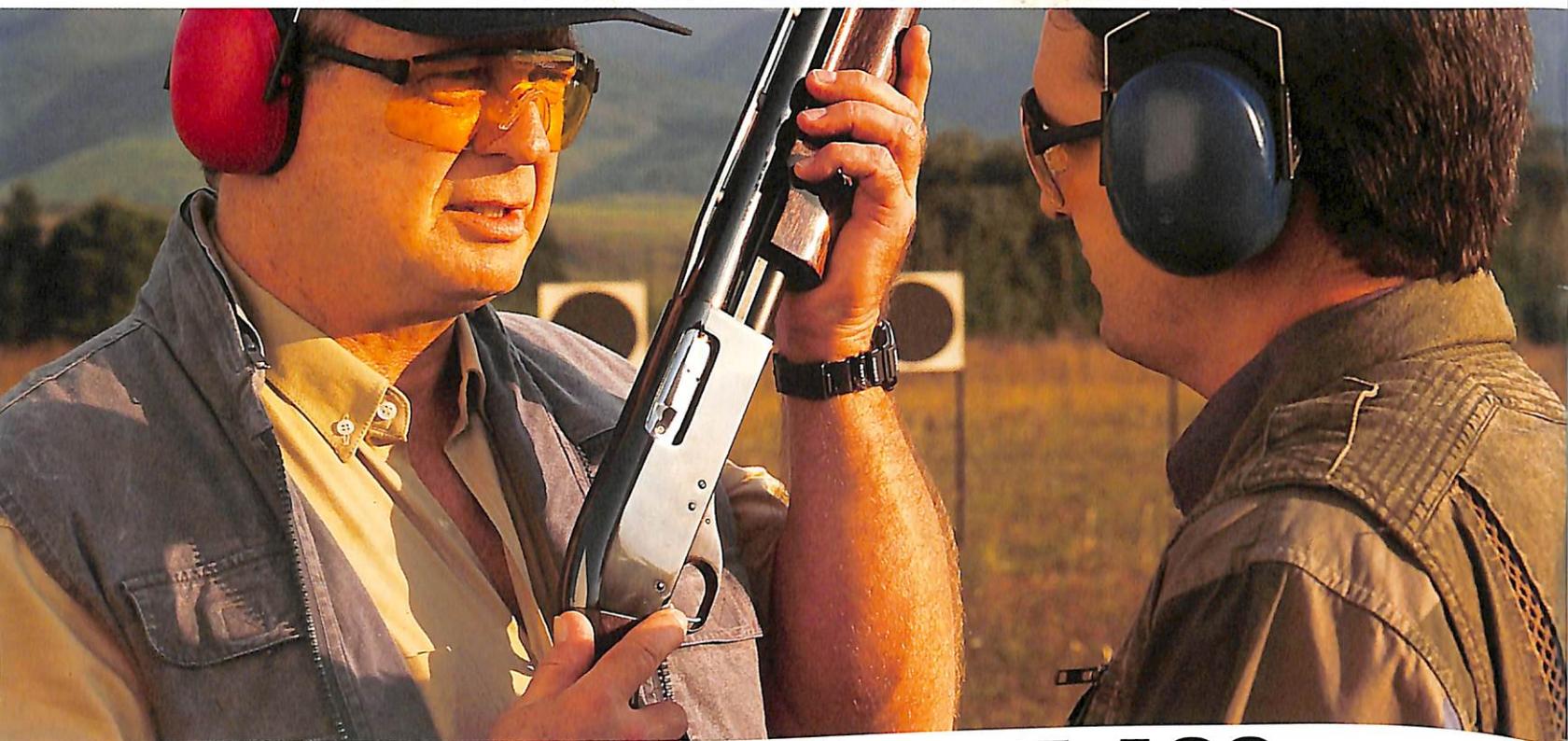


*Quando
usar um
vermífugo
avançado*

*Castração:
touro
leiteiro entra
na faca*

**Fazer feno virou
"mina" em
São Paulo**

SE VOCÊ TEM DIREITO À DEFESA, DEFENDA-SE DIREITO.



PUMP CBC 12 EM AÇO.

A Pump, toda construída em aço, tem um grande poder de fogo. Ela é a arma ideal para defesa da sua residência porque um único disparo pode atingir o alvo a 10 metros de distância, com centenas de esferas de chumbo.

Nesse caso, utiliza-se o cartucho "home load", projetado para não atravessar portas ou paredes. Assim não existe perigo da bala perdida, que é mais comum no uso de revólveres ou pistolas.

A Pump também é perfeita para a defesa da sua fazenda, quando se

utiliza o cartucho "balote", que torna a arma muito eficaz até uma distância de 50 metros.

Com a Pump pode-se atirar eficientemente mesmo em momentos de extrema tensão, pois ela tem grande facilidade de manuseio, até para quem nunca teve uma arma.

Até o simples ruído de manejo da Pump pode ser suficiente para fazer o agressor fugir. Ela é uma arma

segura: vem com trava de gatilho, que previne disparos acidentais. Além de um dispositivo de segurança que bloqueia o mecanismo.



A N O S

A confiança é a nossa
melhor arma.

Mesmo assim, como toda arma, é recomendável que ela seja guardada longe do alcance de pessoas não autorizadas.

Muito versátil, a Pump pode utilizar diversos tipos de cartuchos calibre 12 com inúmeras variações de carga e tamanhos de chumbo.

Não esqueça: só quem treina pode usar uma arma com responsabilidade.



**Companhia Brasileira
de Cartuchos**

Av Humberto de Campos 3220
09400 000 Ribeirão Pires SP
Tel 011 742 7500
Fax 011 742 6099
E-mail: cartbras@embratel.net.br

O caçador de tecnologia

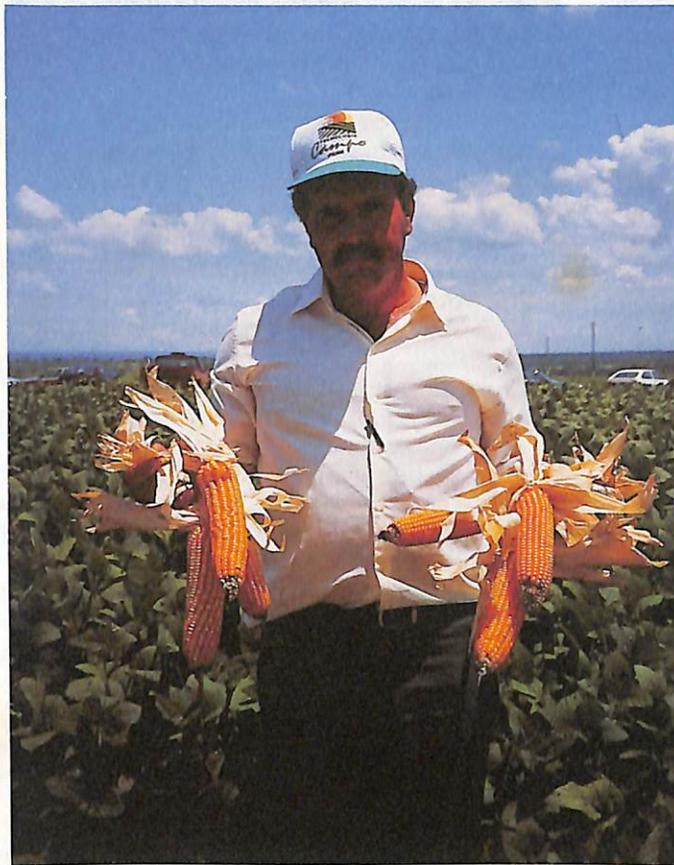
Quando decidiu participar de mais uma edição do Tecnologia do Campo, evento promovido em fevereiro pelo grupo ABC Algar, em Uberlândia/MG, Getúlio Feliciano Guimarães foi em busca daquilo que todo agropecuarista moderno precisa: informação para produzir melhor. E lá estava ele, caçando novidades por todos os cantos.

Aos 42 anos, Getúlio poderia até "se atirar pra trás", como se diz na gíria, pois já acumulou um patrimônio considerável e conseguiu a façanha de embolsar quase US\$ 500 mil em 1995, ano em que a maioria de seus colegas agonizava com a quebradeira na agricultura. Afinal, planta 800 hectares com soja e outros 150 com milho nas fazendas Bom Jardim e Santa Fé, localizadas no Triângulo Mineiro, além de se dedicar à criação de 300 bovinos leiteiros. Mas não é bem assim, diz, pois a "tempestade" que varreu o campo lhe deixou como herança uma dívida de investimento de R\$ 100 mil, que ele pretende securitizar. E a atividade agrícola sempre reserva uma surpresa.

O baque só não foi maior, conta este mineiro de Araxá, porque os negócios são administrados visando sempre o aumento da produtividade, o que otimiza o balanço no fim das contas. É o caso da soja, onde consegue uma produtividade média de 2.820kg/ha; do milho, que rende 8.400kg/ha; e do rebanho leiteiro, onde as 120 vacas em lactação dão uma média de 14 litros diários na ordenha. Números, sem dúvida, de Primeiro Mundo, que o consagram como produtor profissional.

Mas esta performance não surgiu do acaso. "Nós estamos, a todo momento, tentando implementar a melhor tecnologia, seja usando sementes melhoradas ou investindo em plantio direto, que traz benefícios ao solo", assinala.

Como todo agricultor, Getúlio também acredita que "depois da tempestade vem a bonança". Com a melhora no desempenho de suas lavouras, aliada à expectativa de bons preços para as commodities, o agricultor espera comemorar o fim de 1996 com R\$ 600 mil de faturamento.



Getúlio Guimarães, produtor no Triângulo Mineiro: vamos apostar nossas fichas no plantio direto

A Granja — Qual a área plantada e a média de produtividade, para a colheita que começa agora em março, nas fazendas Bom Jardim e Santa Fé, de sua propriedade?

Getúlio Feliciano Guimarães — A área plantada é de 950 hectares, sendo 800 hectares de soja e 150 hectares de milho. Então, a média na produtividade

deve ficar entre 45 a 48 sacos de soja por hectare (2.820 quilos) e 130/140 sacos de milho por hectare (8.400 quilos).

P — Como está a produtividade, na comparação com a safra anterior?

R — Espero uma melhora um pouco significativa, uns 10% mais ou menos. Apesar do quê, tudo vai depender do clima.

P — Como foi no ano passado?

R — Em termos de produção, foi um ano bom. Mas, do ponto-de-vista da comercialização, o ano foi péssimo. O nosso custo subiu demais, e o preço decaiu, como se pôde ver.

P — Qual foi o faturamento das duas fazendas no ano de 95?

R — Em torno dos US\$ 450 mil.

P — E a expectativa para este ano, em termos de faturamento?

R — A esperança é de que as coisas melhorem em 1996. Devemos faturar algo próximo de US\$ 600 mil.

P — Isso por conta da melhoria nos preços da soja e do milho?

R — Em grande parte é. Estamos esperando produzir melhor um pouco, e tem ainda a questão da elevação nos preços. A expectativa é de que, realmente, a soja tenha preços muito bons neste ano.

P — Qual é o perfil tecnológico de suas fazendas? O sr. utiliza sementes melhoradas, faz plantio direto...

R — Nós sempre tentamos programar a melhor tecnologia, seja usando sementes melhoradas, de primeira linha, como aumentando a área com plantio direto, como no ano passado. Tanto isto é verdade que, para 1997, nossa intenção é fazer o plantio direto em toda a extensão de nossa lavouras de soja e milho.

P — Quanto representou, na safra que o sr. começa a colher agora em março, a área cultivada com plantio direto?

R — Na faixa de 30% da área plantada.

As palestras técnicas ajudam o agricultor na aceitação de tecnologias

P — O que levou o sr. a fomentar o plantio direto, deixando de lado o convencional?

R — Em parte, graças às palestras que a gente vem assistindo. Este sistema melhora o perfil do solo, implica em diminuição de custos etc., sem falar noutras vantagens. Então, tudo isto atrai a gente...

P — E o sr. tem identificado melhoria na sua produtividade, bem como na própria sanidade da lavoura, em função do plantio direto?

R — Olhando o solo, assim por alto, já se percebe uma melhoria muito grande, mas a produtividade ainda está pouca, para ser bem sincero, embora a tendência seja aumentar com o passar do tempo. Neste ano a soja está demorando mais em relação ao ano passado. Está tardando cinco dias a mais para amadurecer; isto quer dizer que ela está mais sadia do que a do plantio convencional.

P — O sr. vende direto a produção?

R — Parte a gente vende já quando

está colhendo. A outra parte fica armazenada na indústria, com os armazéns credenciados do governo. No entanto, temos planos para investimento em silos.

P — E de quanto seria esse investimento?

R — A gente vai esperar um pouco a definição desta política agrícola, pra ver como fica. Mas, dentro de dois anos, acreditamos que já dê para ter uma boa base de como as coisas vão ficar.

P — Quantos silos o sr. teria que construir e com qual capacidade?

R — Se eu produzir em torno de 60 mil sacos, preciso de um silo para 30 mil sacos, mais ou menos. Este é o meu plano. Mas, como todo ato de expansão, é preciso programar bem as coisas.

P — O sr. abandonou ou está abandonando a prática da monocultura da soja? Quais os seus planos para diversificar a lavoura?

R — Além de apostar no milho, nós temos planos pra sorgo precoce, pra fazer safrinha. Também estamos introduzindo o milheto para fazer cama (palhada) a fim de ajudar no plantio direto.

P — O milheto é introduzido em toda a área de soja?

R — Vamos introduzir em toda a área este ano.

P — Os resultados, então, já aparecerão na próxima safra...

R — É... A gente joga o milheto de avião assim que a soja começa a amarelar, agora em março, visando a próxima safra, já para fazer a cama. Tentei utilizar o milheto em agosto, como muita gente faz, mas achei a matéria seca muito fraca. Com a aplicação aérea, tentaremos obter um maior ganho de matéria orgânica no solo.

P — Mudando um pouco de assunto: na sua opinião, quais são as alternativas para o produtor poder se capitalizar hoje em dia, já que este foi um dos temas mais discutidos no Tecnologia do Campo?

R — O produtor, por um lado, precisa ter alta produção e, por outro, tem que diminuir o custo. E não pode deixar de investir em tecnologia. Outra coisa: é necessário fazer uma administração muito séria em cima da agricultura. Estas são as exigências dos dias de hoje.

P — O que o sr. acha deste processo de securitização das dívidas agrícolas? Isto vai resolver o problema do campo?

R — Acho que resolve em parte. O

agricultor, no ano passado, foi penalizado. Eu, graças a Deus, não fui muito prejudicado, mas quem investiu se saiu mal. Agora, assim, não está tão ruim. De outra parte, a securitização está penalizando muito a classe, porque quem fez, quem tentou negociar e pagou, não teve benefícios. Agora, vamos partir pra uma análise a longo prazo. Mas uma coisa é certa: a securitização acabou prejudicando muita gente que agiu corretamente.

P — O sr. tem dívidas junto ao Banco do Brasil? Pretende fazer a securitização?

R — Tenho a dívida e pretendo fazer, mas dependendo das normas que eles vão impor.

P — E de quanto que é a dívida?

R — Deve ser em torno de uns 80 ou R\$ 100 mil.

O nematóide-do-cisto está castigando as lavouras da nossa região

P — Essa dívida, sr. Getúlio, é originária de quebra de safra ou daqueles financiamentos que tiveram descompasso nos planos econômicos?

R — É tudo proveniente de investimento do Finame, não tem nada vencido. O custeio foi todo acertado.

P — Entrando um pouco na área de sanidade vegetal, quais são as doenças que mais lhe preocupam na lavoura?

R — Uma doença que já nos preocupou muito aqui foi o cancro-da-haste. Agora, o nematóide-do-cisto é uma doença que está preocupando demais aqui na região. Está sendo mais sério para a soja. O milho, por outro lado, tem as suas doenças, mas sempre encontramos uma saída para salvar a lavoura.

P — O sr. já tem uma estimativa de quanto deve pegar, em termos de preço, pelas sacas de soja e de milho que serão colhidas?

R — Eu acho que pra saca de soja nós devemos fazer uma média de preço de 12 a US\$ 13 dólares. Agora, o milho está difícil: vai ser em torno de 6 a US\$ 7 a saca.

P — Quanto o sr. conseguiu, em média, pelo milho e pela soja no ano passado.

R — No ano passado, eu consegui uma média, no milho, de US\$ 6,8 dólares. Na soja, deu uma média entre 9,8 e US\$ 10,2 dólares por saca.

P — O sr. plantou com recursos próprios?

R — Em torno de 80% foi com recursos próprios; 20%, contei com ajuda das indústrias, na soja; e o banco deu os 30% para o milho.

P — Como tem sido a sua estratégia de comercialização? Tenta segurar o máximo possível a produção até conseguir um preço melhor ou vende a soja precoce antes?

R — Geralmente, eu trabalho com planejamento. Planto a soja precoce, entra um dinheiro mais cedo e pego um preço melhor.

P — Quanto que representa essa soja precoce no total da sua produção?

R — Em torno de 25 a 30%.

P — E o restante?

R — O restante a gente programa um dinheiro proveniente da tardia. E a outra parte a gente fica esperando uma base de preço. E se você vender, tem que comprar. Se você vender uma saca de soja, tem que comprar xis de adubo. Quer dizer, independente da soja estar barata ou cara, é preciso encontrar um parâmetro por troca... Eu trabalho muito nesse sentido.

P — Qual a produtividade mínima exigida hoje no Brasil Central, especificamente no Triângulo Mineiro, para ser competitivo e continuar na atividade?

R — Para a soja, precisamos trabalhar numa faixa de 45 sacas por hectare (2.700 quilos), para ter condições de continuar no mercado. Para o milho, a partir de 120 sacas mais ou menos (7.200 quilos), porque, senão, você perde competitividade. E diminuir um pouco o custo, também, é claro.

P — A produção das fazendas é vendida para as indústrias da região? O sr. tem feito contrato de operação com soja verde?

R — A gente tem feito contratos de soja verde, sim, com todas as indústrias aqui da região de Uberlândia mesmo.

P — Inclusive nesta safra?

R — Nesta safra, ainda não. Vou colher a soja precoce agora para entregar dentro deste mês.

As indústrias fizeram exigências absurdas aos agricultores

P — Que tipo de exigências as indústrias das regiões fazem na entrega do produto?

R — As exigências, até o ano passado, eram favoráveis demais. Agora, nes-

ta safra, há uma burocracia fora do comum, exigindo coisas até impossíveis.

P — Como por exemplo...

R — Tipo hipotecar bens. Talvez seja por causa dos prejuízos que as indústrias tiveram anteriormente. Acho que todos os prejuízos foram passado adiante meio exageradamente para esta próxima safra. E nós tínhamos uma grande linha de crédito com as indústrias, e o banco também oferecia dinheiro, do outro lado. Mas, neste ano, simplesmente podaram a gente de todos os lados. As indústrias fugiram e o banco também. Quer dizer, deixaram a agricultura na mão.

Diversificar sem buscar a eficiência é perda de tempo e dinheiro

P — Nos 20% da lavoura de soja que o sr. financiou junto à indústria, relativo ao custeio de plantio, fizeram exigências do tipo hipoteca?

R — Fizem. Tive que hipotecar uma casa para conseguir o crédito. Acho que nem precisaria hipotecar uma casa ou pedaço de uma fazenda para conseguir esse crédito, já que, no ano passado, eu tinha 100% a mais que esse crédito, sem hipoteca, sem nada. No ano passado nós pusemos dinheiro no banco e dinheiro na indústria. Olha, foi uma injustiça o que fizeram com os agricultores. Não separaram uma classe da outra. Assim como existe muito agricultor desonesto, existe bastante agricultor honesto. Só que eles puseram tudo no mesmo saco. Tacharam a gente como se todo mundo fosse pegar com maneira de dar o cano.

P — Agora, a sua preocupação, no momento da colheita, é resolver este financiamento?

R — É, e imediatamente. Eu trabalho assim. Você já colhe, paga os compromissos todos e depois vai trabalhando em outra frente. Agora, com a colheita desta soja precoce, dá pra quitar toda essa dívida e esperar a securitização do Finame, que, se não sair, pago também.

P — Qual é a produção total em termos de toneladas que o sr. vai colher de soja e milho?

R — Deve ser em torno de 2.000 a 2.400 toneladas de soja e 1.000 ou 1.100

toneladas de milho.

P — O sr. reserva parte dessa produção para sementes?

R — Geralmente, na soja, sim.

P — Quanto?

R — Em torno de umas 100 a 150 toneladas. No milho, não, eu vendo tudo.

P — Neste encontro promovido pela ABC Algar, falou-se muito em agregar valor à produção. O sr., que também cria gado de leite, o que acha disso? É viável, hoje, fazer investimentos para ter mais retorno no final do processo?

R — Essa preocupação é válida, mas tem que ser feita mais a longo prazo. Você não pode querer se adiantar muito. Se for ter os equipamentos todos numa fazenda sem processar, vai ficar antieconômico, pelo pouco volume que é produzido. No caso da pecuária de leite, o melhor é ir devagar, pois se trata de um investimento longo. E além de processar, é preciso diversificar. Só que para diversificar o sistema na fazenda, você tem que ter eficiência em tudo que está fazendo. Não adianta ter cinco atividades dentro da fazenda e nenhuma ser bem feita. No meu modo de pensar, o melhor caminho é tentar encontrar a perfeição e, depois, ir aumentando.

P — A propósito, de quantas cabeças se compõe o seu rebanho?

R — O rebanho total tem em torno de 300 cabeças, uma média de 115 a 120 vacas em lactação. É um rebanho grande, pelo montão de vacas que tenho em lactação. Mas, como eu estou fazendo gado—há quatro anos que invisto nesta atividade—, a minha idéia é passar para 150 vacas em lactação e ter uma média de 70 de reposição. E isso me dá uma média de 230, 250 cabeças na propriedade.

P — Qual é a produtividade vaca/dia?

R — Consegui a média, por vaca, de 14 litros de leite, tipo B.

P — O sr. tem cabanha também ou não? Produção de touros e matrizes para venda?

R — Não. Há a idéia de fazer matrizes para venda, mas por enquanto estamos fazendo mais é descarte. Mas, no ano que vem, já vou começar a vender matrizes leiteiras.

P — O sr. tem planos de incluir novas atividades nas fazendas?

R — Até que tenho. Só que é preciso resolver como tocar a empreitada, porque a mão-de-obra é um pouco difícil. Tenho medo de aumentar muito e não ter certeza de que aquela atividade estará sendo bem feita... 

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

DIRETOR COMERCIAL
Léo I. Stürmer

GERÊNCIA
Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO
Jomar de Freitas Martins (editor),
Francisco Góes (chefe de
reportagem), Priscila Castro
(secretária). Colaboradores: Simone
Silva Jardim, Marcos Muzzi, Mara
Alice Sena Felipe, Rosane Henn,
José Renato de Almeida Prado,
Décio Pereira Godoy, Cleomar
Rodrigues, Wandel Seixas e Mary
Jane Mattos

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

CIRCULAÇÃO
Amália Severino Bueno (coordenadora)

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

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

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

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

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

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

NESTA EDIÇÃO

14 As novilhas
uruguayas no
banco dos réus

18 Lições práticas
para uma
eficiente
castração

19 O Brasil
precisa
investir em
armazenagem



24 Aveia já é a nova vedete do Brasil
Central

27 Cana: estas variedades têm futuro

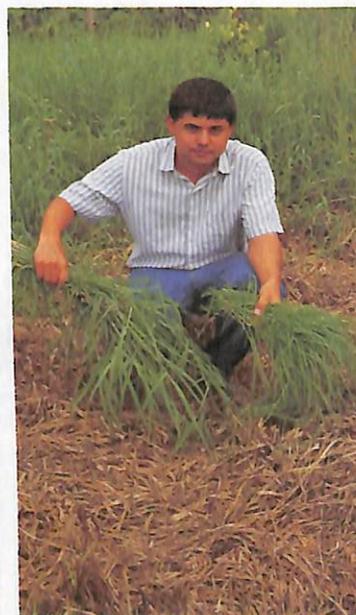
30 Opções de recursos para aplicar em
mecanização

32 Faça feno e ganhe dinheiro o ano todo

35 Qual a melhor época para fazer o
encarneamento?

37 Simental cresce em Goiás

39 A escolha do vermífugo compatível



41 Tecnologia do Campo discute a produção
de grãos nos cerrados

46 Plantio direto de pastagens vinga no Sul

NOSSA CAPA

Nesta edição, você está recebendo um pôster especial da PUMP CBC 12, uma arma especialmente indicada para a defesa de sua propriedade. Escolha o modelo que mais lhe agrada e vá até um revendedor CBC.

SEÇÕES

Aconteceu	7
Caixa Postal 2890	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Pecuária	48
Agribusiness	50
Flash	54
Ciência e Tecnologia	56
Novidades no Mercado	57
Ponto de Vista	58

A importação de grãos

O governo já sabe: vai ter que importar muitos grãos. Acredita-se que a safra de verão será de aproximadamente 70 milhões de toneladas. O consumo poderá ultrapassar 80 milhões de toneladas, tudo dependendo do comportamento da fome e da vontade de comer da população. A tendência é que o povo irá comer mais. A estabilização da inflação vai elevar, automaticamente, a demanda por comida. E, todos sabem, os estoques estão baixos, com produtos de safras antigas, de péssima qualidade. Alguns, imprestáveis para o consumo humano. A importação de produtos primários é a consequência da incúria dos burocratas governamentais. Agora, o Brasil vai pagar a mula roubada. Pior para o Brasil. Pior para os consumidores. Melhor para o produtor rural. É a lei do mercado. Vamos ver se a lição vai servir para o governo. Por exemplo: estimular o plantio de trigo. Acreditamos que sim.

Ameaça do Plano Real vem do campo

De âncora verde, o produto primário vai virar em algoz do real. A não ser que o governo faça aquilo que já deveria ter feito há muito tempo, como temos insistido, repetido e comentado ao exagero: abrir mão dos impostos da cesta básica, dos produtos de exportação e dos insumos agrícolas, tais como fertilizantes e defensivos.

Pressão

É a hora da pressão. O Brasil que começa depois do Carnaval precisa receber pressão dos líderes rurais. Sem pressão nada vai acontecer. A hora é agora! O governo está assustado com o que possa acontecer ao Plano Real.

A crise dos frigoríficos

Ao que tudo indica, o fechamento dos grandes frigoríficos não é em razão de uma crise meramente conjuntural. É, antes de tudo, estrutural. Há 15 anos os abatedouros de frango vêm mostrando cabalmente como se consegue ganhar dinheiro vendendo carne. Eles romperam um hábito e aí estão.

Com uma nova concepção de industrialização, mas principalmente com percepção moderna do que seja a obtenção de novos mercados de consumo. E o mercado, eles ensinaram, consegue-se através de parcerias com o produtor e, principalmente, com a conquista da dona-de-casa por meio da publicidade e do uso adequado da exposição do produto nas gôndolas dos supermercados.

Na verdade, os frigoríficos, por princípio, sempre trataram os pecuaristas como se fossem inimigos. O resultado aí está. Os frigoríficos atravessam a pior crise de todos os tempos, e isso, evidentemente, não interessa aos próprios produtores de carne bovina.

Acrescente-se a isto tudo a total falta de fiscalização por parte do governo, provocando uma sonegação cavalgar que acaba prejudicando todos. O bom senso está a exigir uma reengenharia imediata no setor. Caso contrário, como está, produzir, industrializar e comercializar carne bovina, como já muitos perceberam, decididamente, não será um bom negócio.

Seguramente, os interessados na atividade como um todo e mais o governo precisam sentar-se à mesa e tratar de virá-la.

Com urgência. Senão, a vaca vai para o brejo.

Os preços da avicultura e pecuária

Em 1995, o Brasil exportou bem menos carne bovina e frango.

Qual o problema? Simples: a cotação do dólar. O dólar, desde a implantação do Plano Real, há mais de um ano e meio, quase não se mexeu. No entanto, a inflação interna, embora baixa para os parâmetros brasileiros, deve ter chegado a qualquer coisa como 50%.

Ou seja: uma brutal defasagem que deixa o produto de exportação sem competitividade. Como o metro para medir o dólar é diferente do metro para medir o real, a carne de boi e frango acabam sendo jogadas em excesso no mercado interno, provocando, é claro, a alegria do consumidor, mas, em contrapartida, o desespero do produtor. A curto e médio prazo, não se vislumbra alteração nesta política de ancoragem cambial.

Quem sabe faz a hora, não espera acontecer

Carro 0km, moto e televisor. Com estes três bens móveis na manga, a Emater de Londrina/PR desfralda a bandeira antidesperdício em toda lavoura de soja daquele estado, em mais uma cruzada contra as perdas. Explica-se: os prêmios serão oferecidos àqueles operadores de colheitadeiras — e são mais de 10 mil — que conseguirem os menores índices de perdas na colheita.

A meta é reduzir o índice de perdas de 1,7 a 1 saca por hectare, marca aceitável no Primeiro Mundo. Isto em nível estadual, porque os 185 municípios produtores da oleaginosa também devem oferecer os mais variados prêmios.

A parceria envolve a Embrapa e tem o apoio de algumas empresas privadas, como a SLC, de Horizontina/RS.

Está aí um exemplo acabado do que pode a imaginação criadora a serviço da iniciativa. Sacudir a inércia e partir para a ação e criatividade. Um programa de objetivos para todas as Emateres espalhadas por este grande Brasil. É receita de sucesso, certamente. 📌

Chega de papo!

“Ao ler o artigo ‘Por uma cruzada antiperdas’, publicado na edição de dezembro/95, não pude conter o meu ímpeto em comentar as perdas que ocorrem nas colheitas de grãos no Brasil. Só pinçando o dado de que o Brasil toma um prejuízo de R\$ 1,8 bilhão por ano com este desleixo, fico horrorizado e, ao mesmo tempo, enojado. Não é mais possível, com toda a tecnologia que existe nos tempos atuais, conviver com uma realidade tão brutal quanto desrespeitosa com a nossa inteligência. Não vi, não vejo e não sei se verei, algum dia, as campanhas contra perdas darem algum resultado prático, a não ser aquelas encampadas por grandes agroindústrias, que têm complexos próprios de produção de grãos. Creio que o ideal é deixar de lado campanhas deste tipo e partir para punições severas, amparadas na lei, é claro. Afinal de contas, a terra e seus frutos não podem ser penalizados com tanta incompetência, pois a produção é um bem da sociedade como um todo, e não podemos nos dar ao luxo do desperdício. Que deputado ou senador terá a capacidade de pedir punição para os perdulários da terra? Vamos cobrar dos políticos coisas sérias e deixar as demagogias de lado.”

*Antônio Carlos R. Athayde
Curitiba/PR*

Novos dirigentes

“Comunicamos aos leitores desta revista a formação da nova diretoria da Associação Brasileira das Indústrias Moageiras de Milho (Abimilho), que irá gerir os destinos da entidade no biênio 96/97. A composição ficou assim: presidente, Armando Santos de Almeida, da Adram S/A Ind. e Com.; César Borges de Souza, da Caramuru Alimentos; 1º secretário, José Maurício Setti, da Setti Alimentos; 2º secretário, Detlev Kahrbeke, da National Starch & Chemical; 1º tesoureiro, Nelson Arnaldo Kowalski, da Kowalski Alimentos; e 2º tesoureiro, Antônio Djair Puzzi, da Caramuru Alimentos.”

*Armando Santos de Almeida
Presidente da Abimilho
São Paulo/SP*

Pela sanidade

“Tenho observado que a revista A Granja pouco tem se ocupado com os aspectos sanitários de bovinos e ovinos. Digo isto porque, além de leitor assíduo, tenho enfrentado problemas com moscas das mais diversas espécies nas minhas propriedades. Por isso, reitero o pedido: vamos olhar mais para a sanidade e orientar leitores que, como eu, sofrem na carne e no bolso os prejuízos causados por estes insetos.”

*João Carlos A. de Lemos
Bagé/RS*

Terra à vista

“Valho-me das prestigiosas páginas deste veículo a fim de sugerir às nossas mui valerosas autoridades duas idéias para pôr fim às invasões de terras... Em primeiro lugar, o Governo Federal poderia legalizar todas as terras pertencentes à União e que estão aí, à deus-dará (basta que alguém emane uma ordem, uma só, e faça esta horda de advogados, promotores, procuradores e afins trabalhar um pouco para tal). Depois, através de instrumentos jurídico-legislativos, transfira a posse destas terras (o que não é pouco) para o INCRA. Este, por sua vez, dono legítimo destas terras, em parceria com o Banco do Brasil, arrendaria para os intitulados sem-terra. Nada de dar, mas arrendar, cobrando percentagem sobre a produção. Com certeza, o trabalho irá mostrar quem é produtor rural e quem é apenas agitador da Igreja. Desta peneira sairá uma verdade... De outra parte, como solução para a questão agrária, temos as terras indígenas... Lamentavelmente, o índio e sua cultura vão morrer, porque não agüentam o massacre do branco. E disto não resulta pena, porque o homem branco ocidental racional está há alguns milênios na frente dos indígenas. E como não pode voltar à era dos tacapes, fica a pergunta: quem é que tem de se adaptar à nova realidade dos tempos? Por isto, assumindo sua própria condição de superioridade, o homem branco irá tomar estas terras e fazê-las produzir melhor... Alguém duvida disto? Então, por que o Gover-

no Federal não toma uma atitude e legaliza, como glebas, a posse para os próprios indígenas? Se esta hipocrisia de que índio é criança for superada, já teremos andado boas léguas na resolução do problema da agrário.”

*Aldrovando Aristeu de Lima Neto
Petrópolis/RJ*

Quero mais, quero mais!

“Apreciei muito a coluna Ciência e Tecnologia da última edição (fevereiro). Pena que as notas sejam tão curtas e não permitam um maior aprofundamento dos assuntos abordados, como acontece com as demais matérias desta revista. Será pedir demais que ampliem a coluna? Não seria uma forma de contemplar mais tecnologias, com maior profundidade?... De qualquer modo, fica a sugestão para esta editoria.”

*Carlos Horácio Würtz
Florianópolis/SC*

Meu nome é trabalho

“Médico-veterinário, recém-formado pela Universidade Federal da Paraíba, 26 anos, solteiro, procura trabalho em qualquer parte do País, podendo atuar em fazendas, haras ou cooperativas, nas áreas de clínica, cirurgia e/ou manejo de eqüinos ou ruminantes. Possui, ainda, noções de informática e conhecimentos nas áreas de gerenciamento e criação de suínos, bem como formação de pastagens, ensilagem e fenação.”

*Francisco S. Medeiros de Souto
Rua Augusto dos Anjos, 618,
Bairro Santo Antônio
CEP 58701-050 - Patos/PB
Fone: (083) 421-3127*

Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião: escreva para redação da revista **A GRANJA**, Caixa Postal 2890, CEP 90001-970, Porto Alegre/RS. Ou via Internet: agranja@via-rs.com.br. As cartas poderão ser publicadas de forma resumida.

Dondé agrada

“Gostaria de saber o endereço do piloto agrícola Antônio Carlos Dondé, que deu um belo depoimento sobre sua profissão na edição de janeiro último.”

*Ruben Silva de Oliveira
Frederico Westphalen/RS*

“Peço o endereço e telefone de Antônio Carlos Dondé, que escreveu matéria sobre aviação agrícola na edição de janeiro. Meu interesse é trocar informações sobre esta modalidade de aplicação de defensivos, pois sou técnico agrícola.”

*Carlos Alberto W. Franz
Ribeirão Preto/SP*

R — O piloto agrícola Antônio Carlos Dondé pode ser contatado no seguinte endereço: Av. Minas Gerais, 445, CEP 78850-000, Primavera do Leste/MT, fones (065) 498-1154 e 498-2771.



Procuram-se capivaras

“Como responsável técnico pela implantação de criatório de capivaras na Fazenda São José das Palmeiras, venho solicitar auxílio no sentido de como conseguir os animais, visto que o projeto técnico já se encontra aprovado pelo Ibama (processo 35.693/93-96).”

*Fábio Morais Hosken
Carangola/MG*

R — Os animais podem ser conseguidos de alguns criatórios que se dedicam à exploração de capivaras ou de zoológicos. O mais certo, no entanto, é comprar filhotes da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq), de Piracicaba/SP, que estuda a espécie. Consulte o professor Sérgio Nogueira, do Centro de Zootecnia, fone (0194) 29-4100.

Salmonella ataca

“É comum, aqui na nossa região, principalmente no verão, ocorrerem casos de intoxicação por alimentos, principalmente quando são servidas maioneses. O que é possível fazer para evitar estes problemas e não ir parar num posto médico?”

*Carmem Maria Denardim
Joaçaba/SC*

R — Alimentos ricos em proteína, como carnes, ovos e leite, podem se tornar meios de cultura para determinadas bactérias, como Salmonellas, causando toxinfecções alimentares que se caracterizam por cólicas abdominais, náuseas, vômitos, diarreias e febre. A explicação é da patologista Fátima Regina Jaenish, que trabalha no Centro Nacional de

Pesquisa de Suínos e Aves, unidade da Embrapa sediada em Concórdia/SC. Para evitar estes problemas, Fátima sugere uma série de cuidados, tais como: observar os preceitos da boa higiene do corpo; utilizar somente água fervida ou tratada, tanto para consumo quanto para lavar frutas e verduras; manter os alimentos sob refrigeração (2 a 5 °C); cozinhar, assar ou fritar completamente os alimentos em temperatura acima de 71°C por, no mínimo, três minutos; e utilizar equipamentos e utensílios limpos, separando facas e tábuas diferentes para cortar alimentos crus e cozidos. Outra dica importante: as batatas que se destinam à confecção de maionese devem estar frias para serem misturadas à massa de ovos.

Apague a cigarrinha

Gostaria de saber se existe algum produto biológico, não-tóxico, que possa ser utilizado para o controle das cigarrinhas-das-pastagens, pois não posso mais conviver com a praga. Como encontrá-lo?”

*Giancarlo Modesto
Goiânia/GO*

R — Existe, sim. É um produto conhecido no mercado como Metabiol, único inseticida biológico registrado no Ministério da Agricultura para controle da cigarrinha e de outros insetos destruidores de pastagens. Elaborado à base do fungo *Metarhizium anisopliae*, pode ser pulverizado por

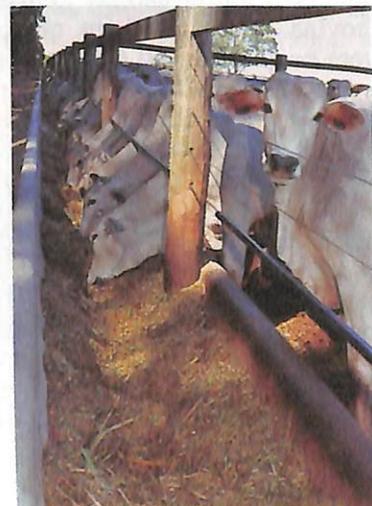
via costal, trator com barra ou avião à razão de 1 a 3kg por hectare. Segundo o fabricante, o Metabiol mata as pragas num prazo de 7 dias, não sendo tóxico para o homem ou animais. Solicite mais informações com a Itaforte, Rodovia Raposo Tavares, km 167, Itapetininga/SP, caixa postal 308, CEP 18200-000, fone (0152) 71-2971.

Confinamento & soda

“Lendo a matéria ‘Os novos caminhos da pecuária passam por aqui’, edição dez/95, fiquei interessado na alimentação de gado confinado à base de cana-de-açúcar tratada com soda cáustica. Por isso, gostaria de mais detalhes sobre esta dieta.”

*Gaspar Martins Filho
Taquari/RS*

R — Poderíamos, aqui, discutir muito sobre esta dieta, e ainda assim faltaria espaço. O ideal é manter contato com o próprio criador que utiliza este método de alimentação, para esclarecimentos mais específicos. Anote aí: João Viotto Neto, caixa postal 881, CEP 86001-970, Londrina/PR, fone/fax (0432) 23-54-85.



A propósito do brahman

Quando o assunto é zebu, não tem meio-termo: cada um puxa a sardinha para sua raça. Só me lembro de um criador, o grande zootecnista José Maria Couto Sampaio, que defendia a tese da existência de lugar para todas as raças, nas diversas condições de criação do Brasil. Criador de guzerá, o professor baiano julgava o gir imbatível em certas regiões, o nelore insubstituível noutras condições de criação e por aí fora.

Até os etimologistas não se entendem quanto à origem da palavra zebu. Se alguns dizem que vem do francês *zébu*, que por sua vez viria do tibetano *zeu* (corcova ou giba dos zebuínos e dos camelos), há quem sustente que a palavra veio de *geba*, também grafada *giba*, que deu com o costado em *gebo* e *zebu*.

A corcova dos zebuínos, como sabe o leitor, resulta da hipertrofia dos músculos trapézio e rombóide, não sendo encontrada no gado europeu. Daí a distinção que os americanos gostam de fazer, por exemplo, entre o gado nelore (*humped* = com giba) e baoulé (*humpless* = sem giba ou corcova). Gadinho danado de feio, o baoulé, da parte central da Costa do Marfim e da região Bouaké, que fica entre Gorobo, Bamoro e Asserikro, como se a informação que recolhi no CD-ROM Delorme Global Explorer pudesse adiantar alguma coisa...

Além da corcova, é possível distinguir o zebu do gado europeu pela voz. Enquanto o europeu prefere mugir, o zebu costuma bufar, se me permitem a incursão no terreno da fonoaudiologia bovina. Dizem, também, que o zebuínio tem cerca de 1.300 glândulas sudoríparas por centímetro quadrado de pele, contra 954 glândulas do gado europeu pela mesma unidade de superfície.

Toda esta introdução aí de cima, que no jornalismo de antigamente se chamava de nariz-de-cera, vem a propósito das recentes importações de gado brahman. É raça zebuína, portanto *humped* (com giba ou corcova), formada na área do Golfo, sul dos Estados Unidos, a partir da mistura de várias raças, como nelore, guzerá, khrisna valley, gir, red sindi e indubrasil, importadas da Índia e do Brasil.

Alberto Alves Santiago diz que o re-

banho brahman americano descende de 35 touros provenientes da Índia e de 150 do Brasil, via México, num total de 251 machos e 27 fêmeas importados em diversas épocas. Diante do número reduzido de zebuínos puros importados pelos americanos, parece evidente que o rebanho brahman se formou pelo cruzamento contínuo e absorvente de touros zebus sobre vacada shorthorn, hereford e longhorn.

Contudo, o fazendeiro Edgar Hudgins, famoso criador americano, diz que a verdade sobre a seleção do brahman jamais será conhecida. W. Payne ("Cattle production in the tropics") fala em 266 touros e 22 fêmeas importados pelos Estados Unidos, acrescentando as raças indianas hariana e bhagnari.

Eminentemente prático, o criador americano estabeleceu um padrão "elástico" para a raça brahman. Tolerante quanto aos caracteres puramente raciais, como pelagem, perfil craniano, forma, tamanho e direção dos chifres, tamanho e posição das orelhas e outros pormenores sem significação econômica, é no entanto rigoroso quanto ao desenvolvimento ponderal e à aptidão para produzir carne de boa qualidade: todo o esforço da seleção está encaminhado para essa atividade (Santiago).

Neste sentido, os melhores rebanhos americanos conseguiram linhagens excepcionais em precocidade e conformação, fixadas graças ao emprego da consangüinidade. No norte da Argentina (J. A. Carrazzoni), touros brahman têm conseguido 92.6% de prenhez, contra 89.7 do nelore e 74.5 da raça hereford, esta última hostilizada pelo clima tropical da região.

Com a inseminação artificial e o transplante de embriões em larga escala, o brahman é hoje a raça de corte mais usada no mundo tropical: Ásia, Austrália, América Central e Latina. É de se presumir, portanto, que também faça muito sucesso no Brasil, onde chega para somar esforços, e não para destruir as outras raças zebuínas, que têm hora e vez.

Os Carvalho e os Garcia Cid, tradicionais selecionadores de nelore e gir, já importaram gado brahman. E a associação brasileira de criadores de gado daquela raça, sediada em Londrina/PR, é presidida pelo fazendeiro Neco Garcia, filho do meu saudoso amigo Celso Garcia Cid. No município de Inhaúma, centro geográfico do estado de Minas, a Fazenda Querença, do empresário Roberto Gutierrez, fez uma *joint-venture* com o famoso criador americano Johnny Jefcoat, do Double J. Ranch, em Scott, Louisiana.

Dessa união, resultou a importação de 30 fêmeas doadoras de embriões do rebanho de Jefcoat que, depois de preeminidas, já estão distribuídas em três centrais brasileiras de congelamento de embriões. Além disso, a *joint-venture* importou 300 embriões congelados, das melhores linhagens de brahman dos Estados Unidos, que já

foram transplantados para as receptoras na Fazenda Querença, estando previstos os nascimentos de mais de 200 bezerros puros de origem ainda em 1996.

Johnny Jefcoat, que é juiz da raça no mundo inteiro e conselheiro técnico da associação americana de criadores de brahman, é selecionador do gado prefixo JJ, premiado em diversas exposições nacionais e internacionais, em todo o mundo tropical. Alguns de seus touros, como o JJ Didor Crata 389, JJ Tres Didor 150/1, JJ Poncrata 276, JJ Ring Didor 753 e JJ Press Didor 208/1, têm descendência campeã nas mais importantes criações da Austrália, da Ásia e de toda a América Latina, inclusive no Paraguai e na Colômbia, grandes centros de seleção da raça. O presidente paraguaio Juan Carlos Wasmosy, eleito em 1993, é renomado criador de animais da raça brahman.

Até pela expressão dos importadores e criadores brasileiros, e pelo sucesso que a raça americana fez em todo o mundo tropical, nota-se que o gado veio para ficar. E para somar esforços aos dos criadores de outros zebuínos, pois, como dizia o grande Couto Sampaio, há lugar para todas as raças. ■

É a raça de corte mais usada no mundo tropical

Um corretor muito correto

O administrador de empresas José Luís Cotrim é um daqueles sujeitos que se pode denominar de politicamente correto e socialmente justo. Depois de tanto ver picaretagem na venda de imóveis rurais — onde o vendedor ganha muito e o comprador nem sabe o que está adquirindo —, este criador paulista resolveu dar um murro na mesa e profissionalizar a compra e venda de imóveis rurais. Junto com um grupo de técnicos (economistas, agrônomos e veterinários), fundou a Pool Rural, consultoria que, pasmem!, não aceita qualquer imóvel para venda. E nem vende, se aceito o imóvel,



para qualquer incauto. “Só fazemos negócios responsáveis, baseado em laudos técnicos que mostram o potencial econômico da terra, o valor real das benfeitorias e a vocação produtiva da região”, diz. A Pool, com sede em São Paulo, também oferece toda a assessoria de exploração econômica das terras, pois conta com a inédita ajuda dos técnicos da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiros (Esalq), de Piracicaba/SP. “É a hora de acabarmos com os intermediários de ocasião e profissionalizar o setor”, brada Cotrim, “pois o negócio só é bom quando todos ganham”. Apoiado.

Seguidores de Átila no Pontal

O presidente do Sindicato Rural de Presidente Prudente, localizado no conflagrado Pontal do Paranapanema/SP, não sabe a quem mais recorrer para evitar os prejuízos causados pelas invasões de terras. Sigeyuki Ishii chegou até a enviar um ofício ao presidente da República e...nada. “Por onde passam, destroem tudo: cercas, currais, pastagens, abatem

bovinos e até queimam as máquinas”, constata. O dirigente diz que os invasores nada têm de trabalhadores rurais, pois muitos deles são desempregados urbanos e pequenos comerciantes, “que circulam por aqui de F-1000, D-20 e carros de passeio, como Monza”. A situação é tão trágica que está paralisando a produção agropecuária no Pontal, com evidentes prejuízos às propriedades lá estabelecidas, “muitas tidas como modelos de exploração agrícola”, lembra Ishii. Já tem gente comparando os sem-terra com Átila, o rei dos hunos, que não deixava pedra sobre pedra por onde passava.



Dupla de respeito

Quem olha um trator de esteiras Chalmers tracionando um subsolador Asa Laser pelos canaviais paulistas, não

tem mais dúvidas: estes são amigos inseparáveis. Foi o que ficou provado pelos técnicos das duas empresas fabricantes dos equipamentos, a Caterpillar, de Piracicaba/SP, e a Stara, de Não-Me-Toque/RS, depois de executarem uma série de testes de eficiência a campo. E não é para menos: puxando o Asa 5 da Stara (com cinco hastes), o trator trabalha 1,2 hectare por hora, na profundidade de 50/55cm e numa velocidade



— Todos pra delegacia!

O festival de marcações sem critério a que o gado bovino é submetido no Brasil está causando um previsível problema: a duplicidade de marcas. Para evitar este problema — que, em alguma localidades, acaba gerando cenas de fa-roeste —, o Ministério da Agricultura está empreendendo uma cruzada nacional para fazer valer a marca Ordem e Progresso, sistema de assinalar a fogo instituído em 1912 e que foi sendo deixado de lado ao longo do tempo. O zootecnista Lucimar Malaquias, do Departamento de Tecnologia e Produção, do Ministério, esclarece que a idéia não é suprimir as marcas já existentes, que podem continuar existindo, mas dar mais segurança aos proprietários e evitar disputas desnecessárias. A Ordem e Progresso, explica Malaquias, se baseia em números codificados por figuras geométricas, sendo impossível a impressão de dois sinais idênticos. “Antes de procurar alguma delegacia de polícia para reaver o seu gado”, brinca Malaquias, “o criador pode se dirigir às delegacias de Agricultura ou prefeituras e solicitar a inscrição de sua marca oficial.”

de de até 6km/h. “Imagine fazer a subsolagem em terra de cana, altamente compactada pelo tráfego de caminhões, com um trator de pneus e um implemento frágil”, desafia o agrônomo Roberto Silva, da Caterpillar. Ambos, pela sua robustez, assegura Roberto, atuam em sinergia, garantindo maior produtividade da máquina e melhora no perfil do solo.

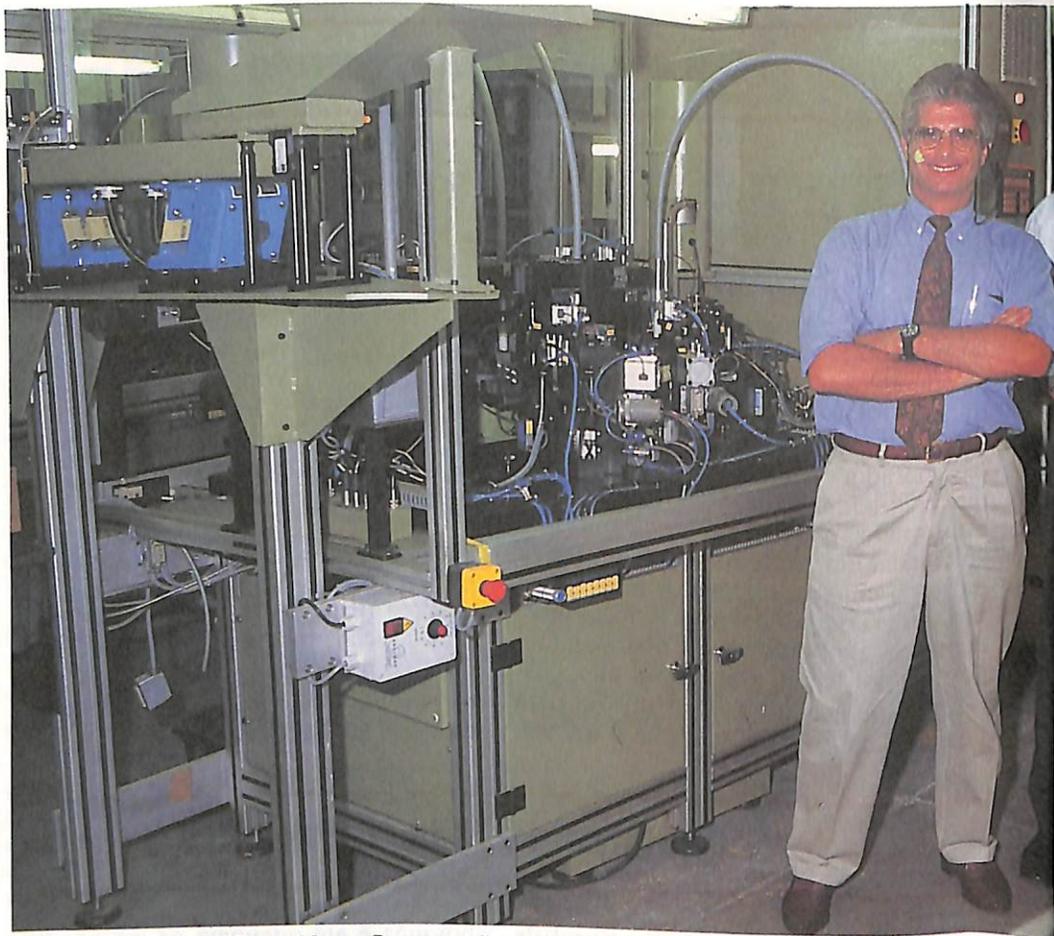
Detentora da melhor tecnologia do mundo na produção de armas e munições, a CBC nunca descuidada de seu principal objetivo: satisfazer o consumidor, esteja ele no Brasil ou no exterior

A Companhia Brasileira de Cartuchos (CBC) tem motivos de sobra para comemorar, agora em março, seu 70º aniversário. É a única empresa do mundo a fabricar a gama completa de munições, que dão poder de fogo desde ao popular revólver calibre 22 até o destemido caça Miragi. Mais: a tecnologia de fabricação de pólvora da CBC também é a mais moderna do planeta, título que brevemente será exibido também pela nova fábrica de munição para revólveres e pistolas, que até o final do ano estará totalmente implantada, garantindo uma produção de 280 cartuchos por minuto com o mais rigoroso controle de qualidade por computador.

A CBC ainda cumpre outra missão importante: abastece as Forças Armadas e as polícias civil e militar de todo o território nacional com cartuchos de fogo central e circular, espingardas de repetição, rifles e produtos sob medida.

“A CBC é uma marca tradicional no Brasil e também temos uma boa reputação nos mais importantes mercados de exportação, um trabalho que já tem o reconhecimento de mais de 65 países, onde a qualidade é um item fundamental”, diz Marco Aurélio Salvany, diretor de Operações. Os produtos da CBC atendem às normas internacionais de segurança e qualidade e são homologados pelos centros técnicos das Forças Armadas brasileiras e nos bancos de provas europeus.

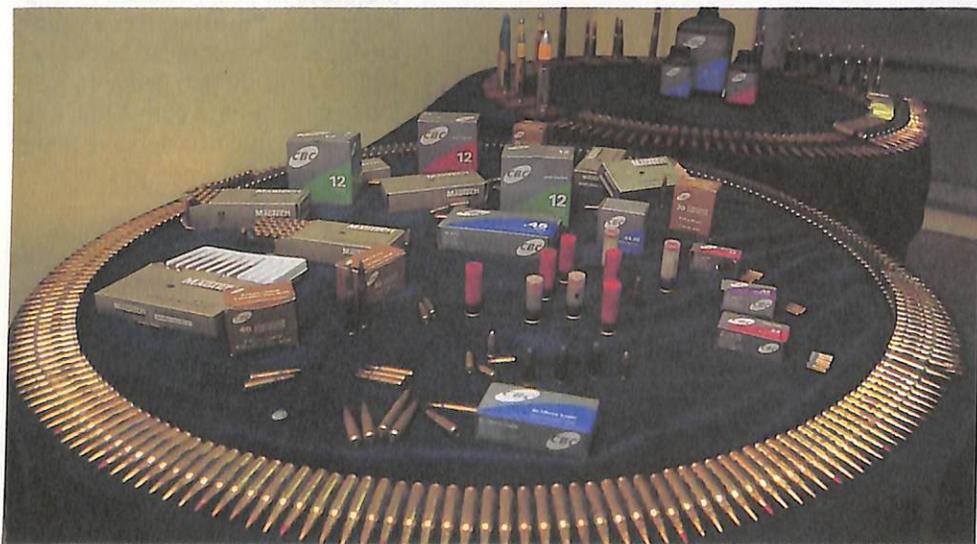
Há setenta anos acerta



O presidente Antônio Marcos Moraes Barros e o diretor de Operações Marco Aurélio Salvany, apresentando a nova linha de produção de cartuchos, totalmente automatizada

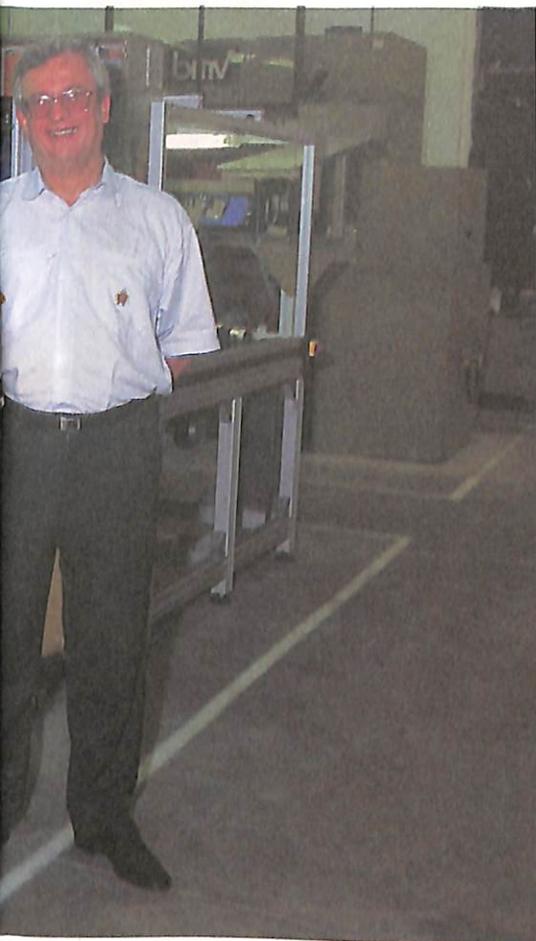
Localizada no município de Ribeirão Pires, na região do ABC paulista, que abriga a maior concentração de indústrias do País, a CBC é uma empresa 100% nacional, com controle acionário

nas mãos de dois importantes grupos: ARBI, com 70% das ações; e IMBEL, com 30%. Tocadas por um quadro de 1.050 funcionários, as quatro fábricas — de munição, armas, pólvora e ex-



A CBC é a única empresa do mundo a fabricar toda a gama de munições

ndo o alvo



Fotos: Marcos Muzzi

plosivos— ocupam apenas 10% de uma área de 200 hectares, onde 90% são de Mata Atlântica nativa preservada.

*Em menos de dois anos,
a empresa lançou 33 novos
produtos*

Novo conceito — De olho nos efeitos da globalização da economia, a CBC vem desde 1990 investindo pesado na modernização de sua administração, processos e produtos. Os números alcançados não deixam dúvidas quanto ao sucesso da empreitada. A produção mensal de cartuchos aumentou em 123% e a área ocupada pelas fábricas e escritório diminuiu em 45%; baixou em 70% o número de horas gastas para a produção de 1.000 cartuchos. Em menos de dois anos, 33 novos produtos foram lançados. A reformulação de embalagens possibilitou uma economia de US\$ 500 mil.

O preço das munições aos lojistas caiu em 54%. Além disso, mais de 2.000 balconistas passaram pelo treinamento da empresa.

O catálogo da empresa exhibe hoje 500 produtos, e seu mais recente lançamento é a linha de armas Pump Action, que aposta numa nova direção: alia o conceito de arma poderosa a diversas aplicações — defesa, lazer e competição.

Os melhores atiradores do Brasil testam a tecnologia com a marca CBC

“Para o uso das forças policiais, a Pump é perfeita, devido ao seu alto poder de fogo, aspecto intimidatório, rapidez de tiro, grande capacidade de armazenamento de cartuchos e facilidade de acionamento, graças ao sistema de alimentação por ação deslizante”, explica Salésio Nuhs, gerente de Marketing e Vendas. “Para a prática de esporte e lazer, a versatilidade da Pump permite sua utilização com o cano de 24 com aparelho de pontaria, que tende a substituir as armas curtas, de manejo mais difícil para se alcançar boa precisão, ou o de 30 com banda ventilada e três tipos de choke”, acrescenta Nuhs.

Um vídeo de treinamento acompanha esses conjuntos, sempre equipados com um dispositivo de segurança exclusivo da CBC.

“Mas a recomendação fundamental, que está em toda a nossa publicidade e embalagens, é que o usuário não dispense um curso de tiro e utilize a arma e toda a sua munição a cada seis meses. A arma é uma opção de defesa, e a pessoa que a utiliza tem que treinar sempre”, destaca Nuhs.

Os melhores atiradores brasileiros testam os produtos da CBC e fazem demons-

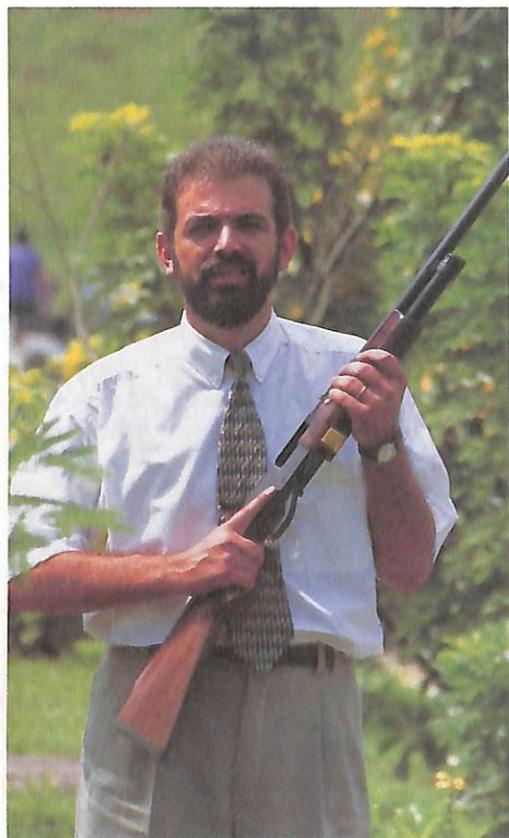
trações em feiras e eventos especiais durante o ano inteiro, do Oiapoque ao Chuí. São eles: o campeão brasileiro de TRAP (tiro aos pratos), Eduardo Bazzana; o bicampeão brasileiro em IPSC (tiro prático), Luiz Horta, conhecido pelo apelido Tatai; Márcio Guaritano, campeão brasileiro de pistolas de ar e standard; Viviane Corbet, a melhor atiradora juvenil de silhueta metálica; e o tricampeão paulista de carabina de ar, Daniel Corbet.

Diversificação — As exportações têm um grande peso no faturamento anual da CBC — na venda de armas correspondem a 90% e de munições a 70%. No mercado interno, mais de 3 mil estabelecimentos vendem seus produtos; os pedidos dos lojistas são normalmente atendidos no prazo de 24 horas.

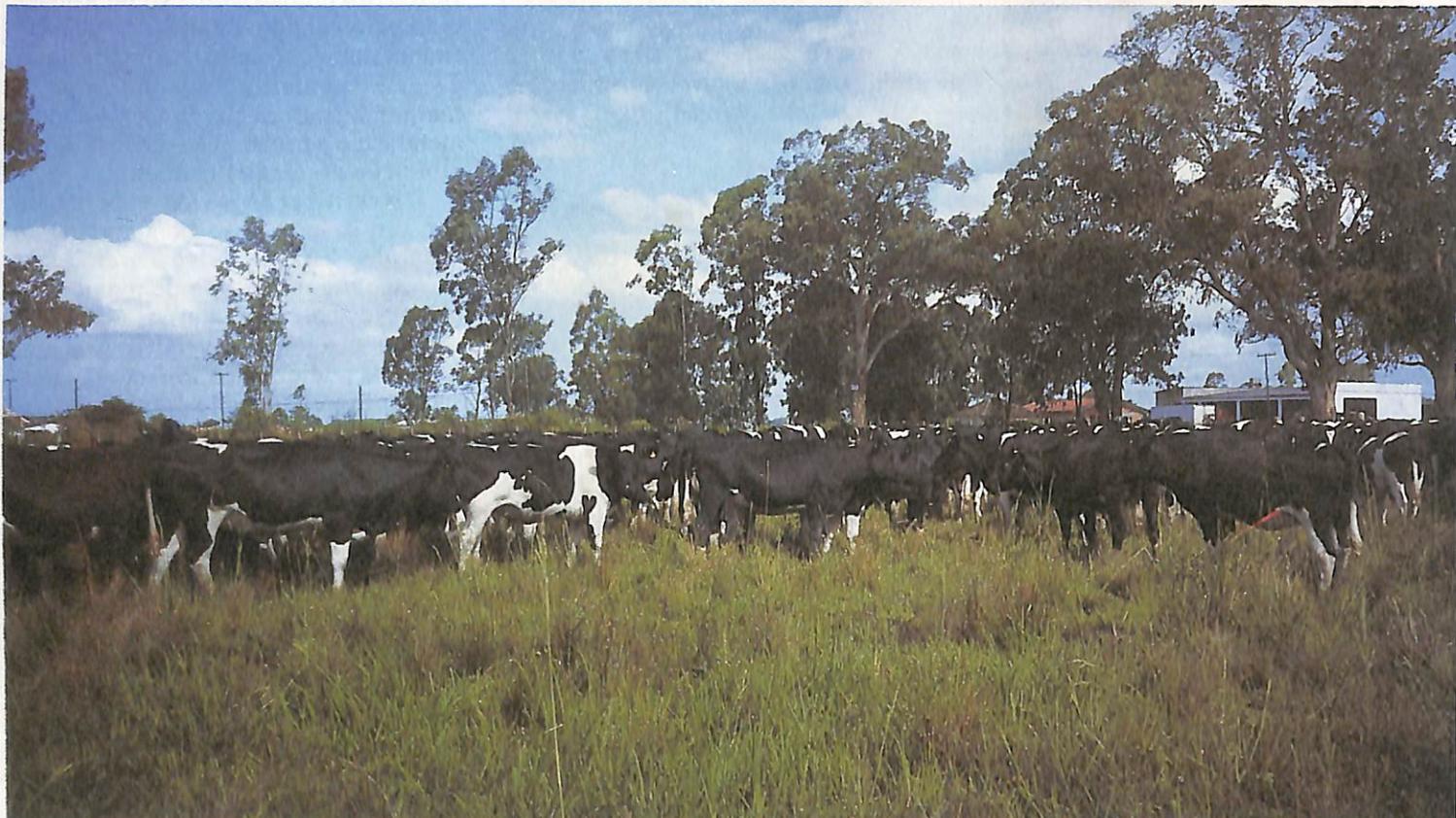
Vem aí o maior distribuidor de equipamentos para esporte ao ar livre

Até 1998, a CBC espera concretizar seu mais ambicioso plano — se tornar o maior distribuidor nacional de produtos importados para o esporte ao ar livre. Desde o ano passado, a CBC vem distribuindo com exclusividade os

produtos da Sengsun, líder canadense no segmento de molinetes, carretilhas e varas de pescar, assim como da Daisy, o maior fabricante de armas de pressão dos Estados Unidos, motores elétricos para barcos de pesca da Tracker Marine e lanternas e faróis da Brinkmann. ☐



*Salésio Nuhs,
gerente de
Marketing e
Vendas, com a
nova Pump: arma
poderosa e versátil*



Fotos: A. Granja

Valem ouro as novilhas do Prata?

A máxima shakespereana “ser ou não ser, eis a questão” pode ser adaptada ao livre mercado na pecuária bovina de leite. Parafraseando o célebre escritor inglês, a pergunta ficaria assim: “importar ou não importar, eis a questão”. A controvérsia refere-se, neste caso, às vantagens e inconvenientes do ingresso no Brasil, via Rio Grande do Sul, de um grande contingente de novilhas holandesas puras por cruzas (PCs) originárias do Uruguai. As três principais empresas gaúchas que desenvolvem o negócio são responsáveis pela colocação de mais de dez mil matrizes por ano no País. A entrada dos ventres em território brasileiro tem por finalidade aumentar e melhorar o rebanho leiteiro nacional. O insucesso da iniciativa em alguns casos, porém, explica-se, principalmente, pelo surgimento de problemas sanitários entre os animais importados.

“Quando se lida com vida se está su-

A invasão crescente de fêmeas uruguaias acende o debate sobre a validade das importações

Francisco Góes

jeito a problemas”, filosofa Ernesto Krug, diretor-técnico da Cooperativa Central Gaúcha de Leite (CCGL), que tem sede em Porto Alegre. Até o final de 1996, a Central, que reúne 21 cooperativas e 50.138 produtores, deverá importar quatro mil novilhas uruguaias, para reposição e melhoria de parte das 500 mil vacas que integram o rebanho dos associados. A compra de animais em

países vizinhos não é novidade para a CCGL, que, desde a sua fundação em 1976, se abastece de matrizes na Bacia do Prata, Uruguai e Argentina. Em 20 anos, a Central, que recebe 62% da produção de leite gaúcha, comprou 40 mil novilhas importadas. Krug lembra que nos seis primeiros anos de funcionamento da Central foram importadas 18 mil matrizes.

Melhoramento — A aquisição de exemplares no exterior é uma das maneiras de fazer melhoramento genético, assim como a transferência de embriões e a inseminação artificial. As três alternativas acompanhadas, é claro, de programas alimentares de qualidade. Paralelamente às importações, a CCGL montou um banco de sêmen e treinou mil inseminadores em cursos realizados entre 1981 e 1995. Todo esse esforço com um objetivo específico: melhorar o padrão do seu rebanho e contribuir, indiretamente, para qualificar a bacia leiteira

O rebanho uruguaio não é feito só de ótimos animais, mas também de "refugos"



Dona Lia, da Cabanha Santa Rita: onde está descendência?

do Rio Grande do Sul, caracterizada por baixos índices de produção. O RS tem 1,1 milhão de vacas em lactação, com produção média de 1.315 quilos de leite matriz/ano. Enquanto isso, as 625 mil vacas em ordenha no Uruguai produzem em média 1.760 quilos de leite cada uma por ano. E as 2,8 milhões de vacas em produção na Argentina atingem em média 2.343 quilos por cabeça/ano.

Os números comprovam o caráter produtivo dos rebanhos argentino e uruguaio. "Na única viagem que fiz ao Uruguai com a finalidade de selecionar matrizes para um condomínio rural (programa do governo gaúcho), constatei

que naquele país se tira leite de vaca com aptidão leiteira", afirma o veterinário Carlos Alberto Teixeira, diretor da Central Riograndense de Inseminação Artificial (Cria), de Esteio, entidade ligada à Secretaria da Agricultura do Estado. No RS, no entanto, há muita vaca sendo ordenhada sem a aptidão mencionada por Teixeira. Além disso, não há oferta suficiente de matrizes para atender a demanda dos produtores. Isso explica o fato de algumas empresas se especializarem na exportação desde o território uruguaio, onde existem animais de excelente qualidade mas também "refugos" sujeitos a esbarrar num crivo técnico criterioso.

É machorra — "É preciso usar os técnicos para fazer uma melhor seleção dos animais", prega Teixeira, que identifica falta de acompanhamento e diagnóstico no gado importado. A criadora Lia Rosa Zeballos de Guerra, de Viamão/RS, assina em baixo. Natural do município argentino de Tandil, ao sul da província de Buenos Aires, Dona Lia — como é conhecida esta senhora criada numa família de tambeiros — pergunta: "onde está a descendência, filhas e netas, das novilhas importadas?". O questionamento é uma referência ao fato de uma parcela das matrizes não ter dado o resultado pretendido. Em seu escritório na Cabanha Santa Rita, situada na localidade Beco dos Gutierrez no quilômetro 14 da RS-040, a criadora guarda uma pasta com notícias de jornais de Santa Catarina e Paraná relatando casos de inconformidade de produtores em relação às vacas importadas do Uruguai.

"Na Bahia, a terra está muito adubada das novilhas uruguaias", alfineta Dona Lia. Há alguns anos, o criador Alberto Luís Tavares de Souza, do município de Cachoeira, no Recôncavo Baiano, leu uma reportagem sobre a produção de holandeses de Dona Lia, que à época ainda dedicava-se a criar animais PC. Procurou a criadora e comprou por telefone cerca de 40 exemplares. Como Dona Lia não tinha ventres suficientes para atender toda a encomenda, completou o pedido buscando animais de origem uruguaia em Lageado/RS. Souza recebeu os lotes e, tempos depois, constatou com surpresa que uma das vacas era "machorra" (freemather) — quer dizer, não tinha útero e ovário. A matriz acabou indo para o abate. "Tive uma ex-

Paranaenses têm restrições

O grupo paranaense ABC, formado por três cooperativas singulares, tem restrições ao ingresso de novilhas importadas do Uruguai em seu rebanho bovino leiteiro. O comportamento se explica a partir de uma política que considera três aspectos: a qualidade dos animais pertencentes aos cooperados, a existência de um seguro que proteja o criador de eventuais perdas no plantel e, por último, os cuidados para que problemas externos não comprometam a sanidade do rebanho dos associados. "Os produtores têm reclamado das importações de matrizes uruguaias", constata o zootecnista Rena-

to Tangari Dib, gerente da divisão pecuária da Cooperativa Agropecuária Batavo Ltda., da localidade de Carambeí, município de Castro.

A Batavo integra o grupo ABC juntamente com a Cooperativa Agropecuária Arapoti Ltda. (Capal) e Sociedade Cooperativa Castrolanda Ltda. (Castrolanda). As três são proprietárias da Cooperativa Central de Laticínios do Paraná Ltda., responsável pela industrialização e venda da produção. A Fundação ABC, ligada ao grupo, encarrega-se da parte de pesquisa. "Existe grande preocupação quanto a enfermidades como brucelose e tuberculose no rebanho", afirma Dib.

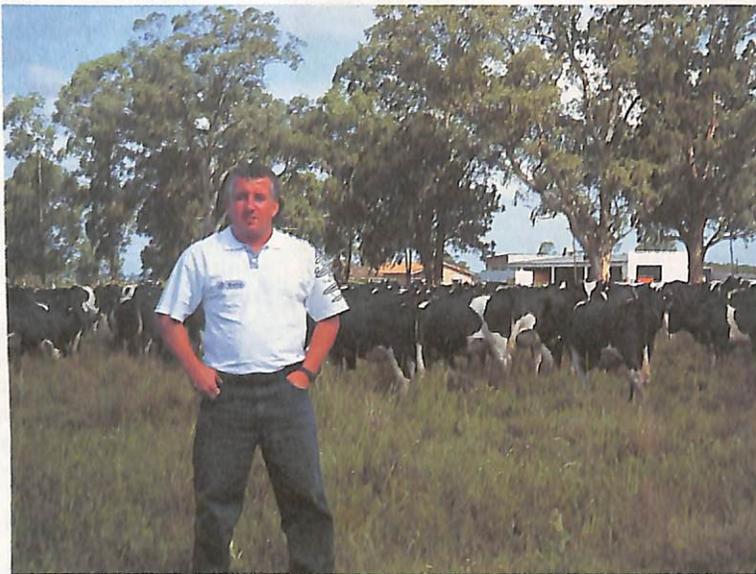
A garantia contra eventuais perdas é o seguro. Para usufruir desse benefício, o produtor que se associa à Batavo, por exemplo, tem os animais examinados por

veterinários da Central, que coletam material para análise. Um novo exame é realizado 60 dias após a primeira avaliação. O lote ainda terá de passar por mais dois testes feitos com intervalos semestrais. Só então os animais estarão seguros. Em caso de perda da matriz, o cálculo para o pagamento se faz multiplicando a média de produção da vaca pelo valor do litro do leite.

O produtor ligado à Central recebe R\$ 0,28 pelo litro e pode ganhar ainda uma bonificação de 7% pelo índice de gordura e de mais 5% pelo grau de proteína. Somente a Batavo tem uma produção diária de 200 mil litros de leite. Em 1995, a cooperativa vendeu 2.059 animais. As vacas tiveram preço médio de US\$ 1.602,00; as novilhas, de US\$ 1.317,00 e os tourinhos, de US\$ 550,00.

periência triste com as vacas uruguaias”, atesta Souza, que passou adiante todos os animais importados.

Financiamento — “Isso é um fato raríssimo”, assegura Guilherme Stumpf, o Guga, diretor-presidente da Sulexport Agropecuária, Comércio, Importação e Exportação Ltda., de Porto Alegre, referindo-se ao caso da vaca infértil. Stumpf entrou para o ramo de importação das novilhas uruguaias em 1977. Na década de 80, arrendou uma propriedade em Melo, no Uruguai, e passou a exportar. Nos anos 90, adquiriu a Abeleide, razão social da Estância La Madrugada, de 9,1 mil hectares, localizada em Lascano, departamento uruguaio de Rocha, que, hoje, exporta as novilhas diretamente para cooperativas brasileiras. “A Sulexport passou a dar apoio técnico aos clientes da Abeleide, que em 1996 deve colocar no Brasil quatro mil matrizes ao preço médio de US\$ 800,00 cada uma (faturamento bruto de US\$ 3,2 milhões)”, explica Stumpf.



A exportação é financiada pelo Banco da República Oriental do Uruguai, com prazos de até 36 meses, pagamentos semestrais e juros entre 11% e 12% ao ano. Stumpf calcula que a Abeleide tem uma participação de 20% a 25% nas vendas de novilhas leiteiras para o Brasil, com clientes em Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Outras duas empresas gaúchas — a Agropecuária Bella União Ltda., de São Gabriel, e a Granja Retiro, de Pelotas — disputam esse mercado palmo a palmo com Stumpf. “É um negócio complicado, que para dar certo depende de uma boa premunicação e de o cliente possuir estrutura de alimentação”, define o empresário.

Segredinho de um expert no assunto: é preciso saber de quem se compra

Registro — Uma das exigências do Brasil para a importação de animais é a apresentação de teste contra a leucose bovina. As novilhas também são subme-

tidas à quarentena sanitária, o que Stumpf considera desnecessário pelo fato de o Uruguai ter menos doenças — lá não existe aftosa e tristeza, por exemplo — comparativamente ao Brasil. O presidente da Associação de Criadores de Gado Holandês do Rio Grande do Sul, Diógenes Erquecia Coutinho, defende que o ideal seria a revisão dos animais por técnicos da entidade em território uruguaio. Isso faria com que os exem-

plares com registro negado ficassem no local de origem.

Hoje, um técnico da Associação vitória as novilhas depois que elas entram no RS. Em 1995, a Associação gaúcha registrou 6.816 novilhas PCOD (origem desconhecida) importadas do Uruguai, o que significou um acréscimo de 71% em relação aos registros feitos em 1994. O responsável pela área de registros da Associação, José Luiz Rigon, entende que, de maneira geral, as novilhas atendem as necessidades da produção. “Mas, como todo o investimento, é preciso saber de quem se compra”, adverte, ressaltando que o interessado não pode abrir mão de um acompanhamento técnico. 

tamento (Estado) de Treinta y Tres, a 90 quilômetros da fronteira com o Brasil. No local, as matrizes são “preparadas” para a exportação. Os ventres aptos a entrar no País, de acordo com critérios técnicos, são registrados pela Sociedad de Criadores de Holando del Uruguay. Os não-aprovados vão para a reinvernada e, posteriormente, para o abate.

Entre os cuidados sanitários, incluem-se a aplicação de duas doses de vacina contra a tristeza parasitária por meio de convênio que o Arrozal mantém com o Instituto Miguel Rubino, fabricante do medicamento. Ao chegarem na Granja Retiro, as novilhas são fotografadas e encaminham-se os registros, desta vez pela Associação de Criadores de Gado Holandês do Rio Grande do Sul. O segundo passo é a aplicação de uma vacina “desafio”, desenvolvida por convênio existente entre a granja e a Universidade Federal de Pelotas (Ufpel), para testar o grau de imunidade contra a tristeza parasitária, cujo agente de transmissão é o carrapato.

A seguir, vem o teste de prenhez das matrizes por meio de ultra-sonografia. As fêmeas vazias entram em processo de inseminação com sêmen de touros canadenses e americanos. Os lotes em que é verificada a prenhez na chegada são colocados à venda em 60 dias. Dentro desse período é feito o exame de hematócto (contagem de células vermelhas). Vianna afirma que as cooperativas, um dos principais clientes da granja, enviam até o estabelecimento veterinários e líderes de produtores para fazerem a escolha das novilhas. Depois dessa seleção, é realizado um novo teste de leucose bovina. Somente então os animais são levados pelos novos proprietários.

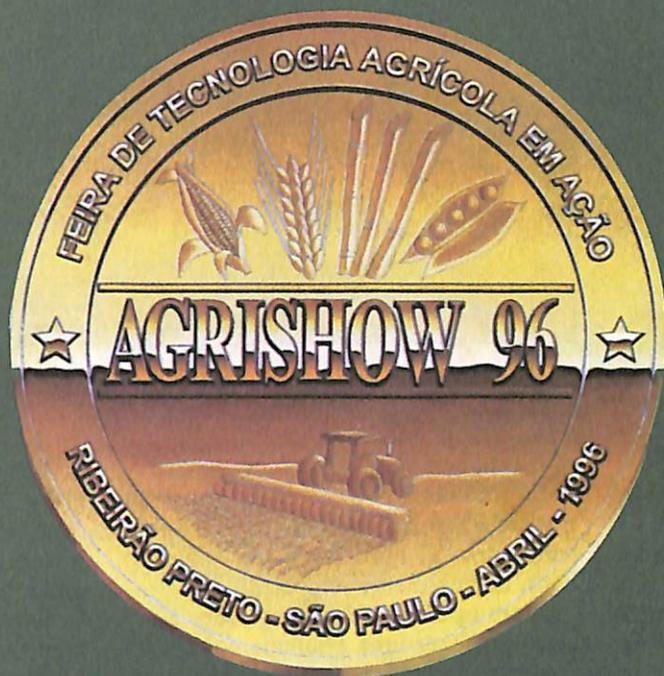
Retiro importa cinco mil novilhas por ano

O veterinário Renato Vianna (foto) vale-se de uma cena do dia-a-dia para demonstrar a seriedade com que Granja Retiro, de Pelotas/RS, trata as importações de novilhas holandesas do Uruguai. “A granja tem nome e tem telefone, e nós atendemos o aparelho quando ele toca”, diz Vianna, referindo-se à assistência que a empresa presta aos clientes na pré e pós-venda dos animais. A Retiro, ligada à Cooperativa Arroeira Extremo Sul, é a maior importadora de ventres da raça holandesa Puros por Cruza (PC) do Uruguai. São cinco mil matrizes colocadas anualmente no mercado brasileiro. As novilhas são vendidas com prenhez confirmada e idade média de 2,5 anos a preços que variam de R\$ 950,00 a R\$ 1.000,00 (em parcelas) cada uma.

As matrizes atingem esses preços após todas as etapas do processo de importação. A seleção das bezerras em território uruguaio é feita por técnicos especializados. Após a escolha, os animais são conduzidos ao Arrozal 33, propriedade do grupo localizada no depar-

AGRISHOW 96

A MAIOR FEIRA DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA DA AMÉRICA LATINA.



Cin. de Idéias

UM DIA DE CAMPO POR MINUTO.

29 DE ABRIL A 04 DE MAIO DE 96 • RIBEIRÃO PRETO • SP

Estação Experimental do Instituto Agronômico

Realização

ABAG • ABIMAQ • ABRASEM • AEASP
ANDA • ANDEF • SAAESP • SIMERS • SRB

Apoio

Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES/FINAME

Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" - ESALQ/USP

Promoção e Organização

ABIMAQ

Patrocínio

 **BANCO DO BRASIL**

INFORMAÇÕES: TEL.: (011) 5582-6397/98 • FAX: (011) 5582-6379 e 5582-6429

Operação castração

Mara Alice Felippe

A castração de machos em propriedades que se dedicam à pecuária leiteira é atividade corriqueira, principalmente se o animal não possuir bom potencial genético para ser utilizado como reprodutor. Certamente o seu destino será a engorda para o abate. O novilho castrado logo cedo (6 a 12 meses) pode apresentar maior peso ao ser abatido e a carne fica mais macia e saborosa. Nessa idade, os testículos estão mais desenvolvidos, facilitando a operação. O animal pode ainda ser usado para trabalhos de tração dentro da propriedade, já que, estando castrado, torna-se dócil e melhor utilizável. Os machos destinados ao trabalho podem ser castrados em qualquer idade, sendo a mais indicada entre 12 e 24 meses.

Inúmeras são as técnicas que podem ser adotadas para se obter um bom resultado, sem danos para a saúde do animal ou prejuízo econômico para o produtor. Mas, não há como negar que a grande maioria dos produtores faz a castração de seus animais da forma que julgam ser a mais rápida e sem gastos ou aborrecimentos: à base do canivete. Os testículos do animal são retirados, muitas vezes, sem anestesia. Após a cirurgia, o animal é solto no pasto. A partir daí, utilizam algum larvicida ou repelente e aguardam uma boa recuperação do macho. O médico veterinário do Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite (CNPGL), de Coronel Pacheco/MG, João Batista Cardoso Filho destaca dois métodos diferentes utilizados para a castração de touros: o uso do alicate tipo burdizzo e a ligadura. O burdizzo é um instrumento especial que faz o esmagamento dos cordões espermáticos (um pouco acima do saco escrotal) sem que seja preciso fazer qualquer tipo de incisão ou intervenção cirúrgica. "O aparelho traz algumas vantagens, como a inexistência de infecção. Não há gastos com remédios, anestésicos ou qualquer tipo de material cirúrgico. Um dos



pontos favoráveis é que o testículo não é retirado; o órgão genital permanece inteiro, além do quê, a recuperação do touro é rápida e sem problemas", esclarece. A desvantagem apontada por João Batista é a dificuldade de adquirir o instrumento. "O burdizzo é um aparelho caro, normalmente importado".

Para operar com esse método, é necessário fazer uma eficiente contenção do animal, deitado ou de pé, com os membros anteriores e posteriores amarrados. Se o animal estiver em pé, em um "tronco" ou "brete", amarram-se apenas os membros posteriores. "Aconselhamos a castração do touro de pé, no tronco, para facilitar o manuseio do burdizzo. Mas nada impede que se faça o esmagamento dos cordões com o animal deitado. O que pode acontecer é uma reação instintiva".

Higiene básica: o castrador tem de estar com as mãos bem limpas

"Ele pode espernear, dar coices e até quebrar os chifres com movimentos bruscos; por isso a cabeça deve estar bem segura", explica João Batista. Durante a operação, o castrador coloca-se por trás do animal e imobiliza o cordão espermático (tecidos) com a mão esquerda, enquanto que com a direita adapta o aparelho logo acima do testículo.

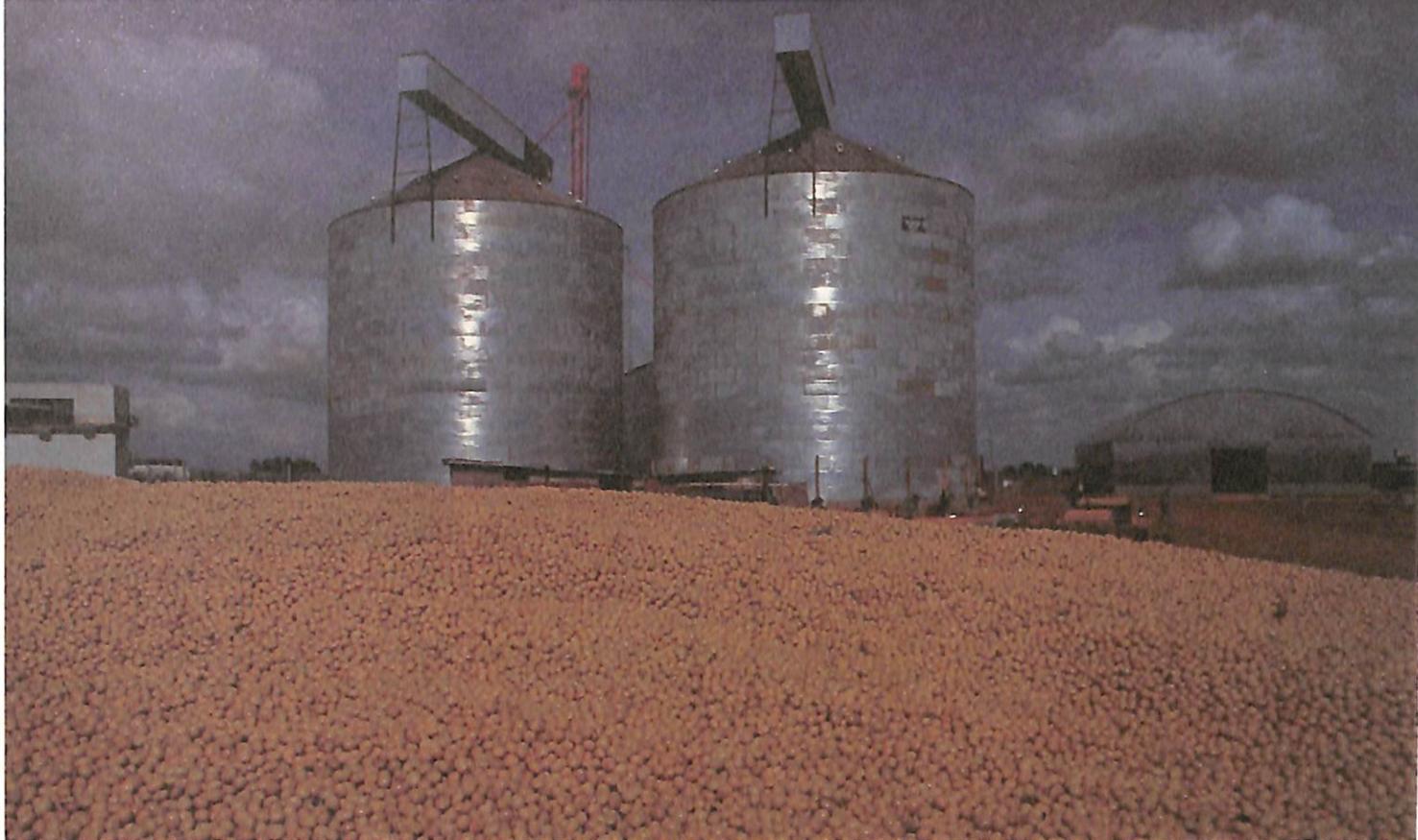
Em seguida, com as duas mãos, exerce enérgica pressão no burdizzo, suficiente para o esmagamento do cordão. O procedimento é feito para os dois testí-

culos, que com o tempo diminuem de tamanho e, dentro de um período de um a dois meses, ficam completamente atrofiados.

Pelo método da ligadura, é preciso fazer a intervenção cirúrgica. Com o animal contido deitado, o primeiro passo para a realização da cirurgia é lavar bem o local com água e sabão ou detergente. "O castrador também deve lavar as mãos com água e sabão ou usar ál-

cool iodado para melhor higienização", explica João Batista. Em seguida, parte-se para a anestesia, que é feita com a infiltração de novocaína ou xilocaína (10 a 15ml) para atingir os dois cordões espermáticos. "Depois de fazer a infiltração, é bom massagear o local para facilitar a distribuição do anestésico". Utilizando um bisturi, é feita uma incisão na pele em sentido horizontal, expondo os dois testículos. Novo corte deve ser feito na túnica vaginal (pele clara que envolve os testículos). Aparecem os testículos, de cor brilhante, com as veias bem visíveis. A pele deve ser bem desbridada até a parte superior. Depois, utilizando uma agulha tipo S ou cirúrgica, com um fio de seda ou catgut nº 2, esterilizado, passa-se a agulha no meio do cordão, acima da ligação do testículo. A linha é passada nos dois cordões e amarrada separadamente. Amarrados os cordões, corta-se cerca de 1 a 2cm abaixo da linha em direção ao testículo (para baixo). "A mesma operação cirúrgica pode ser realizada sem usar as agulhas. Os dois cordões podem ser amarrados, separadamente", anota João Batista.

Alguns cuidados no pós-operatório são essenciais para a melhor recuperação do agora boi. "Com o animal em pé, deve-se introduzir os dedos médio e indicador na incisão para facilitar a drenagem de líquido retido. É aconselhável mantê-lo próximo ao curral para observação diária. Alguns produtos devem ser usados após cirurgia, como larvicidas, cicatrizantes repelentes, a fim de evitar que moscas e sujeira possam prejudicar a plena recuperação do animal", finaliza João Batista. ■



Fotos: A Granja

ARMAZENAGEM

Este é o momento para investir

Um balanço sobre os investimentos "isolados" mostra que o setor ainda tem muito "chão" pela frente

Francisco Góes

A colheita das principais culturas de verão — soja, milho e arroz — inicia-se com a expectativa de bons preços para os produtores brasileiros. A partir de um cenário mais otimista na renda agrícola em 1996, é possível formular a seguinte hipótese: a remuneração obtida pelos agricultores neste ano poderá estimular o plantio e a produção na próxima safra. Se isso acontecer, aumentam as possibilidades de investimento em áreas estratégicas, como a armazenagem. A expansão da rede armazenadora do Brasil depende de grandes somas de recursos, o que normalmente representa uma dificuldade para a agricultura, compromissada junto a fornecedores e ao sistema financeiro. Antes, porém, de fazer crescer o número de silos e

armazéns, medida necessária a um país que deseja incrementar a produção de grãos, é preciso qualificar a estrutura existente. Bem armazenar é, como se sabe, uma prática tão importante quanto saber colher e vender.

“A elevação nos preços dos produtos agrícolas em 96 é um sinalizador para a retomada dos investimentos”, argumenta Rogério Beznos, gerente de marketing da Kepler Weber Industrial S/A., empresa líder no setor, com fábrica em Panambi/RS. Em 1995, a empresa registrou uma queda de 25% nas vendas de seu segmento de armazenagem no mercado interno, comparativamente ao ano anterior, como consequência da falta de rentabilidade da agricultura brasileira. A redução foi com-

pensada, no entanto, pelas exportações e pela comercialização de instalações industriais, o que permitiu à Kepler crescer 4% em relação a 1994. Naquele ano, a empresa vendeu 900 mil toneladas em capacidade de armazenagem. “Nos últimos dez anos, construímos silos para armazenar dez milhões de toneladas”, contabiliza Beznos.

Retorno — O executivo mostra-se otimista quanto ao futuro. Afirma que numa avaliação custo-benefício, destinada a analisar o tempo de retorno de um investimento em armazenagem, é preciso considerar o tipo de cultura com a qual se está trabalhando — se ela dirige-se à exportação ou ao consumo dentro da propriedade — além da região onde o silo será construído. Uma instalação para 100 mil sacas de arroz no Rio Grande do Sul, por exemplo, podia ser paga em um ano na safra 94/95 caso o agricultor conseguisse desfazer-se da produção no me-

Com a melhora dos preços agrícolas e a volta dos financiamentos, setor retoma sua caminhada

lhor período (novembro-janeiro), obtendo R\$ 14,10 pela saca de 50 quilos, numa diferença de preço de 62,6% em relação à época da colheita (fevereiro-abril).

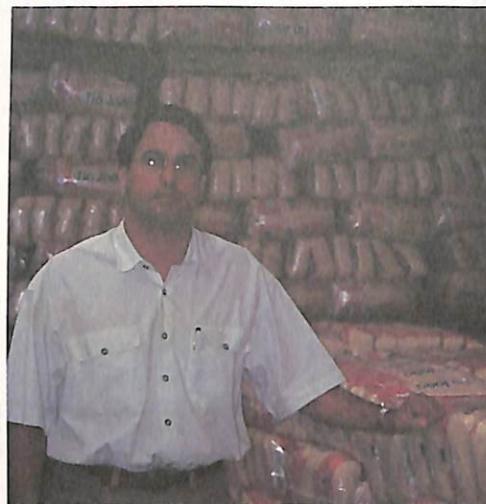
Mesmo que esse raciocínio comprova que um investimento em armazenagem pode se pagar no médio prazo, os arrozeiros do Litoral Sul do RS, região que tradicionalmente responde por 25% da safra gaúcha de arroz, não têm — como regra geral — aplicado recursos na construção de novas estruturas de armazenagem nas safras mais recentes. “O último investimento do grupo, destinado a armazenar 30 mil toneladas a granel em Santa Vitória do Palmar, foi feito em 1990”, recorda o diretor da Cooperativa Arrozeira Extremo Sul Ltda., de Pelotas, Angelo Antonio Britto.

Logística no arroz — A Cooperativa, que tem 177 produtores associados e plantou 30 mil hectares com arroz em quatro municípios da região na safra 95/96, dispõe de um sistema armazenador próprio com capacidade para 172 mil toneladas. Desse total, 97,3 mil toneladas correspondem a depósitos a granel e o restante a armazéns para sacaria. A Arrozeira Extremo Sul beneficia e vende com marca própria, sendo que 48% da produção é processada na forma de arroz parboilizado, cuja unidade de beneficiamento situa-se em Camaquã, também no RS. Nesta safra, devido à redução de 16,33% no plantio de arroz no estado e à diminuição dos estoques de passagem, comparativamente à safra anterior, vai sobrar espaço nos armazéns e silos, erguidos juntamente com as unidades de beneficiamento perto das zonas de produção, a fim de diminuir custos. O RS plantou nesta safra 778 mil hectares com a cultura, de acordo com o Instituto Rio-grandense de Arroz (IRGA).

Estima-se que 12% da massa de grãos sejam retirados após a colheita a título de excesso de umidade e impurezas. Hoje, existe no País um padrão único de umidade para armazenar grãos, que no caso do arroz corresponde a 13%. Como as condições climáticas são diferentes em cada região do Brasil, técnicos em armazenagem argumentam que é preciso rever as normas em vigor nesta área. O arroz ainda irá diminuir o seu peso em 30% no beneficiamento (separação da casca e farelo). Ou seja, reduzir a distância entre a lavoura e o processamento significa economia para as empresas. “Em termos de logística, é mais conveniente estar próximo do produtor”, afirma Alberto Leonardo, gerente da divisão de insumos da Suprarroz S/A., Indústria e Comércio, com sede em Pelotas.

Investimento — Controlada pela holding Joaquim Oliveira Participações (Josapar), a Suprarroz adquire 600 mil toneladas de arroz por ano (50 mil toneladas/mês base casca). E tem planos de incrementar as compras em 10% neste ano, o que está vinculado ao andamento da política agrícola. A empresa tem duas unidades industriais que se encarregam do recebimento, secagem e beneficiamento da matéria-prima adquirida dos fornecedores. A estrutura de armazenagem da Suprarroz, formada por armazéns, silos e graneleiros, atinge uma capacidade de 1,8 milhão de sacas (de 50 quilos cada).

Leonardo informa que a Suprarroz fez o último investimento em uma nova estrutura de produção há dois anos: foram aplicados US\$ 8 milhões em uma unidade de secagem, armazenagem e beneficiamento localizada em Itaqui, na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul. O gerente comercial da empresa, Luiz Eduardo Yurgel, acrescenta que a



Leonardo, da Suprarroz: retorno a longo prazo

Suprarroz encara a armazenagem estritamente sob o ângulo do recebimento de uma produção a ser vendida no mercado, diferente de empresas que vêm na atividade uma forma de ganhar dinheiro guardando estoques do governo. “Os investimentos em armazenagem exigem grandes somas e o retorno é no longo prazo”, avalia Yurgel.

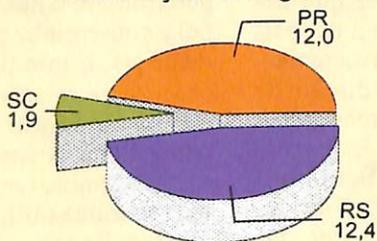
Rentabilidade — A descapitalização da agricultura e a dificuldade em conseguir financiamentos de longo prazo explicam o fato de existirem investimentos isolados em novos sistemas de armazenagem no Brasil. O que mais pesa, no entanto, é a baixa rentabilidade do segmento armazenador. Basta comparar. A contratação de serviços de colheita e transporte têm um custo médio de 15% sobre a produção. Enquanto isso, o serviço de armazenamento e suas diversas etapas — recebimento, limpeza, secagem, tratamento e conservação — comprometem, em média, 8% do volume colhido, considerando-se um período de armazenagem de 60 dias. Além do mais, existe a responsabilidade de garantir a qualidade dos grãos armazenados. Qualidade que não está vinculada somente à introdução de tecnologia nos armazéns, mas também à capacidade da mão-de-obra de lidar com instrumentos como aeração e termometria.

“Há 30 anos, foi introduzida no Brasil a aeração em células metálicas. Por problemas de operação, o sistema caiu em descrédito, até ser novamente resgatado de uns anos para cá”, lembra José Carlos Celaro, presidente da Associação Brasileira de Pós-Colheita (Abrapós). Celaro constata que os investimentos em aeração estão mal-distribuídos no País, concentrando-se em algumas regiões e estando ausente em outras zonas de produção. A Cooperativa Triticola dos Pro-

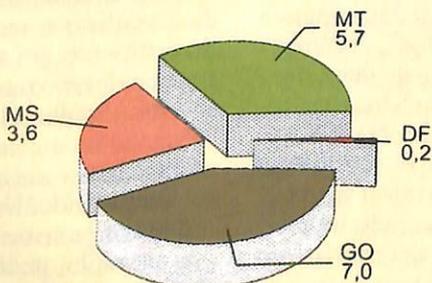
ARMAZENAGEM A GRANEL NO SUL E CENTRO-OESTE (em milhões de toneladas)

Capacidade total: 52,1

Distribuição na Região Sul



Distribuição na Região Centro-Oeste



Fonte: Kepler Weber/IBGE

dutores Cruz-Altenses (Cotricruz), de Cruz Alta/RS, mantêm um programa de treinamento de chefias de armazéns com a finalidade de repassar conhecimento sobre os segredos de uma boa armazenagem. Em 1995, foram treinadas dez pessoas, número que deverá se repetir em 1996. "Procuramos evitar transtornos", afirma Laércio Rodrigues, gerente operacional da Cotricruz, referindo-se à iniciativa.

Soja & milho — A Cotricruz tem 11 unidades de recebimento de grãos com capacidade estatística para armazenar 290 mil toneladas, sendo 60 mil toneladas em sacaria. Da estrutura total, apenas uma parte (50 mil toneladas) é dotada de termometria e aeração. O investimento em aeração foi realizado no final de 1994 e correspondeu a US\$ 1 milhão. O quadro da armazenagem nesta cooperativa, encravada na região do Planalto gaúcho, é uma mostra do perfil do sistema da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul (Fecotrigo). São 70 cooperativas ligadas à entidade, com 334 unidades de armazenagem (silos e graneleiros) e um potencial de recebimento de 4,8 milhões de toneladas, 72,2% do total geral que

A estrutura é inadequada

O País tem hoje um sistema com capacidade para armazenar 80 milhões de toneladas, sendo 62% a granel e 38% em sacaria, segundo estimativa de José Carlos Celaro, presidente da Associação Brasileira de Pós-Colheita (Abrapós). Desse total, 13,6% correspondem à rede oficial, 29,5% às cooperativas e 58,7% à iniciativa privada. O problema é que uma parte significativa da estrutura apresenta condições inadequadas para a manutenção dos grãos, o que provoca os famigerados desperdícios. Celaro lembra que para uma produção de 70 milhões de toneladas, projetada na safra 95/96,

pode-se estimar uma perda de 15% da colheita ao consumo.

Se a quebra fosse reduzida em 4% (nível internacional aceitável), o desperdício ficaria em 7,7 milhões de toneladas. Esse volume de grãos cotado ao preço de US\$ 140,00 por tonelada — média dos preços da soja, milho, arroz e trigo — representaria a quantia de US\$ 1.075 bilhão. Nesse cálculo não se consideram as perdas de qualidade, surgidas a partir de problemas na secagem, aeração, termometria, tratamento fitossanitário, controle de pó, mão-de-obra e obsolescência das instalações.

inclui estruturas nem sempre adequadas.

Das 334 unidades, 46,44% não estão equipadas com termometria e aeração, tecnologia que é detida por 31,03% deste universo. Apesar disso, a Fecotrigo reconhece que as associadas estão procurando se capacitar. As redes de armazenagem destas cooperativas surgiram para atender as monoculturas do trigo e da soja, o que hoje, com a expansão do

milho, cria um novo "gargalo". "No momento em que atingirmos a produção de um milhão de sacas de milho (de 60 quilos cada) na safra, vai faltar espaço nos armazéns", prevê Elvino Walter, presidente da Cooperativa Tritícola Regional Santo Ângelo Ltda. (Cotrisa), de Santo Ângelo/RS. A cooperativa recebeu 460 mil sacas de milho na safra 94/95, número que será reduzido significativamente.

Garanta o melhor começo para a sua produção.

Para eliminar ameaças à alta produtividade, o melhor começo é tratar suas sementes com Zeneca. Na soja, milho e feijão, use Captan 750 TS¹ para proteger contra fungos de solo e, associando-o a fungicidas sistêmicos, limpa a semente dos patógenos nela presentes. Com Vincit² você protege o trigo contra doenças foliares iniciais e controla doenças transmitidas pela semente. E com Actellic³, inseticida que atua por contato, fumigação e ingestão, você protege o milho, o trigo e o arroz contra pragas no armazenamento.



Entre as quais, ¹Risictonia solani, ²Fusarium spp., ³Helminthosporium sativum, Erysiphe graminis, ⁴Sitophilus zeamais, Sitotroga cerealella. Demais recomendações técnicas, seguir corretamente a bula e receituário agrônomico.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob receituário agrônomico

ZENECA
Agrícola

te neste ano devido à seca que atingiu o estado no começo do ano.

Acerto de dívida—Walter entende que a cooperativa precisa investir em novos silos, mas simultaneamente reconhece a falta de recursos para tal. A Cotrisa fechou um acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) no segundo semestre de 1995 referente a dívidas feitas em administrações passadas. Como forma de pagamento, a Cotrisa entregou uma unidade para armazenar 700 mil sacas em Chapadão do Sul/MS. Três unidades que pertenciam à cooperativa no RS — São Paulo das Missões, Guarani das Missões e Entre Ijuís — continuam a serem usadas pela Cotrisa, só que agroa na forma de arrendamento. O restante do débito, próximo a R\$ 3 milhões, está sendo pago em parcelas semestrais a custo de Taxa Referencial (TR) mais 12% ao ano. “O acordo possibilitou uma forma de pagamento em que as duas partes se ajustaram”, avalia Walter.

Enquanto algumas cooperativas “arrumam a casa”, outras investem dentro de suas possibilidades. A Cooperativa Regional Alfa Ltda. (Coperalfa), de Chapecó/SC, usufrui há dois anos de duas novas células de concreto com capacidade

para 100 mil sacas cada uma no município catarinense de Campo-Erê. As instalações, no valor de US\$ 1 milhão cada uma, foram financiadas em 50% pelo Banco de Desenvolvimento de Santa Catarina (Badesc). A cooperativa, que é uma das 14 filiadas à Cooperativa Central do Oeste Catarinense (Copercentral), entrou com a outra metade dos recursos.

“Foi um investimento necessário devido à expansão da área de ação da cooperativa”, explica o presidente em exercício da Coperalfa, Mário

Lanzmaster. Ele informa que 80% das 1,7 milhão de sacas de milho a serem recebidas nesta safra destinam-se às agroindústrias da região. Os outros 20% são transformados em farinha em um moinho da cooperativa. Mais ao norte, em Campo Mourão/PR, a Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda. (Coamo) vai em direção semelhante.

Dentro do plano de investimentos projetado para o período 93-97, de US\$ 50 milhões, foram aplicados em armazenagem até o ano passado US\$ 10 milhões, sendo 65% financiado. O aumento da capacidade armazenadora de 1993 a 1995 foi de 127,1 mil toneladas. Iniciativas como da Coamo, Coperalfa e Cotricruz, que nos últimos três anos aplicaram US\$ 13 milhões para expandir e qualificar os seus sistemas de armazenagem, são uma mostra de que vale a pena investir neste segmento.

Ceval pega dinheiro lá fora para investir em seu moderno complexo de soja

Já a Ceval Alimentos S/A, companhia com sede em Gaspar/SC, possui uma das principais estruturas para a armazenagem de soja no País. São 81 unidades que se espalham pelas fronteiras agrícolas brasileiras, com uma capacidade estática de 2,3

QUEM ESTÁ INVESTINDO

Quem?	O quê?	Quanto e quando?
Cooperativa Arrozreira Extremo Sul (Pelotas/RS)	Unidade para 30 mil toneladas à granel, em Santa Vitória do Palmar/RS	O investimento foi em 1990
Suprarroz (Pelotas/RS)	Construção de unidade de secagem, armazenagem e beneficiamento em Itaquí/RS	US\$ 8 milhões há dois anos
Cooperativa Tríticola dos Produtores Cruzaltenses (Cotricruz/RS)	Sistema de aeração	US\$ 1 milhão no final de 1994
Cooperativa Regional Alfa Ltda. (Coperalfa/SC)	Duas células de concreto com capacidade para 100 mil sacas cada uma em Campo-Erê	US\$ 2 milhões há dois anos
Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda. (Coamo/PR)	Aumento da capacidade armazenadora em 127 mil toneladas	US\$ 10 milhões, período 1993-1995
Ceval Alimentos S/A (SC)	Expansão industrial e melhoria da logística da estrutura armazenadora	US\$ 45 milhões realizado em 1993

Fonte: Empresas e Cooperativas

milhões de toneladas — o equivalente a 10% da produção nacional da oleaginosa na safra 95/96, estimada em 22,5 milhões de toneladas. Maior processadora de soja da América Latina — com um potencial de processamento de 14 mil toneladas/dia no Brasil —, a Ceval, cujo faturamento foi de US\$ 2,5 bilhões no ano passado, compra entre 21% e 22% da soja produzida no mercado interno anualmente.

Apesar das dificuldades para realizar investimentos valendo-se de linhas de crédito no País, devido aos altos juros, a empresa, controlada pelo grupo Hering, vem conseguindo financiamentos de longo prazo junto a diversas instituições. Uma delas é International Finance Corporation (IFC), órgão ligado ao Banco Mundial (Bird). O primeiro financiamento, de US\$ 45 milhões, foi liberado pelo IFC em 1993 e destinou-se a investimentos na expansão industrial da companhia, bem como na melhoria da logística da estrutura armazenadora.

João Carlos dos Santos, da assessoria de relações com o mercado da Ceval, lembra que essa estrutura foi construída a partir de 1972, ano de origem da companhia. Daí em diante, foram sendo incorporadas outras empresas, processo que incrementou-se na década de 80. “Nossa estrutura de armazenagem é uma das mais completas do Brasil em termos de indústria de soja”, avalia Santos. Acrescenta que a

LAVADORAS DE ALTA PRESSÃO A GASOLINA



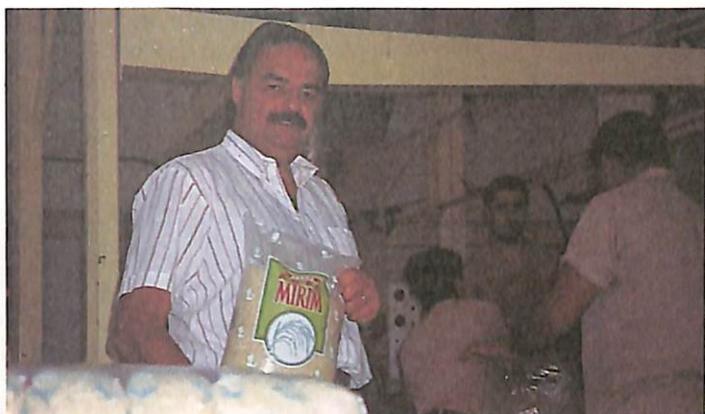
Preços sem concorrência

SOLUÇÃO RÁPIDA E EFICIENTE PARA LIMPEZA NO CAMPO

- ▶ 3 produtos em 1: Pulverizador, Limpeza a Jato e Bomba de Sucção.
- ▶ Trabalho em água quente ou fria e Jato de areia úmida.
- ▶ Funcionamento, à gasolina, diesel, gás natural e elétrico.
- ▶ Assistência técnica em todo Brasil.

EXCELENTE PARA LIMPEZA DE TRATORES E IMPLEMENTOS, CURRAIS, COCHEIRAS E TAMBÉM PARA PULVERIZAÇÃO.

LIGUE JÁ
ADVANCED TECHNOLOGIES
PABX: (021) 580-7034
FAX: (021) 580-9524



Ceval tem 13 unidades de processamento da oleaginosa no País. Na Argentina, a companhia possui seis silos que permitem armazenar 378 mil toneladas de soja nas províncias de Córdoba e Santa Fé.

Santos informa ainda que no final de 1995 foi conseguido um novo empréstimo do IFC, de mais US\$ 45 milhões, sendo 60% destinado à divisão de carnes da empresa e os outros 40% aos setores de produtos industriais (processamento de soja, farelo e óleo) e de consumo. Essa parcela faz parte de um total de até US\$ 175 milhões. Os restantes US\$ 130 milhões estão sendo negociados junto a um pool de bancos europeus, com prazo de dez anos, três de carência e juros semestrais de *labor* mais 2,5%. "Os recursos devem começar a ser liberados no primeiro semestre de 96 e terão a mesma finalidade dos recursos do IFC", explica Santos. Esse dinheiro integra o programa de investimentos estabelecido pela companhia para o quinquênio 1995/2.000, de US\$ 437 milhões. 

Complexo arrozeiro no ócio

O arrozeiro Celso Coutinho Ferreira (na foto) plantou 850 hectares com arroz nesta safra de verão em Santa Vitória do Palmar, no Litoral Sul do RS. A área de cultivo é quase duas vezes

menor se comparada aos 2,5 mil hectares de lavoura que vinham sendo implantados pelo agricultor em anos anteriores. A redução estende-se, na verdade, a todo o município, que ocupa apenas 45 mil hectares com a cultura no calendário agrícola 95/96, exatamente a metade dos 90 mil hectares explorados em safras passadas. O "encolhimento" da lavoura como decorrência dos problemas vividos pela agricultura em 1995 irá propiciar níveis inéditos de capacidade ociosa nas estruturas de secagem e armazenamento da região. "Isso nunca tinha acontecido", surpreende-se Ferreira, diretor da Agroindustrial Mirim Ltda., com sede em Pelotas/RS.

A empresa se encarrega de secar, armazenar, industrializar e vender a produção da Agropecuária Mirim, situada no quilômetro 577 da BR-471, em Santa Vitória do Palmar. A propriedade tem uma estrutura capaz de estocar 600 mil

sacas, embora neste ano, entre arroz próprio e de terceiros, o nível de ocupação vá ficar em 200 mil sacas. O estabelecimento tem oito silos metálicos com capacidade total de 400 mil sacas a granel (o equivalente a 50 mil sacas em cada silo). Existem no local mais dois armazéns, cuja capacidade é de 200 mil sacas (100 mil em cada um).

O empresário lembra que a Agropecuária Mirim começou a receber investimentos em infra-estrutura na década de 70, financiados pelo Programa Nacional de Armazenagem (Pronazem), com prazo de cinco anos e juros de 7%, que depois passaram para 15% ao ano. "Antes de 74, a maior parte do arroz ia para Pelotas. Com o Pronazem foi possível formar estruturas perto das lavouras", conta Ferreira. A criação desses "núcleos" vai de encontro a uma tendência crescente no agribusiness: aproximar o beneficiamento das zonas de produção.

Ferreira calcula que foi aplicado US\$ 1 milhão no parque industrial da Mirim, que tem capacidade para secar 12 mil sacas de 50 quilos cada por dia; potencial para beneficiar 1,6 mil sacas/dia; e condições de empacotar mil fardos de 30 quilos cada também por dia. Em Pelotas, onde está a sede da Agroindustrial Mirim, funciona uma outra unidade de empacotamento com capacidade para dois mil fardos/dia.

CRA. Plantou, cresceu.

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



A semente do século 21

 051 800 4159
gratuita

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

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



A conquista do cerrado

Quem nunca plantou, vai plantar. Quem já planta, conhece os benefícios. Estamos falando da aveia, uma cultura em ascensão no cerrado brasileiro, principalmente em Mato Grosso do Sul. Em 1995, foram cultivados mais de 400 mil hectares em todo o estado. Um salto e tanto para uma lavoura que há pouco mais de uma década era completamente desconhecida de nove entre dez produtores rurais.

Versátil como poucas, a aveia tem múltiplos usos. Há quem a use para alimentar o rebanho; para produzir sementes; para obter massa seca e viabilizar o plantio direto; para fazer feno ou silagem; ou ainda para recuperar e conservar os nutrientes do solo. Como se vê,

*Consagrada no Sul,
a aveia ruma
para o Brasil Central,
espalhando seus
benefícios para
agricultores e pecuaristas*

Texto e fotos: Rosane Henn

opções não faltam. E é por isso que o tamanho da lavoura não pára de crescer. No início dos anos 80, quando começou a ser pesquisada pela agrônomo Carlos Pitol (na outra matéria), a área

era tão inexpressiva que nem aparecia nos registros do IBGE. Desde então, o cereal teve três grandes picos: em 84 foram registrados entre 5 e 6 mil hectares; em 85, 25 mil; e em 86, 50 mil hectares.

O agrônomo Pitol lembra que na época em que começou a pesquisar o cereal a intenção era adaptar cultivares de aveia-branca (para o consumo humano) no estado. As peculiaridades da região logo demonstraram, entretanto, que a aveia-preta teria maior êxito. Hoje, a realidade mostra que ele estava certo.

“A aveia teve méritos para conquistar seu espaço”, diz Pitol, e já provou que traz inúmeros benefícios. Entre eles, o melhoramento e a conservação do solo

e o poder de controlar invasoras, tanto no seu ciclo vegetativo quanto na lavoura seguinte. Também para a lavoura seguinte, outro benefício é o aumento da produtividade, que pode chegar a 10% no caso da soja.

Mas a maior vantagem mesmo é o efeito que a aveia proporciona sobre o solo. Quem defende a teoria é o pesquisador Júlio Salton, da área de Manejo e Conservação de Solos do Centro de Pesquisa Agropecuária do Oeste (CPAO), da Embrapa de Dourados/MS. Ele afirma que o cereal está tendo um papel vital porque vem sendo a única opção para evitar os solos descobertos na safra de inverno (o trigo sempre teve muitas restrições no estado).

A aveia, continua, protege a terra da incidência de raios solares; da erosão causada pela chuva e pelo vento; e contribui para a redução de plantas daninhas, efeito que se estende até a safra seguinte, causando conseqüentemente redução do uso de herbicidas e ganho econômico para o agricultor.

A palha produzida pela cultura é outro fator importante, pois enriquece o solo, uma vez que aumenta a sua matéria orgânica.

Entre as várias formas de utilização

AS 1001 UTILIDADES DA AVEIA

Originária da Europa, a aveia pode ser usada de várias formas. Veja algumas:

- * Produção de sementes
- * Pastejo direto
- * Uso do grão misturado à ração
- * Produção de feno
- * Cobertura e adubação verde para o solo
- * Produção de silagem
- * Uso da palha como cama de aviários
- * Produção de palha para o plantio direto

da aveia, o pesquisador da Embrapa destaca o pastejo direto. Ele explica que no horário de inverno, com a redução na disponibilidade de pasto, a aveia vem se configurando como a melhor opção para alimentar o gado.

Experiências em propriedades da região comprovam que o ganho de peso é de 800 a 900 gramas por dia na produção de carne, se o animal permanecer durante 60 a 80 dias em pastejo direto e contínuo sobre a aveia.

Salton destaca também a produção de feno, que em média pode ser de três a quatro toneladas por hectare. Há um detalhe, entretanto, que o agricultor pre-

cisa considerar se for produzir feno com sua aveia.

O agrônomo explica que há uma perda considerável de nutrientes, e que nem sempre isso tem sido computado no preço final do produto. Para uma produção de quatro toneladas por hectare de massa seca de aveia, exemplifica, o feno contém o equivalente a mais ou menos 300 quilos de cloreto de potássio, além do nitrogênio, cálcio, fósforo e outros elementos. Estes nutrientes precisam ser devolvidos ao solo, e o custo da reposição nem sempre é posto na ponta do lápis pelo produtor.

Viabilidade para o plantio direto

— Não há quem negue o valor da aveia na implantação do sistema de plantio direto em Mato Grosso do Sul, e mais recentemente no processo de integração entre agricultura e pecuária. Ambas as formas de produção têm sido apontadas como indispensáveis para manter a sustentabilidade da atividade primária. Quem já descobriu isso garante hoje uma posição favorável num universo em crise como o da agricultura brasileira.

É o caso do produtor Luiz Carlos Roos, de Maracaju, que desde 1984 faz plantio direto e cultiva aveia no inverno. Na última safra, ele plantou 1.000

CFB - 8000

CARRETA FORRAGEIRA BASCULANTE DE 8m³

A RELAÇÃO CUSTO x BENEFÍCIO
LEVADO À SÉRIO



STARA S/A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

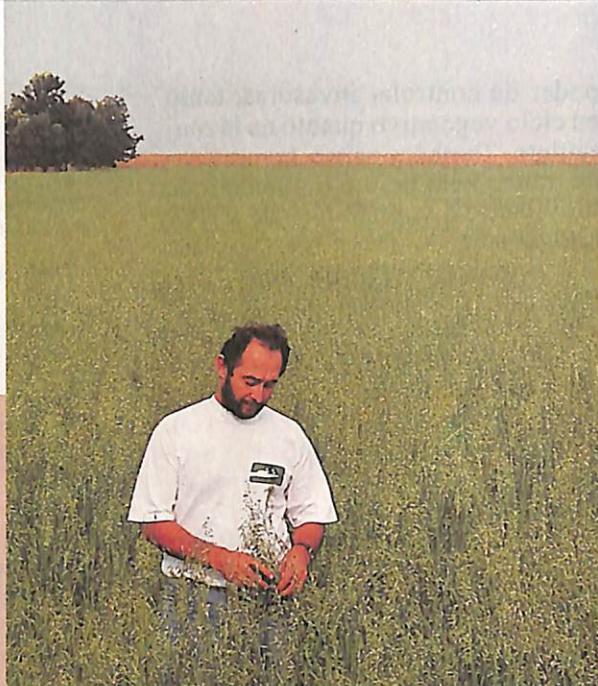
Fone/Fax: (054) 332-1822 - NÃO-ME-TOQUE - RS

Filial 1- Dourados/MS - Fone: (067) 421-4759

hectares, para diferentes objetivos. Parte da área para cobertura do solo; parte para a silagem pré-secada (a aveia é desidratada e guardada em silos subterrâneos) que servirá como alimento para o gado; e o restante é vendido como semente.

Nos últimos anos, diz Roos, é a produção de sementes que tem propiciado

maior retorno econômico, graças à crescente procura e aumento da área de aveia, em praticamente todos os estados produtores de grãos. Na última safra, ele vendeu 200 toneladas de sementes para o Rio Grande do Sul. 



Cereal ainda surpreende o pioneiro

O desenvolvimento da aveia em Mato Grosso do Sul tem um nome como sinônimo: Carlos Pitol (foto). O pesquisador da Fundação MS de Maracaju, a entidade de pesquisa mantida pela Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cooagri), é uma unanimidade quando se fala nesta cultura.

Tudo começou em 1982, quando Pitol (agrônomo formado pela Universidade Federal de Santa Maria/RS) chegou na região. Naquela época, a cooperativa gaúcha de Ijuí, Cotrijuí — depois transformada em Cooagri no MS — desenvolvia um programa de pesquisa com aveia.

O objetivo era tornar viável a produção de grãos de aveia-branca. Mas logo se viu que a preta teria muito mais espaço e utilidade na terra do nelore. A aposta deu certo e hoje é cada vez maior o uso da aveia tanto para o plantio direto, quanto para a alimentação do rebanho bovino.

Os dois fatores contribuíram para

tornar rentável a produção de sementes de aveia. Carlos Pitol afirma que a região produz sementes de excelente qualidade, com vigor e poder germinativo. O destino de boa parte da produção são os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, onde freqüentemente a aveia não tem a mesma qualidade por causa do excesso de chuvas ou porque a lavoura é dessecada para o plantio da safra de verão.

A aveia também vem ganhando a preferência dos agricultores porque tem um custo de produção baixo — a maioria planta o grão colhido na safra anterior, não usa adubo e faz apenas uma aplicação de inseticida —, resiste à estiagem e tolera os solos com acidez e baixa fertilidade.

São atributos que tornam a aveia a vedete da estação. Resultado da abnegação e persistência do pesquisador Pitol, o único, aliás, que tem em seu cur-

riculo o lançamento de um cultivar de aveia-preta no Mato Grosso do Sul: o FMS-1, lançado em 1992.

Apesar de estar há tanto tempo pesquisando o cereal, a aveia ainda surpreende o agrônomo. Uma das mais recentes inovações é o uso da palha como cama em aviários, substituindo a tradicional maravalha ou a casca de arroz.

Depois de três ou quatro criadas, a cama é destinada como alimento para o gado, ou como adubo na lavoura. Seus efeitos no ganho de peso ou aumento na produtividade, ainda são uma incógnita. Motivos mais do que suficientes para que Pitol continue com suas pesquisas.

SEMEADEIRA
PLANTADEIRA

1013

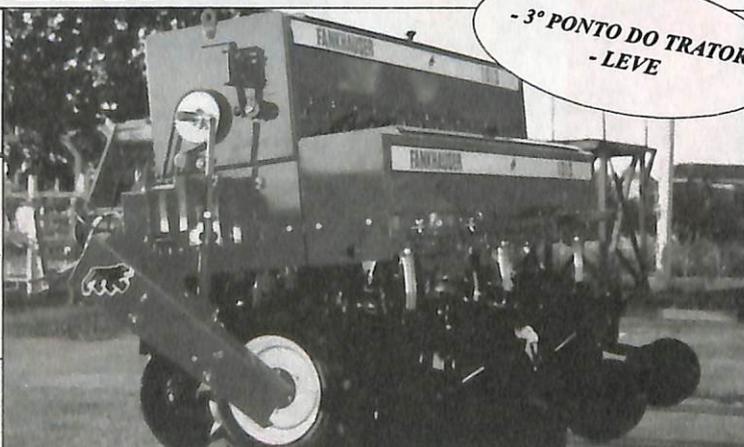
PLANTIO
DIRETO

* MILHO
* TRIGO
* ARROZ

* SORGO
* AVEIA
* SOJA

A PARTIR
DE
R\$ 3.960,00*

TRIGO ARROZ AVEIA	ROTORES CANELADOS
SOJA, MILHO GIRASSOL ETC.	DISCOS HORIZONTAIS PERFURADOS
PASTAGEM	ROTORES FINOS



- 3º PONTO DO TRATOR
- LEVE

SUL DO ESTADO DO RS
DAMACENO
FONE: (053) 255-1365

SARANDI - RS
AGOSTINHO RECH
FONE: (054) 361-1465

PASSO FUNDO - RS
ZIBETTI
FONE: (054) 313-4218

CHAPECÓ - SC
TRATOR PEÇAS CHAPECÓ
FONE: (049) 723-2444

HORIZONTINA - RS
SADISUL
FONE: (055) 537-1894

ERECHIM - RS
WESCHENFELDER
FONE: (054) 321-1233

FANKHAUSER

MATRIZ: TUPARENDI - RS FONE: (055) 543-1108
FILIAL 1: CASCAVEL - PR FONE: (045) 225-2717
FILIAL 2: LONDRINA - PR FONE: (043) 325-4398



Fotos: Dócio Pereira de Godoy

Competição entre variedades

José Renato de Almeida Prado

Em São Paulo, a pesquisa só dá o aval para aqueles materiais que se revelam mais produtivos e resistentes desde o "berço"

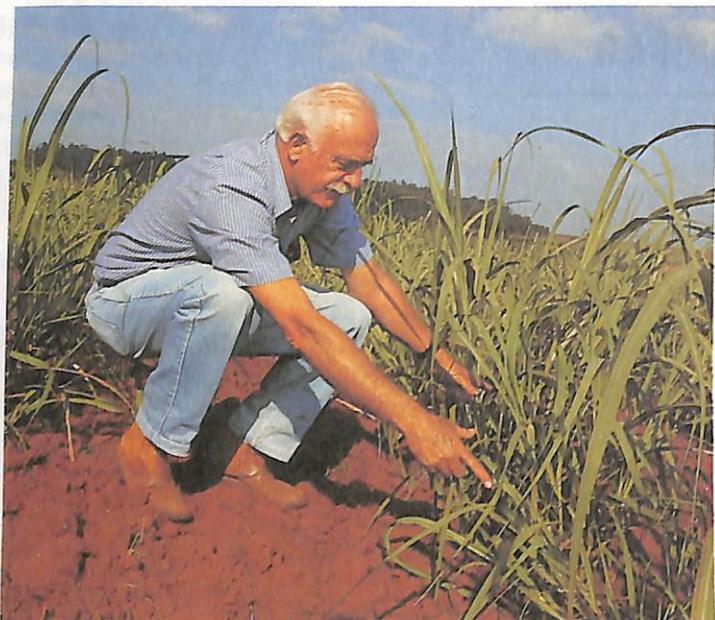
teor de sacarose, possibilitando alta produtividade final em açúcar e álcool.

Hoje, em qualquer região de produção canavieira, a dinâmica varietal é uma prática bastante comum para quem bus-

ca a tecnificação da atividade. As variedades da cana-de-açúcar são substituídas após certo tempo de cultivo em um mesmo local, para que seja evitada a degeneração que elas apresentam pelo acúmulo de moléstias, que traz como consequência a queda na produtividade. Outra razão para que a pesquisa trabalhe na criação de novas mudas vem da recomendação técnica de que não se ultrapasse 15% da propriedade com uma única variedade. Assim, fica mais fácil substituí-la quando surgir algum problema específico.

Convênios entre órgãos pesquisadores e indústrias sucroalcooleiras têm per-

A agroindústria canavieira nacional, desde a implantação do Pro-álcool, em 1975, deixou para trás os baixos rendimentos para tornar-se uma das mais competitivas do mundo. Com o investimento em pesquisas e tecnologia, tanto na área industrial como na área agrícola, empresas e produtores baixaram os custos e cresceram em produção. Um dos fatores que mais contribuiu para isto foi o manejo varietal apropriado. Programas de melhoramento, criando variedades cada vez mais adaptadas às condições locais de cultivo, têm conseguido minorar os efeitos de doenças e pragas com materiais genéticos resistentes e elevado



Campana: interação com o ambiente

Assis —, com coleta de dados, trabalhos laboratoriais, entre outros experimentos. Este ano, todas estas empresas receberam um lote com 18 clones promissores, para testes.

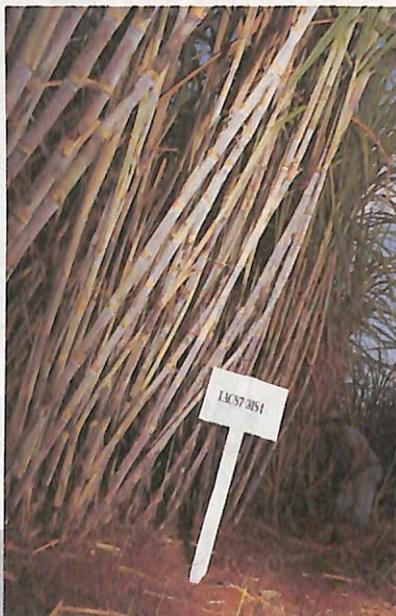
A partir daí, a equipe do Procana procura identificar as potencialidades de cada empresa na participação das avaliações. De posse dos novos clones, cada parceiro é feito um

pesquisador *in loco*, e todos os resultados dos ensaios são reunidos em planilhas eletrônicas, o que facilitará a indicação de um manejo específico para cada material.

mitido um avanço significativo na avaliação e no cultivo de clones promissores. O Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), de São Paulo, que desde 1934 trabalha com melhoramento de cana, percebendo que a expansão da cultura exigia novos investimentos na produção de mudas e controle fitossanitário preventivo, intensificou os estudos nesta área a partir de 1980, com a designação de mais especialistas e a descentralização das pesquisas com experimentos regionalizados.

Mas foi há três anos, já com bastante experiência na produção de cultivares, que o instituto criou um programa de parceria com a iniciativa privada, considerado como um dos mais eficientes em todo o Brasil — o Programa Cana IAC (Procana). Por meio dele, usinas e destilarias conveniadas têm a oportunidade de testar a campo, mesmo antes do lançamento comercial, os clones mais promissores desenvolvidos pelo órgão, e que demonstrem ter características de produção superiores às variedades já existentes.

Avaliações — Atualmente, o IAC conta com 17 parceiros no Procana. Cada agroindústria conveniada se compromete a contribuir com recursos financeiros — cerca de R\$ 4 mil anuais —, e a contrapartida é que elas têm acesso aos novos clones com uma antecedência de até quatro anos da época de lançamento deste material no mercado. Isso permite a estas empresas uma multiplicação dirigida e mais veloz dos cultivares que se sobressaem — o que garante-lhes vantagens sobre aqueles que não dispõem desta tecnologia. Há também uma colaboração tecnológica com outros três parceiros paulistas — Usina da Barra S/A; Coopercana, de Sertãozinho; e Assocana, de



Como decifrar as siglas

Para saber qual é o órgão que desenvolveu determinada variedade e o ano em que a semente foi produzida, basta atentar para a sigla e os primeiros números. A sigla IAC é privativa do Instituto Agrônomo de Campinas, assim como a sigla SP determina que a instituição criadora é a Copersucar. Já RB corresponde ao extinto

Os clones são selecionados em seis regiões de São Paulo, onde o instituto tem suas estações experimentais: Piracicaba, Ribeirão Preto, Jaú, Mococa, Pindorama e Assis. “Esta multiplicidade de bases físicas permite um estudo bem detalhado da interação da variedade com o ambiente regional”, explica o agrônomo Mário Pércio Campana, pesquisador-chefe e melhorista da Estação Experimental de Jaú. As pesquisas desenvolvidas pelas estações em cada região consubstanciarão os ensaios estaduais. Estes estudos vão revelar quais são as variedades mais indicadas para cada região.

“Este convênio está proporcionando um progresso muito grande para o setor canavieiro, e pretendemos chegar a um número de 40 parceiros — que seria o limite da nossa atuação”, diz Campana. Segundo ele, embora o programa do IAC seja recente, as parcerias já vinham sendo feitas por outras instituições, apresentando resultados também satisfatórios. “A Copersucar e o Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) abriram o caminho para este tipo de colaboração, até com certa dificuldade, por ser uma coisa totalmente nova”, comenta.

Um tempo baiano — Criar uma variedade não é uma coisa tão simples quanto parece. O princípio de tudo é a produção de sementes de cana-de-açúcar, que deve ser realizada em um ambiente úmido, luminoso e com temperaturas favoráveis à germinação e ao florescimento. O IAC firmou um convênio com a Copersucar, que cede ao instituto sua estação experimental em Camamu, na Bahia, localizada em uma das melhores regiões do País para a produção de sementes de cana. Em Camamu, são feitas as hibridações, que começam desde a escolha dos “progenitores”, cujo cruzamen-

IAA/Planalsucar, hoje CCA/UFSCar; e a PO — Pedro Ometto — identifica o clone desenvolvido pela Usina da Barra. Os dois primeiros números que aparecem imediatamente depois da sigla correspondem ao ano do cruzamento do material.

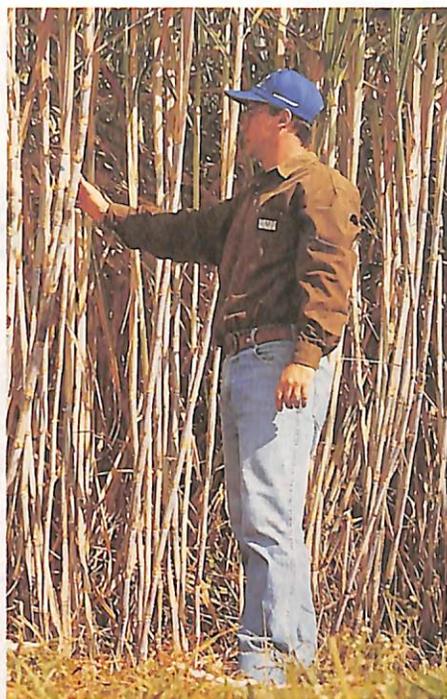
Desta forma, identifica-se que a variedade SP 70-1143 foi desenvolvida pela Copersucar (SP), e o cruzamento para obtenção de sementes foi realizado em 1970. Os números subsequentes são números de série, que levam às seleções realizadas.

to visa à obtenção de sementes de um clone superior, para atender as exigências da agroindústria.

Da Bahia, as sementes são trazidas para São Paulo e plantadas em Piracicaba, onde germinam formando touceiras que são chamadas de "seedlings". Estas touceiras são, posteriormente, distribuídas às outras estações do IAC, quando se inicia a avaliação dos clones mais vigorosos, que servirão à experimentação regional. No primeiro ano após o plantio, faz-se apenas o corte das touceiras, à espera de outro desenvolvimento. A fase de seleção propriamente dita começa depois de dois anos, já em soqueiras, onde se observa a altura das plantas, o diâmetro do colmo, o número de perfilhos, o teor de sacarose e o surgimento de doenças.

"As melhores plantas que se destacam no campo são selecionadas para outra fase, chamada clonal", explica o agrônomo Marcelo de Almeida Silva, também pesquisador melhorista da Estação Experimental de Jaú. Nesta fase, o material é multiplicado para novas seleções, só que agora os resultados são analisados comparativamente com os padrões das melhores variedades já plantadas comercialmente, as quais se pretende suplantam. Terminadas estas pesquisas — cerca de cinco anos depois do "seedling" ter sido levado a campo —, o programa entra na fase de ensaio regional, feito em parceria com as usinas colaboradoras da região de cada estação.

Neste período, os pesquisadores fazem uma observação ainda mais criteriosa dos clones, verificando características tecnológicas de caldo, fibra e matura-



Marcelo Silva: 15 anos de trabalho

ção. Ao final de cinco anos, já é possível distinguir os melhores clones de cada região, que, então, são submetidos ao ensaio estadual. "Só depois disso é que elas são recomendadas comercialmente", comenta Marcelo Silva. "Todo o processo para se chegar a uma variedade, desde a produção das sementes até sua liberação, leva cerca de 15 anos de trabalho contínuo", completa Silva. "Uma nova variedade só vai ser recomendada se for superior às que são plantadas; se for pior ou igual, não adianta", destaca Mário Campana.

As grandes promessas — De todos

os 18 clones IAC promissores a variedades, já distribuídos aos seus parceiros, dois foram os que mais se destacaram em todas as fases de verificação: o IAC 82-3092, desenvolvido pela Estação Experimental de Jaú; e o IAC 82-2045, pela Estação Experimental de Ribeirão Preto.

O IAC 82-3092, que resulta do cruzamento das variedades CB 41-76 e IAC 68-12, tem como características agrônomicas: alta produtividade; médio teor de açúcar; resistência às principais doenças da cana (carvão, ferrugem, escaldadura, raquitismo e amarelinho); boa adaptação aos solos de alta, média e baixa produtividade; boa brotação de soqueira, ausência de florescimento; e deve ser plantada para ser utilizada do meio para o fim da safra. Dependendo do solo e dos tratamentos culturais, este material chega a produzir entre 220 a 230 toneladas por hectare.

Já o IAC 82-2045, que tem como progenitores as variedades IAC 65-113 e IAC 52-150, deve fazer sucesso quando for lançado no mercado. É um varietal altamente produtivo, ereto, longo, com bom teor de açúcar, baixa isoporização, bom perfilhamento e fechamento entre linhas, bem como satisfatoriamente resistente à ferrugem e ao carvão.

Trabalho contínuo — Cada região onde se situa uma estação do IAC produz anualmente seus melhores clones, que vão passar pelo (já descrito) minucioso processo seletivo. É no último ensaio que eles são distribuídos por todo o Estado. "Um clone desenvolvido na região de Jaú pode ou não ir bem na região de Assis; isso vai ser visto neste ensaio estadual", esclarece Campana. 📷

Para assinar

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

LIGUE GRÁTIS



(051) 800-2106



Opções de compra não faltam



Fotos: A. Granja

O que passou, passou. Agora, é investir pesado na compra de máquinas para fazer girar a roda da fortuna no campo

Qual a melhor alternativa para a compra do maquinário agrícola em um mercado ávido por novos clientes e, paradoxalmente, seletivo do ponto de vista da concessão do crédito? O melhor é financiar o investimento pela Finame Agrícola, linha do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que oferece até sete anos de prazo para quitar o bem, ou escolher o leasing — operação de arrendamento mercantil utilizada em escala crescente no País? Outra modalidade à disposição do produtor é o consórcio, cuja principal vantagem está no fato de permitir programar a compra do trator ou colheitadeira, com pagamentos em dinheiro ou em grãos por meio da equivalência-produto. A partir destas opções, cabe ao agricultor decidir a forma de financiamento mais adaptada ao modelo produtivo de sua empresa rural.

A Finame Agrícola é a vedete do mercado. Ela passou por um processo de reformulação em 1995 que tornou mais ágil a concessão do crédito. Após a con-

tratação pelo agente financeiro, o BNDES libera a operação em três dias úteis. Paralelamente, a linha teve ampliado o prazo máximo de financiamento de cinco para sete anos; os juros reduzidos em 0,5%; e a Taxa Referencial (TR) foi substituída pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), corrigida trimestralmente. A TJLP é acompanhada de juros de 6% ao ano nas regiões Sul-Sudeste, onde financia 80% do valor do bem; e juros de 5% no Norte-Nordeste e Centro-Oeste, zonas em que a participação do banco chega a 90%.

Os fabricantes em vias de serem certificados com a norma de qualidade ISO 9000 — ou que já possuem essa garantia — têm uma vantagem adicional: podem oferecer aos seus clientes um acréscimo de até dez pontos percentuais sobre o valor do produto a ser adquirido via Finame. No Sul, por exemplo, isso significa que o produtor poderá ter financiado 88% da máquina. “A Finame é a opção mais procurada”, reconhece Pêrsio Luiz Pastre, diretor de relações externas da

New Holland Latinoamericana, empresa que fabrica tratores e colheitadeiras em Curitiba/PR. Pastre reconhece, entretanto, que a escolha depende mesmo dos objetivos do agricultor.

“Aquele produtor que precisa da máquina em caráter imediato deve socorrer-se na Finame ou no leasing”, afirma. O leasing ou arrendamento mercantil experimentou a primeira fase de crescimento no País no início da década de 80 e, a partir dos anos 90, teve um novo impulso. “Antes, era a empresa que procurava o cliente. Hoje, a situação se inverteu”, constata o vice-presidente da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel), Rafael Euclides de Campos Cardoso. Em 1995, a entidade, que congrega 63 empresas, registrou um montante de US\$ 8,3 milhões em novos negócios, o que representou um crescimento de 26,33% se comparado ao ano anterior. A operação de leasing tem de ser feita, no mínimo, por 24 meses.

“Uma das vantagens do leasing é que disponibiliza o bem de forma imediata”,

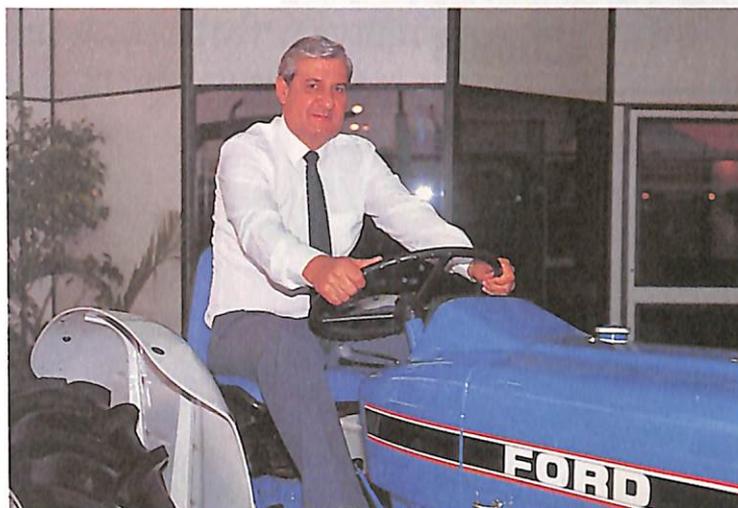
afirma Cardoso. O produtor vai à revenda e escolhe a máquina. Depois, basta dirigir-se até a empresa de leasing — ligada a banco ou independente — e formalizar o contrato. De acordo com a legislação, o contrato tem de considerar três situações: devolução no final do arrendamento, prorrogação do contrato e compra do bem

pelo Valor Residual Garantido (VRG). Na hipótese de uma máquina com valor de R\$ 50 mil no mercado, cuja operação foi acertada para 36 meses e VRG de 1% (R\$ 500,00), a prestação mensal ficaria em R\$ 2.109,00.

Outra vantagem do leasing está na possibilidade de deduzir as despesas do “aluguel” no Imposto de Renda. O custo do arrendamento varia de 25% a 35% ao ano mais a variação cambial, apesar de haver empresas trabalhando numa faixa superior. Os recursos do leasing provêm de diversas fontes, como linhas de crédito em dólar obtidas no mercado nacional através da Resolução 63 — que regulamenta os empréstimos em moeda norte-americana —; lançamento de eurobônus no mercado internacional, obtendo, em contrapartida, recursos para trabalhar internamente; ou ainda emissão de debêntures no mercado interno com lastro na TR.

Outra fonte é a Finame Leasing, pela qual a empresa capta recursos junto ao BNDES e os repassa aos clientes. “O custo do leasing varia de acordo com o tamanho da operação”, acrescenta Artur José Fonseca Pinto, vice-presidente de operações da Companhia Itaú Leasing de Arrendamento Mercantil. Pinto considera que o leasing no setor agrícola é feito por empresas estruturadas gerencial e contabilmente. Já o empresário vê com receio o consórcio, entre outras coisas, porque há imprevisibilidade no tempo de recebimento do bem.

“O consórcio é um sistema inteligente de renovação de frota, que tem como proposta a programação por parte do agricultor”, rebate José Benedito Bittencourt, supervisor de vendas do Consórcio Nacional Massey Ferguson Ltda. para São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em 1995, o consórcio Massey vendeu 2.876 cotas (cada cota



Pastre, da New Holland: Finame dispara na preferência

equivale a um trator), num acréscimo de 33,8% em relação a 1994, quando foram comercializadas 2.149 cotas. Em 1996, a expectativa é colocar quatro mil cotas no mercado. Os encargos financeiros são de 9%, correspondentes à taxa de administração, e os pagamentos feitos semestralmente. Bittencourt cita o consórcio em equivalência-produto como uma opção interessante para o produtor.

Nesta modalidade, o modelo MF 275 — carro-chefe de vendas da marca — corresponde a 557 sacas de milho a serem pagas em dez semestres. Na hipótese do produto ter uma valorização acima do trator, o agricultor fica com crédito em carteira na hora de pagar a prestação e isso pode propiciar o encerramento do grupo antes de 60 meses. A Valmet do

Brasil, com sede em Mogi das Cruzes/SP, também dá a opção da equivalência-produto nos grupos de consórcio. O trator 785, tração 4x2, custa 2,5 mil sacas de soja, com pagamentos semestrais. A empresa oferece ainda grupos com desembolso em leite e milho. Atualmente, a Valmet tem 20 grupos em andamento, entre convencional e equivalência. Outra forma de consórcio, com a variação de preço vinculada ao dólar, é mantida pela New Holland. A preferência por este tipo de consórcio se justifica em certas atividades, como a produção de soja, em que a receita entra na forma de moeda norte-americana.

Embora o mercado ofereça todas estas alternativas para a compra do maquinário agrícola, a renovação da frota está em marcha lenta como consequência da crise na renda agrícola verificada mais intensamente em 1995. Dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) indicam que, de janeiro a dezembro de 1995, foram vendidos no mercado interno 17.584 tratores de rodas, num decréscimo de 54,32% em relação a 1994. No segmento de colheitadeiras, a queda foi maior ainda: comercializaram-se 1.423 unidades no acumulado do ano, o que representou redução de 64,86% no confronto com 1994. Mesmo com um efeito negativo sobre todo o setor de máquinas, as vendas em baixa têm, pelo menos, uma compensação: aumentam o poder de barganha do produtor na hora de negociar. ■

Grupo Maggi prefere linhas em dólar

O grupo Maggi, produtor de grãos e gado em Mato Grosso, vê as linhas de financiamento em dólar como as mais interessantes, no momento, para a compra de maquinário agrícola. Grandes produtores de soja — mercadoria cotada em dólar —, os Maggi confirmam uma prática comum a agricultores desta oleaginosa e de outras commodities agrícolas, como a laranja: para eles, antes do real, a moeda do mercado é a norte-americana. Portanto, se as receitas entram na forma de “cédulas verdes” nada mais coerente do que fazer as despesas da mesma maneira. “Se o produtor não consegue um crédito em dólar mais juros na faixa de 10% ao ano, ele prefere comprar uma máquina usada”, afirma Itamar Locks, diretor-geral operacional das fazendas do grupo.

A colheita da safra de soja que se inicia neste mês nas propriedades dos Maggi deverá render uma produção de 1,5 milhão de sacas de 60 quilos cada. A frota de colheitadeiras do grupo é composta por 58 máquinas, sendo que 15 delas precisariam ser substituídas. Apesar da necessidade de renovação, optou-se por uma revisão, e as colheitadeiras continuarão no trabalho de campo, informa Locks, que não guarda boas lembranças da Finame Agrícola — a linha do BNDES que financiou a aquisição de máquinas e implementos novos. “Quando a Finame estava atrelada à TR (Taxa Referencial), o produtor terminava por pagar uma e meia a duas vezes o valor da máquina. Agora, com a TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), é a mesma coisa com cara diferente”, critica Locks.



Fotos: Décio Francisco Godoy

Aqui, forrageiras boas de feno

Rico em fibras e de boa digestão para os animais, o feno se tornou alimento obrigatório para a nutrição de eqüinos, bovinos e também de ovinos no inverno. Volumoso de extrema importância na criação intensiva, é uma ótima fonte de proteínas, energia, vitaminas e sais minerais, desde que seja um produto de boa procedência e qualidade.

Até pouco tempo, era bastante restrito o número de pessoas que fazia feno no Brasil. Com a evolução da pesquisa e a profissionalização nos haras e confinamentos, a fenação deixou de ser para poucos e ganha novos adeptos a cada ano. Em propriedades que se especializaram, a fenação chega a render mais que uma lavoura "tradicional". Enquanto grande parte das culturas permite uma única colheita anual, os capins para feno rendem vários cortes, se tornando uma grande alternativa de renda para os plantadores.

O que dizem os técnicos e os produtores sobre as melhores plantas para fenação

José Renato de Almeida Prado

A fenação é um processo de conservação de forragens por meio da desidratação parcial do material original. Os capins e leguminosas mais indicados são os que dão cortes freqüentes e se desidratam com rapidez. As forrageiras mais utilizadas como feno para cavalos no Brasil são a alfafa, coast-cross, transvala, estrelas, rhodes, azevém, tifton 85 e, mais recentemente, a florakirk.

"Um bom feno se evidencia pela au-

sência de material estranho à forragem original, cor esverdeada, maciez ao tato, aroma característico e, naturalmente, elevado valor nutritivo", diz Cláudio Maluf Haddad, professor do Departamento de Zootecnia da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, de Piracicaba/SP. Ele ressalta, entretanto, que no processo de fenação sempre ocorrem perdas, "de modo que um feno nunca é melhor que a forragem original no momento do corte".

Para Haddad, um feno de boa qualidade, não importando de que gramínea seja, deve apresentar um mínimo de 7% de proteína bruta, cerca de 55% NDT (nutrientes digestíveis totais), 14% de umidade e valores médios de 0,25% para cálcio e 0,20% para fósforo. "No caso da alfafa, que é leguminosa, os valores de proteína sobem para algo entre 18% e 20%, 0,4% para cálcio e 0,3% para fósforo. NDT e umidade são semelhantes

Não se iluda: substituir a braquiária por outro capim é tarefa que requer paciência



Fenação de florakirk: novidade que se consagra nos campos brasileiros

entre os bons fenos de gramíneas e alfafa”, comenta.

Da braquiária ao coast-cross — A Fazenda Itapema, com 290,40 hectares no município paulista de Pederneiras, tem no feno sua principal atividade. Seu proprietário, Roberto Rodrigues de Almeida, comprou-a formada por braquiária e com a estrutura de uma coudelaria. Sua idéia inicial era reativar o haras, aproveitando as divisões em piquetes. Para isso, precisava vencer um grande desafio: substituir toda a *Brachiaria decumbens* por um volumoso rico em proteínas e extremamente palatável, o coast-cross. Em seis anos, formou 65 hectares de coast-cross, que produzem hoje 20 mil fardos de feno por mês.

Almeida desistiu temporariamente de reativar o haras e viu que a produção de feno seria muito mais vantajosa. Lançou no mercado o Itafeno. A propriedade tem também um confinamento com 400 cabeças de canchim, que devem ser aumentadas para 800 no inverno deste ano.

Todo o processo de substituição da braquiária pela coast-cross foi realizado sob a orientação do agrônomo Rodolfo Wartto Cyrineu, da Citroplan — Assessoria, Consultoria e Projetos, de Itapetinga/SP. Segundo ele, o trabalho foi bastante difícil, porque a braquiária é uma planta muito agressiva, que domina facilmente outras gramíneas. “A solução foi darmos condições melhores e mais adequadas ao coast-cross, tentando atrair o máximo o outro capim”, conta o agrônomo.

O primeiro aspecto levado em conta foi o de que, em solos pouco férteis, a

braquiária vence a competição. Com resultados de análises, o solo foi corrigido, dando condições iguais às suas gramíneas — o que ainda era pouco. O próximo passo foi a adoção de gradagens sucessivas, para diminuir o banco de sementes da braquiária. Só então foi plantada a coast-cross, por meio de mudas.

“Logo depois do plantio, aplicamos um herbicida seletivo para sementes, que não mata plantas originadas de mudas”, relata Cyrineu. “Esse herbicida tem um efeito residual de 2 a 3 meses, tempo em que o coast-cross já fechou o terreno, impedindo o desenvolvimento de novas sementes”. A partir daí, mesmo com os piquetes de coast-cross já formados, é preciso que se promova o controle manual da braquiária, pelo menos duas vezes por ano. E jamais permitir que caia a fertilidade da terra.

O custo, por hectare, da formação do coast-cross em área de braquiária na Itapema, em 1990, foi de US\$ 573,17 — sem incluir o valor de aquisição do maquinário necessário. Para Rodolfo Cyrineu, o investimento foi compensador. Fazendo cálculos na ponta do lápis, ele mostra que a atividade dá um bom rendimento. Segundo ele, o custo de produção de um fardo de feno é de R\$ 0,55, e o produto é vendido em valores médios de R\$ 2,00 — o que resulta em uma receita líquida de R\$ 1,50 por fardo.

Fenação — As mudas de coast-cross devem ser plantadas com uma altura em torno de 50cm, em sulcos que distam meio metro um do outro. Um terço da muda deve ficar sob a terra, deixando o restante a descoberto, para que ela se

desenvolva com mais rapidez. Segundo Rodolfo Cyrineu, ela atinge o ponto ideal de corte entre 45 e 50 dias no verão, e aos 60 dias no inverno. “Se o capim estiver muito novo, terá bom valor nutritivo, alto teor de proteína, mas não vai ter produtividade”, explica. Em contrapartida, se demorar para cortá-lo, a produtividade aumenta, mas cai o valor nutritivo. “O coast-cross agüenta quatro cortes por ano”, acrescenta.

Toda a operação de corte na Fazenda Itapema é mecanizada. Um conjunto de fenação importado, com ceifadeira, enleiradora e enfardadeira custa hoje algo em torno de US\$ 44 mil, segundo informa Cyrineu. A ceifadeira passa pelo campo, dando o primeiro condicionamento ao capim para ser sacado.

O feno repousa durante um dia e meio para secar e é condicionado em leiras, para facilitar o enfardamento. Nesse processo, os garfos jogam o coast-cross para dentro da máquina, de onde saem os fardos já amarrados e prontos para distribuição.

O fator limitante para o feno como atividade é o tempo. No inverno, comumente, não há problema. Mas no verão, época das águas, uma chuva forte pode pôr todo o trabalho a perder. Segundo Rodolfo Cyrineu, se depois de o feno cortado der apenas uma garoa, ele seca novamente e não se perde o capim. Entretanto, se for um aguaceiro abundante e persistente, o valor nutritivo do produto cai drasticamente. “Pode até ser enfenado, mas servirá apenas para granja de suínos como cama”, comenta.

Uma análise bromatológica, feita pelo laboratório da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Unesp, em Botucatu/SP, mostra que o feno de coast-cross da Itapema tem 89,75% de matéria seca, 12,71% de proteína bruta, 4,39% de extrato etéreo, 3,82% de minerais e 29,93% de fibra bruta. “Um feno de primoríssima qualidade, quase tão bom quanto o tifton e com a vantagem de secar mais rápido”, avalia Cyrineu.

O tifton, apesar do alto valor protéico, dá mais trabalho para enfenar

A propriedade está começando a investir também no tifton 85. Já montou um canteiro de mudas e neste ano pretende implantar a gramínea em uma área de 9,68 hectares, hoje ocupada por capim-estrela. “Vamos trabalhar com o tifton mais por exigência de mercado, porque estamos indo muito bem com o coast-cross”, declara Rodolfo Cyrineu.

“O tifton é realmente um pouco mais produtivo, tem mais valor protéico, mas é mais trabalhoso para enfenar. Tem hastes e folhas mais grossas e leva até três dias para secar, enquanto o coast-cross seca em um dia e meio. Com isso, se dá uma chance maior à chuva”, considera.

Na Fazenda Progresso, região de Aracatuba/SP, que tem a maior área plantada com gramíneas tifton da América Latina, a produtividade da tifton 85, dependendo de uma boa adubação, clima e manejo, é de 16 a 20 mil quilos de feno por hectare/ano, em produção obtida em seis cortes. O preço de venda de um feno de qualidade está por volta de R\$ 0,23 o quilo, na época de pouca oferta. O teor de proteína pode chegar a 14% na matéria seca. Já a ponta tenra do mesmo capim (rebrotada nova) já chegou a obter 31,5% de proteína bruta na matéria seca.

“Realmente o tifton é um bom capim, mas conseguimos com a coast-cross uma porcentagem de proteína bruta semelhante, quase 13%. Vamos enfená-lo para atender o mercado”, garante Rodolfo Cyrineu. Os investimentos, segundo ele, serão mais abrangentes.

A Fazenda Itapema armazena sua produção de feno em um barracão com capacidade para 4 mil fardos, mas está concluindo outro local que poderá armazenar até 40 mil fardos. “Isso nos possibilitará ter feno durante todo o ano para os clientes”, diz ele. “Sendo fenado em boas condições de umidade, o feno pode ser estocado por até seis meses, sem perder nenhuma de suas qualidades”, conclui.

Volumoso à vontade — O Haras Morro Vermelho, no município de Jaú/SP,

que faz parte de uma holding presidida por Dirce Camargo, viúva do empresário Sebastião Camargo, tem uma área de pastagem de 45 hectares para os animais puro-sangue árabes. A maior parte da área, 25 hectares, é formada por coast-cross e o restante por capim-estrela (17 hectares) e um pouco do tifton 85 (três hectares). Há 25 anos, com o excedente das pastagens, na época das águas, o haras produz feno para os cavalos.

Wagner Perotto, gerente da Fazenda Morro Vermelho, diz que de outubro a abril a produção atinge 10 mil fardos, utilizando como matéria original os três capins. Por experiência, ele considera melhor o feno de coast-cross pelos mesmos motivos de Rodolfo Cyrineu: a secagem.

No haras, segundo Perotto, além de estocar a produção para o inverno, parte do feno é fornecido também para os garanhões estabulados até mesmo na época das águas. “Feno é capim desidratado. Se o animal estivesse no pasto, comeria capim o ano todo. Por isso, damos esse volumoso à vontade”, diz ele.

Há quem defenda o tifton e quem defenda o coast-cross, mas é certo que exista uma quase unanimidade em torno do feno de alfafa, a leguminosa mais utilizada para a produção de feno.

A Cooperativa Agropecuária e dos Plantadores de Cana da Região de Jaú iniciou recentemente um programa de comercialização de feno de alfafa entre seus cooperados.

O produto é comprado em Santo Antônio da Platina/PR e vendido a R\$ 0,60 o quilo. Segundo o médico veterinário Carlos Alberto Biscaro, que presta assistên-

cia à cooperativa, o feno servirá não só a criadores de cavalos, como também a bovinos leiteiros. “É um equívoco pensar que alfafa é exclusividade dos eqüinos”, diz ele. “Na maior bacia leiteira do mundo, que é Israel, o feno de alfafa chega a aumentar a produção leiteira entre 20% e 25% dentro do balde”, assegura Biscaro.

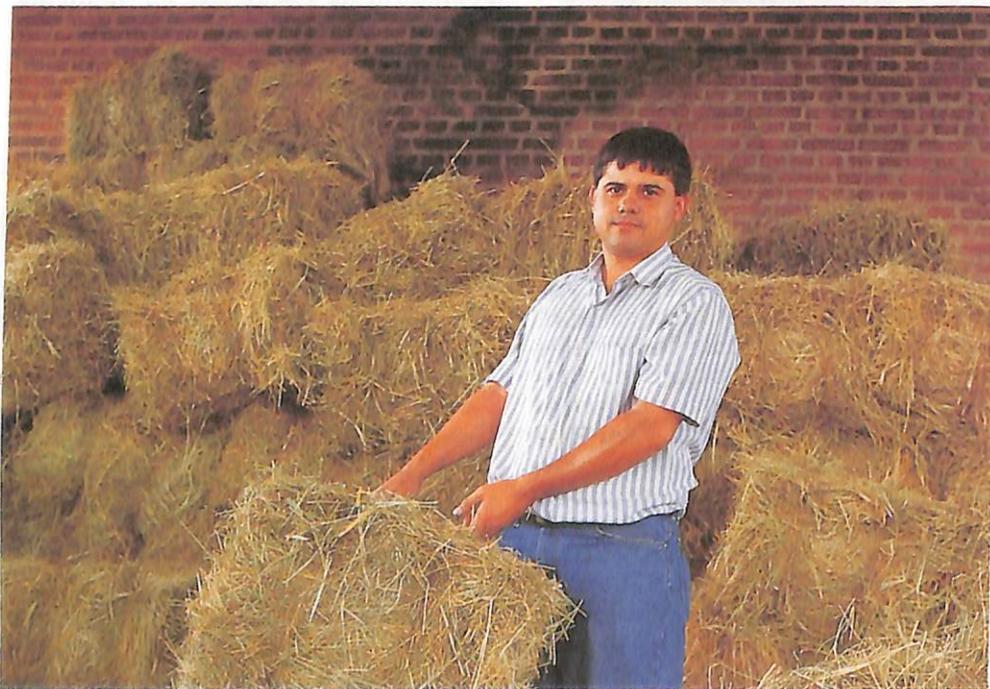
Um cavalo consome até 3% de seu peso vivo em matéria seca

Trânsito intestinal — O feno é considerado alimento essencial para os eqüinos durante o período seco, que vai de maio a outubro, para suprir as deficiências dos capins. “É o volumoso da seca”, declara o médico veterinário Antônio Abdo Júnior. “O teor de fibras e sua boa digestibilidade promovem um ótimo trânsito intestinal do bolo alimentar e também um melhor aproveitamento dos nutrientes, sem, contudo, sobrecarregar os compartimentos do trato digestivo dos eqüinos”, diz o veterinário. “Desta forma, evitam as terríveis cólicas por sobrecarga”, acrescenta.

Os eqüinos podem ingerir até 3% de seu peso vivo total em matéria seca. Desta forma, segundo exemplifica Cláudio Haddad, um cavalo pesando 500kg consumiria teoricamente até 15kg de matéria seca/dia, equivalente a 17,5kg de feno/dia. “Na prática, para cavalos estabulados, costuma-se oferecer até 1,5% do peso vivo em matéria seca”, prossegue. “E para as categorias mais exigentes, tais como éguas em lactação e potros, as quantidades oferecidas podem ser menores, devido à complementação da dieta com ração, que é o concentrado.”

A ração deve ser fornecida pelo menos uma hora antes do feno ou qualquer outro volumoso. Os nutrientes do concentrado levam um tempo maior para que sejam aproveitados na digestão do animal. Se oferecido conjuntamente ou com um intervalo pequeno, o volumoso, por aumentar a velocidade com que o bolo alimentar passa pelo intestino, acabaria trazendo consigo os componentes mais nobres da ração.

Uma recomendação importante, segundo o veterinário Abdo Júnior, é estar bastante atento para a relação volumoso/concentrado na alimentação diária do eqüino. Ele afirma que a quantidade de rações não deve ultrapassar a metade da exigência nutricional do animal. A outra metade deve vir dos fenos e capins. “Se essa relação for desproporcional, os eqüinos terão alterações nas fezes e na digestão, com grande risco de cólicas”, assegura. 🐾



Rodolfo Cyrineu, de Itapetininga/SP: o produto pode ser estocado por até seis meses

O manejo do acasalamento

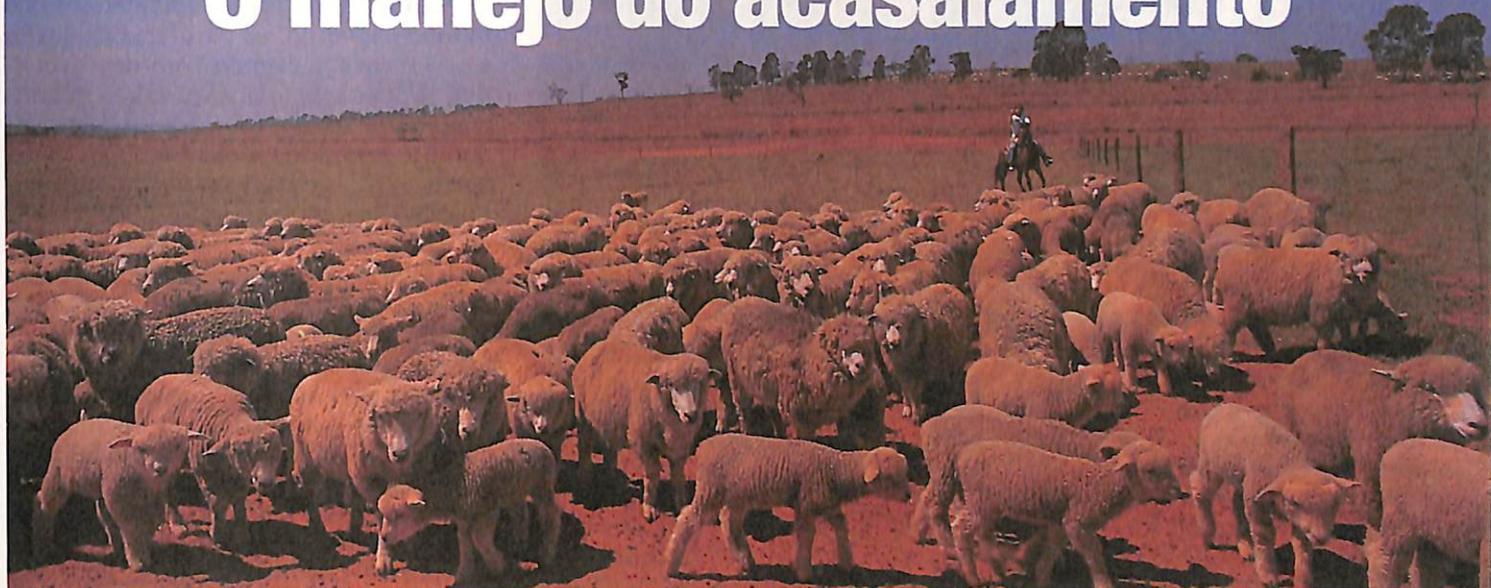


Foto: A Granja

A escolha das melhores épocas para encarneamento/parição passa pelo conhecimento de alguns fatores essenciais

*Cleomar Rodrigues
Centro de Pesquisa de Forrageiras da Fepagro
São Gabriel/RS*

Muito ovinocultor se pergunta quais as épocas ideais de encarneamento e de parição. Responder objetivamente a esta questão não é tarefa fácil, uma vez que a eleição de um certo período para realizar estes mane-

jos está condicionada a uma série de aspectos, tanto naturais quanto relativo às condições de produção do criatório.

No Rio Grande do Sul, onde se concentra o maior rebanho do País, o começo da estação reprodutiva das ovelhas merino australiano se dá no princípio de novembro; ideal, na metade de novembro; corriedale, início de janeiro; e romney marsh, no início de março. O término da estação reprodutiva destas quatro raças acontece no princípio de junho.

Na verdade, a escolha da melhor época para acasalamento ou parição deve levar em consideração os seguintes fatores: variação fisiológica dos órgãos genitais dos carneiros e ovelhas; disponibilidade de pastagens; clima, na cobertura e na parição; comercialização, tosquias e miíases. O produtor deve ficar atento para o seu objetivo: rebanho geral

ou cabanha. Vamos, então, a uma breve análise destes itens.

Variação fisiológica — Antônio Mies Filho e outros avaliaram, em Bagé/RS, as variações estacionais da morfologia espermática de machos da raça corriedale,

criados em pastagens nativas. Eles concluíram que o período de março, abril e maio foi o mais favorável à qualidade do sêmen; e o de junho, julho e agosto o menos propício. Neste levantamento, os animais jovens mostraram maior incidência de anormalidades espermáticas, sugerindo maior suscetibilidade às influências do ambiente na comparação com os adultos.

Na mesma região, V.B. Wald verificou em ovelhas corriedale a incidência de cio e o índice mensal de ovulação no período de dezembro a maio. Observou que em dezembro e janeiro não houve manifestação de cio. A partir daí, em fevereiro, foi apontado índice de 16%; em março, 87,5%; e em abril, 86%. Já o índice de ovulação em fevereiro ficou em 1,0%; em março, 1,18%; e em abril, 1,06%.

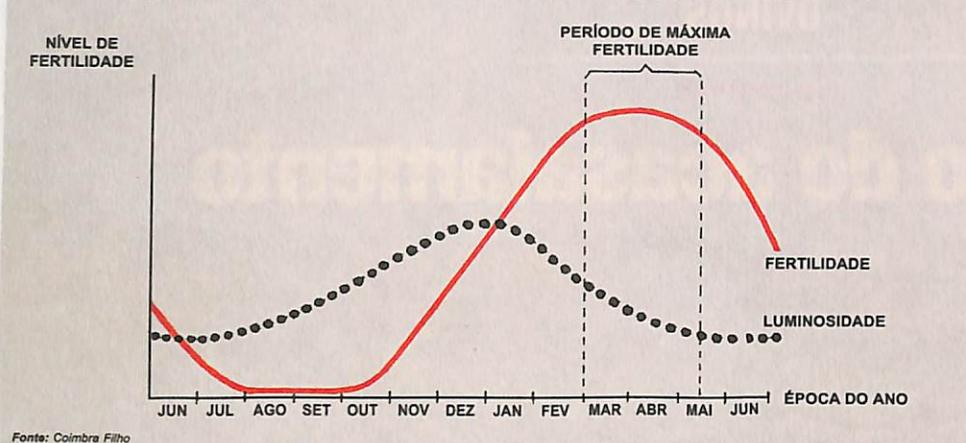
Dados compilados pela Embrapa de Bagé indicam que as épocas de encarneamento em abril e maio coincidem com as melhores incidências de cio das ovelhas corriedale e romney marsh.

O pesquisador Adair Coimbra Filho elaborou, em função da luminosidade diária, a curva teórica de fertilidade de ovelhas merino, ideal e corriedale (ver Figura). Por ela, observa-se que em março, abril e maio — quando é intensa a diminuição da luminosidade — a fertilidade atinge nível ótimo. O decréscimo das horas de luz, além de estimular a atividade ovariana das ovelhas, aumenta, também, a atividade testicular dos carneiros.

Disponibilidade de pastagens — No Rio Grande do Sul, a pastagem natural é composta por espécies de gramíneas que crescem nas estações quentes e paralisam seu crescimento nos meses frios do ano. Na análise sobre algumas gramíneas nativas, a pesquisa concluiu que os cortes de outono e inverno são inferiores aos de primavera/verão, tanto em produção por hectare de proteína bruta como de matéria orgânica digestível.

Clima na cobertura — O Rio Grande do Sul está localizado entre a latitude 27 e 37°, justamente onde se concentra, no mundo, o maior rebanho ovino. Nesta faixa do planeta, com fotoperíodo (incidência de luz) diminuído, aumenta a incidência de cio. J. F. Nunes e P. R. Fi-

CURVA TEÓRICA DA FERTILIDADE ANUAL DAS OVELHAS



gueiró observaram, em Santa Maria/RS, que uma menor quantidade de horas-luz diária foi a responsável por 100% de estro no quinto ciclo, em ovelhas ideal e corriedale. Os mesmos autores também concluíram que as temperaturas baixas aumentam o percentual de estro, e as temperaturas altas de fevereiro bloqueiam a manifestação sexual das ovelhas ideal. Por outro lado, as temperaturas acima de 34°C prejudicam a fertilidade dos carneiros—causando a infertilidade de verão—e reduzem o aparecimento de cio e a incidência de embriões viáveis nas fêmeas. Na gestação, as ovelhas submetidas a 32°C produziram, segundo os trabalhos de pesquisa, cordeiros mais leves do que as abrigadas do calor. A precipitação pluviométrica não interferiu no comportamento das ovelhas destas duas raças estudadas.

Clima na parição — A mortalidade de cordeiros no território gaúcho é causada, fundamentalmente, pelo complexo inanição-exposição, distocia (parto difícil) e predação. Só para ter uma idéia dos rigores do inverno no Sul, citamos as pesquisas de N.R. Oliveira, que realizou em Uruguaiana/RS 200 necrópsias de cordeiros ideal, nascidos de 1º de agosto a 18 de setembro. Neste trabalho, 78,5% dos cordeiros teve como causa-mortis o complexo exposição-inanição; ou seja, fraqueza por fome somada às intempéries. Bem menos relevante, com apenas 10,5%, aparecem as mortes por distocia. Tal como ocorre em outros países, a inanição-exposição é a causa mais importante de mortalidade perinatal de cordeiros. É consequência da falta de adaptação do recém-nascido às novas condições de vida ou à falta de aporte de leite da

Ile se destaca entre os ovinos-carne

A Cabanha Cerro Coroado, de Tupanciretã/RS, mantém 850 fêmeas puras de pedigree das raças ile de france, suffolk e texel. E utiliza como métodos de acasalamento a monta natural dirigida, a inseminação artificial convencional e a inseminação por laparoscopia (com sêmen congelado). O encarneamento do ile de france é realizado em dois períodos: novembro-janeiro e fevereiro-abril. O acasalamento do suffolk e do texel se estende entre fevereiro-abril e também é realizado em novembro somente com utilização de bulhas (cio induzido). Teófilo Garcia, responsável pela cabanha, lembra que o ile de france é a raça carniceira que apresenta maior estação reprodutiva (oito meses). “As ovelhas entram em cio ou respondem ao uso de bulhas visando a posterior inseminação ou monta natural”, diz Teófilo.

Enquanto isso, o suffolk, hampshire down e texel são mais estacionais, pois o cio das ovelhas manifesta-se entre fevereiro e abril, principalmente. Isto não descarta, no entanto, a possibilidade de cio dessas raças em outros períodos. “É fundamental que, para não sermos surpreendidos, seja observada a época em que irão nascer os cordeiros, além do aspecto nutricional (quantidade e qualidade do alimento)”, alerta o criador. Lembra que por tratar-se de raças carniceiras os cordeiros têm uma exigência alimentar maior e, paralelamente, dão uma resposta mais rápida no que se refere ao ganho de peso. Outra medida importante é proceder a duas coletas semanais pelo menos 30 dias antes do início do período reprodutivo com a finalidade de ativar a produção de esperma.

mãe. No RS, as temperaturas anuais mais baixas ocorrem de junho a agosto, enquanto as chuvas e os ventos não são bem distribuídos. Mas, pode-se salientar a tendência de chover mais em janeiro e fevereiro e de junho a setembro; e de ventar mais de agosto a novembro.

Comercialização—Nas partições de outono e inverno, os cordeiros de quatro a seis meses já estarão bem-desenvolvidos na época de maior venda. Já na parição de primavera, os cordeiros são mais tardios, mas podem ser vendidos como borregos de nove meses na época de entressafra, no ano seguinte.

Tosquia—Normalmente, a tosquia é realizada na primavera. Com a parição de outono, a tosa das ovelhas será feita sem os cordeiros ao pé. Parindo na primavera, por outro lado, a ovelha se submeterá a este manejo com cria ao pé.

Miíases—A parição de primavera ocorre junto com a maior incidência de proliferação de moscas, que causam problemas de bicheiras no parto, assinalação, castração e descole.

Considerações finais—A época de acasalamento no outono, em geral, tem apresentado os melhores índices de natalidade, pois ocorrem mais partos duplos. E embora a mortalidade ainda seja alta, principalmente dos gêmeos, a produtividade total tem sido melhor. Na época de parição—fim de inverno, início de primavera— a pastagem natural ainda é escassa, mas favorece a lactação.

Com a cobertura de primavera, as ovelhas estarão no início da temporada sexual, mas a fertilidade não será alta. A parição será no outono e a lactação durante o inverno.

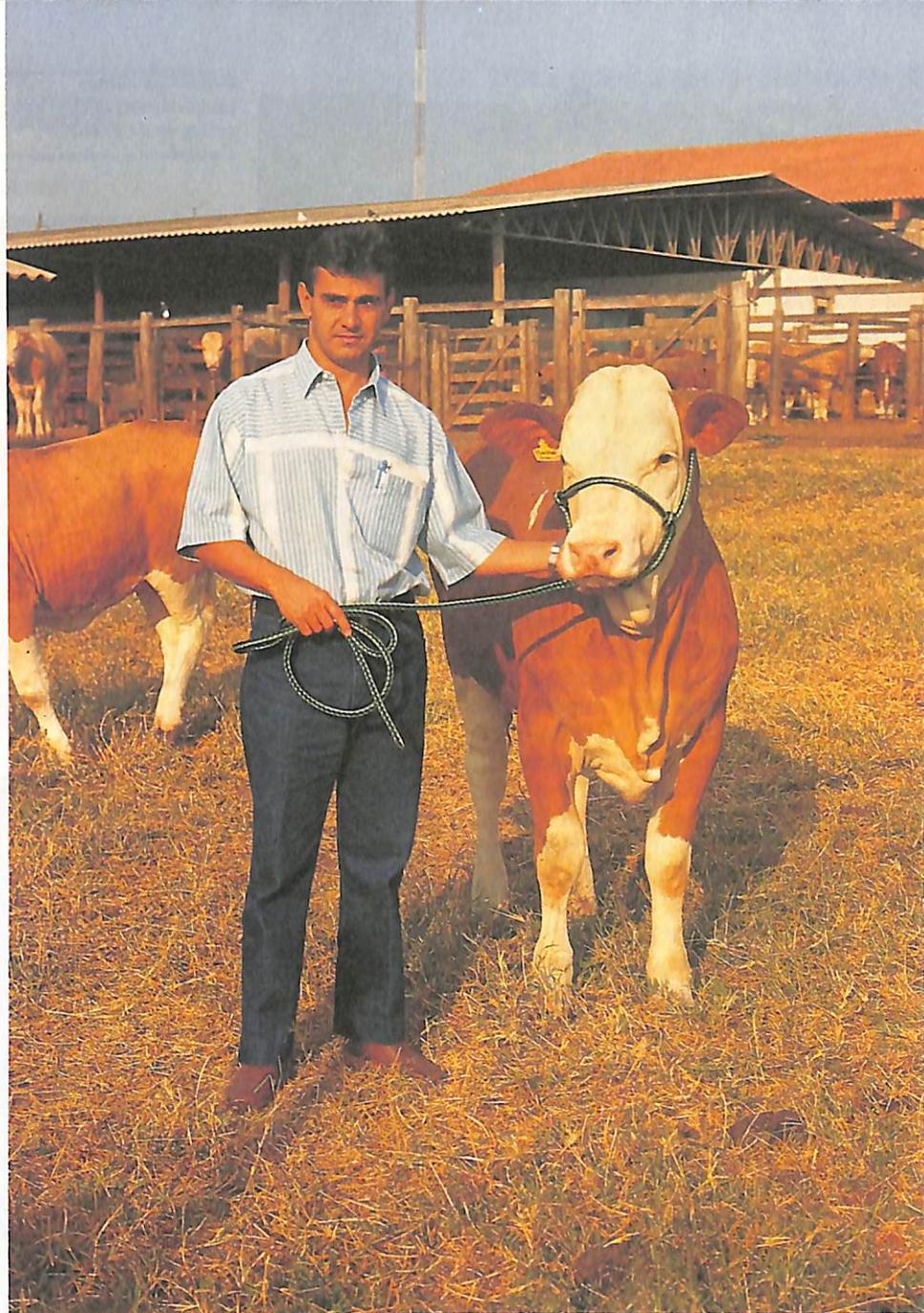
Na cobertura de verão, os animais estarão submetidos ao forte calor, que prejudica a fertilidade. A parição, ocorrendo no inverno, coincide com o frio e a chuva, favorecendo a mortalidade perinatal dos cordeiros. A qualidade da lã das ovelhas paridas no inverno também tem se mostrado inferior.

Pelo que foi exposto até aqui, é importante salientar que a simples mudança da época de parição não tem solucionado o problema da baixa eficiência reprodutiva, causada pela mortalidade perinatal dos cordeiros. Numa mesma época, ainda existem as variações entre os anos e entre os locais, mas deve ser procurada a obtenção de, no mínimo, 80% de natalidade e redução da mortalidade. E para amenizar este quadro, sugerimos estudos de sistemas de produção ovina, envolvendo épocas de parição, pastagens cultivadas na gestação/lactação e/ou abrigos vegetais. 🐑

Goiás aposta no simental

*Sebastião Ferreira (foto)
comanda um
trabalho que promete
grande futuro
para a pecuária de corte
da região*

Texto e fotos: Wandel Seixas



Goiás, que desde as Entradas e Bandeiras se mantém fiel à tradição da pecuária extensiva, com o gado solto nas imensas pastagens naturais, hoje cede espaço para a criação intensiva, com o rebanho de origem européia dividindo as atenções com a tradicional zebuada. A alta competitividade, quando as nações se aproximam cada vez mais pelos laços do comércio e das crescentes exigências também do consumidor final, está provocando mudanças rápidas no criatório brasileiro. Goiás e o Centro-Oeste como um todo também estão incluídos neste processo, e seus criadores partem em busca de novos conhecimentos científicos para não ficarem para trás, sob pena de sucumbirem em seus negócios.

Se os fazendeiros melhoram gradualmente seus plantéis de zebuínos, como o nelore e o gir, outras raças são introduzidas e adaptadas às condições climáticas e ectoparasitárias da região. É o caso da raça simental, que está se fazendo notar no Brasil Central, integrando, dessa forma, suas características nos rebanhos tradicionais e impulsionando

o cruzamento industrial. Sebastião Ferreira, da Agro-Ferreira, localizada no município de Bela Vista (a 29km de Goiânia), foi um dos pioneiros na introdução do simental na sua região. Ele fala com acentuado conhecimento de causa sobre o cruzamento industrial entre esta raça e o nelore no estado.

“Para se ter uma idéia do que isso significa economicamente, vale lembrar que os animais de quaisquer raças são frequentemente abatidos com média de 16 arrobas, com idade compreendida entre três e quatro anos. Já os produtos cruzados simental X nelore atingem o mesmo peso com 12 a 30 meses, dependendo do sistema de criação — convencional, semiconfinamento ou confinamento”, ressalta Sebastião Ferreira, enumerando as vantagens do cruzamento industrial.

As vantagens consistem, pelos seus apontamentos, na maior habilidade materna de fêmeas meio-sangue, com mais leite para o bezerro: menor intervalo entre os partos, aumentando o índice de fertilidade; precocidade sexual das fêmeas meio-sangue, que podem ser cobertas mais cedo e sem apresentar problemas de parto, como cobertura dos 15 a 20 meses de idade; melhor resistência às oscilações de temperatura; temperamento dócil, facilitando o manejo; melhor constituição óssea e muscular; melhor gado em regime de pasto, dado à sua alta taxa de conversão alimentar; e melhor rendimento de carcaça, em torno de 55%, com maior produção de cortes nobres e carne enxuta, com menor índice de colesterol e gordura entremada.



Comida no cocho: complementação à pastagem do Brasil Central

No aspecto econômico, o governo de Goiás concede redução do ICMS ao abate mais cedo. Com essas "virtudes", Sebastião Ferreira ressalta a importância do cruzamento industrial com o envolvimento do simental, que "mostra sua contribuição genética e racial em mais este passo da nossa pecuária. E dentre todas as raças européias é a primeira na venda de sêmen e tourinhos no Brasil". Ferreira assinala ainda que outro cruzamento em que o simental vem sendo usado, e com "ótimo desempenho", é com animais da raça girolando, destinados à produção de leite.

É que as fêmeas meio-sangue simental X girolando possuem uma genética enriquecida por duas raças leiteiras, sendo então esperado um rendimento superior ao de suas mães, tanto pelo fator lactação quanto pela precocidade. Sebastião observa que os machos, por sua vez, "são bastante procurados por confinadores e pecuaristas devido ao seu alto padrão genético e melhor rendimento de carcaça no confinamento".

Fazenda Futuro — Ao introduzir o novilho precoce, a Agro-Ferreira criou o Projeto Fazenda Futuro, destinado a se tornar um centro de difusão de novas tecnologias da pecuária moderna, envolvendo pastagem, manejo e genética, procurando demonstrar novas maneiras de

se fazer pecuária no Centro-Oeste. São objetivos futuros do projeto formar parcerias com outros produtores, fornecendo orientação técnica, sanitária, genética, nutricional e garantindo a compra do produto por preço diferenciado pela qualidade.

Estão envolvidos neste projeto, além das Fazendas Agro-Ferreira e Grupo Sobrado, o Núcleo de Criadores da Raça

Simental, Sociedade Goiana de Pecuária, Secretaria da Agricultura, Emater, Emgopa, Embrapa, Departamento de Veterinária e Agronomia da UFG, Departamento de Zootécnica da UFG, Ministério da Agricultura, Federação da Agricultura e Prefeitura de Bela Vista.

A Fazenda Agro-Ferreira conta com um plantel de 400 cabeças de simental, estando entre as dez melhores do País. Para os próximos dois anos, a intenção de seus empresários é alcançar a posição de quinta do ranking nacional, em seleção, coleta e transferência de embriões e manejo adequado, viabilizando inteiramente a fazenda.

O projeto da Fazenda Futuro é fazer o abate aos dois anos. Com isso, ficarão reduzidos pela metade os gastos com alimentação, sal mineral, vacinas, vermífugos. "O capital gira duas vezes", observa Sebastião Ferreira, "comandante" do empreendimento. 

Aqui, as dicas do "Comandante"

O criador tem diversas maneiras de explorar seus animais, ensina Sebastião Ferreira, chamando a atenção para o manejo e a estrutura. Os pastos têm que estar limpos e sem muita pedra. Nestas condições, o tourinho simental alcança e mostra seu verdadeiro valor, obtendo uma média alta de cobertura/ano/animal. Recomenda não usar tourinho jovem com adultos no mesmo lote, porque os mais velhos impedem a cobertura.

Touros de dois a dois anos e meio podem cobrir de 35 a 45 matrizes na sua primeira estação de monta. Este número pode ascender a 50, nas estações seguintes, quando criados exclusivamente em regime de pasto. Para esses tourinhos, durante a estação de monta, recomenda-se pastagem e água de boa qualidade, mineralização correta e bom controle profilático. Pode-

se também utilizar como manejo para os animais em estação de monta, sem pasto, um cercado coberto. Ou deixá-los na sombra de uma árvore e com cocho, onde os tourinhos serão fechados das 10 às 16 horas, descansando e recebendo suplementação protéica e volumoso no cocho. Eles só serão soltos a partir das 16 horas para iniciarem a cobrição de matrizes em cio, sendo fechados novamente no dia seguinte, às 10 horas.

No caso de coberturas de 35 a 40 vacas, no pasto, nascerão de 30 a 35 bezerras. Isto, nas contas do "comandante" Sebastião Ferreira, devolve a diferença de custo com no mínimo três arrobas a mais que um zebu no momento do abate, perfazendo ao todo 90 arrobas. Assim, o custo do touro é zerado com a produção do primeiro ano, garante o empreendedor.

CRIE O LEGÍTIMO FRANGO E GALINHA CAIPIRA LABEL ROUGE

Importados da França, o frango caipira de pescoço pelado, de cor mista. Carne light (com pouca gordura) e com sabor de caça. Aos 60 dias, já atinge 2kg. E a galinha caipira negra, que bota 280 ovos vermelhinhos/ano. São os legítimos Label Rouge franceses. Venda Mínima: Caixa com 100 pintos de 1 dia.

DISK CAIPIRA GRÁTIS:
0800 - 15-4144
GRANJA CAIPIRA
LABEL ROUGE LTDA.

Medidor de Combustível

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



DOSADOR AUTOMÁTICO

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



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

VERMÍFUGOS



Foto: João Rocha

Quando usar um avançado

Mary Jane Tweedie de Mattos
Faculdade de Veterinária da Universidade Federal do RS

As perdas econômicas causadas pelo parasitismo por nematódeos gastrintestinais e pulmonares em bovinos são representadas pelo menor ganho de peso, retardo nos ciclos de engorda e reposição e morte de animais jovens.

A categoria mais afetada é a dos bezerros, sendo que as maiores perdas ocorrem depois do desmame, principalmente durante o primeiro outono-inverno de pastoreio. Vários são os fatores que se aliam, logo após o desmame, como falta de experiência imunológica contra os nematódeos, presença de outras enfermidades (infecciosas ou carenciais), baixa qualidade ou disponibilidade de pasto no inverno. Nas demais categorias, o parasitismo se desenvolve como uma doença crônica e, por isso, muitas vezes passa despercebido pelo criador.

A verminose bovina é considerada uma enfermidade de produção, onde o homem intervém decididamente. Portanto, é necessário conhecer os fatores que favorecem a manutenção da doença, como os dados epidemiológicos da região e os laudos dos frigoríficos.

O controle tem sido dificultado porque ainda não existe uma integração entre manejo dos animais e uso de anti-helmínticos. Para o controle, na maioria das vezes, o criador investe altos valores na

compra de anti-helmínticos, esquecendo de combater as larvas que ficam no pasto (apenas 5% das larvas são ingeridas pelo animal, permanecendo 95% delas no pasto). Através do conhecimento da epidemiologia da região, é possível se determinar qual o anti-helmíntico a ser usado, nas diferentes épocas do ano.

Assim, é possível se recomendar o uso de um produto à base de levamisole ou oxfendazole para animais com verminose pulmonar (*Dictyocaulose*), que representa um custo menor de aplicação quando comparado com uma ivermectina (ver Tabela 1).

— Tabela 1 —
PREÇO DOS ANTI-HELMÍNTICOS
MAIS UTILIZADOS PARA CONTROLE
DA VERMINOSE BOVINA
(PREÇO DA DOSE PARA ANIMAL DE 400kg)

Princípio Ativo	Nome Comercial	Preço/dose (R\$)
Abamectina	Virbamax	1,56
Albendazole	Valbazen	0,26-0,52
Doramectina	Dectomax	2,13
Ivermectina	Ivomec	2,09
Ivermectina	Virbamec	2,48
Levamisole	Ripercoll	0,72

Fonte: Informações fornecidas por lojas agropecuárias em fev/96.

Esta enfermidade, devido ao fato de ser muito prejudicial aos bezerros, podendo levar a grandes mortalidades no outono/inverno, geralmente é combatida com produtos à base de ivermectina. Isto significa mais gastos, quando se poderia utilizar um produto específico.

No caso da ocorrência de fasciolose, no rebanho, é muito comum se utilizar produtos à base de albendazole, que não são eficazes contra este helminto. Assim, mais uma vez, o criador desorientado procura o conselho de pessoas mais próximas, sejam parentes, vizinhos ou mesmo vendedores de lojas veterinárias.

O custo do controle de verminose em um bovino de 400kg está expresso na Tabela 1, representando 0,37 a 3,54kg de peso vivo. Considerando que as perdas por verminose representam 30 a 40kg de peso vivo (conforme mostra a Tabela 2), o criador perderá entre 18,0 e R\$ 28,0, enquanto que o gasto com o anti-helmíntico varia entre 0,26 a R\$ 2,48, dependendo do produto utilizado.

— Tabela 2 —
PERDAS POR VERMINOSE
EM BOVINOS

Perdas	Valor em (R\$)	
	30kg	40kg
Animal Magro *	18,0	24,0
Vaca Gorda **	19,5	26,0
Boi Gordo ***	21,0	28,0

* Considerou-se os valores de R\$ 0,55/peso vivo.

** Considerou-se os valores de R\$ 0,66/peso vivo.

*** Considerou-se os valores de R\$ 0,68/peso vivo.

Fonte: Jane Mattos

Como se observa em pesquisa de mercado, produtos ditos de 'última geração' custam entre 100 a 200% a mais que os ditos convencionais (o levamisole custa R\$ 0,72, enquanto as ivermectinas são vendidas numa faixa entre 1,56 e R\$ 2,48). Desta forma, estes anti-helmínticos só devem ser utilizados quando houver infecções por endoparasitos e infestações por ectoparasitos, justificando o custo da aplicação, mão-de-obra e estresse animal.

Além do uso de anti-helmínticos, o número de medicações poderia ser reduzido se os animais fossem colocados em restingas agrícolas, consideradas áreas de baixo risco sanitário.

A escolha mais adequada deve ser feita pelo veterinário, que após a identificação do tipo de infecção poderá recomendar o anti-helmíntico mais apropriado para solucionar o problema, assim como orientar nas formas de manejo mais compatíveis. 🐾

SAFRASNET



GARANTA O LUCRO DE SUA SAFRA

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

Em tempo real, via satélite. Único no Brasil.

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



Seja cliente **SAFRASNET** e tenha:

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



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

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



20 anos de isenção
e credibilidade



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

Informações de mercados e planejamento agroecônômico.

POA Fone (051) 224.7039 Fax (051) 224.9170

CTBA Fone (041) 234.5904 Fax (041) 232.2233

SP Fone (011) 881.8435 Fax (011) 853.2929

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

Na pauta, os destinos do setor



Fotos: Beto Oliveira

Em Uberlândia/MG, o encontro Tecnologia do Campo discute o futuro da produção de grãos no Centro-Oeste

O futuro da agricultura no Centro-Oeste do Brasil está sendo definido de antemão. Os desafios impostos à produção agrícola nesta região de clima tropical obrigam produtores, técnicos e empresas do setor a anteciparem tendências capazes de garantir-lhes sucesso na atividade nos próximos anos. Do ponto de vista do mercado, a estratégia deste final de século tem de incluir uma política de agregação de valor. Por esta lógica, o empresário rural deixa de ser unicamente um produtor de "commodities" e passa a fornecer à agroindústria uma mercadoria específica

como, por exemplo, um milho mais mole para a suinocultura. Outra possibilidade é a do próprio agricultor, em alguns casos, se encarregar do beneficiamento. No aspecto técnico, a preocupação se volta para um manejo de solo que evite doenças e aumente a produtividade das culturas, o que inclui a diversificação no plantio.

"São coisas simples que o agricultor pode fazer para diferenciar o seu produto", afirma Marcelo Prado, diretor-superintendente da divisão agroalimentar do grupo Algar, de Minas Gerais, referindo-se ao que chama "descommoditizar"

a produção agrícola. Entre os dias 8 e 10 de fevereiro, o grupo realizou na Fazenda Canadá, em Uberlândia, região do Triângulo Mineiro, o encontro Tecnologia do Campo 96. O evento reuniu em sua terceira edição uma média de mil pessoas por dia, as quais participaram de painéis técnicos e de visitas a campos de demonstração, onde 22 empresas apresentaram novas variedades de soja e de milho; novidades nas áreas de defensivos, fertilizantes, herbicidas, fungicidas e inseticidas para as duas culturas, além de novos implementos agrícolas e técnicas de manejo de solo. O investimento

para organizar e realizar o encontro foi de US\$ 200 mil.

O governador de Minas, Eduardo Azeredo, e o secretário da Agricultura do estado, Alyson Paullineli, participaram do encerramento do evento. "O Tecnologia do Campo é importante para dar oportunidade às pessoas de discutir e conhecer as novidades na área agrícola", definiu Prado. E com razão. Durante três dias, produtores e técnicos dos setores público e privado trocaram informações sobre o agribusiness e suas perspectivas no Brasil e no mundo. Prado foi um dos palestrantes do primeiro dia. Falou da importância de o produtor agregar valor à produção, o que não significa necessariamente que ele tenha de encarregar-se do beneficiamento.

"O agricultor pode produzir um tipo específico de soja, para aproveitamento por casas orientais especializadas em produtos da oleaginosa", exemplificou Prado. O executivo manifestou otimismo quanto à possibilidade de no futuro a indústria esmagadora remunerar o produtor pelo teor de proteína e óleo. "Seria algo semelhante ao processo ocorrido com a cana-de-açúcar, em que o industrial percebeu que quando o produto era entregue com certos cuidados podia-se dar uma bonificação no preço", comparou. Em termos de remuneração, a safra 95/96 está animando os produtores, como pôde ser observado no encontro.

Edison Luiz Menezes Couto, coordenador de compras de soja, logística e exportação da ABC Indústria e Comér-

cio S/A. (ABC INCO.) — empresa responsável pelo esmagamento e refino na divisão agroalimentar do grupo Algar —, lembrou que o mercado apresenta os melhores níveis de preços desde o início da década.

"A tendência é de preços altistas para o produtor, principalmente até maio. Daí para a frente, fica difícil fazer previsões, porque começam a ser divulgadas as intenções de plantio nos Estados Unidos", avaliou Couto. De acordo com ele, a soja precoce, colhida em fevereiro, esteve cotada a R\$ 13,50 pela saca de 60 quilos na região de Uberlândia. "Um dos melhores preços das últimas décadas", resumiu. Paralelamente às previsões mercadológicas, o Tecnologia no Campo 96 alertou os produtores para os problemas nas lavouras. No estande da FT/Balu Sementes, os agricultores receberam informações sobre variedades "resistentes" ao cancro-da-haste, como a FT 104 (tardia). O cancro vem causando sérios prejuízos no Centro-Oeste. "Somente um produtor (Antônio Zucatto, de Cristalina, Goiás) perdeu 150 mil sacas de soja numa safra por causa da doença", revelou Welinng-



Marcelo Prado: "descommoditizar" a produção

ton Vieira, diretor comercial da Tec-Agro, empresa que comercializa os produtos FT e presta assistência técnica na região dos cerrados.

Os técnicos das empresas presentes ao evento arrolaram uma série de recomendações aos produtores, entre as quais a mais importante foi: plantar diversas variedades de soja a cada safra, com o objetivo de diminuir riscos. O francês Lucien Seguy, há 18 anos no Brasil, relatou a sua experiência visando preparar o solo para receber o plantio direto no Centro-Oeste. Seguy explicou que numa região com condições agressivas de clima (chuvas de dois mil a três mil milímetros em 7,5 meses) foi preciso trabalhar a terra compactada pela monocultura da soja e restaurar-lhe a fertilidade (descompactação com uso de instrumentos como o escarificador), incorporando rotação e diversificação de culturas. Isso, porém, não era suficiente.

"Tínhamos de construir uma agricultura adaptada ao clima tropical", salientou. A primeira idéia foi adaptar o sistema ecoflorestal à produção agrícola. A floresta, lembra Seguy, funciona num sistema fechado (o que cai no solo é reaproveitado pela planta). A partir desse raciocínio, Seguy e o seu parceiro, o também francês Serge Bovainac, escolheram milhetos e sorgos africanos capazes de produzir biomassa em quantidade e de recriar no solo os nutrientes perdidos na lavoura comercial. Essas e outras espécies, como o milho forrageiro, começaram a entrar como cobertura permanente nas lavouras. "De 1990 até hoje, foram implantados entre um milhão e 1,4 milhão de hectares nesse sistema nos cerrados", estimou Seguy. E concluiu: "se o produtor for capaz de produzir biomassa a baixo custo (aplicação de dez quilos de semente por hectare) estará a salvo na atividade".

Grupo Algar produz de tudo

O grupo Algar, com sede Uberlândia, Minas Gerais, teve faturamento global de US\$ 600 milhões em 1995. Desse total, US\$ 96 milhões corresponderam à divisão agroalimentar, informa Mário Grossi, vice-presidente do grupo, que também atua nos setores de tecnologia da informação, veículos e serviços. A área agropecuária do grupo Algar é formada por três empresas: ABC Indústria e Comércio S/A (ABC INCO.), que atua no esmagamento e refino de soja; ABC Agropecuária Brasil Norte S/A, Produção e Exportação, responsável pela exploração pecuária e madeireira no Pará; e ABC Agricultura e Pecuária S/A (ABC A&P) - a cargo da produção física. O grupo tem 18 fazendas, considerando as sete arrendadas, com uma área total de 40 mil hectares.

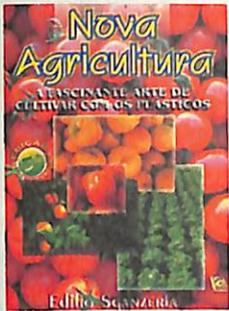
Na atual safra, a ABC A&P regis-

tra o plantio de 14 mil hectares, sendo 9,2 mil hectares com soja (produtividade média esperada de 2,7 mil quilos por hectare) e 3,6 mil hectares com milho (rendimento médio previsto de 7 mil quilos por hectare). Os restantes 1,2 mil hectares estão divididos meio a meio com milho-doce (12 mil quilos por hectare) e feijão (2,7 mil quilos por hectare). A produção de soja deverá atingir as 30 mil toneladas, sendo 5 mil toneladas destinadas para semente, três mil toneladas para a indústria de alimentos e o restante para a ABC INCO, cuja unidade de beneficiamento em Uberlândia tem capacidade de processar 1,3 mil toneladas por dia. O braço pecuário da ABC A&P situa-se em Paranaíba/MS, onde existe um projeto para manter em produção dez mil matrizes nelore e colocar no mercado sete mil animais por ano.

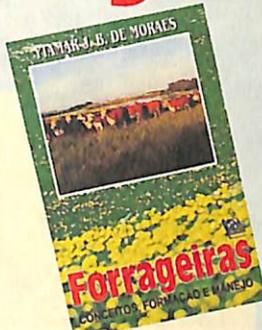
a granja

LIVROS

RECEBA EM CASA
OS MELHORES LIVROS DO MERCADO



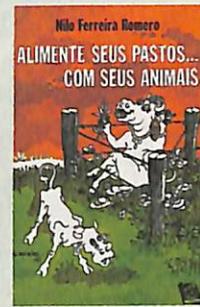
O que é a Plasticultura, sua expansão no Brasil e no mundo. Principais aplicações.
COD. 001 - R\$ 35,00



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



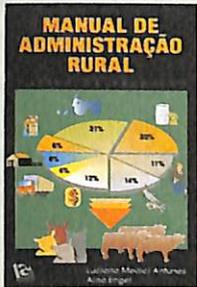
Seis décadas de experiência. Ascendência, qualidade, pelagens, seleção e evolução.
COD. 003 - R\$ 29,00



Manejo dos pastos com técnica e sabedoria. Rotação de poteiros 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



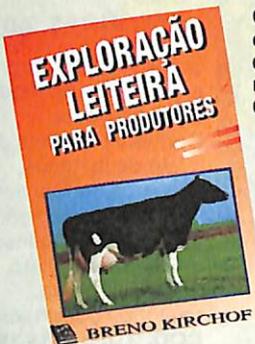
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 007 - R\$ 19,00



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

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX

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

Ofertas válidas até 29 de março 96



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.

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

Nome do cartão _____
Nº _____ Validade ____/____

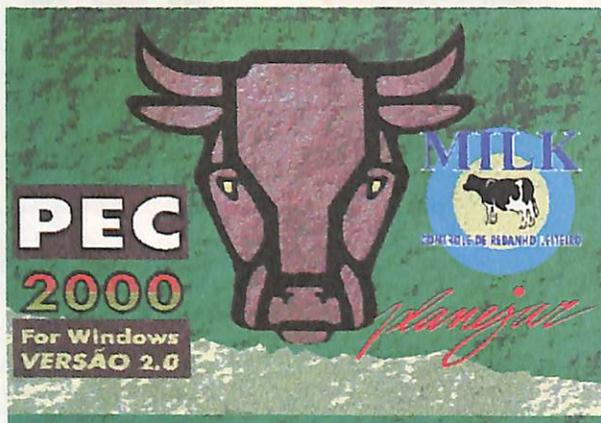
Nome _____
Endereço _____
Bairro _____ CEP: _____
Cidade _____ Estado _____
Tel. _____
Data ____/____/____ Assinatura _____

a granja

SOFTWARES

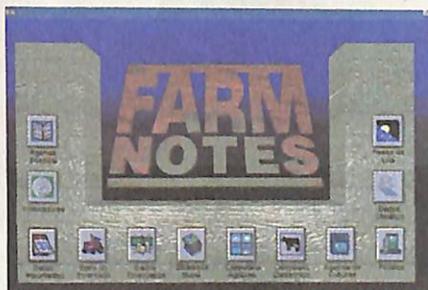
Entre você também
na era da informática.

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

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



ADM RURAL 3.0

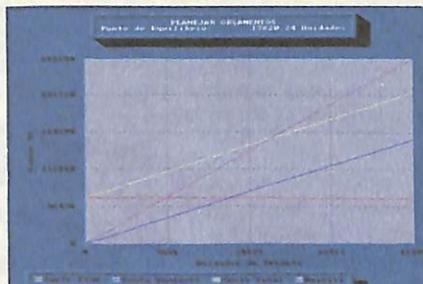
Administração rural e confecção de custos de produção. Plano de contas gerencial, centros de custos, indexadores,

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

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



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

90012-970 — PORTO ALEGRE — RS

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.



Entre a agricultura e a pecuária, fique com os dois.

A solução lógica e natural para os problemas da agricultura e da pecuária é a sua integração, num processo contínuo de rotação.

E o Plantio Direto com Roundup®, baixando custos, eliminando a erosão e proporcionando uma economia de máquinas e implementos, é a ferramenta perfeita para viabilizar essa integração.

Por isso, entre a agricultura e a pecuária, fique com os dois e plante direto com Roundup®.



**Com Roundup
o gado tem
pasto direto**



Monsanto

PLANTIO DIRETO

*Joaquim Mello (foto),
de Pelotas/RS,
prova que um bom
manejo com esta técnica
resulta em mais
grãos e ganhos de
carne/ha*

Francisco Góes

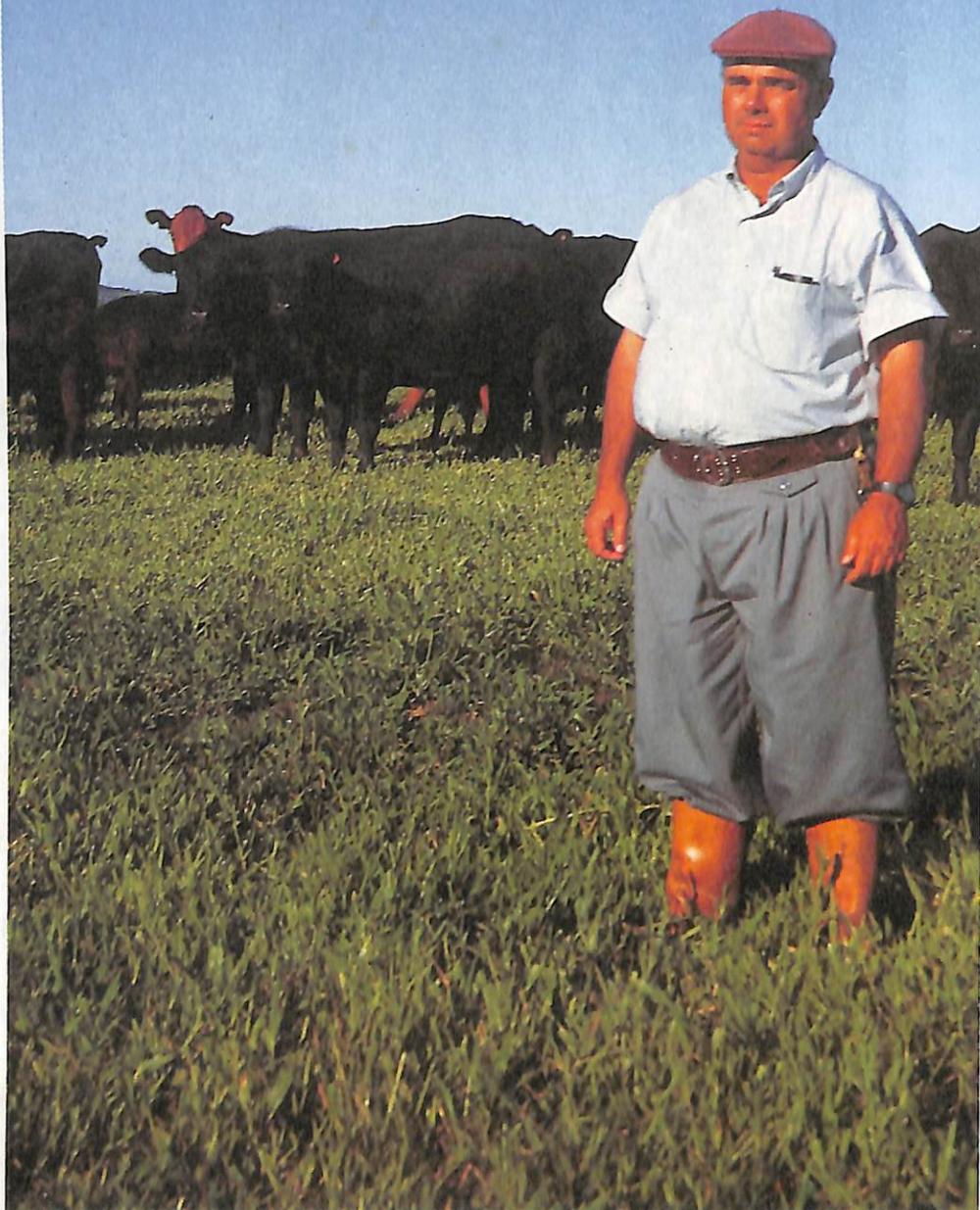
Os solos pobres do distrito de Cascata, pertencente ao município de Pelotas, no sul do Rio Grande do Sul, são um desafio aos ganhos da produtividade no campo. A terra é ácida, apresenta baixo teor de fósforo e a matéria orgânica deixa a desejar. As dificuldades com o ambiente, entretanto, servem de estímulo a produtores como Joaquim Francisco Mello, 49 anos.

Desde que começou a trabalhar, em 1962, na propriedade da família — a Fazenda Santa Eulália —, situada nesta localidade gaúcha, o agricultor procura alternativas para o incremento da rentabilidade. Implantou, a partir de 1994, um programa de plantio direto de pastagens em coxilhas com o objetivo de integrar a lavoura e a pecuária, numa iniciativa pioneira na região.

Em 1996, o estabelecimento vai dobrar a área de pastagem de inverno se comparada há três anos. Essa expansão comprova a viabilidade de uma técnica que permitiu, entre outras coisas, diminuir em 1,5 ano a idade de abate dos animais.

“Busco tecnologia de ponta em tudo que faço”, define-se Mello. Formado em agronomia pela Universidade Federal de Pelotas (Ufpel) em 1969, o produtor tem uma atuação engajada na agricultura: é vice-presidente da Associação Rural do município e preside o Clube de Integração e Troca de Experiências de Pelotas, o Cite 55. No dia 13 de abril, o agricultor abrirá a Fazenda Santa Eulália para

Chegou a hora de integrar as pastagens



Fotos: A Granja

um dia de campo da Federacite, a federação que reúne os Cites gaúchos. Será uma oportunidade para ver de perto o trabalho desenvolvido por Mello.

Tudo começou em 1987. Naquele ano, o agricultor comprou a primeira máquina de plantio direto e preparou uma área experimental de 100 hectares

de arroz na Fazenda Santo Antônio, em Tapes/RS, a outra propriedade da família.

Testes — Em 1988, investiu em mais duas máquinas — hoje são cinco ao todo — e estendeu o plantio direto para 100% da área destinada à cultura no estabelecimento. Atualmente, entre as duas pro-

priedades, Mello planta 840 hectares com arroz (produtividade de 5,5 mil quilos por hectare). Após fazer os testes iniciais e ampliar o plantio direto em Tapes, o produtor resolveu aplicar procedimento semelhante na Santa Eulália, em 1993, quando voltou a instalar uma área experimental de plantio direto, desta vez na coxilha. “Não fui bem na pastagem”, recorda, atribuindo o mau desempenho ao fato de não ter usado herbicida e sulcadores (acessório da plantadeira), dois itens indispensáveis à introdução da tecnologia.

No mesmo ano, em conversa com um agrônomo da Monsanto do Brasil Ltda., empresa que dá assistência ao programa da Santa Eulália, Mello decidiu visitar áreas de plantio direto de pastagens em Cruz Alta e Passo Fundo, no RS, e Faxinal dos Guedes/SC. Com base nas visitas e na experiência acumulada, Mello decidiu: não precisava experimentar mais. Em abril de 1994, implantou 330 hectares de aveia e azevém consorciados. As duas forrageiras, implantadas no inverno, cedem lugar no verão para soja (150 hectares e produtividade de 2,7 mil quilos por hectare) e o milho (destinado à alimentação do gado). As duas culturas trabalhadas pelo sistema de plantio direto. No ano passado, a área de pastagem de inverno passou para 530 hectares e, em 1996, será de 630 hectares.

Suporte — Este ano, Mello pretende transformar 65 hectares que fazem parte do programa de plantio direto de pastagens em campo nativo em pastagens perenes de cornichão, trevo-branco e azevém. Serão áreas de suporte para o gado. Paralelamente, 100 hectares de campo “novo” vão ser incorporados ao projeto.

A área irá receber 3 toneladas de calcário (em duas etapas, para baratear custos), além, é claro, das sementes (20 quilos de azevém e 80 quilos de aveia por hectare) e do adubo (10 quilos de nitrogênio, 60 quilos de fósforo e 20 quilos de po-

tássio por hectare). Mello lembra que o gado entra nas pastagens em maio e permanece até meados de outubro, quando se procede ao diferimento (descanso do pasto). Após esse cuidado, aplica-se o herbicida e se faz o plantio da soja e milho.

As pastagens de inverno da Santa Eulália servem para a terminação do gado, o que inclui animais provenientes da outra fazenda do criador. O trânsito de bovinos e grãos entre as duas propriedades atende a uma meta perseguida pelo produtor: a de integrar os seus dois estabelecimentos. O arroz colhido em Pelotas, por exemplo, é levado para a Santo Antônio, onde encontra-se a estrutura de secagem e armazenamento da safra. E as máquinas, colheitadeiras e plantadeiras, operam nas duas fazendas, de acordo com o calendário agrícola.

Rendimento de carne — As áreas plantadas com aveia e azevém produziram, em 1994, 240 quilos de peso vivo por hectare ao ano. A lotação foi de três unidades animais por hectare. Enquanto isso, as áreas plantadas com milho responderam com 244 quilos de peso vivo por hectare/ano no verão de 1995, com lotação de 3,5 unidades animais por hectare.

Cada unidade animal corresponde a 400 quilos de peso vivo. O milho é usado para a desmama precoce e repetição de cria. A vaca entra na pastagem acompanhada do bezerro e ambos permanecem no local por 40 dias. Após a saída da matriz, o bezerro permanecerá

por mais 30 dias, o que totaliza um período de utilização da pastagem de 70 dias.

Mello informa que o índice geral de prenhez do rebanho no ano passado foi de 84%. Se forem considerados, no entanto, somente os animais que passaram pelo milho esse índice sobe para 93,5%. As matrizes cruza de aberdeen-angus com nelore são entouradas aos 24 meses. O criador mantém um plantel de angus com a finalidade principal de produzir touros a serem usados no rebanho geral.

O negócio agropecuário de Mello alicerçado, como se vê, no arroz, soja e pecuária foi iniciado, na verdade, em 1972. Só que naquela ocasião, diferente de hoje, o plantio era feito pelo método convencional. “A última lavoura de soja produzida nesses moldes foi em 1990, quando, por causa da seca, colhemos apenas 12 sacas por hectare (720 quilos)”, lembra Mello.

O agrônomo Carlos Henrique Dalmazzo, que representa a Monsanto e dá assistência a Mello, lembra que o plantio direto de pastagens em campo nativo envolve 4,5 mil hectares no Rio Grande do Sul, uma área pequena se for considerada a extensão de 12 milhões de hectares de campo nativo existentes no estado.

Dalmazzo justifica essa realidade com o argumento de que o cultivo com a utilização de dessecantes é uma técnica nova. A cultura do pecuarista e o alto investimento inicial exigido no plantio

direto também ajudam a explicar a situação. O mais importante, ressalta, são as vantagens do sistema, que evita a erosão do solo e os prejuízos à pastagem pelo pisoteio do gado. “No inverno, a pata come mais que a boca”, costuma dizer Mello, referindo-se às perdas econômicas desse pisoteio. 

O PLANTIO DIRETO DE PASTAGEM NA SANTA EULÁLIA

1994	330	aveia/azevém	167,00*
1995	530	aveia/azevém	137,00**
1996	630	azevém/aveia	123,00***

*Custo do 1º ano / **Custo de implantação sobre milho
***Custo de implantação sobre soja

Fonte: Joaquim Francisco Mello

O PERFIL DO GRUPO*

Cultura	Área plantada ha	Produtividade kg/ha
Arroz	840	5.500
Soja	150	2.700

*Na pecuária, o ganho de peso é de 484 quilos por ha/ano
Fonte: Joaquim Francisco Mello



Aberdeen-angus na Santa Eulália: a base do plantel

ABATE



Produção e demanda mundiais devem ser maiores

Os sintomas de potencial de demanda internacional de carnes para o ano de 1996 revelam-se favoráveis. Há, sem dúvidas, alguns pontos importantes para a manutenção do crescimento econômico dos países industrializados e, por consequência, da demanda e do volume satisfatório de exportações do resto do mundo. Entre eles, a questão do ano eleitoral nos Estados Unidos e a necessidade da Alemanha em reduzir as taxas de juros, visando à melhoria do nível de emprego.

Além disso, outros fatores sugerem manutenção da demanda, como a tentativa de reativação da capacidade de importação da Rússia, o financiamento das compras da China e o crescimento da demanda na Ásia. Para o Mercosul, o perfil torna-se favorável a partir da manutenção da demanda mundial para a carne bovina da região. No entanto, permanece a forte discussão sobre a questão cambial e a relação de preços internos com os de exportação, neste período onde a tendência é de que o Brasil retome parte da sua capacidade exportadora.

Inicialmente, é importante considerar de extrema relevância para a sustentação dos preços da pecuária no Mercosul o potencial de demanda exportadora em 1996. O período revela-se como de acomodação dos planos econômicos lançados no Brasil e Argentina, com tendência a maior estabilidade cambial e ajustes dos preços de acordo com a de-

manda exportadora e a disponibilidade interna. Dentro deste perfil, a trajetória da economia mundial e os resultados em nível de demanda concentram-se em alguns pontos básicos.

O ano é de eleições presidenciais nos Estados Unidos, onde claramente o perfil da economia norte-americana não tende a ser recessiva, apesar de algumas sinalizações contrárias. O governo, via Banco Central, tem observado a queda da atividade econômica e já promoveu a primeira redução nas taxas de juros nos EUA. O fato é um ótimo sinalizador de que não há interesse em uma tendência recessiva no momento de eleições. A questão do dólar fraco no mercado internacional, apesar da lenta recuperação registrada desde o início de 1995, certamente é um indicativo de sustentação para a demanda internacional, com favorecimento para o nível de preços das commodities agrícolas.

Na Europa, a forte recessão na Alemanha, principalmente, é um indicativo claro de que medidas poderão ser tomadas ao longo do ano no sentido de recuperar a atividade econômica europeia. Neste sentido, a queda das taxas de juros parece inevitável e tem a característica da recuperação da demanda local.

Além disso, há a manutenção do potencial de demanda na China e Rússia, mas que dependem exclusivamente da liberação de créditos internacionais para

compras de alimentos. Esta é uma das tentativas que vem sendo feito com a Rússia, particularmente no sentido de reativar o fornecimento de crédito.

Perspectiva é de preços mais baixos

A oferta mundial de carnes deve crescer em 96, o que sugere um ano com demanda sustentada, mas com oferta compatível. O resultado tende a ser um ano de preços médios mais baixos para o mercado de carnes em nível internacional. Em primeiro lugar, espera-se um recuperação na produção da Austrália e Nova Zelândia após dois anos de problemas comerciais e no nível de produção. A Europa, com estoques praticamente zerados em 1995, tende a retomar um certo nível de produção a fim de atender a demanda local e os países integrantes da CEI.

Nos Estados Unidos, as indicações no nível de produção de carnes revelam um satisfatório crescimento da oferta. Em 1995, a produção de carne bovina cresceu 3% atingindo 11.35 milhões de toneladas. Na carne suína, a expansão foi de 1.1% e na carne de frango o considerável patamar de 4.5%, já superando a produção de carnes vermelhas nos EUA.

Mesmo com este resultado satisfatório, houve demanda compatível tanto no mercado interno como na exportação, particularmente com as vendas para a China, com carne de frango. As importações de carne industrializada do Mercosul continuaram ativas, inclusive com a liberação das importações oriundas do Uruguai a partir do final do ano. Para 1996, este perfil tende à nova ampliação da produção local, com redução das importações. Estima-se uma produção de carnes vermelhas da ordem de 11.68 milhões de toneladas, com crescimento e 2.9% em relação a 1995; cerca de 14 milhões de toneladas de carne de frango, com elevação de 6.1%; e de 8.3 milhões de toneladas na carne suína, com crescimento de 2.5%. Este maior volume de produção interna pode ser contrabalançado pela demanda em um ano eleitoral, já com sinalização de sustentação a partir da redução nas taxas de juros. Porém, oferece uma sinalização de provável redução nas importações ou, pelo menos, maior condição concorrencial nas exportações, particularmente de carne de frango.

EUA - PRODUÇÃO DE CARNES - 1994/1995

(em mil toneladas)

Mercado	1994 Anual	1995(*)			
		I	II	III	IV
Bovino	11012,4	2665,79	2863,10	2994,652	823,64
Aves	13311,3	3388,37	3531,71	3440,99	3547,13
Suíno	8009,6	2035,74	1993,11	1923,25	2143,25

Fonte: USDA / (*) Produção trimestral



Brasil e Argentina concentram atenções na demanda de carne bovina

Para os exportadores do Mercosul, o principal componente de demanda da pecuária está configurado no mercado de carne bovina. Brasil e Argentina passam por dois estágios diferentes dos planos lançados sobre a economia. A Argentina encontrou uma paridade estável para o câmbio, e somente a queda dos preços internos pode favorecer uma melhoria competitiva nas exportações. O Brasil ainda passa por um período de correção cambial, onde os custos tendem a se equilibrar de forma melhorada ao exportador, mesmo com preços internos ainda elevados. Em 1995, a Argentina aproveitou uma boa demanda mundial e a dificuldade de exportação do Brasil para elevar as suas vendas externas. Somente no período de janeiro a outubro (última estatística disponível), as exportações atingiram 431.73 mil toneladas em equivalente carcaça; ou seja, um crescimento de 49.5% em relação ao mesmo período de 1994. Os preços médios estiveram equilibrados pelo terceiro ano consecutivo, na faixa de US\$ 1.900,00/tonelada. Espera-se que o País tenha fechado o ano passado com vendas próximas a 500 mil toneladas.

O desempenho combina com a queda proporcional das exportações brasileiras. Este pode-se ser considerado um fator de relevância, quando nota-se que os preços internos na Argentina foram sustentados pela demanda exportadora ao longo do ano passado, o que impediu que o novilho ficasse abaixo dos US\$ 0.70 por quilo vivo. Aliás, a média de preços no ano ficou próxima a US\$ 0.90, sendo considerada ótima para o pecuarista local.

O Brasil, além de exportar menos, importou mais. Até

outubro, as importações totais do Brasil chegavam a 63 mil toneladas de carne argentina, contra 47.5 mil toneladas em 1994 e cinco vezes mais o importado em 1991, 1992 e 1993. Além disso, o Brasil teria importado perto de 37 mil toneladas de carne e derivados do Uruguai, contra 29.8 mil toneladas em 1994. Também te-

	EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA - ARGENTINA - 1994/1995 -			
	Volume (t)		Preço Médio (US\$/t)	
	1994	1995	1994	1995
Janeiro	20,86	35,59	2.052	1.970
Fevereiro	22,98	36,72	1.937	1.842
Março	28,59	42,97	1.971	1.874
Abril	27,34	42,59	1.935	1.913
Mai	27,82	45,43	1.896	1.879
Junho	27,01	42,99	1.840	1.979
Julho	33,52	45,05	1.854	1.946
Agosto	33,21	52,35	1.756	1.846
Setembro	33,54	47,82	1.899	1.921
Outubro	33,88	40,22	2.066	2.000
Novembro	45,00	-	1.983	-
Dezembro	40,89	-	1.837	-
Total	374,64	-	1.919	-

Obs.: Volume em carcaça

mos mais 20.5 mil toneladas de carne bovina paraguaia, sem um balanço confiável ainda na importação de gado em pé.

Para 1996, este conceito de mercado poderá ser alterado. Em primeiro lugar, a Argentina exportou bastante em 1995 e

tem preços muito altos neste início de 1996. A safra que deverá entrar em março tende a regularizar o abastecimento, mesmo porque, com dois anos de preços bons, a tendência natural seria a da expansão da oferta. Além disso, o Brasil tende a retomar alguma competitividade na exportação, seja pela desvalorização cambial, seja pela baixa da demanda interna.

CARNE BOVINA DA ARGENTINA PARA O BRASIL - 1994/1995 - (em toneladas)

Discriminação	1994	1995(*)
Cortes resfriados	4388,0	3608,0
- com osso	1366,0	817,0
- sem osso	3022,0	2791,0
Cortes congelados	17125,0	25051,0
- com osso	4015,0	6137,0
- sem osso	13110,0	18914,0
- quartos	11253,0	20035,0
- manufaturados	496,0	415,0
Miudezas	14216,0	13869,0
Extrato de carne	0,0	0,0
Total	47478,0	63008,0

(*) janeiro a outubro/95

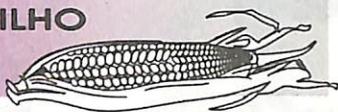
Preços do boi gordo resistem à baixa

O mercado de boi gordo iniciou o mês de fevereiro ainda com preços sustentados em patamares considerados bons para esta época do ano. A excelente condição das pastagens vem sendo favorável para a retenção do gado no pasto e uma comercialização lenta. Na verdade, alguns fatores são importantes para definir a performance do mercado neste momento. Com a estabilização da economia e a queda do rendimento nas aplicações financeiras, o pecuarista procura melhorar ao máximo o peso do gado antes de comercializá-lo. Isto ocorre basicamente em função de que, quando comercializar, terá que avaliar corretamente a relação de troca com bezerro e boi magro, como forma de reposição do rebanho com certa rentabilidade. Sem as aplicações com rendimento diário ou, pelo menos, sem a correção diária do dinheiro, a exemplo do ocorrido no período inflacionário, o pecuarista procura comercializar somente no momento em que necessita ou quando há um sentimento claro de baixa. Em outras palavras, não há uma pressão da inflação ou do mercado financeiro sobre a intenção de venda do pecuarista. Desta forma, com as pastagens em boas condições, o pecuarista procura negociar paulatinamente, sem exercer pressão sobre o mercado.

Muitos operadores acreditam que, passadas as férias, o mercado deverá iniciar um processo de baixa, devido a alguns fatores fundamentais. A safra de verão começa, e o pecuarista produtor terá que negociar o gado para financiar a colheita. Depois, o gado já se encontrará com peso ideal para abate, se não estiver um pouco acima do normal. Uma oferta de gado pesado pode levar o mercado de carne à baixa, com pressão sobre o boi. Além disso, a safra 96 de boi praticamente ainda não entrou e há muita oferta para ser desovada no mercado nos próximos três meses.

Em fevereiro, o mercado ficou ainda em R\$ 22,00, com pagamento em 25 dias, em São Paulo, já com menor dificuldade para o fechamento das escalas. No MS e sul de Goiás, o mercado ficou em R\$ 21,00, com 25 dias.

MILHO



Preços caem com entrada da safra

O mercado brasileiro de milho apresentou-se pressionado no início de fevereiro. A entrada da nova safra levou a um aumento acentuado na oferta e conseqüente queda constante nos preços. Apesar da tendência baixista, o mercado continua tendo um equilíbrio entre oferta e demanda nesta fase de transição entre o final de entressafra e o início da safra. A princípio, fevereiro foi um mês de baixas nas cotações, com a colheita intensificada

em todos os estados do Centro-Sul e com a manutenção, por parte do governo, das vendas de estoques na primeira metade do mês. O governo definiu a política de recursos para a comercialização desta safra, que deverá efetivar um menor volume de compras em EGF e AGF.

Assim, as condições para reação de preços, ou no mínimo de sustentação dos patamares atuais, ficam dificultadas pelo excesso de oferta que se concentra em março. Devem pesar neste momento a necessidade de caixa e de armazéns para o atendimento da colheita de soja em algumas regiões de maior importância, como o Paraná e o Centro-Oeste. Com isso, os produtores deverão se desfazer do milho, liberando os depósitos e capitalizando-se frente à comercialização da soja. A quebra na safra do Sul deverá levar a região a importar 2 milhões de toneladas de milho. Diante das dificuldades em obter oferta com preços equilibrados, os consumidores do Sul já começam a viabilizar o abastecimento com produto do Centro-Oeste.

Para colocar estas operações em viabilidade, o mercado já leva ao governo propostas de remover pelo menos um mi-

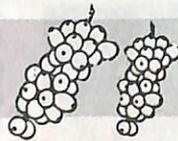
MILHO - ESTIMATIVA PARA A SAFRA 95/96 - BRASIL -

Estados	Área (ha)		Produção (t)		Produtividade (kg/ha)	
	94/95	95/96	94/95	95/96	94/95	95/96
PR	2107000	2085000	7269150	7297500	3450	3500
PR (2ª safra)	480000	580000	950400	1218000	1980	2100
RS	2040000	1975000	5467200	3258750	2680	1650
SC	1056244	1055000	3115920	3006750	2950	2850
SP	1295000	1280000	3732190	3865600	2882	3020
MS	367000	342000	1045950	1032840	2850	3020
GO	839000	795000	2919720	2742750	3480	3450
MT	348000	295000	1075320	902700	3090	3060
MG	1508373	1492000	3801100	3849360	2520	2580
ES	136000	133000	315520	312550	2320	2350
RJ	32000	28000	56640	50400	1770	1800
Centro-Sul	10208617	10060000	29749110	27537200	2914	2737
Outros	3020000	3020000	2796000	2750000	926	911
BRASIL	13228617	13080000	32545110	30287200	2460	2316

Fontes: IBGE, Emater, Cooperativas, produtores e indústrias

lhão de toneladas de Goiás para os dois estados do Sul — Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Esta remoção poderia ser feita de forma semelhante ao que acontece com o Norte ou Nordeste; ou seja, leilões específicos para a região. Além disso, já há discussões no sentido de reduzir ou isentar do imposto de importação o milho extra-Mercosul, hoje em 8%.

CAFÉ



Governo realiza leilão dos estoques

No dia 8 de fevereiro, o Governo Federal colocou à venda, através do sistema eletrônico do Banco do Brasil, 250.678 sacas de café dos seus estoques. A venda rendeu aos cofres públicos o montante de R\$ 23.180.142,42, resultado da comercialização de 170.117 sacas de café; ou seja, 67,86% da oferta.

O produto, contudo, não era novo. O lote mais antigo e também o mais disputado foi o da safra 65/66. Os lotes mais novos foram colhidos na safra 88/89.

Para diversas fontes do segmento, entre as quais produtores, torradores e corretores, o resultado do leilão foi positivo. A maioria acredita que o governo deverá realizar novo remate em breve.

A atuação do Banco do Brasil, no entanto, foi criticada pelo presidente do Sindicato das Indústrias de Café de São Paulo, Nathan Herszkovics. "A procura não foi maior por causa do Banco do Brasil", afirma.

Ele argumenta que a instituição financeira não forneceu habilitação financeira para diversas indústrias. Além disso, destaca, "o limite de crédito foi dentro dos critérios normais para transações comerciais". Conforme o dirigente, esse fato limitou as possibilidades de compra, pois o crédito não era integral.

Já os exportadores pediram a participação no leilão, mas não tiveram sua reivindicação atendida. O setor continua enfrentando dificuldades, com o diferencial do produto brasileiro atingindo níveis bastante altos. Dados da Federação Brasileira dos Exportadores de Café (Febec) indicam que no mês de janeiro 592.350 sacas haviam sido embarcadas, contra 878.016 sacas em igual período do ano passado.

Este é o menor volume embarcado desde abril de 89. A perspectiva é que o setor tenha mais liquidez a partir da entrada da safra de conillon, em maio. Até lá, a alternativa é reduzir ao máximo os custos, orienta o presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Café (Abecafé), Jorge Esteve.

Metade do montante arrecadado com a venda do café ofertado no leilão está sendo pleiteada pelos produtores para investimento em custeio da lavoura, conforme informou o presidente do Conselho Nacional do Café (CNC), Gilson Ximenes. A proposta, contudo, ainda está sendo estudada pelo secretário de produtos básicos do Ministério da Fazenda, Luis Miltom Veloso, explicou o dirigente.

Ainda dentro da idéia de obter recursos para investir na produção, a entidade está lançando o bônus café. O uso de 5 mil sacas dos estoques como garantia de dinheiro a ser obtida no exterior já foi aprovado, e o Banco do Brasil já está começando a operacionalização.

SOJA



Clima regular beneficia lavouras

A regularização das condições climáticas nas principais regiões produtoras eleva as perspectivas da safra de soja na temporada 95/96. Mesmo que não alcance os níveis recordes da safra passada, o quadro de forte retração pintado no início do plantio não deve ser confirmado. No Paraná, a produção pode superar as previsões mais otimistas, devido ao clima de chuvas regulares, consolidando o estado como o maior produtor do País. No Rio Grande do Sul, as chuvas trouxeram esperança aos produtores, que já contabilizavam perdas irreversíveis na produção e na produtividade. O estado foi castigado por uma estiagem em dezembro, que deve atrasar a colheita.

Como consequência da melhoria no clima e da proximidade da entrada da safra, os preços no mercado interno estão caindo. Analistas consideram normal este tipo de retração nesta época do ano. Em relação ao ano passado, no entanto, os preços são melhores. A saca de 60 quilos base Passo

Fundo/RS, por exemplo, está cotada a R\$ 13,40, contra R\$ 13,80 do início de fevereiro e R\$ 12,00 em igual período do ano passado. Em Cascavel/PR, a situação é semelhante. A soja tem cotação de R\$ 13,60, preço inferior ao do início de fevereiro (R\$ 14,00), mas acima dos níveis de 95 (R\$ 11,50).

Até mesmo em Chicago já estão sendo sentidos os reflexos da retração no mercado interno. Nos 20 primeiros dias de fevereiro, os fundos optaram por um posicionamento mais defensivo, usando como pretexto a melhoria do clima na América do Sul. Os contratos com entre-

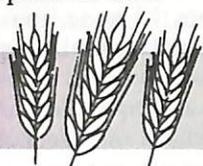
Estados Unidos e na América do Sul, com firmeza do consumo mundial, resulte em um ano de preços firmes no mercado externo, com o consequente repasse para as cotações internas.

Por esse motivo, a recomendação é de cautela na venda da nova safra pelos produtores brasileiros. O acompanhamento rigoroso das flutuações de mercado permitirá o aproveitamento das melhores oportunidades de negócios. Devido ao panorama favorável de preço, a sugestão é de venda antecipada de uma parte da produção (em torno de 20%), visando evitar uma maior pressão de venda no período de colheita e dar o fôlego necessário para aproveitar os prováveis picos de preços no final do primeiro semestre e especialmente na segunda parte do ano.

SOJA - PRODUÇÃO MUNDIAL - 95/96 (em milhões de toneladas)

País	% a/b	94/95 (a)	Part. por país	94/95	93/94 (b)
EUA	-13	59,41	47,6	68,49	50,92
Argentina	4	12,70	10,2	12,20	12,30
Brasil	-9	23,30	18,7	25,50	24,70
Canadá	-7	2,10	1,7	2,25	1,85
União Européia	-5	0,98	0,8	1,03	0,69
CEI	-4	0,54	0,4	0,56	0,65
China	-6	15,00	12,0	16,00	15,31
Índia	21	4,00	3,2	3,30	4,00
Indonésia	6	1,70	1,4	1,60	1,65
Leste Europeu	25	0,25	0,2	0,20	0,26
Paraguai	-11	1,95	1,6	2,20	1,80
Outros	-13	2,91	2,3	3,34	3,33
Total	-9	124,84	-	136,67	117,46

TRIGO



Preços firmes sinalizam bom plantio

A tendência é de que os produtores de trigo finalmente cultivem uma boa área na temporada 96. Os preços no mercado interno seguem firmes, mesmo com a leve retração de Chicago no início de fevereiro. No final de janeiro, as cotações no principal mercado dos Estados Unidos chegaram ao maior nível em 15 anos, ultrapassando a marca de US\$ 5,00/bushel e permanecendo acima deste patamar.

O mercado interno segue este ritmo, aproveitando-se também da elevação nas cotações argentinas. Em Ponta Grossa/PR, o trigo teve preço de R\$ 228,00 a tonelada CIF. Nas Missões/RS, a tonelada custava R\$ 175,00 na primeira quinzena de fevereiro. Em igual período do ano passado, as cotações eram de R\$ 130,00 e R\$ 127,00, respectivamente.

Esta nova realidade de preços faz com que os produtores se preparem para aumentar a área cultivada. As perspectivas mais otimistas estão prevendo uma safra de 3 milhões de toneladas, que, se confirmada, seria duas vezes a produção de 95. No Paraná, a estimativa é de um aumento de 70% na produção, passando para algo em torno de 1,8 milhão de toneladas.

ga em março oscilaram entre US\$ 7,20 e US\$ 7,25 no período.

Em relação à comercialização da soja colhida na temporada 95/96, há boas razões para acreditar que o mercado brasileiro da oleaginosa terá um desempenho bastante interessante, favorecendo os produtores e permitindo ao menos uma recuperação da difícil situação financeira vivida em 1995. O sentimento é de que a conjugação de uma oferta menor pelos problemas vividos nas produções dos

SOJA - MERCADO INTERNO - BRASIL - Preços Médios Nominais (R\$) -

SOJA - 60kg	08/Fev 1996	Há 1 semana	Há 4 semanas	Variação Mensal %	Há 1 ano
- RS, Passo Fundo, Fob	13,50	13,80	15,50	-12,90	11,50
- PR, Cascavel, Fob	13,40	14,00	15,30	-12,42	11,30
- MT, Rondonópolis, Fob	12,30	12,50	13,00	-5,38	10,00
- PR, P. Grossa, Cif	14,00	14,50	15,50	-9,68	10,70
- MS, C. Grande, Fob	12,80	13,30	13,50	-5,19	10,50
- SP, Cif	13,60	14,50	16,20	-16,05	11,50
- MG, Uberlândia	13,50	13,50	14,50	-6,90	11,50
- Preço Mínimo 94/95 (S,SE)	8,14	8,14	8,14	0,00	8,14

A reversão no quadro da triticultura nacional, que passou de cinco anos de desestímulo para uma cultura com rentabilidade em 95 e com previsão de boa área plantada, pouco tem a ver com o governo. Pelo contrário, somente quando o mercado internacional deu sinais de recuperação é que o governo preocupou-se em reunir os representantes do setor e tentar elaborar uma política agrícola.

Os preços internacionais é que vêm determinando o otimismo com a futura safra. O aumento da demanda da China e da Rússia, combinado com a quebra na safra de importantes países produtores, coloca os estoques do cereal em 90 milhões de toneladas, o menor nível desde a segunda guerra mundial. Como resultado, os preços subiram ao maior patamar em 15 anos, mexendo até mesmo com o desestimulado produtor nacional.

A espera pelo governo

Chegando ao início da colheita e entrada da safra nova no mercado, a cotonicultura ainda espera por uma definição do governo. Desta vez, a preocupação é com o produto importado dos Estados Unidos e comprovadamente subsidiado na origem. Várias reuniões entre técnicos do governo e representantes da produção e indústria foram realizadas, mas pouco ficou definido.

Segundo fontes do setor, esta definição é essencial para o planejamento de comercialização. Um parecer favorável ao produtor poderá significar lucros, ainda que pequenos, àqueles que se aventuraram no cultivo do algodão. Além do aumento na alíquota de importação, os produtores nacionais reivindicam a diminuição no prazo de pagamento, que atualmente chega a até 180 dias.

Para não comprometer a indústria, os produtores até abrem mão do pagamento à vista para o produto importado, como já acontece com o milho e o arroz. É consenso entre o setor que um prazo de 30 dias já seria suficiente para amenizar a concorrência do produto nacional com o importado.

No ano passado, nem mesmo os preços recordes no mercado internacional foram suficientes para diminuir o ritmo de importações. O amplo prazo para pa-

gamento voltou a colocar o produto nacional em segundo plano. Só obteve lucro o cotonicultor que investiu pesado em tecnologia. Neste ano, no entanto, o algodão perdeu espaço para a soja e poucos produtores investiram em tecnologia.

A produção deve ser pelo menos 30% menor. O clima vem se desenvolvendo de forma favorável nas principais regiões produtoras. Os problemas localizados com doenças não deverão causar prejuízos ainda maiores no tamanho da safra.

ARROZ



Rio Grande do Sul contabiliza prejuízos

Os produtores gaúchos começam a contabilizar os prejuízos em consequência das adversidades climáticas e do pouco uso de tecnologias nas lavouras. A queda na área plantada foi de 50.930 hectares. A retração em relação a 94/95 foi de 13,92%. Além das perdas com a estiagem, o produtor foi desmotivado pela falta de crédito e a indecisão governamental quanto à política agrícola.

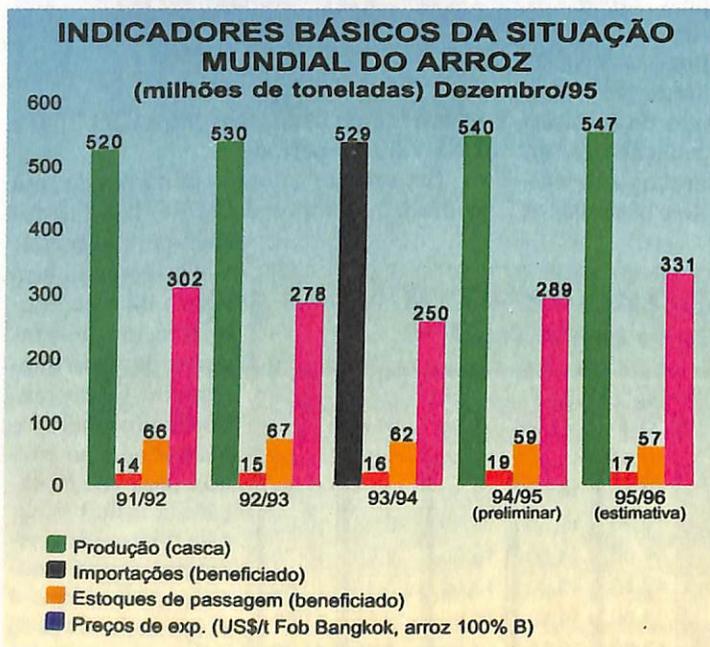
Em relação à produtividade, preliminarmente, se prevê uma redução de 8,32%. Considerando-se uma área plantada de 845.390 hectares e um rendimento de 4.813 quilos por hectare, a safra gaúcha deverá ficar em 4.068.862 toneladas, 21,09% inferior à safra 94/95. Na temporada passada, foram colhidas 5.156.288 toneladas.

Como resultado desta retração, se for

levado em conta o preço mínimo de garantia do arroz, o estado deixará de receber R\$ 10.896.008,52 na sua economia. Em relação aos preços, o mercado começa a experimentar uma queda nas cotações, depois de meses de estabilidade.

O mercado interno de arroz teve um começo de fevereiro calmo em relação a negócios. Segundo o analista da Bolsa de Cereais de São Paulo, Romeu Fiod, as compras para estoques em maior volume estão muito comedidas, apenas para reposição. O mercado, que vinha com uma tendência altista até o dia 15 de janeiro, em razão das perdas estimadas em 1 milhão de toneladas no Rio Grande do Sul com a estiagem, apresentou uma reversão total no direcionamento a partir de então. Desde o dia 20 último, os preços no mercado já caíram de 8 a 10%.

Romeu Fiod afirma que este novo comportamento se deve à entrada firme da Conab no mercado através dos leilões, garantindo o abastecimento, e a tendência a seguir depende em muito da sequência ou não destas operações. Destaca que os empacotadores estão abastecidos até o início deste mês de março. Apesar desta retração de preços, uma recuperação pode surgir rapidamente, seguindo a expectativa de cotações firmes neste primeiro semestre, com as bolsas internacionais sinalizando uma tendência altista de preços.



SUÍNOS



Aumenta o abate

O abate de suínos intensificou-se em fevereiro, tendência que deve se estender por este mês de março. Com isso, o mercado se mantém bastante ofertado, sem perspectivas de recuperação nos preços. Segundo criadores, a perspectiva de preços acima de R\$ 1,00 o quilo vivo e

o aquecimento gradual da demanda não aconteceram. É que no período de festas não houve o aquecimento esperado. A queda nos preços chega a 37,14% nos últimos 12 meses.

O movimento de retração nos preços determinou um aumento nos abates e nas vendas de matrizes. A expectativa dos suinocultores é de uma queda na produção já a partir do segundo trimestre de 96. Na primeira quinzena de fevereiro, os preços permaneceram em R\$ 0,88 o quilo vivo em São Paulo. Nos estados do Sul, o preço pago ao produtor oscilou, no período, entre R\$ 0,67 e R\$ 0,70, contra um custo que chega a R\$ 0,96.

Em 95, os abates em Santa Catarina tiveram o nível mínimo em fevereiro — 458,7 mil cabeças — e máximo de 582,5 mil cabeças em agosto. No Rio Grande do Sul, o abate oscilou entre 203 mil (abril) e 274,5 mil cabeças em agosto. No Paraná, o patamar mínimo de abate foi de 143,6 mil cabeças em fevereiro e o máximo de 193,3 mil em novembro. Em São Paulo, o abate oscilou entre 73,5 mil cabeças em fevereiro e em 110,9 mil cabeças em novembro.

das águas na região Sul e do excesso de chuvas no período de colheita, explica Francisco de Assis Brito, do Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina (Cepa). Segundo estimativas preliminares do Instituto, a produção da primeira safra deste ano deve ficar entre 150 e 160 mil toneladas, contra 231 toneladas produzidas em 95. A microrregião de Curitiba e Campos Novos/SC, que tradicionalmente produz o grão extra, está colhendo feijão com até 20% de umidade. A percentagem considerada aceitável pelo Ministério da Agricultura na comercialização de grãos é, no máximo, 14%. “O produto está tendo que ser enviado para o secador, e isso deprecia muito o preço”, afirma Brito.

Já a região de Irecê/BA, outra fonte produtora de feijão de boa qualidade, não deve abastecer o mercado paulista com grão de padrão extra. Segundo Sandra Hetzel, técnica da Conab, as perdas ainda não foram quantificadas, mas a estiagem prolongada provocou uma queda significativa da produção e da qualidade. Corretores paulistas falam em perdas superiores a 80% ou uma produção em torno de 180 a 200 mil sacas. Atacadistas da Bolsa de Cereais acreditam que o feijão baiano não será comercializado em São Paulo. Eles argumentam que, com a redução da qualidade, não será conveniente ao produtor de Irecê vender seu produto no Sudeste, considerando-se o custo adicional de R\$ 8,00 entre ICMS e frete.

Fonte: Safras & Mercado

EVOLUÇÃO DOS ABATES DE SUÍNOS - PR/SC/RS/SP - 1994/1995 - (em mil cabeças)

Período	STA. CATARINA		RIO G. DO SUL		PARANÁ		SÃO PAULO	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Jan	441,3	481,9	195,9	224,3	146,8	147,2	57,5	78,4
Fev	408,4	458,7	186,1	224,3	135,8	143,6	55,9	73,5
Mar	485,7	559,0	231,5	265,7	134,6	168,5	69,2	93,7
Abr	427,1	516,0	188,0	203,0	132,6	171,9	69,4	77,1
Mai	494,1	530,4	217,8	252,5	152,6	174,7	73,5	102,0
Jun	481,1	529,1	216,0	235,1	134,9	169,3	76,1	95,2
Jul	474,3	540,5	211,0	248,6	138,7	168,0	73,3	106,0
Ago	522,2	582,5	235,0	274,5	164,5	189,2	80,9	102,4
Set	474,5	539,3	211,1	232,9	157,0	174,2	76,6	96,0
Out	482,2	558,7	208,7	258,8	154,0	184,9	88,5	98,2
Nov	504,7	559,0	192,4	268,4	153,6	193,3	96,9	110,9
Dez	511,2	-	239,7	-	155,8	-	116,0	-
Total								
(Jan/Nov)	5195,6	5855,1	2293,5	2688,1	1605,1	1884,8	817,8	1033,4
Total								
(Jan/Dez)	5706,8	-	2533,2	-	1760,9	-	933,8	-

Fontes: M.A./RS, CEPA/SC, DERAL/PR
Nota: Abates inspecionados e não-inspecionados

FEIJÃO



Fatores climáticos comprometem qualidade do produto

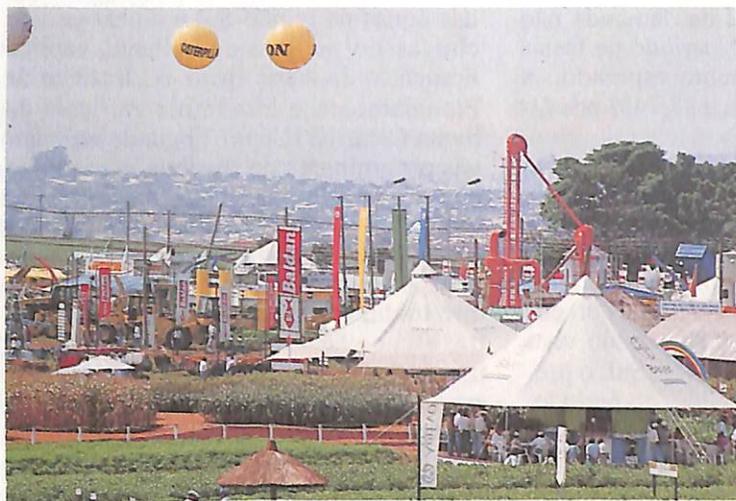
Depois de confirmada a hipótese sobre queda do consumo nacional de feijão, analistas e técnicos prevêm mais um fator negativo para o produto em 96: a falta de grãos de qualidade superior. A tendência já está sendo verificada no atacado paulista, principalmente pelo diferencial entre os preços. Enquanto o feijão procedente da Região Sul é negociado na Bolsa de Cereais de São Paulo en-

tre R\$ 36,00 e R\$ 38,00, a mercadoria extra, oriunda de Minas Gerais, que eventualmente abastece o mercado, custa entre R\$ 48,00 e R\$ 50,00. O volume de produto “campeão” que abastece a praça paulista semanalmente corresponde a menos de 5% do total.

A queda da qualidade do feijão, neste período do ano, é consequência da estiagem, que afetou a produtividade da safra

PREÇO DO FEIJÃO - Média Mensal -

R\$	Carioca Extra	Preto
Jan	37,11	40,09
Fev	41,75	43,42
Mar	41,07	45,13
Abr	39,15	40,41
Mai	34,00	39,95
Jun	29,05	36,24
Jul	27,14	35,00
Ago	30,26	35,13
Set	31,08	36,66
Out	32,58	39,25
Nov	31,25	37,55
Dez	42,35	31,55
Média Anual	34,73	38,37
Jan	47,09	35,52
Fev	45,13	32,88



Tudo pronto para o Agrishow 96

Ribeirão Preto/SP já está preparada para receber cerca de 80 mil profissionais da agropecuária entre os dias 29 de abril e 4 de maio, quando acontece mais uma edição do Agrishow, a maior feira latino-americana do agronegócio. Nos mais de 100 hectares da Estação Experimental do Instituto Agronômico, serão realizadas demonstrações dinâmicas de tratores, colhei-

tadeiras, implementos, defensivos etc. A Abimaq, organizadora da mostra, apresenta como novidades, este ano, uma área de 10 hectares para test drive das máquinas e um espaço reservado à comercialização de equipamentos florestais. Até o momento, 80% dos stands já foram comercializados. Outras informações pelo fone (011) 5582-6421.

Cia. Real exporta mais 3.000t de óleo de palma

A Companhia Real Agroindustrial e a Agropalma exportaram, recentemente, três mil toneladas de óleo de palma para o México e outras mil para a Venezuela. Cada tonelada foi vendida a US\$ 560, preço para retirada em Belém/PA. Com esses negócios, as duas empresas, que são as maiores produtoras nacionais, destinaram 35% de sua produção de 95 para mercados internacionais. Rica nas vitaminas A e E, a palma mantém suas características naturais desde o processamento. Do fruto, que é totalmente aproveitado, se extrai o óleo bruto, que pode ser refinado e fracionado levando à oleína e

estearina (gordura industrial), o óleo de palmiste, tirado da semente, e todo o resto é usado como adubo orgânico. O Brasil participa com apenas 0,6% na produção global do

Zootecnia na PUC

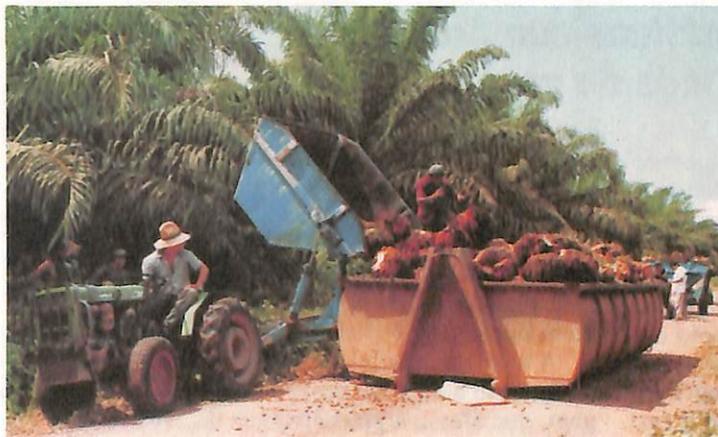
O Centro de Eventos da PUC/RS recebe em Porto Alegre, a partir de 13 de maio, produtores e renomados técnicos nacionais e internacionais para o I Congresso Internacional, VI Nacional e XIV Estadual de Zootecnia. No programa, palestras e mesas-redondas sobre vários temas de interesse do setor, como segue: A Zootecnia e os desafios do terceiro milênio, A influência da globalização sobre as tendências do mercado de carnes, Perspectivas do setor leiteiro frente ao Mercosul, O agronegócio brasileiro, Impacto da utilização de repartidores de nutrientes para monogástricos, Tópicos sobre exigências nutricionais para aves, Aditivos para alimentação em confinamento, Exploração intensiva de búfalos, Confinamento de ovinos, Produção de alimentos de alta qualidade, Manejo reprodutivo de equinos, Fecundação in vitro de bovinos, Ultra-som na reprodução animal, Melhoramento genético ovino e bovino. O evento se estende até o dia 15. Inscrições pelos fones (051) 338-4344 e 339-4761.

Embalagens serão padronizadas

O ministro da Agricultura, José Eduardo Andrade Vieira, determinou o ajuste de padrões das embalagens de produtos hortifrutigranjeiros às condições de comercialização de cada região. Para viabilizar o ajuste, está sendo formada uma comissão integrada por 18 entidades públicas e privadas, que irá propor a reformulação destes padrões. Um dos exemplos mais gritantes da falta de critérios na embalagem é a laranja. A fruta deveria ser comercializada em caixas de madeira, com 32 quilos. No Sul, a adaptação foi fácil. Mas no Norte e Nordeste, devido ao costume da venda a granel, a determinação ainda não pegou, o que dificulta a fiscalização do padrão de qualidade. Esta adequação também atende exigências do mercado internacional.

5ª Expochacra

De 21 a 24 de março, acontece ao norte de Buenos Aires (Junin) a 5ª edição da Expochacra. O Estabelecimento Maipu, pertencente à família Frederking, reservou 340 hectares para milho, 90 para soja e 107 para pastagens, onde serão analisados os desempenhos de sementes híbridas, adubos, defensivos, máquinas de colheita, tratores, equipamentos de irrigação, implementos etc. Além disso, a mostra terá concurso de bezerros desmamados, exibição de suínos, exposição de angus, leilões de vacas leiteiras, além de demonstrações equestres. Uma das novidades da Expochacra deste ano é o crescente interesse pelo cultivo intensivo, com destaque para os hortifrutigranjeiros.



Fri-Ribe vendeu mais em 95

A Fri-Ribe, com sede em Pitangueiras/SP, fechou 1995 com um desempenho superior à média de todo o setor de rações. Segundo dados do Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), o mercado cresceu 9%, enquanto a empresa paulista encerrou o exercício com uma produção 43% superior ao ano anterior, saltando de 82 mil para 117 mil toneladas. Por conta deste desempenho, o faturamento aumentou 50%, passando de US\$ 18 milhões para US\$ 27 milhões. O diretor comercial da Fri-Ribe, Hugo Cagno Filho, tem a explicação para esta performance: profissionalização da sua estrutura, com a contratação de executivos externos; divisão da atuação em unidades de negócios; e distribuição de lucro aos cerca de 230 funcionários. "Além disso", arremata, "oferecemos uma verdadeira assistência técnica, tanto na pré como na pós-venda".

Ford consolida sua posição no mercado de caminhões

A Ford Brasil anunciou, recentemente, a consolidação da vice-liderança no mercado de caminhões e novos produtos para ampliar sua participação nas vendas. A empresa fechou 1995 com a venda de 10.960 unidades, crescimento de 42%, o maior do mercado nacional. Conforme o gerente de Operações de Campo, Orlando Merluzzi, a Ford deve ampliar mais sua participação no segmento a partir do início das vendas do caminhão C-814, que, juntamente com o modelo F-4000, fará da empresa a única do País a produzir veículos em duas opções de cabine: a avançada

Raibobank vem com tudo em 96

Dobrar o volume de negócios, que foi de US\$ 1 bilhão no ano passado, é a meta do Raibobank do Brasil para 1996. O anúncio partiu do presidente da instituição, Tony de Boom (foto). Como subsidiária do Raibobank Nederland, da Holanda, o Raibobank vinha atuando no País desde 1989 como representação comercial, fato que mudou recentemente, quando conseguiu autorização para atuar como banco comercial. Mesmo com este novo status, continuará trabalhando apenas com empresas e cooperativas, em operações como pré-financiamento

de exportação, câmbio etc. "A vantagem é que, agora, nós poderemos alavancar dinheiro no mercado, captando recursos tanto aqui como no exterior", explicou Tony.



BU's na Hoescht

A Hoescht, no Brasil, está deixando de ser uma empresa multidivisional e transformando-se num grupo poliempresarial. Essa filosofia implicou na introdução do conceito Business Unit's (BU's), bem como na criação de novas joint-ventures, na busca de escala, especialização e sinergia. O anúncio foi feito pelo presidente da empresa, Günther Martin, explicando que as

BU's (pigmentos, plásticos de engenharia, produtos químicos industriais, química fina e tensoativos) passam a ter caráter empresarial; ou seja, cada uma delas é responsável direta por seus resultados. As empresas do grupo Hoescht no País devem registrar, para 1995, US\$ 1,3 bilhão de vendas líquidas. Este valor, no entanto, deve pular para US\$ 1,7 bilhão até o fim de 1996.

e a convencional. A montadora também vai intensificar as vendas do Cargo 2425, específico para a colheita da

cana-de-açúcar, e do Cargo 4030, cavalo-mecânico para o transporte de cargas de até 40 toneladas.



Curtas

FIAT ALLIS, de Contagem/MG, vendeu para a construtora Andrade Gutierrez duas escavadeiras hidráulicas FH 200 e três retroescavadeiras FB 80 pelo montante de R\$ 500 mil. As máquinas serão utilizadas nas obras de irrigação do projeto Tabuleiro de Russas, no interior do Ceará.

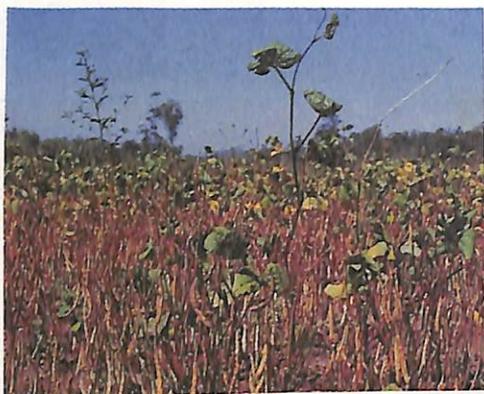
A **INDÚSTRIA** veterinária fechou seu balanço de 95 com aumento de 13,1% no faturamento sobre o ano anterior, vendendo US\$ 782 milhões. Já é o terceiro mercado mundial, atrás, apenas, de Estados Unidos e Japão.

Anote aí

PONTA GROSSA/PR abre, no dia 22 de março, o 1º Congresso Brasileiro de Plantio Direto Para Uma Agricultura Sustentável. No programa, conferências, painéis técnicos, mesas-redondas e exposição de equipamentos para o setor. Informações: fone/fax (042) 225-1919.

PESQUISADORES que trabalham com controle biológico de pragas e doenças já têm à sua disposição o inédito manual Métodos de Seleção de Microorganismos Antagônicos a Fitopatógenos. Pedidos para o Centro Nacional de Pesquisa de Monitoramento e Avaliação de Impacto Ambiental, fone (019) 867-5633.

HOLAMBRA/SP sedia, de 28 a 31 de março, a Hortitec 96, exposição técnica na área de horticultura. Estão previstos lançamentos de produtos, apresentação de novas tecnologias e ciclo de palestras.



Feijão que brilha

Imagine um grão de feijão que aparenta estar sempre novo, atraindo o consumidor. Pois esta é a característica mais visível do cultivar guapo brilhante, desenvolvido pelo Centro Nacional de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado, de Pelotas/RS, e recomendado para todo o Rio Grande do Sul. O agrônomo Expedito Paulo Silveira aponta as principais características agrônomicas: porte ereto, vagens que não encostam no solo, possibilita colheita mecanizada e produtividade média estimada em 1.900kg/ha (tanto no experimento como a campo). Outras informações: (0532) 21-0933.

Manual inédito

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) lançou, recentemente, o Manual de Microbiologia de Alimentos, dirigido a técnico e estudantes que trabalham com controle de qualidade de alimentos na agroindústria. É a primeira obra do gênero em língua portuguesa. Sua autora, Regina Silva de Siqueira, trabalha no Centro Nacional de Pesquisa de Tecnologia Agroindustrial de Alimentos, com sede no Rio de Janeiro. A obra pode ser encontrada no Serviço de Produção de Informação na sede da Embrapa, em Brasília. O fone: (061) 347-4991.

É de graça!

A Embrapa, através do Centro Nacional de Pesquisa de Soja (CNPSoja), de Londrina/PR, está distribuindo, gratuitamente, dois folhetos explicativos (e bem ilustrados) sobre como identificar e se defender de duas das principais doenças da soja: o nematóide-do-cisto e o cancro-da-haste. Os interessados devem fazer a solicitação ao setor de publicações do CNPSoja, caixa postal 231, CEP 86001-970, Londrina/PR.

Em busca da manga longa-vida

Segundo fruto tropical mais produzido no mundo, perdendo apenas para a banana, a manga tem dificuldades de conquistar o mercado internacional por uma particularidade: depois de colhido, o fruto desenvolve muito a respiração e deteriora-se com facilidade. Por isso, a Faculdade de Engenharia de Alimentos da Universidade de Campinas está concluindo três pesquisas sobre a fruta, sob a orienta-

ção do engenheiro químico Theo Guenter Kieckbush. O primeiro deles tenta conservar a fruta *in natura*, a fim de estender sua vida de prateleira. O segundo é o de congelamento de fatias, usando técnicas combinadas com pré-secagem. Finalmente, o terceiro trabalho visa conservar a manga por desidratação osmótica (com solução de sacarose e glicerol), já utilizada com sucesso na goiaba e na banana.

Trigo nos cerrados

O Brasil Central apresenta boas condições para o cultivo do trigo duro, ideal para o fabrico de massas. Quem garante é o pesquisador Júlio César Albrecht, que trabalha no Centro Nacional de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados, unidade da Embrapa sediada em Planaltina/DF. Segundo ele, a maior parte dos solos onde é cultivado este cereal é composta de alumínio tóxico, além de haver excesso de umidade, o que favorece a ocorrência de doenças fúngicas. Já nos cerrados, garante, devido à baixa umidade, estas doenças não proliferam, além de ser possível fazer a colheita com 12% de grau de umidade. Na região, o ciclo vai de 105 a 120 dias, com o plantio sendo feito em maio e a colheita em setembro. Ele disse que, em breve, os produtores poderão contar com variedades recomendadas pela pesquisa oficial.

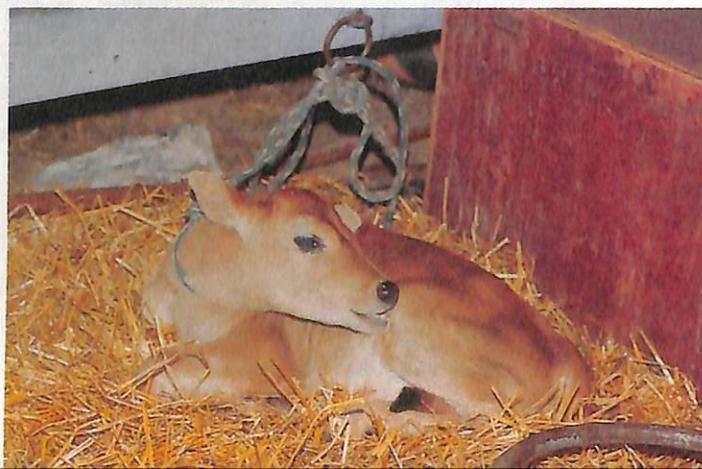
É o fim do gafanhoto

O Rio Grande do Norte está produzindo um fungo capaz de controlar biologicamente os gafanhotos, inseto que deixa um rastro de destruição por onde passa. A descoberta é do pesquisador Marcos Antônio Barbosa Moreira, que trabalha na Empresa de Pesquisa Agropecuária do RN (Emparn). O fungo, *Metarhizium flavoviride*, encontrado no município de Jandaíra, servirá de base para a produção de um bioinseticida que, ao contrários dos químicos, não causa impacto ambiental. Segundo Moreira, já ficou estatisticamente provado que o índice de mortalidade dos gafanhotos, com este patógeno, chega a ser superior a 70%. O produto comercial deve chegar ao mercado dentro de dois anos.

A pesquisa se une contra a salmonelose

Universidade de Campinas/SP (Unicamp), Vallé e Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo (IPT) estão unindo esforços para obtenção de vacina contra a salmonelose, diarreia bacteriana considerada a principal *causa-mortis* de bovinos recém-nascidos. "A nossa preocupação é desenvolver um produto para ser

utilizado como prevenção, diferente do que ocorre hoje, quando a vacina só é utilizado durante os surtos da doença", esclarece Margareth Simões de Oliveira, pesquisadora do IPT. Aliás, o grande problema das vacinas existentes é que as bactérias costumam ter polissacarídeos como estrutura própria e é comum ocorrerem



choques endotérmicos nos animais, causados por toxinas presentes nos produtos. Como o choque varia de animal para animal, não é possível determinar a qualidade deste produto. Como consequência, os criadores não costumam utilizar esta vacina como forma de prevenção da doença.

NOVIDADES NO MERCADO



É o protetor da cana

Criado especificamente para a cultura da cana-de-açúcar brasileira, Advance é um herbicida que pode ser utilizado tanto em pré como em pós-emergência no controle de plantas daninhas. É seletivo à cultura e aplicado em baixas dosagens, na formulação grânulos dispersíveis em água. Algumas ervas controladas: capim-marmelada, capim-colonião, corda-de-viola, caruru e trapoeraba. Du Pont do Brasil S/A, Alameda Itapecuru, 506, CEP 06454-080, Barueri/SP, fone (011) 421-8525, fax 421-8128.

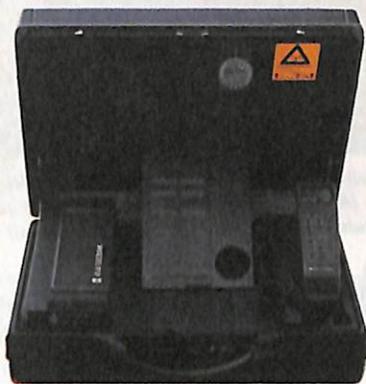
Este vale por dois



Bernecid é um bernericida e vermecida injetável indicado no tratamento de verminoses gastrintestinais e tratamento e controle das infestações da larva do berne, em ovinos, bovinos e suínos. Um frasco de 200ml dosifica 50 cabeças de 200kg de peso vivo. O princípio ativo é o triclorfon 50%. Apresentação: caixa com 12 unidades. Purina Nutrientes Ltda. — Depto. de Prods. Veterinários, Rodovia Campinas/Paulínia, km 122, CEP 13140-000, Paulínia/SP, fone (019) 884-7186, fax 884-7196.

Comunicação moderna

O Satphone SP 1600, semelhante a um telefone celular, funciona em qualquer ponto do planeta, graças à ajuda do satélite Inmarsat, o mesmo que acompanha as frotas navais pelo mundo todo. O equipamento é digital e opera em microondas na faixa de 1,5-1,6 Ghz (gigahertz). Pode transmitir e receber fax e dados. Ideal para fazendas localizadas em pontos isolados. ProSat Comunicações, Rua Amália de Noronha, 169, CEP 05410-010, São Paulo/SP, fone (011) 280-2870.



Fios especiais para fruticultura

Belgo-Parreiral e Frutifio são os novos arames lançados pela Belgo para utilização na fruticultura. São desenvolvidos com aço de alta resistência e com galvanização pesada, o que lhes conferem maior durabilidade. O Belgo-Parreiral é apresentado em embalagens de 250 e 500m, com bitola de 4mm, sendo recomendado para latadas de videiras e kiwizeiros, para a marração transversal de espaldeiras em lira de videiras e para rabichos de latadas e espaldeiras de videiras, kiwizeiros e maracujazeiros. Já o Frutifio, com embalagens de 500 e 1.000m, bitola de 2,10mm, pode ser utiliza-



Uma nova geração de herbicidas

Específico para o controle da tiririca (*Cyperus rotundus*) na cultura da cana-de-açúcar, Sempra é o mais novo herbicida pós-emergente que a Monsanto está colocando no mercado. De grande importância para o setor sucroalcooleiro, Sempra representa um avanço no controle desta planta daninha, que é responsável pela redução de 30 a 40% da produção agrícola. Monsanto do Brasil S/A, Rua Paes Leme, 524, 14º andar, Pinheiros, CEP 05424-904, São Paulo/SP, fone (011) 817-6223, fax 817-6252.

do em malhas de fios simples de videiras e kiwizeiros e como fios de espaldeiras de videiras e macieiras. Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, Av. dos Andradas, 1.093, CEP 30120-010, Belo Horizonte/MG, fone (031) 219-1391, fax 217-4280.



Estão querendo matar o porco

A suinocultura brasileira está diante de um impasse gerado por uma política confusa, injusta e com regras indefinidas, que criam dentro do setor produtivo um momento de intranquilidade, descapitalização e, por consequência, levam o nosso produto a riscos e perdas jamais vistos nesse segmento.

Sabemos da importância do trabalho de parceria feito entre a indústria e os criadores, procurando solucionar o problema sanitário do rebanho nacional em busca do mercado externo. É importante salientar que,

nesta parceria, o risco é muito maior para o criador, em função da própria sistemática implantada pelo Programa de Controle e Erradicação da Peste Suína Clássica. O impasse é fruto do desequilíbrio existente entre as partes.

Do lado do criador, há sempre um grande risco de ocorrerem focos que comprometam o Programa, deixando-o apenas uma opção: o mercado interno. Já na outra ponta, a indústria utiliza o Programa para buscar novos mercados (externos) e, ao mesmo tempo, se vale das importações para pressionar as quedas de preço no mercado interno.

Uma outra situação é a política de linhas de financiamento por parte do Governo Federal, que veio a público solicitar do setor produtivo a coragem para enfrentar o desafio de aumentar a produção. Segundo o governo, o mercado teria um crescimento no segundo semestre de 1995. Sempre com o espírito de colaborar e acreditar, a suinocultura respondeu ao chamado e, hoje, em média, estamos 6% acima da produção do ano anterior.

Para a nossa surpresa, o quadro real é outro. Estamos no ápice da produção, mas não temos preços que consigam pagar os nossos custos de produção e, para piorar ainda mais, não temos uma linha de financiamento clara para custear as perdas do atual momento.



Valdomiro Ferreira Júnior preside a Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS), a Associação Paulista de Suinocultores, o Sindicato Nacional dos Suinocultores (Sinasu) e a Bolsa de Comercialização de Suínos de SP.

Para não ficar apenas na crítica, como representante da entidade nacional, temos a função — e até, por que não dizer, a obrigação — de buscar alternativas para viabilizar o setor suinícola.

Aproveitando a oportunidade, queremos mostrar algumas soluções práticas que estão em andamento pela ABCS/Sinasui.

— A primeira delas diz respeito à organização da comercialização de suínos vivos. Há quatro anos, pela Associação Paulista, criamos a Bolsa de Comercialização, que desde o início teve a preocupação de realizar uma bolsa física (venda e compra).

Acreditamos que a Bolsa, ao longo desse período, vem servindo como um instrumento de formação de preços para o mercado nacional, tentando dessa forma corrigir as distorções praticadas até então.

Em 21 de novembro de 1991, a relação suíno/carcaça era de 53,48%. Após um ano de Bolsa, essa relação atingiu 55,63%; dois anos depois, atingiu 58,14%; e em 1995, atingiu 62,24%. Temos a convicção de que encontramos o ponto de equilíbrio dessa relação. Assim, na visão do segmento (cadeia produtiva), conseguimos diminuir o desequilíbrio entre dois setores dessa cadeia (produtor/frigorífico).

Não podemos perder de vista ainda

que temos um árduo caminho a ser perseguido. Nesse momento, trabalhamos para buscar o terceiro setor (mercado varejista), para que possamos atingir um equilíbrio de preços, a fim de manter todos os setores vivos dentro da cadeia.

As distorções que ocorrem entre o caminho da granja até a mesa do consumidor são bastante heterogêneas.

— A segunda solução é a formação das Câmaras Setoriais de Suínos, que vem de encontro à concepção do agribusiness.

Podemos relatar algumas experiências, como a importância de analisarmos todo o complexo suinícola, desde a matéria-prima até o nosso produto final, na mesa do consumidor.

Essa troca de informações tem nos ajudado a compreender e a executar medidas e ações que busquem uma solução global em detrimento de favorecermos a cadeia e não apenas um setor do segmento.

Não adianta termos uma realidade para as fábricas de rações se não mantivermos na mesma proporção alternativas para o setor de produção de animais.

— A terceira ação prática que estamos realizando à frente da ABCS/Sinasui é a campanha de marketing, com dois objetivos básicos: num primeiro momento, trabalhamos com a valorização da imagem do produto suíno, principalmente perante o consumidor; e num segundo plano, queremos incrementar as vendas do nosso produto. A meta é crescer até o ano 2.000 em três quilos por habitante/ano; ou seja, atingir um consumo de 12 quilos por habitante/ano.

É importante salientar que essa campanha vem sendo conduzida passo a passo, pois entendemos que a mudança de cultura e hábitos alimentares não se faz da noite para o dia. Com essa visão, pretendemos realizar ações de marketing mês a mês. 



Rimula X. 447 horas de trabalho sem parar.

Uma nova categoria de lubrificantes para máquinas agrícolas.

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

Maratona Rimula X. Nenhum outro óleo foi tão exigido.

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

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

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

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

Rimula X. Um superóleo para as suas supersafras.

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



Você confia, a Shell excede.



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: soja, milho, arroz, trigo, algodão etc.

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

Consulte o seu revendedor.



CATERPILLAR®