

DEPOIMENTO: JOSÉ OLAVO, PRESIDENTE DA ABCZ, DIZ QUE CHEGOU A HORA DA CARNE BOVINA

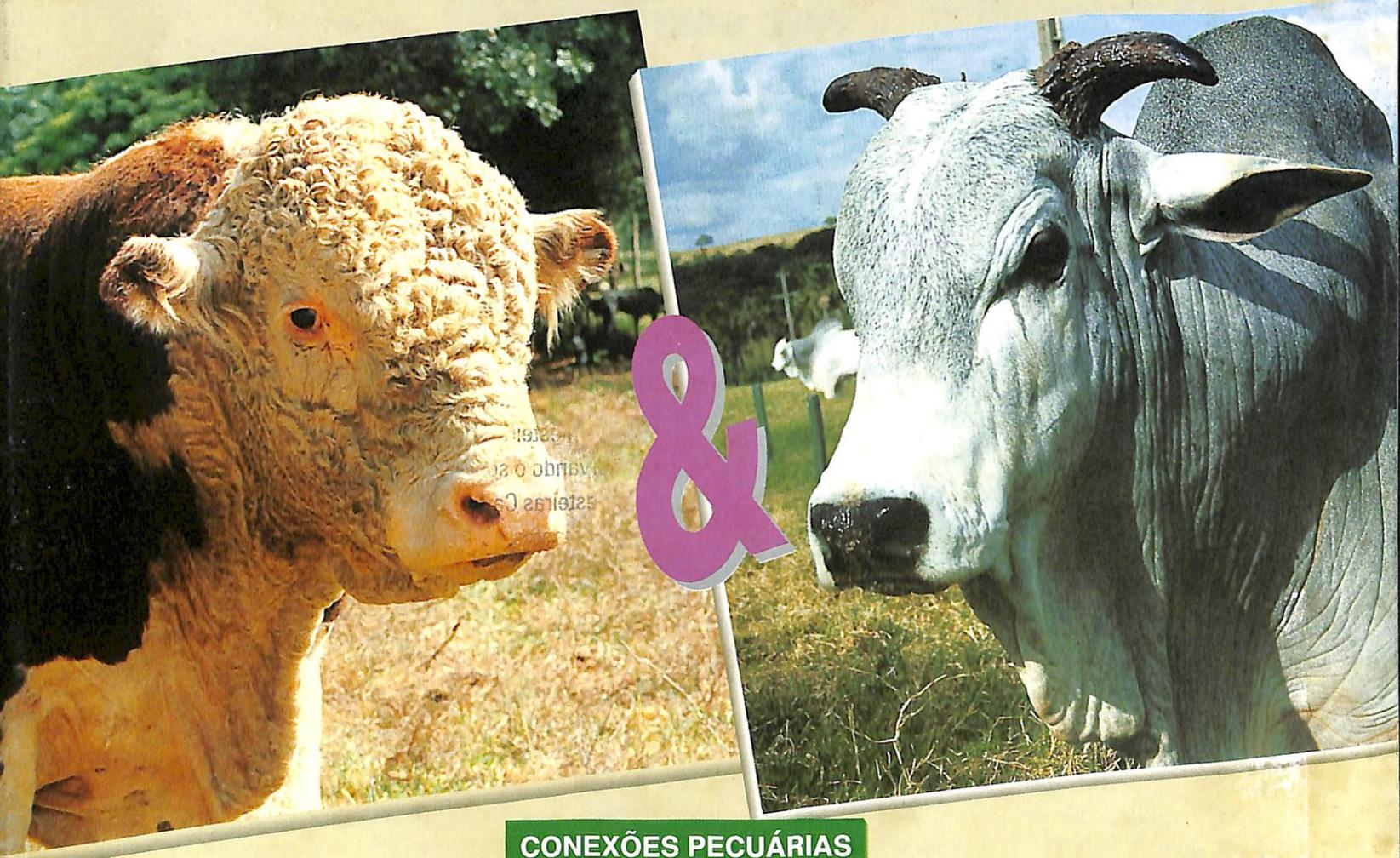
NOVEMBRO/96 - Nº 575 - ANO 52 - R\$ 5,00

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

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

Show de
tecnologia leiteira na
World Dairy Expo 96



CONEXÕES PECUÁRIAS

A FORÇA QUE VEM DO SANGUE

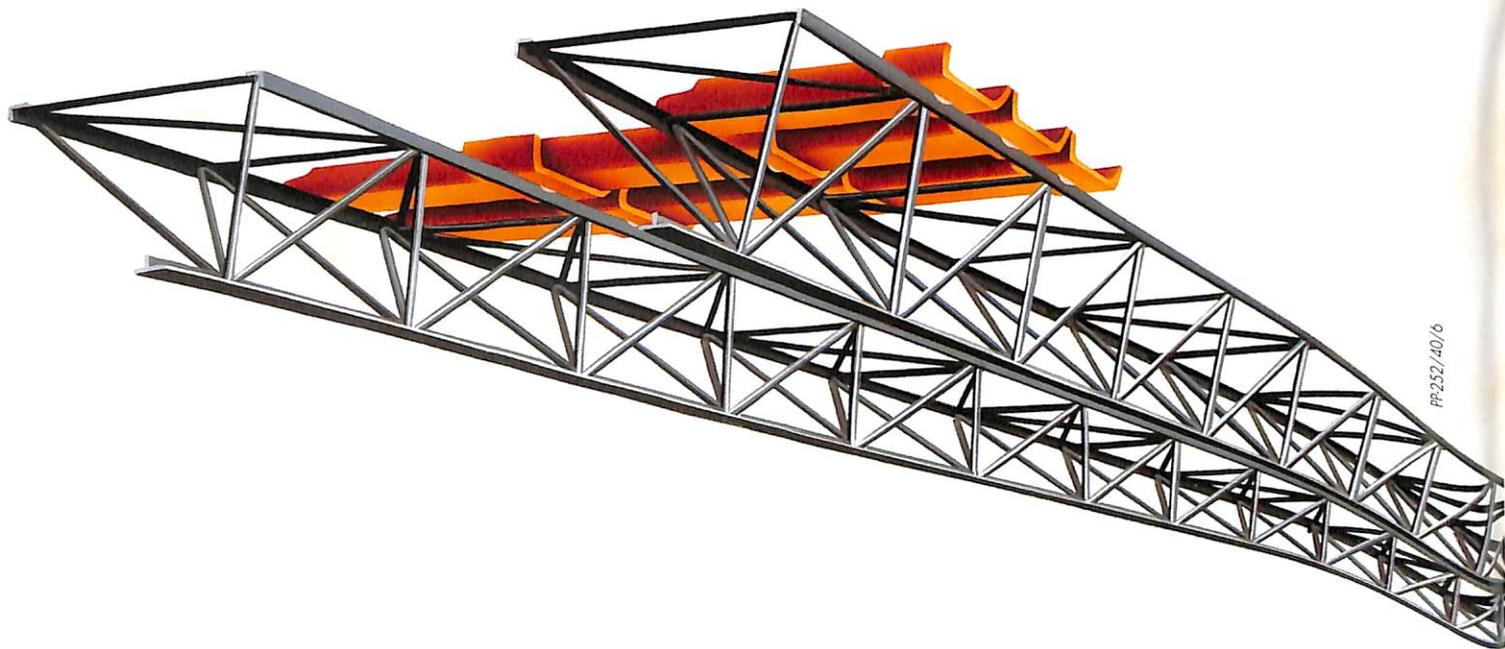

EDITORA
CENTAURUS

Há soluções que entraram para história exatamente por sua simplicidade.

SIGHT



O Sistema Construtivo Multiviga será uma delas.



PP-252/40/6

Não há nada mais elementar que um clip de papel, nem também tão eficaz. Passa o tempo, surgem novas tecnologias, e esse pedacinho de arame dobrado continua insubstituível em sua função. Assim é com a maioria das grandes soluções: no fundo, a feliz combinação de elementos muito simples articulados num conjunto surpreendentemente novo. Nisso reside o diferencial do Sistema Construtivo Multiviga para coberturas desenvolvido pela Gerdau. Construído com barras e perfis de aço estrutural, o Sistema Multiviga, com o máximo de simplicidade, permite projetar e montar coberturas de vários dimensionamentos, utilizando todos os tipos de telha. E aí entra um aspecto fundamental para um produto contemporâneo: sua adequação ao meio ambiente. Multiviga substitui a madeira, utiliza aço produzido a partir da reciclagem de materiais e é extremamente

eficaz na aplicação de telhas cerâmicas, que possuem vantagens térmicas e estão disponíveis em todas as regiões. Em comparação com os sistemas de cobertura convencionais, Multiviga ainda oferece muito mais vantagens: facilidade de projeto, rapidez de montagem, superior resistência e durabilidade, racionalização da obra, máxima economia de mão-de-obra, de materiais e de tempo. E, como toda solução que veio para fazer história, o sistema Multiviga é extremamente versátil, adequando-se aos mais variados tipos de projeto, quer na cobertura de galpões rurais, industriais e comerciais, quer em residências, quadras esportivas e demais edificações. Se você quiser saber mais sobre o que a simplicidade do Sistema Multiviga pode fazer por seus projetos de cobertura, entre em contato com a Gerdau pelos telefones (011) 874-4311 ou 874-4312.

 **MULTIVIGA**

Produzida com
 **BARRAS & PERFIS
GERDAU-A36**

ASSINATURA

VOÇÊ É DO MEIO RURAL? ENTÃO NÃO PERCA TEMPO.

ASSINE Já! A REVISTA

FAÇA
SEU
PEDIDO
POR
LIGUE

(051) 233 1822

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

RECORTE AQUI 

**Envie este cupom
hoje mesmo.**

Oferta
válida até 29 de novembro 96

1 ANO R\$ 57,00

Assinale aqui a forma de pagamento

Cobrança bancária

Cartão de crédito

2 ANOS R\$ 108,00

Nome do cartão _____

OU 3 x R\$ 36,00

Nº _____

Validade ____/____

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

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____

CEP _____

Cidade _____

Estado _____

Tel. _____

Fax _____

Data ____/____/____ Assinatura _____



1995, o pecuarista José Olavo Borges Mendes, do grupo VR, que tem fazendas

José Olavo Borges Mendes, presidente da ABCZ: nosso marketing vai colocar o boi na mesa do consumidor

A Granja — Quais suas grandes metas à frente da ABCZ?

José Olavo Borges Mendes — Essas metas se distribuem por dois grupos principais: o técnico e o político. Em termos técnicos, nós priorizamos o programa de melhoramento genético, que visa dar ao pecuarista melhores condições

para trabalhar e aprimorar o seu rebanho. O que se quer é ajudar o pecuarista a escolher melhor seus reprodutores e matrizes, no sentido de que as crias sejam capazes de produzir mais carne em menos tempo. Para chegar a isto, temos de observar vários fatores: precocidade sexual, fertilidade, habilidade materna

da vaca, ganho de peso do garrote pós-desmame, precocidade na terminação, longevidade, ausência de defeitos hereditários. O programa, que hoje reúne 503 criadores em 17 estados brasileiros, pretende atingir na próxima década cerca de 2,5 milhões de matrizes. Teremos, portanto, uma demanda anual de 200 mil

elhor

o Grosso, Mato Grosso do Sul e Acre, a e engorda de gado nelore.

Olavo ocupa a presidência da Associação a quatro diretorias. Seu mandato

honra capitanear essa entidade de trajetória começou em 1919 com o bu, absorvido em 1934 pela Sociedade Mineiro, a qual, por sua vez, foi trans-BCZ, ganhando expressão nacional.

Mas José Olavo está longe de se limitar a ser um mero continuador das rotinas estabelecidas.

Sua gestão vem sendo marcada por iniciativas importantes, como a total informatização da entidade, a participação destacada no Fórum Nacional da Pecuária de Corte, a contribuição para o restabelecimento do intercâmbio pecuário com a Índia e, recentemente, o lançamento da Cédula de Produto Rural, que deverá alavancar poderosamente a expansão do setor.

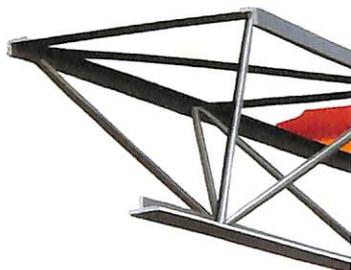
Há solução
exata

a granja
A REVISTA DO
LÍDER RURAL

- A revista **A GRANJA** vem há mais de 50 anos informando o homem do campo com matérias de todo o País e do exterior, com ênfase na agricultura e pecuária, aí incluídos corte e leite, eqüinos, ovinos e suínos.

- Você precisa estar bem-informado sobre o que está acontecendo, novas técnicas, tecnologia de ponta, exemplos de pessoas/empresas bem-sucedidas no ramo. Como diminuir os custos e aumentar a receita, melhorando assim a produtividade. Tudo isso e muito mais você encontra nas páginas de **A GRANJA**, mensalmente.
- Assinando **A GRANJA**, você recebe todo ano (em setembro) o anuário **A GRANJA DO ANO**, o mais completo da agropecuária brasileira, com endereços e produtos & serviços de todas as empresas relacionadas com o agribusiness.

O Sis



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

Não há nada mais elementar que um clip de papel, nem também tão eficaz. Passa o tempo, surgem novas tecnologias, e esse pedacinho de arame dobrado continua insubstituível em sua função. Assim é com a maioria das grandes soluções: no fundo, a feliz combinação de elementos muito simples articulados num conjunto surpreendentemente novo. Nisso reside o diferencial do Sistema Construtivo Multiviga para coberturas desenvolvido pela Gerdau. Construído com barras e perfis de aço estrutural, o Sistema Multiviga, com o máximo de simplicidade, permite projetar e montar coberturas de vários dimensionamentos, utilizando todos os tipos de telha. E aí entra um aspecto fundamental para um produto contemporâneo: sua adequação ao meio ambiente. Multiviga substitui a madeira, utiliza aço produzido a partir da reciclagem de materiais e é extremamente

eficaz na aplicação de telhas cerâmicas, que possuem vantagens térmicas e estão disponíveis em todas as regiões. Em comparação com os sistemas de cobertura convencionais, Multiviga ainda oferece muito mais vantagens: facilidade de projeto, rapidez de montagem, superior resistência e durabilidade, racionalização da obra, máxima economia de mão-de-obra, de materiais e de tempo. E, como toda solução que veio para fazer história, o sistema Multiviga é extremamente versátil, adequando-se aos mais variados tipos de projeto, quer na cobertura de galpões rurais, industriais e comerciais, quer em residências, quadras esportivas e demais edificações. Se você quiser saber mais sobre o que a simplicidade do Sistema Multiviga pode fazer por seus projetos de cobertura, entre em contato com a Gerdau pelos telefones (011) 874-4311 ou 874-4312.

 **MULTIVIGA**

Produzida com
BARRAS & PERFIS
 **GERDAU·A36**

A carne bovina é melhor

A Associação Brasileira de Criadores de Zebu (ABCZ), com sede em Uberaba/MG, é uma das entidades rurais mais influentes hoje no País — por força mesmo da expressão econômica do setor, já que o Brasil tem o maior rebanho bovino comercial do mundo, com 160 milhões de cabeças, das quais 80% são de zebuínos. Mas, não é só isto que mantém a ABCZ em permanente evidência. Sua atual diretoria tem propostas ousadas, como a de impulsionar um aumento acentuado do consumo da carne vermelha no território nacional e, numa segunda etapa, também no exterior.

Em termos técnicos, suas metas são igualmente ambiciosas. O 2º Congresso Brasileiro das Raças Zebuínos, promovido pela ABCZ, pretende nada mais, nada menos do que lançar as bases da pecuária brasileira para o século 21.

É parte de um intenso esforço de melhoramento genético, mobilizando a chamada pecuária de elite ou de ponta, mas que, em médio e longo prazos, beneficiará toda a bovinocultura nacional.

À frente da ABCZ está, desde agosto de 1995, o pecuarista José Olavo Borges Mendes, do grupo VR, que tem fazendas

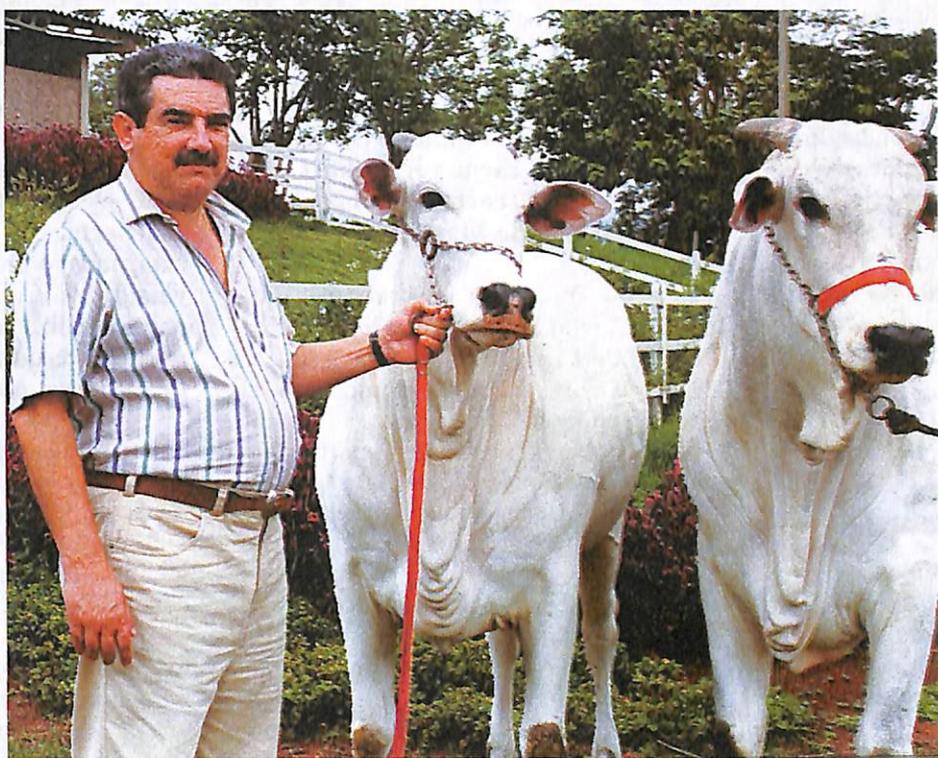
em Minas Gerais, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Acre, dedicadas à cria, recria e engorda de gado nelore.

Aos 53 anos, José Olavo ocupa a presidência da Associação após ter pertencido a quatro diretorias. Seu mandato vai até agosto de 1998.

Ele considera uma honra capitanear essa entidade de tantas tradições, cuja trajetória começou em 1919 com o Herd Book da Raça Zebu, absorvido em 1934 pela Sociedade Rural do Triângulo Mineiro, a qual, por sua vez, foi transformada em 1967 na ABCZ, ganhando expressão nacional.

Mas José Olavo está longe de se limitar a ser um mero continuador das rotinas estabelecidas.

Sua gestão vem sendo marcada por iniciativas importantes, como a total informatização da entidade, a participação destacada no Fórum Nacional da Pecuária de Corte, a contribuição para o restabelecimento do intercâmbio pecuário com a Índia e, recentemente, o lançamento da Cédula de Produto Rural, que deverá alavancar poderosamente a expansão do setor.



José Olavo Borges Mendes, presidente da ABCZ: nosso marketing vai colocar o boi na mesa do consumidor

A Granja — Quais suas grandes metas à frente da ABCZ?

José Olavo Borges Mendes — Essas metas se distribuem por dois grupos principais: o técnico e o político. Em termos técnicos, nós priorizamos o programa de melhoramento genético, que visa dar ao pecuarista melhores condições

para trabalhar e aprimorar o seu rebanho. O que se quer é ajudar o pecuarista a escolher melhor seus reprodutores e matrizes, no sentido de que as crias sejam capazes de produzir mais carne em menos tempo. Para chegar a isto, temos de observar vários fatores: precocidade sexual, fertilidade, habilidade materna

da vaca, ganho de peso do garrote pós-desmame, precocidade na terminação, longevidade, ausência de defeitos hereditários. O programa, que hoje reúne 503 criadores em 17 estados brasileiros, pretende atingir na próxima década cerca de 2,5 milhões de matrizes. Teremos, portanto, uma demanda anual de 200 mil

tourinhos; hoje, já contamos com a metade deste número. E continuamos mantendo o registro sistemático dos bois, que, em volume, ultrapassa a casa de seis milhões de animais puros inscritos de 1939 a 1995, tendo evoluído dos simples dados genealógicos para abranger também os vários referenciais de desempenho.

P — O que está sendo feito para melhorar a performance zootécnica dos zebuínos criados no Brasil?

R — Nós estamos aproveitando o Segundo Congresso Brasileiro de Raças Zebuínas, que acontece aqui na Faculdade de Medicina do Triângulo Mineiro, em Uberaba (realizado de 27 a 30 de outubro), para debater exaustivamente este assunto. Estamos reunindo, num só fórum, a melhor e mais adequada tecnologia disponível para a produção de carne e leite, a fim de preparar a pecuária nacional para os mercados do Cone Sul, Nafta, Europa e Ásia no próximo século. Além do longo trabalho já realizado pela ABCZ nestes anos todos, estamos aprofundando neste encontro aspectos como aplicação da genética no processo produtivo, melhor utilização da estação de monta e as técnicas da fecundação laboratorial, tudo com a participação de especialistas do Brasil, Estados Unidos e Argentina.

Lutamos por uma política de juros que melhore a situação da pecuária

P — Há outras realizações importantes na área técnica?

R — Nós acabamos de informatizar toda a ABCZ, a sede e a rede de escritórios e filiais. O passo seguinte será estabelecer uma ligação *on line* com o criador, a fim de que ele possa comunicar à ABCZ detalhes como nascimento, cobertura, peso. Estamos também reciclando nosso colégio de jurados, pois havia um número limitado deles se repetindo por toda e qualquer exposição de zebus. Finalmente, temos procurado intensificar os trabalhos desenvolvidos em parceria com a Embrapa e os centros de pesquisa de algumas das principais universidades do País, como a USP, a UFMG e a Universidade de Viçosa.

P — E quanto às metas políticas, quais são?

R — A ABCZ procura sempre manter diálogo e intercâmbio com autoridades, dirigentes e entidades ligadas à política pecuária, com objetivo de defen-

der os interesses do setor. Uma participação importante que nós mantemos é no Fórum Nacional da Pecuária de Corte, do qual a ABCZ é uma das coordenadoras. E nossa principal meta política neste instante é a implementação de uma política mais adequada de juros para a pecuária — comparável, por exemplo, à praticada no caso da agricultura. Se tivermos juros igualmente favorecidos, poderemos expandir de forma acentuada o consumo da carne bovina no País, o que será um grande passo adiante em termos de nutrição das classes menos privilegiadas. Para viabilizar isto, entretanto, temos de efetuar alguns investimentos substanciais. O melhoramento genético, por si só, não vai nos dar o gado da qualidade que precisamos. É preciso também que o rebanho tenha uma boa alimentação, e nossas pastagens, em grande parte, estão degradadas. Então, necessitamos de recursos para adubar, reciclar, enfim, melhorar as pastagens.

P — O sr. está falando em ampliar o consumo da carne vermelha. Gostaria que o sr. discorresse um pouco sobre o Projeto de Marketing da Carne Bovina.

R — Trata-se de uma proposta que a ABCZ levou ao Fórum Nacional da Pecuária de Corte, que aprovou a idéia e indicou nossa entidade como uma das coordenadores desse processo. Então, fizemos recentemente um seminário no auditório da Federação da Agricultura do Estado de Minas Gerais, com o apoio da Secretaria da Agricultura mineira, quando se decidiu lançar uma campanha nacional de incentivo ao aumento da qualidade e do consumo da carne vermelha. E, para desenvolver tal campanha, serão criados uma entidade e um fundo para sustentá-la, mantido com doações de produtores e frigoríficos. Inicialmente, a campanha vai ser desenvolvida em âmbito nacional, mas pretendemos no futuro utilizá-la também para colocar nosso produto lá fora.

Este é o momento ideal para alavancar o consumo de carne bovina

P — Por que se decidiu lançar agora uma campanha desse tipo?

R — Um motivo forte é a Portaria 304 do Ministério da Agricultura, segundo a qual a carne tem de ser entregue ao revendedor desossada, devendo constar na

embalagem não só o tipo de corte, como também o dia do abate, se a rês era fêmea ou macho, precoce ou de mais idade etc. Além disto, o consumidor passa a ter a garantia de que o produto foi submetido à inspeção sanitária por órgão competente. A Portaria 304 não só está servindo de incentivo à cadeia produtiva da carne, para que se empenhe no aumento da produção e da qualidade, como vai estimular o próprio consumidor a exigir um produto de melhor padrão. Daí ser este o momento ideal para uma campanha de aumento do consumo da carne.

A pesquisa já comprovou: a proteína vermelha é mais barata

P — Mas, um aumento de consumo não depende só da embalagem e de campanhas publicitárias. E a qualidade? E o preço?

R — Uma das propostas da ABCZ é exatamente que a entidade incumbida da campanha formalize convênios com universidades e instituições de pesquisas para a realização de estudos visando à melhoria da qualidade da carne. É a partir das pesquisas genéticas que conseguiremos aumentar a precocidade do rebanho, de forma que o abate possa ser feito mais cedo. Aí, a carne terá maior maciez. Mas, a qualidade da carne hoje oferecida ao consumo no Brasil — pelo menos a que não provém de abates clandestinos — está longe de ser acentuadamente inferior, como alguns pensam. O consumidor brasileiro desconhece algumas noções elementares, como a de que devem cortar a carne no sentido das fibras, pois se o fizer contra as fibras o bife ficará mais duro. Outra coisa: aqui só se valoriza o quarto traseiro, desprezando-se a carne de segunda, como se não pudesse servir também para o preparo de pratos saborosos. Nossa campanha vai divulgar algumas receitas deliciosas utilizando os cortes tidos como menos nobres.

P — E quanto ao preço? Como a carne bovina vai competir com a de frango, por exemplo?

R — Na verdade, a carne bovina é mais barata. Foi o que concluiu uma pesquisa recentemente realizada pela USP: em termos de carne aproveitável, tirando fora a pele e os ossos, a carne vermelha acaba sendo mais econômica para

o consumidor.

P — A que o sr. atribui, então, a vitória do frango sobre o boi, em termos de aceitação do produto e de conquista de mercados?

R — Primeiro, ao fato de que o consumidor tem uma falsa percepção do preço: compara simplesmente quanto custa um quilo de carne bovina e um quilo de frango, sem fazer outros cálculos. Mas, sou obrigado a reconhecer que o nosso setor tem muito o que aprender com o pessoal da avicultura. Com um programa bem-sucedido de melhoramento genético, eles conseguiram produzir frangos cuja carne é comercializada em menos tempo. Não procuraram um frango que tivesse maior peso, mas sim um que pudessem abater mais rapidamente. Além disso, foram *bafejados* pela sorte, pois os preços agrícolas baixos lhes permitiram contar com ração (milho) a um preço irrisório. Tudo convergiu para que o frango virasse a grande estrela do Plano Real. Mas, com os estudos que estamos fazendo e com a campanha do marketing da carne, ainda vamos virar esse jogo.

O grande empecilho do nosso setor ainda é a febre aftosa

P — O sr. disse que, numa segunda etapa, essa campanha vai se voltar para o exterior. O que é necessário para o Brasil se tornar uma potência mundial na produção de proteína vermelha barata?

R — Não falta tanto assim. Nós já temos o maior rebanho comercial do mundo, com mais de 160 milhões de cabeças. Além disso, possuímos igualmente a melhor carne do mundo, obtida por fotossíntese — sem resíduos ou agrotóxicos — e com menor teor de gordura, pois na fibra do zebu a gordura vem por fora, enquanto nas raças européias ela se apresenta entremeada com as fibras. Isto quer dizer que podemos apresentar nossa carne ao mundo como a que tem menor teor de colesterol, o que é um argumento e tanto nos dias de hoje. Finalmente, a extinção do ICMS para as exportações é uma medida que vai favorecer muito a conquista do mercado externo. Então, o único empecilho que restou é a aftosa...

P — O que não é pouco transtorno...

R — É verdade. Mas, por meio de parcerias com entidades privadas e com um grande esforço, estamos removendo também este obstáculo. O Rio Grande do Sul e Santa Catarina já estão livres da aftosa há mais de 10 anos. Minas Gerais não tem registro da doença há mais de um ano. A previsão é de que a aftosa seja totalmente erradicada do Brasil lá pelo ano 2000. E aí nossas exportações deverão deslanchar de vez.

Tem criador fazendo cruzamento com animais geneticamente inferiores

P — Como o sr. está vendo o sistema de cruzamento industrial, pelo qual zebuínos e europeus se misturam para formar um meio-sangue? Ele está sendo bem conduzido, de uma maneira geral?

R — Existe esse processo dentro da genética, a chamada *heterose*, que é o cruzamento de raças diferentes. Só que, ao se fazer o cruzamento industrial, deve-se ter o cuidado de utilizar dois melhoradores. Alguns criadores estão fazendo heterose com animais inferiores e, portanto, obtendo um ganho bem menor. E há uma hipótese ainda a se verificar, a de uma heterose feita com duas raças zebuínas diferentes. Com isto, se obterá menos heterose, mas talvez se consiga um animal melhor adaptado ao clima tropical. Os estudos e experiências práticas vão mostrar qual o melhor caminho para o Brasil.

P — Que evolução o sr. sentiu na nossa pecuária, ao longo das últimas duas décadas?

R — Nossa seleção melhorou muito, principalmente na raça nelore. Mas o fazendeiro tem de se conscientizar de que a utilização de novas tecnologias é cada vez mais necessária. É exatamente o campo de atuação da ABCZ, voltada para uma maximização da eficiência. Um grande ganho, por exemplo, foi obtido com a inseminação artificial. E, em termos da pecuária de ponta, a transferência de embriões também está abrindo um importante caminho.

P — A ABCZ esteve envolvida nos trabalhos para a assinatura de um acordo zoofitossanitário com a Índia. Qual a importância deste acordo?

R — Bem, tudo começou com a viagem do presidente Fernando Henrique à Índia. Eu e o vice-presidente da ABCZ,

João Antônio Prata, acompanhamos a delegação. Durante a visita, tocou-se no assunto de que o intercâmbio pecuário entre o Brasil e a Índia estava interrompido desde 1962...

P — Por quê?

R — Por causa de problemas sanitários naquele país. Só que, depois da situação se normalizar, ninguém tomou a iniciativa de levantar a interdição. O Presidente se interessou pelo problema, pois considera que é um dever do governo brasileiro estreitar relações com países que têm características semelhantes às nossas, como a Índia, China e Rússia. Então, fomos incumbidos, juntamente com a Embrapa, de realizar os estudos técnicos para a formalização de um acordo zoofitossanitário (animais e plantas). O trabalho já foi entregue e está sendo discutido pelos Ministérios de Relações Exteriores dos dois países. A tendência é de que o acordo seja formalizado ainda neste ano.

Nós ainda temos muito o que comercializar com a Índia

P — E que perspectiva isso abre para o Brasil?

R — Além do restabelecimento do intercâmbio pecuário, o acordo possibilitará também o comércio de produtos agrícolas. Como o mercado consumidor indiano é de 150 milhões de pessoas, o equivalente à população total brasileira, é fácil perceber como isto poderá ser importante para nosso País. Especificamente quanto à pecuária, quando o contato foi interrompido, nós havíamos importado poucas raças da Índia: gir, nelore, guzerá, sindi e kangaian. Hoje, existem quase 60, muitas delas desconhecidas dos produtores brasileiros. Então, a contribuição para o aperfeiçoamento de nossos rebanhos pode ser grande. Aliás, graças às importações do período 1870/1962, nós temos hoje o girolando, que é o gado leiteiro de maior aceitação nos países tropicais, tanto que já está disseminado por toda a América Latina. E há indicações de que o gir de lá evoluiu e pode fornecer ainda mais leite. Quanto ao nelore, é possível que existam animais que nos proporcionem alguma melhoria. Também estamos sabendo que eles desenvolveram um guzerá mais pesado, o que certamente vai nos interessar. 

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

DIRETOR COMERCIAL

Léo I. Stürmer

GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor),
Gilberto Severo (repórter), Priscila
Castro (secretária). Colaboradores:
Emerson Urizi Cervi, José Renato de
Almeida Prado, Décio P. Godoy,
Mônica Einzweiler, Carlos Marcelo
Saviani e Nelson Moreira

PRODUÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet
(composição)

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno (coordenadora)

PUBLICIDADE

SUCURSAL DE SÃO PAULO
Praça da República, 473, 10º andar,
conj. 102, CEP 01045-001, São Paulo/SP,
fone (011) 220-0488, fax (011) 220-0686,
E-MAIL mail@agranja.com
Home page <http://www.agranja.com>
Márcio Acedo Costa (gerente),
Josias Cavalcanti (contato)

RIO GRANDE DO SUL

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

Representantes/Publicidade

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

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

PARANÁ - Helenara Rocha de Andrade,
Rua Governador Agamenon Magalhães,
142, conj. 1201, CEP 80050-510,
Curitiba/PR, fone/fax (041) 264-8090,
celular (041) 9720690
Outros Estados, ligue para o
fone/fax abaixo

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

Para assinar
A GRANJA
LIGUE
(051) 233-1822

NESTA EDIÇÃO



12 A cevada está dando muito dinheiro nos Campos Gerais do Paraná

20 A região Sudeste investe alto na tecnologia de produção de alfafa

28 A força das grandes conexões pecuárias do Brasil

16 Manejo inteligente garante emprego o ano todo na lavoura canavieira paulista

23 O charme e o festival de tecnologia leiteira do World Dairy Expo 96

NOSSA CAPA

Destaque desta edição é a matéria sobre as grandes conexões pecuárias, onde o cruzamento de bovinos europeus com zebuínos tem contribuído para otimizar a produtividade do setor, nas mais diversas regiões brasileiras. Trabalho de gente competente, que busca aporte tecnológico para produzir e gerenciar com eficiência a propriedade

SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Pecuária	46
Agribusiness	48
Flash	52
A Granja Leilões	54
Ciência e Tecnologia	56
Novidades no Mercado	57
Ponto de Vista	58

Governo começa a se dar conta

Pela palavra do presidente Fernando Henrique Cardoso percebe-se, finalmente, que o governo se deu conta da burrada em não ter socorrido a agricultura no seu devido tempo. Os burocratas não enxergaram o juro de bala, e o resultado aí está: terra arrasada. Com demora, apenas agora o governo percebe que a atividade primária tem que ser lucrativa. Caso contrário, não terá sequer como pagar as suas dívidas.

O problema é o ICM

Muito mais insensíveis que os burocratas de Brasília, porém, são os governos estaduais. A voracidade do fisco estadual consegue ser mais pantagruélica do que a federal.

ICM de 17% é dose para elefante fora de bitola.

Poucos se dão conta disso. E a própria imprensa distorce ou não consegue ver esta verdade por pouco aprofundamento na análise dos fatos.

Quase sempre o inimigo está ao nosso lado, e a gente não se dá conta.

O trigo não acerta o pé

Desde a era JK que o governo mete o bedelho no trigo e, é claro, não acerta o pé.

A soja apareceu lá pelos idos de 70. Quando o governo soube que existia uma leguminosa chamada soja, Inês era morta. Ou seja, o produto andava de pé — muito bem, obrigado! — e dispensava olímpicamente qualquer tipo de intervenção governamental.

Ontem, como hoje, produz-se soja, compra-se soja, vende-se soja, e o governo fora, graças a Deus.

Com o trigo, não. Todo o ano é rolo. Agora, por exemplo, depois de anos de desinteresse, o governo estimulou o seu plantio. Tudo parecia que ia dar certo. Parecia. A verdade é que o trigo, novamente, por inépcia governamental, está com os preços absolutamente defasados, em razão das importações desenfreadas.

No início do ano, o saco de trigo estava em US\$ 17,00. Agora, vale a metade.

Deixando correr frouxa a importação de trigo e farinha, o governo ficou com um pepino na mão.

Agora, para amenizar, estabeleceu um preço mínimo de R\$ 157 a tonelada, vendendo o cereal através de leilões. O mecanismo é relativamente simples e tem o mérito de todo o quebra-galho.

A verdade é que o problema trigo está a exigir uma política de longo prazo. Só assim o agricultor poderá apenas viver sobressaltado pelos problemas climáticos.

Caso contrário, na safra de inverno do próximo ano, novamente teremos pouca gente com vontade de plantar no escuro.

Menos trigo significa menos calcário, adubo, sementes, colheitadeiras, tratores, implementos agrícolas e mão-de-obra. Ou seja, menos circulação de moeda.

Financiamentos pelo crédito rural

A imprensa, igualmente, dá quase sempre um destaque maior para os problemas de crédito rural, açulada, muitas vezes, por emocionalismos e interesses pessoais. Não que a falta de crédito acompanhada de juros estratosféricos não tenha devastado a agricultura. Mas também é verdade que na produção primária apenas 50% dos produtores recorreram ao sistema de financiamentos.

Pronaf: é de bater palmas

Pois este mesmo governo que mentiu ao dizer que estava estimulando o plantio de trigo e depois manda uma artilharia pesada em cima do tricultor, em compensação implanta, na hora certa, o Programa Nacional de Apoio à Agricultura Familiar (Pronaf), liberando R\$ 1 bilhão para o segmento.

Trata-se, sem dúvida nenhuma, de um instrumento extremamente necessário e oportuno.

Irá beneficiar, principalmente, o acesso ao maquinário agrícola até o teto de R\$ 15 mil. É uma alavancagem e tanto. Para o produtor rural como para o industrial, pois esta faixa consegue incluir até mesmo os tratores de pequeno porte.

Aftosa, sempre a aftosa

O outro assunto velho, velhíssimo, já cheirando a mofo, chama-se programa de erradicação da aftosa. Há anos, talvez 40, A Granja fala, registra e briga em colocar o assunto em pauta. E entra ano, sai ano, o assunto é tocado de barriga. Com algumas exceções. Ultimamente, os esforços isolados de Antônio Cabrera, ex-secretário da Agricultura de São Paulo, e de Régis Lopes Salles, agora candidato à presidência da Farsul, têm, finalmente, encontrado alguma ressonância. E a questão começa a ser tratada com seriedade a partir do episódio de fronteiras na divisa do Paraná com Santa Catarina.

Está mais do que na hora dos pecuaristas se conscientizarem de uma vez por todas de que não dá mais para conviver com esta endêmica e contagiosa vergonha, símbolo do atraso e do relaxamento. 🐾

Novos dirigentes

“Informamos aos leitores desta revista que tomou posse, recentemente, a nova diretoria da Associação Brasileira dos Criadores de Ovinos (Arco), eleita para o biênio 96/98, ficando assim constituída: presidente, Paulo Afonso Schwab; 1º vice-presidente, Renato Franciosi Ortiz; 2º vice-presidente, Gustavo Fruet; 1º secretário, Humberto Martins Tischler; 2º secretário, Teófilo Garcia de Garcia; 1ª tesoureira, Cleusa Ferreira Piegas; e 2º tesoureiro, Carlos Alberto Teixeira.”

Paulo Afonso Schwab
Presidente da Arco
Bagé/RS

“A Associação Brasileira de Criadores de Devon comunica a todos os leitores de **A Granja** a composição de sua diretoria: presidente, Manoel Antônio Macedo Linhares; 1º vice-presidente, Reinaldo Cherubini Filho; 2º vice-presidente, Aino Jacques; 3º vice-presidente, José Luiz Jardim Agostini; 1º secretário, Alfredo Oscar Krebs Pereira; 2º secretário, Ivo Tadeu Bianchini; 1º tesoureiro, Roberto Quinto Di Camelli; e 2º tesoureiro, Rodrigo Assis Brasil Valentini.”

Manoel Macedo Linhares
Presidente da ABCDevon
Pelotas/RS

Navegantes na Internet

“Como antigo assinante da revista, e admirador de seu abnegado trabalho relacionado com a mídia agropecuária, permito-me questioná-los sobre a possibilidade de termos **A Granja** integralmente na Internet. Quem sabe através de senhas para acesso por assinatura paga ou, em último caso, a publicação das matérias técnicas mais importantes na sua home-page. Aproveito a oportunidade para sugerir uma coluna sobre Agropecuária na Internet, com comentários e recomendações de sites interessantes sobre o tema.”

Rogério Zart
roger@conesul.com.br
Dom Pedrito/RS

“Acredito que o site do Centro de Produções Técnicas (CPT) seria de grande ajuda para aqueles que trabalham com a agropecuária, por ser uma empresa difu-

sora de tecnologia. Consulte nossa página.”

Roberto Simão Júnior
Information manager do CPT
<http://www.agrosoft.com/cpt>

Vamos debater?

O que você acha do uso de anabolizantes na pecuária brasileira? É contra ou favor? São produtos nocivos? Inócuos à saúde humana e animal? Vai ajudar no rendimento da pecuária?

V., agora, tem a oportunidade de se manifestar sobre esta e outras questões, em qualquer parte do País ou do exterior. Basta acessar nossa home-page na Internet: <http://www.a-granja.com>. Acessada a página, clique no item Agro Debates. Daí em diante, é só seguir as instruções, fazer sua inscrição e participar das discussões. Sua opinião é muito importante. Portanto, aproveite a oportunidade. Na próxima edição, esta editoria vai “pinçar” as opiniões que julgar mais interessantes e fazer uma pequena resenha do debate. Portanto, mãos à obra!

Solidariedade

“Gostei do depoimento do produtor mato-grossense Adilton Sachet, publicado na edição de setembro último, principalmente quando ele se refere às calúnias sofridas pelos agricultores dito inadimplentes...O agricultor não pode mais conviver com a pecha de caloteiro, pois todas as pessoas esclarecidas sabem que o Plano Real tirou proveito do setor primário...”

Raquel Cyla Guimaraes
Campinas/SP

Procuro kiri

“Necessito saber quem tem material para propagação de kiri ou kiri híbrido de formosa, uma árvore utilizado em reflorestamento nos anos 70, na região de Mogi das Cruzes/SP. Preciso da espécie *Paulownia kawakami* x *Fortunei*, variedade mikado. Qualquer leitor que tiver estas informações, favor contatar o endereço abaixo.”

Eduardo Bueno
Caixa postal 12.900 - CEP 74643-970
Goiânia/GO

Pesquisa no MS

“Venho através da presente parabenizar a equipe da revista **A Granja** pela difusão de tecnologias. Como profissional da área agrônômica, esporadicamente acompanho as matérias publicadas por esta revista. Hoje, trabalho em uma instituição de pesquisa privada, a única no Mato Grosso do Sul, mantida por 2.500 agricultores, que compõem o quadro da Cooperativa Cooagri. Contamos com infra-estrutura mínima necessária para a difusão de tecnologias e, às vezes, geramos novas técnicas de cultivo. Nosso principal objetivo é a difusão do sistema de plantio direto na palha. Para isto, desenvolvemos para a nossa região o Cultivo de Primavera. Este visa a produzir alimentos para o gado nos meses de agosto, setembro, outubro e novembro, antes do plantio da soja. Na mesma linha, estamos difundindo o sistema Plantio Direto da Soja Sobre Braquiária. Há anos, nossos técnicos vêm acompanhando e aprimorando esta tecnologia, hoje utilizada por muitos agricultores do nosso estado...Por isso, convidamos a redação a conhecer o nosso trabalho e, se for possível, fazer a divulgação.”

Edson Pereira Borges
Maracaju/MS

Mais sugestões

“Achei interessante e educativa a reportagem ‘Não dê chances para o rato’, publicada na edição de agosto de 1996. Além das informações técnicas e práticas, despertou nos meus filhos uma curiosidade por outras matérias deste tipo. Por que vocês não publicam algo semelhante sobre outras pragas que incomodam as casas de campo?”

Inês Ayda de Souza
Florianópolis/SC

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



O pequeno tigre

“Lendo a reportagem sobre ‘O pequeno tigre do Mercosul’, publicada em agosto último, me ocorreu de pedir a vocês o endereço de produtores chilenos de abacate naquelas terras pedregosas de montanha.”

Antônio Claret. J. Reis
Ribeirão Preto/SP

R — Segundo informa a Embaixada do Chile no Brasil, todas as informações sobre fruticultura naquela região podem ser conseguidas contatando com a empresa Fruto S/A, pelo fone 005651 241808 ou pelo fax 005651 243653. Fale com o sr. Juan Carlos.

Amônia para o gado

“Dentre tantas opções alimentares para o gado, neste festival de tecnologia patrocinado pela ciência moderna, gostaria de conhecer um pouco sobre a amonização, cujo tratamento sobre feno e palhas contribui para o aumento do valor nutricional. Será que dá resultados compensadores? Que fontes posso consultar?”

Carlos Idalécio Hoffmeister
Londrina/PR

Controlando o mosquito

“Quero saber desta editoria quem trabalha com controle biológico de mosquitos, pois em algumas de minhas propriedades a infestação já é preocupante. Agradeço qualquer indicação positiva neste sentido.”

Ruy Alberto Almeida Ribas
Belo Horizonte/MG

R — A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) desenvolveu um produto biológico altamente eficiente capaz de controlar o pernilongo em seu habitat. Trata-se do Sphero, um bioinseticida que não causa efeitos adversos em peixes, abelhas ou outros organismos, sendo ideal para programas de controle de mosquitos em superfícies de água, locais de alta proliferação. Produzido com a bactéria *Bacillus sphaericus*, o produto é ingerido pelas larvas, que morrem entre seis e 48 horas. O Sphero foi testado de abril de 1988 a março de 1989, mostrando resultados muito satisfatórios de combate. A empresa que produz este bioinseticida é a Geratec, de Cruz Alta/RS. Ligue para o sr. João Abrão, pelo fone (055) 322-6155.

R — O aumento no valor nutricional da palha tratada com amônia é reconhecido por muitos autores na literatura veterinária, entre eles Sundstol, Gibb, Baker, Ferreira, Zorrillos, entre outros, conforme destaca o professor Carlos S. Gottschall, que trabalha na União de Produtos Químicos, em Porto Alegre. O técnico explica que o processo de amonização é relativamente simples e pouco custoso. Cava-se uma valeta (30 X 60cm) ao redor do monte



Noz-macadâmia

“Como pequeno fruticultor no cinturão verde de São Paulo, venho pensando em diversificar o meu pomar... Por isso, necessito saber quem poderia me informar sobre noz-macadâmia.”

Eliseu S. Moreno
São Paulo/SP

R — Cultura pouco explorada no Brasil, mas com excelente potencial econômico, a noz-macadâmia vem sendo pesquisada, há vários anos, pelo Instituto Agronômico de Campinas/SP (fone 0192-33-8035) e pela Universidade Federal de Viçosa/MG (fone 031-899-2610). A Faculdade mineira, aliás, está vendendo um informe técnico sobre este cultivo. Quanto a mudas e orientações técnicas,

sugerimos que entre em contato com a Dierberger Agrícola S/A, caixa postal 48, CEP 13480-970, Limeira/SP, fone (0194) 51-1221.

Procura-se milho

“Peço que me informem quem vende a semente de milho FT 9045. Dizem que esta semente é muito boa.”

Domingos Savanir dos Santos
Ponta Grossa/PR

R — Contate com a Sementes Balu, que fica na Rua Águia, 167, CEP 86707-190, caixa postal 890, Arapongas/PR, fone (043) 252-4422, fax 252-2876.

de feno ou palha. Cobre-se a pilha com uma lona preta de 12, 16 X 30 metros, com 6mm de espessura. Posteriormente, através de uma mangueira, aplica-se a amônia, que deixará o tanque na forma líquida e se transformará em gás. Imediatamente, utiliza-se terra para encobrir as bordas do plásticos e assegurar a hermeticidade do invólucro, cuidando-se para que não existam furos ou vazamentos. Depois de um ou dois dias, a amônia será absorvida pelo feno. Passados 30

dias após o início do processo de amonização, o plástico será retirado para, durante três ou dias, que o excesso de amônia seja volatilizado, antes do feno ser administrado aos animais. Segundo Gottschall, num experimento conduzido em São Gabriel/RS, o custo aproximado por tonelada de feno ficou em US\$ 14,50. Para maiores detalhes sobre esta tecnologia, contate com o técnico pelos fones (051) 342-9873 e 342-9099.

Ao correr da pena

Com intervalo de 15 anos, venho de reescrever meu livro *As Vacas Leiteiras e os animais que as possuem*. Uma observação se impõe, logo de saída: a pecuária leiteira mudou muito no Brasil. E com a concorrência do Mercosul, vai ter que mudar muito mais.

Em 1981, quando escrevi a primeira edição do livro, eram raríssimos os produtores de mais de cinco toneladas de leite/dia. Hoje, há diversos patrícios tirando entre cinco e 10 mil litros de leite por dia. Um deles, do sul de Minas, já passou dos 40 mil litros diários, o que era impensável em termos de Brasil há apenas 15 anos.

Junto com a produção total de leite, há casos espantosos de produção por vaca. Já lhes contei do progresso notável que o gir leiteiro conheceu nos últimos anos. Agora, por gentileza do criador Elos Nolli, recebo a relação das recordistas de leite da raça holandesa. Há uma série de novilhas de primeira cria fechando lactações de 12, 13 e 14 toneladas de leite. E muitas vacas na faixa dos 16 aos 20 mil litros de leite por lactação, em controle oficial.

Se considerarmos que o *Bos primigenius*, suposto ancestral de todas as vaquinhas do planeta, devia criar um bezerro à tripa forra com uma tonelada de leite, dá para perceber que 19 mil quilos constituem um recorde maravilhoso. E um esforço tremendo para a vaca. Em 305 dias, por exemplo, correspondem a mais de 62 quilos de leite produzidos por dia: um latão de 50 litros e mais 12 litrinhos, todo o santo dia.

Das lactações encerradas em 1995, em 105 dias e duas ordenhas, a produção média das vacas beira as sete toneladas. E isso é conquista dos últimos 15 anos, mistura de genética, alimentação, defesa sanitária, manejo etc.

Mesmo se considerarmos que muito do que se vê na raça holandesa é resultado do trabalho dos técnicos americanos e canadenses — testes de progênie, coleta e comercialização de sêmen, transplante de embriões e tudo o mais envolvido no processo —, é forçoso re-

conhecer que o criador brasileiro evoluiu junto com o gado e o sêmen que importou. As novilhas que estão fechando lactações de 12, 13 e 14 mil quilos são, muitas vezes, nascidas e criadas aqui.

A continuar neste ritmo, o criador brasileiro talvez possa igualar aquela cooperativa americana, visitada pelo coronel Carlos Helvídio na década de 70, que tinha 250 fornecedores com produção média de oito toneladas de leite. Rebanhos comerciais, produzindo leite comercialmente: 250 fazendas com a média diária de oito mil quilos de leite.

De volta dos Estados Unidos, onde fez seu doutorado numa universidade famosa pelos cursos de pós-graduação na área da produção animal, um jovem zootecnista meu amigo diz que o problema da nutrição das vacas, até 66 quilos de leite/dia, está perfeitamente equacionado. E que o negócio só começa a complicar-se a partir dos 66 quilos/dia.

Quatro vacas, produzindo 66 quilos/dia, beiram os 250 quilos, a partir dos quais o brasileiro já é considerado grande produtor. Por aí se vê o muito que ainda pode ser feito no campo da produção de leite em nosso País.

Ainda ontem, vi os papéis de importação de 88 vacas argentinas PO, filhas de vacas de mais de sete mil quilos por lactação. E o preço combinado com os produtores argentinos, na fazenda, variava de US\$ 1.000,00 a US\$ 1.200,00. Vacas escolhidas, vale notar, por dois técnicos brasileiros da melhor competência.

Pelo visto, o produtor argentino já caiu na realidade e pratica preços compatíveis com o conjunto do negócio. Aqui no Brasil, só se escuta falar em US\$ 4 mil, 6 mil, US\$ 10 mil por vaca, no entusiasmo típico dos leiloeiros: "Quanto me dão, senhores?"

E aí vem aquela conversa de "capacidade digestiva". Ora, capacidade di-

gestiva têm o mussaranho, mamífero capaz de comer o equivalente ao seu próprio peso de três em três horas. E gasta energia tão rapidamente que morre ser for privado de alimento durante um dia. O beija-flor é outro que também não deve ser de brincadeira em matéria de capacidade digestiva.

Em questões vacuns, os criadores melhor fariam se aposentassem a capacidade digestiva e o tipo leiteiro, embuste de igual quilate. Pelo menos, foi a conclusão tirada pelo dr. C.P. McMeekan, da Estação Experimental de Ruakura, Nova Zelândia, que selecionou no balde, durante anos e anos, um rebanho jersey. Se o tipo tivesse relação estreita com a produção de leite, animais selecionados dentro de uma raça pela produção de leite e de gordura teriam todos o mesmo tipo. E não foi isso que McMeekan constatou na Nova Zelândia.

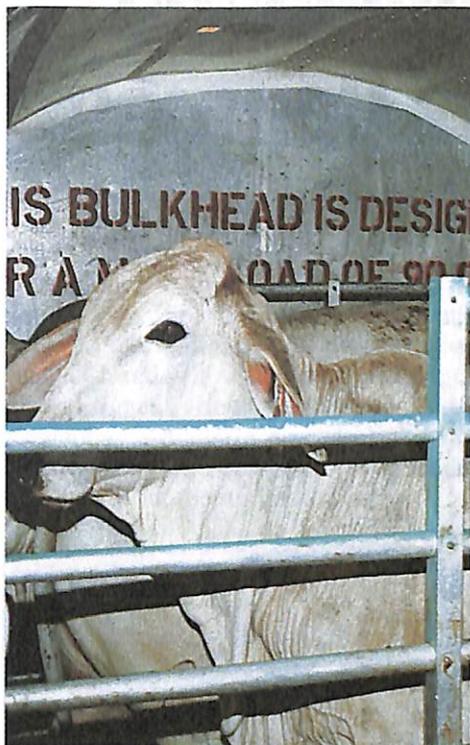
Toda essa conversa aí de cima tem relação estreita com as estripulias dos chamados "sem-terra". No exato momento em que a produção de leite, no Brasil, caminha para níveis de Primeiro Mundo; no momento em que vimos obtendo resultados fantásticos na produção de frangos, para consumo e exporta-

ção, de laranja, café e tantos outros produtos; onde não é possível esquecer o trabalho admirável dessa figura admirável que é a dr^a Johanna Dö-

beriner — falar em famílias "assentadas" é um retrocesso comparável à substituição das carretas diesel de 40 toneladas pelas tropas de burros.

Nestes dias de tecnologia de ponta e investimentos maciços em agropecuária, só mesmo o Brasil para reinventar o porquinho na ceva, o bichinho-de-pé, a lavourinha de fundo de quintal, água no corgo (quando tem) e "produtores" iletrados, desdentados, manobrados por lideranças que nem ao menos escondem seus reais objetivos. ■

Só o Brasil mesmo para reinventar a lavourinha de fundo de quintal



O brahman invade o Brasil

Causou sensação no aeroporto de Brasília, em outubro, o desembarque de 90 cabeças de gado zebuino brahman, oriundo do Texas, Estados Unidos. A megacompra foi realizada pelos pecuaristas João Pedro Flecha de Lima (Unaí/MG), Iraci Costa Neto (Marabá/PA) e Evandro Faleiro (Flores/GO), com a inestimável ajuda de Rubico Carvalho, o Papa do nelore, que separou os lotes entre os melhores criatórios norte-americanos, V-8 e Hudgins. Pra quem não sabe, a brahman é a principal raça zebuina não só na América do Norte, mas na Austrália, América Central e em alguns países da América do Sul, com grande rusticidade e resistência a endo e ectoparasitas. Flecha de Lima, nelorista há 17 anos, diz que o brahman terá um papel importantíssimo como terceira raça em programas de cruzamento tricrós, pois poderá cobrir a campo fêmeas F1 nelore X europeu, permitindo que o criador concentre sua capacidade de inseminação para fazer mais F1. “Se volta o nelore ou uma zebuina brasileira, perde em heterose e desempenho. Outro detalhe: o Brasil terá, em breve, uma demanda por animais

compostos, seguindo a tendência das chamadas *composite breeds*”, explica. Mercado, segundo ele, não é problema: “supondo uma vida útil do touro dos três aos 10 anos, e uma relação apertada touro/vaca de 1:40, precisamos de 200 mil reprodutores por ano. Toda a pecuária seletiva do País não produz 100 mil”, finaliza. Lee Leachman (Depoimento da edição de julho/96 nesta revista), o criador dos compostos, começa a fazer escola.

Terra à venda

O Banco do Brasil possui, em todo o País, mais de 100 mil hectares para comercialização. Só no mês de setembro, a instituição conseguiu vender 173 imóveis, arrecadando R\$ 28,5 milhões. À primeira vista, parece tudo imóvel tomado por inadimplência. Mas não é, não! Trinta por cento ou mais pertencem ao próprio Banco do Brasil: propriedades que abrigavam gerentes e outros funcionários menos graduados em regiões do interior de Minas Gerais e do Nordeste. Ou seja, mordomia. “Nosso negócio é enxugar a máquina, racionalizar os custos e fazer di-

neiro”, diz o diretor do Programa de Desmobilização do BB, José Eduardo Bernat, ressaltando que, de 95 para cá, houve um boom na venda destes imóveis. Se a coisa continuar assim, é possível recuperar o BB. Senão, a vaca vai pro brejo...

Índio quer semente

Antigamente, índio queria espelhinho e entregava o ouro pro “bandido”. Hoje, em tempos de agribusiness, índio quer é sobreviver. Por isso, a Embrapa conseguiu preservar no seu banco de germoplasma, durante anos, sementes de milho que já estavam extintas em muitas regiões indígenas e, num acordo com a Funai, estabeleceu uma parceria extremamente produtiva. Como os índios passaram a usar híbridos, adequados para uso industrial, mas muito duro para consumo na tribo, muitos materiais genéticos resistentes acabaram se perdendo. Agora, uma destas tribos, a Kraó, do Tocantins, vai fazer a coleta do que restou e receber seus milhos originais de volta, para plantio. Assim, a Embrapa não terá que gastar uma fortuna com a prospecção destas sementes pelo Brasil.

Mercosul a trote e a galope

Os criadores de cavalos appaloosa dos países que compõem Mercosul terão uma regulamentação única dos serviços de registro genealógico da raça. Pela decisão, os regulamentos vigentes no Brasil e no Uruguai serão aceitos na íntegra pela Argentina e Paraguai, que ainda não possuem controle oficial do criatório. O acordo, que deverá entrar em vigor no final de novembro, é o passaporte definitivo para que os cavalos tenham livre trânsito entre os países do bloco econômico, tanto para comercialização como para exposições. Segundo a superintendente-técnica do serviço de registro genealógico da Associação Brasi-

leira de Criadores de Cavalos Appaloosa (ABCCC), Valéria Ramos Antunes Martins, a medida vai fortalecer os negócios e dar segurança aos investidores. Atualmente, o Brasil detém o maior contingente destes animais, com cerca de 15 mil registros.



CEVADA



O preço mínimo pago pelas maltarias proporciona uma margem de lucro bruto de mais de 80% sobre os custos médios da lavoura, além do pagamento ser feito uma semana após a entrega do produto.

É mais uma esperança para aqueles agricultores que viviam (e ainda vivem) acumulando frustrações com o trigo, uma cultura que está sendo "rifada" pelo governo

Emerson Urizzi Cervi

A rentabilidade volta aos Campos Gerais do Paraná



Fotos: E. Cervi

O que nasceu como uma opção secundária para diversificar as culturas de inverno em propriedades agrícolas do centro-sul do Paraná vem se tornando a melhor cultura para a época. Este ano, pelo menos, o cultivo da cevada ganhou de todos os similares, inclusive do trigo, no quesito rentabilidade. A colheita na região de Ponta Grossa/PR, Campos Gerais do Paraná, começou em meados de outubro e está terminando. Este ano, foram mais de seis mil hectares cultivados em 68 propriedades ligadas à rede de distribuição de Ponta Grossa. Estes agricultores entregam suas produções à maltaria da cervejaria Antarctica, que além de garantir o mercado comprador também mantém o preço estável.

Como o clima ajudou, a expectativa de produtividade média de cevada nos Campos Gerais é de três mil quilos por hectare. A cervejaria paga pelo menos o preço mínimo estabelecido para o trigo classe 1, que este ano está fixado em R\$ 168,00 a tonelada. Se o trigo estivesse acima do mínimo, a cevada acompanharia o preço. O custo médio por hectare de lavoura de cevada ficou em US\$ 270,00 nesta safra, o que resulta em lucro bruto de 86% acima dos gastos do cereal na fazenda. Descontando os custos de transporte e secagem, a renda bruta por hectare fica em US\$ 468,00, em média. Uma rentabilidade maior que a do trigo pelo preço mínimo. A questão é que há algum tempo o preço de mercado do trigo está abaixo do mínimo oficial.

Através de uma espécie de integração entre o produtor e a maltaria, o agricultor só tem problemas de comercialização quando a cevada não apresenta a qualidade mínima necessária para a sua fermentação. Neste caso, a opção é vender para as fábricas de ração animal ou, em alguns casos, para a indústria humana, que ainda utiliza pouco este cereal. Os torrefadores de café também usam a cevada torrada na mistura de seu produto final. Em qualquer uma das opções de mercado, os produtores garantem que na pior das hipóteses a cevada empata com as gramíneas de inverno, como triticale, por exemplo, empregadas como componente de ração animal, já que os custos de produção são basicamente os mesmos.

Outra vantagem oferecida aos cultivadores de cevada integrados às maltarias é o prazo de pagamento. Entre uma semana e 10 dias depois da entrega o produtor já recebe. Uma diferença muito

grande em relação ao trigo. No Brasil, existem apenas três maltarias. Uma da Antarctica, em São Paulo; uma da Brahma, em Navegantes/SC; e uma da Cooperativa Agrária, em Guarapuava/PR, que vende o malte para várias cervejarias. Estas maltarias são insuficientes para suprir as necessidades de consumo brasileiro, e grande parte do malte utilizado no fabrico de cerveja no País vem do exterior. Este é um dos motivos que leva os produtores de cevada a ter tanta garantia de rendimento na atividade. No ano passado, estas três maltarias produziram juntas 250 mil toneladas de malte, consumindo praticamente a totalidade de cevada do País. O consumo das cervejarias chegou a 800 mil toneladas de malte, das quais 550 mil foram importadas. Ou seja, sem contar as outras aplicações do cereal, ainda há mercado garantido para três vezes a produção atual na indústria do malte. Fora a Antarctica e a Brahma, as outras grandes cervejarias têm que importar todo o malte que utilizam ou comprar das maltarias de seus concorrentes. Quanto às principais características técnicas, o malte brasileiro é muito similar ao importado.

Apesar de todos os benefícios, um dos mais antigos produtores de cevada em



João Conrado, de Ponta Grossa: lucrar é, antes de tudo, diversificar

Ponta Grossa, João Conrado Schmidt, é cauteloso ao falar da atividade. Cultivando o cereal desde 1974, Schmidt diz que “o erro do agricultor brasileiro é apostar tudo em uma cultura só, a que promete dar mais lucro, e correr riscos de mercado”. Para ele, o mais importante é diversificar a produção agrícola tanto no inverno quanto no verão. Além dos 200 hectares de cevada plantados este ano em sua fazenda, principal cultura de inverno, Schmidt também está cultivando uma pequena parcela de trigo, triticale e aveia. O que não for comercializado vai para a formulação de rações para o rebanho. Quanto à cevada, o produtor diz que “este ano foi sem dúvida a melhor opção para nossa região, devido às boas condições climáticas e baixos preços do trigo, além de encaixar muito bem em nosso calendário de plantio e colheita de soja”.

Porcentagem de Proteína Bruta da safra de cevada deve ficar em 10%

A cultura seria mais difundida em algumas regiões se houvesse uma expansão do número de maltarias do Brasil. Como as cervejarias têm por objetivo principal produzir cerveja, elas dificilmente vão correr riscos de aumentar as unidades de recebimento de cevada brasileira e depender das condições climáticas para obter um produto de boa qualidade. Por isso a opção de importar a maior parte do malte consumido. Para os agricultores, seria interessante que surgissem maltarias desvinculadas das cervejarias, como a da Cooperativa Agrária de Guarapuava, onde o negócio principal é produzir malte e depois vendê-lo às cervejarias. No caso destas empresas independentes, não há limites para recebimento de cevada nacional, e os agricultores poderiam trabalhar em um mercado mais pluralizado, o que gera concorrência, com os melhores produtos conseguindo maiores preços.

Qualidade — Até há poucos anos existia um tabu que dificultava a difusão da cevada em várias regiões do sul do Paraná. É que as variedades do cereal não eram adaptadas às condições climáticas de inverno do estado, quando comparadas com as de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Com isso, as maltarias rejeitavam grande parte das produções de regiões com maiores médias de temperatura.

O problema é que as altas temperaturas médias de inverno, além de diminuir a produtividade das variedades mais antigas, colaboram para o aumento da porcentagem de Proteína Bruta (PB) nos grãos. Com excesso de PB, a fermentação fica prejudicada, e o malte perde qualidade. O máximo que as maltarias aceitam é cevada com 13,5% de PB. Para resolver este problema, a Embrapa começou a desenvolver variedades mais resistentes ao calor, com bons resultados.

Hoje, junto ao desenvolvimento genético das variedades, as maltarias estão equipadas para fazer a mistura de plantas com alto e baixo teor de PB para conseguir um teor médio que não prejudique a fermentação durante o processo de produção do malte. A variedade de cevada mais utilizada entre produtores do sul do Paraná, integrados à Antártica, é a BR-2. A média dos últimos cinco anos de produção desta variedade na região tem ficado em 3,2 toneladas por hectare, com 13% de PB, segundo levantamento realizado por pesquisadores da Embrapa. Em anos com pouca umidade durante os meses de inverno, a tendência também é de aumento da taxa de PB neste cultivo. Para esta safra, como houve uma boa distribuição de chuvas durante o inverno, a expectativa é que a porcentagem



Colheita mecanizada: produtividade média de 3.200kg/ha na região

de PB média na cevada da região fique próxima a 10%.

As maltarias também são exigentes quanto à umidade do grão recebido. O ideal é que o produtor faça a colheita quando a lavoura estiver com pelo me-

nos 17,5% de umidade nos grãos. Depois de colhidos, para diminuir a porcentagem de PB, o agricultor pode fazer uma pré-limpeza dos grãos em sua propriedade. As maltarias classificam a cevada em três padrões: os grãos classe A, com mais de

Aqui, recomendações básicas para um bom cultivo

O manejo das lavouras de cevada é muito parecido com o do trigo. A variedade BR-2 tem um ciclo vegetativo médio de 150 dias, sendo indicado seu plantio em maio e a colheita na segunda quinzena de outubro. Ela é mais exigente em fertilidade que o trigo. A recomendação média para a região de Ponta Grossa é uma aplicação entre 250 e 300 quilos de adubo com fórmula comercial 8-28-16, dependendo das condições do solo. Em alguns casos, ainda se faz uma adubação de cobertura com uréia. Esta medida deve ser tomada se for estritamente necessária, pois o excesso de nitrogênio colabora para o aumento da porcentagem de PB dos grãos. Em média, são plantados 100 quilos de semente por hectare.

Os tratamentos fitossanitários da cevada também são parecidos com os necessários para a cultura do trigo. Além do tratamento fúngico das se-

ENSAIO COM VARIEDADES DE CEVADA EM PONTA GROSSA/PR*

Cultivares	1995			Média dos últimos 5 anos		
	kg/ha grãos	Tipo 1 (%)	Teor PB (%)	kg/ha grãos	Tipo 1 (%)	Teor PB (%)
BR-2	2800	97	15,5	3293	92	13
Embrapa-43	2652	88	14,8	3220	86	12,7

*Trabalho realizado pelo pesquisador da Embrapa-CNPT, Euclides Minella

mentes, são feitas duas aplicações de fungicidas por ciclo, em média. Como este ano as condições climáticas ajudaram, cerca de metade das lavouras passou com apenas uma aplicação. As doenças mais comuns da cultura são o oídio, ferrugem-da-folha, mancha-em-rede, mancha-marrom e giberela. É necessário ainda pelo menos uma aplicação de herbicida para o controle de ervas daninhas.

A variedade BR-2 alcança até 92% do total produzido em grãos de primeira classe. É um dos maiores índices de qualidade entre as variedades testadas pela Embrapa.

Apesar de não ter sido utilizada este ano, além da BR-2 a Embrapa também testou a variedade Embrapa-43, que obteve 3,2 toneladas por hectare de média de produção e 12,7% de PB, em en-

saio feitos no Paraná.

De acordo com João Schmidt, a limitação climática do cultivo da cevada para utilização em maltarias ainda é difícil de ser contornada a partir do paralelo 23, devido ao calor. Mas este problema pode diminuir à medida em que a indústria alimentícia despertar seu interesse pelo cereal, já que neste caso não há o limitante do índice máximo de PB. Segundo o pesquisador da Embrapa, Euclides Minella, o sucesso de uma lavoura de cevada depende das condições climáticas favoráveis, do manejo e da adaptação do cultivar às condições locais. Por isso, são realizados testes anualmente para se conhecer as características e o desenvolvimento de cada variedade nas regiões de cultivo.



Fábio Schmidt, da Protecta: em 97, vai ser melhor ainda

2,5 milímetros; classe B, entre 2,5 e 2,2 milímetros; e o refugo, abaixo de 2,2 milímetros. Se o produtor retirar da carga que vai para a maltaria o refugo já diminui a porcentagem de PB média. Dependendo do ano, esta diferença pode ser de até 10% do total entre os níveis apresentados antes e depois da pré-limpeza.

Para evitar os riscos com o excesso de PB na cevada, João Conrado Schmidt tem uma recomendação que a prática lhe mostrou ser eficiente. Ele garante que nunca teve uma carga rejeitada pela maltaria por má qualidade do grão. Um dos motivos é que ele sempre fez o plantio da cevada antes do trigo. "Assim, eu evito o calor do final do ciclo, aproveito melhor minhas máquinas e termino de colher o cereal de inverno no momento exato para o plantio da soja". Todas as lavouras de Schmidt são manejadas pelo sistema de plantio direto.

Algumas empresas até aceitaram descontar as sementes na entrega da safra

Mercado — Percebendo que hoje em dia a expansão da área é tão arriscada como antes, mas tendo a obrigação de não descuidar da qualidade do produto final, as maltarias começaram a terceirizar os serviços de distribuição de sementes e prestação de assistência técnica. Em Ponta Grossa e região, a empresa responsável por esta terceirização é a Protecta, dirigida pelo engenheiro agrônomo Fábio Schmidt, filho de João Conrado. Esta

é a segunda safra que a Protecta se responsabiliza pela assistência técnica das áreas de cevada ligadas à Antarctica. Além de Ponta Grossa, há produtores nos municípios de Prudentópolis, Teixeira Soares, Ipiranga, Castro, Tibagi e Ventania.

Quem vende as sementes, através dos terceirizadores, é a própria Antarctica. Além disso, a empresa que presta serviços é responsável pelo acompanhamento das lavouras, do plantio até a colheita. Este ano, a saca de 50 quilos de sementes, já tratada com fungicida, ficou em US\$ 18,00. A quantidade de sementes destinada à região é uma prova de como a cultura vem crescendo. Para a safra de 1995, foram entregues pouco mais de quatro mil sacas à Protecta. Este ano, o volume subiu para 13 mil sacas, um salto de três vezes mais.

Para receber as sementes, o produtor assina um contrato de produção, onde fica estipulado o preço mínimo do produto e o teto máximo de teor de PB nos grãos. Como os programas de crédito e financiamento para lavouras de cevada ainda são muito pequenos, algumas empresas aceitaram descontar o pagamento das sementes na entrega da safra. Este ano, apenas dois bancos particulares abriram linhas de financiamento para a cultura. O Banco do Brasil, principal responsável pelo fomento de atividade agrícola do País, resolveu não investir na cevada, que vem apresentando retorno garantido. Considerando que este foi um bom ano para a cultura na região dos Campos Gerais, Fábio Schmidt acredita que para a safra de 1997 o crescimento será maior ainda. 

Pode fiscalizar

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

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



A semente do século 21

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

díscra 051 800 4159
gratuita

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

CALCÁRIO PROSOLO.

Para sua terra só o melhor.

Para você obter safras sempre acima da média, utilize o melhor calcário. O calcário PROSOLO é produzido pela Mineração Mênego de Caçapava do Sul. Empresa líder do mercado, conta com a melhor estrutura de produção, transporte e aplicação. É a melhor garantia de você receber com qualidade, no prazo e na quantidade certa. Calcário PROSOLO, porque a sua terra merece o melhor.

calcário
prosolo

DEPÓSITOS REGIONAIS EM CRUZ ALTA, IJUÍ, GIRUÁ, SANTA ROSA, SÃO BORJA, HULHA NEGRA e SÃO LUÍZ GONZAGA. ALÉM DE REVENDEDORES e REPRESENTANTES EM TODO O RIO GRANDE DO SUL.

MINERAÇÃO MÊNEGO LTDA.

Escr. Central: Rua Benjamin Constant, CX. Postal 87
Fone (055) 281.1462/Fax 281.2248.

Unid. Industrial: BR 392 - Km 247 - Fone (055) 281.1658
CEP 96.570.000 - Caçapava do Sul - RS.

UNIDADES PRODUTORAS: Caçapava do Sul,
Hulha Negra e Vila Nova do Sul.

Trabalho para todo o ano

Agrônomo de Jaú/SP afasta o "fantasma" do desemprego na sua região utilizando o manejo de variedades para estender a safra da cultura. E ainda consegue ótimos resultados alimentando o gado com ponta de cana

José Renato de Almeida Prado

A seleção criteriosa de variedades está contribuindo para "estender" a safra de cana-de-açúcar no interior paulista e garantir o fornecimento de matéria-prima às usinas por maior período. Enquanto, na maioria das propriedades que cultivam a planta, a colheita se dá em seis meses, de maio a outubro, na região de Jaú, 324 quilômetros a oeste da capital de São Paulo, o planejamento de plantio tem possibilitado a algumas unidades industriais e fornecedores ampliar a safra em até oito meses. Há empresas agrícolas que, com a adoção da prática, têm conseguido também manter mão-de-obra fixa o ano todo, acabando com a figura do bóia-fria, o trabalhador safrista volante.

O agrônomo jauense José de Sampaio Góes, diretor de Meio Ambiente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), é quem dá o maior exemplo na região, com a adoção de um manejo varietal e um cronograma de uso de mão-de-obra que praticamente acabam com a sazonalidade da cultura canavieira. Nas três propriedades de sua família, a Santa Maria da Barra Mansa, a São José — ambas em Jaú — e a São José do Canaã, no município vizinho de Itapuá, que somam 1.049 hectares, ele implantou um tipo de exploração em que há serviço com a lavoura de cana o ano inteiro. Em suas fazendas, acabou aquela história de os trabalhadores rurais se lançarem à busca de empregos ao término de cada safra.

"Só existe uma empresa agrícola auto-sustentável se for levado em conta o critério de sustentabilidade da maneira mais ampla possível", afirma Sampaio Góes. "A base de toda empresa é uma relação de emprego adequada, e só há um tipo de bom empregado: o que se sente bem-empregado", conceitua o agrônomo. Ele chega a questionar o que



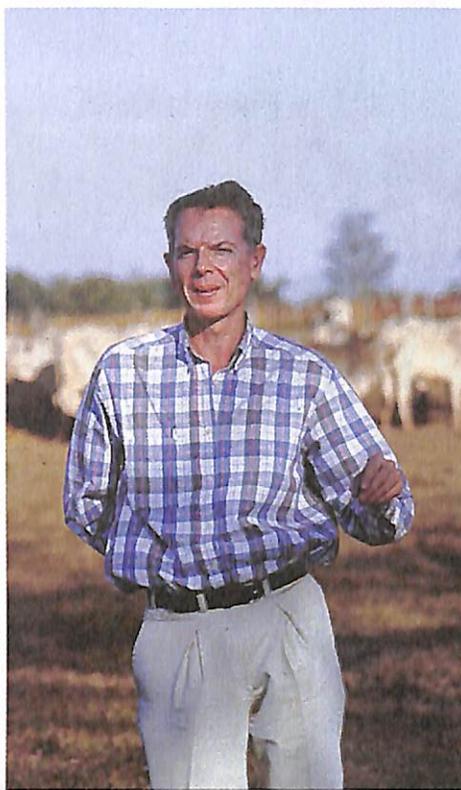
chama de verdadeiro “pacote tecnológico”, que vende a idéia de substituição da mão-de-obra como algo positivo e moderno. “Num país como o nosso, ainda há condições de manter trabalho fixo dentro da agricultura. No caso da cana-de-açúcar, percebi que a chave para isso estava justamente em estender o período de colheita o máximo possível”, complementa.

Com o plantio de variedades de maturação precoce, média e tardia, Sampaio Góes tem obtido altos picos de sacarose, momento em que a cana é mais rica em açúcar, durante pelo menos oito meses, de abril a novembro. A área total plantada com cana-de-açúcar nas três propriedades soma 500 hectares. Reformando 20% do canavial ao ano (100ha), resta uma área de corte de 400 hectares, com uma produção de aproximadamente 32 mil toneladas, cortadas por 32 trabalhadores, à razão de mil toneladas por trabalhador/safra.

“Dessa forma, mil toneladas de cana criam um emprego fixo anual em 15,63 hectares, que é uma relação bastante intensa de uso de mão-de-obra, se comparada com os planos de reforma agrária, que preconizam acima de 30 hectares para criar um emprego”, destaca.

O cronograma adotado por José Sampaio Góes é simples. No final da colheita, os trabalhadores entram em férias, em dezembro, e retornam ao trabalho em janeiro com as carpas. Com o aproveitamento dos trabalhadores na capina manual da lavoura de cana, Sampaio Góes tem conseguido ainda diminuir o uso de herbicida, agora aplicado apenas de forma a complementar a carpa. “Estamos economizando herbicida de maneira substancial”, atesta. Outro aspecto positivo dessa prática é que a capina manual aumenta a duração do canavial, como consequência da redução da gradeação.

Quando chega fevereiro e a capina já está feita, o pessoal está ocupado em reformar e plantar os novos canaviais, serviço que se estende também por todo o mês de março. Em abril, chega novamente o período da safra, que vai até novembro e, assim, sucessivamente, há trabalho o ano todo com a cana, sem a necessidade de nenhuma dispensa de funcionários. “Com esse sistema, conseguimos fechar o ciclo e acabar com a mão-de-obra estacional. Todos os nossos empregados são contratados por tempo indeterminado, e o número de faltas é muito



Sampaio Góes: o campo ainda tem espaço para mão-de-obra fixa

pequeno”, comenta.

Sampaio Góes diz que algumas usinas de açúcar de álcool da região, como a Usina Diamante, dos Irmãos Franceschi, para a qual fornece sua matéria-prima, também têm conseguido bons resultados com o mesmo sistema. “Em nossa região, vemos que a colheita nas usinas tem começado em abril e se estendido até novembro/dezembro”, afirma. “Esse é um período extraordinariamente grande se comparado com as décadas passadas, e isso foi conseguido principalmente pela seleção criteriosa de variedades, com a adoção das que apresentam os teores adequados de sacarose em todo esse período”, argumenta.

As áreas com cobertura de palhada rendem um terço a mais de produção

Zoneamento agroecológico — Originalmente, nas fazendas da família Sampaio Góes, o café era a cultura predominante, e a cana-de-açúcar ocupava uma área bastante restrita. Na década de 70, entretanto, depois da ocorrência de cinco geadas, José de Sampaio Góes conta que decidiu-se erradicar a cultura cafeeira. A proximidade das fazendas de unidades fabris sucroalcooleiras acabou por fazer com que se optasse definitivamente pela ampliação das áreas de cana. “O

café não migrou daqui à-toa: ele fugiu do frio”, declara.

Paralelamente a isso, foi feito nas três propriedades o que se chama de planejamento de classe de capacidade de uso, levando em conta o tipo de solo e a topografia. As áreas mais declivosas são ocupadas por pastagens, todas estabelecidas com curvas de nível, e as mais planas, pela cana. Atualmente, a área de pasto ocupa 500 hectares formados com capim-pangola, onde são criadas cerca de mil cabeças de gado nelore.

As reformas dos canaviais são feitas de forma escalonada, para evitar a erosão, e só se dão com plantas de ano e meio. Entre a substituição do canavial velho e o plantio do novo, é feita incorporação de matéria orgânica, por meio do cultivo de crotalária, planta herbácea da família das leguminosas, muito utilizada como adubação verde para a biofertilização do solo.

Sampaio Góes trabalha com diversas variedades de cana nas propriedades de sua família, para alcançar uma boa diversidade e estender sua safra. Como variedade precoce, era cultivada a RB 76-5418, desenvolvida pelo extinto Instituto do Açúcar e do Alcool/Planalsucar. Ela está sendo substituída por outra bem mais adequada para a região de Jaú, segundo Góes, a SP 80-1842, desenvolvida pela Cooperativa de Produtores de Cana, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo (Copersucar).

Como variedade de maturação média, a SP 71-6163 (Copersucar) já foi bastante utilizada, mas também está sendo substituída por ter apresentado uma série de problemas, principalmente com o amarelinho, síndrome que há quatro anos ataca os canaviais das principais regiões produtoras paulistas, reduzindo em até 30% a produção de açúcar. A variedade escolhida por Sampaio Góes para substituí-la foi a SP 79-1011 (Copersucar). Já para o corte tardio em fim de safra, Sampaio vinha plantando a RB 72-454 (Planalsucar), que também está sendo trocada pela RB 80-6043 (Planalsucar). “Existe o aspecto dinâmico, porque a pesquisa não pára e vai sempre conduzindo a novas variedades”, diz ele.

Outra prática vegetativa que Sampaio Góes estabeleceu em suas plantações é a utilização da palha da cana como cobertura morta. Após o corte, as pontas de cana são separadas e enleiradas nas ruas dos canaviais. A cada quatro ruas deixadas completamente limpas, a quinta é coberta com palha, o que cobre 20% do canavial. “É uma prática que protege o solo, evitando a ação esterilizante que o sol exerce sobre a terra, agindo contra



Gado alimentado com pontas de cana: integração lavoura-pecuária

as altas temperaturas e os ventos”, salienta o agrônomo. A cobertura morta, segundo ele, secciona o deslocamento de água, protegendo contra a erosão, e serve ainda de abrigo temporário para a vida microscópica e macroscópica, até que o canavial comece a se fechar novamente.

A palha de cana melhora também as condições de umidade do solo. Conforme o agricultor, a produtividade das plantas vizinhas às ruas cobertas chega a ser um terço maior que as ruas que ficaram sem cobertura nenhuma. “As ruas que ficam cobertas de palha não sofrem nenhum tratamento mecânico com trator, nem adubação, e acabam produzindo mais que as outras”, atesta.

Alimento para o rebanho — O subproduto ponta de cana, comumente desprezado por boa parte dos produtores, também é aproveitado como alimento para o gado nos períodos de seca, que coincidem com a safra. Sampaio Góes fez uma análise comparativa da composição de valor alimentar de diversos produtos e constatou que as pontas de cana têm um valor que ele considera “muito razoável e mais equilibrado”, por exemplo, do que a cana inteira. “A cana inteira tem os nutrientes digestíveis totais (NDT) mais elevados, mas em compensação a quantidade de cálcio e de fósforo da ponta é maior. A gema apical do palmito da cana tem um valor muito bom para o gado”, assegura.

Da mesma forma, segundo Góes, a relação de cálcio e de fósforo das pontas de cana também é considerada razoável se comparada com o pangola, embora o capim tenha maior teor de proteína bruta (PB). “A situação do material ponta de cana é bastante adequada, especialmente quando comparada com a silagem de capim-napier ou silagem de sorgo”, diz o agrônomo. “As silagens são materiais preparados e produzidos e não estão disponíveis como está a ponta de cana no campo, só faltando ser levada para o gado”, acrescenta.

Para o aproveitamento desses ponteiros da planta, na hora de queimar o canavial para facilitar a colheita, são tomadas algumas precauções para que o fogo não seja exagerado. “Colocamos fogo sempre de madrugada, contra o sentido do vento, para que ele queime sem atingir proporções muito catastróficas. Dessa forma, sobra um ponteiro bem razoável nessa cana, mesmo depois de queimada”, conta Sampaio Góes.

As pontas são enleiradas, recolhidas por uma carregadeira e levadas com carreta até o pasto. “Nossos pastos ficam misturados com os canaviais, o que facilita o transporte. O gado se acostumou com esse fluxo de tratores e come perfeitamente”, declara.

O consumo voluntário de ponta de cana em matéria fresca por dia é de até 25 quilos por bovino adulto. A disponibilidade de pontas em relação à quantidade de colmos colhida varia entre 10,4% e 11,5% na cana-palha, e de 7,5% a 8,3% na queimada. As 150 toneladas de cana queimada que Sampaio Góes entrega por dia na usina durante a safra geram pontas suficientes para 450 bovinos adultos, como coadjuvante da pastagem, à qual, mesmo seca, os animais têm acesso no inverno. “As pontas são, portanto, passíveis de serem utilizadas e completam a receita da propriedades”, comenta. 📌

Venda de bezerros complementa a renda da lavoura

Atento aos princípios de preservação ambiental e com o planejamento de classe de capacidade de uso, restava ao agrônomo José de Sampaio Góes fazer com que suas empresas agrícolas tivessem auto-sustentabilidade econômica o ano todo. Para isso, ele implementou também um cronograma de manejo de gado, para garantir recursos nos meses em que não tem muita receita com a cana.

A estação de monta dos animais se inicia em julho, e os touros são deixados com a vacada até fevereiro do ano seguinte. Com isso, os animais começam a nascer de abril a novembro, e a desmama subsequente tem início no outro ano, a partir de janeiro até agosto. “Com isso, concentro a venda de bezerros num período em que praticamente não tenho muita receita com a lavoura canavieira”, declara. O agrônomo também concentra no início do

ano o descarte e a venda de vacas, antes de começar a estação de monta.

Conforme Sampaio Góes, o agricultor, melhor do que ninguém, sabe que tem um capital produtivo, que é o solo. “Mas ele tem que saber que a Nação como um todo tem uma área agrícola que é finita e, portanto, deve ser bem-administrada”, finaliza.

*Uma safra abundante para encher os armazens.
Uma boa imagem que ajude a vender.
Faça seus fotolitos na TotalDigital.*



PORTO ALEGRE:
Av. Plinio Brasil Milano, 552 - Sl 401
PABX: (051) 343.6321

NOVO HAMBURGO:
Rua Pernambuco, 235
PABX: (051) 594.2522

CAXIAS DO SUL:
Rua Marquês do Herval, 323
PABX: (054) 214.1926

Alfafa cresce no Sudeste



Fotos: A Granja

O riginária do Sudoeste da Ásia, nas áreas onde hoje estão localizados Turquia, Irã, Iraque, Paquistão, norte da Índia e região montanhosa do Cáucaso, a alfafa foi introduzida na Europa, através dos persas, cerca de 490 a. C e, na América, pelos espanhóis, em 1519. Mais tarde surgiu no Peru, Chile e Argentina, onde, atualmente, a área plantada com essa forrageira é bem significativa. No Brasil, ela foi introduzida no Rio Grande do Sul, através de imigrantes europeus e depois foi difundida em Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

No início da década de 70, de um total mundial de 33 milhões de hectares cultivados com alfafa, os Estados Unidos, Rússia e Argentina eram reponsáveis por 70% dessa área. Nesse mesmo período, o Brasil apresentava um total de 25,8 mil hectares plantados, sendo que o Rio Grande do Sul foi responsável por mais de 70% da área nacional. Após esse período, a área cultivada com alfafa no País foi diminuindo, com ligeira evolução somente a partir de 1985.

O aumento da área plantada no Brasil e a sua expansão para a região Sudeste se devem à crescente implantação de sistemas intensivos de produção de leite, o que, conseqüentemente, tem aumentado a demanda de alimentos de alto va-

lor nutritivo. De acordo com o técnico da Embrapa, Duarte Vilela, a maior produtividade obtida em algumas regiões já é um reflexo do uso mais intensivo de tecnologias disponíveis. Ele ainda explica que a produtividade da alfafa pode variar de local para local, dependendo da fertilidade do solo e do cultivar utilizado. "Pesquisas conduzidas no Rio Grande do Sul evidenciam produção superior do cultivar crioula em relação a outros cultivares, possivelmente uma das razões pela qual ele seja o mais difundido no Brasil", explica.

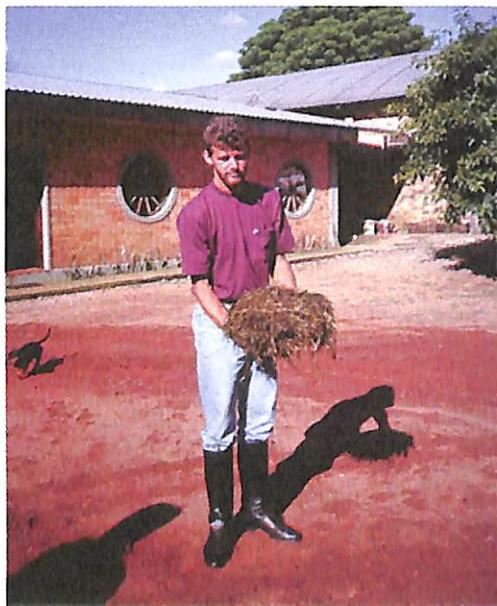
A utilização intensiva de insumos, associada à necessidade de irrigação para se obter alta produtividade, distingue o cultivo da alfafa das forrageiras tradicionais. Aspectos como topografia, fertilidade do solo e a melhor distribuição de chuvas durante o ano interferem diretamente no custo de implantação e manutenção da cultura. Vilela alerta que outro ponto fundamental no custo de produção é a produtividade. Aliada à mecanização da colheita, ao controle químico das plantas invasoras e à obtenção de cultivares com características positivas de produção, persistência e resistências às pragas e doenças, determinará o futuro cultivo de alfafa na região Sudeste do Brasil.

Como utilizar — A forma mais difundida da utilização da alfafa no Brasil

é o feno. "Ainda que a sua utilização como verde picado ou pastejo esteja adquirindo no momento importância de ordem econômica, o feno, pela facilidade de transporte e comercialização, é o preferido", explica Vilela.

A produção de feno a campo pode ter custo inferior ao daquele preparado artificialmente. Nesse método são utilizados secadores estáticos, embora na região Sudeste, no período de verão, a alfafa proporcione cortes em intervalos de 28 a 30 dias, e, nem sempre, as condições climáticas locais são favoráveis ao preparo de feno ao sol. Outro ponto ressaltado pelo agrônomo é a excepcional qualidade de feno preparado artificialmente, considerando-se que não há praticamente perdas de folhas ou, caso haja, durante a secagem, essas podem ser recuperadas, o que possibilita uma forragem de composição química bem semelhante à do material original.

Os custos de secagem artificial da alfafa representam 21,6% do custo total do feno e são atribuídos aos gastos com energia de combustão, energia elétrica e mão-de-obra. Uma das razões do interesse crescente pelo cultivo da alfafa na região Sudeste do Brasil deve-se ao fato desta apresentar boa distribuição de produção durante o ano, favorecida principalmente pelas condições climáticas. 



Feno de alfafa: facilidade de transporte, ótima comercialização

CHEGOU MOTTO MUNDIAL. O FARPADO QUE ESTÁ TOMANDO CONTA DA TERRA.

Motto Mundial chegou trazendo a qualidade, a tecnologia e a economia que a globalização exige.

Produzido no Brasil pela Belgo-Mineira, *Motto Mundial* tem as características do Motto que você já conhece. É fabricado com o mesmo aço, tem a mesma resistência de 350 kgf e a mesma durabilidade (tem 3 vezes mais zinco).

A diferença é que *Motto Mundial* tem distância entre as farpas de 125 mm, de acordo com o padrão internacional. Por isso, tem menor custo de produção e, o que é melhor, menor preço final para o consumidor.

Se todo mundo usa *Motto Mundial*, você não pode querer menos na sua cerca.

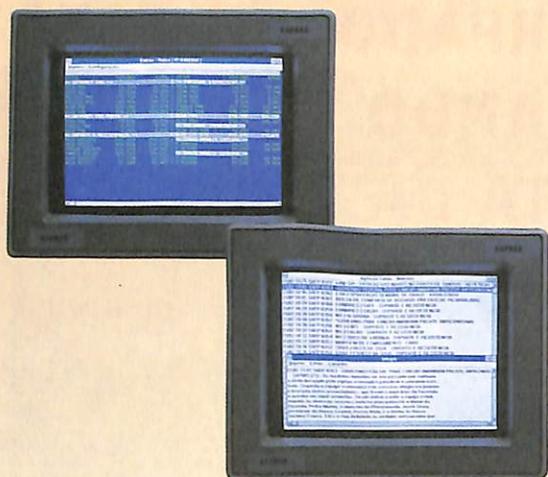


CERCOU, TÁ CERCADO.

ENTRE EM CONTATO: TEL: 0800 31-3100 - (LIGAÇÃO GRATUITA PARA
TODO O BRASIL) - FAX: (031) 219-1320 - INTERNET: www.belgomineira.com.br/agro
AVENIDA DOS ANDRADAS, 1093. BELO HORIZONTE-MG - CEP 30120-010

Qualidade
**Belgo
Mineira**

SAFRASNET



GARANTA O LUCRO DE SUA SAFRA

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

Em tempo real, via satélite. Único no Brasil.

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



Seja cliente **SAFRASNET** e tenha:

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



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

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



20 anos de isenção
e credibilidade



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

Informações de mercados e planejamento agroeconômico.

POA	Fone (051) 224.7039	Fax (051) 224.9170
CTBA	Fone (041) 323.2155	Fax (041) 232.2233
SP	Fone (011) 282.1198	Fax (011) 853.2929

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

O maior espetáculo do leite



Fotos: C.M. Saviani

A feira de Madison, em Winsconsin, reuniu a "nata" do leite: bovinos de alta genética, equipamentos de última geração e os mais diversos lançamentos em produtos e serviços

Todos os anos, no mês de outubro, cerca de 70 mil produtores de leite chegam a Madison, Wisconsin, Estados Unidos, para visitar a World Dairy Expo. Destes, cerca de quatro mil são provenientes de 78 países ao redor do mundo. Todos chegam para ver mais de 1.800 cabeças de gado de cerca de 600 expositores, representando o que há de mais evoluído em genética animal das raças ayrshire, pardo-suíço, guernsey, holandês preto e branco, holandês vermelho e branco, jersey e milk shorthorn. Têm a oportunidade ainda de adquiri-los nos leilões de cada raça, além de tomar

conhecimento e fazer negócios com o que há de mais moderno em equipamentos, produtos e serviços para ordeñar, alimentar, manusear forragens e adubos, bem como informações sobre embriões, sêmen e pesquisas genéticas, saúde animal, pastos e insumos,



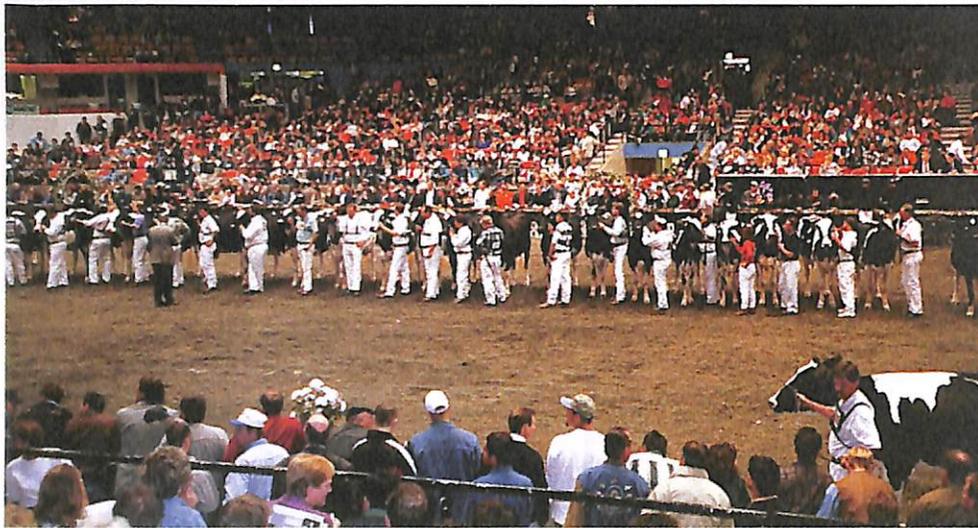
Carlos Marcelo Saviani, nosso enviado especial, no estande da Nova Zelândia

além de softwares e muito mais. Tudo proveniente de 1.400 expositores americanos e de outros países (Nova Zelândia, Alemanha, Espanha, Austrália, Bélgica, Canadá, Itália, os mais importantes).

O Dane Country Expo Center, o parque de exposi-



Presença brasileira: zootecnista Fábio Nogueira Fogaça e o criador Eduardo Benedini, de Franca/SP, no julgamento da raça holandesa



Novilhas na pista: julgamento atrai multidões no Memorial Coliseum

ções onde acontece todos os anos a World Dairy Expo, é dividido em:

— **Memorial Coliseum:** Um grande ginásio coberto para mais de cinco mil pessoas, onde ocorre o julgamento dos animais e parte dos expositores tem seus stands montados pelos três andares do edifício, além de lanchonetes para rápidas refeições.

— **Exhibit Hall:** Grande pavilhão destinado para a maioria dos expositores de produtos e serviços, auditório para palestras, lojas de conveniência e lembranças da exposição, restaurantes e lanchonetes, além da sala de imprensa.

— **Outdoor Trade Center Mall:** Setor externo e aberto, onde se localizam os expositores de grandes maquinários e implementos.

— **Barns:** Nove pavilhões destinados aos animais de exposição e leilão, além de completa sala de ordenha para as vacas em lactação.

As centenas de brasileiros que visitaram a Expo Dairy 96, assim como os demais estrangeiros, foram recebidos na Mesa Internacional, localizada no lado leste do Lobby do Coliseum, onde deixavam seus nomes e endereços, recebiam um distintivo exclusivo com o nome do país, explicações e boas-vindas da exposição por uma das atendedoras políglotas. Os catálogos e a programação foram, também, fornecidos em diversas línguas, inclusive o português.

Julgamentos — Nos cinco dias da exposição, iniciada no dia 2, foram julgados 1.800 animais das diversas raças leiteiras lá representadas, com a entrega oficial dos prêmios para as grandes campeãs, reservada suprema grande campeã e suprema grande campeã (estes dois últimos prêmios são dados entre as grandes campeãs), que acontece no último dia, domingo 6, com a presença do governador de Wisconsin, que

fecha oficialmente a feira.

Não foi difícil de ver em pista mais de 50 animais em certas categorias de julgamento, que são divididas diferentemente das do Brasil. Elas são feitas conforme a estação do ano de nascimento do animal, começando com a classe “Spring heifer Calf” (bezerras nascidas de 1º de março até quatro meses de idade no dia do julgamento) e terminando com as vacas de seis anos para mais (nascidas antes de 1º de setembro de 1990).

Os “puxadores” eram na sua maioria os próprios criadores ou profissionais contratados especificamente para este fim. Crianças e jovens também participaram (na maioria, filhos dos criadores), podendo receber, além dos prêmios convencionais, premiação especial da classe júnior. Isto é, participavam junto com os adultos, podendo até se classificar entre eles, mas recebiam uma premiação à parte. Por exemplo: um jovem de oito anos poderia ficar em terceiro lugar na categoria puxando uma vaca e em primeiro lugar na classificação “júnior”. Tudo isto para estimular a continuidade do trabalho dos pais e o aprendizado dos jovens “halters” (que possuem, inclusive, uma agremiação dentro das grandes associações de raça).

Outra classe interessante é a das “três melhores”, onde cada expositor entra em pista com três animais, filhas de iguais ou diferentes pais, a fim de se julgar a qualidade do criatório.

Na World Dairy Expo, não existe animais que vão “para a cerca”. Isto é, todos, do primeiro ao último, são classificados criteriosamente pelo juiz. Segundo o zootecnista e juiz da raça holandesa Fábio Nogueira Fogaça, que chefiou uma delegação de criadores brasileiros, isto se dá pelo respeito aos criadores. “Eles enviam animais para cá não só para ganhar, mas também para avaliarem seus plantéis e se localizarem qualitativamente entre os diversos criadores”, comentou.

Todos os julgamentos foram acompanhados de música ao vivo, que no caso do pardo-suíço era regional e/ou folclórica. Por várias vezes, foi tocada “Garota de Ipanema”, entre outras de Tom Jobim e Vinícius de Moraes.

Agribusiness leite — Dando um exemplo de como se trabalha em conjunto, representantes de toda a cadeia do “dairy business”, isto é, de antes, dentro e depois da porteira, num total de 1.400, mostraram tudo aquilo que de mais evoluído tecnologicamente se pode encontrar no mercado atualmente. Certas empresas aguardaram o momento especialmente para lançar novos produtos, como

a Pfizer, que apresentou ao mercado americano o endectocida Dectomax, já conhecido pelo criador brasileiro. Outros inúmeros lançamentos e novos produtos foram apresentados:

— Milho com alto teor de óleo (entre 6,5 e 7,5%).

— Novas "Take Offs" (teteiras que são retiradas automaticamente, após a ordenha).

— Novas variedades de alfafa, principalmente com resistência a parasitas e doenças.

— Luvas de alta sensibilidade para a ordenha.

— Teste rápido para análise de DNA e sexagem de embriões.

— Softwares para gerenciamento animal, financeiro, melhoramento genético e formulação de rações, todos para operar no Windows 95.

— Bebedouros automáticos com controle de temperatura da água e anticongelamento.

— Vários probióticos a fim de estimular o crescimento da fauna ruminal, à base de aminoácidos, proteínas ou bactérias liofilizadas.

— Aminoácidos para vacas leiteiras.

— Sistemas de numeração para uso nas pernas dos animais, com dupla fixação.

— Sistemas de sala de ordenha controlados através do toque de simples botões (sistemas hidráulicos).

— Raças compostas para condições específicas de produção, como grazing system (pastejo rotacionado).

— Rações líquidas.

— Detector de cio luminoso, que pode ser visto de dia ou de noite.

— Detector de cio através da frequência de rádio, que envia as informações direto para o computador.

— Cálcio na forma de gel para o tratamento oral, pela primeira vez, da febre do leite.

— Misturadores/fornecedores de TMR (ração total).

— Tapetes de borracha para substituir as camas de serragem, areia e outras do free-stall.

— Novas bombas a vácuo para sistemas de ordenha.

— Quarter milker: ordenhadeira que possibilita ordenhar ao mesmo tempo um ou mais quartos separadamente, não deixando que leite com mastite, alta contagem de células somáticas ou com antibióticos vá para o pipe-line;

— Testes para detecção de mastite subclínica.

— Carrinhos especiais para transporte de bezerras.

— Empacotadeiras de feno e silagem.

— Alimentadores/fornecedores de feno redondos grandes.

— Sêmen de touros da Nova Zelândia, com dados de produção por hectare, específicos para uso em sistema de pastejo rotacionado, e muito mais.

Palestras — Pesquisadores e profissionais da área, vindos de universidades e empresas norte-americanas, abordaram vários assuntos de interesse do setor. Eis alguns dos temas:

— "Desenhando um programa genético a fim de maximizar múltiplos componentes de preço." Proferida pelo dr. Dennis Funk, da ABS Global. Discorreu sobre como tomar decisões e que rumo seguir em um programa de melhoramento genético, abordando temas como produção de proteína, gordura, longevidade das vacas, peso vivo e como estes afeta-

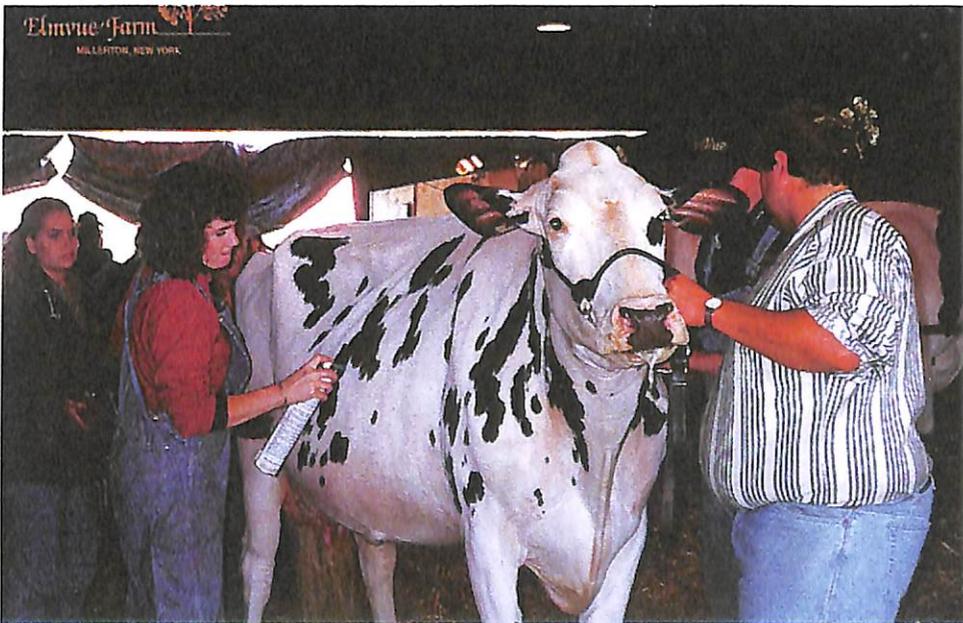
tam o custo final do leite e a lucratividade dos fazendeiros.

— "Utilizando commodities em pequenas e médias fazendas." Nesta, o dr. Fred Ehle, nutricionista da Nutricional Professionals Inc., analisou várias commodities que entram na formulação de rações animais, seus riscos e benefícios, aspectos práticos do uso e estocagem.

— "Números melhores produzem melhores decisões." Realizada pelo Gary Diporski, economista do Citizens State Bank of Loyal, abordou que gerar recursos em uma operação é mais fácil do que apenas contar o dinheiro depois que as contas foram pagas. Ele discutiu quais os números que o produtor deve ter na cabeça hoje em dia para tomar as melhores decisões. Lembrou que decisões corretas, hoje, podem mudar para melhor o ba-



Cenas hollywoodianas: premiando a suprema campeã jersey



Capricho no camarim: realçando a beleza antes de entrar em pista

Além da mostra, os visitantes ainda puderam conhecer de perto 11 fazendas top



Máquinas modernas: aqui, um misturador de rações computadorizado

lanço financeiro da empresa no final do ano.

— “Vermifugação: mitos e realidade.” Nesta, o dr. Greg Quakenbush, da Pfizer Animal Health, orientou os criadores em como organizar um programa de gerenciamento e controle de parasitas.

— “Efeito do arraçamento nos múltiplos componentes de preço.” Jim Barmore, da Vista Plus Corporation, abordou estratégias de arraçamento a fim de reduzir o componente alimentação no total dos custos do criatório.

— “Transição para vaca seca”. O dr. Ric Grummer, da Universidade de Wisconsin/Madison, falou sobre as transformações que ocorrem quando a vaca completa sua gestação e inicia a lactação e quando passa para o período seco. Quais as necessidades nutricionais nas duas fases e como fazer a transição.

— “Viajando na Internet.” O especialista no assunto da Associação de Marketing do Leite do Estado de Wisconsin, Matt Joyce, analisou as novas possibilidades de informação e comunicação que a Internet oferece para os produtores de leite.

— “Moscas, pulgas e outros bandidos.” Em uma palestra bem-humorada, o dr. Greg Quakenbush, da Pfizer Animal Health, falou sobre as perdas que parasitas podem causar economicamente, explanando também sobre medidas de controle.

— “Processo de explicação dos múltiplos componentes de preços.” O eco-

nomista Bob Streiter, da Mid-America Dairymen, trouxe para a linguagem dos produtores uma explicação de como funciona e como é determinado o custo do leite, desmembrando-o nos seus diversos componentes.

— “Aminoácidos necessários para vacas em lactação.” Como balancear rações para suprir todos os requerimentos em aminoácidos? Como realizar a melhor alimentação sem afetar e sacrificar o retorno financeiro? Estas perguntas foram respondidas pelo dr. Mike Socha, da FS Growmark.

— “Desenvolvendo Planos de Incentivo e Compensação.” Nela, o dr. Dennis Cooper (Universidade de Wisconsin) e Carl Theunis, da Tinedale Farm, discutiram sobre aspectos teóricos e práticos dos planos de incentivo para funcionários, e os benefícios que eles podem trazer para a produção e para os lucros.

— “Gerenciamento de pastagens a fim de se manter as vacas livres de parasitas.” O dr. Greg Quakenbush advertiu, desta vez, que 90% dos parasitas estão nas pastagens e apenas 10% nos hospedeiros. Desta forma, mostrando o ciclo de vida dos mesmos, ensinou como manejar as vacas juntamente com a aplicação estratégica de produtos veterinários a fim de minimizar a ação destes agentes.

Paralelamente, em outro auditório, as mulheres que não tinham interesse imediato na exposição eram convidadas a participar de minicursos, aprender no-

vas receitas, analisar artes, escutar música, cuidar de plantas e até aprender defesa pessoal, entre outras atividades.

Tours pelas fazendas — A World Dairy Expo deu oportunidade a seus visitantes de conhecerem 11 fazendas nas redondezas, famosas por serem mestras no pastejo rotacionado, no melhoramento genético ou simplesmente por serem grandes fazendas comerciais. As visitas custavam US\$ 15,00 por pessoa, incluindo ôniús e alimentação (a entrada para a exposição ficava em US\$ 4,00 com direito a estacionamento).

Entre as fazendas visitadas, se destacaram:

— Jeffrey-Way Holsteins: Fazenda com 150 vacas holandesas (95% registradas), com 60 em lactação, sendo ordenhadas duas vezes ao dia. Trabalha com melhoramento genético e transferência de embriões, exportando-os para vários países: Japão, Dinamarca, França, Itália, Coréia, Canadá e Brasil. Sua melhor vaca, Jeffrey-Way Mascot Tina (VG-87), tem seus embriões procurados no mundo inteiro.

— Kendra Acres: Utiliza o sistema de pastejo rotacionado, com 170 vacas, sendo 90 em lactação (ordenhadas em sala de ordenha com duas linhas paralelas de oito unidades cada do tipo swing). Além do pastejo intensivo, as vacas recebem suplementação com TMR. O proprietário, Klent Klitzman, optou pelo sistema por ser mais saudável para as vacas, reduzir mão-de-obra e os problemas com o destino do esterco.

— Nehls Bros Farms Ltd.: Uma grande fazenda comercial com 1.950 vacas holandesas (50% registradas), ordenhando 1.100 duas vezes ao dia em sala de ordenha com duas linhas, lado a lado em paralelo, de oito unidades cada (todas automáticas). As vacas são criadas em free-stall, com barracões separados para maternidade e hospital. Utiliza-se do TMR com silos do tipo trincheira. 📺

Internet — Antes, durante e depois da exposição, milhares de pessoas visitaram a mostra virtualmente, podendo ter informações sobre produtores, expositores comerciais e industriais. Todo o calendário do evento também estava disponível. Após o show, ainda é possível visitar na web um sumário da exposição incluindo a classificação dos animais no julgamento, com listagem dos vencedores da maior mostra leiteira do mundo. O endereço é:

<http://www.world-dairy-expo.com>

ECONOMIA REAL
EFICIÊNCIA COMPROVADA
LUCRO GARANTIDO



TECNOLOGIA E SERVIÇO



O País se rende às grandes conexões

A mescla do nelore com gado europeu, feita de maneira científica e controlada, é a base onde se assentam os grandes e eficientes projetos de exploração pecuária. São milhares de animais e dezenas de criadores e técnicos fazendo o Brasil moderno explodir em produção e produtividade

Gilberto Severo / Nelson Moreira

O surgimento das chamadas conexões pecuárias, na metade dos anos 80, é o marco definitivo da modernização do rebanho brasileiro comercial. Trata-se, na verdade, do avanço das metodologias de avaliação genética dos programas de cruzamento em grande escala entre raças taurinas e zebuínas que, até então, consideravam apenas aspectos morfológicos como tamanho, peso, pedigree etc. O “olhômetro” deu lugar ao computador que, através de programas específicos, processa e analisa informações completas sobre o desempenho de cada animal, discriminando os ganhos genéticos dos favorecidos pelo ambiente. Passada a chamada fase de purismo racial, os rebanhos aos poucos vão se adequando à nova realidade da economia, buscando eficiência, qualidade e produtividade. Com isso, pode-se visualizar o futuro da pecuária de corte nacional como participante do processo de globalização que atravessa a economia mundial.

O sucesso na produção de um biotipo resultante do cruzamento zebu/europeu está ancorado em pelo menos em três aspectos. O primeiro é a combinação de caracteres. Isso faz com que a progênie resultante da cruz seja uma mescla de ambas as raças, só que com maior habilidade para produzir mais carne do que as raças originais. O segundo aspecto é o ganho em heterose (vigor híbrido) transferido pela mãe meio-sangue e que gera uma bezerra mais pesado e mais precoce tanto ao desmame quanto na terminação. O terceiro item é a complementariedade, onde a vaca é selecionada por seu tamanho, habilidade materna e alta fertilidade, e coberta ou inseminada por um touro escolhido por sua velocidade



de crescimento, qualidade de carcaça e musculatura.

Só para ter uma idéia, o rendimento de um animal cruzado é superior em até 25% se comparado com um puro. Significa dizer que atualmente a indústria está procurando explorar todo o potencial bioeconômico do animal.

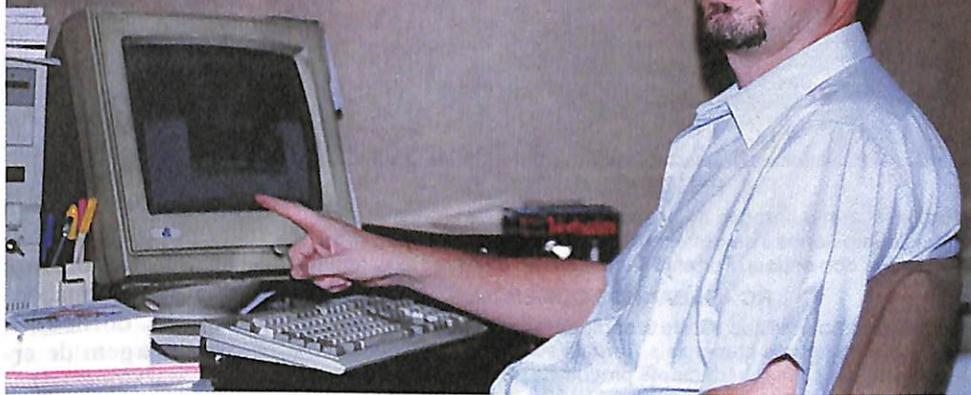
Considerado o maior rebanho comercial do mundo, com 160 milhões de cabeças, o Brasil busca sistemas de produção sustentáveis que sejam eficientes e, ao mesmo tempo, resultem em produtos de qualidade a preços acessíveis. Como todo o agríbuisness, a pecuária brasileira está descapitalizada e, portanto, precisa de soluções concretas que tragam resultados mais rápidos e precisos. Neste universo, o cruzamento resulta no mais eficiente método de otimização da pecuária de corte. Com os programas disponíveis hoje, o País está saindo da fase empírica e entrando na fase técnica onde, ancorado por dados cientificamente comprovados, é possível fazer um planejamento a longo prazo. Apesar do relativo atraso, se comparado com os principais centros de produção de carne mundiais, o Brasil tem projetos que em nada diferem dos principais trabalhos internacionais e apresenta ilhas de desenvolvimento com genética de ponta, adequadas às necessidades do mercado.

Natura aposta na cruzada nelore com angus

É consenso hoje, entre os pecuaristas, que a produtividade do rebanho comercial brasileiro passa, necessariamente, pela exploração da heterose obtida através do cruzamento entre raças zebuínas e taurinas, desde que possuam complementariedade entre si. Esse rendimento em carne, obtido através da heterose, pode atingir 25%, sem interferir nos custos de produção. Além disso, a combinação da heterose com os efeitos aditivos da herdabilidade pode reduzir a idade dos animais destinados ao abate em até um ano, assim como do primeiro parto das vacas. Isso confirma a tese de que, sob qualquer nível de alimentação e manejo, o melhoramento genético se constitui no único fator que pode ser utilizado para melhorar a produtividade da pecuária.

O pontapé inicial para a criação desses programas de avaliação para cruzamentos em grande escala foi dado em 1985 pelo Grupo Cabanha Azul, de Uruaiana/RS, em parceria com o Grupo

Luís Müller, da Natura: “é como se minha fazenda tivesse 45 mil vacas e eu utilizasse o melhor touro”



Começa, da Argentina. Surgia, então, a Natura Genética Sul Americana S/A. Tradicionais criadores de raças européias, basicamente o aberdeen-angus e o red angus, as empresas passaram a desenvolver um bovino sintético a partir do cruzamento nelore x angus, com elevados índices de produtividade e perfeitamente adaptado às condições ambientais da região Centro-Oeste do Brasil: o brangus (na foto ao lado). “Isso possibilitou a formação de um cruzado que adequa a rusticidade do nelore à alta fertilidade, precocidade e qualidade de carcaça do angus, para cobrir vacas nelore no Brasil Central”, esclarece o veterinário Luís Alberto Müller, diretor operacional da Natura.

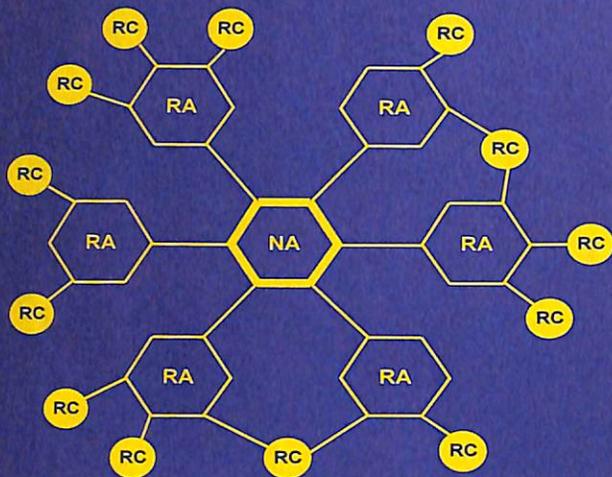
Criado a partir da experiência de 20 anos em trabalhos de cruzamentos, seleção e melhoramento genético das duas empresas, o Programa Natura é um sistema associativo de coleta e análise de dados que envolve um grande volume de animais em ambientes e condições distintas, através de um programa de seleção integrado. Trata-se de uma gigantesca estrutura que abriga, sob seu manto, 42 fazendas de diferentes proprietários associados, distribuídos pelos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Goiás, Mato Grosso, Tocantins e Mato Grosso do Sul, totalizando 45 mil ventres controlados. Segundo Müller, é fundamental para qualquer programa de seleção trabalhar com uma grande população. “Somente através de um número expressivo de animais, teremos condi-

ções de encontrar indivíduos excepcionais para a multiplicação. Por isso, a Natura criou uma forma associativa de troca de dados, onde todos os participantes recebem a totalidade das informações geradas pelo grupo”, explica.

O sistema de seleção das informações utilizado pela Natura tem como base o que os técnicos denominam de *metodologia dos modelos mistos corrigidos*, aperfeiçoado para trabalhar com populações que tenham heterose e adequado às condições de manejo e mão-de-obra das fazendas participantes do programa. Nele, são computados os dados relativos a quatro fases: reprodução, nascimento, desmame e sobreano. A avaliação do desmame se dá aos 205 dias e do sobreano aos 550 dias. Todas as fêmeas são inseminadas aos dois anos de idade. O índice de prenhez atinge 90%. A avaliação leva em conta aspectos como ganho de peso, musculatura, conformação e qualidade de carcaça, sendo estimadas as Diferenças Esperadas de Progênie (DEPs) dos indivíduos. Uma vez que os dados são coletados, o sistema centraliza as informações dos associados e inicia a segunda fase do programa, que é a análise genética. Todo o trabalho de avaliação genética é feito pela Gensys Consultores, de Porto Alegre/RS, responsável também pela avaliação de outra grande conexão: a Braford/DEP.

Família — A análise genética é que decide que animais se tornarão os pais na próxima geração. Se os touros mantidos em reprodução possuem um valor

ESTRUTURA HIERÁRQUICA DO REBANHO



RA - REBANHOS ASSOCIADOS

Representam o coração do programa. Através da inseminação artificial em ventres de bom padrão nelore, produzem touros para rebanhos comerciais. Formarão um rebanho de fêmeas cruzadas.

RC - REBANHOS COMERCIAIS

Reproduzirão novilhos natura a partir de ventres nelore ou natura servidos por touros comerciais. Terão à sua disposição touros controlados, comprovadamente produtivos, provenientes de um trabalho de seleção muito forte.

NA - NÚCLEO ABERTO DE SELEÇÃO

Comandará geneticamente toda a população natura. Concentrará os melhores animais da raça selecionados nos rebanhos associados. Neste nível, a seleção é mais forte, com critérios mais rigorosos e maior número de informações individuais, incluindo testes de progênie.

genético maior que os eliminados, o resultado líquido será um melhoramento na qualidade genética do rebanho.

Na verdade, o trabalho tem início lá no campo, com a confecção de fichas de controle do gado, pelo criador. O passo seguinte é a checagem dos dados para a formação do perfil de produção de cada animal. Por último, os dados são utilizados para a avaliação genética da população bovina. “É importante que as informações sejam colocadas sem margem de erros, para que saibamos que características um determinado animal vai passar para seus descendentes”, avisa o zootecnista Vanerlei

Roso, da Gensys, que opera na tabulação dados, no escritório de Porto Alegre. Os índices para compor as DEPs das duas conexões são parecidos: 50% para ganho de peso e o restante dividido em conformação, precocidade e musculatura. Depois de apurados todos estes números, o computador é que fornece o ranking dos melhores touros. Cerca de 20% destes reprodutores, posteriormente, vão entrar no circuito pecuário como animais melhoradores e passarão, então, à fase dos testes de progênie, para confirmar sua condição genética superior.

“Através do sistema, é possível calcular os efeitos ambientais e genéticos e, ainda, determinar dentro dessa população quais são os melhores animais para serem utilizados em inseminação artificial, independentemente da região”, acrescenta Müller. O melhor touro produzido em todo o sistema é retirado e tem o sêmen utilizado por todos os participantes do programa. “É como se a minha fazenda tivesse 45 mil vacas e eu utilizasse o melhor touro produzido por essas vacas”, complementa.

O sistema de produção da Natura está estruturado em três níveis, conforme mostra o box “Estrutura hierárquica do rebanho”, ao lado.

Quem apostou no brangus, se deu bem

Parceiro do Programa Natura desde seu início, em 1988 — arrendou terras para o empreendimento —, Luciano Zamboni é agropecuarista no município de Bandeirantes/MS. Sua opção pela nova tecnologia foi em razão de que precisava aumentar o ganho de peso e a produtividade do rebanho nelore. Em seus cinco mil hectares, cria duas mil matrizes e engorda 1.500 novilhos em sistema rotacional de pastagem. Em todo o rebanho ele mantém cerca de 20% do sangue nelore, porque acha a fêmea uma boa base para o trabalho de cruzamento.

O restante está na terceira geração de brangus, demonstrando o acerto na escolha do projeto. “Meu ganho acentuado foi na diminuição do tempo de comercialização, que reduziu em um ano”, assegura. Além disso, ressalta que um produto brangus vale 30% a mais na hora da desmama que um nelore puro. “Estas vantagens todas, além do total controle e assistência que tenho do programa, me dão garantia

de estar fazendo um bom negócio”, afirma Zamboni.

Sinergia— Fugindo do binômio café com leite, o agrônomo e consultor em agribusiness Alberto Amorim, da cidade de Caconde/SP, na divisa com Minas Gerais, diz que decidiu apostar no Programa Natura em 94 porque era uma forma de melhorar a consistência genética do rebanho, que já era brangus há 12 anos. Para ele, a importância do sistema é que ele cria uma sinergia entre todos os participantes, onde as informações são repassadas para todos, indistintamente. “Mesmo no caso de comercialização de touros, por exemplo, sempre me procuram quando há comprador, a fim de saber se eu tenho animais disponíveis. E isto está acontecendo até mesmo através da Internet, onde a Natura tem uma home-page informando sobre todos os criadores que participam do sistema”.

O pecuarista afirma que a diferença entre o antes e o depois de entrar no sistema pode ser verificada, principalmen-

te, no desempenho das fêmeas, com a redução da idade média do primeiro entoure, que acontecia entre 16 e 18 meses. Agora, ele está entourando entre 13 e 14 meses, e a taxa de repetição de cria melhorou sensivelmente. Além disso, o aumento de peso médio e a redução de idade de abate foram bastante expressivas, afirma. “Não tem como sobreviver na pecuária, hoje, sem ter um mínimo de controle de produção, de estrutura moderna, porque nossos competidores (aves, suínos, peixes e ovinos) estão aí para disputar o mercado, e nós temos que ser mais competitivos que eles”, conclui o pecuarista.

O ganho de Fernando Baldasso, com propriedade em Águas Claras/MS, ao entrar no sistema Natura, já está em 30 a 35%, com a totalidade do rebanho com sangue brangus. Sua entrada no programa se deu em 1989 e, segundo diz, provou ter uma sistemática eficiente para aumentar a produtividade pecuária.

Braford/DEP busca fêmeas mais produtivas

A Conexão Braford/DEP, com sede em Dom Pedrito/RS, segue caminho semelhante ao da Natura. Formada no início de 94, promove o cruzamento nelore x hereford com o objetivo de obter fêmeas altamente produtivas, nas regiões onde são criadas. O programa abrange 20 empresas dos estados do RS, PR, MS, MT e SP, totalizando 60 propriedades, com cerca de 30 mil ventres controlados. De acordo com o veterinário Nelson Schramm Júnior, coordenador-técnico do empreendimento, a vaca cruzada, além de ter maior habilidade materna, é mais precoce e transfere mais heterose para as crias do que as fêmeas puras. Ela é considerada uma máquina de fazer carne. Tem bom nível de produtividade, desmamando um terneiro mais pesado. “Nós temos usado a vaca cruzada em larga escala. A diferença é que no sul nós criamos uma fêmea meio-sangue tendo como mãe uma vaca hereford e como pai um touro misto, com apenas um terço de sangue zebu, enquanto no Brasil Central entra uma vaca meio-sangue (filha de vaca nelore) inseminada por um touro hereford”, esclarece Schramm.

Os resultados têm sido mais do que animadores. As vacas adultas atingem um índice de prenhez acima de 90%. Como as novilhas entram em reprodução aos 14 meses para parir aos dois anos, se consegue índices ao redor de 80% e com boa repetição de cria quando a fêmea ainda está com o terneiro ao pé. A grosso modo, as vacas cruzadas têm um índice de prenhez 15% maior que as fêmeas puras e chegam a dar cerca de 20% a mais de terneiros. “Em termos de cruzamento, nós estimamos que o produtor tem um aditivo entre 20% e 25% de produtividade total. Isso falando no ciclo completo: cria, recria e engorda”, ressalta.

Controle — Assim como o Programa Natura, os dados coletados entre os participantes da Conexão Braford são enviados para a Gensys, que processa e faz a avaliação genética. A idéia é comparar animais de propriedades diferentes para melhorar os resultados de genética aditiva. O método utilizado pela Gensys nivela os efeitos da heterose dos animais e compara como se fosse uma raça só, como se tivesse a mesma composição genética. “Com isso, nós podemos usar um touro que tem 1/3 de sangue nelore no RS, assim como usar em vaca nelore



Touro braford: vai bem no Sul e no Centro-Oeste

produzindo o inverso. Nossa proposta é que o touro usado para cobrir vacas nelore tenha 1/3 de genética zebuína. O resultado disso será um animal 2/3 nelore, que acreditamos ser o ideal para grandes populações”, diz Schramm.

Todos os animais que participam do programa são tatuados na orelha com nanquim e cadastrados num programa que cada propriedade tem, principalmente os ventres. Na fase de reprodução, as planilhas devem constar informações sobre os touros inseminadores e a data da inseminação. No parto, os terneiros são pesados e identificados ao pé da mãe com a mesma tatuagem. A partir daí, eles passam a integrar grupos de manejo, onde todos são tratados da mesma forma, para que se possa manifestar as diferenças genéticas. No desmame, os animais são pesados depois de um jejum de 12 horas, quando são conferidas notas para conformação, precocidade de terminação, mus-

culatura e tamanho. São feitas ainda avaliações de pigmentação ocular e tamanho de prepúcio. O desmame é feito aos 205 dias. No sobreano (410 dias), são feitas novas avaliações com os mesmos critérios das etapas anteriores. A partir daí, é compilado o ranking final dos machos. Dos machos selecionados, é feita, igualmente, uma pressão de seleção de 20%. “Depois do processo de avaliação genética, o exame andrológico é o mais importante para os machos. Não adianta o animal ser o melhor terneiro ou tourinho de sobreano se é um reprodutor fraco”, acrescenta. Schramm aconselha ainda que jamais o produtor adquira um touro sem o exame andrológico.

Padronização — Genotipicamente, o animal é o somatório da genética, meio ambiente e segregação. Destes, o genético é o mais difícil e mais demorado de acertar. Para que isso aconteça, é necessário que os outros dois fatores sejam controlados. O ganho genético anual de um rebanho chega a 2%, o que é muito pouco. Menos mal que é um resultado acumulativo. E o desempenho eficiente só é obtido através de um controle rigoroso das informações dentro da fazenda. Por isso, é fundamental a informatização da propriedade. Para a agrônoma Fernanda Brito, da Gensys, cabe ao produtor reunir todas as informações, como identificação dos animais e controle de características como ganho de peso, precocidade, acabamento e musculatura. Informações relativas ao ambiente onde vive o animal também são fundamentais no processo de seleção, assim como o ma-



Nelson Schramm Júnior, da Braford/DEP: exija o exame andrológico

nejo e o tipo de pasto utilizado. Nessa etapa de levantamento de dados, dizem os técnicos, não pode haver falhas, porque não existe uma metodologia que compense esses erros na fase seguinte.

A padronização das informações, além de ajudar o produtor na organização, evita a entrada de animais repetidos no sistema. "Quando você monta um modelo, sabe que o peso está ligado a um determinado efeito. É preciso estudar a parte biológica e, sabendo isso, entrar com a estatística e com a matemática para calcular tudo", conclui Fernanda.

Bovino composto também quer o seu espaço

O desenvolvimento de uma raça composta adaptada às condições climáticas do Brasil norteia o acordo, assinado em 1994, entre a Agro-Pecuária CFM, de São José do Rio Preto/SP, com a Leachman Cattle Company, dos Estados Unidos. O propósito da CFM, conhecida pela apurada tecnologia de seleção da raça nelore, é definir um biotipo ótimo de animal para corte, dentro dos ambientes tropical e subtropical. "Esse projeto vai resolver os anseios de quem quer fazer cruzamentos otimizando a heterose e obter a uniformidade de forma simples", acredita o coordenador de pecuária da CFM, Paulo Roberto Silva.

Coqueluche nos EUA, o composto surgiu de um sistema de cruzamento de

Troca de informações motiva o criador

Antes de participar do sistema da Conexão Braford/DEP, a Estância da Ordem, de Uruguaiana/RS, de propriedade de Sérgio Machado, já possuía um rebanho cruzado hereford/nelore com o qual trabalhava há 14 anos. O convite para entrar no programa em 1993 foi recebido com receio de que aumentariam as despesas. Hoje, José Sérgio Machado, filho e administrador, diz que, ao contrário do que pensou, tudo o que se refere ao sistema é um investimento com ótimo retorno.

Com 2,9 mil hectares divididos entre lavoura e pecuária, tem um rebanho total de 1.600 cabeças, sendo que 700 vacas em cria.

Para ele, a mudança que acontece quando se implementa a tecnologia da Conexão é "a olhos vistos". Não só no biotipo, mas na performance do animal. "Nossa porcentagem de prenhez ficou bem maior, e a redução da idade de abate foi bem significativa", afirma José Sérgio. O pecuarista acrescenta que o mais importante de tudo é que todas as informações sobre os melhores desempenhos dos animais da Conexão são repassadas aos

integrantes do grupo," assim como a assistência técnica e comercial.

O produtor Pedro Monteiro Lopes, de Itaqui/RS, é um dos pioneiros dentro da Conexão. Com propriedade também no Mato Grosso, tem 20% das 30 mil cabeças que controla com sangue braford. Segundo ele, a utilização desta raça reduziu em um ano o tempo de abate e aumentou em 20% o peso, "além de ter um acabamento melhor", assinala. Para ele, um outro fator de destaque é que seus touros de 2,5 anos alcançam um valor de comercialização em torno de R\$ 900 a 1,1 mil, o que é bastante significativo, pensa.

Rebanho controlado — A produção de gado com um controle total de sua produtividade foi o fator determinante para que a pecuarista Marta Machado, da Estância Rivalta, de Uruguaiana/RS, se decidisse a entrar no sistema. Com um desfrute que melhorou consideravelmente — hoje está entre 27 a 30% —, ela diz que seu rebanho está a caminho de fixar o 3/8. "E já conseguimos 90% de taxa de prenhez", garante. Para ela, não há maneira melhor de se trabalhar na pecuária.

raças taurinas desenvolvido pelo Centro de Pesquisas M.A.R.C (Clay Center - Nebraska), que utiliza várias raças e linhagens, determinando uma base ampla que garante por muito tempo a baixa consangüinidade. O trabalho consiste em

selecionar quatro raças distintas e adequar numa só os pontos fortes de cada uma delas, através da seleção por DEPs. Significa dizer que um composto tem 25% de características de cada uma das raças. Com isso, a consangüinidade é

POCO DE AGUA EM
Perfuratriz PORTÁTIL **HidroDRILL 2**
A máquina que garantirá sua INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA! **DIAS**
Até 60 m Até 4"
VALSAN
Fone: 256-0855 Fax: 214-5792
Rua da Consolação, 1992 - CEP 01302-001 - São Paulo/SP

PARA ANUNCIAR AQUI
DISQUE
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



Paulo Silva (ao centro), da CFM: nossos produtos vão facilitar o choque de sangue

evitada sem perder o vigor híbrido, além de manter uma composição racial ótima.

Silva garante, a título de exemplo, que as oscilações de ganho de peso são muito menores nos compostos do que nas raças sintéticas. "O bovino composto oferece ao pequeno produtor a vantagem de participar no cruzamento industrial sem precisar fazer inseminação artificial, obtendo produção de elevado valor genético e com alta heterose, por monta natural, com touros adequados ao trópico", justifica. O objetivo, explicitamente, é oferecer ao mercado touros reprodutores para cruzamento com vacas nelore. Este reprodutores têm como base de sua formação, entre outras, as raças red angus, south devon, caracu e formadas com sangue zebuino, adaptadas ao calor tropical, importadas dos Estados Unidos.

"Os compostos podem facilitar este processo de choque de sangue, porque estão sempre abertos a mudanças, desde que sejam favoráveis ao mercado. Novos genes ou novas raças podem ser incorporados a qualquer momento", avisa.

Formação do composto — Existem pelo menos quatro considerações básicas

que pressupõem a formação de um composto, a fim de se entender melhor as vantagens desta opção:

1) A identificação das raças contribuidoras e dos touros dentro da raça, para encontrar o "ótimo" nas características maiores bioeconômicas no composto, considerando: taxa de crescimento e tamanho, produção de leite, composição de carcaça, idade à puberdade e adaptabilidade climática e nutritiva.

2) A herdabilidade das diferenças entre raças é praticamente 100%, enquanto a herdabilidade das maiores características bioeconômicas dentro de uma raça varia de 10 a 50%, dependendo da característica. Portanto, a seleção interracial é mais efetiva do que dentro de uma só raça.

3) Se a "meta" do nível de performance para as características bioeconômicas é perdida na amostra inicial ou se as condições de produção ou necessidades do mercado mu-

darem, raças adicionais podem ser introduzidas no composto, para fazer os ajustes necessários.

4) A manutenção de uma população efetiva suficientemente grande é essencial para a retenção da heterozigose: o uso de 25 touros por geração resultará numa taxa de consangüinidade de 5% por geração. Quanto maior o número de raças, menor o número de linhagens necessárias dentro de cada raça.

O projeto de cruzamento para a formação da raça composta da Agro-Pecuária CFM envolve nove mil ventres, das 30 mil matrizes em reprodução nas 10 fazendas da empresa espalhadas pelos estados de SP e MS.



Primeira geração Leachmann/CFM: novilhas de 12 meses

IMPORTÂNCIA ECONÔMICA NAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO GADO DE CORTE

	Valor econômico	Herdabilidade	Efeito da heterose	
Reprodução	10	Baixa	+ 20%	→ CRUZAMENTO
Performance	2	Média	+ 10%	
Carcaça	1	Alta	0%	→ SELEÇÃO

Fonte: CFM Agro-Pecuária

FIDA



FIDA

CALCÁRIO
IRMÃOS CIOCCARI CIA. LTDA.

CALCÁRIO

■ TRANSPORTE PRÓPRIO

■ APLICAÇÃO NA LAVOURA

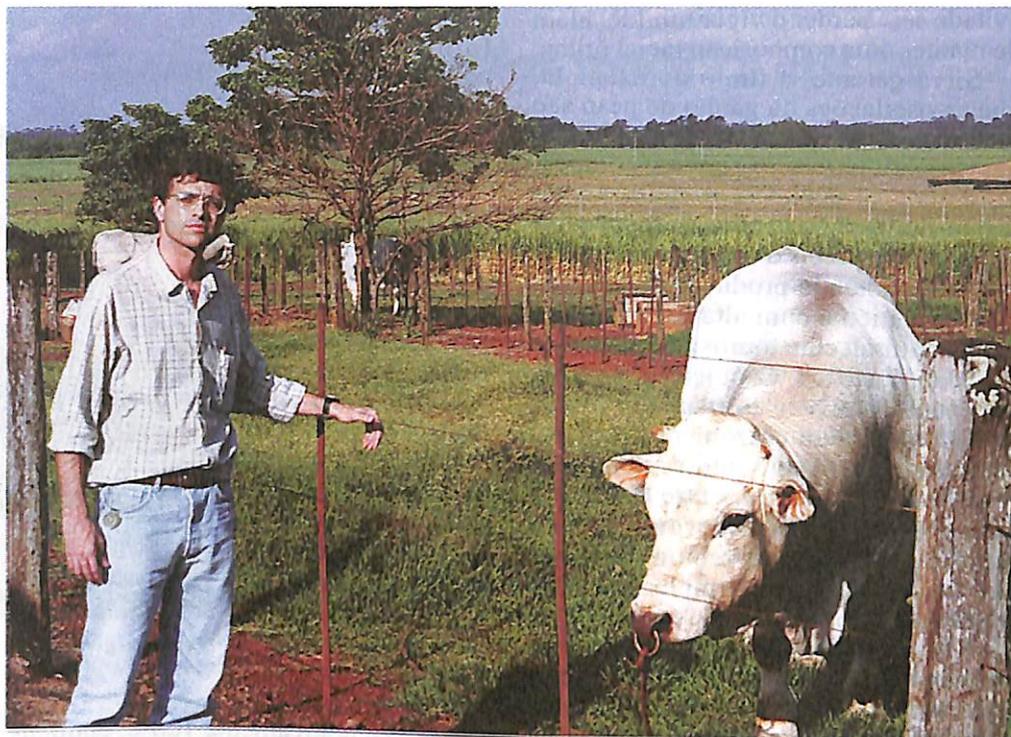
■ FÜLLER SUPER FINO

Av. Pinheiro Machado, 239 - C. Postal 45 - Fones Esc. (055) 281-1323 / 281-1552
Fone Fáb. (055) 281-1827
Fax (055) 281-2226 - CEP 96570-000
CAÇAPAVA DO SUL - RS

O mercado deve consumir mais sêmen em 1996

O melhoramento genético de um rebanho bovino comercial tão grande quanto o brasileiro passa, necessariamente, pelo uso da inseminação artificial. Somente através dela o produtor tem acesso à genética superior sem precisar investir na compra de touros, o que tornaria a atividade antieconômica. E com cerca de 70 milhões de matrizes em serviço, fica inviável produzir machos para atender essa demanda.

Apesar de no Brasil o uso da inseminação ainda estar longe de ser considerado satisfatório, é cada vez maior o número de produtores utilizando a técnica. Segundo dados da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia), em 95 foram comercializadas em todo o Brasil cerca de 4,3 milhões de doses, 15% a mais do que no período anterior. Apesar do crescimento, esses números não atingem 5% dos animais que entram em reprodução. Para 96, a previsão é de um aumento de 10% nas vendas. Outro dado importante é o crescimento na importação de sêmen. Em 95, a participação do sêmen importado no mercado nacional saltou de 18% para 33% do total comercializado. Basicamente, isso reflete a preocupação do pecuarista com o melhoramento genético do rebanho. Segundo o zootecnista Alexandre Lima, coordenador do setor de gado de corte (raças européias) da Pecplan Bradesco Inseminação Artificial Ltda., de Uberaba/MG, o uso da inseminação como agente multiplicador da genética apurada deve crescer muito nos próximos anos, até mesmo porque o produtor está ciente de que



Fábio Dias, da Lagoa da Serra: estamos dando uma assessoria completa

a otimização do rebanho é a única maneira de sobreviver no mercado.

Sem mistérios — A fórmula para uma inseminação eficiente é bastante simples. O produtor deve ter sob controle o número de fêmeas em cio e as matrizes férteis; um sêmen de ótima qualidade; e um bom inseminador. Hoje, algumas empresas que comercializam sêmen no Brasil, além de possuírem uma infraestrutura para viabilizar o serviço ao produtor, realizam cursos para inseminadores. A Pecplan Bradesco forma, anualmente, 3,5 mil inseminadores nos 16 núcleos espalhados por todo o País, cursos estes subsidiados pela Fundação Bradesco. “A grande carência hoje, no nosso setor, é de mão-de-obra especializada”, explica Lima. Outra empresa que também

investe na formação profissional é a Lagoa da Serra Inseminação Artificial Ltda., de Sertãozinho/SP. Em 95, foram treinados cerca de quatro mil pessoas nos oito núcleos da Lagoa da Serra localizados em cinco estados brasileiros.

Ao pecuarista que deseja terceirizar a inseminação e o controle do rebanho, as empresas oferecem um completo serviço de assessoria. “É ana-

lisado desde o desenho do programa até a característica genética do rebanho, com base nos programas de avaliação dos touros que nós vendemos”, garante o zootecnista Fábio Dias, gerente-geral de marketing e serviços da Lagoa da Serra.

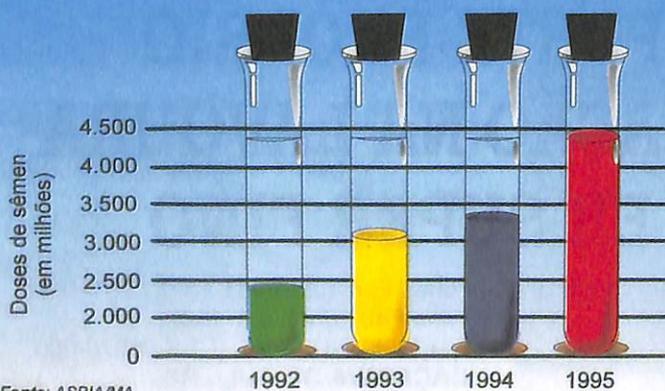
Técnico discorda

A ideia de desenvolver bovinos compostos para atender o mercado brasileiro não é consenso entre os técnicos. Para Luiz Fries, veterinário, diretor da Gensys e um dos mentores do Programa de Melhoramento de Bovinos (Promobo), no RS, ela se torna ótima para o criador médio dos Estados Unidos. Como na maior parte do território norte-americano esses produtores não podem utilizar raças zebuínas, a única saída é aumentar o número de raças taurinas. “Mesmo assim, com quatro taurinos, eles obtêm uma heterose menor do que a resultante do cruzamento entre um animal europeu e um zebu”, adianta.

Fries acrescenta que seria mais benéfico para a produção comercial cruzar o brangus e o braford, por exemplo. A justificativa é que um programa para a utilização de quatro raças demanda um tempo muito longo. “Quem paga a conta enquanto as populações se formam?”, questiona. Segundo ele, pelo tamanho do rebanho brasileiro, a mudança no rumo natural de um programa pode trazer sérios riscos não só para os criadores participantes como também para o próprio conceito de cruzamentos.

EVOLUÇÃO DA INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL NO BRASIL

Comercialização de Sêmen Nacional e Importado



Fonte: ASBIA/MA



As Primeiras Cores do Campo.

Há mais de um século o CORREIO DO POVO chega cedo aos lares da Capital e do Interior, trazendo os fatos mais importantes da produção rural, além de muitos outros assuntos importantes para o Sul do País. Agora, com o novo parque gráfico o CORREIO DO POVO vem, faça chuva ou faça sol, com as cores da nossa terra. Mais credibilidade que nunca, com todas as cores da informação.



**LINHA
CAMPO
ELÉTRICO**

a granja

**A REVISTA DO
LÍDER RURAL**

AGROSHOP

**O catálogo de compras do
homem do campo**
Receba em qualquer local do Brasil.
**Custos de frete para qualquer
quantidade e para qualquer local do
Brasil(exceto Roraima): apenas R\$ 5,00**
Pedido mínimo: R\$ 50,00
(livros não têm pedido mínimo)
Validade dos preços: 29/11/96



COD. 313

CERCAS ELÉTRICAS WK

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

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

COD. 303

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



COD. 315

CERCAS ELÉTRICAS TK

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

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

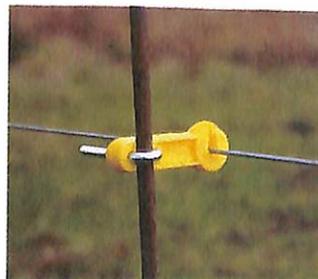
- As baterias não acompanham os modelos acima.



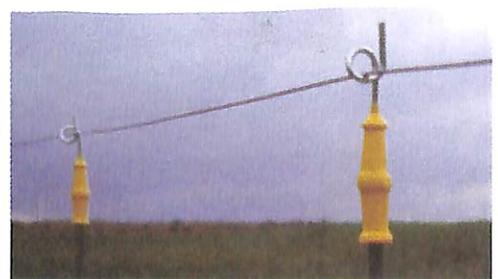
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2B - Pacote com 100 unidades.
COD. 331 - R\$ 58,00



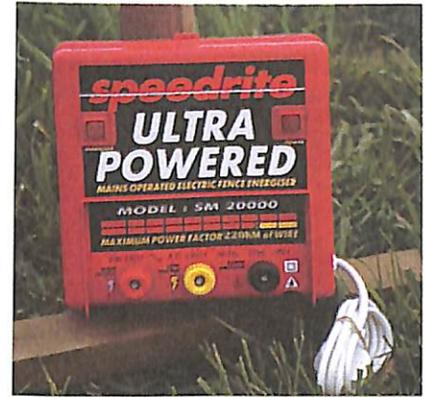
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 3 - Pacote com 100 unidades.
COD. 334 - R\$ 39,00



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



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



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

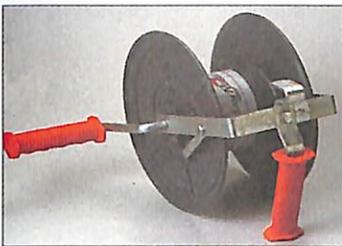
ISOLADORES



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



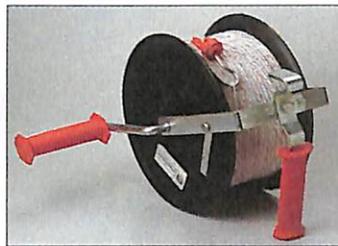
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2A - Pacote com 100 unidades.
COD. 328 - R\$ 58,00



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



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



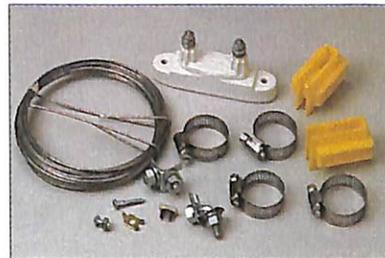
Carretel completo com 500m de fio plástico + ganchinho, importado da Argentina. Conjunto completo com desconto campeão. COD. 345 - R\$ 159,00



Fio plástico com 6 filamentos. Conduz a eletricidade com perfeição, sem perdas de energia. Resistente e bastante maleável. Ideal para cercas móveis. 500m COD. 384 - R\$ 99,00 200m COD. 385 - R\$ 49,00



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



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



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



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



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



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



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

BALANÇAS ELETRÔNICAS - PARA QUEM SABE QUE PESO É DINHEIRO

Importados da Nova Zelândia. Garantia de fabricação: um ano



MODELO 700 - COMPLETO (Indicador + barras MP 600) Zera automaticamente ao ligar e após cada pesagem. Fornece estatística (peso mínimo, máximo, média, número de animais e peso total). Capacidade para 2.000 registros. COD. 389 - R\$ 2.200,00



MODELO 703 COMPLETO (Indicador + barras MP 600) O melhor e mais sofisticado sistema de pesagem do mundo. Todas as facilidades do modelo 700 mais: memória para 7.600 registros em até 99 arquivos. Ganho de peso total e/ou diário de cada animal. Pode imprimir até 13 relatórios diferentes. Permite o registro do número do animal junto com o peso. Pode ser ligado diretamente ao computador. COD. 390 - R\$ 3.600,00

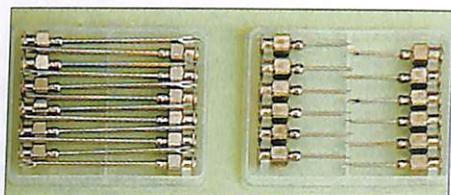


Embalagem apropriada, resistente e segura

OS DOIS MODELOS DE BALANÇA PODEM SER COMERCIALIZADOS EM ATÉ 3X

Simples, fáceis de usar e instalar. Vem com manual de instalação e operação, em português.

A ÚNICA COM CÉLULAS DE CARGA TOTALMENTE SELADAS, EVITANDO QUALQUER PROBLEMA COM UMIDADE.



AGULHAS

COD.	AGULHAS	COD.	AGULHAS
460	Agulhas 10x15	472	Agulhas 20x20
461	Agulhas 10x18	473	Agulhas 25x10
462	Agulhas 12x18	474	Agulhas 25x12
463	Agulhas 15x10	475	Agulhas 25x15
464	Agulhas 15x12	476	Agulhas 25x18
465	Agulhas 15x15	477	Agulhas 25x20
466	Agulhas 15x18	478	Agulhas 30x12
467	Agulhas 15x20	479	Agulhas 30x15
468	Agulhas 20x08	480	Agulhas 30x18
469	Agulhas 20x10	481	Agulhas 30x20
470	Agulhas 20x12	482	Agulhas 40x20
471	Agulhas 20x15	483	Agulhas 50x20

Agulhas hipodérmicas de todos os tamanhos e espessuras. A primeira medida se refere ao comprimento em milímetros, e a segunda, a espessura do furo. Se adaptam a todo o tipo de seringas. Todas as agulhas vêm em embalagens de propileno com uma dúzia, pelo valor de **R\$ 7,00**



Seringa tipo pistola - Capacidade de 50ml. Regulagens de 1 à 5ml, ideal para o dia-a-dia. Acompanha vidro e borrachas extras. **COD. 423 - R\$ 49,00**



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



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



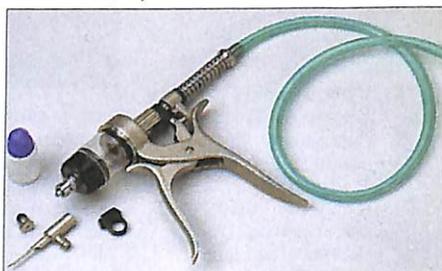
Vacinador automático importado 5ml. Resistente e prático. Superpreciso, regulagens de 0,5 em 0,5cm. **COD. 361 - R\$ 76,00**



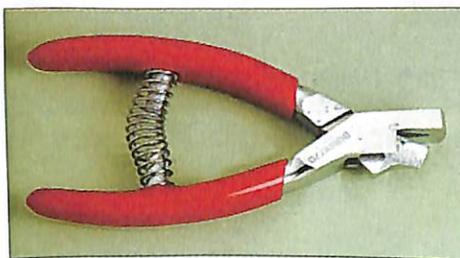
Chave para aramar. Ferramenta indispensável para construção de cercas. **COD. 400 - R\$ 5,00**



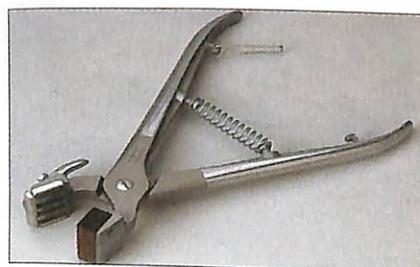
Bico dosador. Se adapta a todo o tipo de seringa. **COD. 456 - R\$ 5,00**



Seringa multiaplicadora automática 10ml. Recarrega automaticamente. Resistente e prática. **COD. 359 - R\$ 69,00**



Assinalador para suínos marca Burdizzo, importado da Itália. **COD. 452 - R\$ 175,00**

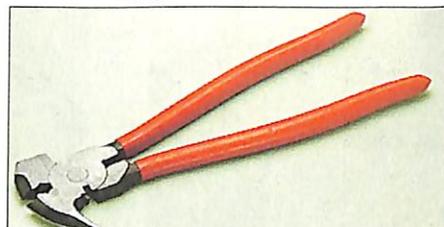


Tatuadeiras para bovinos quatro dígitos, altura de 16mm (foto). **COD. 363 - R\$ 69,00**
Jogo de 40 números de, 0 a 9, para tatuadeira de bovinos. **COD. 364 - R\$ 65,00**

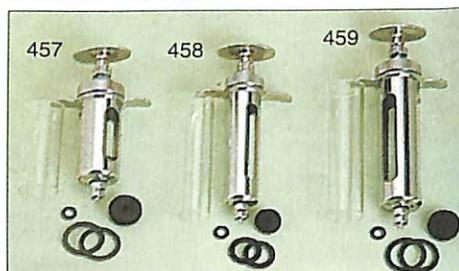
Jogo de letras para tatuadeira de bovinos **COD. 491 - R\$ 65,00**
Tinta preta, nacional. Bisnaga com 40g **COD. 391 - R\$ 8,00**



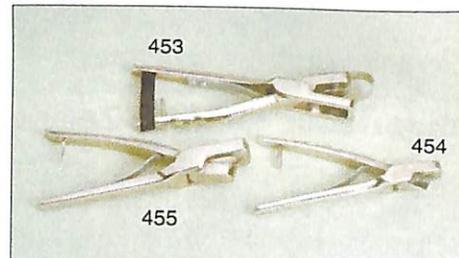
Picana eletrônica em 3 tamanhos (não vem com pilhas), pequena, média e grande. Facilita o manejo com o gado, não machucando o couro. Leve e resistente **COD. 356 (P) - R\$ 46,00**
COD. 357 (M) - R\$ 49,00
COD. 358 (G) - R\$ 52,00



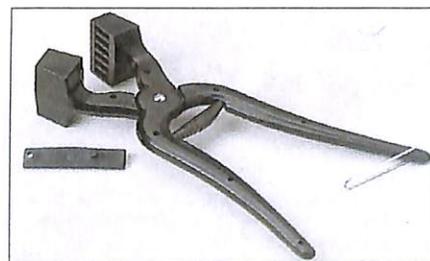
Alicate multiuso para fazendeiro 10 1/2". Forjado em aço liga especial, temperado, com cabeça polida e cabo plastificado **COD. 401 - R\$ 48,00**



Seringas manuais. Acompanham vidro e borrachas extras.
Seringa 30ml **COD. 457 - R\$ 19,00**
Seringa 25ml **COD. 458 - R\$ 23,00**
Seringa 50ml **COD. 459 - R\$ 26,00**



Assinalador para bovinos:
em forma de triângulo **COD. 453 - R\$ 295,00**
em forma arredondada **COD. 454 - R\$ 295,00**
em forma de furo **COD. 455 - R\$ 295,00**

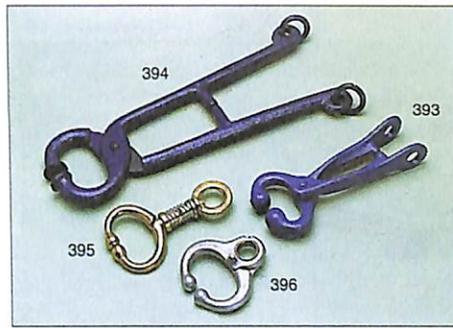


Tatuadeira Burdizzo, importada da Itália, 6 dígitos e altura de 12mm. (foto). **COD. 365 - R\$ 79,00**
Jogo de 40 números, de 0 a 9, para tatuadeira Burdizzo. **COD. 366 - R\$ 69,00**
Jogo de letras para tatuadeira Burdizzo. **COD. 490 - R\$ 69,00**
Pasta preta, importada. Bisnaga com 40g **COD. 392 - R\$ 11,00**

FAÇA SEU PEDIDO POR (051) 233 1822  **OU PELO CUPOM**



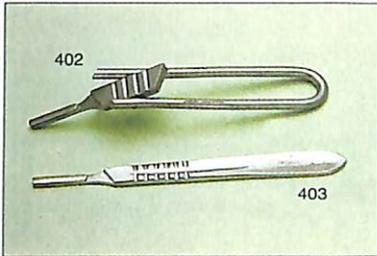
Argola para touros, ideal para exposições e manejo dos animais. Feita em material super-resistente e durável. Disponível nos tamanhos:
Pequena - 61mm COD. 397 - R\$ 12,00
Grande - 70mm COD. 398 - R\$ 15,00.



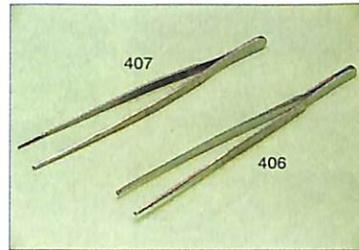
Formiga alicate grande, superforte. COD. 394 - R\$ 22,00
Formiga alicate 19cm, forte e prático. COD. 393 - R\$ 12,00
Formiga com destorcedor, ideal para exposições. COD. 395 - R\$ 18,00
Formiga com trava automática, não aperta os animais. COD. 396 - R\$ 12,00



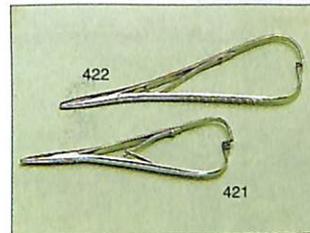
Focinheira para desmamar bezerros, pacotes com 10 unidades. Desmama sem causar estrés. COD. 399 - R\$ 5,00



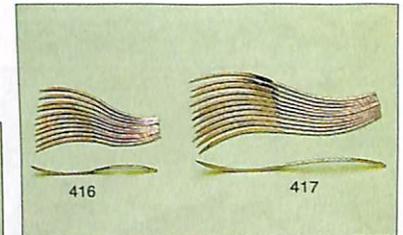
Cabo de bisturi nº 4 dobrável (importado), possibilita intervenções cirúrgicas em locais de difícil acesso. COD. 402 - R\$ 19,00
Cabo de bisturi nº 4 em aço inox. COD. 403 - R\$ 11,00
Lâminas de bisturi nº 22, embalagens com 10 unid. COD. 404 - R\$ 5,00



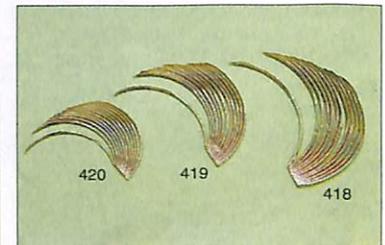
Pinça de dissecação, 20cm, em aço inox, serrilhada. COD. 407 - R\$ 13,00
Pinça de dissecação, 20cm, em aço inox, dente-de-rato. COD. 406 - R\$ 17,00



Porta-agulha, 20cm, em aço inox. COD. 422 - R\$ 58,00
Porta-agulha, 17cm, em aço inox. COD. 421 - R\$ 38,00



Agulhas de sutura em "S", importadas da Alemanha. Embalagens com 12 unidades. 8cm COD. 416 - R\$ 48,00
11cm COD. 417 - R\$ 48,00

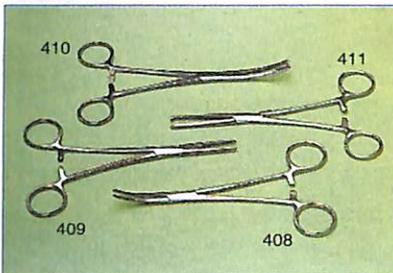


Agulhas de sutura, importadas da Alemanha. Embalagens com 12 unidades.
B6 - Pequena. COD. 420 - R\$ 18,00
B4 - Média. COD. 419 - R\$ 18,00
B2 - Grande. COD. 418 - R\$ 19,00

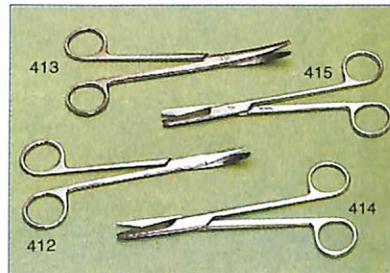
FAÇA SEU PEDIDO POR



(051) 233 1822
OU PELO CUPOM



Pinças hermostáticas em aço inox.
Curva 18cm, dente-de-rato. COD. 410 - R\$ 39,00
Reta 18cm, dente-de-rato. COD. 411 - R\$ 39,00
Reta 18cm, serrilhada. COD. 409 - R\$ 43,00
Curva 18cm, serrilhada. COD. 408 - R\$ 43,00



Tesouras cirúrgicas em aço inox.
Curva 17cm, romba romba. COD. 413 - R\$ 24,00
Reta 17cm, romba romba. COD. 415 - R\$ 24,00
Curva 17cm, romba fina. COD. 412 - R\$ 24,00
Reta 17cm, romba fina. COD. 414 - R\$ 24,00



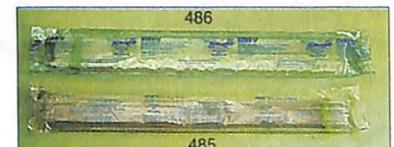
Estetoscópio, equipamento de altíssima qualidade e precisão. COD. 405 - R\$ 23,00



Pinça plástica feita exclusivamente para pegar sêmen. COD. 487 - R\$ 5,00



Aplicador de sêmen. COD. 484 - R\$ 32,00



Bainhas para inseminação, embalagens com 50.
Nacional - COD. 485 - R\$ 9,00
Imp. da França - COD. 486 - 12,00



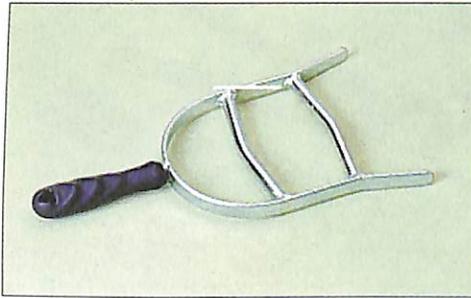
Luvas de 5 dedos, para palpação e inseminação, com camada de silicone, pacotes com 25 unidades. COD. 488 - R\$ 7,00



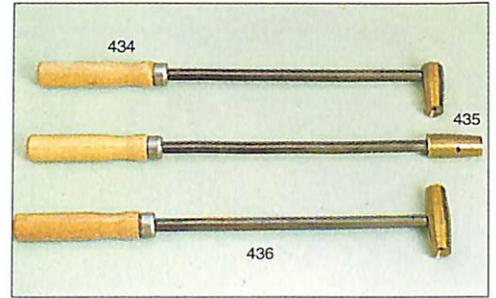
Luvas de 5 dedos, importada, para palpação e inseminação, com camada de silicone, pacotes com 100 unidades. COD. 489 - R\$ 28,00



Maneadeira. Produto feito especialmente para a contenção dos animais quando ordenhados.
COD. 432 - R\$ 5,00



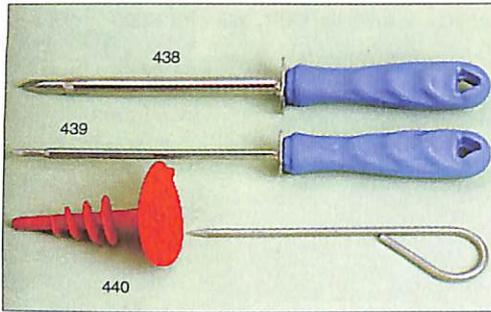
Abre boca. Ideal para ministrar produtos ou fazer exames via oral. Bovinos e eqüinos.
COD. 433 - R\$ 12,00



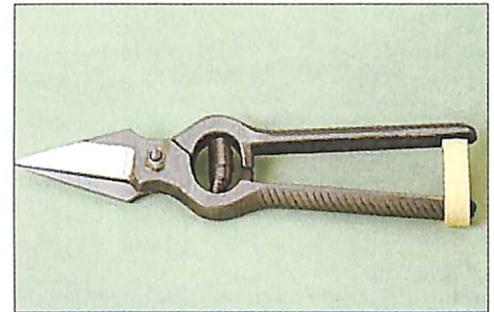
Mochadores. Feitos em material de extrema resistência, amocham e cauterizam com perfeição.
Mochador martelo - COD. 434 - R\$ 16,00
Mochador reto - COD. 435 - R\$ 16,00
Mochador em T - COD. 436 - R\$ 19,00



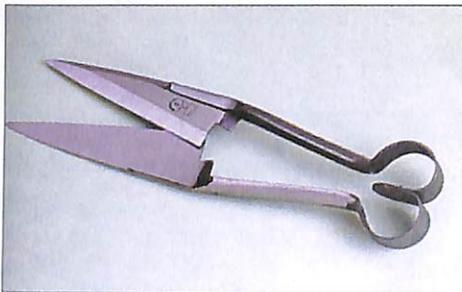
Rinets para limpeza e casqueamento. Jogo com 3, para a esquerda, direita e centro.
COD. 437 - R\$ 38,00



Trocateres. Para crises de timpanismo tenha sempre a mão um destes trocateres.
Para bovinos - COD. 438 - R\$ 19,00
Para eqüinos - COD. 439 - R\$ 18,00
Para bovinos - COD. 440 - R\$ 9,00



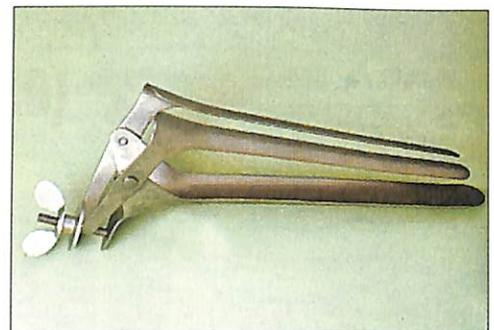
Tesoura para cortar cascos de ovinos, marca Burdizzo, importada da Itália.
COD. 441 - R\$ 49,00



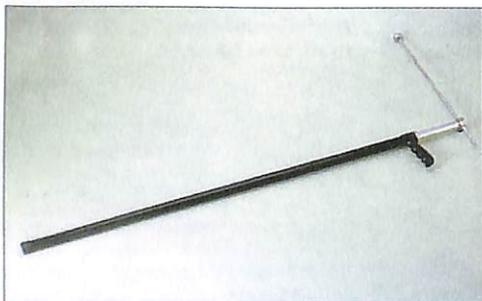
Tesoura para tosquiar ovinos e cortar crina de cavalos, importada da Inglaterra. A melhor do mercado.
COD. 442 - R\$ 58,00



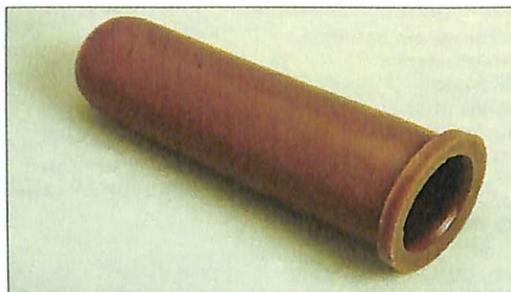
Pluviômetro. Faça o controle de chuvas na sua propriedade.
COD. 367 - R\$ 12,00



Espéculo vaginal, para coletar material em éguas, importado.
COD. 447 - R\$ 325,00



Hipômetro. Mede eqüinos e bovinos até 1,80 metro, quando fechado pode ser usado como bengala.
COD. 448 - R\$ 115,00

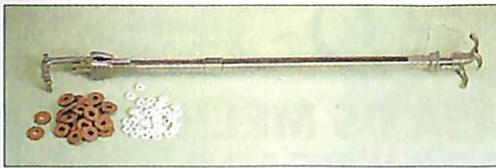


Bico de mamadeira, pode ser adaptado a todo o tipo de garrafa, feito de borracha super-resistente.
COD. 451 - R\$ 4,00

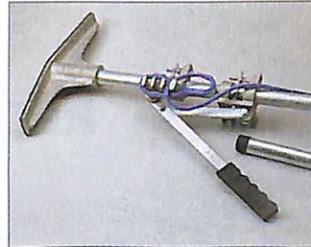


Raspadeira. Feita de borracha bastante resistente. Para bovinos e eqüinos.
COD. 492 - R\$ 5,00

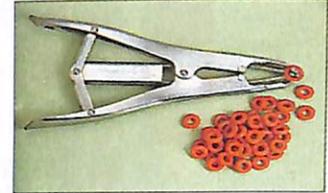
FAÇA SEU PEDIDO POR  **(051) 233 1822** **OU PELO CUPOM**



Castrador para vacas modelo Dutto.
COD. 449 - R\$ 210,00
 Jogos de 100 borrachas para o castrador Dutto.
COD. 450 - R\$ 10,00



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

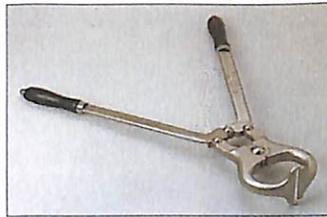


Alicate elastrador, para castrar ovinos, caprinos e bezerros jovens. Também serve para cortar o rabo de cordeiros. Acabamento cromado. (Borrachas não acompanham)

COD. 443 - R\$ 49,00
 Borrachas. Pacotes com 100 unidades, cortam a circulação, castrando com segurança e eficiência.
COD. 444 - R\$ 9,00



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



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



Emasculador para suínos feito em aço inoxidável.
COD. 445 - R\$ 195,00



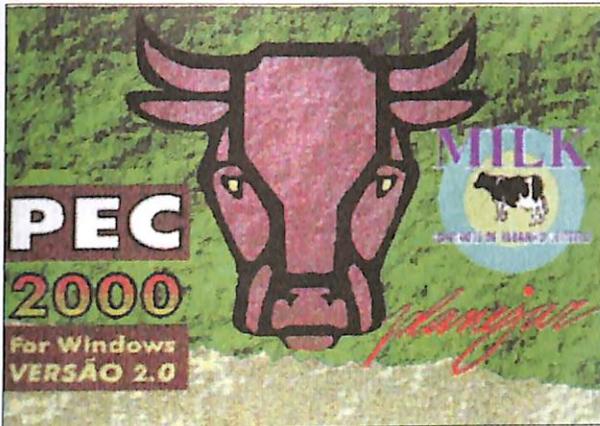
Bisturi com lâmina retrátil, especial para castração de vacas.
COD. 446 - R\$ 86,00



FAÇA SUA ENCOMENDA PELO FONE/FAX (051) 233 1822 OU PELO CUPOM

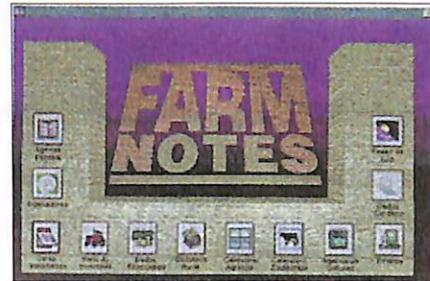
SOFTWARES

Entre você também na era da informática.



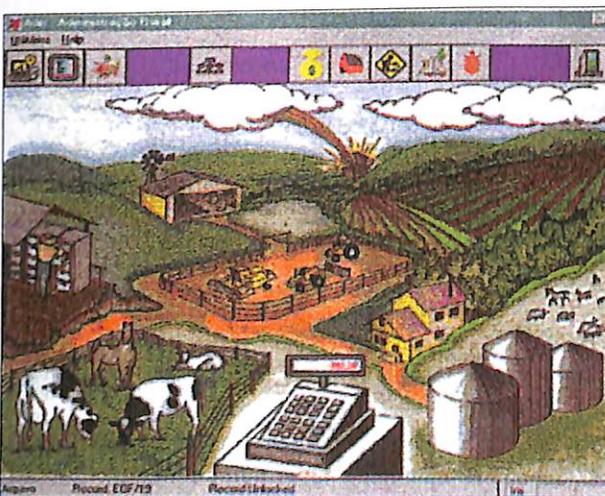
PEC 2000 2.0 FOR WINDOWS

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



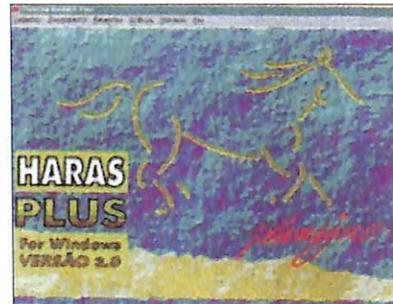
FARM NOTES FOR WINDOWS

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



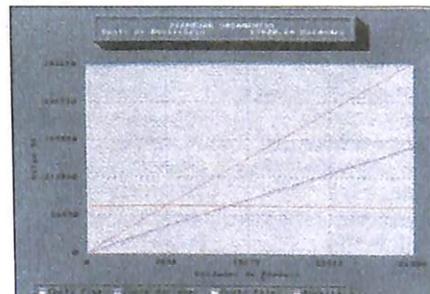
ADM RURAL FOR WINDOWS

Administração rural e confecção de custos de produção. Plano de contas gerencial, centros de custos, indexadores, relatórios, estatísticas 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 3 X R\$ 65,00



SGO LAVOURAS 2.0

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

Para fazer sua encomenda, utilize o cupom da página seguinte, marcando o código e as quantidades desejadas. Você pode também fazer suas compras pelo telefone **(051) 233 1822**

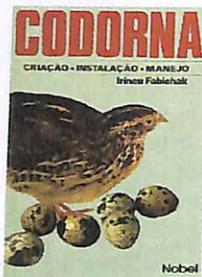
TODOS OS SOFTWARES VÊM COM GARANTIA DE FABRICAÇÃO. A SUA ENCOMENDA É ENVIADA POR SEDEX NO DIA SEGUINTE DO PEDIDO.

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

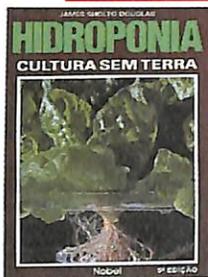
LIVROS

RECEBA EM CASA OS MELHORES LIVROS DO MERCADO



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

COD. 101 - R\$ 15,00



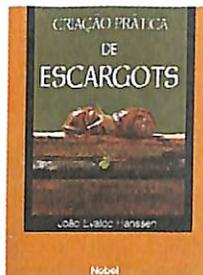
Horta doméstica ou jardim sem terra, semeadura e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos

COD. 102 - R\$ 19,00



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

COD. 103 - R\$ 19,00



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

COD. 106 - R\$ 19,00



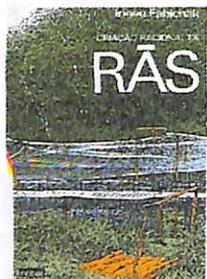
Interessa tanto à dona-de-casa quanto ao grande horticultor que busca um tratamento mais adequado para a sua terra.

COD. 107 - R\$ 19,00



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

COD. 108 - R\$ 19,00



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

COD. 110 - R\$ 15,00



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

COD. 111 - R\$ 15,00



Técnicas, vantagens e sistemas de uso, noções de nutrição, reparos de rações, construção e muito mais.

COD. 112 - R\$ 29,00



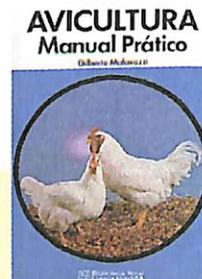
Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.

COD. 113 - R\$ 19,00



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

COD. 115 - R\$ 19,00



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

COD. 116 - R\$ 19,00



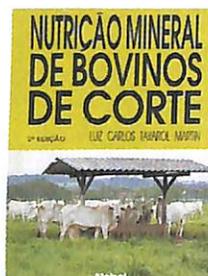
Procedimentos corretos para aumentar a produtividade e obter maiores lucros. Preparo, adubação verde, rotação, irrigação etc.

COD. 117 - R\$ 19,00



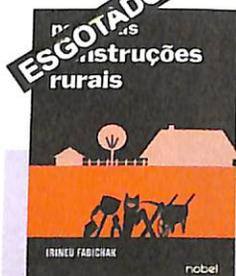
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.

COD. 118 - R\$ 29,00



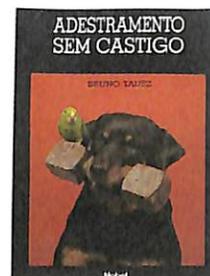
Ensina todos os procedimentos para a correta suplementação mineral, com uma técnica simples, econômica e de fácil adoção.

COD. 119 - R\$ 25,00



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

COD. 120 - R\$ 19,00



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

COD. 121 - R\$ 25,00



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

COD. 122 - R\$ 19,00



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

COD. 105 - R\$ 15,00



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

COD. 114 - R\$ 15,00



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

COD. 109 - R\$ 15,00

Administração rural a nível de fazendeiro

JAIRO SILVEIRA BARBOSA



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



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

IRRIGAÇÃO

Frequência e quantidade de aplicação

ANTONIO CRALDO KLAS

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

MASANOBU FUKUOKA



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



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



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



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



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



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



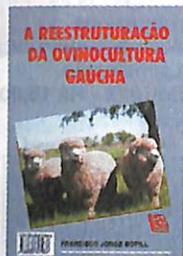
O plantio, tratos culturais, colheita, solo, clima, doenças, tratadas de forma simples e bem detalhada.
COD. 132 - R\$ 19,00



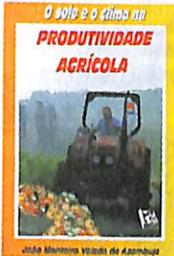
O livro focaliza as principais espécies hortícolas e os cuidados de que necessitam.
COD. 133 - R\$ 19,00



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



História da ovinocultura gaúcha contada por quem mais entende do assunto, perfil do ovinocultor e do mercado de lãs e de carne.
COD. 028 - R\$ 19,00



Livro técnico com linguagem acessível sobre agrometeorologia, fitossanidade, conservação e fertilidade do solo, calagem etc.
COD. 029 - R\$ 25,00



Livro, mostrando as potencialidades do leite, com receitas de iogurtes, manteiga, doces de leite, queijos e até sorvetes.
COD. 030 - R\$ 19,00



Manual simples e objetivo, com várias ilustrações que facilitam o entendimento. A doma racional descrita passo a passo.
COD. 031 - R\$ 19,00



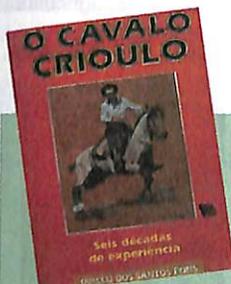
Principais raças, alimentação adequada, cuidados no alojamento, prevenção e cura de doenças.
COD. 135 - R\$ 19,00



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



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



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



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

FAÇA SEU PEDIDO POR (051) 233 1822

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 R\$ 5,00 ao valor total das compras referentes a despesas de manuseio e envio.

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

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO OU LIGUE (051) 233 1822

Assinale aqui a forma de pagamento:

Ofertas válidas até 29 de novembro 96

- Cobrança bancária
- Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____ / ____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____

Tel. _____

Data ____ / ____ / ____ Assinatura _____

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX

FAÇA JÁ SEU PEDIDO.

Não perca tempo: ligue

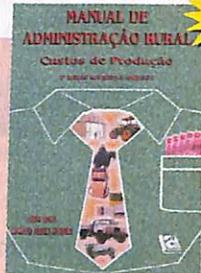


(051) 233 1822

2ª EDIÇÃO



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



A importância da administração rural. Custos de produção, plano de contas gerencial. Despesas e movimentações financeiras, avaliação de resultados etc.
COD. 026 - R\$ 19,00



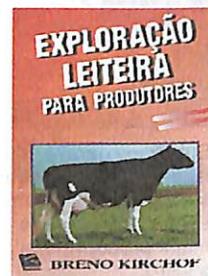
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 027 - R\$ 25,00



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



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



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



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



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



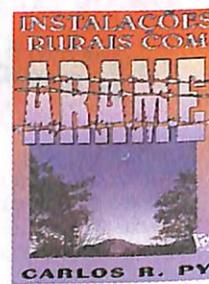
Ano de produção, tipos de exploração, unidade animal, lotação, levantamento patrimonial, metas e objetivos.
COD. 013 - R\$ 19,00



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



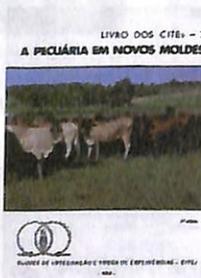
O búfalo sob todos os aspectos. Manejo de campo e sanitário, produtividade e rentabilidade. Cartilha do bubalinocultor.
COD. 015 - R\$ 19,00



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



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



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



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



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



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



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

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por EDITORA CENTAURUS

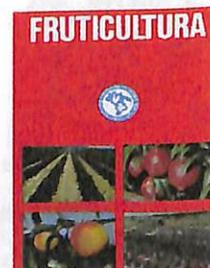
90012-970 — PORTO ALEGRE — RS



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



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



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

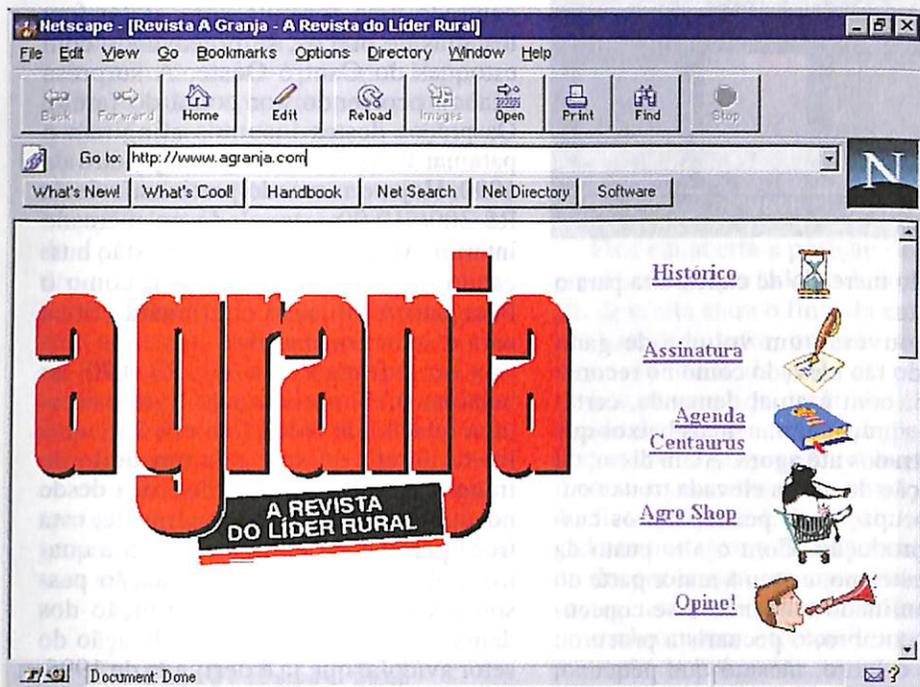
Revista **a granja** na INTERNET

A REVISTA DO LÍDER RURAL

http://www.agranja.com

o endereço rural na Internet

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



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

Mas, o que é um site? Site nada mais é do que um local na Internet, um endereço. No site de **A Granja** (<http://www.agranja.com>), todos, assinantes ou não, poderão ter acesso gratuito (maioria dos locais) a uma infinidade de informações, serviços, endereços, calendários etc. Tudo relacionado ao meio rural.

Alguns dos tópicos que você pode acessar

Capa da revista do mês com resumo das matérias e algumas seções por inteiro. Histórico da revista **A Granja**, contando um pouco da sua evolução e da história da agropecuária brasileira.

Agroshop

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

Agro hot sites

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

Agrodebates

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

Agroacontecimentos

Relação de datas e locais de exposições e feiras

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

Agroclassificados

Aqui, você vai encontrar aquela oferta que estava procurando.

Agroendereço

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

Agroprodutos & serviços

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

Agromoney

Aqui você encontra os preços agrícolas e pecuários.

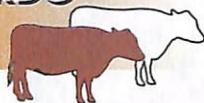
Maiores informações:

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

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na Internet

BOI GORDO

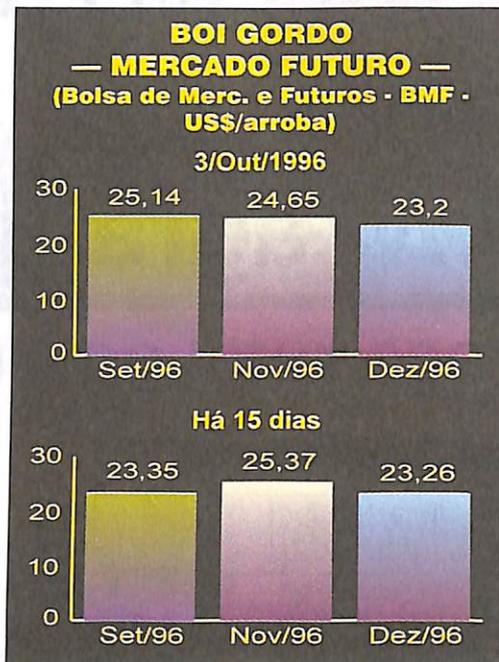


Uma realidade: preços firmes em outubro

Mercado do boi gordo mostrou-se um pouco mais firme no início de outubro. Entre os pontos considerados favoráveis à sustentação dos preços estão a confirmação do abate de gado confinado nos meses de agosto e setembro, já que o mercado encontrou base para alta na capacidade de retenção do pecuarista neste momento e da menor disponibilidade sazonal.

As excelentes condições das pastagens no Centro-Oeste revelam uma tendência do pecuarista em reter o gado no pasto por um período mais longo, visando o ganho de peso e promovendo um certo enxugamento momentâneo do mercado. Esta combinação de fatores levou o mercado a sugerir preços de R\$ 26,00 a arroba base São Paulo no início de outubro. Na verdade, este mês foi decisivo para uma alavancagem final do mercado de gado confinado, mesmo porque se as pastagens oferecem uma condição de retenção e alta no curto prazo, por outro lado oferecerão uma situação de maior oferta a partir da segunda quinzena de novembro na região Centro-Sul. Enquanto isso, a avicultura volta a registrar ampliação da produção, com o alojamento de pintos de corte em agosto sendo o mais alto desde outubro do ano passado.

A partir da segunda quinzena de agosto, o mercado do boi gordo começou a ser pressionado pelo maior nível de ofertas e por um certo desespero do pecuarista em vender. Além disso, um período precoce de chuvas no Centro-Oeste colaborou com esta situação de pressão. Desta forma, os preços do boi gordo, que tendiam à faixa dos R\$ 25/26,00 em setembro, trabalharam na faixa de R\$ 24,00 a arroba, base São Paulo. Na verdade, algumas opiniões de mercado indicando que o volume de gado confinado seria tão elevado quanto no ano passado trouxeram uma visão di-



ferente do mercado de entressafra para o pecuarista.

Se houvesse um volume de gado confinado tão elevado como no recorde de 1995, com a atual demanda, certamente os preços seriam mais baixos que os registrados até agora. Além disso, tal sinalização de oferta elevada trouxe outra preocupação ao pecuarista: os custos de produção. Com o alto custo da ração neste ano, e com a maior parte do gado confinado tendendo a se concentrar em outubro, o pecuarista procurou realizar o lucro, mesmo que pequeno, na comercialização antecipada do gado em setembro. O mercado, que sinalizava níveis de R\$ 27/28,00 para outubro, começou a ficar distante da realidade de custos e rentabilidade para o produtor. Entre arriscar custos mais elevados para outubro e garantir um rendimento imediato, o pecuarista negociou antecipadamente.

Insumos básicos atingem preços recordes

Os preços dos insumos básicos para a alimentação animal — milho e farelo de soja — encontram-se em patamares extremamente altos. Inicialmente, esperava-se uma situação mais problemática no mercado de milho. Mas os grandes consumidores parecem ter encontrado uma fórmula para evitar fortes altas de preços, se precavendo com estoques do Centro-Oeste. A surpresa acabou ocorrendo por conta do farelo. Os preços destes insumos atingiram o patamar mais elevado desde janeiro de 1990. Hoje, o mercado pratica níveis de R\$ 300/310,00 a tonelada no mercado interno. Algumas empresas já estão buscando opções de importação, como o Paraguai. A situação continuará crítica para o setor consumidor.

Com o frango cotado a R\$ 0,70, no máximo 0,75, no mercado livre paulista, a relação de troca fica em 2,81 quilos de farelo de soja por um quilo de frango. É a pior relação de troca desde novembro de 1993. Normalmente, esta troca permanece na faixa de 3,5 a quatro quilos por frango. A situação passou a ser preocupante em função dos demais custos e da descapitalização do setor avícola, que já é derivada de 1995.

Com dificuldades financeiras e com uma péssima relação de troca com o insumo, realmente a situação exige que se faça alguma coisa a respeito. A média de troca neste ano de 1996 fica em 3,10 quilos, sendo a mais baixa desta década de 90. No milho, a relação de troca também é a pior do ano, com 5,23 quilos de milho para um de frango, quando com-

MERCADO INTERNO - BRASIL - PREÇOS MÉDIOS - EM R\$

	03/Out 1996	Há 15 dias	Variação quinz. %
BOVINOS (20 a 25dd)			
- Boi gordo, int. PR, 15kg	25,00	23,00	8,70
- Boi gordo, int. GO, 15kg	24,00	22,50	6,67
- Boi gordo, int. MG, 15kg	25,00	23,00	8,70
- Boi gordo, int. MS, 15kg	24,50	23,00	6,52
- Boi gordo, int. RS, 1kg	0,82	0,83	-1,20
- Boi gordo, int. SP, 15kg	24,00	24,00	0,00
- Boi magro, int. RS (cab.)	230,00	230,00	0,00
- Boi magro, int. SP (cab.) (5dd)	264,00	264,00	0,00
- Bezerro, SP (cab.)	140,00	140,00	0,00
- Novilho, RS (cab.)	110,00	110,00	0,00

parada às médias anuais. Contudo, hoje esta relação está em 5,40 quilos, que é melhor do que abril/maio e já tendo situações piores em anos anteriores, quando a troca ficou abaixo de 4,80.

O grande problema é que estes dois custos estão elevados para um mercado de frango péssimo. Infelizmente, o setor parece preferir ajudar o governo no controle inflacionário do que resgatar uma condição de rentabilidade. Com R\$ 0,10 de alta nos preços do frango, o setor já teria uma condição de recuperação, a qual representaria muito pouco para o consumidor final.

Na suinocultura, a troca do farelo pelo quilo do suíno é péssima. Hoje, um quilo de suíno vivo compra apenas 3,34 quilos de farelo, contra uma média acima de quatro quilos nos anos anteriores. Na suinocultura, no entanto, existe a opção do trigo que entrará no mercado a partir de novembro e poderá substituir o farelo na ração.

O milho, para a suinocultura, também apresenta uma média baixa de troca. São 5,62 quilos de milho por um quilo de suíno, contra uma média da década acima de seis quilos. Talvez a situação da suinocultura tenha alguma chance de ser melhor do que a do frango, apesar da possibilidade de alta no frango ser maior do que no suíno nos próximos meses.

Outubro foi ponto definitivo de venda

O mês de outubro foi o ponto definitivo de venda para o pecuarista. O produtor teve dois caminhos a seguir: ou realizou algum lucro com a comercialização ou ficou à mercê do risco de ter mais R\$ 0,50 ou 1,00 no custo de produção de novembro, onde o mercado não deve sinalizar uma situação tão confortável. Os pecuaristas que conseguiram vender gado a R\$ 26,00 a arroba o fizeram, realizando lucros. O preço de R\$ 26,00 pagou a conta do confinamento com alguma margem de lucro e o pecuarista encerrou sua participação na entressafra, passando a visar o mercado de dezembro com um gado precoc.

— BOI GORDO — PREÇOS RECEB. P/PRODUTOR (Preços médios, interior SP - R\$/15kg)

Cidades	3/Out/96	Há 15 dias
Araçatuba	25,00	24,00
Barretos	24,50	24,00
Bauru	24,00	24,00
Campinas	23,30	23,00
Dracena	24,00	24,00
Fernandópolis	24,00	23,00
Lins	24,50	23,00
Parag. Paulista	25,00	24,00
Pereira Barreto	25,00	23,00
Pirajuí	25,00	24,00
Pres. Prudente	24,00	24,00
Pres. Venceslau	24,00	24,00
São Carlos	s/c	s/c
São J. Rio Preto	25,00	24,00
Tupã	s/c	s/c
Votuporanga	25,00	24,00

Fonte: IEA / Obs.: pagamento 20 dias

Fica em aberta a posição de novembro. Este é um período tradicional de hiato de oferta entre o final da entressafra e o início da safra, ou pelo menos do início da oferta de gado de pastagem. Se houver esta liquidação de gado confinado em outubro, as condições de suporte para os preços em novembro melhoram acentuadamente, pois o mercado ficará sujeito à disponibilidade de gado de pastagem e do interesse de venda do pecuarista em uma situação de pastagens em ótimas condições. Talvez novembro possa oferecer surpresas ao mercado de boi gordo, sempre levando em consideração, é claro, a demanda potencial do momento.

ABATE



Abate antecipado ofereceu suporte aos preços

Se por um lado o desespero da venda por parte do pecuarista em setembro conteve qualquer promoção alista no mercado, agora este abate antecipado oferece algum suporte. As con-

dições de emprego são as mesmas, ou seja, crescimento da demanda praticamente zerado.

O que, na verdade, mostrou-se diferente em outubro é a oferta disponível bem mais baixa e a capacidade do pecuarista em forçar a alta devido a melhor condição das pastagens. O mercado chega no último mês de entressafra, considerado como pico, com uma oferta de gado confinado menor, pois a grande maioria negociou antecipadamente boa parte da produção. Do volume estimado de confinamento neste ano, ao redor de 1 milhão de cabeças, estima-se que esteja disponível no mercado apenas 30% deste volume. Estas 300 mil cabeças aproximadamente, em primeiro lugar, apresentam um custo de produção mais elevado. Se em setembro o pecuarista teria que negociar entre R\$ 24/24,50 arroba para cobrir o seu custo de produção com alguma margem de lucro, agora tem que negociar este mesmo gado na faixa de R\$ 25/25,50 pelo menos.

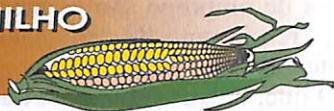
O menor volume de gado disponível já ofereceu uma condição satisfatória de suporte para o mercado. As chuvas ocorridas em setembro e outubro na região Centro-Oeste trouxeram um fator novo de suporte para os preços. Com a melhoria das pastagens, o volume de ofertas de gado fora de peso é menor, sugerindo que o pecuarista estará retendo este gado por mais 40 ou 50 dias, visando o aproveitamento das pastagens e o potencial de demanda do mercado no período de final de ano.

Ou seja, há uma combinação importante de retração de oferta. Tanto pela menor disponibilidade de gado confinado, devido à antecipação do abate em setembro, como pela possibilidade de retenção maior do gado, devido às boas condições das pastagens.

— CARNE BOVINA — (em R\$/kg)

	15 dd	3/Out/96	Há 15 dias
Dianteiro, RS		1,40	1,40
Dianteiro, SP		1,25	1,20
Dianteiro, PR		1,10	1,20
Traseiro, RS		2,00	2,00
Traseiro, SP		2,25	2,10
Traseiro, PR		1,50	2,05

MILHO



Comercialização segue lenta e preços recuam no mercado

A comercialização do milho no Brasil continuou lenta durante o mês de outubro. O mercado segue mostrando-se incapaz de oferecer uma sinalização positiva para os preços no curto prazo. As chuvas em excesso na região Sul trazem dois pontos negativos para o mercado. O primeiro é que favorece amplamente as lavouras das Missões, no Rio Grande do Sul, e do Paraguai. O segundo é que afeta o trigo, trazendo-o para um pH mais baixo e com maior tendência de derivação para a ração em novembro e dezembro.

A pressão sobre as cotações torna-se inevitável neste momento, mesmo porque os vendedores não estão resistindo à falta de suporte e liquidez do mercado. Apesar desta tendência negativa, a região Sudeste aparenta um potencial melhor para o suporte de preço, diante da retração da oferta no Centro-Oeste e da inexistência de safra nova entrante no mercado para o mês de janeiro. O mercado de milho começa a apresentar um perfil semelhante ao de 1991, ou seja, a partir de outubro com preços médios em baixa na região Sul e com potencial de alta para dezembro e janeiro no Sudeste.

A situação climática deste segundo semestre também tem trazido indicativos baixistas para o mercado de milho. Inicialmente, as chuvas precoces ocorridas ao longo do mês de agosto e setembro auxiliaram as lavouras a serem plantadas no Rio Grande do Sul, na região das Missões, onde o prazo de plantio se prolonga até 10 de setembro, apenas. Com esta condição climática, o plantio foi realizado a tempo e refletiu em um potencial de colheita razoável para o final de dezembro e janeiro. Como o Rio Grande do Sul é o estado que foi mais afetado pela quebra de safra em 1996, efetivamente, esta entrada antecipada de safra trouxe a redução de um mês de consumo de milho da safra velha. Se a tendência era de que o estado

necessitasse de 400 mil toneladas de milho em janeiro para atender à demanda, este milho não sairá mais da safra 96, mas sim da safra 97, que será colhida em janeiro.

Existe também a questão do trigo, de extrema relevância neste momento. Uma supersafra na Argentina e uma boa produção no Brasil, sem o suporte do governo via EGF, sinalizou para o mercado um patamar de preços baixíssimo para o cereal. Somente pela condição de oferta já existe uma tendência forte de baixa para os preços do trigo. O patamar de preços neutro para o milho estaria na faixa de R\$ 150,00 a tonelada do trigo, ou seja, R\$ 9,00 a saca, onde a substituição do milho ficaria menos favorável. Pela condição da oferta, a tendência natural dos preços era de pelo menos baixa para tal patamar. Mas as chuvas ocorridas recentemente pegaram o trigo em uma fase importante para a definição do pH, ou seja, o excesso de chuvas no Rio Grande do Sul e Paraná tende a reduzir demasiadamente o pH do trigo a ser colhido em novembro e forçar uma baixa maior do que a esperada inicialmente. Este trigo, dirigindo-se para a ração na suinocultura, afeta diretamente o consumo de milho na região Sul no final do ano.

Com estes dois fatores importantes, sinalizando para o acréscimo da oferta, o mercado vem perdendo suporte na região Sul. A expectativa e a tendência indicam baixa de preços até o mês de dezembro. Talvez tal retração do mercado não ocorra de forma tão acentuada como em 1991, mas o mercado acabará se nivelando em um patamar mais baixo.

No entanto, estes fatores de pressão na região Sul afetam pouco o mercado do Sudeste. Se houver uma baixa de preços

maior no mercado do Paraná, R\$ 7,50 por exemplo, a demanda paulista poderá voltar-se para o produto no norte do estado, com um frete de R\$ 1,50 no máximo. Se esta situação for praticada, o mercado paulista não tem espaço para alta no curto prazo. Porém, para Minas Gerais, a situação de oferta já é bastante curta, e a demanda do Espírito Santo, Rio de Janeiro e da própria região consumidora local tende a favorecer uma procura maior pelo produto em Goiás e Triângulo Mineiro, além do próprio leilão do governo.

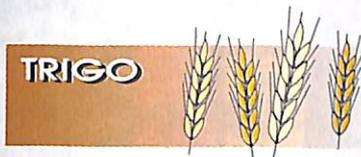
Esta demanda global do Sudeste é o ponto de indefinição para o mercado de milho nos próximos meses. As características do consumo local são de estoques curtos, comercialização apenas em pequenos volumes e negócios a prazo. O Centro-Oeste do país vive hoje uma situação de redução da oferta disponível. As grandes indústrias do Sul se abasteceram por todo este ano no Centro-Oeste. Apesar do governo não ter comprado nada ou muito pouco na região em 96, a demanda dos demais estados efetivamente enxugou o mercado da região.

Assim, a situação hoje do Mato Grosso do Sul é de um volume de ofertas concentrado apenas em São Gabriel e Chapadão do Sul. Nestas regiões, os produtores e comerciantes necessitam de R\$ 0,50 a mais no preço para liquidar as suas posições de safra. Calcula-se uma disponibilidade de 40 a 50 mil toneladas no estado. No Mato Grosso, como o governo não comprou nada neste ano, a disponibilidade no mercado parece mais elevada. Calcula-se um volume de 150 a 200 mil toneladas de disponibilidade ainda no mercado local. Em Goiás, o volume disponível é de 450 a 500 mil toneladas em poder do mercado ou em EGF 96.

Com o enxugamento do Centro-Oeste, o problema do Sul fica transferido para o Sudeste, já que esta região não se preparou tanto para uma certa escassez de milho no final da entressafra e dificilmente terá milho novo em janeiro, de forma a neutralizar uma possível alta de preços. O mercado de Goiás e Mato Grosso do Sul está



fundamentado em um patamar de preços de R\$ 7,00 FOB, indicando R\$ 9,30/9,40 CIF SP. Os leilões do governo apresentaram a mesma faixa.



Recuperação dos estoques pressiona preços

O aumento da produção mundial de trigo e a recuperação nominal dos estoques vêm exercendo forte pressão nos preços internacionais, com perspectivas de recuo gradual das cotações para a safra 96/97. O cereal deve fechar outubro entre US\$ 140 e 150,00/tonelada, pressionado sobretudo pelas primeiras notícias de oferta da safra nova argentina.

A área plantada na Argentina subiu de 4.690 mil hectares em 95/96 para 7.000 mil, projetando uma safra da ordem de 14 milhões de toneladas. Esse volume, se confirmado, será 52% superior à safra de 95/96, quando o país colheu 9,2 milhões de toneladas. O incremento da produção projeta preços na faixa de US\$ 120,00 a US\$ 130,00 no mercado FOB argentino para a entrada da próxima safra em novembro/dezembro, após um preço médio de R\$ 278,00/tonelada, em maio deste ano.

No Brasil, a produção tende a um crescimento de 95% com o trigo passando de 1,553 milhão de toneladas de 95/96 para 3,035 milhões de toneladas. A área plantada, que no ano passado foi de 1,040 milhão de hectares, ganhou um incremento de 77% ao atingir 1,836 milhão de hectares.

Para a safra mundial, a previsão é de um aumento de 8,13% de produção, passando de 535,93 milhões da atual temporada para 579,50 milhões de toneladas. Esse desempenho reflete a maior oferta entre os tradicionais exportadores, como EUA, Canadá, Austrália, União Européia e Argentina, bem como a menor necessidade externa de tradicionais importadores, como China, Rússia e Brasil.

O trigo do oeste paranaense pode compensar a produtividade perdida com a es-

tiagem na região norte. Dados do Departamento de Economia Rural (Deral/PR) mostram que as lavouras de Toledo vão obtendo produtividade média de 2.290kg/ha, enquanto Cascavel tem média de 2.051kg/ha. Carazinho, no norte do RS, por sua vez, tem produtividade média de 767kg/ha. As regiões de Cornélio Procopio, Londrina e Maringá registram 1.070kg/ha, 1.200 e 1.330kg/ha, respectivamente. Há expectativa, também, de boa produtividade para o sul do estado. Na média, a safra paranaense vai obtendo 1.700/1.750kg/ha, contra estimativa inicial de 1.900kg/ha. Ainda de acordo com o Deral, o Paraná já comercializou 20% da produção dessa safra, estimada em 1,8 milhão de toneladas.



Iniciam leilões dos estoques oficiais

A pós um longo período de negociações com o setor orizícola, o governo iniciou, em outubro, uma série de 16 leilões que devem se estender até o final de novembro. Mesmo depois de os preços do arroz agulhinha beneficiado terem atingido o PLE — Preço de Liberação dos Estoques de R\$ 16,00 por fardo de 30kg no mercado paulista, estabelecido para este ano, e com o rápido crescimento das cotações que se verificou durante o mês de setembro, o governo optou retardar o início dos leilões oficiais, até que fosse definida uma forma de operacionalização que não impactasse negativamente sobre os preços de mercado.

Um dos principais pontos de preocupação que vinha sendo apontado pelo mercado já há vários anos foi a forma como se efetuarão as vendas, pois a oferta de grandes volumes em uma única operação tende a derrubar em demasia os preços e propicia a especulação.

Contudo, desde a

última semana de setembro, quando ainda restavam quase metade do ano comercial pela frente, o mercado passou a trabalhar visando quase exclusivamente a desova dos estoques oficiais, o que fez com que houvesse uma diminuição no ritmo de comercialização do arroz em casca.

Nesta linha de atuação, as indústrias passaram a adotar uma atitude mais cautelosa em relação às suas compras. Desta forma, as compras de arroz nos últimos dias passaram a ocorrer em níveis muito reduzidos, o que determinou pequena retração dos preços do casca, principalmente do irrigado no Rio Grande do Sul, onde a média caiu 0,74%, quando passou de R\$ 12,15 para R\$ 12,06 por saca de 50kg do produto com 58% a 59% de rendimento, para pagamento à vista.

Com 36% da totalidade dos estoques governamentais sendo proveniente de safras anteriores a 94/95, é possível uma significativa redução na qualidade e a conseqüente rejeição desse arroz. Mesmo o produto de safras mais recentes, se não estiver convenientemente armazenado, pode não apresentar o aspecto qualitativo esperado e caracterizar escassez de oferta, já que é reduzida a disponibilidade desse tipo de produto livre no mercado. Com isso, os preços do arroz de melhor qualidade seriam alavancados e cresceria a importação. Das quase 2,8 milhões de toneladas de arroz que compõem os estoques do governo, 20% provém de safras anteriores a 93/94, 16% é proveniente da safra 93/94, 52% da safra 94/95 e somente 12% vem da safra 95/96.

No total, a programação prevê uma oferta de 956,4 mil toneladas até o final de novembro, com uma média de 51,4 mil toneladas por leilão de arroz longo fino do Sul e de 68,1 mil toneladas nos demais preços.

ARROZ SAFRA 1995/96 OFERTA E DEMANDA NO BRASIL

Itens	94/95(a)	95/96(b)	(b)/(a)
Estoque inicial (01/03)	1.700,0	2.068,0	22%
Produção	11.200,0	10.000,0	-11%
Importação	978,0	1.300,0	33%
Suprimento	13.878,0	13.368,0	-4%
Consumo interno	11.800,0	11.505,0	-5%
Exportação	10,0	10,0	0%
Estoque final (28/02)	2.068,0	1.853,0	-10%
Dias de consumo	64	59	

Fonte: FEARROZ

ALGODÃO



Demanda por sementes assusta vendedores

Os vendedores de semente de algodão começam a ficar preocupados com a fraca demanda por parte dos produtores. Desde a temporada passada e mesmo após a divulgação do Plano de Safra, as perspectivas para o cultivo do algodão sempre foram desanimadoras. Mas a procura por sementes é tão escassa que os vendedores temem não conseguir desovar metade da oferta no Paraná.

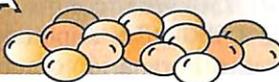
Nem a retração dos preços e os incentivos das cooperativas ao cultivo do algodão conseguiram aquecer a demanda. Quase ao final do período recomendado para o plantio no estado paranaense, a comercialização de sementes é quase zero. A Cooperativa dos Cafeicultores do Paraná (Cocamar), que geralmente vendia entre 10.000 e 15.000 sacas — uma saca equivale a um hectare plantado — só conseguiu vender 100 sacas até a metade de outubro.

Na Corol, Cooperativa de Rolândia, não existe nenhum pedido de pré-custeio para o algodão. Os agentes financeiros também não concedem recursos aos cotonicultores, pois consideram o algodão uma cultura de risco. Dentro deste quadro desanimador, a Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar) prevê uma área plantada entre 80.000 e 100.000 hectares. No ano passado, os paranaenses plantaram 182.000 hectares.



A expectativa para a comercialização da safra 96/97 também não é das melhores. As indústrias deverão continuar se abastecendo com produto importado, que apresenta prazos de pagamentos muito mais atraentes. Este algodão estrangeiro é subsidiado na origem, principalmente nos Estados Unidos, tornando a concorrência com o produto nacional desleal. A oferta internacional deve ser maior na próxima temporada.

SOJA



Safra dos EUA surpreende e derruba preços

O relatório de oferta, demanda e produção de soja, divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) no dia 11 de outubro, pegou o mercado de surpresa. Não tanto pelo lado da revisão para cima nas estimativas de produção nos EUA, mas especialmente pelo tamanho da reavaliação, cujos números ficaram bem acima do esperado e de todas as previsões privadas.

Esse novo patamar é resultado da melhora do clima sobre o Meio Oeste em setembro e outubro, que permitiu uma recuperação das lavouras mais prejudicadas, além da não-ocorrência de geadas de grandes proporções e intensidade. Somando esses últimos números à revisão de safra e de estoques para a temporada 95/96, que também surpreendeu o mercado no início de outubro, formou-se um quadro deprimido para as cotações na Bolsa de Chicago para o curto prazo, principalmente em função do bom avanço da colheita, ameaçando o patamar de US\$ 7,00/bushel para a soja em grão.

Dos números divulgados pelo USDA, a surpresa maior ficou por conta da revisão da nova safra norte-americana. No relatório de outubro, que normalmente costuma acertar aproximadamente o rendimento médio das lavouras, a produção de soja foi avaliada em 63.854 mil toneladas. Considerando o bom comportamento climático, incluindo umidade adequada e predomínio de temperaturas

DESEMPENHO DA SOJA NOS ESTADOS UNIDOS NA SAFRA 96

	Área plantada	Área a colher	Produção	Produtividade
Arkansas	1477	1457	3135	2152
Illinois	4007	3986	10455	2623
Indiana	2185	2169	5543	2556
Iowa	3845	3824	11316	2959
Louisiana	445	425	943	2219
Minnesota	2408	2388	5941	2488
Mississippi	728	708	1381	1950
Missouri	1700	1639	3968	2421
Nebraska	1234	1218	3686	3026
Ohio	1821	1817	4155	2287
EUA	26022	25674	63854	2488

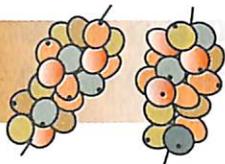
Fonte: USDA

amenas, já era de se esperar uma revisão para cima nesses números. A questão maior está no tamanho desse aumento, considerando o fato de ter ficado 8% superior às 59.243 mil toneladas da safra 94/95, mas especialmente de ter sido 3,4% maior do que as 61.766 mil toneladas do relatório de setembro. É bom lembrar também que a expectativa média do mercado para esse relatório apontava apenas 61,7 milhões de toneladas, e a ponta máxima do intervalo das previsões privadas falava apenas em 63,0 milhões de toneladas.

Como não houve mudanças nos números de área, o acréscimo de safra ficou todo por conta da melhor produtividade. O fato do clima ter favorecido e não terem ocorrido geadas significativas foi determinante para que esse novo quadro se formasse. As dúvidas agora ficam por conta do desempenho das lavouras plantadas mais tardiamente, tanto pelo predomínio de temperaturas abaixo do normal durante o seu desenvolvimento como pelas geadas ocorridas no início de outubro.

Em relação ao mercado, a primeira quinzena de outubro foi marcada pela sequência de notícias desfavoráveis para os preços da soja e complexo no exterior. Além disso, ocorreu também a frustração da expectativa de exportações pelos EUA, pelo menos de acordo com os volumes comentados pelo mercado. Esse conjunto de notícias já havia sido responsável pela derrubada dos preços da soja em Chicago, da casa dos US\$ 8,15/bushel no contrato de novembro, para US\$ 7,30 da primeira semana de outubro e US\$ 6,88 da segunda semana do mês.

CAFÉ



Exportações caem 25% em setembro

As exportações de café em grão totalizaram 1.140.697 sacas em setembro, contra 1.540.658 sacas em agosto, conforme dados divulgados pela Federação Brasileira dos Exportadores de Café (Febec). Os números indicam uma redução de 25% nas vendas brasileiras ao exterior. Nos primeiros nove meses deste ano, as exportações brasileiras de café em grão ficaram em torno de 7,53 milhões de sacas, número inferior às 8,08 milhões vendidas em igual período do ano passado.

Para os dirigentes das entidades representativas do setor, os números de setembro não foram maiores porque houve uma postergação de embarque para outubro devido à entrada em vigor da isenção do ICMS. O presidente da Abecafé, Jorge Esteve Jorge, acredita que o volume de outubro deverá ficar em torno de 2 milhões de sacas. Ele prevê que cerca de 30 a 40% dos embarques que deveriam ter sido efetuados em setembro foram empurrados para outubro.

A receita obtida com as exportações de café em setembro também registrou baixa. A mesma foi da ordem de 26%. Em setembro, as vendas de café em grão para o exterior renderam ao País US\$ 140.988, contra US\$ 191.915 em agosto. Em setembro de 95, o montante arrecadado totalizou US\$ 194.878. Nos primeiros nove meses do ano, as exportações de café trouxeram ao Brasil o total de US\$ 1.037.677.

O preço médio da saca de café em grão exportada em setembro ficou em US\$ 123,60, ou seja, US\$ 0,62 acima da média de agosto, que foi de US\$ 122,98, indica a Febec. Em setembro do ano passado, porém, o preço obtido na venda supera o deste ano em 18,5%, tendo ficado em US\$ 151,82. Na média dos últimos nove meses, o preço médio do café brasileiro exportado foi de US\$ 136,71, contra US\$ 168,56. Uma queda de quase 19%.

SUÍNOS

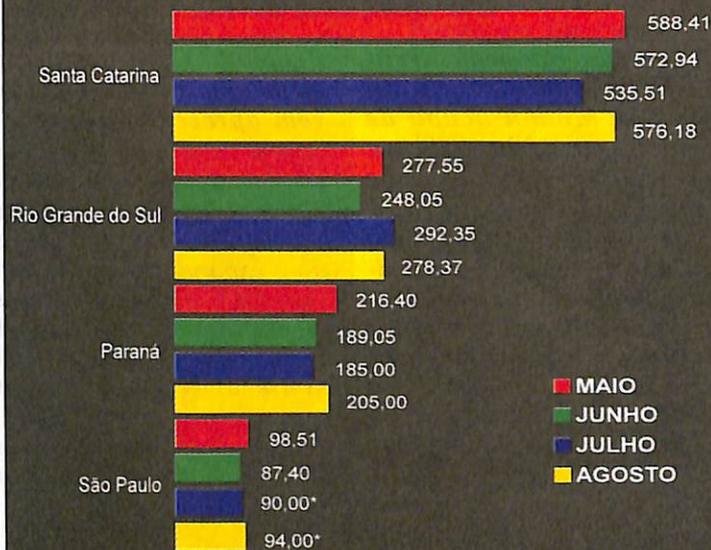


Reação dos preços fica abaixo das expectativas

O abate definitivo de matrizes e as baixas temperaturas de julho e agosto contribuíram para o crescimento generalizado dos abates de suínos durante o primeiro semestre. Em Santa Catarina, os abates subiram de 4,1 milhões de cabeças, nos oito primeiros meses de 95, para 4,6 milhões de cabeças em igual período deste ano, enquanto no Rio Grande do Sul passaram de 1,8 milhão para 2,1 milhões de cabeças. Os preços, por sua vez, mantiveram-se em queda, refletindo a maior oferta e a estabilidade no consumo. "Mesmo com o incremento das vendas no inverno, facilitando o

escoamento da produção represada no campo, os preços reagiram abaixo do esperado pelos suinocultores", avalia o analista Jurandi Machado, do Instituto CEPA, de Santa Catarina. Também destaca o encarecimento dos insumos, o que a seu ver teria agravado ainda mais a situação dos suinocultores. Nas previsões do analista, os preços tendem a um comportamento muito semelhante ao do segundo semestre do ano passado, podendo até ser superiores nesse último trimestre, quando se espera uma redução na oferta e um crescimento sazonal do consumo.

EVOLUÇÃO DOS ABATES DE SUÍNOS - 1996 (em mil cabeças)



Fonte: Sind. Indústria/RS/PR, Cepa/SC
Nota: Abates inspecionados e não inspecionados / *Dados preliminares

FEIJÃO



Plantio evidencia menor área no RS e PR

Com 65% da área semeada até meados de outubro, a safra de feijão do Paraná vai confirmando um plantio de 485 mil hectares, num recuo de 3,96% se comparado aos 505 mil hectares da safra anterior. A produtividade média, por sua vez, está estimada em 810/920kg/ha, o que resultará numa produção entre 420/460 mil toneladas para o

Paraná. Na última safra, o estado colheu 413 mil toneladas. Já o Rio Grande do Sul tende a uma queda de área mais significativa, com o feijão recuando de 174.398ha da última safra para 157.115ha (-9,9%). "O baixo rendimento da primeira safra 95/96, de 5 sacos/ha, frustrou os produtores", comentam fontes da Emater/RS, enquanto também atribuem a redução de área à difícil comercialização da safra. Em Santa Catarina, técnicos do Instituto de Planejamento Agrícola (CEPA) apontam um plantio de 240 mil hectares ante 235 mil hectares da safra anterior. Essa área, somada à produtividade média esperada de 900kg/ha, resultará numa produção de 216 mil toneladas, dado que, se confirmado, supera as 174 mil toneladas da safra anterior. Fonte: Safras & Mercado



De fábrica nova

Com investimentos estimados em US\$ 9,5 milhões, a Manah acaba de inaugurar mais uma fábrica, desta vez para produzir sua linha de minerais e minerais-próticos-energéticos para bovinos, o Manafós. É a unidade de Boituva, que deve produzir 150 mil toneladas do produto e gerar de receita, já em 97, cerca de US\$ 15 milhões, o equivalente a 5% do faturamento da empresa paulista. Conforme o presidente do grupo, Fernando

Penteado Cardoso, o segmento de nutrição animal vem apresentando crescimento entre 3 e 5% ao ano, movimentando perto de US\$ 200 milhões. "Por isso, queremos aproveitar este mercado e expandir as nossas atividades", explica. O suplemento Manafós foi lançado em 93 como o primeiro polinutriente aglomerado, especialmente indicado para a prevenção de enfermidades de origem carencial e metabólica.

Trevo reativa jazida em Minas Gerais

Adubos Trevo, com sede em Porto Alegre/RS, resolveu reativar sua jazida de rocha fosfática de Lagamar, Minas Gerais, através de uma parceria com outra empresa de fertilizantes, a Galvani S/A, sediada em Paulínia/SP. O presidente da Trevo, Roberto Lindemann, observou que a jazida estava desativada há cinco anos, fazendo com que a empresa dependesse de terceiros para o suprimento dessa matéria-prima básica. Assim, a Trevo venderá a produção para a

Galvani, que se encarregará, num sistema de terceirização, das atividades de lavra, moagem e transporte do material até a sua planta industrial. Conforme Lindemann, a previsão inicial é de que a parceria possibilite um faturamento da ordem de US\$ 100 milhões, no prazo de cinco anos. Além do benefício direto para o grupo gaúcho, o empresário destaca a importância do acordo em termos de ampliação e diversificação da rocha fosfática na região do Brasil Central.

Proagro: agora o governo vai marcar de cima

O governo já deu o pontapé inicial para monitorar, através de computador, as lavouras incluídas no Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), dentro do zoneamento agrícola. É a primeira vez no País que este trabalho será realizado. A iniciativa permite a compilação de dados confiáveis sobre qualquer evento climático ou sinistro, facilitando a adoção de medidas em tempo hábil, o que dá mais garantias às operações de seguro rural. A regulamentação do monitoramento foi feita entre o Ministério da Agricultura e o Banco do Brasil, responsável pelo maior volume de recursos do crédito rural. Para implantar este sistema, segundo o coordenador do Proagro, Luiz Antônio Rosseti, o Ministério está criando um progra-

ma interligando mais de quatro mil estações meteorológicas instaladas no País. Segundo Rosseti, além das estações, o sistema será interligado aos centros de pesquisa da Embrapa, ao Departamento Nacional de Águas, Esgotos e Energia Elétrica e a institutos de pesquisa de Minas Gerais, São Paulo e Paraná. Também serão conectados todos os agentes do Proagro, inclusive cooperativas de crédito rural, a fim de receber as informações sobre o andamento das culturas. O zoneamento atinge os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo, nas culturas de trigo, arroz, feijão, milho e soja. No Paraná, o zoneamento também vale para o cultivo do algodão.

Grandes negócios no Mercosul

Quem está faturando alto com os agronegócios do Mercosul é a Intecnial, localizada em Erechim, região norte do RS. A empresa acaba de concluir uma negociação que prevê a venda de uma fábrica completa para extração de óleo de soja para Vincentin S.A.I.C, grande conglomerado do setor oleaginoso da Argentina. A unidade entrará em operação no segundo trimestre de 97, em San Lorenzo, província de Santa Fé. A planta industrial terá capacidade para processar cinco mil toneladas de soja/dia, numa única linha de produção e somente com um extrator. Para viabilizar a operação, a Intecnial atuou como integradora,

utilizando os serviços de sua joint-venture, a Bial Automação Industrial (de São Paulo), e a tecnologia de processo da Crown Iron Works Company, de Minneapolis, Estados Unidos.

Outra empresa gaúcha, a Agrale, de Caxias do Sul, também não perde tempo. Recentemente, conseguiu exportar 50 tratores para o Paraguai e mais de 200 implementos agrícolas, através de sua coirmã, a Lavrale. A operação totalizou mais de US\$ 1,2 milhão. A venda de máquinas e implementos destina-se ao programa de mecanização para pequenos agricultores, promovido pelo governo paraguaio, que quer incentivar a produtividade nas regiões de minifúndio.

PLANTIO DIRETO NA PALHA



TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO E USO
DE SCORPION® NO SISTEMA



1996

Os segredos do plantio direto

Para divulgar as vantagens desta modalidade de plantio, a DowElanco, de São Paulo, e a Fundação ABC, de Castro/PR, se uniram e lançaram uma obra imperdível para o setor: "Plantio Direto na Palha-Tecnologia e Uso do Scorpion no Sistema". O livro aborda rotação de culturas, adubação verde, manejo de plantas daninhas, efeitos alelopáticos da palhada, controle químico de invasoras etc. A parte editorial foi coordenada pelos engenheiros agrônomos Aroldo Írio Morochi, da Fundação ABC, e Wulf Schmidt, da DowElanco. Os interessados podem conseguir o seu exemplar gratuitamente ligando para Teresa Sanches, pelo fone (011) 546-9214.

Haras Capim Fino fatura o Breeders' Cup 96

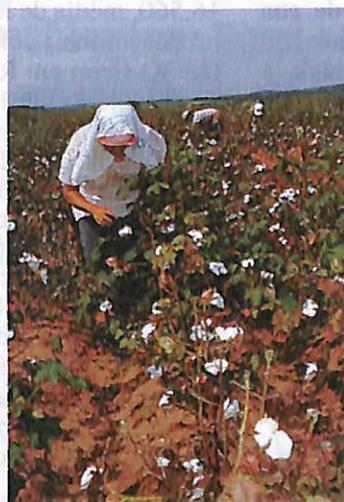
Ynazia HCF, Ronan HCF e Dyorchall HCF conquistaram para o Haras Capim Fino, de Jaguariúna/SP, a Breeders' Cup 96 do cavalo árabe. A competição foi realizada pela Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Árabe, com apoio do Núcleo

Castelo Branco, no Parque da Água Branca/SP, no começo de outubro. O proprietário do Haras, Paulo Roberto Levy, embolsou R\$ 11,5 mil com a premiação. Participaram das provas 32 criadores do centro do País, que levaram à pista 80 animais.

Intercâmbio no algodão

Quem andou recentemente pelo interior paulista promovendo palestras sobre a cultura do algodoeiro — quase sucateada no Brasil pelas constantes importações — foi o gerente de desenvolvimento da FMC Corporation para o sul dos Estados Unidos, Larry Hatfield. Em Águas de Lindóia, o técnico fez um alerta sobre as dificuldades em combater as principais pragas e ervas daninhas neste cultivo, ressaltando a importância da troca de experiência entre agricultores brasileiros e norte-americanos, na aquisição de novas tecnologias. Lá, a multinacional está registrando o herbicida Gamit, que por aqui já

aprovou na lavoura do arroz irrigado e que está se revelando como uma boa opção para reduzir custos no algodão.



Promoção pra ninguém perder em novembro



Pecuarista que comprar oito frascos de 500ml ou 20 frascos de 200ml do endectocida Dectomax leva pra casa, gratuitamente, uma seringa automática importada. Resistente e segura, a seringa alia praticidade a um fluxo contínuo de aplicação. A promoção é da Divisão Agropecuária dos Laboratórios Pfizer, que distribuiu o kit para todas as revendas veterinárias do País. Mas, atenção: a promoção é válida só até o final do mês de novembro.

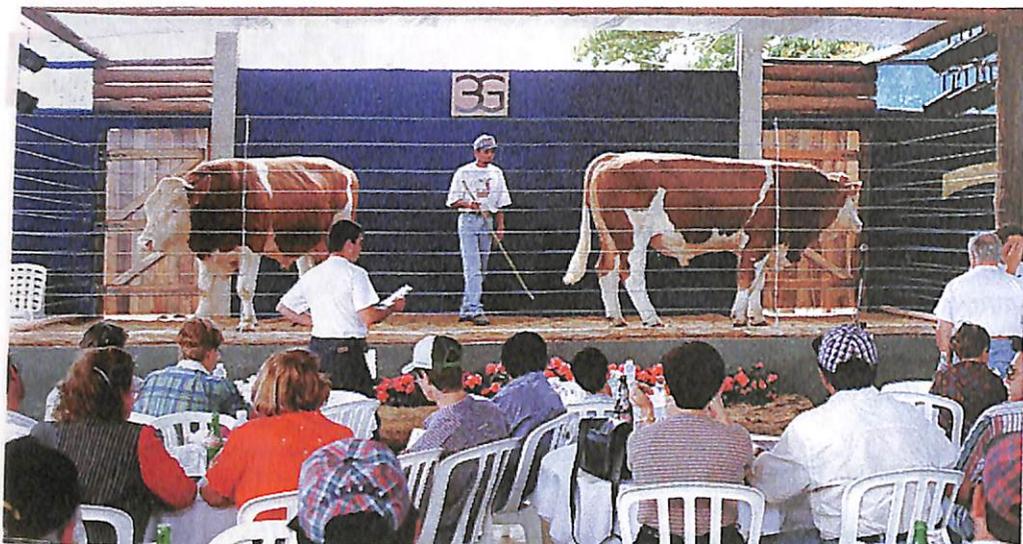
Anote aí

A ASSOCIAÇÃO dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo está divulgando sua relação de cursos para o mês de novembro: dia 8, controle de cupins em áreas urbanas e rurais; 9, cultivo de cogumelos; 22, hidroponia; 23, criação de escaragôs; 29, criação de minhocas; e dia 30, criação de codornas. Informações pelo fone: (011) 221-6322.

COMEÇA NO dia 2 do corrente, no Parque da Água Funda, em São Paulo, a 15ª edição da Exposição Nacional do Cavalo Árabe. É esperada a participação de mil animais de todas as regiões do Brasil, além de exemplares da Argentina, Chile, Uruguai e Estados Unidos. A mostra, que encerra no dia 10, abriga leilões, provas e cursos.

A NECESSIDADE da introdução e surgimento de novos processos nos segmentos do armazenamento, transporte, comercialização e financiamento serão amplamente debatidos no Fórum Sobre Armazenagem e Comercialização de Grãos. Afinal, da colheita ao consumo, só no RS estima-se uma perda de 1,7 milhão de toneladas de grãos, por ano. O encontro acontece em Porto Alegre, no dia 29 deste mês, e tem o apoio do Sindicato das Indústrias de Máquinas Agrícolas do RS (Simers), Federação e Centro das Indústrias do RS e Sindicato das Indústrias do Trigo. Outras informações: (051) 226-6711, fax 226-5159.

E DO DIA 20 a 22 acontece o Simpósio Latino-Americano de Nutrição Animal e Seminário Sobre Tecnologia e Produção de Rações. O encontro acontece no auditório da Cati, em Campinas. Detalhes pelo fone/fax (019) 232-7518.



Leilão da 3 Galhos fatura R\$ 281 mil

O leilão 3G, realizado pelo pecuarista Rudolf Reich na sede de sua propriedade, a Fazenda Três Galhos, no município de Conselheiro Mairinck, a 150 quilômetros de Londrina, vendeu 68 animais, sete embriões e prenhezos da raça simental por R\$ 281 mil. Este é um dos melhores resultados alcançados nos remates de animais puros deste ano e mostra uma nova tendência dos pecuaristas brasileiros: a de promover leilões dentro de suas propriedades, que exigem menores recursos financeiros para sua realização.

No leilão do dia 19 de outubro, na Fazenda Três Galhos, a vaca Mina 3G, com cinco anos de idade, filha do touro Gallus 3G — o melhor reprodutor na Exposição de Londrina em 96 — foi vendida para o pecuarista paulista Luís Carlos Bourg, por R\$ 24 mil, sendo o principal preço do remate. Bourg, que está iniciando uma criação de simental de elite no município de Lucianópolis, na região de Bauru, foi o maior comprador do Leilão 3G. Ele adquiriu três animais pelo total de R\$ 31.800. O segundo maior preço do leilão foi pago pelo pecuarista paranaense José Márcio Peixoto Filho, de Ibaiti, que comprou a novilha Perle 3G, outra filha do reprodutor Gallus 3G, por R\$ 12 mil.

No total, Rudolf Reich vendeu 32 fêmeas por R\$ 162.960, com média de R\$ 5.092 por animal; 36 machos por R\$ 101.640, rendendo a média de R\$ 2.823; e as sete prenhezos embriões — quatro embriões da vaca Vitória 3G, a mais importante matriz da raça simental do País,

produzindo aos 17 anos — por R\$ 16.560, média de R\$ 2.365. A média geral dos animais comercializados no Leilão 3G ficou em R\$ 3.891.

Rudolf Reich informa que todos os animais colocados em pista foram comercializados em 12 parcelas, sendo que duas delas foram pagas no ato do remate, duas para pagamento em 30 dias e as oito restantes em pagamentos mensais, sem juros e correção monetária.

O recinto do leilão, construído recentemente na Fazenda Três Galhos, recebeu cerca de 500 convidados numa festa encerrada com a homenagem emocionada à memória de Johanna Bieri Reich, esposa de Rudolf Reich, falecida no dia 4 de agosto.

Haras São Matheus vende cavalo de rédeas por 27,6 mil

O 1º Leilão Versatilidade Haras São Matheus/SP, promovido por Elizabeth Munhoz e Ovídio Vieira Ferreira, presidente da Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Quarto de Milha (ABQM), provou mais uma vez que este é um cavalo sem fronteiras. Cerca de 700 pessoas, de vários estados, vieram prestigiar o evento, ocorrido no final de setembro, no Moinho Santo Antônio, em São Paulo.

Foram vendidos 51 animais, das linhagens de conformação, trabalho e corrida, pelo total de R\$ 255.840,00, conseguindo a média geral de R\$ 5.016,47. Os 34 machos arrematados proporcionaram receita de R\$ 184.200,00, com preços médios de R\$ 5.417,00; e as fêmeas, R\$ 71.640,00, obtendo a média de R\$ 4.214,00.

O grande destaque de preços foi Johnnie Walker Wood, finalista do Potro do Futuro/ABQM, vendido por R\$ 27.600,00, para Jorge Ferreira, de Ibiúna/SP. Entre os produtos da linhagem de corrida, o mais valorizado foi o macho Signed Top Dash, de novembro de 94, arrematado por R\$ 24.000,00 pelo paulista Marc Nacamuli, titular do Haras Sudimar.

O BRASIL BATE O MARTELO



Leilão	Local	Data	Animais vendidos	Maior preço	Preço médio	Preço total
Leilão Ouro Negro (aberdeen-angus)	Guaíba/RS	08/10	129 bovinos	2,28 mil	137,00 ventres 1.217,00 machos	49 mil
Remate Só Devon 9ª edição	Guaíba/RS	09/10	30 bovinos	1,3 mil	810,00	24,3 mil
Leilão Azul/GAP (angus)	Uruguaiana/RS	18/10	325 bovinos	5,04 mil	795,10	258,4 mil
39º Leilão Lemgruber (nelore)	Brotas/SP	19/10	77 tourinhos	9 mil	1.760,00	135,4 mil

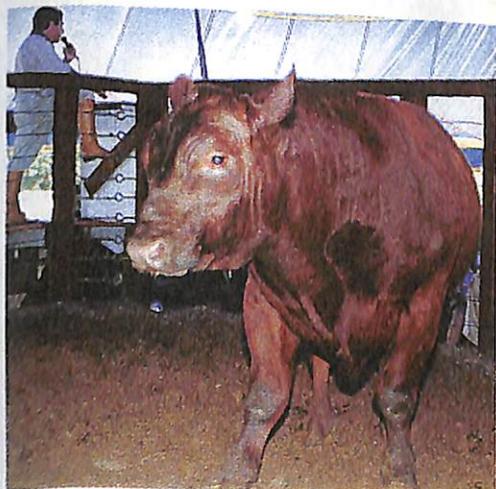
Catanduva remata

A comercialização de 100% dos 381 animais que passaram em pista, no II Remate Anual da Cabanha Catanduva, de Cachoeira do Sul/RS, totalizou R\$ 335.430,00 de faturamento para o proprietário Fábio Gomes e seu parceiro, Carlos Sackmann Muriel, da Cabanha Casamu, da Província de Buenos Aires, Argentina.

Foram vendidos 177 exemplares red angus, 82 aberdeen-angus e 122 brangus, da Cabanha Catanduva e da Casamu. Segundo o Leiloeiro Marcelo Silva, o sucesso do remate já era previsto, pela "excelência genética do gado oferecido".

O pecuarista Fábio Gomes atribui o êxito "a todo o processo diferenciado da pecuária tradicional, que adota na propriedade desde 1992". Ele destaca que "os compradores, e os 800 convidados que compareceram ao remate, no dia 19 de outubro, buscavam os resultados de uma concepção filosófica, fundamentada em quatro princípios: alimentação, sanidade, manejo e genética".

Os 381 animais oferecidos tinham uma característica comum e diferenciada dos demais rebanhos do Estado. "Estes animais, que chegam aos 600kg em dois anos, são alimentados exclusivamente com pastagens", anunciava o leiloeiro. Gomes acredita que "o evento pode ser um marco para a divulgação de um projeto, que, em parceria com a Universidade Federal do Rio Grande do Sul, através da Faculdade de Agronomia, revolucionará a pecuária tradicional, inserindo os rebanhos gaúchos nos índices de qualidade que o mercado internacional está exigindo".



ONDE O MARTELO VAI BATER



Leilão	Local	Data	Oferta	Informação
15º Remate Anual Cabanha Telho Chico	Jaguarão/RS	08/11	Bovinos, eqüinos e ovinos	(053) 261-1483
J.L. Leilões (gado de corte)	N. Esperança/PR	12/11	500 bovinos	(044) 972-2081
Leilão Simental	Bauru/SP	16/11	50 bovinos	(027) 522-2666
32º Remate Anual Estância das Flores	Alegrete/RS	25/11	76 eqüinos crioulos 80 bovinos nelore	(055) 422-4664
Leilão Limousin Chave de Ouro	São Paulo/SP	25/11	30 fêmeas POI 15 recept. prenhas	(011) 873-2888

Canchim tem bons resultados

Dia 25 de outubro, em Campo Grande/MS, o 12º Leilão Canchim MS conquistou média de R\$ 1.596,00 na venda de 48 touros a campo. Os vendedores, todos conhecidos criadores da raça, possuem plantéis da melhor qualidade, o que colaborou para os bons resultados do leilão. Octávio Guazzelli Jr., cri-

ador paulista da Fazenda Santa Luzia, em Presidente Prudente, vendeu o touro mais caro da noite, por R\$ 2.600,00 para Sérgio Dias Campos, fazendeiro em Campo Grande. A média das 11 fêmeas comercializadas na ocasião chegou a R\$ 881,00. Os 59 animais vendidos alcançaram a cifra total de R\$ 86.300,00.

A Exposição da Raça Canchim, que também aconteceu durante a Expocentroeeste, entre os dias 19 e 27 de outubro, em Campo Grande, reuniu quase 100 animais de ponta. O juiz, Wilson Igi, elogiou os participantes, todos muito bem-preparados. Uriel da FJ foi o grande campeão da mostra e a reservada grande campeã foi Taruna da FJ, ambos do criador Francisco Jacintho da Silveira. Henrique Antonio de Geus levou para casa os prêmios de reservado grande campeão, com Nixon da Pereira, e de grande campeã, com Nair da Pereira. A Fazenda Santa Luzia, de Octávio Guazzelli Jr., é proprietária do campeão frigorífico, Ritual de Santa Luzia, que pesou 522kg aos 14 meses e 20 dias.

Para os organizadores, o resultado do leilão foi considerado muito bom, com liquidez total e bons preços. O sucesso do touro canchim, sua valorização e liquidez, fizeram com que conceituados pecuaristas da região adquirissem pela primeira vez estes reprodutores para produzir novilhos precoces a campo.

EXPOSIÇÕES E FEIRAS NACIONAIS

VIII Expo. Internacional	01/11	Uruguiana/RS
XV Expo. Nacional	02/11	São Paulo/SP
III Feira do Terno e Gado Geral	08/11	São Carlos/SC
V Expopato	09/11	Pato Branco/PR
XXXI Expo. e Feira Agropecuária Estadual	10/11	Belém/PA
V Expolarabe	14/11	Lages/SC
X Feira de Gado Geral	15/11	S. L. do Oeste/SC
XI Expo. e Feira Agropecuária	17/11	Macapá/AP
Naturalminas	21/11	Belo Horizonte/MG
III Expovizinho	24/11	Dois Vizinhos/PR
XLV Expo. de Animais e Prods. Derivados	27/11	Maceió/AL
XVI Expovel	29/11	Cascavel/PR
XLVI Exposição Estadual	30/11	Salvador/BA

Gene antipragas

A Agricultural Research Service (ARS), agência de pesquisa do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, recebeu a patente dum gene modificado que permite às plantas desenvolverem uma defesa mais forte e rápida contra os insetos predadores. A agência procura, agora, um parceiro industrial para viabilizar esta biotecnologia. As plantas de tomate e fumo, com o gene modificado, produzem grandes quantidades de *Cytokinin*, um hormônio natural que tem múltiplas aplicações. Na típica Engenharia Genética, um gene inserido faz com que a planta produza uma série de proteínas assassinas em cadeia, o tempo todo. Com o gene *Cytokinin* modificado, as

plantas desenvolvem quantidades extras do hormônio somente quando são devoradas ou feridas de algum outro jeito. Nos testes, de 60 a 70% dos insetos homópteros que atacam às folhas verdes de pessegueiro não sobreviveram a uma dieta de folhas das plantas geneticamente transformadas.

Os percevejos do tomate, no entanto, conseguiram sobreviver, mas comeram 60% a menos do que o normal. O esforço da pesquisa, agora, é estender este gene a outras culturas, como beterraba, soja, morangos etc.

Ajudando a carne

O Centro de Tecnologia de Carnes, do Instituto de Tecnologia de Alimentos

(Ital), está preparando vídeos informativos e oferecendo seus serviços para contribuir para a implantação da Portaria 304, do Ministério da Agricultura. Com isso, este órgão ligado à Secretaria da Agricultura paulista dá mais uma ajuda para viabilizar a implantação da carne desossada no País, modalidade que domina 95% do mercado de carne norte-americano. Com o novo sistema, o consumidor passa a ter maiores informações sobre o produto, fica garantida a sanidade e ainda evitam-se as perdas na arrecadação, pelo abate clandestino. Calcula-se que, após totalmente implantada, a Portaria poderá dobrar o faturamento da agroindústria anualmente, estimado em R\$ 30 bilhões. Outras informações pelo fone (0192) 41-5222.

Opções de concentrados para vacas em lactação

De uma maneira geral, as misturas de concentrados para suplementação de vacas leiteiras não precisam ser compostas de múltiplos e variados ingredientes. É necessário, antes de tudo, se certificar de que estes animais tenham à sua disposição volumoso de boa qualidade, quer na forma de pasto, silagem, feno ou capim picado. O esclarecimento parte dos pesquisadores Milton de Souza Dayrell e Oriel Fajardo de Campos, que trabalham no Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite (CNPGL), órgão da Embrapa sediado em Coronel Pacheco/MG. Segundo os técnicos, para cada quilograma de leite pro-

duzido com 3,5% de gordura, a vaca precisa ingerir, além do necessário à sua manutenção, 85g de proteína e 304g de nutrientes digestíveis totais (NDT). Isto significa que necessita 3,7 vezes mais energia que proteína. "É importante enfatizar este ponto, porque muitos produtores de leite acreditam ser suficiente o fornecimento de suplemento protéico, como o farelo de algodão, por exemplo, deixando de lado a energia", advertem.

Por isso, os técnicos elaboraram uma tabela contendo 15 sugestões de concentrados para vacas em lactação, com alguns ingredientes que o produtor tem

condições de produzir na fazenda (soja, milho etc). Hoje, existem no mercado núcleos minerais especialmente formulados para serem acrescentados às misturas de concentrados. No caso da utilização destes núcleos, de uma maneira geral, eles devem entrar em substituição ao calcário calcítico, minerais e fosfato bicálcico, quando for o caso. A quantidade de concentrado para cada vaca vai depender de sua produção diária de leite. Mas, como regra geral, pregam os técnicos, recomenda-se 1kg de concentrado para cada três litros de leite produzido/vaca/dia.

Ingredientes (%)	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15
Milho, fubá	62,0	51,5	58,0	52,0	84,5	74,5	79,0	50,0	85,0	80,0	65,0	75,0	35,0	—	—
MDPS*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	30,0	65,0	—
Soja, farelo	35,0	27,0	30,0	25,0	10,0	8,0	—	—	10,0	—	—	8,0	33,0	33,0	23,0
Algodão, farelo	—	15,0	9,0	20,0	—	—	15,0	10,0	—	15,0	10,0	—	—	—	—
Trigo, farelo	—	3,5	—	—	—	—	—	35,0	—	—	20,0	12,0	—	—	—
Mandioca	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	72,0
Uréia	—	—	—	—	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	—	—	2,0
Calcário calcítico	1,5	2,0	2,0	1,5	1,0	1,5	1,5	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Fosfato bicálcico	—	—	—	—	1,0	0,5	1,0	—	—	—	—	—	—	—	—
Minerais	1,5	1,0	1,0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	—	—	1,0
PB (proteína bruta)	22,0	20,0	21,8	22,0	19,2	19,1	18,4	19,2	19,7	18,6	18,6	19,5	20,4	20,0	20,0
NDT (energia)	77,3	74,0	75,5	75,7	75,2	73,9	73,0	73,0	79,0	77,0	74,9	77,3	76,9	71,6	75,8
Ca (cálcio)	0,92	1,07	1,07	1,08	0,92	1,00	1,07	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,95	0,95	1,20
P (fósforo)	0,54	0,54	0,54	0,56	0,62	0,60	0,64	0,80	0,36	0,45	0,56	0,45	0,33	0,33	0,33

EXEMPLO: Na opção 1, o ingrediente fubá aparece com 62%, o farelo de soja com 35%, o calcário calcítico com 1,5% e os minerais (mistura mineral) com 1,5%. O total da soma será 100%, e a ração conterá 22% de proteína bruta, 77,3% de energia, 0,92% de cálcio e 0,54% de fósforo, que será fornecida às vacas em lactação, na proporção acima sugerida, ou seja, 1kg de concentrado para três litros de leite/vaca/dia. Na falta de farelo de soja, usar uma das outras sugestões.

*MDPS = Milho desintegrado com palha e sabugo



Colheita tranquila

O graneleiro modelo GT 10HD possui características que o tornam ágil, eficiente e rápido no transporte e descarga dos grãos durante a colheita da soja, milho, arroz ou outras culturas. Tem capacidade para 10 mil litros, com sistema hidráulico de abertura/fechamento do cano e registro. Totalmente desmontável, permite economia de frete assim como de manutenção. Outros detalhes do equipamento: eixos que facultam a regulagem de altura e bitola entre pneus; visor para nível dos grãos; e cano com 320mm, garantindo descarga total em apenas três minutos. **Boelter Agro-Industrial Ltda, BR-290, Trevo de Acesso a Gravataí, CEP 94000-970, Gravataí/RS, fone/fax (051) 488-3522.**

Sementes tratadas rendem muito mais



Depois de seu comprovado sucesso nas culturas de trigo e cevada, Spectro acaba de obter registro para tratamento das sementes de soja, algodão, amendoim e feijão. O produto é compatível com a maioria dos fungicidas/inseticidas e permite armazenamento das sementes tratadas por longos períodos, sem afetar a germinação e vigor. Evita a transmissão de doenças da parte aérea e protege contra fungos oriundos do armazenamento, do solo e os que atacam a planta durante a emergência. Apresentação: bombonas de 20 litros e frascos de um litro. **Ciba Agro, Av. Professor Vicente Rao, 90, Brooklin, CEP 04706-900, São Paulo/SP, fone (011) 532-7000, fax 543-6587.**

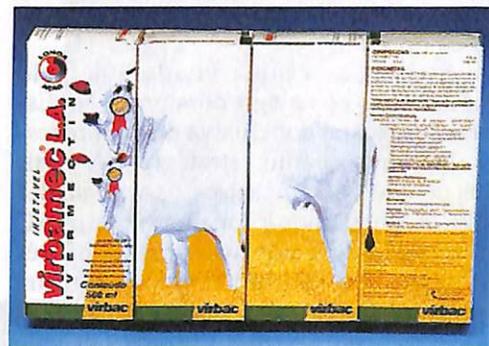
Sem medo das moscas e dos carrapatos

Lamthrin é um carrapaticida e inseticida de largo espectro que apresenta baixa toxicidade e pode ser utilizado em animais jovens, adultos e fêmeas prenhes, sem deixar resíduos na carne ou no leite. Formulado com o princípio ativo lambdaciolatrina, o produto repele, especialmente, a mosca-dos-chifres, sendo ideal para combater as reinfestações de bernes e bicheiras, devido ao seu longo efeito residual e repelente. Lançamento em duas versões de aplicação: por pulverização, diluído em água; ou pour-on, aplicado no dorso do animal. **Zeneca Brasil Ltda - Divisão Saúde Pública, Rua Verbo Divino, 1356, Santo Amaro, CEP 04719-902, São Paulo/SP, fone (011) 525-2322, fax 548-4186.**



Plantio direto na pequena propriedade

Seed-Max é uma semeadora-adubadora ideal para fazer plantio direto de soja, milho e feijão nas pequenas propriedades. Distribuição do adubo em caracol, com roseta autolimpante. A distribuição da semente é mecânica, com prato e disco alveolado. Disco de corte liso plano, com regulagem de pressão e oscilação lateral (16"). E mais: sulcador com ponteira removível, disco duplo de semente defasado; controle de profundidade e cobertura da semente. Comercializada em dois modelos: 2103, para três linhas; e 2105, para cinco linhas. **Irmãos Thonnigs & Cia. Ltda., BR 386, km 174, caixa postal 270, CEP 99500-000, Carazinho/RS, fone/fax (054) 331-2300.**



Endectocida de ação prolongada

Endectocida à base de ivermectin, Virbamec L.A. controla, por um longo tempo e grande eficiência, os parasitas internos e externos de bovinos. Segundo o fabricante, o produto proporciona até 42 dias de proteção. Recomendado para todas as categorias de bovinos, especialmente para bezerros e animais debilitados, que necessitam de maior proteção. **Virbac do Brasil Ind. e Com. Ltda, Rua Humberto I, 220, 1º andar, Vila Mariana, CEP 04018-030, São Paulo/SP, fone 0800-136-533, fax (011) 570-0984.**

O Agrônomo não pode morrer

Agricultura paulista e brasileira devem tanto ao Instituto Agrônomo de Campinas (IAC) que a dívida vai se tornando, a cada definição orçamentária, impagável. Tão impagável que o IAC poderá morrer, entre tantas causas, também pela falta deste “pagamento”. Só resta a esperança do sucesso de nossa proposta de mudança institucional para sobrevivermos. Propomos à sociedade mudanças suficientes para adequar o IAC ao futuro.

O IAC sempre esteve distante das negociações políticas. Talvez tão distante que, por isso, lhe foi negado o simples reconhecimento do papel social. A despeito disso, nunca deixamos — como pesquisadores-científicos e cidadãos responsáveis — de oferecer alternativas para controle de pragas e doenças e para aumentar a produtividade de plantas de todas (sim, todas) as culturas econômicas do estado de São Paulo e de algumas regiões do País.

A situação crítica vivida hoje pelo IAC obriga-nos a agir com precisão. Estamos na etapa conclusiva de um processo de planejamento estratégico. A partir dos estudos de ameaças e oportunidades futuras, chegamos à conclusão que o IAC sofre sério desgaste institucional há três décadas. Ao mesmo tempo, surgiram concorrentes de peso, em nível nacional.

Pela falta de uma política agrícola paulista, e pelo engessamento administrativo-financeiro-patrimonial, o IAC se distanciou das exigências do *agribusiness*. Enquanto isso, Embrapa, empresas estaduais de pesquisa e universidades ofereceram respostas imediatas para políticos e empresários. Urgem medidas de impacto que mudem a performance do IAC nos cenários atual e futuro. São significativas as oportunidades e superáveis as ameaças.

Numa das primeiras medidas concretas, depois das semanas iniciais de reconhecimento da situação da agricultura paulista, o secretário Francisco Graziano renovou as presidências das comissões técnicas da Secretaria de Agricultura e Abastecimento. As comissões estavam desmotivadas e inoperantes e não



Otávio Tisselli Filho é diretor-geral do Instituto Agrônomo de Campinas/SP

executavam um assessoramento de fato às cadeias produtivas. O descompasso deveu-se à postura do governo em priorizar “politicamente” problemas emergenciais, como, por exemplo, a distribuição de tratores para prefeitos do mesmo partido.

Diante da proposta do novo secretário, as comissões técnicas assumirão importante papel na organização agrícola do estado. Elas voltarão a ter importância fundamental nos setores produtivos organizados, a partir das câmaras setoriais.

Das 15 comissões técnicas da Secretaria da Agricultura de São Paulo, 11 são presididas por pesquisadores do IAC, que trabalharão em equipe com técnicos da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati) e de outras instituições de pesquisa.

Internamente, a diretoria do IAC define ações para modernizar a administração das pesquisas, consolidadas em 109 anos de contribuição para a agricultura brasileira, resultados que nos dão, inclusive, credibilidade internacional. Dentre as ações internas, é imprescindível o trabalho de consultoria que está em curso, visando à reorganização institucional.

Atualmente, torna-se sustentável so-

mente a instituição com modelo que considere os avanços tecnológicos e os novos conceitos administrativos. O IAC trabalhava com cerca de 700 diferentes projetos setoriais de pesquisa. Vamos atuar com um número bem menor de programas de pesquisa, envolvendo o usuário no levantamento de diagnósticos e na análise de soluções para melhorar o entendimento das demandas emergenciais.

Nenhuma instituição de pesquisa do mundo recebe investimentos satisfatórios. Sempre vive-se, no interior dos órgãos de pesquisa, com a carência de recursos humanos e financeiros. Além disso, há a discrepância de investimentos orçamentários: US\$ 60 mil anuais são irrisórios quando comparados aos US\$ 250 mil recebidos por instituições congêneres neste mesmo País.

Nas últimas décadas, foi senso comum entre os produtores que a lavoura ideal era a que oferecia maior produção por área plantada. Por consequência, o esforço da pesquisa convergiu-se para atender essas exigências. Agora, a sustentabilidade da exploração, a diversificação e os aspectos qualitativos do produto agrícola são as prioridades.

Estamos vivendo um processo de mundialização. Institutos de pesquisa dos países do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul) saíram na frente. Alguns exemplos: o Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária da Argentina (Inta), Instituto Nacional de Pesquisas do Paraguai (Dia), o Instituto Nacional de Investigação Agropecuária do Uruguai (Inia) e a Embrapa do Brasil estão em avançados estágios de reorganização.

Passou da hora de mostrar para a opinião pública a consolidação do IAC como um centro de referência em agricultura tropical. Quando um produtor recebe as sementes melhoradas de qualquer produto agrícola, está repassando para todos os consumidores os resultados de pesquisas desenvolvidas nos 20 campos regionais de experimentação do IAC. Quase sempre, resultados de décadas de trabalho, cuja evolução passa despercebida. ■

AGENDA CENTAURUS/97

Exclusiva para
profissionais
do campo.

Você não pode
ficar sem ela.



Excelente para
o seu dia-a-dia
no campo.

ENVIE ESTE
CUPOM
HOJE MESMO.
OU LIGUE



(051) 233 1822

RECORTE AQUI

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO

Preço
válido até **29 de novembro 96**

Indique no quadro
a quantidade
desejada

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP _____

Cidade _____ Estado _____

Tel: _____

Data ____/____/____ Assinatura _____

Assinale a forma de pagamento: Cobrança bancária Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____

Mês _____ Ano _____

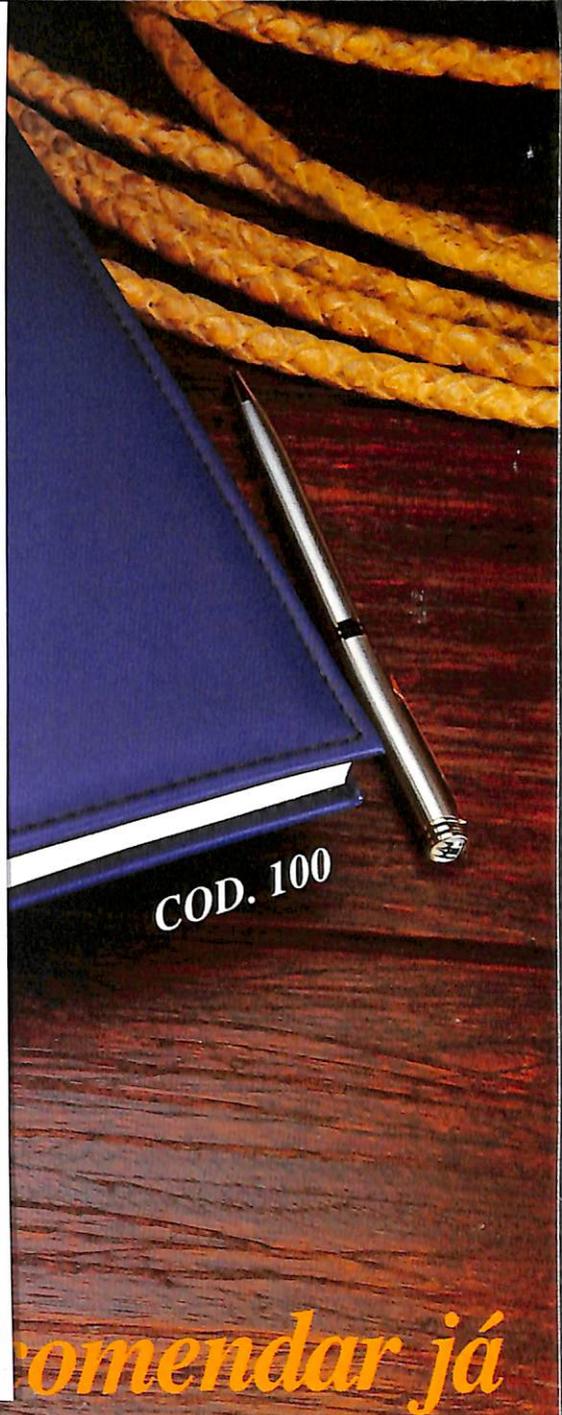
Validade _____ / _____

**AGENDA
CENTAURUS/97**

**NÃO MANDE
DINHEIRO
AGORA**

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

**APENAS
R\$ 31,00**



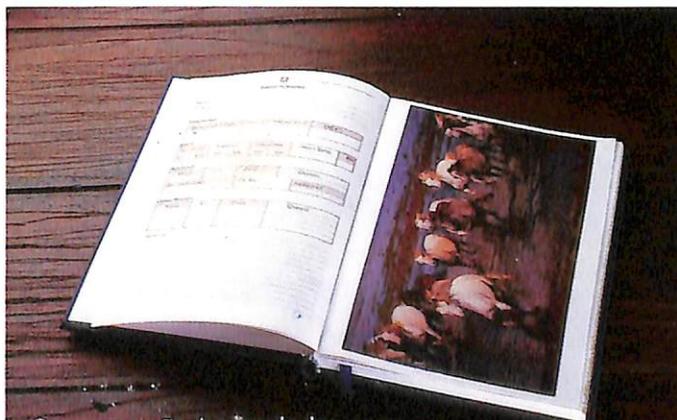
comendar já

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

**AGENDA CENTAURUS
contém:**

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

PRONTA ENTREGA



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

**APENAS
R\$ 31,00**



EDITORA CENTAURUS

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

O Agrônô

Agricultura paulista e brasileira devem tanto ao Instituto Agrônômico de Campinas (IAC) que a dívida vai se tornando, a cada definição orçamentária, impagável. Tão impagável que o IAC poderá morrer, entre tantas causas, também pela falta deste "pagamento". Só resta a esperança do sucesso de nossa proposta de mudança institucional para sobrevivermos. Propomos à sociedade mudanças suficientes para adequar o IAC ao futuro.

O IAC sempre esteve distante das negociações políticas. Talvez tão distante que, por isso, lhe foi negado o simples reconhecimento do papel social. A despeito disso, nunca deixamos — como pesquisadores-científicos e cidadãos responsáveis — de oferecer alternativas para controle de pragas e doenças e para aumentar a produtividade de plantas de todas (sim, todas) as culturas econômicas do estado de São Paulo e de algumas regiões do País.

A situação crítica vivida hoje pelo IAC obriga-nos a agir com precisão. Estamos na etapa conclusiva de um processo de planejamento estratégico. A partir dos estudos de ameaças e oportunidades futuras, chegamos à conclusão que o IAC sofre sério desgaste institucional há três décadas. Ao mesmo tempo, surgiram concorrentes de peso, em nível nacional.

Pela falta de uma política agrícola paulista, e pelo engessamento administrativo-financeiro-patrimonial, o IAC se distanciou das exigências do *agribusiness*. Enquanto isso, Embrapa, empresas estaduais de pesquisa e universidades ofereceram respostas imediatas para políticos e empresários. Urgem medidas de impacto que mudem a performance do IAC nos cenários atual e futuro. São significativas as oportunidades e superáveis as ameaças.

Numa das primeiras medidas concretas, depois das semanas iniciais de reconhecimento da situação da agricultura paulista, o secretário Francisco Graziano renovou as presidências das comissões técnicas da Secretaria de Agricultura e Abastecimento. As comissões estavam desmotivadas e inoperantes e não

Não deixe para encomendar sua **Agenda Centaurus/97** na última hora. Você pode ficar sem.

Encomende já e assegure a sua.



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

portante papel na organização agrícola do estado. Elas voltarão a ter importância fundamental nos setores produtivos organizados, a partir das câmaras setoriais.

Das 15 comissões técnicas da Secretaria da Agricultura de São Paulo, 11 são presididas por pesquisadores do IAC, que trabalharão em equipe com técnicos da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati) e de outras instituições de pesquisa.

Internamente, a diretoria do IAC define ações para modernizar a administração das pesquisas, consolidadas em 109 anos de contribuição para a agricultura brasileira, resultados que nos dão, inclusive, credibilidade internacional. Dentre as ações internas, é imprescindível o trabalho de consultoria que está em curso, visando à reorganização institucional.

Atualmente, torna-se sustentável so-

su (Mercosul) saíram na frente. Alguns exemplos: o Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária da Argentina (Inta), Instituto Nacional de Pesquisas do Paraguai (Dia), o Instituto Nacional de Investigação Agropecuária do Uruguai (Inia) e a Embrapa do Brasil estão em avançados estágios de reorganização.

Passou da hora de mostrar para a opinião pública a consolidação do IAC como um centro de referência em agricultura tropical. Quando um produtor recebe as sementes melhoradas de qualquer produto agrícola, está repassando para todos os consumidores os resultados de pesquisas desenvolvidas nos 20 campos regionais de experimentação do IAC. Quase sempre, resultados de décadas de trabalho, cuja evolução passa despercebida. ☞



**AGENDA
CENTAURUS
97**

**Útil.
Prática.
Charmosa.
Country.
Exclusiva.**

COD. 100

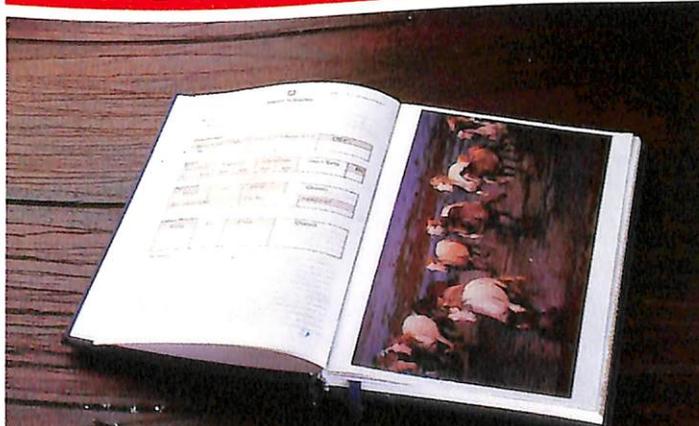
Cinco razões para V. encomendar já

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

**AGENDA CENTAURUS
contém:**

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

PRONTA ENTREGA



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

**APENAS
R\$ 31,00**



EDITORA CENTAURUS

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

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®