

DEPOIMENTO: TONY BALDRY, MINISTRO DA AGRICULTURA DA INGLATERRA
DIZ QUE O PESADELO DA "VACA LOUCA" ESTÁ NO FIM

OUTUBRO/96 - Nº 574 - ANO 52 - R\$ 5,00

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

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

SAFRA DE VERÃO

A MELHOR TÉCNICA PARA SEMEAR MILHO, SOJA E ARROZ



Maiores no porte, na produtividade e no rendimento.

A experiência da SLC e a tecnologia John Deere nos novos modelos
SLC-JOHN DEERE 8700 TURBO E 8500 TURBO.

- Motor John Deere Turbo Intercooler de alto desempenho com 225 cv de potência.
- Transmissão hidrostática standard de fábrica.
- Plataformas de Corte Série 300 com 19 e 23 pés de largura de corte nas versões Flexível e MASTER (com inclinação lateral) .
- Plataformas para Milho de 6 e 8 linhas.
- Maior área de separação e limpeza. São seis saca-palhas e um ventilador duplo que cobre toda a extensão das pe-neiras.
- Maior tanque graneleiro, com capacidade para 6.000 litros.
- Cabine com ar condicionado, standard de fábrica.



SLC-JOHN DEERE 8500 turbo



SLC-JOHN DEERE 8700 turbo



ASSINATURA

VOÇÊ É DO MEIO RURAL? ENTÃO NÃO PERCA TEMPO.

ASSINE Já! A REVISTA

FAÇA
SEU
PEDIDO
POR

051 800-2106

LIGAÇÃO
GRATUITA

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

RECORTE AQUI 

Envie este cupom
hoje mesmo.

Oferta
válida até 31 de outubro 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 _____

pecuária e agricultura” foi a resposta

*Tony Baldry, ministro da Agricultura da Grã-Bretanha:
com a nossa tecnologia, o Brasil pode se aparelhar melhor para disputar o mercado
agropecuário internacional*

luta

o “portão de entrada” do Cone Sul.

Cortês e polido, o ministro cumpriu à risca todos os compromissos e não perdeu a calma nem quando o inevitável assunto da doença-da-vaca-louca veio à tona, limitando-se a passar informações técnicas e amenizando seus efeitos negativos na economia. Postura

de quem já ocupou o cargo de ministro-adjunto das Relações Exteriores e ainda acumulava mais de 10 anos de experiência no Parlamento, como deputado.

Quase no final da maratona, em Porto Alegre, a reportagem de *A Granja* conseguiu falar com Baldry durante uma recepção no British Club. Nesta entrevista exclusiva, deu para fazer um esboço do que pensa o ministro sobre o comércio agropecuário, mesmo evitando polêmicas.

A Granja — Que panorama o sr. traça das relações diplomáticas e comerciais entre a Grã-Bretanha e o Brasil? Elas são positivas?

Tony Baldry — Nós vemos o Brasil como um país muito importante e se tornando cada vez mais importante num contexto de economia mundial. É como se fosse um portão de entrada para a

América Latina. Acreditamos que qualquer associação deve ser mútua, porque pensamos que o Brasil pode nos ver da mesma maneira, como a porta de entrada da Europa. Esperamos que, assim como o Reino Unido, qualquer país da Comunidade Européia procure ampliar seus laços comerciais e tenha o melhor acesso possível aos produtos do Brasil.

Deste modo, nós vemos as nossas relações como sendo extremamente positivas, embora achemos que a imposição de tarifas e quotas impostas por países como o Brasil, historicamente, apenas acaba tornando o país menos competitivo e encarecendo os produtos para os consumidores locais. Infelizmente, eu fico no Brasil por apenas uma semana, tempo insu-

Maior na pro e no r

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.

A experiência da SLC
SLC-JOHN DEERE

- Motor John Deere Turbo Intercooler de com 225 cv de potência.
- Transmissão hidrostática standard de fá
- Plataformas de Corte Série 300 com largura de corte nas versões Flexível (inclinação lateral) .
- Plataformas para Milho de 6 e 8 linhas.

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por
EDITORA CENTAURUS

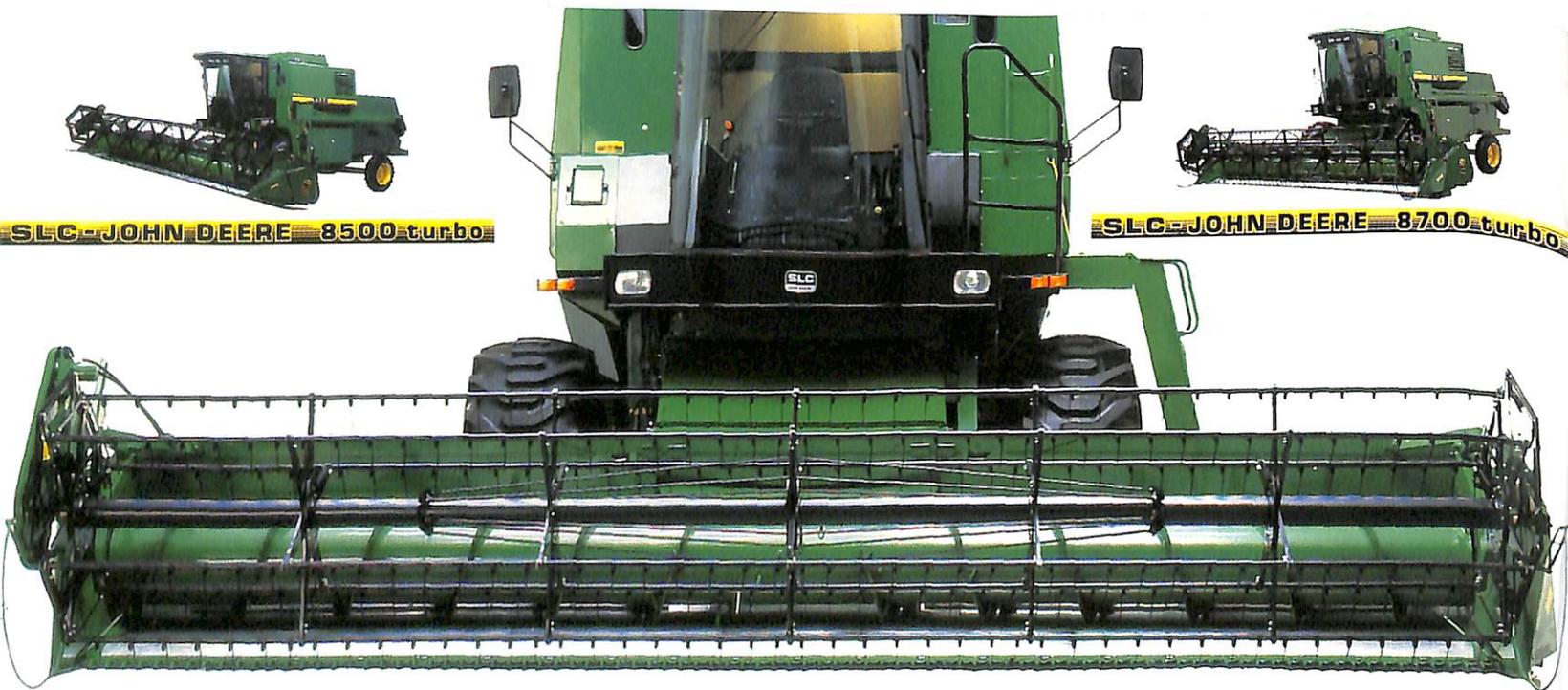
90012-970 - PORTO ALEGRE - RS



SLC-JOHN DEERE 8500 turbo



SLC-JOHN DEERE 8700 turbo



Os ingleses vão à luta

Quando o ministro da Agricultura, Pesca e Alimentos da Grã-Bretanha desembarcou no Brasil no último dia 15 de setembro, para uma visita de uma semana, não imaginava encontrar o que por aqui se chama de "ilhas de prosperidade". Na verdade, Tony Baldry, de 45 anos, ficou "encantado" com a tecnologia de processamento do leite em Minas Gerais e de suco de laranja em São Paulo. Cortesias à parte, no entanto, Baldry veio liderando uma comitativa de empresários ingleses para uma nova cruzada de negócios com o Brasil, tentando reequilibrar um déficit de US\$ 500 milhões na balança comercial entre as duas economias.

Mas, afinal, o que os ingleses têm para nos oferecer? "Tecnologia de ponta nos setores industrial, de pecuária e agricultura" foi a resposta

mais ouvida na peregrinação, que começou em Brasília, passou por Minas, São Paulo e Rio Grande do Sul. A busca por novos parceiros faz parte da estratégia britânica de dar um novo impulso às relações comerciais na América Latina, começando, é claro, pelo Brasil, classificado por Baldry como

o "portão de entrada" do Cone Sul.

Cortês e polido, o ministro cumpriu à risca todos os compromissos e não perdeu a calma nem quando o inevitável assunto da doença-da-vaca-louca veio à tona, limitando-se a passar informações técnicas e amenizando seus efeitos negativos na economia. Postura de quem já ocupou o cargo de ministro-adjunto das Relações Exteriores e ainda acumulava mais de 10 anos de experiência no Parlamento, como deputado.

Quase no final da maratona, em Porto Alegre, a reportagem de **A Granja** conseguiu falar com Baldry durante uma recepção no British Club. Nesta entrevista exclusiva, deu para fazer um esboço do que pensa o ministro sobre o comércio agropecuário, mesmo evitando polêmicas.



Tony Baldry, ministro da Agricultura da Grã-Bretanha: com a nossa tecnologia, o Brasil pode se aparelhar melhor para disputar o mercado agropecuário internacional

A Granja — Que panorama o sr. traça das relações diplomáticas e comerciais entre a Grã-Bretanha e o Brasil? Elas são positivas?

Tony Baldry — Nós vemos o Brasil como um país muito importante e se tornando cada vez mais importante num contexto de economia mundial. É como se fosse um portão de entrada para a

América Latina. Acreditamos que qualquer associação deve ser mútua, porque pensamos que o Brasil pode nos ver da mesma maneira, como a porta de entrada da Europa. Esperamos que, assim como o Reino Unido, qualquer país da Comunidade Européia procure ampliar seus laços comerciais e tenha o melhor acesso possível aos produtos do Brasil.

Deste modo, nós vemos as nossas relações como sendo extremamente positivas, embora achemos que a imposição de tarifas e quotas impostas por países como o Brasil, historicamente, apenas acaba tornando o país menos competitivo e encarecendo os produtos para os consumidores locais. Infelizmente, eu fico no Brasil por apenas uma semana, tempo insu-

ficiente para manter contato com todas as pessoas que gostaria de encontrar.

Hoje, é imprescindível aprimorar o intercâmbio com o Terceiro Mundo

P — De quanto, anualmente, é o movimento de comércio agropecuário entre Reino Unido e Brasil e que setores contribuem mais significativamente para o fomento dos negócios?

R — O total de exportações do Brasil para o Reino Unido é de US\$ 1,5 bilhão, na sua maior parte café, trigo e carne. Não surpreendentemente, o Brasil é o maior produtor de café. As nossas exportações para o Brasil somam US\$ 1 bilhão, principalmente itens agrícolas e bebidas, tais como whisky, o qual nos gostaríamos de encorajar o brasileiro a beber mais, por ser uma bebida muito saudável. Mas o fato mais relevante a ser destacado é que cada vez mais os departamentos comerciais de países de diferentes continentes vêm como um fato de fundamental importância o aprimoramento do comércio, principalmente com o Terceiro Mundo. A busca para acessar estes mercados mostra que as relações comerciais no mundo de hoje tornam-se cada vez mais complexas e interessantes. Apenas para lhe dar um exemplo, existe um grande mercado no Reino Unido e na Europa para fast-food, o qual é envolvido por uma complexa tecnologia. Nós temos um grande interesse de implementar o desenvolvimento destas tecnologias no Brasil, como, por exemplo, para viabilizar a produção de batatas fritas e palha em diferentes formatos e sabores, assim como o aprimoramento da produção, do plantio e da colheita da matéria-prima. Eu não tenho certeza onde se situariam as vias de importação e exportação entre ambos os países neste caso em particular, mas de qualquer maneira elas podem ser consideradas exemplos de cooperação binacional que podem beneficiar as duas partes.

P — Quais as perspectivas de incremento comercial a partir da vinda desta delegação ao Brasil? Já existem parcerias formalizadas?

R — Bem, a cooperação comercial está crescendo, e as perspectivas para expansão são consideráveis. Apenas para exemplificar, estamos formalizando, nesta missão, algumas associações que vão beneficiar empresas britânicas e brasileiras, como a que envolve a Agrocere, de São Paulo. Há, presentemente, um grande número de companhias britânicas já

instaladas no Brasil que colabora no intercâmbio de tecnologia.

P — Em termos de tecnologia, o que as empresas inglesas têm a oferecer ao produtor brasileiro?

R — A agricultura brasileira é bastante sofisticada, e eu não pude deixar de me impressionar pelo que vi, particularmente no sul do Brasil, em termos de know-how, na região do Triângulo Mineiro e no interior de São Paulo, particularmente no setor leiteiro. Existem, portanto, bons exemplos de tecnologia aqui no Brasil. Contudo, a agricultura e a pecuária, no Reino Unido, são igualmente extremamente avançadas tecnologicamente, com uma firme reputação mundial. Há, portanto, um amplo espaço para que o Reino Unido exporte esta tecnologia, que pode enormemente auxiliar o setor pecuário no Brasil. Bons exemplos podem ser citados, também, na área de fertilizantes, que aqui se move do setor público para o privado. Nós temos tecnologia para garantir um melhor aproveitamento dos recursos minerais e minimizar o desperdício, assim como evitar que resíduos alcancem os cursos d'água, poluindo o meio ambiente, o que é severamente punido no Reino Unido.

Queremos compartilhar nossa tecnologia de produção de hortifrúts

De extremo interesse para o Brasil também seria a nossa tecnologia em termos de horticultura e fruticultura, onde, principalmente na área de estocagem, joint-ventures poderiam ser implementadas. O Reino Unido é, hoje, dominado por cinco ou seis grandes cadeias de supermercados que competem entre si. Isto tem forçado o produtor britânico a produzir hortifrutigranjeiros de alto nível de qualidade, que incluem restrições à aparência, cor, formato etc. Por exemplo: as bananas devem chegar ao consumidor amarelas e não esverdeadas; embalagem e armazenagem são, igualmente, de suma importância. Há, também, uma gama de produtos que o Reino Unido consegue produzir nas mais variadas estações do ano. Quando eu era jovem, só era possível encontrar morangos no verão; hoje, eles podem ser encontrados durante o ano todo. Os produtores britânicos estão dispostos a compartilhar estas tecnologias em termos de seleção, produção, armazenamento e distribuição, para que o Brasil possa melhor exportar para mercados europeus e norte-americanos. E, desta

maneira, repartir os lucros deste incremento em importações. Minimização dos desperdícios também é de suma importância. O agricultor europeu não pode se dar ao luxo de desperdiçar colheitas. Nós sabemos que no Brasil até 35% de algumas colheitas são desperdiçadas, enquanto que no Reino Unido isto não ultrapassa a marca dos 5%, o que é imprescindível devido aos altos custos dos insumos. A mão-de-obra é reduzida e, em caso de períodos de pico, como época de colheitas, a mão-de-obra é contratada temporariamente. Estas são apenas algumas das áreas onde o nosso conhecimento pode ser compartilhado, pois o que o agricultor deseja é o máximo de lucro com o menor custo possível. Em termos de animais, o Reino Unido é líder mundial na moderna tecnologia de produção de suínos e o maior produtor de ovelhas da Europa, além de dispormos de uma grande variedade de raças bovinas que podem contribuir para o aprimoramento genético de pecuária de corte, onde já existe uma apreciável cooperação. Tenho também comprovado um grande interesse na compra de sêmen para aprimoramento genético, principalmente por parte do Rio Grande do Sul, onde há, hoje, bastante intercâmbio, particularmente na importação de sêmen das raças aberdeen-angus, devon, entre outras. Isto sem considerar o grande interesse na compra de máquinas agrícolas, tratores, tecnologia de pós-colheita etc.

O Brasil precisa reabrir seu mercado para a genética de ponta

P — Em termos de comércio pecuário, como está a exportação para o Brasil?

R — Nós não temos exportado animais vivos para o Brasil há alguns anos. No entanto, como antes dito, o Brasil tem sido um importante mercado para sêmen e embriões, o que nossa indústria tem, sem dúvida, muito a oferecer em termos de aprimoramento genético. Principalmente agora em que as restrições ao comércio destes produtos foram levantadas. Por isso, esperamos que o Brasil volte a abrir as portas para os nossos produtos neste segmento de alta tecnologia genética.

P — Que garantias sanitárias o produtor brasileiro tem ao adquirir embriões e sêmen da Inglaterra?

R — Todas as exportações de sêmen e embriões do Reino Unido para qualquer país são profundamente analisadas

e garantidas quanto à ausência de doenças. A BSE (encefalopatia espongiforme de bovinos, vulgarmente conhecida como a doença-da-vaca-louca) não é contagiosa e, comprovadamente, não foi detectada no sêmen dos animais. Além do mais, o sêmen é apenas coletado de animais comprovadamente não-portadores da BSE. Nós tomamos, agora, todas as precauções para que os animais sadios tenham um passaporte de isenção da doença.

Até o ano 2001, estaremos livres da doença-da-vaca-louca

P — A propósito, o que é mentira e o que é verdade nesta celeuma da doença-da-vaca-louca?

R — A história da BSE é mais ou menos objetiva. O Reino Unido é fisicamente muito menor que o Brasil. Então, os produtores britânicos, principalmente de criações leiteiras, devido ao tamanho das propriedades, tradicionalmente alimentavam seus rebanhos com proteína concentrada, principalmente decorrentes de peixes. Com a imposição de quotas de pesca nas águas do Atlântico norte, os fazendeiros passaram a utilizar a proteína feita de ossos de animais, o que foi o possível causador da doença. É frustrante saber que a doença não é facilmente detectável até que os primeiros sintomas apareçam. Logo que as suspeitas apareceram, a ração à base de ossos, possível causadora da BSE, foi proibida no final dos anos 80. Isto coincidiu com o pico de incidência da BSE. Desde então, a incidência tem diminuído enormemente. Estudos implementados pela Universidade de Oxford comprovam que a BSE desaparecerá naturalmente até o ano 2001.

P — Que prejuízos a doença causou à economia inglesa e ao Mercado Comum Europeu?

R — Não há dúvidas de que a presença da BSE causou estragos à economia pecuária não só do Reino Unido mas também de outras partes do mundo que produzem gado de corte. Isto se deveu principalmente ao fato de que as pessoas em todo o mundo passaram a questionar o consumo de carne mais criticamente do que anteriormente à ocorrência da doença.

P — Caiu o consumo de carne na Europa? De quanto era o consumo per capita de carne bovina na Inglaterra em 94 e de quanto é hoje, por exemplo?

R — O consumo de carne por pessoa, em 1994, era de mais ou menos 16

quilos por ano. Durante a crise, este consumo caiu mais ou menos 20% e, desde então, tem se recuperado numa média de 5% ao ano. Os preços, por sua vez, estão nos mesmos níveis dos de 1995. Os produtores foram recompensados pelos animais incinerados, sendo pago o mesmo valor que de outra maneira teriam recebido em caso de venda. Os vendedores de bezeros, que encontraram dificuldade de comercialização, devido ao fechamento de mercados, foram também recompensados. Esta foi a melhor maneira que o Mercado Comum Europeu encontrou para amenizar a crise imposta pela doença.

P — Mudando um pouco de assunto: o que o sr. achou do Brasil? O que o sr. viu de novo nas fazendas visitadas em São Paulo e Minas Gerais?

R — Eu fiquei muito impressionado e satisfeito com o nível da agricultura que encontrei no Brasil. Eu não tive tempo suficiente para ver muitas propriedades, mas fiquei particularmente impressionado com o sistema de processamento e engarrafamento de leite, que são integrados, em Minas Gerais, o que não ocorre no Reino Unido. Fiquei também satisfeito com a indústria de processamento de suco de laranjas. Infelizmente, não pude visitar nenhuma propriedade no Rio Grande do Sul, pois me limitei a contatos políticos e empresariais. Fiquei particularmente impressionado com o centro de inseminação da Bradesco-Pecplan, em Uberaba/MG, que, sem dúvida, deve ser uma das mais modernas do mundo. A qualidade dos animais é realmente impecável, e também a carne exportada para a Índia, Taiwan e Tailândia é de ótima qualidade.

Os subsídios são, na verdade, uma conspiração contra o consumidor

P — A seu ver, a legislação brasileira favorece o intercâmbio tecnológico entre ambos os países ou precisa ser aperfeiçoada? Que barreiras deveriam cair para evitar reservas de mercado ou protecionismos?

R — Nós damos boas-vindas ao reconhecimento da propriedade intelectual e ao rebaixamento das tarifas de importação em geral. É notório que elas, na realidade, nada protegem, mas tornam os mercados domésticos imunes à concorrência; ou seja, não-competitivos numa economia globalizada.

P — Que produtos os ingleses têm interesse em importar do Brasil?

R — Nós continuaremos a importar muito do Brasil, principalmente carne processada, café, frutas e verduras de qualidade, que sofrem concorrência de outros países. Os europeus, particularmente, estão se tornando cada vez mais exigentes. Os supermercados estão sempre à procura do melhor produto pelo menor preço e, neste sentido, os brasileiros teriam que, no mínimo, se igualar com os outros concorrentes mundiais.

Exportamos, per capita, mais do que qualquer outra nação

P — Cite um produto consumido em seu país, de origem brasileira, que precisa melhorar de qualidade para ter uma melhor aceitação?

R — Com relação aos hortifrutigranjeiros, como já dito, o Brasil teria que se comparar em qualidade aos produtos similares importados da África do Sul, Caribe, Chipre, Espanha, Israel etc.

P — O que o sr. pensa a respeito dos subsídios à agricultura? Como esta questão é tratada no Reino Unido?

R — Minha opinião quanto a subsídios é que eles são ou uma conspiração contra o consumidor ou contra o pagante de impostos. Por razões históricas, vários países desenvolveram a sua agricultura dando proteção a este vulnerável setor, e a Europa não é exceção, principalmente após a guerra, quando havia uma grande necessidade de importar alimentos para suprir povos de países que foram destruídos. No Reino Unido, particularmente, o consumidor está hoje mais interessado na qualidade e preço do que no diferencial procedência do produto.

P — Pra finalizar: que consequências o fenômeno da globalização está trazendo ao setor agropecuário? Que mudanças ele vem ocasionando na produção mundial e nas relações entre os diversos blocos econômicos?

R — Globalização é um fenômeno muito importante, mas nós achamos que o Reino Unido continuará sendo um importante participante na economia mundial, já que nós exportamos, per capita, mais do que qualquer outra nação. Achamos que o Brasil irá tornar-se cada vez mais importante no espectro global, e esperamos que os dois países possam mutuamente prosperar, expandindo seus potenciais. Devido ao seu imenso território, o Brasil tem enorme capacidade de produção agrícola, que poderia ser absorvida pelos países mais ricos. 📌

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:
Afonso Peche Filho, Miguel Storino,
André Copetti, Érico Aquino Weber,
Wandel Seixas e Edison Xavier da
Almeida

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 GRÁTIS
(051) 800-2106

NESTA EDIÇÃO



12 Tecnologia e novidades para ganhar dinheiro com a safra de verão

36 Armazenagem: a importância de saber como o grão reage com o ar

37 Produzir leite já não é mais "crime" em Goiás

39 Depoimento especial com Hugo Hoffmann: como venci o câncer de próstata

44 Capim-elefante anão é o mais novo aliado da pecuária nacional

NOSSA CAPA

Esta edição especial brinda o leitor com os principais conselhos técnicos sobre as operações mecanizadas de semeio neste início de safra de verão. Sem esquecer, é claro, de mostrar todas as novidades em insumos produzidas pelo agribusiness para as culturas de arroz, soja e milho. Um show de dicas e informações produzido por técnicos altamente capacitados

SEÇÕES

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

A morte lenta da inflação

Há pouco mais de dois anos, o Brasil convive com uma inflação quase primeiro-mundista. No mês de agosto, de acordo com todos os institutos e entidades que medem o índice inflacionário, o percentual foi o mais baixo desde 1958.

Haverá melhor notícia para a sociedade como um todo e, particularmente, para a agricultura?

Afinal, a estabilidade da moeda é o alicerce firme sobre o qual está ancorado o crescimento sustentável.

O Brasil tem, em suas próprias fronteiras, um espetacular mercado de consumo alimentar. E a moeda estável já mostrou ser a melhor alavanca para a distribuição de renda, através, principalmente, de uma maior capacidade de consumo.

Competitividade

É uma palavrinha cabulosa. Mas, a saída é por aí. Leia com atenção **A Granja**. Todo nosso esforço se resume em mostrar ao leitor como as coisas estão acontecendo na área do agribusiness.

Esperam-se efeitos colaterais positivos

Mais do que nunca, as economias dos respectivos segmentos de atividade ficam, a cada dia que passa, mais interdependentes. Por outro lado, o desenvolvimento agrícola precisa estar estruturado em bases sólidas e com baixos custos. Assim, a notícia de que a Rede Ferroviária Federal será privatizada — e que a Malha Sul, que compreende Paraná, Santa

Catarina e Rio Grande do Sul já tem data marcada para leilão — constitui-se num passo extremamente importante e necessário para tornar viável a atividade agrícola.

A futura privatização de sete portos já definidos pelo Conselho Nacional de Desestatização, igualmente, deverá servir de alavancagem a médio prazo para todo o setor agrícola.

O famigerado Custo-Brasil, embora com certa lentidão, começa, enfim, a ser atacado de frente.

Igualmente, agora na ponta do consumo, o pacote do governo visando reerguer o BNH, falido há 10 anos, trará, sem dúvida, uma elevação no nível do emprego. E quem tem emprego, sabe-se há muito tempo, come melhor e ocupa mão-de-obra liberada pelo campo.

Como no tempo das carretas

Devagarito no más, o governo vai acertando o passo, e as melancias estão querendo se acomodar.

O governo já admite reduzir a zero o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), cobrados nas operações de financiamento à comercialização de produtos primários. São cerca de 0,9% a menos nos custos de comercialização, significando mais uma etapa para redução do Custo-Brasil.

Na Argentina, o prato do dia é a corrupção

Na exposição de Palermo, não foi diferente. Falou-se menos em vacas e touros ou soja e milho. O prato do dia foi o caso "Samid". Falou-se sempre, à boca-pequena, em rodas de conversa, e também à

boca-grande, em discursos. Falou-se, principalmente, do Frigorífico Faraón, pertencente ao grupo econômico liderado por Samid, menemista de primeira hora.

Falou-se, claramente, em evasão de impostos, que só seriam possíveis com a conivência e interesse do próprio presidente Menem, cujo apelido é Ali Babá. E com o respaldo, também, é claro, de um grupo de produtores rurais. Afinal, nem toda a classe produtora é formada unicamente de anjos.

Não chores por mim

A pesar da tradicional choradeira no campo argentino, os agricultores compraram três vezes mais tratores no primeiro semestre de 1996 do que seus "hermanos" brasileiros. Vale lembrar: a Argentina tem 32 milhões de habitantes, o mesmo que o estado de São Paulo.

Em contrapartida, a crise no segmento de suínos é um fato triste. E refletiu-se na mostra de Palermo. No ano passado, vieram 284 exemplares para a exposição. Este ano, apenas 190. Ou seja, 33% a menos.

O medieval e o moderno

Na Argentina, mais do que no Brasil, observa-se uma profunda diferença entre o atualizado e o velho.

O conservadorismo, lá, ainda é muito visível, mas existe também o agro moderno, que produz cada vez mais grãos com eficiência, sem as muletas do favorecimento. Este grupo trabalha, arrisca e é, antes de tudo, produtivo.

E tem a turma que fez greve geral turística de quinta e sexta-feira. Ex-funcionários públicos. Nunca trabalharam. Mas ganharam. Perderam a boca-livre. Estão irados. ☹

Versão versus fato

“Queremos parabenizar Eduardo Almeida Reis pela excelente crônica publicada na revista **A Granja**, sob o título ‘Versão e fato’. A Sociedade Rural do Oeste do Paraná se sente honrada com este cronista, que defende a verdade acima de tudo, relatando os fatos conforme o ocorrido.”

Lindonez José Rizzotto
Cascavel/PR

“Por intermédio da revista **A Granja**, tomei conhecimento da sua crônica intitulada ‘Versão e fato’. Desejo cumprimentá-lo pela maneira sincera, verdadeira e corajosa de analisar os fatos. Infelizmente, nossa imprensa adúltera os fatos e mostra um lado da questão, e com tanta veemência, que as coisas ficam distorcidas. Diga-se, de passagem, que não sou proprietário de terras na Amazônia, ou interessado no caso. Sou citricultor em Terra Roxa e Bebedouro, por enquanto meio distante do ‘sem’. Receba minhas saudações.”

Carlos Eduardo Prudente Corrêa
Terra Roxa/SP

Mais um leitor

“Durante o Agrishow, em Ribeirão Preto, no mês de maio, tive a oportunidade de conhecer esta revista. Sou pecuarista e assino outras publicações que abrangem minha atividade. Os temas e matérias abordados pela revista **A Granja** são, de longe, os mais sérios, técnicos e aprofundados para os profissionais rurais. Só lamento não haver tido a oportunidade de conhecer esta publicação anteriormente... Meus parabéns pela eficiência e pela qualidade do trabalho de toda a equipe.”

José Francisco Villa-Lobos
Cotia/SP

Estamos na Internet

“A Associação Brasileira dos Criadores de Gado Pardo-Suíço (ABCGPS) informa à comunidade de criadores que acaba de inaugurar o site da raça na Internet. Primeira raça leiteira com endereço no ciberespaço, oferece diversas informações que atendem a todas as neces-

sidades de criadores, associados, veterinários etc.”

André Russo Pereira
Assessora de imprensa da ABCGPS
<http://www.prestonet.com.br/gadops.htm>

“Parabéns pela página nº 1 da agropecuária nacional. Somente assim poderemos nos comunicar com facilidade, melhorando nossas técnicas. Sou criador de gado nelore e guzerá aqui na cidade de Lavínia, interior de São Paulo.”

Joaquim Franco de Mello Netto
Netto@ibm.com.br

Revolução no café

“Cumprimentamos esta editoria pela publicação da matéria ‘Revolução nos cerrados’ (edição 572, agosto 96). Desejamos expressar nossa admiração pela qualidade e atualidade do texto da jornalista Inês Figueiró, que refletiu, com fidelidade e entusiasmo, as grandes modificações por que passa a economia cafeeira brasileira. De fato, o brasileiro está bebendo mais café, num movimento de crescimento de consumo que é proporcional a melhor qualidade, diferentes variedades e novas alternativas de produtos que a indústria vem colocando à disposição do consumidor. Sua revista conseguiu captar o exato momento de otimismo e determinação com que produtores rurais, exportadores e torrefadores nacionais perseguem este aumento da participação brasileira no negócio mundial do café.”

Nathan Herszkowicz
Presidente do Sindicato da Indústria do Café do Estado de São Paulo
São Paulo/SP

Quarto poder

“A imprensa sempre teve um papel preponderante no desenvolvimento do País. Além de informar e registrar fatos e acontecimentos, ela tem o poder de formar opinião e, conseqüentemente, de modificar culturas e costumes, assim como de mudar a vida de uma nação. A tarefa da imprensa é nobre, exigindo responsabilidade dos profissionais e dos veículos, para que esses atuem de acordo com um código de ética condizente com a importância da atividade. Por esses motivos, o Centro Nacional de Pesquisa de Trigo, na data dedicada à imprensa, pa-

rabeniza este veículo, desejando sucesso e almejando que os objetivos propostos sejam plenamente alcançados. Aproveitamos para agradecer a atenção que sempre recebemos.”

Benami Bacaltchuck
Chefe da Embrapa-CNPTrigo
Passo Fundo/RS

Sugestões, sugestões

“Quero dizer a vocês que gostei muito da edição sobre os Reis do Gado (julho/96), onde é mostrado o trabalho de gente séria e competente, bem como o Brasil precisa. No entanto, peço aos amigos que considerem novamente a minha sugestão de pauta, aqui apresentada pela segunda vez neste ano: Novas Fronteiras. Tenho certeza de que a descoberta de gente que trabalha por este interior do cerrado e da Amazônia dará um novo incentivo à procura por novas áreas. O Brasil ainda tem muito o que crescer, e não podemos ignorar o esforço de gente pioneira e corajosa.”

Aristides Pietin Amarante
Goiânia/GO

“Sugiro a esta editoria colocar, no fim de cada matéria publicada, uma relação com o nome e telefone dos entrevistados. Isto facilitaria o acesso a estas fontes e evitaria eventuais consultas à redação.”

Hélio Freitas
Salvador/BA

RETIFICAÇÃO

Na edição de setembro último, à página 31, houve uma inversão de legendas na premiação dos Destaques/96 **A Granja** do Ano. Assim, a primeira foto da página, bem ao alto, mostra, na verdade, o sr. Leonísio Alcântara, da Ford, recebendo o troféu do representante da Assembléia gaúcha, deputado Paulo Azeredo. E, abaixo, sim, Edno Celegneni, da Asbrasil, recebe o seu Destaque das mãos do ministro da Agricultura, Arlindo Porto.

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.



Pasto & peixe

“Tenho uma pequena propriedade rural e me preocupo muito com o manejo de pastagens. Por isto, gostaria de saber se existe um pasto perene que possa ser utilizado na produção leiteira da minha região. Aproveito para solicitar informações sobre a técnica de reprodução de peixes em cativeiro, com o endereço de empresas que vendem hormônios que provocam as desovas.”

Adonis Faller
Fontoura Xavier/RS

R — Embora o leitor não especifique o tamanho da área destinada às pastagens, o que seria útil para um melhor aconselha-

mento, sugerimos a implantação do capim-pensacola. Implante a gramínea na entrelinha da aveia e do azevém, no sistema de plantio direto. O detalhamento técnico sobre este manejo pode ser conseguido com a Emater de sua região, fone (054) 389-1180. Quanto a hormônios para peixes, indicamos a Aquarius Apollo, de São Paulo, fone (011) 258-6411, fax 258-2514. Qualquer dúvida sobre outros insumos na área de piscicultura, ligue para a Associação Brasileira dos Criadores de Organismos Aquáticos (Abracoa), na capital paulista, fone (011) 262-8274. Fale com o biólogo João Batista Petuco.

Criação de rãs

“Adquiri uma propriedade e pretendo criar rãs. Gostaria de receber informações sobre o assunto.”

beatriz@brnet.com.br

R — Como primeiro passo, sugerimos entrar em contato com a Associação Brasileira dos Criadores de Rãs, que fica na Av. Francisco Matarazzo, 455, Parque da Água

Branca, CEP 05031-900, São Paulo/SP. O sr. Manuel Braz, responsável técnico pela Associação, pode lhe dar todas as orientações necessárias. Convém, também, ler algum livro sobre o assunto. Por isto, indicamos “Criação de Rãs”, de Irineu Fabichak, que custa R\$ 15,00 mais despesas de envio. Solicite-o pelo fone (051) 800-2106.

Para solucionar o solo

“Gostaria de receber informações sobre empresas, no Mato Grosso do Sul, especializadas no combate à erosão. Possuo uma propriedade agrícola na região próxima a Campo Grande, onde estou encontrando dificuldades para conservar o solo.”

Antônio Bertini
olivei5@ibm.net

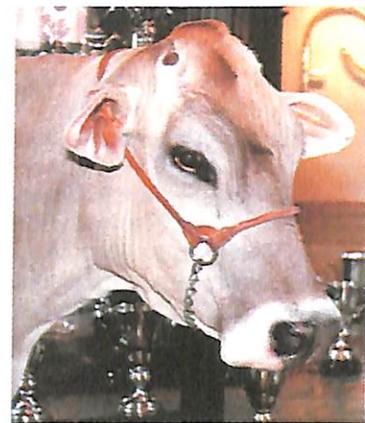
R — Sua preocupação é extremamente relevante, pois cresce no MS a exigência para conservação do solo, com ações legais e campanhas de toda ordem. Embora existam alguma firmas especializadas no planejamento e recuperação dos solos, o melhor mesmo é consultar a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do MS (Empaer). Os técnicos oficiais vão lhe dar todas as orientações, considerando as necessidades de uma microbacia hidrográfica, projeto semelhante ao que vem recuperando a fertilidade da terra no Paraná. Em Campo Grande, ligue para o chefe do escritório local da Empaer, sr. José Fernandes Cravinho, fone (067) 787-3011.

De alambique

“Necessito de informações sobre empresas fabricantes de alambiques para produção de cachaça.”

Leandro Mainardi
Catuípe/RS

R — A solução está em Piracicaba/SP. Contate com a Covemat, sr. Carlos Lourival, pelo fone (0194) 21-6833.



Procuro jersey

“Preciso do endereço de cabanhas que vendam matrizes de jersey, pois me dedico à produção leiteira.”

Pedro Antônio de Andrade
Caxias do Sul/RS

R — Ligue para o sr. Ladislau Santos da Silva, pelo celular (051) 988-4127. Ou procure diretamente a Associação dos Criadores de Gado Jersey do Rio Grande do Sul, Av. Fernando Osório, 1754, CEP 96065-000, Pelotas/RS, fone (0532) 23-3919.

Sobre embriões

“Gostaria de saber onde obtenho informações/literatura sobre transferência de embriões.”

Oswaldo G. Costa Pinto
oswaldo@telemig.gov.br

R — Não se conhece, até o momento, algum livro editado sobre o assunto. Contate a Associação Brasileira de Transferência de Embriões, cuja secretaria executiva fica na Rua Cel. Rafael Tobias, 1027, CEP 13690-000, Descalvado/SP. Ou fale com a dra. Sônia Paggião, pelo fone (0195) 83-3410.

Voisin ainda e sempre

Foi ótimo que A Granja, em seu número 571, nos falasse do renascimento do método Voisin de pastoreio rotativo, com o sucesso da Estância Laura, na cidade paraguaia de Estrella, e do interesse redespertado nos criadores do Brasil inteiro.

Para falar a verdade, nunca entendi o que aconteceu com o Voisin no Brasil. Ou, por outra, entendi, sim: é que o pessoal nunca leu Voisin, não entendeu os fundamentos de seu pastoreio rotativo “racional” e desandou a fazer piquetes, aguadas e cochos de sal, pensando “fazer Voisin”.

Ora, é velha como a Sé de Braga a constatação de que dividir pastos não é Voisin. É é ainda mais velha que a Sé de Braga a constatação de que pastos divididos e redivididos aumentam muito pouco a lotação de uma fazenda. Fala-se em 10%, o que não compensa os gastos com cercas, porteiras, corredores, aguadas, cochos de sal e a trabalhadeira de rodar adoidado com um rebanho que nunca fez mal ao fazendeiro e quer ser deixado em paz.

Os milagres atribuídos ao método do professor de Alfort serviram para que uma porção de gente obtivesse financiamentos generosos, no tempo dos financiamentos generosos, com base em lotações espetaculares que “projetavam” botar em seus pastos, uma vez divididos e subdivididos. Dinheiro grosso — rios de dinheiro que serviram para uma porção de coisas, eventualmente para dividir e redividir pastos em nome de um Voisin que nunca, ou quase nunca, foi corretamente conduzido.

A começar pelo fato de que todos os projetos aos quais tive acesso, quer pela imprensa, quer bisbilhotando as carteiras de crédito rural dos bancos, falavam em Voisin o ano inteiro, isto é, na rotação dos piquetes o ano todo. E eu não me lembro de ter lido na obra do professor de Alfort qualquer referência a rotações, ou pastoreios racionais, ao longo de todos os 12 meses do ano.

Em França, André Voisin lutava com o problema do inverno, o que reduzia o tempo de pastejo em seus piquetes a oito meses por ano, no máximo. Pastejo, ato

de pastejar, que não é racional porque praticado por animais irracionais, como vacas e ovelhas. Parece que o cavalo não se dá bem no método Voisin por sua mania de fazer cocô no mesmo lugar.

No Brasil, se não temos o problema do inverno tão rigoroso como na França, temos a seca e os ciclos de crescimento das gramíneas tropicais. Portanto, não adianta esperar um suporte assombroso nos meses de junho, julho, agosto, setembro, não raras vezes outubro, eventualmente novembro, na maior parte do Brasil Central Pecuário, quando o pasto seca e desaparece.

Daí o fato de a maioria, senão a totalidade dos projetos, ter dado com os burros n'água, quando contava aumentar tremendamente a lotação de uma fazenda utilizando o método Voisin e agüentar essa lotação na seca, sem qualquer complementação alimentar.

Fiz Voisin durante três anos, rodando com duas categorias de gado em 18 piquetes de tamanhos variáveis: oito meses por ano, e não mais que oito meses, nas Serras do R.J. O último período de descanso dos piquetes era de quase 150 dias, correspondendo à seca da região. Piquetes de capim-gordura, em sua maioria consorciados com a soja perene.

No primeiro lote, pastavam as vacas no leite; no segundo lote, o gado solteiro. Tudo bonitinho, feito pelo melhor Voisin que pude aprender, depois de ler e reler toda a obra do mestre de Alfort.

Li-a em espanhol, sem dicionário, numa fazendinha perdida das grimpas serranas do Rio de Janeiro, sem estrada e telefone, à luz de lampião.

Além da dificuldade de entender espanhol sem dicionário — há palavras em que a gente derrapa feio —, só encontrei um defeito no método Voisin: a escravidão a que submete o condutor do processo, impossibilitado de sair da fazenda durante oito meses do ano. Sim, porque a entrada do gado num piquete, ou sua retirada, depende da “sensibili-

dade” do condutor, para evitar a tal “aceleração fora do tempo”, que acaba destruindo os fundamentos do método Voisin. Pareceu-me impossível, rigorosamente impossível, transferir para um administrador comum, de fazenda leiteira comum, os fundamentos do método Voisin e a sensibilidade em sua condução.

Isso porque o sujeito vê o pastinho verde, ao lado, e quer andar com o gado, esquecido das muitas toneladas de massa que vai perder, quando acelera a rotação. De todos os projetos que visitei, de todos os técnicos com os quais conversei, só um fazia realmente Voisin: o técnico agrícola que tomava conta de um projeto em Volta Grande/MG.

Vale notar que o rapaz ficou tão feliz de receber a visita de um sujeito que manjava de Voisin, como eu manjava à beça, que não me queria deixar sair da fazenda. Acabei passando a tarde inteira visitando seu projeto, que estava às voltas com um problema singular: a invasão pelo capim-amargoso.

O fato é que, sob pressão da rotação, ainda que criteriosamente conduzida, as gramíneas desejáveis estavam sendo invadidas e dominadas pelo amargoso, na região das boas terras de Volta Grande. Não sei se o fenômeno se repetiu

noutras regiões: com o tempo, gramíneas indesejáveis podem acabar tomando conta dos piquetes.

Ressalvada a escravidão do fazendeiro, ou do su-

jeito que entenda os fundamentos do método Voisin e saiba aplicá-los na fazenda (parece mentira, mas pouca gente entende); ressalvado o fato de que, nas condições do BC Pecuário e, acredito, nos estados do Sul, ninguém deve contar com o Voisin mais que oito meses por ano, compensando o resto com feno, silagem, ração de saco ou coisa que o valha; o método do professor de Alfort é um sucesso. Como tal, é alvissareira a notícia de seu renascimento em terra tupiniquim. 📖

Este método só tem um problema: o fazendeiro fica escravo do trabalho



Vaca de tróia

Com 9,60m de largura, 5,70m de altura e 1.200kg de peso, a vaca Milka não teve como não ser uma das atrações da Feira de Palermo, encerrada em agosto último em Buenos Aires, capital argentina. A maior vaca do mundo, pelo que se tem notícia, foi construída toda em fibra de vidro e poliuretano expandido, pelo estúdio do artista argentino Fernando Pugliese. A gigante move a cabeça, muge, solta a língua e ainda dá leite achocolatado, o que agradou muito a criança. Arte, assim, com certeza sempre tem espaço. E que espaço!!

Leis hipócritas

Enquanto as autoridades brasileiras discutem se liberam ou não o uso de anabolizantes para a engorda do gado nacional, nossos vizinhos do Mercosul já o fazem sem nenhuma restrição. O exemplo mais claro vem da Argentina, cuja alta produção permite abastecer 30% do bloco, exportando, ainda, para a Europa. Claro que existem vários fatores que favorecem a pecuária dos hermanos, como a excelente qualidade das pastagens. Mas o mais importante é o uso dos chamados promotores de crescimento, conhecidos como anabolizantes e proibidos no Brasil desde 1991. Por conta dessa produtividade, os argentinos exportaram no ano passado 400 mil toneladas de carne, enquanto que o Brasil, com um rebanho três vezes maior, exportou 270 mil toneladas. Mesmo com dezenas de estudos mostrando que o uso correto do produto não faz mal ao con-

sumidor, as autoridades brasileiras insistem em emperrar a abertura do mercado, apesar de todo o empenho do presidente do Sindicato Nacional dos Pecuáristas de Gado de Corte (Sindipec), Antenor de Amorim Nogueira. Mais uma vez, os figurões da tecnocracia nacional demonstram incoerência e falta de conhecimento sobre o assunto, colocando o País na contramão do mercado e, ainda, favorecendo a entrada ilegal dos anabolizantes em nossas fronteiras. Enquanto isto, prosseguem as viagens ao Paraguai.

Ecologicamente correto

Ecologia também rima com lucro. Pelo menos é essa a filosofia do produtor Macel Caixeta, do município goiano de Vianópolis. Nos 1.175 hectares da fazenda Vargem e Bicas, de sua pro-

priedade, Caixeta cultiva milho, soja, trigo e cria gado de leite e, agora, acaba de entrar numa nova atividade com fins econômicos: o ecoturismo. Implantado recentemente, o projeto já é um verdadeiro sucesso, tanto que nos finais de semana a fazenda recebe em média 200 pessoas. Os visitantes podem pescar nos quatro lagos existentes no local, pagando R\$ 4,00 pelo quilo do peixe vivo. O empresário colocou quiosques com churrasqueira, que são entregues acesas ao turista que deseja fazer churrasco. Se preferir almoçar no local, a fazenda dispõe de um completo serviço de restaurante/bar. Durante a semana, o espaço pode abrigar palestras técnicas, realizadas no galpão de máquinas. É um bom exemplo para quem deseja aumentar a receita e preservar o meio ambiente. Além disso, é a oportunidade para mostrar a população urbana um pouco da vida campestre.



Extensão para todos. Todos, mesmo!

ORio Grande do Sul pode se tornar o único estado brasileiro, até março do próximo ano, a ter um escritório da Emater em todos os municípios. A meta ambiciosa foi firmada recentemente pelo governador gaúcho, Antônio Brito (à esquerda, na foto), ao assinar o projeto de expansão da Assistência Técnica e Extensão Rural. O projeto do governo gaúcho tem desafio até no nome: Nenhum Município Sem Emater. O presi-

dente da Emater, Caio Rocha (à direita), diz que a idéia é tirar o pessoal da “cadeira” e colocar mais agentes no “campo”, que é onde deve estar a extensão. O benefícios, se concretizada a meta, não são poucos: os 83 novos escritórios devem atender quase 70 mil famílias, 24% a mais do contingente atual. Isto deve refletir numa geração de renda próxima dos R\$ 23 milhões, com R\$ 1 milhão de retorno de ICMS.

SAFRA DEVERÃO



2 { Tendo como base a semeadura mecanizada, o leitor terá, a partir de agora, as melhores informações técnicas para não errar na hora do plantio.

3 { Permeando este artigo técnico, um levantamento completo sobre as novidades em máquinas, insumos e sementes para otimizar o ganho nas lavouras de arroz, soja e milho.

E contando, é claro, com a palavra do produtor

Afonso Peche Filho
Moisés Storino
Instituto Agrônomo/Jundiaí/DEA
Gilberto Severo



Plante co

De uma maneira geral, todas as operações que antecedem a semeadura podem ser consideradas no sentido de promover as melhores condições para que a cultura seja conduzida com sucesso. Uma boa parte destes preparativos visa exclusivamente obter uma condição ideal para que a semeadura propriamente dita seja eficiente.

É importante lembrar que a semeadora é uma máquina complexa, e cada par-



m a melhor tecnologia

te ativa exige uma condição ótima para trabalhar. Assim sendo, o solo preparado tem que ao menos estar atendendo um mínimo necessário para que todas as peças trabalhem numa harmonia, onde o resultado final é uma área semeada com qualidade.

Além do processo de semeadura, o preparo do solo deve atender algumas premissas para que as operações de pós-semeadura venham também a ocorrer

com sucesso, como é o caso do controle do mato e da adubação de cobertura.

No caso do controle do mato, dependendo da tecnologia a ser utilizada, química ou mecânica, os procedimentos deverão atender as adequações básicas para o controle das invasoras.

No processo mecânico de controle do mato, as operações de gradagem são extremamente importantes, pois uma das suas finalidades é o combate da emer-

gência de invasoras. Quando o problema advém somente da sementeira presente, as gradagens são realizadas no sentido de matar as plantas ainda em estágios iniciais de crescimento. Se o problema advém de presença de invasoras perenes, como é o caso da grama-seda (*Cynodon dactylon*), as gradagens são realizadas com mais intensidade, no sentido de “desgastar” o mato antes da semeadura.

A gradagem é também muito importante quando realizamos o controle de mato utilizando herbicidas aplicados no solo, como é o caso de produtos para pré-plantio, pré-plantio incorporado, pré-emergência e pós-emergência.

Um outro ponto importante é a relação entre o preparo de solo convencional e o aparecimento de crostas superficiais que impedem a emergência das plantas após a semeadura.

Normalmente, esse problema aparece quando o solo apresenta agregados demasiadamente pequenos e é mobilizado excessivamente em condições de alta umidade. No caso de ocorrência de crostas, uma das soluções paliativas é a gradagem leve e rápida sobre a área plantada, no sentido de quebrar a camada endurecida, libertando a plântula para emergir.

Em áreas que utilizam o sistema de plantio direto, o preparo do solo consiste em um manejo adequado dos restos culturais ou da cultura implantada para servir de cobertura morta. Para os restos culturais, o manejo mecânico da palhada começa na operação da colhedora, visto que a picagem e distribuição da palha provida da trilha são de fundamental importância para o sucesso funcional da semeadora. Todo o material provindo do interior da colhedora deve ser picado em fragmentos de tamanhos homogêneos e espalhados uniformemente na superfície do solo.

No manejo de plantas para promoção de cobertura morta, como a aveia-preta, a prática operacional também busca uma fragmentação homogênea e a distribuição uniforme do material sobre o solo. Podemos realizar estas operações com o auxílio de picadoras e rolos-faca.

As picadoras podem ser consideradas como máquinas ideais para promoção de picagem e distribuição, porém não são indicadas para manejo de aveia ou de culturas herbáceas, devido à intensa fragmentação, favorecendo a decomposição acelerada da cobertura morta. Essas máquinas são adequadas para promoção de cobertura proveniente de adubos verdes arbustivos, como é o caso do guandu e da crotalária. A picadora é muito útil no manejo de restos culturais de lavouras de

Fotos: A Granja

INFLUÊNCIA DOS FATORES DE SOLO NOS MECANISMOS DE SEMEADORAS-ADUBADORAS EM LINHAS

Fatores de solo	Mecanismos	Influência
Alta umidade	Disco de corte	Aderência Facilidade de penetração
	Sulcadores	Aderência Entupimento Embuchamento
	Rodas compactadoras	Aumento de diâmetro em função da aderência
Textura argilosa	Asas aterradoras	Aderência Embuchamento
	Disco de corte	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de aderência e de embuchamento
	Sulcadores	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de aderência e de embuchamento
Palha excessiva	Asas aterradoras	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de aderência e de embuchamento
	Disco de corte	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de embuchamento
	Sulcadores	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de aderência e de embuchamento
Micro relevo	Asas aterradoras	Maior exigência para rompimento Maior probabilidade de aderência e de embuchamento
	Rodas compactadas	Maior exigência de pressão
	Sulcadores	Desuniformidade de profundidade

girassol e milho, principalmente quando colhidos com a plataforma levantada.

O rolo-faca é um implemento importante no manejo de fitomassa herbácea e de arbustivas tenras, como algumas leguminosas. A principal vantagem da sua utilização é a qualidade de distribuição da fitomassa sobre a superfície do solo em função do acamamento uniforme e picagem com fragmentos geralmente maiores, propiciando uma cobertura de solo mais duradoura.

É sempre oportuno lembrar que a quantidade de palha por metro quadrado ou por hectare é um fator altamente relevante no que se refere ao desempenho do modelo de semeadora, principalmente quanto ao tipo de ferramentas utilizadas no rompimentos do solo.

Em áreas com cobertura morta espessa, a semeadura deve ser realizada com as máquinas que apresentam-se com o chassi posicionado longe do solo, para

evitar a possibilidade de embuchamento. Da mesma forma, é possível melhorar o rompimentos do solo e da palha utilizando discos de cortes com maiores diâmetros e devidamente afiados.

Um fator que também influencia enormemente o desempenho da semeadora é a regularidade e uniformidade do microrrelevo da superfície do solo; ou seja, as condições de nivelamento da área. Toda semeadora apresenta uma certa versatilidade em absorver as irregularidades do solo, promovendo um correto posicionamentos da semente e do adubo, mas, dependendo das condições de irregularidade, o equipamento pode não conseguir se adequar, prejudicando e comprometendo o processo. No Quadro ao lado, podemos observar a influência de alguns fatores de solo no desempenho da máquina.



Qualidade física de sementes e fertilizantes como fator fundamental no sucesso da semeadura mecanizada

Denominamos de qualidade física de sementes e fertilizantes a soma dos atributos relacionados à forma, à densidade e ao escorrimento. Esses fatores podem dificultar a distribuição no campo, a passagem desses insumos pela máquina e, ainda, no caso de fertilizantes, danificar as partes metálicas do equipamento.

Por ser a resultante de um conjunto de aspectos, a qualidade física de sementes e fertilizantes não pode ser quantificada em uma grandeza. O que se procura é um padrão, normalmente imposto pelo equipamento, como requisito para seu bom funcionamento.

As sementes são produtos naturais. Desta maneira, trazem consigo a variabilidade que a natureza impõe aos órgãos de disseminação dos grãos comerciais. Em caso de culturas muito difundidas, como o milho, com sementes de diversas formas e tamanhos, o grande volume produzido permite que se faça uma triagem agrupando os principais tipos e tamanhos. Na maioria das vezes, ocorre uma grande mistura que, conforme as características da cultura, pode representar problemas para a semeadura mecanizada.

O processamento de sementes determina o grau de uniformidade, da forma e, em alguns casos, de sua densidade. Esta uniformidade, sem dúvidas, facilitará o trabalho dos dosadores, principalmente dos mais convencionais, que ainda ocupam grande parte do mercado. É o caso dos discos perfurados, que dosam as sementes, se alojando nos orifícios. Por isto, necessitam de sementes bem-processadas.

No comércio, a uniformidade das sementes pode também variar, dependendo da disponibilidade e da demanda. ►



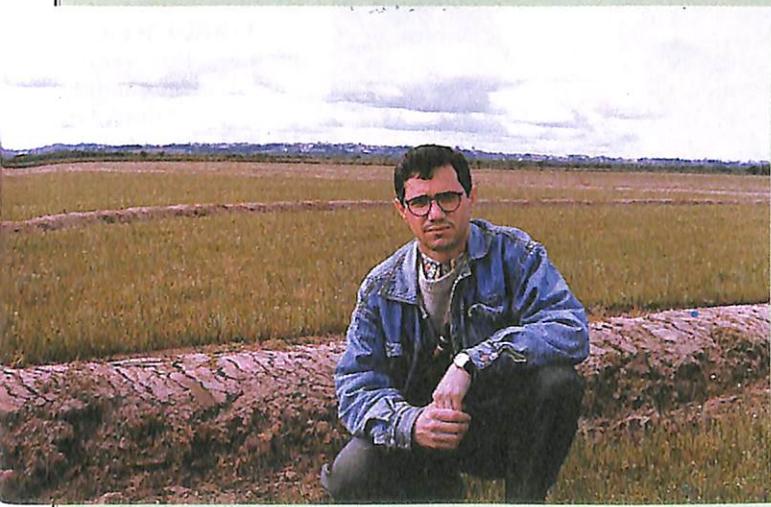
Fertilizantes: zelar pela qualidade

Orizicultor gaúcho só pensa em sair do "vermelho"

O maior desafio do produtor João Paulo Moraes (foto), de Cachoeira do Sul/RS, na safra 96/97, é acabar de vez com o arroz-vermelho, uma "praga" que provocou perdas de 20% em sua lavoura no ano passado. Nos 210 hectares de arroz irrigado plantados em 95, a produtividade atingiu 5.160 quilos/hectare, desempenho esse considerado muito fraco por Moraes. "Precisamos melhorar bastante nossa eficiência. Embora em 96 não possamos aumentar a área de plantio, projetamos um desempenho de 6.500 quilos/hectare, o que já permite sobreviver e ter maior lucratividade", garante.

Para aumentar a produtividade e, conseqüentemente, diminuir a incidência de arroz-vermelho, Moraes vem aplicando duas técnicas de manejo para melhorar a qualidade do solo. A primeira é através da rotação de culturas, como o plantio de milho em várzea, iniciado há dois anos. Com isso, o produtor tem conseguido melhorar a estrutura físico/química do solo e inibido a incidência da erva daninha. O segundo fator é via sistema de plantio direto, que nesta safra deixa de ter caráter experimental. O objetivo é reduzir custos com preparo do solo e combustíveis, além da gradativa recuperação das terras degradadas. "Já existem várias experiências de produtores com grande sucesso em PD no arroz. Com o alto custo de produção, aliado ao baixo preço do produto no mercado, o arrozeiro tem três caminhos: o plantio convencional com altíssima produtividade, acima de 8 mil quilos/hectare; plantio direto; ou pré-germinado. A regra geral é ficar com as duas últimas opções. Em função de utilizarmos a rotação de cultura, o PD está dando bom desempenho", acrescenta.

Sobrevivência — Mesmo com o acesso do agricultor à tecnologia e um sistema de produção cada vez mais eficiente, Moraes não vislumbra boas perspectivas para a rizicultura brasileira. Para ele, a situação do setor é dramática, apesar do produtor continuar plantando. "Independente da securitização de parte da dívida com o Banco do Brasil, o ruralista não tem renda, está descapitalizado e impossibilitado de investir", explica. Seu argumento baseia-se em fatores como a escalada dos custos de produção, impulsionados pelo aumento do preço dos insumos e mão-de-obra após a implantação do Plano Real.



PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS CULTIVARES RECOMENDADOS PARA ARROZ IRRIGADO NO RS

Cultivares	Ciclo ¹	Altura ²	Afilamento ³	Acamamento ³	Bru-sone	Toxidez por ferro ⁴
EEA 406	M	alta	baixo	S	S	R
IAS 12-9 FORMOSA	M	média	baixo	MR	IS	R
BLUEBELLE	P	média	baixo	R	IS	R
BR-IRGA 409	M	baixa	alto	R	RMS	S
BR-IRGA 410	M	baixa	alto	R	RMS	S
BR-IRGA 412	M	baixa	alto	R	RMS	S
BR-IRGA 413	M	baixa	alto	R	IS	S
BR-IRGA 414	P	baixa	alto	R	RMS	R
IRGA 416	P	baixa	alto	R	IS	MR
EMBRAPA 6-CHUI	P	baixa	alto	R	RMS	MR
EMBRAPA 7-TAIM	M	baixa	alto	R	RMR	MR
EL PASO L 144	M	baixa	alto	R	RMS	MS
IRGA 417	P	baixa	alto	R	RMR	MS
EMBRAPA 38-ligeirinho	SP	baixa	médio-alto	R	RMS	MR
EMBRAPA 39-Agrisul	M	baixa	alto	R	RMS	MR

¹SP - superprecoce (até 100 dias); P - precoce (até 120 dias); M - médio (121-135 dias)

²B - baixa (menos de 100cm); M - média (101-115cm); A - alta (acima de 115cm)

³MR - resistência média; R - resistente; S - suscetível

⁴S - suscetível; MS - médio suscetível; MR - médio resistente; R - resistente

Fonte: Arroz irrigado: recomendações técnicas da pesquisa para o sul do Brasil/IRGA

IMPLANTAÇÃO Na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul, o cultivo foi iniciado em setembro. Já nas demais regiões, começa agora em outubro. Todas devem concluir até 15 de dezembro.

SISTEMAS

- *Convencional a lanço: lavras, gradagens, aplainamento e semeadura (semente e adubo), incorporando com grade leve.
- *Convencional em linha: a semente e o adubo são colocados em linhas, mas com menos semente a adubação é mais eficiente.
- *Semeadura direta: fazer o preparo antecipado (60 dias). Controlar as plantas daninhas com herbicida total. Semeadura em linha.
- *Pré-germinado: preparar o solo alagado. Semear a lanço com sementes pré-germinadas nas quadras inundadas.

PLANTAS DANINHAS

- *Herbicidas pós-emergentes: usar estes produtos para combater gramíneas, folhas largas e ciperáceas.
- *Cuidado com a mistura de herbicidas com outros químicos.
- *Tecnologia de aplicação a considerar:
 - dosagem recomendada
 - época adequada
 - regulação dos equipamentos
 - condições climáticas (pouco vento, boa umidade relativa do ar)
 - bom manejo da água (a inundação complementa o controle, evitando a reinfestação)

ESCOLHA DAS VARIEDADES

- *Usar somente as recomendadas pela pesquisa
- *Semear primeiro as de ciclo médio e tardio
- *As precoces toleram semeadura tardia, porém, respondem melhor quando semeadas na época certa

ADUBAÇÃO EM COBERTURA

- *A uréia deve ser aplicada logo após a irrigação e na formação da panícula (50% cada)
- *Se for só uma aplicação, fazê-la pouco antes da diferenciação da panícula
- *Cuidado com as lavras maldrenadas e cultivares suscetíveis a doenças

Fonte: Departamento Técnico do Instituto Riograndense do Arroz-IRGA

Quando há muita procura ou falta do produto, as indústrias de sementes reduzem ao máximo seu descarte, afrouxando os limites normais, daí a necessidade de se estar atento.

O melhor é fazer uma análise rápida, observando visualmente a variabilidade de tamanho, ou medindo as dimensões de 100 a 200 unidades de sementes.

Por falar em análise, não devemos esquecer de outros fatores que podem ser facilmente avaliados e que ajudarão, inclusive, na regulação da semeadora. A germinação, a pureza e o número de sementes quebradas podem ser facilmente determinados, e seus valores percentuais devem ser utilizados para o cálculo da quantidade real de sementes por metro linear.

A fórmula que se segue é utilizada para determinação rápida do número de sementes com o qual deve ser regulado os mecanismos dosadores da semeadora.

$$NS = \frac{NSR \times 100}{G - I - SQ}$$

Onde:

NS = número de sementes
 NSR = número de sementes
 recomendado
 G = % de germinação
 I = % de impurezas
 SQ = % de sementes quebradas

Quanto aos fertilizantes, mais importante que os aspectos de forma é a vari-

abilidade dos grânulos, que é acentuada nas misturas. É que, além do formato, ocorrem diferenças na densidade e na sua composição.

Outro aspecto bastante relevante é a higroscopicidade, característica de todo o material seco de entrar em equilíbrio com a umidade atmosférica. Porém, a intensidade deste fenômeno varia com o tipo de material. Os sais que compõem os fertilizantes químicos são, naturalmente, muito higroscópicos, retendo uma grande quantidade da água difusa no ar. Por isso, não é raro vermos adubo empedrado, situação que dificulta sua utilização nas adubadoras.

O empedramento do fertilizante é um dos fatores que mais derruba sua qualidade física. Pequenos cuidados de armazenamento e manipulação podem evitar este problema.

Um destes cuidados é estocar o fertilizante (e as sementes também) sobre estruturas distantes do piso, o que evita a migração da umidade do chão para o produto. Antes de utilizar os fertilizantes, promover o desempedramento, submetendo os sacos ainda fechados a um soquete, similar ao empregado pelos pedreiros para compactar o solo, porém com base bem larga (50x30cm), para não furar os sacos. Com esta operação, os grânulos se despreendem, facilitando os escorrimentos e a conseqüente distribuição pela adubadora.

A qualidade física dos insumos, no momento da operação, é um fator preponderante para que ocorra uma distribuição uniforme, propiciando um rendimento operacional e qualidade satisfatória.



Critérios para compra e seleção de semeadoras-adubadoras

Tanto as grandes como as pequenas empresas agrícolas têm enorme dificuldade no momento da escolha e seleção de máquinas semeadoras-adubadoras. Às vezes, o erro só é percebido quando nada mais pode ser feito.

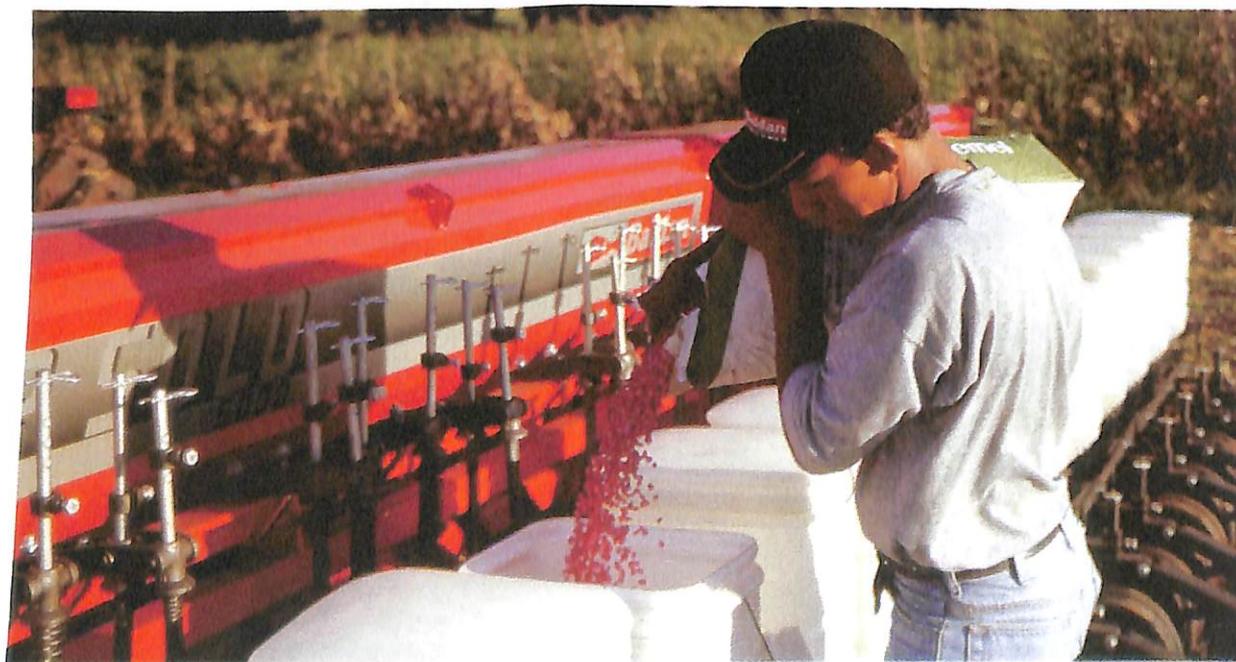
Os principais pontos para a orientação no processo de escolha e seleção de semeadoras-adubadoras são:

Eficiência — Entende-se por eficiência de um equipamento sua capacidade de cumprir uma tarefa para o qual foi determinado. Não basta que o equipamento esteja apto a fazer o trabalho. É importante que ele mostre seus méritos no campo, influenciado por todas as condições (poeira, operadores, fonte de potência, velocidade operacional, qualidade de sementes e adubo etc.)

Após conhecer as características das semeadoras-adubadoras que se pretende comprar, é muito importante confrontar estas características com as que temos ou pretendemos ter em nosso sistema produtivo.

Avanço tecnológico — Por avanço tecnológico, entende-se o grau de desenvolvimento de cada componente da semeadora-adubadora e como o conjunto desfruta da tecnologia disponível no mercado.

Antes de prosseguir na discussão sobre avanço tecnológico, é importante dizer que uma concepção, quanto mais recente, tem embutida no ►



A hora da semente: controle de qualidade do grão permite uma boa semeadura, otimizando a operação

Melaço em Pó Indumel. Aumenta a produção de leite, engorda seu gado e seus lucros.

Se você não acredita, pergunte à Emater.

A Emater acaba de divulgar os resultados dos testes com o Melaço em Pó Indumel como **palatilizante** e suplemento energético para novilhas, vacas leiteiras e gado de corte. O estudo mostra que o melaço em pó aumenta peso, produtividade e possui uma excelente relação custo/benefício. O que ele não mostra, mas que você com certeza quer saber, é a facilidade de manuseio e o grande estoque do produto à sua disposição. Coloque logo o Melaço em Pó Indumel como parte da dieta do seu rebanho. Ou você prefere ver seu lucro crescer em ritmo de carro de boi?

No quadro abaixo estão os resultados do estudo da Emater. Para maiores detalhes, procure a Indumel. Você vai perceber que nós fazemos o melhor para o seu gado e principalmente para o seu bolso.

AValiação Financeira dos Trabalhos Conduzidos com Melaço em Pó durante 12 Semanas. No Período Seco do Ano.

Animais/Tratamento	Ganho Peso Vivo (kg)	Alimentos										Custo Total R\$/cab,	Ganho Total R\$/cab,	Retorno Financeiro R\$/cab,
		Consumo (kg/dia)					Custo (R\$/kg)							
		Cana	Capim	Silagem	Conc.	Melaço	Cana	Capim	Silagem	Conc.	Melaço			
A - NOVILHAS														
Cana de Açúcar	10	16,60	-	-	-	-	0,010	-	-	-	-	13,94	8,33	(5,61)
Cana de Açúcar+Melaço	16	17,45	-	-	-	0,10	0,010	-	-	-	0,320	17,35	13,33	(4,01)
Capim Elefante+Concentrado	17	-	15,07	-	1,00	-	-	0,005	-	0,100	-	14,73	14,17	(0,56)
Capim Elefante+Concentrado+Melaço	44	-	16,21	-	1,00	0,10	-	0,005	-	0,100	0,320	17,90	36,67	18,77
Silagem de Sorgo	21	-	-	17,06	-	-	-	-	0,020	-	-	28,66	17,50	(11,16)
Silagem de Sorgo+Melaço	35	-	-	18,00	-	0,10	-	-	0,020	-	0,320	32,93	29,17	(3,76)
Silagem de Milho+Concentrado	55	-	-	16,05	2,00	-	-	-	0,030	0,150	-	65,65	45,83	(19,81)
Silagem de Milho+Concentrado+Melaço	63	-	-	16,53	2,00	0,20	-	-	0,030	0,150	0,320	72,23	52,50	(19,73)
B - BOIS														
Feno Brachiaria+Concentrado	406/461	-	6,00	-	4,00	-	-	0,015	-	0,150	-	57,96	113,50	55,54
Feno Brachiaria+Concentrado+Melaço	406/473	-	8,00	-	4,00	0,20	-	0,015	-	0,150	0,320	65,86	123,50	57,64
C - VACAS DE LEITE														
Capim Elefante+Concentrado	7,50	-	17,75	-	2,50	-	-	0,050	-	0,150	-	106,05	176,40	70,35
Capim Elefante+Concentrado+Melaço	10,02	-	24,90	-	3,34	0,20	-	0,050	-	0,150	0,320	152,04	235,67	83,63
Silagem de Milho+Concentrado	14,01	-	-	20,00	4,67	-	-	-	0,030	0,150	-	109,24	329,52	220,27
Silagem de Milho+Concentrado+Melaço	16,02	-	-	26,10	5,34	0,20	-	-	0,030	0,150	0,320	138,43	376,79	238,36

A - NOVILHAS

Obs: 1 - Apenas para orientação o retorno financeiro foi calculado somente no ganho de peso.
2 - No preço de uma novilha de leite entram vários fatores.
3 - O preço da arroba foi de R\$ 25,00
Os números entre parênteses são negativos.

B - BOIS

Obs: 1 - No cálculo do ganho total dos bois foram considerados a arroba a R\$ 20,00 no início do confinamento (safra) e R\$ 25,00 no final (entre-safra).
2 - O ganho total é a diferença do valor do boi no início e no final. Na coluna ganho de peso estão os pesos inicial e final.

C - VACAS DE LEITE

Obs: 1 - Na coluna de "ganho de peso" estão os kg de leite por animal por dia durante o período de avaliação (seca).
2 - No quadro VIII a produção inicial de leite era de 10 kg/dia.
3 - No quadro IX a produção inicial de leite era de 13,75 kg/dia e 13,70 kg/dia, respectivamente.

- Em novilhas, ganho de peso de até 63 kg e retorno financeiro de até 104% sobre o custo total.
- Em bois confinados, ganho de peso de 67 kg e retorno financeiro de até 87,5% sobre o custo total.
- Em vacas leiteiras, aumento na produção de 2,32 kg/dia e retorno financeiro de até 172% sobre o custo total.

indumel.
indústria do melaço s.a.

Fábrica: Viçosa - MG - BR 120, km 519 - Cep: 36570-000 - Fone: (031) 891-3200 - Fax: (031) 227-4868
Belo Horizonte - MG - Rua Fernandes Tourinho, 503 - Cep: 30112-000 - Fone: (031) 281-1800 - Fax: (031) 227-4868

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

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

distra 051 800 4159
gratuita

* DDG

a granja

DISCAGEM DIRETA GRATUITA
Das 8:00 às 20:00

DISQUE

051 800 2106

ENTRE EM CONTATO COM A GENTE

DDG

* VANTAGEM EXCLUSIVA PARA O ASSINANTE

LIGUE PARA A GRANJA
E TENHA A SUA RESPOSTA

Quem está lançando implementos

Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda., de Tuparendi/RS — A empresa apresenta três novos modelos da linha 1000 de semeadeiras para o plantio direto: o 1007, 1013 e 1016. Os novos equipamentos foram desenvolvidos para o PD de precisão de soja e milho. As semeadeiras possuem tração com levante hidráulico de três pontos.

Indústria de Implementos Agrícolas Vence Tudo, de Ibirubá/RS — Traz a série SM de plantadeiras para plantio direto de arrasto (específicas para plantio sobre palha e pisoteio de gado), composta pela SM-7040 (sete linhas para soja e quatro para milho), SM-6040 (seis linhas para soja e quatro para milho) e a SM-5030 (com cinco linhas para soja e Três para milho).

Justino Moraes & Irmãos S.A. — Jumil —, de Batatais/SP — Coloca no mercado a semeadora-adubadora JMS 5019 CH. O equipamento foi desenvolvido tanto para o plantio direto como para o convencional. A JMS 5019 foi projetada especialmente para grãos menores, como trigo, arroz, cevada, aveia, pastos, soja e outros grãos miúdos. Possui tanque com capacidade de 725 litros de adubo e 650 litros de sementes.

Baldan Implementos Agrícolas S.A., de Matão/SP — A plantadeira pneumática Solomatic foi projetada com linhas pantográficas desencontradas, independentes, para adubo e sementes. As linhas podem ser pares ou ímpares, o que permite maior espaçamento entre

as mesmas, simplesmente suspendendo as linhas intermediárias sem retirá-las da máquina. A Solomatic tem dosador de semente a vácuo, tambor rotativo com disco conjugado e dois seletores reguláveis.

Mepel Máquinas e Equipamentos Ltda, de Estação/RS — A novidade da empresa é o distribuidor de adubo orgânico líquido Daol, modelo tandem, com capacidade para 8.500 litros.

Marchesan Implementos e Máquinas Agrícolas Tatú S.A., de Matão/SP — Apresenta o subsolador AST/Matic. O equipamento tem estrutura de fácil ajuste do espaçamento entre hastes. Possui sistema de desarme automático com mola plana que permite que as hastes retornem rapidamente à posição de trabalho, simplesmente levantando o subsolador. Além disso, a graduação existente nas próprias hastes permite visualizar a profundidade de trabalho. Possui opcionais tanto para disco de corte como rolo destorroador. A AST/Matic vem com 5, 7, 9 e 11 hastes.

Semeato S.A. Indústria e Comércio, de Passo Fundo/RS — A série Air System das semeadoras-adubadoras para plantio direto traz cinco novos modelos: PAR 2800, PAR 3000, PAR 3600 e as versões AS-S (caixa simples para fertilizantes) e AS-D (caixa dupla para fertilizantes). As máquinas possuem sistema pneumático com pressão positiva em que as sementes são individualmente selecionadas, carregadas e depositadas no sulco. A distribuição da semente é feita através do fluxo do ar.

Também tem trator novo

SLC-John Deere S.A., de Horizontina/RS — Traz ao mercado a nova linha de tratores 5.600 e 5.700. Com potência de 75 e 85cv, respectivamente, as novas máquinas vêm com tração 4x2 e 4x4, motor aspirado de quatro cilindros e transmissão com nove marchas à frente e três à ré. Os novos modelos possuem freio de estacionamento comandado por alavancas de marchas e eixo dianteiro tração, com diferencial autoblocante. É a chamada linha leve dos tratores SLC-John Deere.

Valmet do Brasil S.A., de São Paulo/SP — Novidade na última Expointer, a empresa coloca no mercado a linha Valtra, nos modelos 8050, 8150, 8450, 8550 e 8750. Os novos tratores têm motor Valmet de seis cilindros, com potência entre 110 e 160cv. Dispõem ainda de transmissão com o equipamen-

to hidráulico Autocontrol progressivo — sistema eletrônico que inclui o Delta Power Shift e Sigma Power — o que possibilita 36 marchas à frente e 36 à ré, sendo que 24 marchas podem ser acionadas sem parar ou desembrear a máquina. O motor possui camisas úmidas removíveis, com suporte intermediário.

Komatsu do Brasil S.A., de São Paulo/SP — A empresa está lançando dois modelos de tratores de esteiras de 105cv. O D41E-6 e o D41P-6 apresentam motor turboalimentado S6D102-E, com elevado torque, para trabalhos da lâmina que requerem potência. As máquinas vêm com sistema de monitorização eletrônico; sistema direcional de embreagem; freios a disco em banho de óleo, entre outros. Os tratores possuem o sistema de transmissão Hydroshift Komatsu.

NOVOS AGRALE 7000_{DX} - 7500_{TDX TURBO}

**Capacidade de carga e agilidade:
o desempenho que faltava na sua frota.**

Novos Caminhões 7000DX e 7500TDX TURBO:

Grande capacidade de carga • Cabine Avançada Basculante • Novos motores MWM • Design moderno e mais conforto • Freios a Ar.

A Linha 97 ainda oferece: Câmbio EATON/CLARK • Excelente dirigibilidade • Versatilidade de encarroçamentos • Preço e condições de pagamento: Consórcio BATTISTELLA, leasing, Finame e outros.

Passa no seu distribuidor Agrale e confira os ótimos preços.

MODELO	MOTOR	POTÊNCIA	CAP. CARGA
4500	MWM 229-3	61	2 260
5000	MWM 229-4	90	2 210
7000DX	MWM 4-10	95	4 200
7500TDX	MWM 4-10Turbo	122	4 380

Obs.: Capacidade de carga incluindo a carroceria (rodado duplo).

**GARANTIA DE
2 ANOS
OU 155 MIL KM*
A MAIOR DO MERCADO**

Linha 97

A MAIOR LINHA DE LEVES DO MERCADO



4500 e 5000



Mais que produtos, soluções.

Os encarroçamentos aqui apresentados não fazem parte do produto.

* Garantia para veículos comercializados até 31/03/97 e válida para motor, caixa de câmbio e diferencial. Para os demais componentes garantia de 1 ano ou 35 mil km.



Trabalho a campo: é preciso orientar bem os operadores

seu preço parte do que foi gasto no seu desenvolvimento, encarecendo o componente. Na medida em que este vai se tornando comum no mercado, esta parte vai desaparecendo, deixando o preço menor. Por outro lado, equipamentos com componentes obsoletos têm seu preço mais atrativo, uma tentação que pode esconder um grande "mico" difícil de se livrar.

Apostar em equipamentos de tecnologia mais avançada, além dos aspectos referentes aos próprios componentes modernos, é contar com um projeto mais próximo das normas gerais da indústria, que ao longo do tempo vai adotando métodos de fabricação que visam aumento da qualidade, durabilidade e da segurança do produto.

Facilidades operacionais e de manutenção — Por melhor que seja o trabalho que uma semeadora-adubadora possa fazer, a obtenção deste não pode estar associada a cansativos treinamentos de operadores, bem como a longas horas de regulagem e de manutenção. Estes três aspectos são muito importantes, e esta é mais uma razão para que o tempo alocado para sua realização seja o mais otimizado possível.

Desta maneira, é fundamental que seja levado em conta como se deve proceder nessas etapas. Também é vital saber que conhecimentos o operador precisa possuir para a correta utilização do equipamento, como se processam as regulagens, o acoplamento e as manutenções, inclusive considerando o ferramental necessário.

Adequação à fonte de potência — Por não ser, na maioria das vezes, a clas-

se de equipamentos que mais requer potência em seu trabalho, as semeadoras-adubadoras, normalmente, devem ser adequadas ao trator. Além do aspecto potência, outros devem ser levados em consideração, dentre eles: a categoria, a necessidade e a rotação da tomada de potência exigidas, necessidade de comandos hidráulicos etc.

Todos esses pontos devem ser atendidos com margem de segurança pelo trator disponível, sendo esta premissa básica para se obter o uso racional do conjunto. Mesmo a utilização de tratores muito maiores do que os recomendados pelo fabricante trazem malefícios indiretos, como a compactação do solo.

Ajuste aos sistemas de manejo de solo — De nada adianta um equipamento de preço bom se ele não se presta ao tipo de trabalho que compõe os moldes de manejo de solo adequados ao terreno explorado.

Este fator leva em consideração os aspectos já descritos acima e ainda fatores esporádicos que forçam uma demonstração da versatilidade da máquina e a adequação do seu projeto para as diferentes condições de trabalho. É o caso de características aparentemente sem importância, como sistemas pantográficos de corte e palhada, maior altura de chassi, linhas desencontradas e transferência de peso para as rodas compactadoras.

Disponibilidade de serviços, peças e assistência técnica — Muitas regiões, normalmente as distantes dos centros fabricantes e dos caracterizados como grandes consumidores de semeadoras-adubadoras, têm problemas com o serviço de distribuição das indústrias.

Várias tentativas dos fabricantes, como telemarketing, clientes especiais, atendimentos es-

DEFENSIVOS PRÉ-EMERGENTES LANÇADOS NA SAFRA 96/97

Empresa	Produto	Especificação técnica
Monsanto	Roundup WG	Produto granulado, de alta concentração, usado no controle de ervas daninhas presentes nas culturas de verão. Possui base química em sal de amônio e pode ser utilizado em todas as regiões brasileiras
	Kadett	Herbicida pré-emergente acetochlor específico para a cultura do milho. Deve ser aplicado logo após o plantio. Produto concentrado, emulsionável.
Rhodia Agro	Futur 300	Produto utilizado no tratamento de sementes de milho e arroz de sequeiro. O Futur é uma combinação do inseticida thiodicarb com os nutrientes boro, molibdênio e óxido de zinco. No milho, o produto controla a lagarta-elasmô, lagarta-do-cartucho, cupim-de-solo e o pé-de-galinha.
Zeneca	Zapp Gramoxone	A novidade nesta safra não são os produtos, mas o casamento dos herbicidas para o controle do arroz-vermelho. Por ser um herbicida sistêmico total, o Zapp é aplicado logo após o plantio. Entre três e 10 dias após, aplica-se o Gramoxone. A recomendação é de aplicar quando a erva já está nascida e o arroz ainda não germinou.
Ciba Agro	Spectro	Utilizado para o tratamento de sementes de soja e algodão, o produto apresenta uma formulação líquida e baixa quantidade de ingrediente ativo por semente e por hectare. O Spectro evita que a planta seja atacada por fungos durante o armazenamento; contra os fungos do solo e os que atacam a planta durante a emergência.

AGROLINE CATERPILLAR.

ZETUNE



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®

pecial a certo tipo de produtor mais tecnificado, criados para facilitar a vida do agricultor, não são suficientes quando na região existem distribuidores que ainda se utilizam de artifícios que desonram o fabricante e a marca, às vezes de renome mundial.

Dentre estes artifícios estão, em primeiro lugar, os preços. Peças e serviços, só por serem na "autorizada", chegam a custar até oito vezes mais que o preço de mercado.

O que tem se sentido, não só em revendedoras da área agrícolas, é a queda da qualidade dos serviços, os quais deveriam ser dignos das indústrias. Para que isto ocorra é necessário treinar, prover o ferramental adequado, manter programa de estoque estratégico, o que não quer dizer um estoque grande, e supervisionar tantos os aspectos técnicos como os aspectos éticos.

O que mais é aconselhado neste caso é que se crie um tríplice compromisso entre o consumidor, o revendedor e o fabricante.



NOVOS CULTIVARES DE SOJA RESISTENTES AO CANCRO-DA-HASTE LANÇADOS PELA EMBRAPA NA SAFRA 96/97

Estados	Ciclos			
	Semiprecoce	Precoce	Médio	Semitardio/tardio
Bahia	—	—	CS-301 FT-1-101 FT-109 MG/BR-46 (Conquista) MT/BR-50 (Parecis)	—
Goiás e Distrito Federal	—	Emgopa-316 MG/BR-48	Dois Marcos-247 Emgopa-315 FT-109	BR/Emgopa-314 FT-106 FT-107 Emgopa-313 FT-101 / FT-106
Maranhão	—	—	Embrapa 63 (Mirador)	—
Mato Grosso	ET-109	—	BR/IAC-21 Dois Marcos 247 Dois Marcos Vitória MT/BR-50	MT/BR-52 (Curió) MT/BR-53 (Tucano)
Mato Grosso do Sul	—	Embrapa 25 Embrapa 64 FT-Manacá MS/BR-20 Ocepar-12	—	Embrapa 65 FT-14 - Piracema FT-19 FT-45.263 IAC-31 MS/BR-17
Minas Gerais	FT-2000 FT-Líder	—	MG/BR-48	BR/IAC-21 CS-301 FT-102 / FT-107
Paraná	Coodetec-201 Embrapa-59 Embrapa-62	Coodetec 202 Coodetec 203 Embrapa 58	Embrapa 60 Embrapa 61	—
Rio Grande do Sul	—	Embrapa-66	—	—
Rondônia	—	BR/Emgopa-31 Emgopa-313	—	—
Santa Catarina	—	Embrapa 48	—	Fepagro-RS 10
Tocantins	—	BR/AC-21	BR/Emgopa-314 Embrapa-31	—

SEMEADORAS/PLANTADORAS



**Plantio Direto
e Convencional**

**"UMA ÚNICA
MÁQUINA
PARA TODAS
AS CULTURAS"**

LAVRALE

Rua Oberdan Cavinatto, 290
CEP 95055-450 - Caxias do Sul - RS - Brasil
Fone: (054) 222-2211

ENFIM, UM NOVO FUNGICIDA PARA AS SEMENTES DE SOJA!



Euparen® M

A PROTEÇÃO SEGURA

- NOVO GRUPO QUÍMICO
- NOVO INGREDIENTE ATIVO
- AÇÃO PROTETORA E NÃO ESPECÍFICA
- AMPLO ESPECTRO DE CONTROLE
- MAIOR ESTANDE DE PLANTAS
- PLÂNTULAS SADIAS E VIGOROSAS
- VIABILIZAÇÃO DO POTENCIAL PRODUTIVO

ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
Venda sob receituário agrônomico



Atendimento ao Consumidor
para Produtos Fitossanitários

TeleBayer

Discagem Direta Gratuita

0800-115560

Avaliação da performance de sementeira por meio do controle de qualidade operacional

A competitividade dos produtos agrícolas, principalmente os grãos, é um fator incisivo nos dias atuais. É sabidamente reconhecido que produtores não-competitivos estão destinados a desaparecer do contexto de mercado. Essa competitividade de produto está diretamente ligado a fatores operacionais de produção, sendo estes

objetos de estudo para melhoria da eficácia agrônômica e de custeio.

Diante deste quadro, a sementeira representa um papel fundamental no desempenho operacional de uma gleba produtiva, pois é a base para o sucesso empresarial da lavoura.

Avaliar o andamento das operações é um dos requisitos básicos para desencadear melhorias operacionais e, conseqüentemente, otimizar a relação custo-benefício.

Dentre os métodos para avaliação do processo de sementeira, temos a chamada análise de performance, que busca enfatizar vários parâmetros, considerados como indicadores de qualidade. A palavra per-

formance indica atuação ou desempenho no local de trabalho, nas condições ambientais do momento. Podemos considerar que a análise de performance da sementeira é um indicativo de como o conjunto trator-semeadora-operador se comportou diante da gleba no que se refere às condições do terreno e das condições que se encontravam as sementes e o fertilizante.

Técnicas de controle de qualidade surgiram na indústria e, aos poucos, vão entrando na atividade agrícola, principalmente no setor de mecanização. No quadro acima (planilha), podemos analisar quais são os parâmetros que podem ser selecionados, na monitorização desta técnicas. Este controle visa mostrar o quanto

Planilha de contagem:		Área:		
Responsável:		Data:		
Cultura:				
Residência/endereço/fone:				
.....				
Ponto	Sementes/m ²	Profundidade	Espaçamento entre sementes (cm)	Espaçamento longitudinal
1	8	4,0-3,0-5-9,0-5,0	40,40,38,1,19	87
2	10	5,5-6,0-3,5-7,5	29,23,15,12	83
3	11	4,5-6,0-5,5-5,0	20,22,16,19	87
4	10		24,11,21,12	90

Fonte: Pasqua 1995 - adaptado

INDICADORES GERAIS DE QUALIDADE NO PROCESSO DE SEMEADURA

Parâmetros quantitativos

- Vazão g/min
- Espaçamento longitudinal (cm)
- Espaçamento transversal (cm)
- Posição em profundidade de semente (cm)
- Posição do fertilizante (cm)
- Velocidade operacional (km/h)
- Índice de plantabilidade (%)
- Largura do sulco (cm)
- Paralelismo de linha (m) de emenda

Parâmetros subjetivos

- Embuchamentos
- Paradas
- Mistura de semente com adubo
- Cobertura de sulco
- Quebras de sementes
- Falhas de semente
- Falhas de fertilizante

estamos errando ou acertando em nossos procedimentos.

Os parâmetros para análise de performance podem ser divididos em dois grupos: quantitativos e subjetivos. Consideramos quantitativos os parâmetros que são passíveis de serem medidos, enquanto os subjetivos são difíceis ou impossíveis de serem mensurados, embora estejam presentes nas amostras. No outro quadro, encontramos uma seqüência lógica destes parâmetros.

Estes dados, normalmente, são coletados durante o processo operacional e processados no próprio local de trabalho, por meio de calculadoras eletrônicas ou microcomputadores. Os resultados devem nortear as decisões com relação à performance do momento.

Os parâmetros para avaliação comparativa são baseados nas indicações agrônômicas da própria cultura ou cultivares escolhidos. A planilha de contagem, sem dúvidas, é uma das principais ferramentas estatísticas. Trata-se de um formulário elaborado para registrar os dados coletados no campo, seguindo um esquema de amostragem que geralmente é recomendado em torno de pelo menos 75 pontos por indicador selecionado.

Normalmente, a planilha contém dados reconhecidos pelo encarregado da coleta de informações, o que garante a precisão do trabalho.

Após o trabalho de coleta, os dados serão processados no sentido de elaborar um histograma de frequência, que nada mais é do que um gráfico de barras. Este histograma oferece condições para compreender a variabilidade operacional. ►





MOURÃO DE AÇO GERDAU. VOCÊ VAI FICAR CERCADO DE VANTAGENS.

TECNOLOGIA TESTADA E APROVADA NO MUNDO INTEIRO.

A Gerdau trouxe para o Brasil a mais moderna tecnologia em mourão de aço, testada e aprovada na Europa, Estados Unidos e Austrália. Ele substitui, com inúmeras vantagens, os mourões de madeira e de concreto.

Maior resistência: Fabricado em aço alto carbono resiste à ação do tempo, ao fogo e ao impacto de animais. Tem pintura eletrostática, a mesma usada na indústria automobilística, que garante uma vida útil maior.

Maior praticidade: Já vem furado, elimina a necessidade de cavar buracos no chão, pesa menos que os mourões de madeira e de concreto, é fácil de transportar e ocupa menos espaço de estocagem.

Maior versatilidade: Permite a construção de qualquer tipo de cerca, com diferentes distanciamentos entre fios, e vários tipos de arame, protegendo assim animais de todos os tamanhos.

Maior economia: Custa menos que os outros mourões e é de fácil instalação, diminuindo o tempo de montagem da cerca.

Além de todas essas vantagens o Mourão de Aço Gerdau é ecológico, facilita o aterramento de descarga elétrica e valoriza a propriedade.

Para maiores informações ligue: Tel.: (011) 874-4000 - Fax: (011) 861-0698.

**MOURÃO DE AÇO GERDAU.
QUALIDADE FEITA DE AÇO.**

 **GERDAU**

Problema do milho em Goiás é da porteira pra fora

O maior desafio do produtor Macel Caixeta (foto), do município de Vianópolis/GO, distante 90 quilômetros de Goiânia, é da porteira da fazenda para fora. Dentro da propriedade, inexistem casos mais graves.

Seu maior problema é que o índice de produtividade obtido na lavoura de milho, de cerca de 8.000 quilos por hectare — quase o dobro da média de Goiás, estimada em 4.142 quilos por hectare — acaba sendo dilacerado pelo custo do transporte.

O resultado disso é que Caixeta perdeu o mercado do Nordeste para os norte-americanos e argentinos, que colocam o milho em Fortaleza ou Recife por via marítima. “Antes era o melhor mercado. Hoje, o frete fica mais elevado do que o valor do milho em torno de R\$ 8,00 por saca”, reclama. Atualmente, o milho americano chega a Fortaleza por R\$ 12,00 e

o de Goiás, depois de percorrer mais de 3.000 quilômetros de estradas, alcança R\$ 14,00.

Caixeta é um empresário rural que usa tecnologia e procura estar informado das últimas tendências do mercado para aplicar na produção.

Na implantação da lavoura de milho, seus custos são estimados em R\$ 470,00 por hectare. Só em sementes, a saca saiu por R\$ 80,00. Se obtiver produtividade, crescimento vertical, obtém algum lucro. Em 100 sacos por hectare, a R\$ 6,00 a saca na porteira, terá uma receita bruta de R\$ 600,00 por hectare. Com esses cálculos, o lucro médio será de 20%. “E só se São Pedro ajudar”, observa.

Apesar disso, dos 1.175 hectares da Fazenda Vargem e Bicas, o produtor vai plantar milho em 240 hectares. Os outros 800 hectares, Caixeta reserva para a soja.

Parceria — Para fugir dos problemas de comercialização da safra, Caixeta está buscando junto aos pro-



dutores da região parcerias para a construção de uma cooperativa. A idéia é de que, organizados, fugindo a todo custo do isolacionismo, os agricultores partam para o processo de armazenagem e comercialização do produto. Com o novo sistema cooperativista, ele mostra-se convencido de que os produtores disporão de poder de barganha, deixando de ser lesados na saída da produção da fazenda.

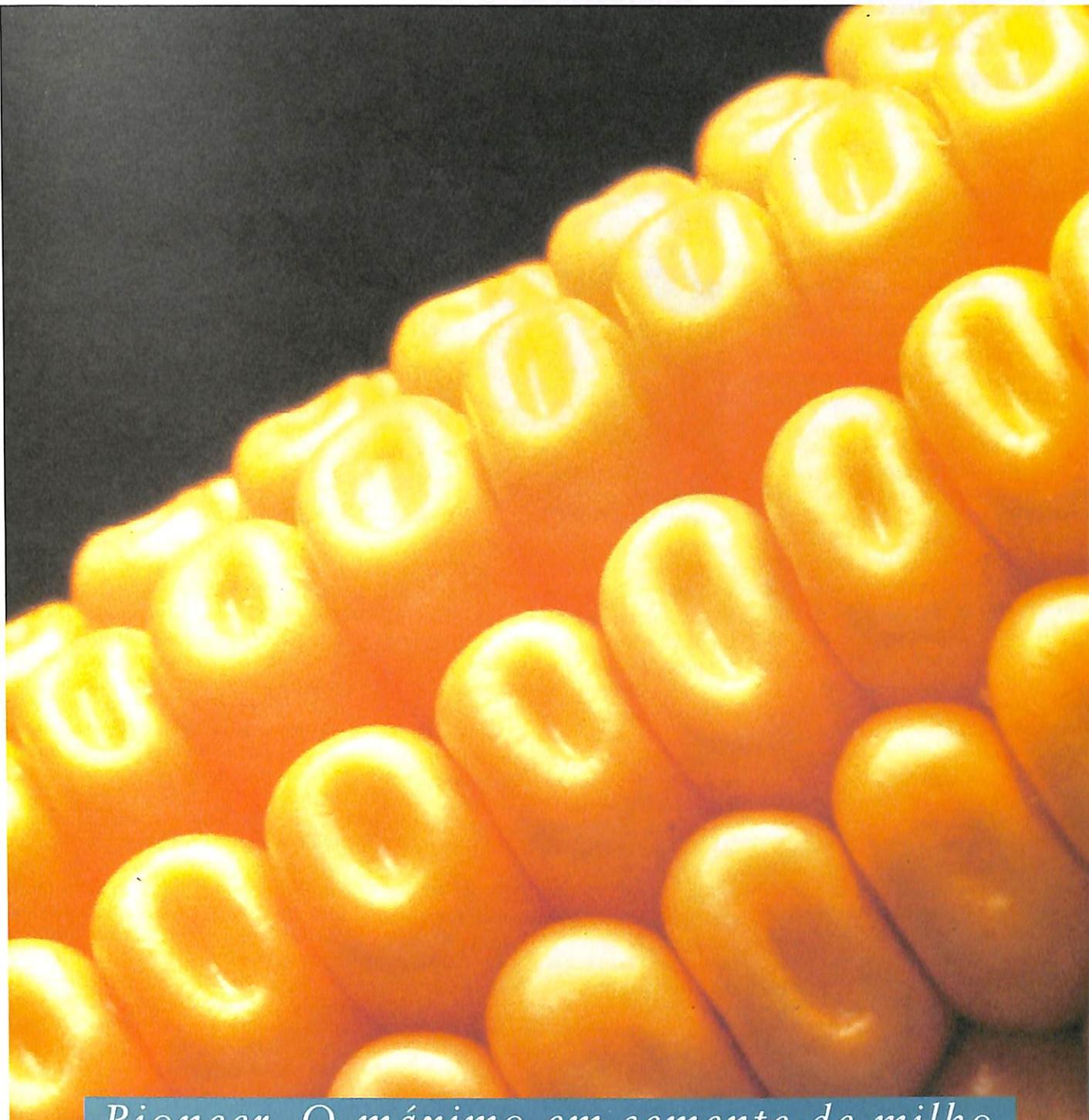
Mas, para constituição da cooperativa, avisa: “só nos interessa produtores conscientes. Não queremos maiores problemas e sim solução para os atuais”. garante. Com a organização, produtividade e qualidade do produto, ele não tem dúvidas de que os principais entraves pós-porteira serão resolvidos. E cita como exemplo os armazéns da Casego, pertencentes ao governo de Goiás, que cobram taxas 16% por um período de cinco meses.

Com a constituição da cooperativa e o estabelecimento de unidades armazenadoras, o produtor acredita que esse problema estará superado. A esperança é que isso ocorra já nas próximas safras.

Apesar do Custo-Brasil, a tendência é de melhores negócios com o milho na região, mesmo porque grandes integradoras de aves e suínos, como a Perdigão, de Santa Catarina, estão se deslocando para o Centro-Oeste, para aproveitar o potencial da cultura.

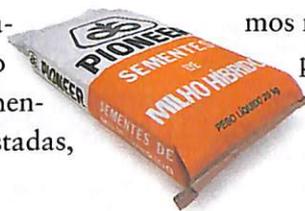
QUEM OPTAR PELO MILHO, ESTES SÃO OS NOVOS HÍBRIDOS

Híbrido	Ciclo	Tipo	Grão	População p/ha (em mil)	Região recomendada
PIONEER					
3081	Superprecoce	Simples/modificado	Duro/alaranjado	55 a 65	Sul
3071	Precoce	Triplo	Duro/alaranjado	45 a 55	Brasil Central
3027	Semiprecoce	Triplo	Duro/alaranjado	45 a 55	Brasil Central
3021	Normal	Triplo	Duro/alaranjado	45 a 55	Brasil Central
CARGILL					
C 909	Superprecoce	Simples	Semiduro/amarelo	50 a 55	Sul/Sudeste/Centro-Oeste
C 333	Normal	Simples/modificado	Semiduro/Alaranjado	50	Sul/Sudeste/Centro-Oeste
C 806	Tardio	Triplo	Semiduro/alaranjado	50	Sul/Sudeste/Centro-Oeste
C 435	Precoce	Duplo	Semiduro/alaranjado	50	Sul/Sudeste/Centro-Oeste
ZENECA					
8440	Precoce	Triplo	Semiduro/alaranjado	50 a 60	Sul
8474	Precoce	Simples	Semiduro/alaranjado	55 a 62	Centro e Sul
CIBA					
Star	Semiprecoce	Simples	Duro/laranja	45	Sul/Centro-Oeste
Avant	Precoce	Simples	Duro/laranja	45	Sul/Centro-Oeste
Master	Semiprecoce	Triplo	Duro/laranja	54	Brasil Central
Exceler	Precoce	Triplo	Duro/laranja	50	Brasil Central
AGROCERES					
AG 5014	Precoce	Triplo	Duro/alaranjado	55 a 60	Todas as regiões
AG 4011	Normal	Triplo	Sedimentado/amarelo	40 a 65	Todas as regiões
AG 3010	Superprecoce	Duplo	Duro/alaranjado	45 a 65	Todas as regiões



Pioneer. O máximo em semente de milho.

Os maiores produtores do mundo conhecem a qualidade Pioneer. Principalmente os seus resultados: produtividade e rentabilidade. Quando você escolhe os híbridos Pioneer, está escolhendo o máximo em sementes. Pesquisadas, testadas,



desenvolvidas com a mais alta tecnologia, gerando ótimos resultados. Se você também quer uma grande produção, escolha os híbridos Pioneer. É simplesmente o máximo.



SEMENTES • MARCA

PIONEER®

O máximo em sementes

No PR, plantio direto anima a soja

Adepto do plantio direto desde 1976, o agropecuarista Roberto Arnaldo Bühler (foto), produtor nos Campos Gerais do Paraná, tem boas perspectivas para a próxima safra de verão. Com o fim da incidência de ICMS nas exportações de produtos primários, o mercado futuro da soja aponta US\$ 300,00 a tonelada, acima da média do ano passado. Bühler pretende cultivar 512 hectares do grão este ano na Fazenda Nhá Zinha, em Ponta Grossa.

Com o crescimento da área plantada, os custos de produção também devem subir. Apesar de não haver preços finais no mercado, há indícios de que os valores dos insumos e sementes de soja sofram um aumento próximo a 10% em relação à safra passada, segundo o produtor. Mas há alguns anos Bühler vem fazendo experiências e reduzindo gradativamente a população de plantas por hectare, o que gera uma economia na compra de sementes. Hoje, Bühler compra quase metade das sementes que utilizava no início do plantio direto, o que gera uma redução de 40% nos custos. Transportando para o custo global da lavoura, ele estima conseguir uma economia de 5% em cada safra. "Por estarmos saindo de uma cultura inflacionária, muitos produtores ainda acham que 5% é pouco, mas na verdade isto é muito dinheiro", afirma. Além do ganho direto com a redução dos custos na compra de sementes, o produtor também nota um aumento de produtividade das áreas onde existe menor densidade de plantas, devido à diminuição do acamamento.

Pelo sistema de cultivo convencional, estabelece-se uma média de 400 mil plantas por hectare, plantando 20



sementes por metro linear, em média. Com a terra revolvida, a semente fica mais suscetível a variações de temperatura ambiente e menos protegida das enxurradas, diminuindo a porcentagem de germinação. No plantio direto, onde o solo está constantemente protegido pela palhada, as intempéries têm menos efeito negativo sobre a germinação. Hoje, Bühler planta 12 sementes de soja por metro linear para conseguir uma população de 250 plantas por hectare. Antes, ele tinha que comprar 80kg de semente por hectare. Com a redução, são necessários apenas 50kg. Considerando que o preço médio de uma saca de 50kg de semente é US\$ 23,00, o produtor tem uma economia de quase US\$ 15,00 por hectare. Como ele vai cultivar 512 hectares, deixa de gastar US\$ 7.680,00 em sementes de soja.

Além disso, com menos plantas por hectare o crescimento vertical da soja é menor, o que reduz as perdas por acamamento. De acordo com o agropecuarista, a produtividade chega a ser 20% maior com populações de 250 mil plan-

tas por hectare em relação a 400 mil por hectare. Quando há muitos vegetais juntos, a tendência é que eles cresçam mais rápido no sentido vertical em busca de luz. No caso da soja, o engalhamento horizontal não acompanha proporcionalmente o crescimento vertical da planta, e o ventos mais fortes causam o acamamento. Com as vagens encostadas ou muito próximas ao solo uma parte dos grãos apodrece, além de dificultar a colheita.

Classificação — Para reduzir o número de sementes por metro linear, principalmente no caso da soja, o produtor precisa manter suas semeadoras bem-reguladas. Com poucas sementes, a distribuição tem que ser uniforme para não haver riscos de falhas ou plantas agrupadas. A venda de sementes de soja classificadas por peneira, como acontece com o milho, ajudaria muito na hora do plantio. De acordo com Roberto Bühler, "hoje apenas 20% dos produtores de semente fazem a seleção por peneiras antes da venda", finaliza.

PARA DISQUE ANUNCIAR AQUI

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

TOSQUIADEIRAS

Pentes, cortantes, lâminas, peças e assistência técnica com afiação de fábrica.

LIWA TRADE
 Av. Getúlio Vargas, 1000 - sala 204
 Fone: 051 231-7812 - Fax: 051 231-4381
 CEP 90150-002 - PORTO ALEGRE - RS

MEDIDOR DE UMIDADE SASO 25

DIGITAL Para Bagaço de Cana, Polpa Citrica, Algodão, Silagem, Rações, Feno

Resultado IMEDIATO **Baixo Custo**

Também Temos MEDIDORES SASO Para Cereais, Café **35/55**

VALSAN SP (011) Fone 256-0855 • Fax 214-5792

Consórcio Nacional Jacto. Safrá de bons negócios.

Thomas & Associados

Pulverizadores a partir de R\$ 230,00 mensais.

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



ARBUS 2000/EXPORT

12 x 1.269,97

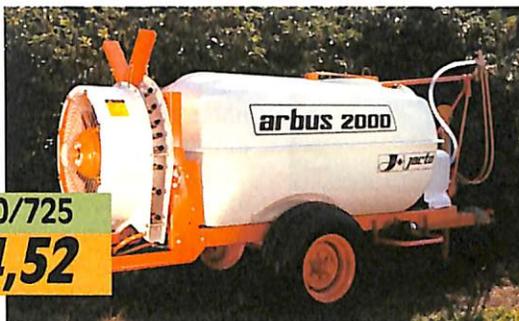


Canhão de ar de 400/
Bomba centrífuga

AJ 401 - LH

12 x 229,84

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



ARBUS 2000/725

12 x 694,52



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

CONDOR M-12/75

12 x 243,42

Tanque de 2000/
Bomba JP-75
Barras de 12m



CORAL B-12/75

12 x 423,29



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

ARBUS 400/725 CAFÉ

12 x 315,26

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



COLUMBIA CROSS/100

12 x 1.196,72



GARANTIA



MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S.A.

CONSÓRCIO NACIONAL JACTO

Rua Dr. Timo Bruno Belucci, 545

Fone/Fax: (014) 423-2393 - CEP 17.507-400 - Marília - SP

Conheça também os planos para outros produtos JACTO.

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



Manutenção — garantia do bom funcionamento de semeadoras-adubadoras

Na operação de semeadura, todo o operador sabe que é preciso dar um mínimo de condições para que as partes funcionais da máquina operem a contento. Porém, observa-se que, ao longo dos anos, pouco foi acrescentado nos procedimentos de manutenção, além de uma lubrificação completa na máquina. Ainda existem casos em que a lubrifi-



Inspecções periódicas: pra não "cortar" o trabalho no meio do caminho

cação é deficiente e inadequada.

A manutenção de semeadoras é um conjunto de técnicas que, aliada a procedimentos organizacionais, permite conservar os equipamentos durante um maior tempo possível com a máxima eficiência, procurando eliminar paradas e desperdícios.

De uma maneira geral, há sempre algumas premissas universais que regem os princípios de manutenção, como é o caso da fadiga, o atrito e a lubrificação. No caso das semeadoras, isso não poderia ser diferente. As partes orgânicas e os elementos ativos da máquina são os que devem ser visados no momento de realizar a vistoria. É importante que os operadores conheçam a fundo o equipamento que estejam utilizando.

Levando-se em conta os procedimentos de manutenção, podemos dividir a semeadora em duas grandes partes: a estrutural e a orgânica. Na parte estrutural, encontramos peças como o chassi, os depósitos de adubo e dispositivos de semente, as plataformas de trabalho, entre outras. Na parte orgânica, temos as engrenagens, correntes, discos, rodas e outras. Os procedimentos podem ainda ser divididos de acordo com as partes da máquina, facilitando a organização do trabalho, bem como a obtenção de serviços com qualidade. Nas partes estruturais, basicamente, os serviços são os de reapertos, lubrificação e alinhamento. Nas partes orgânicas, além de apertos e lubrificação, temos as regulagens e a substituição das peças fatigadas.

A estruturação de um programa de manutenção para semeadoras passa por uma recordação dos sistemas de funcionamento da máquina, assim como do estabelecimento de um esquema de planejamento de uso do equipamento, controle de horas de trabalho e cronograma de atividades.

O programa é um ciclo contínuo de atividades que, didaticamente, podemos começar a discutir pela fase de auditoria, onde a máquina é examinada detalhada-

ELEMENTOS DE MANUTENÇÃO OPERACIONAL — PROBLEMAS — CAUSAS E SOLUÇÕES

Possíveis problemas	Causas prováveis	Possíveis soluções
Vazamento de fertilizantes	Tubos entupidos ou danificados	Desentupimento normal Substituição do tempo
Eixos emperrados	Mecanismos dosadores presos ou entupidos Peças orgânicas soltas	Desobstrução dos mecanismos Reaperto geral
Linhas de plantio em diferentes profundidades	Molas desreguladas Molas com fadiga	Recolocação de presilhas Substituição de molas
Excesso de mobilização de solo na linha de plantio	Solo com alta umidade Aumento da adesão de solo no disco	Regular para profundidades mais rasas Diminuir velocidade de plantio
Barulhos excessivos no transporte e no serviço	Peças soltas Cubo da roda com jogo	Reapertar peças e rodas Ajustar os rolamentos do cubo Substituição do cubo
Semeadura irregular alternando ambos os lados	Barra de tração solta	Fixação da barra
Falhas na distribuição ou semeadura irregular	Baixa vazão Problemas nos dosadores Diâmetro de furos pequenos Velocidade excessiva	Ajuste dos dosadores de acordo com a semente ou adubo
Duplicidade na distribuição	Dosadores desajustados Nível de semente elevado Diâmetro do dosador é grande Velocidade excessiva	Verificar dosadores Ajuste da semente Ajuste da velocidade operacional



O olho do dono: cuidar as peças mais sensíveis

MANUTENÇÃO DE SEMEADORAS APÓS O PERÍODO DE PLANTIO

Ações	Procedimentos
Limpeza	Empregar métodos e ferramentas adequadas Desmontagem deve ser em limpo e livre de impurezas
Avaliação de peças	Examinar as peças cuidadosamente Eliminar rebarbas presentes Retentores devem ser examinados
Sistema de adubos	Limpeza periódica nos depósitos Eliminar incrustações e ferrugens
Sistema distribuidor	No fim de cada jornada, recomenda-se esvaziar os depósitos

mente. Isso desencadeia ações para a manutenção corretiva, cuja prática é a substituição de peças, regulagens e ajustes de órgãos ativos, deixando a semeadora em condições de iniciar a jornada de trabalho. Após o início do processo de semea-

dura, iniciam-se as ações para um ajuste periódico, cuja característica é a lubrificação, reaperto, regulagens e substituição de peças desgastadas pelo uso, procurando manter o equipamento nas condições originais. Ainda em ritmo de semeadura,

devemos desenvolver a manutenção operacional, que tem por objetivo evitar ou minimizar falhas e quebras.

No quadro da página 30, podemos observar os possíveis problemas, as causas prováveis e possíveis soluções. ▶

Classe toxicológica IV - Baixa toxicidade

ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

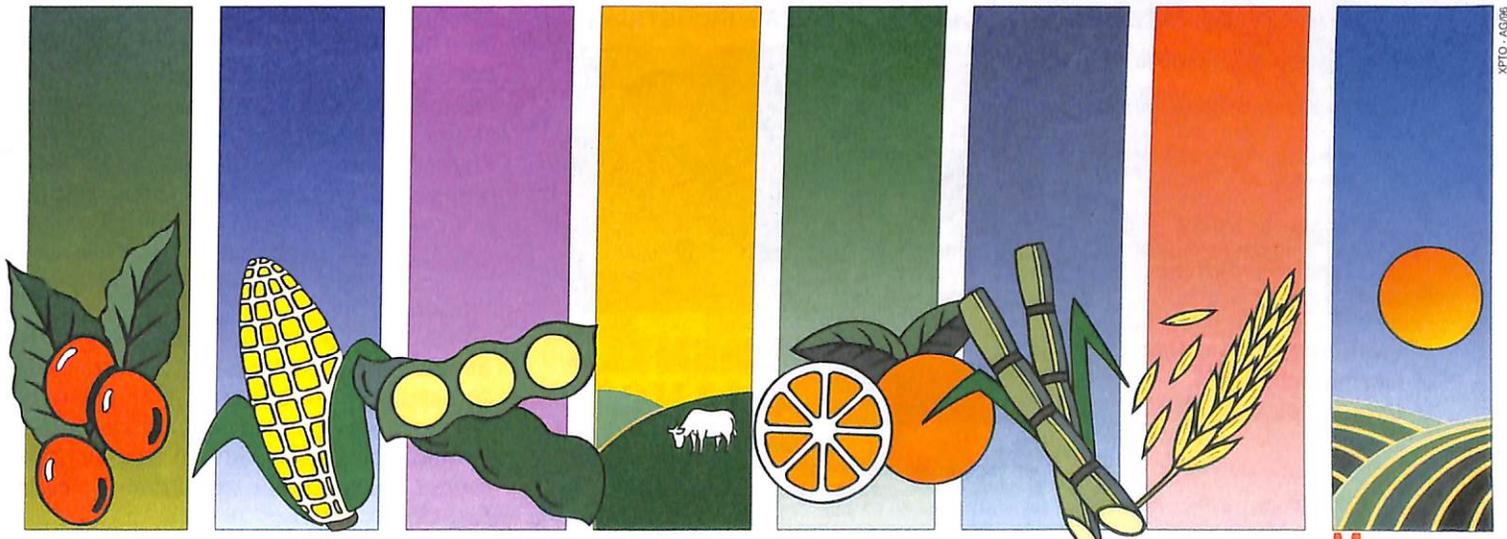


Venda sob receituário agrônômico

Telefone de Emergência: 0800-141977 (24 horas)

O herbicida de todas as culturas.

Não existe nada melhor que **Roundup** Herbicida **Monsanto**®



Monsanto do Brasil Ltda. Rua Paes Leme, 524 - Pinheiros - CEP: 05424-904 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 817-6233 - Fax: (011) 817-6252

Monsanto

A GRANJA - 31



Como se classificam e se dividem os principais tipos de semeadoras-adubadoras

Pelo tipo de distribuição das sementes, podemos dividir as semeadoras-adubadoras em dois grupos principais: as de área total e as de linha.

Para as de área total, os tipos mais encontrados são os distribuidores de fertilizantes e corretivos, que podem distribuir, também, uma variedade de sementes. Basicamente, se utilizam de dois sistemas: centrífugo e pendular. Há ainda um sistema para maiores volumes e que, raramente, é utilizado para semeadura. Trata-se do sistema tipo carreta, no qual, sobre o fundo, correm raspadores que despejam o produto pela largura da carreta.

Atualmente, poucas culturas são implantadas a lanço, estando o uso destas máquinas limitado à aplicação de calcá-

rio e fertilizantes.

Já o grupo das semeadoras-adubadoras em linha pode ser dividido em dois subgrupos principais: as de fluxo contínuo e as de precisão. Para os fertilizantes, a maioria esmagadora dos equipamentos utiliza o mecanismo dosador de fluxo contínuo, com variações entre os fabricantes. Estes

dosadores caracterizam-se por fazerem uma dosagem volumétrica, combinando volume e velocidade do ciclo de dosagem ou rotação, seja da semente ou do fertilizante. É um sistema dosador bastante rudimentar, mas tem conseguido se manter no mercado com pouquíssimas modificações, provavelmente por não ter aparecido nada tão barato e de precisão superior.

Existem uma série de tipos mais ou menos especializados em trabalhar com determinado insumo, como é o caso dos copos dosadores, desenvolvido para soja e outras sementes, até chegarmos aos rotores acanalados, talvez o mais comum e o mais versátil.

Os dosadores de precisão são aqueles projetados para distribuir sementes sozinhas, ou em grupos, em espaçamentos predeterminados. É o tipo mais comum utilizado no País. É extremamente versátil e realiza um serviço normalmente de qualidade superior, embora não se adeque a culturas de pequenos espaça-

CLASSIFICAÇÃO DAS SEMEADORAS-ADUBADORAS MAIS COMUNS NO BRASIL

Tipo de distribuição	Distribuição	Dosador
Área total	Pendular	→ Comporta graduada
	Centrífugo	→ Comporta graduada
Em linhas	Fluxo contínuo	→ Rotores acanalados Rosetas Roscas sem fim
	Precisão	→ Discos perfurados Dedos prensores Pneumático - pressão Pneumático - vácuo

mentos entre linhas. Por ser um mecanismo mais elaborado, algumas variações se destacam no mercado brasileiro, sendo a mais freqüente a de discos perfurados.

Pela sua presença massiva no mercado encontramos inúmeras formas, cada qual projetada para atender as demandas da indústria e dos consumidores. O que se pode falar desses sistemas é que necessitam de sementes bem-processadas, pois levam em consideração o seu formato e uniformidade.

Um sistema bastante interessante é o de dedos prensores. Trata-se de um sistema mecânico que pinça as sementes no reservatório, uma a uma, e as conduz para deposição no sulco de semeadura. É muito bom para o milho, sendo que para outras culturas ainda faltam estudos aprofundados.

Já os dosadores pneumáticos, provavelmente os mais avançados do mercado, podem ser classificados em dois grupos: os de pressão positiva e os de pressão negativa, ou a vácuo. Os dois grupos têm funcionamento semelhante; isto é, a diferença de pressão em relação à pressão atmosférica (seja positiva ou negativa) força a aderência da semente ao componente, que as aloja seja num disco ou num tambor. E é por estes orifícios que a pressão se equilibra. Este sistema caracteriza-se por sua versatilidade, não considerando o tamanho e a forma das sementes, nem as danificando mecanicamente. São necessárias, apenas, pequenas correções no número e diâmetro dos orifícios e na diferença de pressão, sempre observando-se as recomendações do fabricante.

Acontece, todavia, que nem só de mecanismos dosadores são compostos as semeadoras adubadoras. Por ser uma operação composta por diversos outros componentes, estes devem agir em harmonia, para efetuar corretamente cada fase do processo.

SEGURANÇA, ECONOMIA, PRIVACIDADE E BELEZA

Cerca Viva Sansão do Campo

PARA FECHAR SÍTIOS, FAZENDAS, CONDOMÍNIOS, CLUBES E INDÚSTRIAS

- Cresce rapidamente, atingindo 3m de altura em um ano.
- Resiste ao impacto de grandes animais.
- Funciona como quebra-vento.
- Espinhos semelhantes aos da roseira (intransponível).
- Dispensa poda.
- Resiste ao fogo, em caso de incêndio, redobra-se e refaz-se imediatamente (recuperação total: 10 meses).
- Vida útil superior a 50 anos.

- ✓ **Planta-se a cada 10cm**
- ✓ **Germinação: 95%**
- ✓ **Grau de pureza: 99%**



DETALHE

SEMENTES ALIANÇA

SEMENTES E MÚDAS

Rod. Brigadeiro Faria Lima, km 345 - Zona Rural - Fone: (016) 322-0387
Fone/Fax: (016) 322-1815 - JABOTICABAL - SP

Falta de dinheiro derruba sojicultor no MT

Superado o problema do cancro-da-haste, que há dois anos causou prejuízos de R\$ 500 milhões aos produtores de soja da região Centro-Oeste, o segmento enfrenta outro dilema: a falta de dinheiro para o plantio. É que, com a decisão do Governo Federal de limitar em R\$ 30 mil os recursos para a safra 96/97, a área plantada deverá diminuir ou, numa previsão mais otimista, manter o mesmo espaço da safra anterior. Segundo o produtor Carlos Ernesto Augustin, de Rondonópolis/MT, o governo, mais uma vez, desperdiça uma oportunidade de ouro ao não incentivar o agricultor a plantar, aproveitando os bons preços da soja no mercado internacional. Augustin é um dos que, devido a escassez de recursos, não vai aumentar a área de

plantio. Ele vai apenas repetir os mesmos 5.600 hectares da safra anterior, dos quais 400 destinados ao plantio do milho e o restante para a soja.

No ano passado, Augustin produziu 250 mil sacas de semente de soja, 62 mil de grãos de soja e 40 mil sacas de milho. "Tínhamos tudo para obter uma excelente safra se não fossem os entraves burocráticos do governo. Esse volume que o Brasil vai deixar de produzir levará, no mínimo, três anos para recuperar", reclama. Isso quer dizer que a oferta de sementes para a safra 97/98 será praticamente igual a deste ano. O produtor, que também preside a Associação dos Produtores de Sementes do Mato Grosso, estima uma diminuição de 300 mil hectares da área plantada no estado, em comparação com a safra de 95. Pesquisa feita pela associação junto aos produtores mato-grossenses revelou ainda que a desoneração do ICMS para os produtos agrícolas não vai resolver nada, até mesmo porque o índice de descapitalização do setor é alarmante. "Apesar do governo ser profundo conhecedor dos problemas

agrícolas do País, na hora de tomar a decisão as coisas não são levadas ao pé da letra", acrescenta.

Receita — Com 80% da área cultivada através do sistema de plantio direto, Augustin consegue uma produtividade de 50 sacas/hectare e lembra que a eficiência passa, necessariamente, pelo PD. Ele acrescenta ainda que o produtor deve esquecer o banco e tentar sobreviver com recursos próprios. E uma das formas apontadas é estabelecer parcerias com toda a cadeia do agribusiness, para garantir preços futuros. "Infelizmente, boa parte dos produtores não negocia corretamente com o banco. Eu tenho conseguido sucesso nas negociações porque não parto para a primeira negociação. É preciso ter pulso firme na hora de negociar", garante. Ele justifica tal afirmação pelo fato de que milhares de produtores negociaram as dívidas com o governo e agora, com as exigências do Banco do Brasil para a concessão de crédito, não têm capital para investir na lavoura. 



O sonho de um Pecuarista ? é ter um GRANDE CAMPEÃO
O sonho de um Jogador ? é ganhar a COPA DO MUNDO
O sonho de um Ator de Cinema ? é ganhar o OSCAR



O SONHO DE UM AGRICULTOR ? Bem, este já não precisa mais sonhar SEMEADORA-ADUBADORA S.A. 13 500 VENCEDORA DO PRÊMIO GERDAU MELHORES DA TERRA 96 O SEU SONHO VIROU REALIDADE.

Versão para culturas de verão



Prêmio Gerdau Melhores da Terra



Produtos
VENCE TUDO

Versão para culturas de inverno



*PLANTADEIRAS DE ARRASTO * CLASSIFICADORES DE SEMENTES * PLATAFORMAS PARA MILHO
*PLANTADEIRAS HIDRÁULICAS *SEMEADEIRAS HIDRÁULICAS

Para maiores informações sobre nossos produtos ligue: Matriz:(054) 324-1169 SC : (049) 723 2267 PR : (045) 252 7253

VENCE TUDO FORTE ATÉ NO NOME

Ind. Impl. Agr. VENCE TUDO Imp. e Exp. LTDA . RS 223 - KM 53 -Área Industrial - CEP 98200-000 -IBIRUBÁ R.S

MELHOR

CUSTO

BENEFÍCIO

POR

HECTARE



COLUMBIA VORTEX

FORÇA - Sistema de ventilação que produz uma cortina de ar, auxiliando a penetração do defensivo até a base

da planta. Redução da deriva e aumento na capacidade de trabalho.

QUALIDADE - Direcionador de saída do ar. O operador pode alterar o ângulo da saída de ar conforme a direção do vento, garantindo a qualidade da aplicação.

PRECISÃO - O volume de defensivo aplicado é uniforme, mesmo com variações da velocidade do trator numa mesma marcha.

BOAS SAFRAS - Garantia do nome Jacto. Máquinas e soluções para o mercado agrícola. Tecnologia apoiando o homem do campo na busca de melhores safras.



MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S/A



Ar e grão: é preciso saber mais

Érico Aquino Weber
Consultor/Telefax: (051) 217-1012

Antes de vermos as técnicas de secagem, matéria de interesse dos produtores rurais e de muitos de nossos leitores assíduos, o que será objeto de artigos futuros, convém fixarmos alguns conceitos sobre importantes características dos grãos e do ar.

O grão é o objeto principal do nosso estudo, e o ar é o agente secante, motivo pelo qual suas características deverão ser conhecidas. Vejamos, agora, o que é indispensável sobre a higroscopia dos grãos e, no próximo estudo, veremos a psicrometria do ar e as formas em que se encontra a água no interior dos grãos.

Higroscopia — Estuda a característica que o grão possui de ceder ou receber umidade do ar. O grão, um vegetal, é um ser vivo que respira, eliminando gás carbônico, água e calor. Está sujeito ao ataque dos insetos e fungos e ao aumento da umidade, ocasião em que reage com uma atividade respiratória mais intensa, liberando CO², água e calor, o que tem como consequência imediata o aumento da temperatura da massa de grãos.

A característica higroscópica permanece ativa, liberando umidade do grão para o ar, secando-se; ou, noutras situações, recebendo umidade do ar, aumentando o seu teor de umidade. Ora há uma passagem de umidade dos grãos para o ambiente e, noutras casos, se dá a passagem de umidade do ar para os grãos.

No caso da secagem mecânica, com ar aquecido artificialmente, as temperaturas podem variar de 50 a 55°C, ou de 80 a 100°C. Em alguns tipos de secadores, a temperatura de secagem atinge 120°C. Nessas condições, com ar extremamente seco, menos de 5% de umidade relativa (UR), o fluxo de umidade será, sempre, do grão para o ar.

Equilíbrio higroscópico — A Tabela amplificada do equilíbrio higroscópico

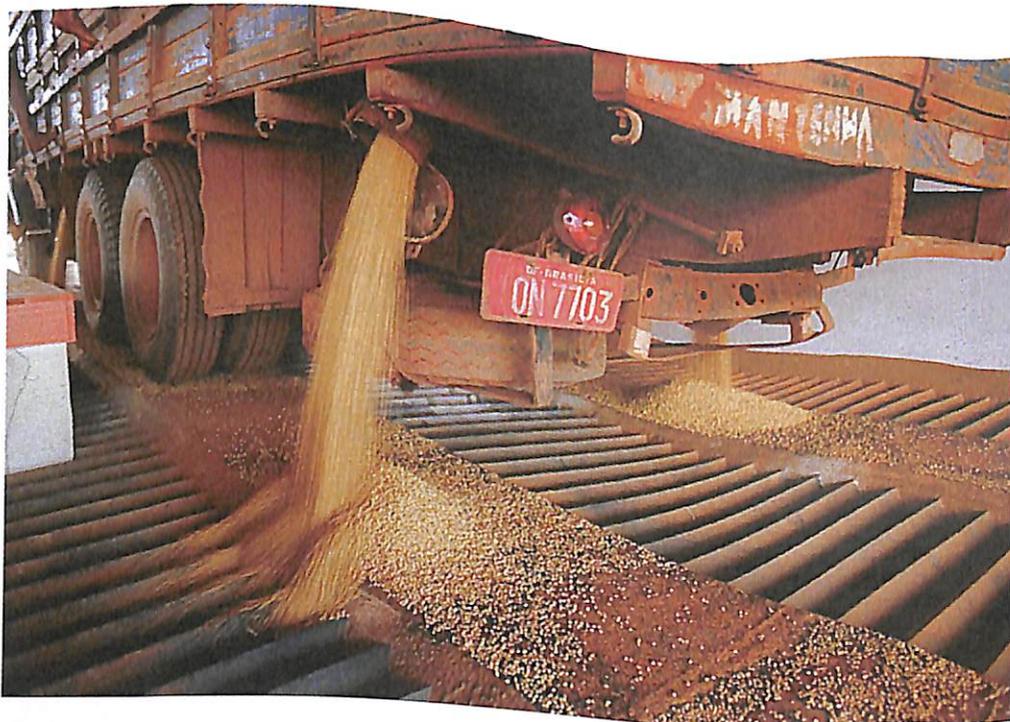


Foto: A Granja

exemplifica para algumas situações a característica higroscópica dos grãos. O equilíbrio higroscópico se dá quando a relação entre umidade e temperatura é tal que, para uma certa umidade e temperatura do ar, não existe troca de umidade; isto é, os grãos não recebem nem cedem umidade.

O uso da Tabela permite afirmar a que umidade se encontrará a massa de grãos se for aerada a uma determinada umidade e temperatura do ar. Por exemplo: grãos de soja com 12,8% de umidade, aerados por uma corrente de ar de 20°C de temperatura e 70% de umidade relativa (UR), não terão a sua umidade aumentada nem diminuída. Nessas condições, os grãos permanecem com a umidade de 12,8%; isto é, se encontram na umidade de equilíbrio com o ar.

Outro exemplo: se através dos mesmos grãos de soja, com 12,8% de umidade, passar um caudal de ar com 20°C de temperatura e 60% de UR, a massa de grãos perderá umidade, de forma lenta porém contínua, até que toda a massa de grãos

atinga a umidade de equilíbrio — que para essas condições de ar é de 10,7%. Vai se dar, portanto, o processo de secagem.

Ao contrário, se o ar estiver com 80% de UR, os grãos de soja absorverão umidade, e se a aeração nessas condições se der por um período muito prolongado, a umidade dos grãos poderá chegar a 15,2%. Nesse caso, teremos o processo de umidificação.

Devemos chamar a atenção para o fato de que a secagem e a umidificação, pelo processo de aeração, ou outro qualquer, não ocorrem na mesma velocidade; isto é, com a mesma facilidade. É mais fácil e mais rápido o processo de secagem, e muito mais difícil e demorado o processo espontâneo ou forçado de umidificação, sendo que alguns estudiosos chegam a dizer que a umidificação é oito vezes mais demorada, em iguais circunstâncias.

Quando tratarmos da aeração de grãos armazenados, voltaremos com mais detalhes e com as tabelas completas de equilíbrio higroscópico dos grãos e exemplos concretos de aplicação. ■

Grãos a 20°C	Umidade relativa do ar (%)						
	30	40	50	60	70	80	90
Soja	6,6	7,3	9,0	10,7	12,8	15,2	16,0
Milho	8,8	10,1	11,5	12,8	14,4	16,4	19,4
Trigo	9,4	10,6	11,9	14,7	16,6	17,8	19,5
Arroz	9,1	10,2	11,2	12,3	13,5	15,1	17,5
Feijão	7,7	8,8	9,8	11,1	13,2	—	—



Fotos: W. Seixas

Em Goiás, a vaca não vai pro brejo

A mobilização para salvar a atividade leiteira está surtindo bons resultados, principalmente com a redução dos custos de produção

Wandel Seixas

Se antes a pecuária leiteira em Goiás representava um problema crônico e o produtor era olhado com desdém, hoje essa visão vem sendo rapidamente alterada. A organização dos produtores, levada a efeito a partir de 1992, é a responsável direta pela mudança. O leite, que era vendido a cerca de R\$ 0,10 o litro, agora já alcança R\$ 0,27 em nível de produtor. Se anteriormente eram

os grãos ou o boi gordo que davam dinheiro, atualmente o leite é um produto rentável. Essa transformação se deve muito ao engenheiro agrônomo João Bosco Umbelino dos Santos, 52 anos, pequeno criador e produtor de sementes em Goiás.

Ao assumir a presidência da Federação da Agricultura do Estado (Faeg), em 1992, reuniu-se com os demais diretores e assessores para saber qual era o maior

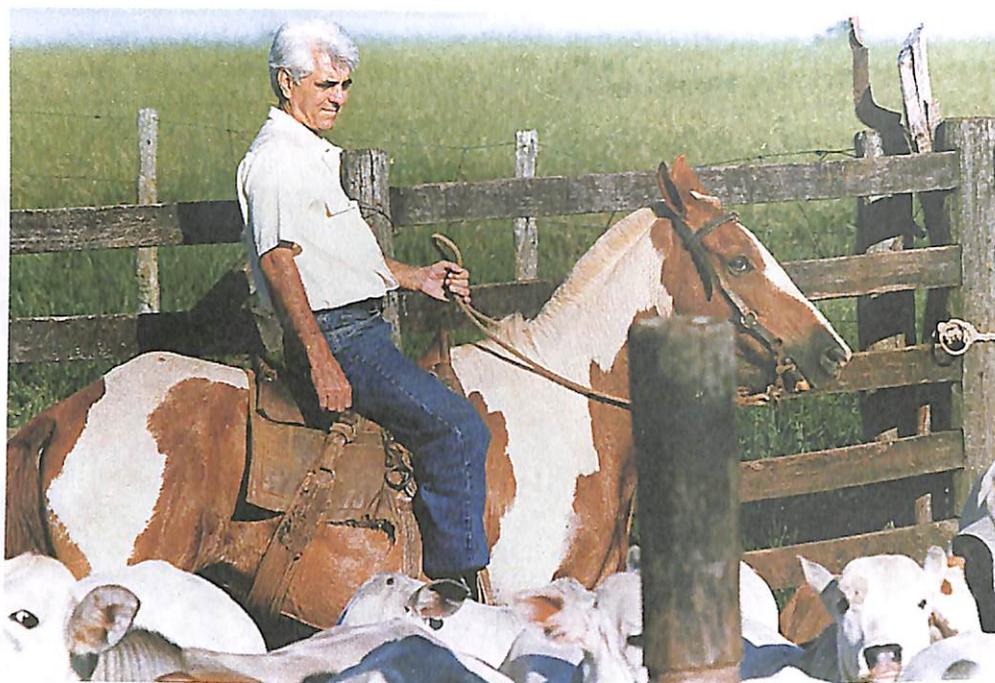
problema a enfrentar. Todos foram unânimes em dizer que o leite constituía o maior desafio. Bosco topou a parada. Dirigiu-se aos 102 sindicatos rurais, obtendo a confirmação de que a pecuária leiteira, embora representativa em termos de produção, não apresentava renda. Comumente, o criador dependia de suas matrizes, dando destino ao açougue, e falar em melhoria genética, em manejo ou tecnologia

para o segmento era uma impropriedade. Produzir leite, enfim, era motivo de galhofa.

João Bosco hoje conta, lembrando, que pessoalmente manteve contato direto com 3.500 produtores em todo o estado para descobrir o que eles queriam e como alcançar seus objetivos. Foram quase dois anos de conversas, de viagens a outros estados para tomar conhecimento da realidade leiteira da pecuária em São Paulo, Minas Gerais e Paraná. Procurou ouvir os maiores experts do setor na Universidade de São Paulo, em São Carlos e Piracicaba. Sentiu que a resposta imediata estava na organização dos produtores, que a princípio “só pensavam em aumentar preços, esquecendo-se do trabalho de redução de custos, na busca da qualidade do produto e eficiência em todo o percurso de seu trabalho”.

A partir da organização nas principais bacias leiteiras do estado, os criadores foram se conscientizando de que o círculo vicioso de obter renda, sempre através do aumento nos preços do litro de leite, deixara de se constituir no melhor caminho. Com a abertura dos mercados, com ênfase para a entrada de leite e demais produtos lácteos da Argentina nas gôndolas dos supermercados de Goiânia a preços menores que os ofertados pelos goianos, o produtor tinha que repensar seu comportamento por inteiro, integrando-se no moderno processo de comercialização da economia globalizada.

Entendido esse passo, a resposta positiva vai se acentuando. Mas a mudança de mentalidade dos criadores goianos continua sendo posta em prática. Se, atualmente, Goiás detém a quarta produção no ranking nacional da produção, a idéia é a de chegar, nos próximos dois ou três anos,



João Bosco, da Faeg: o setor responde bem a pequenas mudanças

à segunda posição, ultrapassando o Rio Grande do Sul e São Paulo. Segundo Bosco dos Santos, toda semana se promove um seminário ou uma reunião nas cidades do interior, com conferencistas especializados, levando a mensagem de transformação e integração dos produtores de leite na cadeia produtiva

Leonardo Vilela, médico pediatra em Mineiros, no sudoeste de Goiás, é o atual presidente da Comissão de Pecuária Leiteira da Faeg. Reafirmando o que pensa Bosco, Vilela lembra que, “para modernizar-se, o produtor não precisa fazer investimentos faraônicos”. Com a economia estável, Vilela chama a atenção para a importância da eficiência no sistema de produção de leite, argumentando para a consideração dos índices de mortalidade,

são de pecuária leiteira. Com isso, a Federação de Agricultura fica conhecendo os problemas macro e microeconômicos, procurando dar a cada um a solução.

“Quando o produtor passou a aceitar as nossas idéias, começou a fazer a sua parte na fazenda quase de imediato, o que gerou resultados que até surpreenderam alguns dos técnicos que nos davam consultoria. Provou-se, na realidade, mais uma vez que a pecuária de leite responde bem a pequenas mudanças no controle sanitário, no manejo, na alimentação. Some-se a isso a criação de algumas linhas de crédito para contemplar a atividade, o que acabou acelerando as mudanças”, revela o presidente da Faeg.

As cooperativas foram suas grandes aliadas no processo de mudança, porque a princípio o mesmo não ocorreu com as companhias de laticínios. João entende que as indústrias que quiserem ter estabilidade na oferta e melhor matéria-prima terão de adotar o pagamento diferenciado. A concorrência pela captação vai exigir isso, acredita ele, observando que a indústria de laticínios está fazendo grande investimento em Goiás voltada para o processamento de leite longa-vida. Hoje, as empresas de laticínios compreendem os esforços desenvolvidos pela Faeg e mostram-se parceiras, mas João está convencido de que a fase de conseguir matéria-prima barata em Goiás está chegando ao fim.

fertilidade, da alimentação racional, da suplementação no estio, seleção de animais, entre outros itens.

A produção goiana hoje é de cinco milhões de litros, estimando-se que 70% dessa produção esteja nas mãos de “tiradores” de leite, mas 50.000 produtores encontram-se em condições de se profissionalizar e são esses que a Faeg trabalha objetivando a qualidade total. Nesse sentido, cada sindicato rural passou a dispor de uma comis-

“Se os investimentos feitos em nosso estado tinham como meta processar leite barato, posso garantir que tais intenções não deverão ser correspondidas. Nosso propósito é o de enterrar de vez esta imagem”, conclui João Bosco.

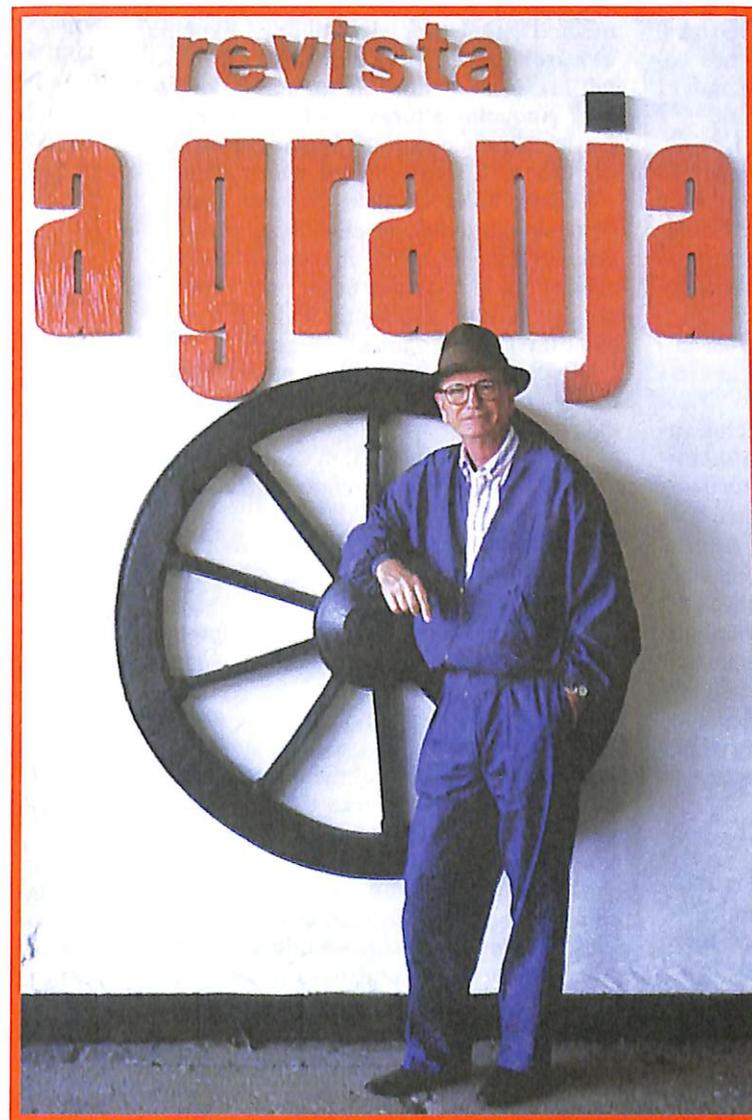
PRODUÇÃO DE LEITE SOB INSPEÇÃO FEDERAL NO ESTADO DE GOIÁS



Mês	1994	1995	Variação (%)
Jan	100.621.636	97.465.415	-3,14
Fev	84.814.341	86.685.918	2,21
Mar	88.901.138	91.362.261	2,77
Abr	79.021.195	82.047.276	3,83
Mai	73.853.629	87.464.071	18,43
Jun	60.919.374	72.884.726	19,64
Jul	57.091.422	67.404.450	18,06
Ago	56.664.719	60.727.860	7,17
Set	48.838.554	58.256.182	19,28
Out	53.015.778	81.818.645	54,33
Nov	75.329.726	102.300.813	35,80
Dez	93.339.025	118.443.375	26,90
Total	872.410.537	1.006.860.992	15,41

Fonte: Serviços de Inspeção de Produtos de Origem Animal - GO

ESPECIAL & EXCLUSIVO



"Minha luta particular
e silenciosa contra o câncer da próstata.
Como nasci de novo."

Hugo Hoffmann, Diretor-Presidente da Revista A Granja

Estou curado

Câncer na próstata. É tema público tabu.

Quando muito, se fala baixo, aos cochichos. No entanto, acima dos 50 anos, 1 entre 5 homens está na sua alça mira.

A idéia começou devagarinho a se desenvolver em minha cabeça. Por que não redigir um depoimento pessoal, honesto e humano para o conhecimento de meus amigos sobre um drama que vivi e que, graças a Deus, ultrapassei com simplicidade e felicidade.

O projeto ficou amadurecendo na minha cabeça. Acabei pensando que deveria ter um gesto de coragem e gratidão. O depoimento deveria ser publicado exclusivamente n'A GRANJA. Afinal, são os milhares de assinantes e leitores a quem dedico parte importante do meu trabalho e que, em contrapartida, por isso mesmo, significam tudo para a existência da própria revista. E mais, A GRANJA que fala tanto em sanidade animal, deveria novamente inovar e publicar algo sobre saúde humana. Entre seus leitores, por certo existe um grupo bastante significativo de homens com mais de 50 anos de idade e, portanto, com elevado fator de risco.

O PRIMEIRO PASSO

Ir ao urologista para um simples exame de rotina foi algo que levou alguns anos. A idéia de um dedo enluvado enfiado no meu ânus, aparentemente por nada e ainda mais pagando, evidentemente não me entusiasmava.

Depois de mil protelações e desculpas, fui. Procurei um velho amigo de bancos ginasiais.

Após o constrangimento inicial, o papo rolou saudoso e ficamos mutuamente surpresos ao fazer a contabilidade dos ex-colegas. Vários já não estavam neste mundo. E, um deles, por sinal médico, havia morrido de câncer da próstata.

Mas, da conversa, uma coisa de muito útil aprendi, quando meu amigo solicitou-me exame de PSA (Prostate-Specific Antigen). Fiquei sabendo que é um exame extremamente simples. Vai-se num laboratório e tira-se um pouco de sangue, que será examinado. Assim, detecta-se cedo o eventual desenvolvimento da doença. A leitura é feita através de um escore que vai de 1 a 30. O meu bateu em 6,2, que mede o nível sanguíneo de uma proteína produzida por todas as células da próstata. Pontuação acima de 4, significa alerta. Foi o que o meu

médico disse e, por isso, solicitou-me uma ultra-sonografia pélvica prostática transretal. Fiz. É um exame chato, mas o que fazer? Naquelas alturas, você já começa a perder alguns constrangimentos. Resultado: tudo OK, sem nenhuma anormalidade.

Como tinha ido fazer o exame apenas como descargo de consciência, nem vibrei, pois em nenhum momento passou-me pela cabeça que tivesse que ouvir outro tipo de notícia. Afinal, não sentia nada. E a micção estava absolutamente normal.

Encarei tudo com muita naturalidade, mesmo porque, nunca tive grandes problemas orgânicos.

Desde que tenho 1,82m de altura, meu peso ficou permanentemente ao redor de 80kg.

É verdade que nos últimos três anos faço um pequeno regime alimentar e caminho uma hora por dia menos nos fins-de-semana, quando gosto de fazer uma campareada a cavalo. É meu hobby, além de eventualmente jogar paddle.

Dito isso, fiquei tranqüilamente na minha, mas minha mulher, não.

Aqui há algo que também acabei descobrindo. Diferentemente das mulheres, que falam abertamente entre si de seus problemas de saúde íntima, a maioria dos homens tem uma enorme resistência em externar seus problemas, ainda mais envolvendo a glândula que produz o fluido seminal e afeta o fluxo urinário.

Além da natural não-predisposição de falar ou encarar o câncer, o homem ainda tem a barreira mental de sequer pensar no tradicional método de detectar problemas na próstata, através do infame exame digital.

Minha mulher insistiu que em vez de esperar um ano para um novo exame, fizesse outro após seis meses. Concordei por concordar.

Depois de tantos anos casado, aprendi que não é politicamente correto discordar de cara. Isso só causa discussões desnecessárias. Mas, ela foi persistente e não largou do meu pé.

Seis meses depois fiz novo exame de PSA. Deu 11,3. Era um resultado quase duas vezes maior que o primeiro. Não liquei muito, pois achei que o laboratório havia se enganado. Por isso mesmo, não comentei nada em casa. Fiquei na moita. Mas, por via das dúvidas, que também não sou totalmente trouxa, fiz novo exame, em outro laboratório. O resultado? Quase na mosca. Lá estava novamente a marca dos

11. Mesmo assim, não me preocupei. Não sentia dificuldade de micção. Nem de ereção. Não sentia fadiga. Jogava paddle de igual para igual com meus filhos e amigos de meus filhos. Enfim, não sentia nada de anormal. Por que me preocupar?

Mas, minha mulher se preocupou. E muito. Tanto assim que procurou se informar sobre urologistas e, por indicação de terceiros, se fixou num nome e insistiu que eu deixasse meu bom e saudoso ex-colega de ginásio e fosse procurar outro, nem que fosse para checar.

SEGUNDO ROUND

Marquei hora com o nome indicado. Como estava absolutamente desligado, expliquei que vinha porque era um infeliz que estava obediamente se submetendo às ordens da patroa. Nada mais. Enquanto falava com ironia, examinava o tipo, é claro. Consultório na Av. Carlos Gomes, uma rua de rolamento metida à besta que se autodenomina como Wall-Street de Porto Alegre. No mínimo vinte anos mais moço que eu. Cara de alemão batata, fazendo questão de intercalar a conversa com palavras em inglês. Firme e simpático, sem dúvida. Mas, um pouco gabola. Cheio de autoconfiança. Não chegava a ser arrogante, porém, com um empurrãozinho mais ele chegaria lá. Aliás, médicos, juízes e desembargadores têm quase sempre na prepotência a sua marca registrada. Testei-o com algum humor negro sobre a sua profissão. Ficou meio desestabilizado, mas não perdeu a natural rizada.

Achei legal. Médico sem senso de humor tem passagem livre para mim.

Ali, sem que eu percebesse no momento, estava se estabelecendo entre nós um verdadeiro vínculo de empatia e amizade.

Passei pelo eterno exame de dedo. Ele pediu-me o mesmo exame de sonografia que tinha feito antes, porém acrescentado à punção prostática em leque.

De todos os exames, este é o mais chato. E, dói. Apesar da xilocaína. Foram retirados seis fragmentos de áreas distintas da próstata.

Sai da clínica de ultra-sonografia pê-dacara. Afinal, a mesma não tinha estacionamento. O carro, longe, e meu rabo ardendo. Estava absolutamente seguro que tinha sofrido na pele, no bolso e gasto meu tempo em algo desnecessário.

O exame seria diretamente enviado ao médico e este por sua vez encaminharia o mesmo, caso achasse conveniente e necessário, para avaliação anatomopatológica.

Despreocupado com o dever cumprido a contragosto, desliguei-me do assunto. Até que recebi o recado para passar no consultório às 13 horas e saber das coisas. Coincidentemente, numa 2ª feira, 1º de abril. Fui sem almoçar antes. O encontro, conjecturava eu, seria rápido e o almoço ficava para depois.

Totalmente relax, lá me fui a ouvir o que o dr. Tamanduá iria dizer de óbvio.

Dr. Tamanduá, porque ele havia me condescido ter nascido em Tamanduá. Conheço razoavelmente o Rio Grande do Sul, mas nunca tinha ouvido falar naquele nome. Perguntei se aquilo era boato geográfico. Em resposta à minha gozação ele brincou sobre minha ignorância.

Bem, mas, vamos lá: quando de cara recebi a informação de que estava com um processo canceroso na próstata, pensei que fosse trote. Não. Aquilo não era comigo.

O dr. Tamanduá em seguida tratou de me tranquilizar. Segundo a patologia que usa o processo de Gleason para aferir a malignidade do tumor, eu estava bem, uma vez que para a escala de 1 a 10, obtivera pontuação 4. Explicou-me que a coisa realmente fica feia de 7 para cima.

Mas, naquele momento, aquele trololô todo não diminuiu a minha preocupação.

Ninguém, na verdade, está preparado para este tipo de notícia. Principalmente o homem. Nem que lhe digam: o câncer ainda está em estágio de cura.

Você acha que câncer pode dar na sogra, no vizinho e por algum processo mental, você se exclui dessa possibilidade. O diagnóstico câncer é desestabilizador. É dramático. Aterrador. Não foi diferente comigo.

Quando sai do consultório, pensei: que merda! Estou marcado na paleta. E agora?

Bem, agora vamos tomar um café ali bem perto, no Shopping Iguatemi, e pensar na vida e na morte.

Apanhei o carro e fui ao Shopping. Resolvi almoçar lá mesmo. Sozinho. Afinal de contas, com a barriga cheia a gente pensa melhor. Depois, fiquei olhando vagorosamente as vitrines de mais de cem lojas, acredito. Não via nem camisa, nem calças, nem sapatos. Nada. Apenas pensava: meu velho, você está diante do fato consumado, precisa ter calma e sangue-frio. Precisa agir como um samurai perante o perigo desconhecido.

O inimigo estava dentro de mim e eu não conhecia nada sobre ele. Lembrei-me de Sun Tzu: se você se conhece e ao inimigo, não precisa temer nada. Afinal, a ARTE DA GUERRA é um dos meus livros de cabeceira e seus ensinamentos são eminentemente práticos.

Acho que me conheço bastante bem. Tenho consciência dos meus medos, minha capacidade de administrá-los e também meus limites.

Resolvido isso, preciso saber tudo sobre câncer da próstata e depois resolver o problema com o máximo de racionalidade. Se possível, sem apavoramento, sem lamúrias e sim com determinação e realismo. Em qualquer circunstância, a moral do time é o melhor instrumento da vitória. Portanto, regra número um: eu não haveria de me abater. Em nenhum momento cairia em depressão. Este foi o compromisso que man-

tive comigo mesmo enquanto, finalmente, me obsequiava com um cafezinho com chantilly.

Simbolicamente, haveria de fazer de uma situação negativa um chantilly para mim mesmo. E ponto final.

A HORA DA VERDADE

À noite, mostrei os resultados para Rony, minha esposa. Disse que, no devido tempo, falaria aos filhos e em último caso para minha mãe, viúva de 88 anos de idade.

Inicialmente, não falaria com mais ninguém, para evitar palpites furados e muita zorra sobre uma questão de exclusiva privacidade familiar.

Por outro lado, em termos de negócios, não era taticamente aconselhável tornar público um assunto de saúde pessoal, pelos desdobramentos que tal notícia seguramente viria a ter.

Imediatamente, na mesma noite, pus em ação os propósitos pré-estabelecidos nos corredores do Shopping. Liguei para os Estados Unidos, para meu amigo Anthony Ronek, solicitando que em enviasse toda a literatura sobre câncer na próstata que ele pudesse me remeter.

Pela primeira vez, fui dormir com o

horrível pensamento da morte programada. Filosoficamente, comecei a me dar conta que a melhor coisa do mundo é você desconhecer o inevitável: a hora da morte. Saber que os dias estão sendo contados é muito cruel.

Enquanto as informações via States não chegavam, fiz o que sempre fiz na vida. Fui ao mercado. Procurei me informar sobre a doença e sobre os seus médicos especialistas.

Por mera intuição e observação, o dr. Tamanduá havia me cativado. Mas, isso era pouco. Estava em jogo a minha vida, e eu precisava me cercar de garantias maiores. E não seriam apenas duas entrevistas que me dariam um mínimo de certezas. Descobri dois ex-pacientes do dr. Tamanduá. Referências muito boas, como também as recebi de outros médicos.

Descobri que o dr. Tamanduá tinha ótimo conceito no meio. Havia cursado quatro anos de especialização em Detroit, USA, tendo sido um excelente aluno.

Enquanto isso, chegou-me o pacote de informações, onde fiquei sabendo que neste ano 317 mil americanos ouvirão que eles estão com câncer na próstata. Contra 184 mil casos novos de câncer na mama. Que lá, como aqui, ninguém está dando muita bola para essa avassaladora epidemia de

Anjo-da-guarda



Esta história, provavelmente, não teria um final feliz se Rony não existisse. Rony é minha mulher. Há mais de dez anos atrás, ela teve câncer de mama, e nós tivemos que conviver com esta realidade que desabou sobre nossas cabeças. Com três filhos adolescentes, tivemos que administrar uma situação para qual não estávamos preparados. Eu, menos que ela.

Hoje ela é voluntária no atendimento de pacientes cancerosos, como outras mulheres que passaram pelo mesmo drama, no Hospital de Clínicas de Porto Alegre.

Foi ela que insistiu até à exaustão que eu fizesse exames de próstata. Como não sentia nada, de burrice e preconceito, protelei com mil desculpas a ida ao médico. Muito a contragosto há mais de 1 ano atrás procurei um urologista, ex-colega de ginásio. O exame foi mais um papo de velhos amigos matando saudades. Ficou a vaga promessa de voltar um ano depois para novos

exames. Minha mulher não gostou nada da displicência com que estava tratando o assunto, quando descobriu que o PSA acusara 6,9mg/ml. Tanto me chateou que, seis meses depois, fui diretamente ao laboratório e pedi novo exame

de PSA. Deu 11,3. Fiquei quieto. Achei impossível. Acreditei num erro de avaliação. Procurei outro laboratório antes de procurar o médico.

Para o meu espanto e decepção, a variação foi mínima. Me preocupei um pouco. Não muito. Afinal, não sentia nada. Mas, a reação da minha mulher foi firme. Disse que estava brincando com a morte e que deveria procurar outro médico. De preferência, um desconhecido, com o qual eu não ficaria falando abobrinhas, pois o consultório não é exatamente local apropriado para fazer social. Meio no susto, meio para satisfazê-la, pedi que ela se informasse sobre um bom urologista, enquanto eu também faria o mesmo.

Rony foi meu anjo-da-guarda.

morte.

Epidemia, porque, como o homem está vivendo mais, o coração já não mata tanto. Falamos em coração e, sendo absolutamente realista, a morte por câncer na próstata é muito mais desgastante, sofrida e deprimente.

Descobri que qualquer decisão para extirpamento do câncer na próstata tinha um componente pavoroso: a possibilidade de ter chegado muito tarde, e a metástase ter-se espalhado por todo corpo. Ou ainda, a possibilidade da perda da ereção ou do controle da micção. Mas, também li que há um antes e depois nesta história toda. O depois aconteceu em 1980 no Johns Hopkins Hospital, Baltimore, Marilando, USA. Naquele ano, o dr. Patrick Walsh introduziu a técnica que permite ao cirurgião remover os canais nervosos antes da extirpação da próstata. Por esse processo, mais de 90% dos homens recuperam a potência e não têm mais problemas com a incontinência urinária.

PREPARATIVOS PARA A HORA H

Acreditando-me suficientemente informado e decidido que haveria de enfrentar o inimigo de frente, ou seja, não haveria de protelar o problema, nem usaria de formas alternativas, como operações no espaço, beberagens de vários tipos e gostos, ou ainda, não empregaria a radiação e nem a quimioterapia. Procurei novamente o dr. Tamanduá, disposto a submeter-me à Prostatectomia Radical.

Primeiro, comuniquei que havia sido imprevidente e imprudente: não tinha nenhum Plano de Saúde. Estava ali para, antes de mais nada, negociar preço e prazos. Rapidamente, chegamos a um acordo. Mas, quando quis indicar um anestesista amigo, ele chiou e botou obstáculos. Concordei. Afinal, o cirurgião é o xerife e cabe a ele a responsabilidade total, o que significa que ele responde por sua equipe.

Perguntei pelo hospital. Citou-me três, incluindo o São Francisco. Fiquei admirado. Nunca pensei que fosse hospital de primeira linha. Ele me afirmou que tinha operado o seu pai lá. E que eu fosse visitá-lo. Assim o fiz. E fiquei agradavelmente admirado com o que me foi dado a ver.

Olimpio Dalmagro, administrador do complexo Santa Casa, ao saber que estava na presença de um jornalista, inteligentemente, apresentou-me um vídeo sobre a nova Santa Casa e me oportunizou uma volta olímpica ao redor de todo o complexo. Fiquei de boca aberta com o que me foi dado a observar e com os números apresentados sobre hospitalizações, cirurgias, transplantes, etc. Quem passa a pé ou de carro, distraidamente por fora, não é capaz de imaginar o que tem por dentro.

Como o meu caso não era de urgência,

procurei levar minha vida exatamente igual.

Entre outras coisas, havia programado visitar o Agrishow, em Ribeirão Preto, e lá passei três dias. Além de minha mulher, ninguém sabia nada. Enquanto isso, me submetia a vários exames como radiografia de pulmão, eletrocardiograma, tomografia computadorizada da pélvis, cintilografia e ainda me submeti a retiradas de sangue para uso próprio.

Até então nunca havia doado sangue para ninguém, porque tenho um medo psicológico de sangue e agulhas. Orientado, procurei a dra. Mirna, responsável pelo Banco de Sangue. Com sua experiência, me acalmou, e tudo ocorreu às maravilhas.

A Santa Casa de Porto Alegre faz a elevada média de 70 transfusões/dia, de 2ª feira a sábado. Somente 2% são doadores voluntários. Eles são doadores de reposição. Ou seja, doam seu sangue para pacientes e amigos. Se empregados, recebem um dia de folga e um lanche, caso solicitarem.

Na busca de informações, cheguei à conclusão que o melhor dia para ser operado era sábado. Neste dia, geralmente, os médicos só tem uma cirurgia e, assim, teoricamente não estão apressados. As salas de recuperação estão com menos gente, significando que a atenção para poucos é bem maior. Daí, minha exigência. E daí, a data marcada: dia 15 de junho, sábado.

Internei-me sexta-feira, ao cair da noite.

De cara, recebi a visita do anestesista, do 1º auxiliar que, por ter nascido em Rio Grande, passou a ser o dr. Peixeiro, e do 2º auxiliar, muito jovem, muito gentil, muito preocupado. Ficou identificado como dr.

Santo, por ter nascido em Santo Ângelo/RS.

O BISTURI E SUAS CONSEQÜÊNCIAS

Com tranqüilizantes no corpo, dormi absolutamente confiante. Estava em excelente forma física, havia tomado todas as precauções que o caso exigia e, portanto, agora era hora de entregar-me aos profissionais em quem confiava por antecipação.

Acordei-me sábado, na boca da noite. Somente mais uma outra pessoa na sala de recuperação. Enfermagem para dois foi paricação a toda hora. Desnecessário, pois não sentia nada.

Logo fiquei sabendo que a cirurgia tinha sido exitosa. A próstata havia sido retirada e não havia metástases. Tudo transcorreu de acordo com os procedimentos normais em três horas e meia de operação.

Domingo, fui transferido para o apartamento. Com soro na veia, duas sondas na bexiga e outra no pênis. Recebi intercaladamente a visita da trinca de médicos. Eles estavam exultantes, e as piadas correram frouxas.

Segunda-feira, acordei-me com péssimo estado de espírito. Estava com ânsias de vômito, mas não conseguia expelir nada.

Logo à primeira hora chegou o dr. Tamanduá todo alegre e expansivo. Ao me ver naquele estado, murcho. E eu continuei enjoando o dia inteiro. Deprimido. Queria morrer.

Até hoje não sei o que aconteceu. No outro dia tudo estava diferente. Passou o mal-estar e, vitória, consegui a duras penas sentar-me durante 15 minutos, na pol-

O que provoca problema na próstata?

HIPERTROFIA — Uma causa comum destes problemas é o início (não canceroso) do crescimento da glândula (hipertrofia). O ademona cresce em volta da uretra e empurra o tecido normal para fora.

Quando o ademona se desenvolve, comprime a uretra, obstruindo a passagem da urina.

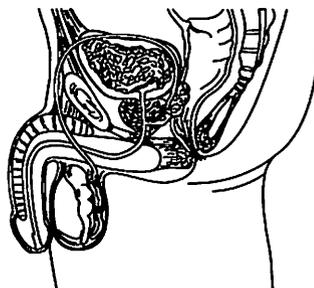
PROSTATITE — A infecção da próstata é chamada de prostatite e pode ocorrer juntamente com a hipertrofia da próstata. Provoca o inchame do tecido da próstata, podendo agravar a obstrução criada pelo crescimento benigno da próstata. Quase sempre causa ardência e até dores para urinar ou ejacular. Às vezes, introduz pus na urina.

Os procedimentos para eliminar a hipertrofia, hoje em dia, são bastante sim-

ples e a Medicina moderna tem um arsenal amplo e seguro para combater as suas causas, que são consideradas benignas.

CÂNCER — Na maioria das vezes, tem início à parte externa da próstata. Esta localização, quase sempre, permite ao médico percebê-lo com o dedo, com o toque retal. Normalmente o tecido da próstata é macio ao contato, ao contrário do tumor de câncer, que se apresenta duro quando pressiona-

do, assim como uma noz. Eventualmente, o câncer da próstata causa sintomas de obstrução. Porém, mais freqüentemente não apresenta nenhum. Ou seja, você está com o maligno no corpo, mas ele não se manifesta. É exatamente aí que mora o perigo. O inimigo está matando e você nem está se dando conta.



trona.

Os que já estiveram em pós operatório sabem o que é a sensação de prazer e orgulho que uma cadeira pode proporcionar. É o sinal de que estamos voltando à normalidade. No outro dia, consegui caminhar sem ajuda até o banheiro, logo depois que o soro foi retirado. Que alívio e que progresso.

Você sente a melhora e vibra. A enfermagem toda, prestativa e agora já amiga, torcia junto.

Na quinta-feira, com a ajuda do enfermeiro Edmundo (ficou com este apelido por ter a cara do Animal), consegui caminhar pelos corredores do hospital. Minha satisfação foi demais. Já haviam, de manhã, me retirado as sondas da bexiga e de todos os encanamentos sobrava apenas um, cuja bolsa com urina era obrigado a carregar. Mesmo assim, era a glória. O dr. Tamanduá avisara que a permanência no hospital seria de sete a dez dias. Mentalmente, havia me programado para uma semana e nada mais, e já começara a perceber que de fato havia todas as chances para que isso viesse a acontecer.

Na sexta-feira, comecei a ficar nervoso. Apesar de excepcionalmente bem-tratado, queria cair fora o quanto antes. Afinal, o hospital não é exatamente um lugar de prazeres. Portanto, sábado de manhã num dia frio e chuvoso, foi me dado a alta e começou a vagabundagem em casa. Leitura, televisão, baralho e cama.

Segunda-feira, dia lindo, lá pelas onze horas, resolvi sair à rua devidamente munido de bengala e caminhei devagarinho pela Vila Assunção. De cara, me deparei com um velho amigo que há muito tempo não via. Ficou meio espantado em ver-me arrastando as pernas. Disse-lhe que tinha caído do cavalo. Mal me despedi dele e um carro encostou junto à calçada. Era outro velho amigo de juventude que não via há anos.

Papo vai, papo vem, ele confidenciou-me que tinha feito há cerca de dois anos atrás uma cirurgia de câncer na próstata. Bem-sucedida, com outro médico. Embora com certo remorso, fiquei firme na minha. Não disse que estava carregando junto à perna direita, camuflada, debaixo do abrigo, a sacola plástica que recolhia a urina da sonda. Sobre minha própria cirurgia, boca-de-siri.

Chegando em casa, fiquei pensando nos meus dois queridos amigos, há anos aposentados do emprego público. Cultos, experientes, saudáveis e não tendo o que fazer. Meu Deus, que país é esse que aposenta pessoas com menos de 65 anos de idade, ainda em plena capacidade física e criado-

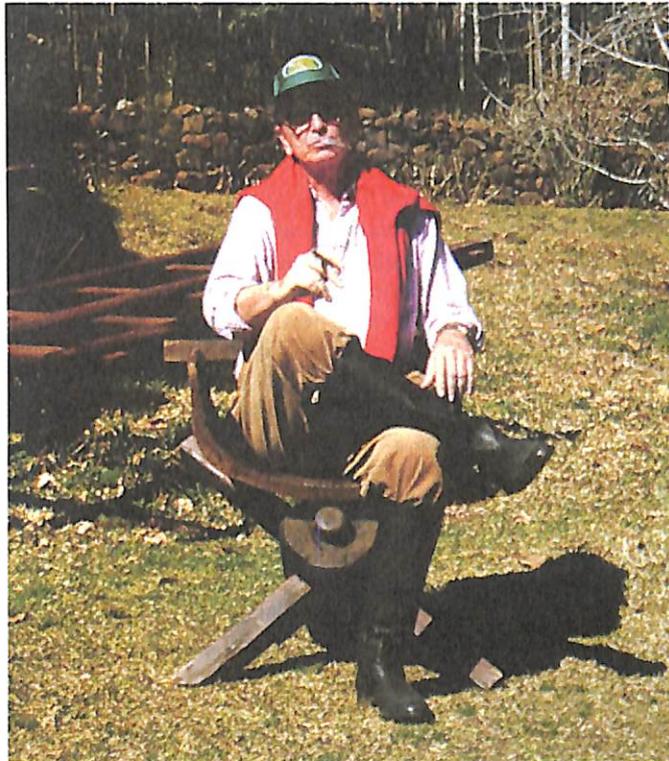
ra.

Será que a aposentadoria precoce faz bem para a saúde do homem? Já vi gente se suicidar por tédio. Não por excesso de trabalho.

Bem, aqui fica apenas o registro para futuras conjecturas.

Dia 25 de junho, terça-feira, dia do meu aniversário, festejei-o com o pessoal de casa, inclusive com minha filha, que fiz vir especialmente de São Paulo. Estava extremamente feliz. Sentia-me como se estivesse nascido de novo.

O resto da semana aproveitei para sentar depois do almoço, visitar amigos e ir a matinée, coisas que não fazia há anos. Férias legais. Depois, continuei com pequenas e rápidas incursões no escritório.



No 23º dia pós-operatório, o dr. Tamanduá retirou-me a sonda sem dor. Perguntou-me se queria o aparelho de lembranças. Retruquei que não era masoquista, que jogasse no lixo. Ele, para espanto meu, comentou que quase todo mundo lhe pede o horroroso "souvenir". Por isso oferecera. Também disse-me, na ocasião, que eu era um tipo "sui generis". Pois o usual, disse, eram os pacientes, ao tomarem conhecimento da verdade, entrarem em pânico, fugirem da raia e ele ser visitado depois, principalmente pelas esposas e filhos, pedindo orientação. Disse ainda que, em função de minha constituição orgânica, a cirurgia assim como a recuperação estava bem acima da média.

Perguntei-lhe sobre a micção. Ele não quis arriscar o tempo necessário para a volta ao controle da urina.

Perguntei sobre a impotência. Amigo

meu, que fora operado há pouco tempo, confidenciou-me que ficara impotente durante quase quatro meses. Respondeu-me que cada caso era um caso. Que ficasse frio. Afinal, o importante é que eu estava curado. Naquele momento, aquela resposta não me alegrou muito. Gostaria de ouvir algo mais incisivo e concreto.

Bem, eu posso imaginar que você leitor está louco de curioso. Não, não vou tangenciar do problema que tanto nos aflige. É pura verdade: no mesmo dia, ensaboado, debaixo do chuveiro, senti uma sensação inesperada e gostosa. O pênis começava a endurecer.

Adicionalmente, registro que usei fraldas descartáveis até o dia 30 de julho. Inclusive, passei uma semana em São Paulo, de fraldas. Desnecessariamente, pois apenas uma micção residual aparecia de vez em quando. Na verdade, eram poucas gotinhas. Mesmo assim, por segurança, usei modess durante mais dez dias. Depois, voltei ao velho, confortável e charmoso samba-cançaço, sem nenhum acessório a mais.

NASCI DE NOVO

Hoje, sinto-me extremamente bem. O susto deixou-me marcas favoráveis. Estou menos tenso, menos preocupado e penso em aproveitar e espichar as horas de puro lazer. Estou levando as coisas menos a sério, driblando o stress. Não larguei o trabalho, simplesmente porque me dá prazer. Mas, baixei a bola. E agora, neste preciso momento, estou satisfeito comigo mesmo por ter tirado o tempo e ter tido a serenidade coloquial para escrever o que ficou registrado.

Como afirmei no início, é meu gesto de gratidão aos milhares de leitores que fizeram e fazem d'A GRANJA, a revista mais antiga do Brasil, com 51 anos de ininterrupta existência.

Se esse depoimento ajudar a curar um só amigo, conhecido ou desconhecido, me sentirei amplamente recompensado e gratificado.

Esse meu testemunho pessoal é fundamentalmente preventivo.

Após 48 anos de idade, sejam inteligentes. Façam o exame de PSA. Procurem o especialista.

Como último apelo, registro:

Lembrem-se que o presidente francês, François Mitterrand, o ator Telly Savalas, da série Kojak, aitolá Khomeini e meu bom amigo Leônidas Ribas, ex-presidente do Banco Meridional, tiveram algo nada bom em comum. Morreram de câncer na próstata.

Olha só o tamanho do anão!

O capim-elefante anão, híbrido que está sendo lançado pela Epagri/SC, se constitui na mais nova opção para a pecuária

Édison Xavier da Almeida

O capim-elefante anão (cv. Mott) foi selecionado de uma progênie de capim-elefante na Estação Experimental Georgia Coastal Plain, em Tifton, Geórgia, Estados Unidos. As pesquisas iniciais foram conduzidas pelo dr. Gerald O. Mott, daí por que seu nome aparece ligado a essa gramínea, numa justa homenagem de seus colaboradores.

No Brasil, foi introduzido em diversas instituições de ensino e pesquisa desde o início da década de 80. A partir de 1985, essa gramínea começou a ser pesquisada pela Estação Experimental de Ituporanga/SC, ligada à Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri). Inicialmente, foi difundido para proteção de terraços e utilização sob corte para alimentação animal. O capim-elefante anão pode atingir até 1,6 metro em crescimento livre, embora não seja esta a recomendação prática. É heterozigoto (proveniente de caracteres genéticos diferentes), não produzindo plantas semelhantes por sementes. Deve, pois, ser propagado vegetativamente, podendo florescer no final do outono/início do inverno. Se acaso der sementes, por ser um híbrido, estas produzirão plantas de portes alto e baixo.

Apresenta uma grande participação de folhas, o que lhe confere alta qualidade. A forragem consumida pelos animais em pastejo contém, aproximadamente, 17% de proteína bruta e 68% de digestibilidade.

Estabelecimento da pastagem — Por se tratar de uma forrageira de alta qualidade, deve-se assegurar a produção de forragem por muitos anos, sem necessidade de renovação. Para isso, é fundamental que no estabelecimento sejam efetuadas



Divulgação/Epagri

das calagem e adubação, conforme a análise de solo. Para tal, os produtores devem consultar os técnicos. A adubação nitrogenada em cobertura (normalmente, três aplicações por ano, no período de crescimento da pastagem) deve ser feita através de fertilizantes orgânicos e/ou químicos.

O plantio, de outubro a março, deve ser feito através de colmos inteiros deitados em sulcos, espaçados de 60 a 70cm, cobertos com aproximadamente 5cm de solo. No sul do Brasil, apresenta maior adaptação às regiões de clima subtropical úmido, mas não tolera solos encharcados e maldrenados.

Utilização — Por ser um capim de alta qualidade, deve ser destinado, preferencialmente, a animais com alto potencial de produção, tanto leiteiros quanto de corte. Pode ser manejado em pastejo contínuo ou rotativo, sendo de fundamental importância manter uma oferta de forragem que não limite o consumo pelos animais, nem provoque a degradação da pastagem e do solo. Isto é obtido mantendo-se a pastagem com reserva de folhas verdes, com aproximadamente 40-60cm de altura das plantas.

Pesquisa — Diversos trabalhos têm sido realizado com essa gramínea no que se refere à busca de informações que indiquem a melhor época de plantio, orientação dos colmos no sulco, profundidade de plantio, adubação, germinação, preparo e densidade de mudas etc. No entanto, os requerimentos de calagem e adubação, possibilidades de consorciação e respostas à adubação nitrogenada ou orgânica, além de aspectos fitossanitários, têm sido pouco pesquisados com essa forrageira. O mesmo pode ser dito em relação ao efei-

to do pastejo sobre a dinâmica do solo e da pastagem. Mais raros ainda são os resultados de pesquisa sobre rendimento animal em capim-elefante anão.

Por outro lado, pesquisas realizadas na Estação de Ituporanga, desde 1985, mostram que o capim-elefante anão permite que os novilhos ganhem 1kg de peso vivo por dia, durante os meses de outubro a abril. Nesse período, é possível manter em torno de 1.500kg de peso vivo por hectare/dia, em pastejo contínuo, com um ganho de 6kg de peso vivo por hectare/dia. Dessa forma, durante a fase de utilização da pastagem — 200 dias —, colhe-se em torno de 1.200kg de ganho de peso vivo por hectare, sem prejuízo à planta ou ao solo. É importante salientar que esses rendimentos são obtidos exclusivamente a campo, apenas com a inclusão de água e sal mineral.

Considerando que uma pastagem que permite 1kg de ganho de peso vivo/dia equivale a 15kg de leite/vaca/dia, logo: 4 vacas (1.500kg de peso vivo) produzirão 60kg de leite/ha/dia. Assim, no período de 200 dias de utilização, o capim-elefante anão cv. Mott tem potencial para produzir 12.000kg de leite/hectare. Estes dados são bastante animadores, principalmente se for considerado que a produtividade média de leite no sul do Brasil não chega a 1.500kg/ha/ano. ☞

Maiores informações:

Epagri-Estação Experimental de Ituporanga, Lageado Águas Negras, s/nº, caixa postal 121, CEP 88400-000, Ituporanga/SC, fone (047) 833-1409.

**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: 31/10/96



COD. 303

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



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

- Tanto Baterias quanto Pilhas não acompanham os modelos acima



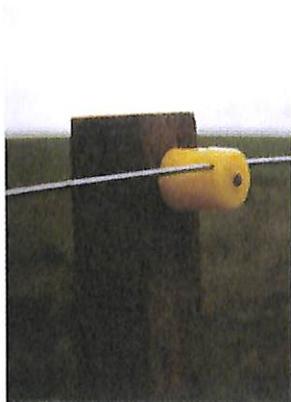
COD. 315

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

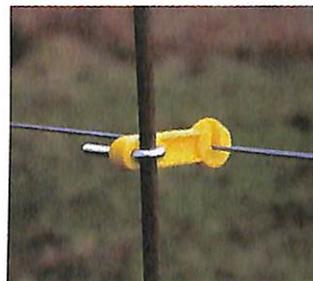
- As baterias não acompanham os modelos acima.



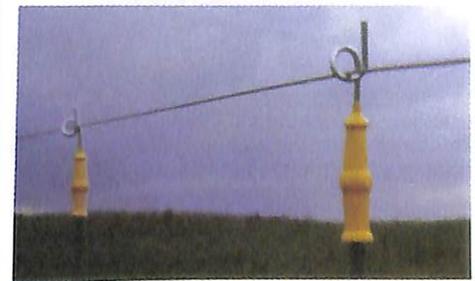
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2B - Pacote com 100 unidades.
COD. 331 - R\$ 58,00



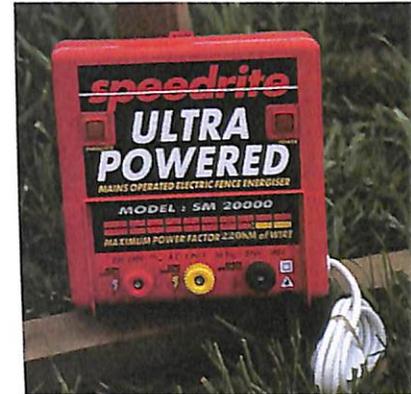
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 3 - Pacote com 100 unidades.
COD. 334 - R\$ 39,00



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



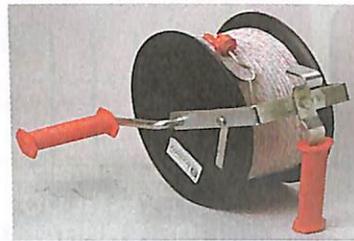
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões):
Nº 2A - Pacote com 100 unidades.
COD. 328 - R\$ 58,00



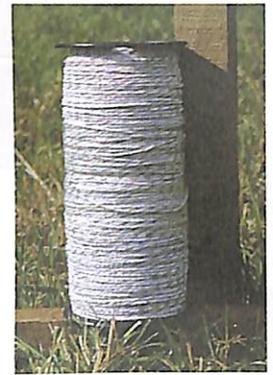
Carretel sem fio, argentino. Ideal para cercas móveis. COD. 343 - R\$ 79,00



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



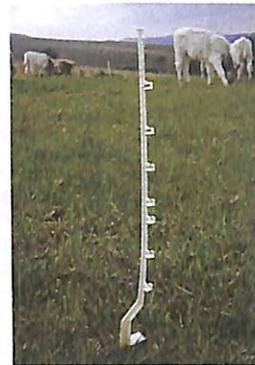
Fio plástico com 6 filamentos. Conduz a eletricidade com perfeição, sem perdas de energia. Resistente e bastante maleável. Ideal para cercas móveis. 500m COD. 384 - R\$ 99,00 200m COD. 385 - R\$ 49,00



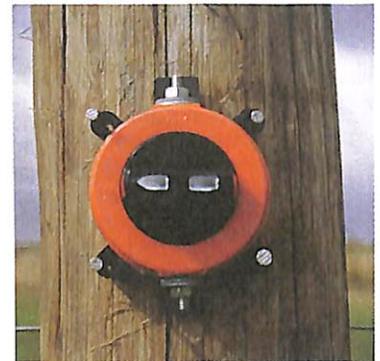
Gancho plástico importado da Nova Zelândia. Para ser utilizado no final dos fios plásticos, em cercas móveis. COD. 348 - R\$ 6,00



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



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

FAÇA SUA ENCOMENDA PELO FONE/FAX **051 800-2106** LIGAÇÃO GRATUITA

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 sistemas 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

Simplem, 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.



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

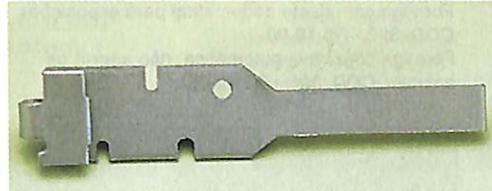


Picana eletrônica em 3 tamanhos (não vem com pilhas), pequena, média e grande. Facilita o manejo com o gado, não machucando o couro. Leve e resistente
COD. 356 (P) - R\$ 46,00
COD. 357 (M) - R\$ 49,00
COD. 358 (G) - R\$ 52,00

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



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



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



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



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



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



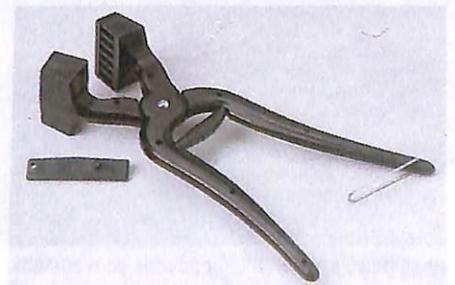
Vacinador automático importado Walmur 5ml. Resistente e prático. Superpreciso, regulagens de 0,5 em 0,5cm.
COD. 361 - R\$ 76,00



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



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
Tinta preta, nacional. Bisnaga com 40g
COD. 391 - R\$ 8,00



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
Pasta preta, importada. Bisnaga com 40g
COD. 392 - R\$ 11,00

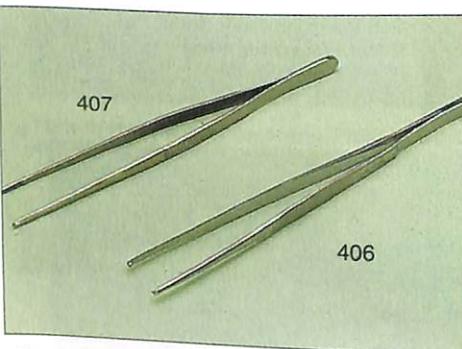
FAÇA SEU PEDIDO POR 051 800 2106 LIGAÇÃO GRATUITA OU PELO CUPOM



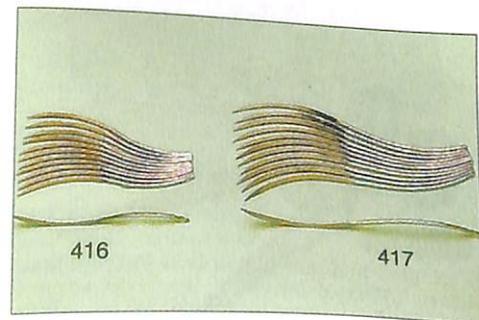
Argola para touros, ideal para exposições e manejo dos animais. Feita em material super-resistente e durável. Disponível nos tamanhos:
61mm COD. 397 - R\$ 12,00
70mm COD. 398 - R\$ 15,00.



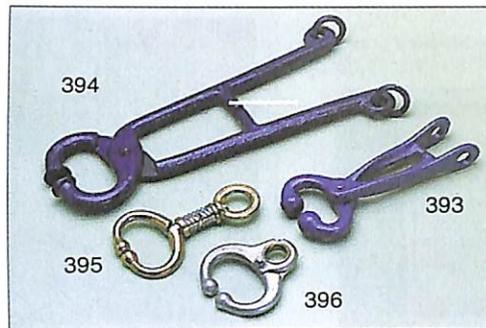
Estetoscópio, equipamento de altíssima qualidade e precisão.
COD. 405 - R\$ 23,00



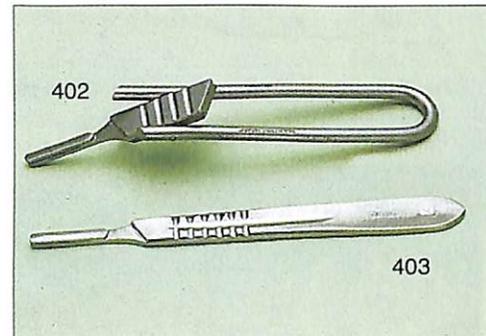
Pinça de dissecação, 20cm, em aço inox, serrilhada. COD. 407 - R\$ 13,00
Pinça de dissecação, 20cm, em aço inox, dente-de-rato. COD. 406 - R\$ 17,00



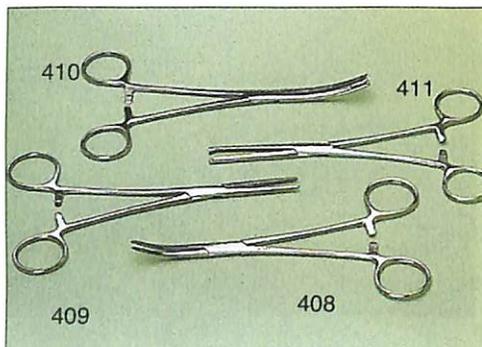
Agulhas de sutura em "S", importadas da Alemanha. Embalagens com 12 unidades.
8cm COD. 416 - R\$ 48,00
11cm COD. 417 - R\$ 48,00



Formiga alicate grande, superforte. COD. 394 - R\$ 22,00
Formiga alicate 19cm, forte e prática. 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



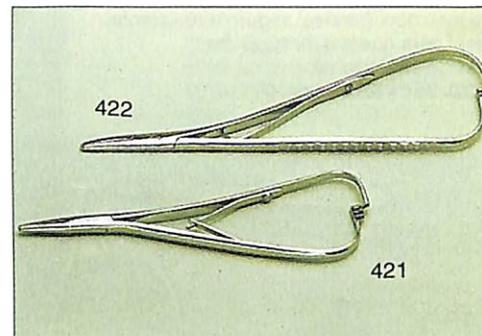
Cabo de bisturi nº 4 dobrável (importado), possibilita intervenções cirúrgicas em locais de difícil acesso. COD. 402 - R\$ 19,00
Cabo de bisturi nº 4 em aço inox. COD. 403 - R\$ 11,00
Lâminas de bisturi nº 22, embalagens com 10 unid. COD. 404 - R\$ 5,00



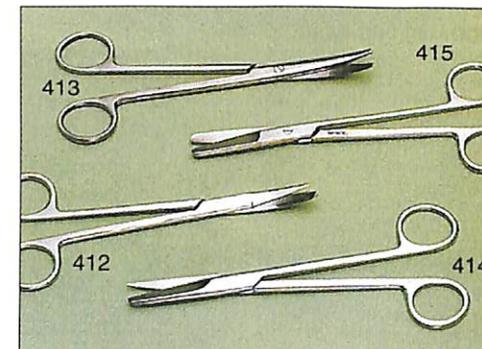
Pinças hermostáticas em aço inox.
Curva 18cm, dente-de-rato. COD. 410 - R\$ 39,00
Reta 18cm, dente-de-rato. COD. 411 - R\$ 39,00
Reta 18cm, serrilhada. COD. 409 - R\$ 43,00
Curva 18cm, serrilhada. COD. 408 - R\$ 43,00



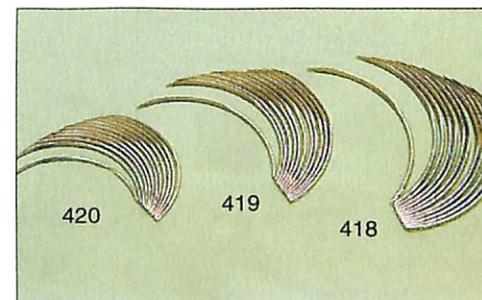
Focinheira para desmamar bezeros, pacotes com 10 unidades. Desmama sem causar estrés.
COD. 399 - R\$ 5,00



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



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



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
051 800 2106  **OU PELO CUPOM**
LIGAÇÃO GRATUITA



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

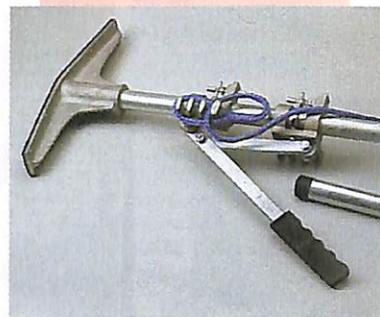


Castrador Burdizzo 9", importado da Itália. Para castrar cordeiros. Super-resistente e durável.
COD. 368 - R\$ 498,00



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

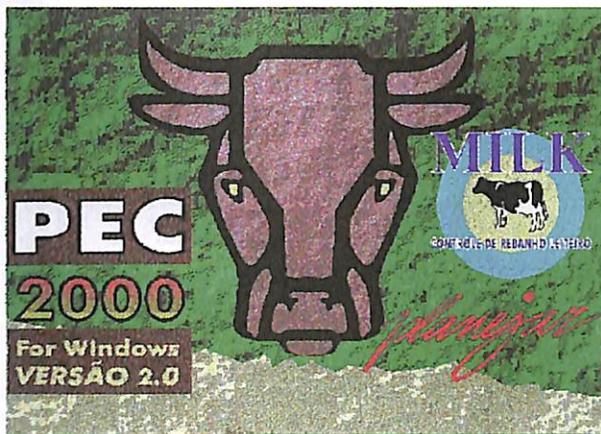
Fôrceps veterinário. Quem trabalha com gado de cria, não pode ficar sem ele.
COD. 370 - R\$ 135,00



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

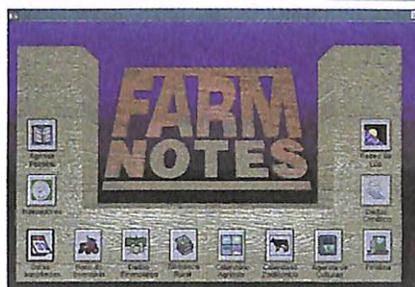
SOFTWARES

Entre você também na era da informática.



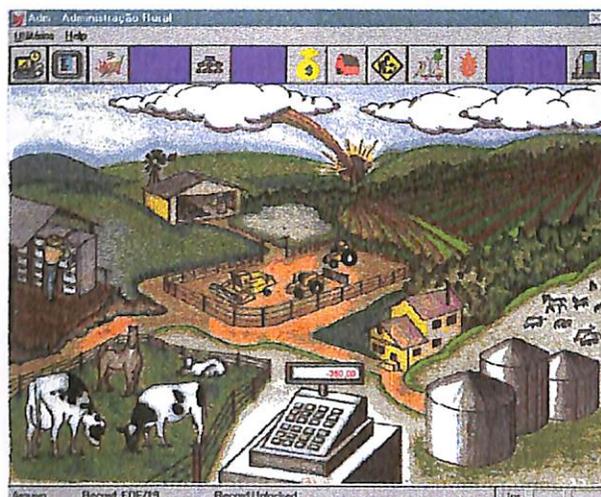
PEC 2000 2.0 FOR WINDOWS

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



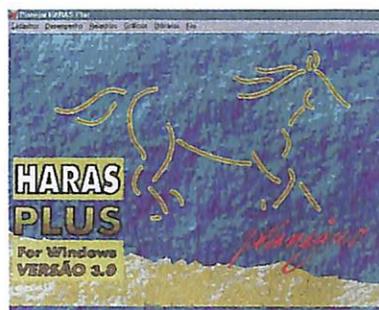
FARM NOTES FOR WINDOWS

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



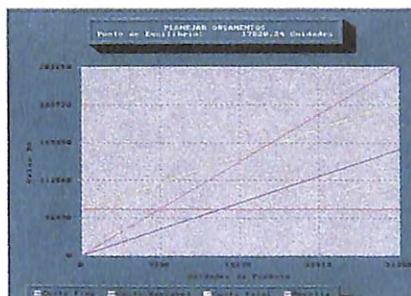
ADM RURAL FOR WINDOWS

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



HARAS PLUS 3.0 FOR WINDOWS

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



SGO LAVOURAS 2.0

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

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

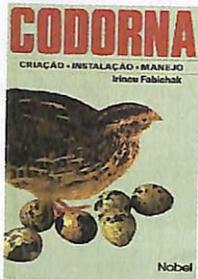
TODOS OS SOFTWARES VÊM COM GARANTIA DE FABRICAÇÃO. A SUA ENCOMENDA É ENVIADA POR SEDEX NO DIA SEGUINTE DO PEDIDO.

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

LIVROS

RECEBA EM CASA OS MELHORES
LIVROS DO MERCADO



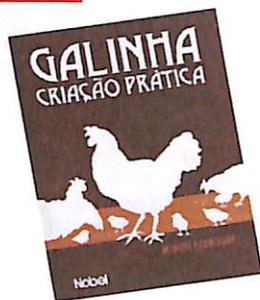
Informações práticas e detalhadas, criação em pequeno espaço, com mínimas despesas e pouco trabalho.

COD. 101 - R\$ 15,00



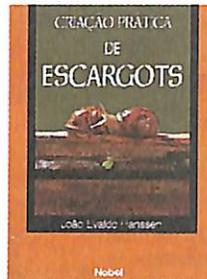
Horta doméstica ou jardim sem terra, sementeira e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos

COD. 102 - R\$ 19,00



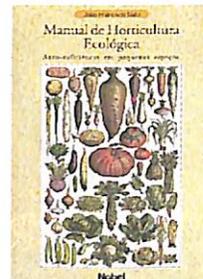
Noções básicas de construção de galinheiros, ninhos, bebedouros e comedouros, incubação, raças, alimentação etc.

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



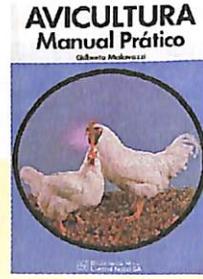
Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.

COD. 113 - R\$ 19,00



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

COD. 115 - R\$ 19,00



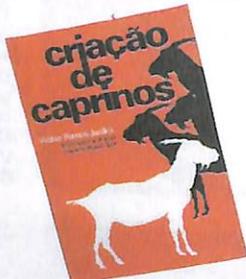
Indispensável para quem quer iniciar um aviário industrial de frangos de corte e galinhas poedeiras.

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



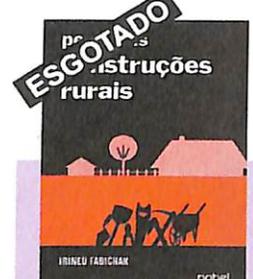
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.

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



A FAZENDA DE FIM DE SEMANA
Roberto de Albuquerque

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
ANTÔNIO EVALDO KLAZ

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



MASANOBU FUKUOKA
AGRICULTURA NATURAL
Teoria e prática da filosofia verde

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



MANEJO ECOLÓGICO DE PRAGAS E DOENÇAS
Ana Primavesi

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



PISCICULTURA AO ALCANCE DE TODOS
ALCIDES RIBEIRO TEIXEIRA FILHO

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



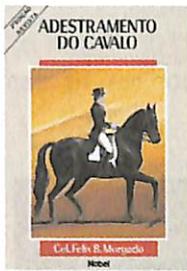
GUIA PRÁTICO PARA O FAZENDEIRO
PAULO MÁVIO ZANICA VAZQUEZ DE LOS

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



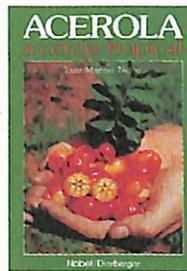
como aproveitar bem o leite no sítio ou chácara
M.L.A. BEHMER

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



ADESTRAMENTO DO CAVALO
Cel. Felix B. Morsado

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



ACEROLA
Nobel Dieringer

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



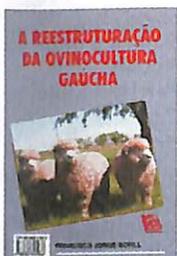
HORTICULTURA AO ALCANCE DE TODOS
IRINEU FABICHNEK

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



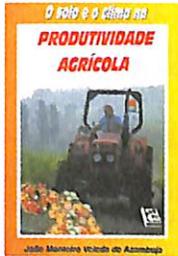
Plantas de Vasos e Jardins
Irineu Fabichnek

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



A REESTRUTURAÇÃO DA OVINO CULTURA GAÚCHA
JOSÉ MARIA TRAVENÇOLO

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



O solo e o clima na PRODUTIVIDADE AGRÍCOLA
JOÃO MANOEL VIEIRA DE ALBUQUERQUE

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



Aproveitamento do Leite
Nilda Maria Travençolo

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



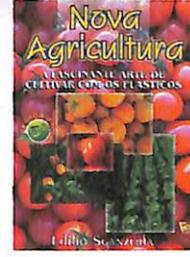
DOMA RACIONAL
Tábata Cunha Leal

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



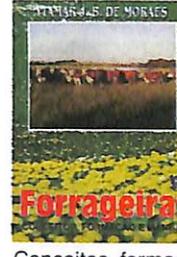
COELHO + TÉCNICA = LUCRO
ALEX SCHARIFIAN

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



Nova Agricultura
CELSO S. SZECULA

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



Forrageiras
Terezinha de Moraes

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

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX



Indique no quadro os códigos e quantidades desejadas

CÓDIGO	QUANTIDADE

Não mande dinheiro agora. Preencha e coloque este cupom em qualquer caixa de coleta ou agência dos Correios ou via Fax: (051) 233-1822. Serão acrescidos 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 GRÁTIS 051 800 2106

Ofertas válidas até 31 de outubro 96

Assinale aqui a forma de pagamento:

- Cobrança bancária
 Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____/____/____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____

Tel. _____

Data ____/____/____ Assinatura _____



O CAVALO CRIOULO
PAULO MÁVIO ZANICA VAZQUEZ DE LOS

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



ALIMENTE SEUS PASTOS... COM SEUS ANIMAIS
Nilda Ferreira Bonero

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

FAÇA SEU PEDIDO POR 051 800 2106 LIGAÇÃO GRÁTIS

FAÇA JÁ SEU PEDIDO.

Não perca tempo:

ligue GRÁTIS



051 800 2106

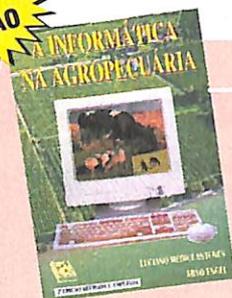
2ª EDIÇÃO



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



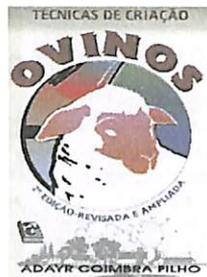
A importância da administração rural. Custos de produção, plano de contas gerencial. Despesas e movimentações financeiras, avaliação de resultados etc.
COD. 026 - R\$ 19,00



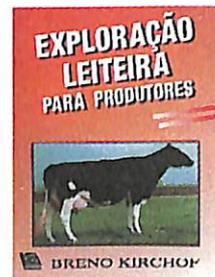
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 027 - R\$ 25,00



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



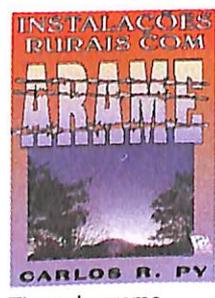
Ano de produção, tipos de exploração, unidade animal, lotação, levantamento patrimonial, metas e objetivos.
COD. 013 - R\$ 19,00



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



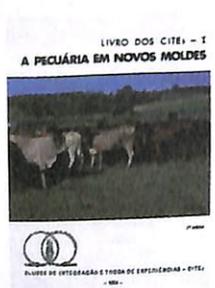
O búfalo sob todos os aspectos. Manejo de campo e sanitário, produtividade e rentabilidade. Cartilha do bubalinocultor.
COD. 015 - R\$ 19,00



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



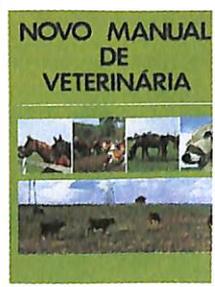
Livro bastante interessante, mostrando como podemos melhorar nossa produtividade em vários aspectos.
COD. 018 - R\$ 19,00



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



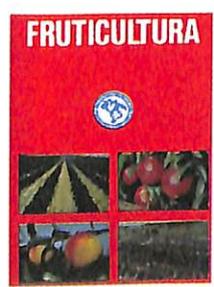
Nomes, expressões populares e termos técnicos, nas áreas de Zootecnia, agricultura e Agronomia.
COD. 022 - R\$ 29,00



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

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por EDITORA CENTAURUS



A Manah, primeira empresa do setor a receber a **ISO 9002** está obtendo o seu segundo certificado. Agora a unidade de Rio Grande também está de acordo com os padrões internacionais de qualidade, garantindo a seus clientes a excelência de seus produtos e serviços.

BOI GORDO



BM&F sustenta alta para outubro

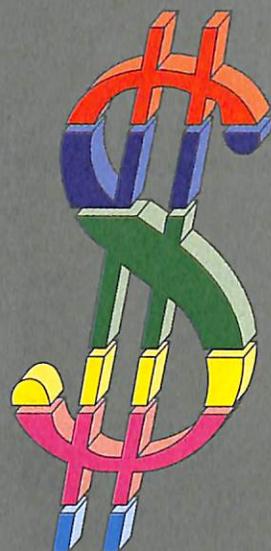
Para outubro, a grande preocupação do mercado de boi gordo está ligada à questão custos. O contrato de outubro da BM&F sinaliza um preço para o boi gordo acima de R\$ 25,00 a arroba. Para um mercado que aguardava R\$ 27/28,00 para esta época, pode-se afirmar que as projeções são discretas. No entanto, averiguando o mercado atual e a sua capacidade em pagar mais pelo boi, nota-se que R\$ 25,00 nada mais é do que o próprio custo do confinador. Ou seja, negociando na faixa de R\$ 25,00 a 25,50 a arroba base São Paulo, o confinador não estará fazendo nada diferente do que fez em setembro; ou seja, negociar o boi confinado com uma margem de lucro pequena.

Somente uma composição dos confinadores para negociação a preços mais elevados, com um suporte na demanda interna, poderá sustentar níveis acima deste patamar para outubro. As chuvas ocorridas no Centro-Oeste em setembro ofereceram algum suporte ao mercado. O pecuarista não estará pressionado a negociar em função da falta de pastagens. Para dezembro, pode-se dizer que o contrato da BM&F opera otimista, com o patamar de R\$ 23,00 a arroba. Com chuvas no cedo, é provável que em dezembro já tenhamos bastante gado pesado no mercado com a entrada da safra 97.



Bolsa de Merc. e Futuros - BMF - US\$/Arroba

ESTIMATIVA DE CUSTOS DE CONFINAMENTO (Setembro - em US\$/cabeça)



ALIMENTAÇÃO Tipo	SEMICONFINADO		CONFINADO	
	Caná	Braquiária	Sil. caná	Sil. milho
Fenagem	37,10	31,00	23,70	58,50
Ração concentrada				
Sal mineral balanceado	3,86	3,62	3,74	3,40
Uréia	8,74	5,46	6,43	5,85
Milho	31,92	37,24	45,22	6,67
Farelo de soja	16,20	0,00	11,74	13,50
Total	97,82	77,32	90,83	87,92
Custos fixos				
Mão-de-obra	4,2	4,2	4,2	4,2
Administração	4,2	4,2	4,2	4,2
Manutenção	0,5	0,5	0,5	0,5
Produtos veterinários	3,8	3,8	3,8	3,8
Máquinas/equipamentos	1,2	4,7	1,2	5,3
Depreciação	0,5	0,5	0,5	0,5
Total	14,40	17,90	14,40	18,50
Custo p/cabeça	112,22	95,22	105,23	106,42
Preço boi magro	242,00	242,00	242,00	242,00
Custo total p/arroba	23,61	22,48	23,15	23,23
Confinamento (dias)	150	140	110	100
Custo R\$/arroba	24,03	22,88	23,56	23,64

Confinador vende com margem apertada

A oferta por parte do confinador apareceu no mês de setembro, no mercado de boi gordo. Com a alta de R\$ 0,50 por arroba, em média, o confinador optou pela venda com lucro. Mesmo que esta margem não signifique lucros expressivos, tendo em vista que os custos estimados de confinamento ficaram por conta de R\$ 23,80/24,20 por arroba no início de setembro. As vendas, portanto, foram consequência da baixa demanda, já que o volume disponível de gado não tem sido expressivo. A verdadeira âncora do Plano Real, os salários, que vêm pressionando o nível de desemprego recorde em algumas capitais por mais de um ano, justifica a incapacidade do mercado de suportar preços mais atrativos ao pecuarista. Por este motivo, alguns vêm preferindo garantir o lucro atual, mesmo que discreto, do que assumir custos mais elevados na venda prolongada para outubro. Enquanto isso, frango e suíno tentam sobreviver em uma economia com demanda muito aquém das necessidades do mercado e com os custos literalmente explodindo,

agora com a súbita e brusca alta do farelo de soja.

O mercado de boi gordo apresentou preços estáveis a levemente mais altos no início de setembro. A virada de agosto para setembro apresentou um mercado atacadista mais enxuto, condicionando o boi à alta. O início de setembro foi marcado pela entrada definitiva do confinador na comercialização. Este confinador esteve aguardando preços na faixa de R\$ 25,00 base São Paulo para uma comercialização com uma margem de R\$ 0,80 a 1,00 por arroba. No entanto, na segunda quinzena de agosto, o mercado mostrou-se lento, fraco e sem uma perspectiva de alta. Naquele momento, houve uma certa retenção do gado pelo confinador, que acabou sendo o fator de suporte para a correção do preço na virada de mês. O máximo que o confinador conseguiu, no entanto, foi uma correção global do mercado em R\$ 0,50 por arroba e, nesse momento, decidiu-se pela venda.

Por outro lado, a portaria do Ministério da Agricultura que instituiu a obrigatoriedade da comercialização da carne bovina embalada em algumas capitais promoveu uma paralisação dos abates ao longo de agosto, com consequente enxugamento do mercado de carnes. Até que grande parte dos frigoríficos que comercializavam carne no mercado paulista, principalmente, se adequasse

às novas regras, alguns poucos vendedores ficaram com a parte do abastecimento da demanda de curto prazo. Os varejistas, por sua vez, também reduziram as suas compras momentaneamente, visando se adequar às normas. Com a chegada do final de agosto e com a necessidade de repor estoques, o atacado apresentou uma forte recuperação nos negócios, chegando a registrar alta de preços.

Nesta combinação de pressão de custos do confinador e mercado enxuto no varejo, o mercado do boi ganhou suporte em liquidez e no nível de preços. Neste ínterim, o boi gordo foi comercializado na primeira quinzena de setembro na faixa de R\$ 24,50, base São Paulo, com pagamento em 25 dias. No Centro-Oeste, o mercado ficou em R\$ 23,00 no Mato Grosso do Sul, R\$ 22,00 em Goiás e R\$ 21,50 no Mato Grosso, com pagamento em 25 dias. Em Minas Gerais, o mercado andou firme na última semana, com os preços atingindo R\$ 23,50, com pagamento em 25 dias, e R\$ 22,50 à vista.

Mercado de frango se recupera

O mercado de frango apresentou leve recuperação no início de setembro. O bom escoamento da produção, via exportações, ofereceu um equilíbrio ao mercado interno. Na primeira semana do mês, os preços chegaram a subir no mercado livre paulista, aproveitando a virada de agosto para setembro e os preços altos nos cortes desossados de carne bovina. A questão se resume à demanda. Com a péssima condição do nível de emprego no País, o frango não encontra espaço para recuperação e/ou equilíbrio em relação aos custos de produção. Estes, por sua vez, subiram acentuadamente, com o farelo de soja registrando alta de 18,5% em apenas duas semanas. Quando todos se prepararam com o abastecimento de milho para esta entressafra, o farelo acabou trazendo surpresas ao mercado consumidor.

Os preços do frango apresentaram altas para R\$ 0,70 o quilo vivo no mercado livre paulista. A alta foi discreta, mas importante do ponto de vista do produ-

tor. Com os custos atingindo níveis de R\$ 0,67/0,68, a margem com o frango tornou-se curta, sendo viável apenas para as grandes integradoras com escalas elevadas. A mudança na comercialização da carne bovina, exigindo a venda no varejo de forma embalada, trouxe alguns benefícios ao mercado de frango, mesmo que discretos. Os cortes desossados de carne bovina, que tinham comercialização discreta, passaram a exercer uma função importante na composição dos custos dos frigoríficos. Um corte desossado de dianteiro, por exemplo, é negociado a R\$ 1,80/1,90 no atacado contra R\$ 1,20/1,30 em agosto sem embalagem. Como o frango é um pro-

duto que já opera com embalagem, a elevação dos preços no atacado da carne bovina trouxe um benefício competitivo no varejo. Para as grandes redes de supermercados, é mais prático fazer uma campanha de vendas ou de marketing, aproveitando o frango, do que os cortes embalados de carne bovina.

Esta portaria envolvendo a carne bovina deverá ser estendida em janeiro próximo para todas as capitais do Centro-Sul, além do interior de São Paulo e Rio Grande do Sul. Com isso, espera-se um acesso ao frango de forma mais fácil, devido às facilidades de comercialização e pela disposição do produto ao consumidor. Isto, pelo menos, em um primeiro momento.

Atacado começa a encontrar perfil de preços

No atacado, o mercado de carnes começa a encontrar um perfil de preços e de comercialização, após a portaria da embalagem. Os cortes sem embalagem que têm o destino a indústria de alimentos mantêm preços e comercialização normal em relação ao mês de agosto. Contudo, houve boa procura no final de agosto/início de setembro e os preços chegaram a atingir R\$ 2,20 nos cortes de traseiro, R\$ 1,30 no dianteiro, R\$ 1,10 na ponta de agulha e R\$ 1,55 na vaca casada. No novo segmento de mercado criado com a portaria, os preços se equilibram em patamares mais elevados. Nos cortes com osso e embalados, os preços ficaram em R\$ 2,30 no traseiro e R\$ 1,40 no dianteiro. Nos cortes desossados com embalagem, os preços ficaram em R\$ 2,90/3,20 no traseiro e R\$ 1,80/1,90 no dianteiro.

Este perfil de mercado ocorreu até a

primeira semana de setembro. Quando o varejo se abasteceu, o atacado esteve ofertado e as escalas foram preenchidas facilmente, o mercado voltou a derrubar os preços da carne no atacado e pressionar os preços do boi. Isto começou a ficar evidente quando as escalas de 72 horas já estavam preenchidas e o atacado mostrava sinais de excesso. Os preços no atacado vieram para R\$ 2,05 no traseiro, R\$ 1,20 no dianteiro e R\$ 1,45 na vaca casada, sem embalagem, reduzindo em R\$ 0,10 os preços também nos cortes embalados. No boi, os frigoríficos reduziram as compras, tendo em vista que já haviam adquirido bom volume e a baixa no atacado não oferecia suporte para os R\$ 0,50 a mais ao pecuarista. São Paulo voltou a trabalhar na casa dos R\$ 24,00, com pagamento em 25 dias, e Mato Grosso do Sul em R\$ 22,50/23,00.

MERCADO INTERNO - BRASIL - PREÇOS MÉDIOS - EM R\$			
	06/Set 1996	Há 15 dias	Variação quinz. %
BOVINOS (20 a 25dd)			
- Boi gordo, int. PR, 15kg	23,50	23,00	2,17
- Boi gordo, int. GO, 15kg	22,50	22,50	0,00
- Boi gordo, int. MG, 15kg	23,00	23,00	0,00
- Boi gordo, int. MS, 15kg	23,00	23,00	0,00
- Boi gordo, int. RS, 1kg	0,82	0,83	-1,20
- Boi gordo, int. SP, 15kg	24,50	24,00	2,08
- Boi magro, int. RS (cab.)	230,00	220,00	4,55
- 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

TRIGO



Brasil importa mais farinha da Argentina

Os principais setores que compõem a cadeia de comercialização do trigo divergem quanto ao volume, mas têm certeza que as importações brasileiras de farinha da Argentina devem crescer nesta temporada. As estimativas variam entre 500 mil e 1 milhão de toneladas.

Os moinhos do Sul e Sudeste já se sentem afetados com a entrada da farinha de trigo argentina no Brasil a preços subsidiados, mas a disputa com o país vizinho promete reflexos ainda mais negativos. "Isso é só o começo", diz o diretor-presidente do Moinho Pacífico, de São Paulo, Lawrence Pih, alertando para o fato de que o Rio Grande do Sul será o estado mais afetado com a invasão da Argentina no mercado. Outros seis estados devem ser atingidos pelas importações de farinha, entre os quais São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, antecipa o dirigente.

Ele diz que a farinha que está entrando no mercado é proveniente da última safra e que a partir de agora deve entrar produto da safra nova argentina, o que deve elevar as importações de farinha de trigo em cerca de 1 milhão de toneladas.

O dirigente não dispõe de dados quantitativos para o produto recebido até setembro, mas admite que os moinhos brasileiros já diminuíram o ritmo de moagem em função da concorrência. "A Argentina tem condições de comprar o trigo mais barato do que o Rio Grande do Sul e, além disso, há um tipo de dedução de imposto naquele país prestes a ser extinto", comenta Pih. Outro fator de estímulo à exportação do produto é o frete de retorno, de valor quase irrisório para o país vizinho. "As transportadoras levam mercadoria para a Argentina e, na volta, trazem a farinha cobrando apenas o custo do diesel", constata o diretor do Moinho Pacífico.

A seu ver, um dos grandes fatores de

desestímulo ao setor moageiro nacional é o chamado Custo-Brasil. "Não temos controle sobre os custos portuários", lamenta Pih, enquanto acusa a elevada carga tributária de inviabilizar a indústria moageira. Conforme o dirigente, a farinha de trigo argentina está sendo negociada em São Paulo a R\$ 21,00/50kg (posto no cliente/ICMS excluído) quando a farinha nacional é cotada a R\$ 25,00/26,00.

Para o presidente do Sindicato da Indústria do Trigo do Rio Grande do Sul, Valdomiro Bocchese, o incentivo dado ao setor exportador argentino fará com que o país vizinho triplique as vendas de farinha de trigo ao Brasil já a partir deste mês. Ele considera exagero a previsão de importação de 1 milhão de toneladas de farinha de trigo. Para Bocchese, as importações deverão ficar em 500 mil toneladas. "Esse volume, se confirmado, será três vezes superior às 150 mil toneladas importadas no ano passado", comenta Valdomiro Bocchese, também diretor do Moinho Nordeste, de Antônio Prado. Salienta que a Argentina, que já elevou a moagem de trigo de 329 mil toneladas em junho para 388 mil toneladas em julho, tem no Brasil um comprador imediato dada às facilidades do mercado aberto. "É mais vantajoso vender o trigo para o Brasil do que para a própria Argentina", comenta Bocchese, lembrando que o vizinho país não possui impostos sobre faturamento, o que pesa muito sobre o setor de commodities no Brasil.

MILHO



Entressafra traz tendência altista para o mercado

O mercado brasileiro de milho foi marcado em setembro pelo final da entrada da safrinha e pela comercialização lenta do que restava de produto disponível. Os grandes compradores mostraram-se bem abastecidos para o médio prazo, período de entressafra. A maior parte das compras foi efetuada por médios consumidores, com negócios a prazo.

A alternativa que sobra para o abastecimento nesta entressafra passa a ser os leilões do governo, tendo em vista que os altos preços do milho no mercado internacional praticamente inviabilizam a importação. No entanto, durante todo o mês de setembro, estas operações, envolvendo produto em EGF (não houve leilão de AGF), apresentaram interesse de compra muito baixo. Estima-se que o governo entre em outubro com um total estocado de milho, entre AGF e EGF, de aproximadamente 4,1 milhões de toneladas. A Conab estuda como será a distribuição destes leilões para o último trimestre do ano, com as operações

de AGF devendo voltar já em outubro, e com as de EGF devendo permanecer com pregões semanais.

A expectativa dos analistas de mercado é de que os preços do milho subam lentamente neste período de entressafra. A própria localização do produto estocado para os leilões governamentais (GO, DF, MG, MT) é fator altista para o Centro-Sul, frente ao custo do transporte, que deixa o milho com preço

— MILHO —
CÁLCULO DE PARIDADE PARA EXPORTAÇÃO

Discriminação	Set/96*	Março/97*
Cotação (US\$/t)	145,27	137,80
Prêmio (US\$/t)	27,50	15,00
Custo FOB porto (US\$/t)	172,77	152,80
Custos internos (US\$/t)		
Frete interno (500km)	15,00	15,00
Despesas portuárias	9,00	9,00
ICMS	22,46	19,86
Quebra	0,43	0,38
Corretagem cambial	0,32	0,29
Classificação/Expedição	3,46	3,06
Comissões e taxas	0,50	0,50
TTL custos internos	51,17	48,09
Custo líquido/t (US\$/t)	121,60	104,71
Custo líquido/saca (US\$/saca)	7,30	6,28
Taxa cambial	1,0170	1,0600
Custo líquido/saca (R\$/saca)	7,42	6,66

(*) com ICMS

apenas um pouco abaixo da paridade com a importação.

Com a aprovação da isenção do ICMS, a exportação de milho começa a tornar-se viável para a safra 97, com capacidade de mudar o perfil da comercialização interna. Hoje, por exemplo, pelos preços internacionais, a exportação pagaria R\$ 7,30 no máximo no interior do Paraná, o que inviabiliza a operação por estar abaixo da cotação do mercado interno. Sem o ICMS de 13%, esta mesma exportação poderia ser feita a R\$ 8,60, ou seja, negociável tanto para o produtor quanto para o exportador.

No mercado internacional, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) elevou as estimativas para a safra norte-americana de milho no relatório de setembro. O USDA apontou a safra 1996 em 8,804 bilhões de bushels, ficando acima da estimativa de agosto, que indicava a produção em 8,695 bilhões de bushels. Os estoques finais em 96/97 tiveram os números aumentados para 668 milhões de bushels, contra 523 milhões no último relatório.

ALGODÃO



Procura por sementes é escassa no Paraná

As vésperas do período recomendado para o plantio — entre 15/ setembro e 15/outubro —, a procura por sementes de algodão no Paraná era escassa. “O quadro é bastante desanimador”, lamentava o técnico da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), Flávio Turra, acrescentando que os poucos produtores que ainda apostariam na cultura estavam esperando o zoneamento prometido pelo Governo Federal.

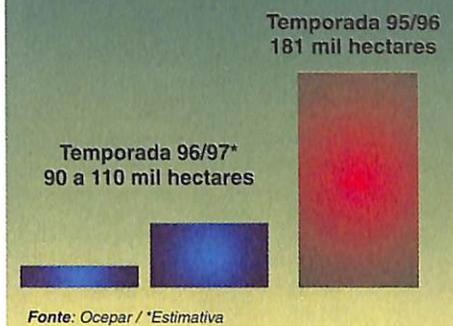
Na Cooperativa Agrícola de Campo Mourão (Coamo), das 12 mil sacas de semente colocadas à disposição, existiam pedido para aquisição de apenas 3 mil. Em temporadas anteriores, a cooperativa, que atua no noroeste do estado, repassava ao produtor entre 30 mil e 35 mil

sacas de semente. Nem mesmo o programa apresentado pela Coamo, garantindo preços mínimos e colheita mecanizada, estava conseguindo sensibilizar os agricultores.

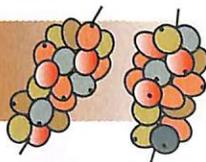
Para Flávio Turra, a fraca demanda por sementes vai ter reflexos na área plantada. “A preferência do produtor vai ser por culturas mais rentáveis, como a soja e o milho”, explica. Levantamento preliminar da Ocepar já trabalha com plantio entre 90 mil e 110 mil hectares, uma redução de 40/50% em relação aos 181 mil hectares cultivados na temporada anterior.

Na temporada 91/92, o produtor paranaense cultivou 704 mil hectares de algodão. Este número dá um exemplo de quanto a cultura vem sendo desestimulada nos últimos anos. “O cotonicultor não conseguiu obter bons lucros nem mesmo quando os preços internacionais atingiram recordes históricos. Com a estabilidade nas cotações externas, o cenário não é dos melhores”, comentou Turra.

ÁREA PLANTADA DE ALGODÃO NO PARANÁ



CAFÉ



Desoneração do ICMS é bem recebida pelo setor

A aprovação pelo Senado, no dia 12 de setembro, do projeto de lei que desonera as exportações de produ-

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DO CAFÉ

Mercado Físico Interno e Mercado Futuro de Nova Iorque e Londres — ago/set —



	Em 29/ago	Em 20/set	Varição
Café tipo bica cerrado (RS/saca 60 quilos)	125,00	116,00	- 7,2%
Bolsa de Nova Iorque posição dezembro (centavos de US\$/libra)	116,55	103,60	- 11,07%
Bolsa de Londres novembro (US\$/t)	1.632	1.495	- 8,4%

tos primários do pagamento do ICMS foi muito bem recebida pelo setor cafeeiro, principalmente o exportador. Um dia antes do projeto entrar em votação, uma das entidades representativas dos exportadores enviou carta ao ministro do Planejamento, Antônio Kandir, destacando a necessidade de implementação urgente do projeto sob pena de uma paralisação das atividades exportadoras de café. A questão é que, com a aproximação da data da votação, o preço do produto no mercado físico começou a subir, distanciando-se do patamar da Bolsa de Nova Iorque, e os embarques começaram a ser segurados na tentativa de efetua-los já com o custo inferior, devido à retirada dos 13% da taxa do ICMS.

Na avaliação de Jorge Esteve Jorge, presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Café (Abecafé), a medida dará mais fluidez ao mercado. Ele estima que os embarques de setembro fiquem em torno de 1,5 milhão de sacas, como em agosto. Caso o projeto não fosse aprovado agora, destaca, esse número seria bem menor, com os embarques sendo segurados. O corretor paulista Ricardo Brasil, da Coin Valores, destaca que o projeto é excelente, pois deixa o Brasil em uma postura mais competitiva. Ele explica, no entanto, que a aprovação da lei foi antecipada no mercado físico, com os preços registrando alta. Assim, ressalta, “ninguém está esperando alterações de preço no curto prazo”. Brasil acredita que no médio e longo prazo a competitividade da exportação será ainda maior.

ARROZ



Produtor tem que acompanhar evolução dos custos

O orizicultor nacional, fortemente afetado pela escassez de crédito de custeio, tem que acompanhar com atenção a evolução dos custos que incidem sobre o cultivo, adotando um posicionamento empresarial no gerenciamento das lavouras. Caso contrário, dificilmente colherá uma boa safra, com rendimento satisfatório e bons lucros.

Nas lavouras de arroz irrigado do Rio Grande do Sul, por exemplo, embora a produtividade média seja de cerca de 5.100kg/ha, considerada elevada ante a média brasileira, os custos de produção têm propiciado resultados econômicos

pouco ou nada significativos — em muitos casos é só prejuízo — aos orizicultores. Isso decorre, principalmente, devido ao custo de arrendamento da terra e da água, que demanda aproximadamente 25% do capital investido na atividade. Estima-se que 70% das terras plantadas com arroz são arrendadas.

O endividamento do setor, conseqüência da falta de lucratividade, também contribui para elevar os custos. Segundo o Banco do Brasil, os débitos dos orizicultores em atraso somam R\$ 1,2 bilhão, acumulando juros sobre juros. Da mesma forma, a utilização inadequada de insumos e o dimensionamento errado das máquinas e equipamentos utilizados na lavoura contribuem substancialmente para o aumento do custo de produção.

Buscando fornecer subsídios ao orizicultor para o gerenciamento da atividade agrícola, o Instituto Rio Grandense do Arroz - Irga e a Universidade Federal gaúcha desenvolveram um sistema de cálculo de custo de produção da lavoura de arroz do Rio Grande do Sul, com base em levantamento de dados junto às propriedades rurais e considerando a safra 94/95.

De acordo com o relatório conclusivo do estudo, o custo médio estadual foi calculado considerando uma lavoura de arroz com área de 183,71ha e produtividade de 5.600,5kg/ha. Dentre as principais conclusões apontadas, o estudo ressalta a diferença de resultados obtidos entre produtores considerados eficientes, cujos custos de produção são mais baixos, e ineficientes, com estes últimos gastando 34,05% a mais para o desenvolvimento da lavoura. A origem desta diferença distribui-se tanto nos itens de desembolso como naqueles dos valores imputados. Cabe destacar que os produtores menos eficientes têm em média 8% de gastos adicionais com insumos; 17,9% com serviços contratados; 8,2% com remuneração da administração; 8% com financiamento; 19,5% a mais com arrendamento e remuneração de recursos próprios; e 28% com manutenção, depreciação e remuneração do capital em máquinas e equipamentos. O conjunto destes itens explica cerca de 90% da diferença entre os custos de produção dos dois grupos de orizicultores.

CUSTOS DE PRODUÇÃO DE ARROZ IRRIGADO NO RS — Safra 94/95 —

Itens	EFICIENTES	INEFICIENTES
	Custo R\$/ha	Custo R\$/ha
ITENS DE DESEMBOLSO	747,69	1014,25
- Adubos	47,35	74,94
- Defensivos	50,93	68,11
- Sementes	66,49	85,96
- Comb. lubrificantes e energia elétrica	101,53	79,13
- Serviços de terceiros	40,96	99,62
- Cercas e estradas internas	4,33	8,71
- Salários e encargos	79,89	84,54
- Secagem	64,45	70,32
- Custos de financiamento	66,35	93,34
- Manutenção de benfeitorias	5,97	4,26
- Manutenção de máquinas e implementos	78,79	136,77
- Taxas diversas	54,56	45,16
- Arrendamento de terra	62,17	96,01
- Arrendamento de água	17,08	59,95
- Outros	6,82	7,43
ITENS DE IMPUTADOS	220,94	286,19
- Remuneração do administrador	47,85	73,96
- Remuneração da terra e água própria	55,84	43,08
- Juros e depreciação de:		
a) Cercas e rede elétrica	3,70	8,25
b) Benfeitorias	16,30	30,47
c) Máquinas e equipamentos	97,25	130,43
RECEITA POR SERVIÇOS PRESTADOS	- 4,64	- 8,19
CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO	963,99	1292,26

Fonte: IRGA / Obs.: Valores convertidos de US\$ para R\$, ao câmbio do dia 05/09/96

FEIJÃO



Recursos do Pronaf podem elevar área plantada

A safra brasileira de feijão de 96/97 está na dependência de recursos para aumento de área. Estimativas preliminares da Conab apontam para a manutenção da área plantada em 95/96, de 5,2 a 5,3 milhões de hectares. No entanto, os técnicos da Conab admitem que essa área pode chegar a 5,5 milhões de hectares com a liberação de recursos do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). “No ano passado, os preços recuaram e não houve corrida à cesta básica, o que motivou um deslocamento do produtor para milho e trigo”, avalia o analista da Conab, Kosséi Banno. Ele salienta que o plantio de feijão no Brasil está pulverizado entre as pequenas propriedades e que o Pronaf deverá incrementar a área plantada.

Outro fator de estímulo à cultura é o preço. O feijão cariquinho atingiu patamares de R\$ 56,00/58,00 (saca 60kg) no mercado paulista durante a 1ª quinzena de setembro e, mesmo com a entrada da safra, deve apresentar ligeiro recuo para se manter na faixa de 50,00, prevê o técnico da Conab. Cálculos mostram que no início de setembro o feijão irrigado do interior de São Paulo tinha um custo de produção de R\$ 13,43/saca e um preço de comercialização de R\$ 25,20 (com base no preço mínimo oficial), o que garantia um lucro bruto de R\$ 11,77/saca. Considerando o preço recebido pelo produtor no período — R\$ 44,00 a saca —, o lucro era de R\$ 30,57 por saca.

A produção brasileira, por sua vez, está sendo avaliada em 3,2 milhões de toneladas, volume que, se confirmado, será 4,91% superior à safra de 95/96, de 3,050 milhões de toneladas. “No ano passado, o produtor estava descapitalizado e fez baixo uso de insumos e fertilizantes”, observa o analista.

SOJA



Mudança tributária agrada exportadores

A sojicultura recebeu, durante o mês de setembro, um dos mais importantes incentivos em direção à uma economia competitiva no comércio internacional. No dia 12 de setembro, o Senado confirmou a aprovação de projeto de lei complementar, que passou anteriormente pela Câmara, desonerando as exportações de produtos básicos e semi-elaborados da cobrança do ICMS.

O projeto, elaborado pelo atual ministro do Planeja-

mento, Antônio Kandir, objetivou duas metas: afastar o déficit comercial, reativando as exportações sem precisar mexer no câmbio, e melhorar a liquidez da agricultura. Segundo analistas, os reflexos preliminares no setor soja, líder na pauta de exportações, poderão ser sentidos com o aumento de competitividade do setor, aumento da renda líquida dos produtores, diminuição nas margens de esmagamento e mudanças na relação das indústrias no mercado interno.

Amparados pelo efeito da nova lei, pela boa performance do mercado de Chicago e pela escassez de produto no mercado interno, os preços da soja dispararam em setembro nas principais praças comercializadoras brasileiras. O nível de preços, que era esperado somente para o final do ano, acabou sendo alcançado já no início de setembro, atingindo o maior patamar dos últimos 13 anos. Do início de agosto até o início de setembro, os preços internos subiram 22% no Rio Grande do Sul, pulando de R\$ 15,20 a saca de 60 quilos para R\$ 18,50. No Paraná, a alta foi de 26%, com a saca passando de R\$ 14,50 para R\$ 18,30. Os preços subiram 29% no Mato Grosso do Sul — R\$ 13,60 para R\$ 17,50 — e 32% no Mato Grosso (R\$ 12,00 para R\$ 15,80).

Um dos mais importantes reflexos dessa puxada nos preços está na melhora substancial na rentabilidade dos produtores brasileiros, em comparação com a inflação e o mercado financeiro. A perda acumulada de janeiro a agosto no preço médio da soja em relação à inflação foi de 7,56%, contra 13,60% de perda no acumulado de janeiro a julho. A soja

em Cascavel/PR, por exemplo, teve ganho de 0,01% em relação à inflação e só perde para o CDB prefixado em termos de rendimento.

SUÍNOS



Elevados custos de produção afetam abates

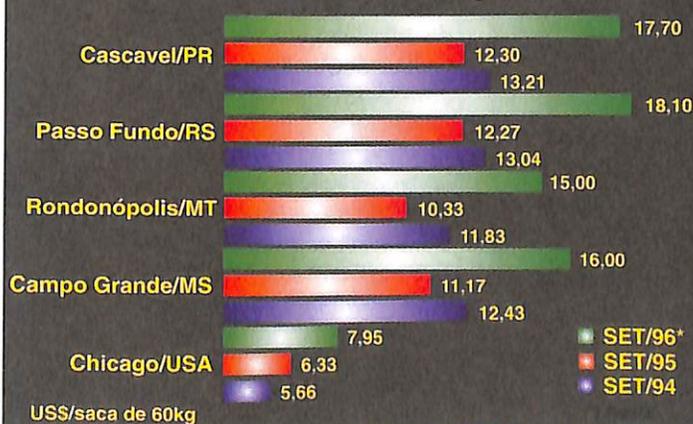
A baixa rentabilidade da suinocultura mantém o setor em situação bem mais grave do que a avicultura, embora os fatores determinantes de mercado sejam os mesmos. Produtores e indústrias estão operando no vermelho, e os preços, por sua vez, se mantêm em queda livre há vários meses consecutivos. “Nem mesmo o incremento das vendas de inverno, facilitando o escoamento da produção represada no campo, tem feito os preços reagirem”, comenta o analista Jurandir Machado, do Instituto de Planejamento e Economia Agrícola-Cepa, de Santa Catarina. Para ele, o mercado tende a apresentar um comportamento muito semelhante ao do segundo semestre do ano passado, podendo ter uma pequena recuperação ao final do ano quando cresce sazonalmente o consumo.

Os baixos preços de mercado, aliados ao elevado custo de produção, já têm reflexo diretos sobre Santa Catarina, maior produtor de suínos do País. Em julho, os abates de matrizes ficaram em 535 mil cabeças, constituindo-se no mais baixo desde junho de 95. Como julho é de pleno exercício da demanda em função do inverno, esperava-se que pelo menos a produção sustentasse os padrões do primeiro semestre. Por outro lado, o Rio Grande do Sul e o Paraná vêm mantendo volume satisfatório de abates, com a suinocultura gaúcha registrando um volume de 292 mil cabeças abatidas em julho, no maior volume desse ano. O Paraná, por sua vez, se posiciona em 185 mil cabeças abatidas, patamar mais baixo se comparado ao primeiro semestre desse ano — 189 a 216 mil cabeças abatidas — mas ainda acima do mesmo período de 95.

Fonte: Safras & Mercados

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS MÉDIOS DA SOJA NO BRASIL

— Mercado de Lotes - Comprador —





Pfizer inaugura fábrica

A Pfizer acaba de inaugurar uma nova fábrica de líquidos estéreis injetáveis na cidade de Guarulhos/SP. Com uma área construída de 4.000 metros quadrados, a nova unidade exigiu investimentos de US\$ 20 milhões, o que triplicará a produção da empresa, atingindo 10 milhões de frascos/ano. Além disso, a unidade tem nível zero de esterilidade e cumpre rigorosamente as regras sanitárias da FDA (Food and

Drug Administration), organismo que regulamenta a produção de alimentos e medicamentos nos Estados Unidos. Dessa forma, a fábrica brasileira é a única capaz de substituir a unidade norte-americana em condições de igualdade, podendo inclusive fornecer medicamentos para aquele mercado sem nenhuma restrição das autoridades sanitárias. A Pfizer atua no mercado brasileiro há 46 anos.

Veterinários recebem homenagens em São Paulo

O Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan) e o Conselho Regional de Medicina Veterinária de São Paulo (CRMV-SP) homenagearam, recentemente, 11 profissionais de diferentes segmentos da veterinária brasileira. Eles receberam o prêmio Personalidades da Medicina Veterinária 1996. A solenidade aconteceu em 9 de setembro, data em que é comemorado o dia deste pro-

fissional. Foram homenageados os destaques nas áreas de política, ensino e pesquisa, animais silvestres, clínica de pequenos animais, pecuária, entidades de classe, serviço público, suinocultura, avicultura e eqüinos. Para o Sindan, o prêmio é um reconhecimento aos profissionais de um setor que deverá fechar o ano de 96 com um faturamento de US\$ 850 milhões, 8% maior que o verificado no ano anterior.

Colheita rápida

O mercado brasileiro de colheitadeiras de café tem uma nova concorrente: trata-se da Coffe Harvester, fabricada pela empresa australiana Austoft e comercializada no Brasil pela Pinhalense S.A. Máquinas Agrícolas, de Curitiba/PR. O primeiro lote com seis máquinas já foi vendido e outras 30 colheitadeiras deverão chegar ao Brasil nos próximos meses. A Coffe Harvester colhe até 240 sacas de grãos/hora (entre três e quatro hectares), podendo substituir o trabalho de 400 pessoas. A colheitadeira pesa 4,1 toneladas, mede 5,22m de comprimento, 3,5m de largura, 3,27m de altura e atinge uma velocidade máxima de 9km/hora. A Pinhalense ficará encarregada de prestar toda a assistência técnica e fornecer peças para reposição. A intenção da empresa brasileira é montar a Coffe Harvester no Brasil a partir de 97. O valor da máquina no mercado brasileiro é de US\$ 153 mil.

Em Brasília, o melhor da transferência de embriões

A Empresa Brasileira da Pesquisa Agropecuária (Embrapa) promove entre os dias 25 de novembro e 6 de dezembro o XI Curso de Micromanipulação e Transferência de Embriões nas Espécies Bovina e Equina — Técnicas Avançadas. O treinamento é destinado exclusivamente a médicos veterinários e ocorre na fazenda experimental do Cenargem, em Brasília/DF. O objetivo do curso é capacitar profissionais com experiência em transferência de embriões nas técnicas avançadas em embriologia animal. Constam do programa: seleção de doadoras/receptoras, superovulação, criopreservação, ultrassonografia, sexagem de embriões etc. Informações e inscrições pelo fone (061) 340-3644.

Peças com grandes descontos

Os clientes da Caterpillar no Brasil têm agora a opção de comprar componentes remanufaturados com descontos que variam entre 15% e 60%, dependendo do estado da peça na hora da troca. É que a empresa implantou no País seu programa mundial de restauração do material usado. O Cat Reman, como é conhecido, é um moderno processo de reconstrução das peças usadas que devolve as mesmas características e a garantia das novas, genuínas. Com isso, a empresa espera fornecer a seus clientes soluções econômicas, proporcionando o máximo de disponibilidade e durabilidade de seus equipamentos. A rede de revendedores Caterpillar do

Brasil já dispõe de 400 itens em estoque remanufaturados para reposição imediata. Nas revendas, os clientes encontram ainda um guia que indica os critérios de avaliação das peças do Cat Reman e os preços de transação.





Manah fatura mais um ISO

A unidade industrial da Manah S/A, localizada em Rio Grande/RS, acaba de receber o certificado ISO 9002. A filial, que abastece a região Sul e países do Mercosul, é a segunda das sete fábricas da empresa a receber a certificação. A primeira foi a unidade de Uberaba/MG, que conquistou o selo em outubro do ano passado. Segundo o presidente da Manah S/A, Fernando Penteado Cardoso Filho, a conquista é um reconhecimento ao trabalho que vem sendo desenvolvido ao longo dos anos, quando ainda não se falava em conceito de qualidade. Para ele, a obtenção do ISO é mais uma garantia aos produtos que carregam a assinatura da empresa e, ainda, abre as portas de mercados mais exigentes. O trabalho para a obtenção do ISO 9002 iniciou em 92 com a reestruturação da empresa.

Asbrasil e Valmont: união forte

A Asbrasil S.A., de São Bernardo do Campo/SP, assinou um novo acordo de cooperação com a Valmont Irrigation, dos Estados Unidos, para a fabricação de todos os equipamentos de pivô central, rebocável e linear. Pelo acordo, que entra em vigor em outubro, a Valmont vai fornecer todos os componentes originais dos equipamentos para a empresa brasileira. Segundo o diretor da Divisão de Irrigação da Asbrasil, Bernhard Kiep, o objetivo é colocar no

mercado um produto com o mesmo padrão de qualidade do fornecido nos EUA. O diretor garante que não haverá alteração de preço dos novos equipamentos Asbrasil/Valmont no Brasil. "Esse acordo é decorrente do processo de globalização que vive a economia mundial", acrescenta. Na verdade, as duas empresas já são parceiras na troca de tecnologia desde 1978. A Asbrasil pretende também aprofundar a participação junto aos países do Mercosul.

Carne a vácuo em cortes nobres

Na carona da vigência da portaria do Ministério da Agricultura que regula o comércio de carne bovina desossada e embalada no País, o Frigorífico Gejota, de Promissão/SP, está colocando no mercado um novo produto: a carne Palatarte. A carne é embalada a vácuo e apresentada em cortes especiais como contrafilé, alcatra, picanha, maminha, fraldão e baby beef. Com isso, além de oferecer um produto já limpo e obedecendo padrões corretos de corte, o sis-

tema a vácuo implantado pelo Gejota evita o contato direto do consumidor com a mercadoria e, conseqüentemente, a contaminação da carne ainda na prateleira. A embalagem a vácuo também garante maior durabilidade ao produto. Se mantida nas condições ideais, a validade pode chegar a 60 dias. O frigorífico abate anualmente 140.000 animais, que correspondem a 28,4 mil toneladas de carne sem osso, e abastece o interior de São Paulo, Mato Grosso do Sul e Goiás.



ABMR empossa sua nova direção

A Associação Brasileira de Marketing Rural (ABMR) acaba de empossar

a nova diretoria executiva e os conselhos para a gestão 96/98. A solenidade aconteceu no dia 9 de setembro, em São Paulo/SP. O novo presidente é Paulo Gouvêa, da Merck Sharp & Dohme; na vice-presidência está Luiz Alberto M. da Silva, da Agribusiness Comunicação e Consultoria; Virgínia de Freitas Pereira, da Vallée, é a nova diretora financeira. O diretor de política agropecuária é Eduardo Heberland, da Copas - Cia. Paulista de Fertilizantes. Coriolano Xavier, da Agrocere, assumiu a diretoria de comunicação, e Roland Hopman, da Research Internacional Brasil Pesquisa, está no comando do Núcleo Sul da entidade.

Anote aí

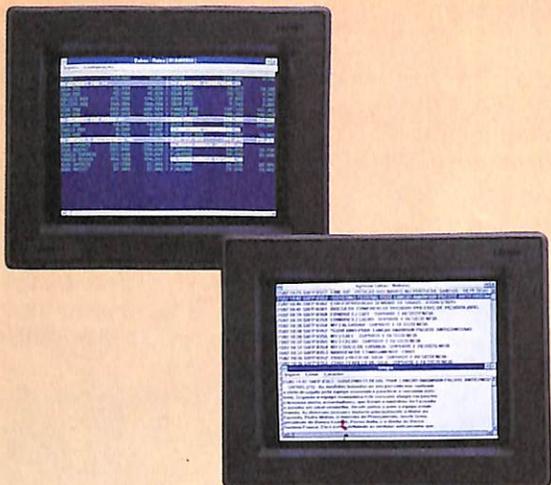
DE 12 a 20 de outubro, em Ijuí/RS, acontece a Expo-Ijuí. A feira o que de melhor existe na indústria, comércio e agropecuária da região, com grande destaque para a exposição de animais e máquinas agrícolas. Informações: (055) 332-7800.

O COLÉGIO Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA), de Campinas/SP, realiza, nos dias 22 e 23 de novembro, o Simpósio Latino-Americano de Nutrição Animal e o Seminário sobre Tecnologia da Produção de Rações. Os debates, que acontecem no Auditório da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati), têm por objetivo reunir profissionais de instituições de pesquisa, universidades, empresas e produtores para um maior intercâmbio técnico. Informações, fone (019) 232-7518.

O BRASIL vai sediar o mais importante encontro mundial da raça santa gertrudis. O 7º Congresso Internacional de Santa Gertrudis acontecerá entre os dias 24 e 29 de abril de 97, no Parque Água Branca, em São Paulo/SP. Realizado a cada três anos, o encontro apresenta palestras técnicas, exposições, leilões e dias-de-campo. Além dos criadores brasileiros, deverão participar delegações dos Estados Unidos, Nova Zelândia, África do Sul, Austrália, Argentina, entre outros. Fone (011) 263-2322.

EM CONCÓRDIA/SC, o I Seminário Nacional de Avicultura, organizado pela Escola Agrotécnica Federal de Concórdia, do dia 4 a 8 de novembro. O Seminário visa atualizar os professores das Escolas Agrotécnicas de todo o Brasil e Escolas Agrícolas da Região Sul. Informações pelo fone/fax (049) 442-0636.

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

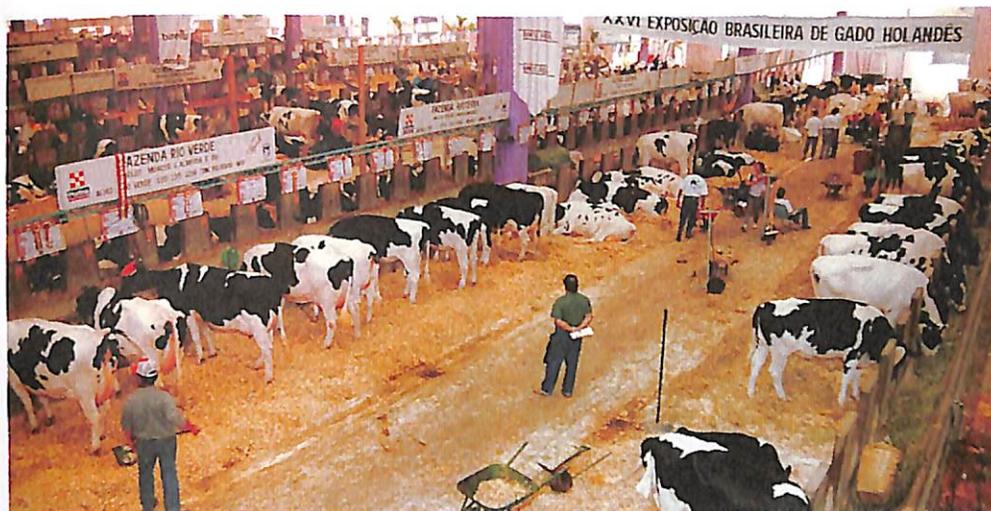
Fax (041) 232.2233

SP

Fone (011) 282.1198

Fax (011) 853.2929

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



Expomilk'96 faz a festa com 1.300 animais

A Expomilk'96 — Exposição Internacional de Gado Leiteiro e Produtos Agropecuários — espera reunir cerca de 1.300 bovinos de leite da mais alta qualidade das raças jersey, holandês, pardo-suíço, girolando e gir leiteiro no Agrocentro/Parque da Água Funda, na capital paulista, entre 22 e 27 de outubro de 1996.

Em apenas cinco anos, a Expomilk consolida-se como o mais importante evento leiteiro da América Latina e um dos maiores do mundo. Além de receber animais top das principais raças de leite do País nas exposições nacionais de holandês, jersey e pardo-suíço e mostra de girolando, originários de criatórios de vários estados, a Expomilk será o palco de três leilões de elite (jersey, pardo-suíço e girolando), do mais disputado concurso leiteiro do País (Miss Leite B), de show-room de cerca de 50 empresas de insumos agropecuários e de encontro internacional (1ª Conferência Pan-Americana do Pardo-Suíço). A Expomilk'96 também será o ponto máximo das comemorações dos 100 anos da raça jersey no Brasil e contará com a apresentação de uma BBS do gado holandês. No total, cerca de 300 criadores devem desfilar os seus animais entre as exposições, leilões e torneio leiteiro.

A Expomilk'96 exigiu investimentos superiores a US\$ 500 mil, obtidos com apoio de patrocinadores, como o Banco Real. A expectativa dos organizadores é atrair 30 mil visitantes e gerar US\$ 2,5 milhões em receita durante o evento, em vendas de animais, sêmen, produtos veterinários, rações, equipamentos de or-

denha, implementos agrícolas etc. No total, entre negócios diretos e indiretos, a Expomilk espera movimentar mais de US\$ 25 milhões.

Segundo o rodízio estabelecido entre as quatro entidades promotoras da Expomilk, este ano a coordenação geral é da Associação dos Criadores de Gado Jersey do Brasil, presidida por Ney Borges Nogueira.

Segundo estatísticas oficiais, há no Brasil em torno de 23 milhões de vacas ordenhadas. Esse rebanho é responsável pela produção anual de 18 bilhões de litros de leite, gerando um consumo per capita na faixa dos 115 litros/habitante/ano. De acordo com números da Associação Brasileira dos Produtores de Leite B, para atender com folga as necessidades da população brasileira, seria necessária a produção de 35 bilhões de litros de leite/ano.

Esta mostra dá a sua contribuição ao setor na medida em que reúne o que há de mais avançado em termos tecnológicos e de genética, pois os animais expostos apresentam uma produção média superior a 15 litros/dia.

Marchadora vale R\$ 140 mil

A égua Cisplatina da Joatinga, do Haras Joatinga, do Rio de Janeiro, foi vendida para o Haras Zuninga, de Belo Horizonte, por R\$ 140 mil. Além do recorde nacional na raça mangalarga marchador, o III Leilão Zuninga, realizado no Parque do Flamengo/RJ, ainda con-

seguiu a melhor média para a raça: os 37 eqüinos colocados em pista arrecadaram R\$ 881 mil, com média individual de R\$ 23,8 mil. O segundo melhor preço também ficou com uma fêmea: Abaíba Gai-vota, ofertada pela Fazenda Cachoeirinha, de Araçatuba/SP, também para o Haras Zuninga, por R\$ 80 mil.

Simental em Bauru

O 2º Leilão Simental Excelsior, realizado no dia 21 de setembro, em Bauru/SP, vendeu 36 lotes por R\$ 163.968, com média de R\$ 4.554 por lote. Este resultado foi considerado muito bom pelos organizadores, tendo em vista a falta de liquidez da pecuária após a edição do Plano Real. O macho de melhor preço foi Oriente da Band, vendido por Jorge João Saad para Fernando César de Souza, ambos de criatórios paulistas, por R\$ 12.000. Entre as matrizes, duas grandes destaques: Renata de Apoema, vendida por Hideo Ota por R\$ 12.600 para Fernando César de Souza; e Iolanda da Santa Ignês, vendida pela Nutritional Agropecuária para o seu antigo proprietário, Armando Balarotti, da Fazenda Santa Ignês, de Londrina/PR. Ela saiu por R\$ 12.000.

EXPOSIÇÕES E FEIRAS NACIONAIS

Expolages	08/10	Lages/SC
XV Feira de Reprodutores de Leite	09/10	Chapecó/SC
V Expo Palmas e Feira do Caracu	09/10	Palmas/PR
XXXIII Expo. de Gado Leiteiro	12/10	Goiânia/GO
III Expo. Cruzamento Industrial	12/10	Goiânia/GO
II Feira do Paraná	12/10	Pinhais/PR
XXXIV Expo. de Animais e Máqs. Agrícolas	12/10	Parnamirim/RN
VI Expo. Feira Panamericana	12/10	Bagé/RS
XXV Expoleite	19/10	Campo Grande/MS
VIII Expocentroeste	19/10	Campo Grande/MS
XXXII Expofer	19/10	Boa Vista/RR
VII Expo. e Feira Agropecuária	20/10	Itaituba/PA
XI Maringado	26/10	Maringá/PR



Óleo de palma ganha espaço

O óleo de palma já é o mais comercializado no mundo, gerando negócios da ordem de US\$ 9 bilhões anuais. Segun-

do a CRAI e a Agropalma, maiores produtores nacionais, ambas do Grupo Real, a fatia da palma na produção mundial de óleos e gorduras atingiu 17%, atrás apenas da soja. Uma das grandes vantagens é a alta produtividade desta planta. Para se ter uma idéia, a palma gera 5.000kg anuais de óleo por hectare. A segunda melhor performance é a do coco, que chega a 2.000kg, enquanto a soja consegue apenas bater na casa dos 500kg. Se o panorama já é positivo, o futuro aponta uma situação ainda mais promissora. De acordo com a FAO, órgão das Nações Unidas que cuida da agricultura e alimentação, a palma deve superar a soja até o ano 2.000 no mercado de óleo. Além da produtividade, a pesquisa de novas variedades híbridas e as técnicas de clonagem permitem prever que os palmares poderão gerar até 8.000kg de óleo por hectare/ano.

Como utilizar bem os suplementos minerais na criação leiteira

As funções dos minerais no organismo animal são muito variadas e, algumas delas, complexas. Para melhor compreensão destas funções, pode-se resumir-las em praticamente duas: estrutural e metabólica. Na primeira, o mineral participa da estrutura do tecido ou de compostos orgânicos. Na segunda, os minerais participam do metabolismo dos outros nutrientes da dieta. A explicação é do pesquisador Milton de Souza Dayrell, que trabalha no Centro Nacional de Pesquisa de Gado de Leite, unidade da Embrapa sediada em Coronel Pacheco/MG. Portanto, é necessário que a dieta do gado leiteiro contenha quantidades suficientes destes minerais para atender

suas necessidades. Para isso, muitas vezes, tem-se que utilizar suplementos minerais, que podem ser adquiridos no comércio sob a forma de produtos "para pronto uso" ou de concentrados. E até mesmo fazer este preparo na propriedade. Neste último caso, o técnico da Embrapa aconselha o produtor a ficar atento a dois problemas, a saber:

a) *Aquisição dos ingredientes* — devem ser adquiridos de firmas idôneas, com bom controle de qualidade.

b) *Homogeneidade da mistura* — o produtor deverá ter, preferencialmente, um misturador na propriedade. Caso contrário, a mistura corre o risco de não ficar homogênea.

Para uma eficiente suplementação mineral, o técnico da Embrapa elaborou três opções de misturas minerais, em que são utilizadas como fonte de fósforo o fosfato bicálcico e/ou farinha de ossos calcinada.

MISTURA 1

Ingredientes	Quantidade (%)
Fosfato bicálcico	55,50
Sal comum	43,43
Sulfato de cobre	0,50
Óxido de zinco	0,50
Iodato de cálcio	0,03
Sulfato de cobalto	0,03
Selenito de sódio	0,009

MISTURA 2

Ingredientes	Quantidade (%)
Farinha de ossos calcinada	66,00
Sal comum	32,93
Sulfato de cobre	0,50
Óxido de zinco	0,50
Iodato de cálcio	0,03
Sulfato de cobalto	0,03
Selenito de sódio	0,009

MISTURA 3

Ingredientes	Quantidade (%)
Farinha de ossos calcinada	33,00
Fosfato bicálcico	27,80
Sal comum	32,93
Sulfato de cobre	0,50
Óxido de zinco	0,50
Iodato de cálcio	0,03
Sulfato de cobalto	0,03
Selenito de sódio	0,009

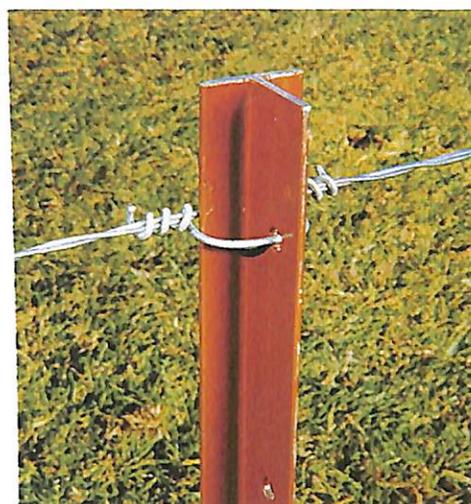
Este software é uma mão na roda

O Centro Nacional de Pesquisa de Instrumentação Agropecuária, órgão da Embrapa sediado em São Carlos/SP, produziu, e está vendendo, um software que vai facilitar as análises de solo e foliar. Conhecido como SIARCS, o programa permite decupar todas as imagens produzidas por fotografias ou vídeo, sendo possível medir a quantidade de raízes por metro linear ou identificar alguma doença na planta, entre outras aplicações. O processo é rápido e preciso, se comparado com o método manual. Na versão windows, o SIARC custa R\$ 2.500; na versão DOS, sai por R\$ 650. As instituições de pesquisa têm desconto especial de 30%. Os interessados podem ligar para: (016) 272-7722.



Este mourão é um aço

Inédito no Brasil, o mourão de aço é fabricado em aço alto carbono, resistente à ação do tempo, do fogo e ao impacto dos animais. Possui pintura eletrostática, a mesma utilizada na indústria automobilística. Ao contrário dos similares de madeira ou concreto, o mourão de aço já vem furado. Pode ser utilizado em qualquer tipo de cercas, com diferentes distanciamentos entre fios e vários tipos de arames. **Grupo Gerda, Av. Farrapos, 1811, CEP 90220-005, Porto Alegre/RS, fone (051) 330-2777.**



Distribuidor de adubo para trator e caminhão

O DAOL, distribuidor de adubo orgânico líquido inox, é um equipamento para múltiplos usos, com vida útil para

várias gerações. Tanque totalmente confeccionado em aço inox, produzido nas

capacidades de 2.000 a 8.500 litros para trator e 4.000 a 12.000 para instalação em caminhões. **Mepel Máquinas e Equipamentos, Rua Fiorello Piazzetta, 327, CEP 99930-000, Estação/RS, fone/fax (054) 337-1414.**



Afastando o prejuízo

Funcionando num tripé rotativo, com altura de 1,25m, este espantalho mecânico mantém pássaros e animais selvagens longe das lavouras, pomares e vinhedos. O equipamento é de acionamento automático a gás, produzindo ruído de até 120 decibéis. Dispositivo opcional para programação de 24 horas. **Scheffer & Ribeiro Ltda, Av. Nações Unidas, 1992, sala 32, CEP 93310-500, Novo Hamburgo/RS, fone/fax (051) 595-4955.**

O pequeno que resolve qualquer parada

Depois de grande sucesso no Canadá, Estados Unidos, Europa e Austrália, o minitrator RAMROD 750 promete agora conquistar o Brasil. Mede 1,90m de comprimento por 0,90m de largura, podendo acoplar vários acessórios frontais, como: caçamba, grade, escarificador, valetadeira, furadeira, lâmina etc. É totalmente hidráulico, tanto na tração como nas funções acessórias, acionado por um motor à gasolina de 16hp. Ideal para pequenos espaços, embora não perca eficiência nas grandes

tarefas. **V-Link Comex, Rua Marquês de Itu, 61, 1º andar, CEP 01223-001, São Paulo/SP, fone (011) 223-8435.**



Vermífugo potente

Allpar é uma combinação de dois extraordinários princípios ativos: closantel e albendazole. Esta associação garante uma ação de amplo espectro contra os vermes gastrintestinais e pulmonares que parasitam bovinos e ovinos. A ação residual do produto dá uma efetiva proteção contra as reinfestações. **IRFA - Química e Biotecnologia Industrial Ltda, Estrada do Lami, 6133, CEP 91780-120, Porto Alegre/RS, fone (051) 259-1333.**



Um novo modelo para o arroz

Vivemos, nos dois últimos anos, um período penoso para a agropecuária do Rio Grande do Sul, com crises agudas e recorrentes em alguns de seus principais segmentos.

Na orizicultura, a par de um sistema de alta densidade de capital e reconhecida eficiência produtiva, a crise se refletiu também num forte e ameaçador endividamento.

O endividamento passou a ser o grande polarizador das discussões setoriais e efetivamente é um dos elementos chaves que irão determinar quanto será plantado na próxima safra, pois, não sendo resolvidos os problemas de garantias reais, a redução de área ultrapassará o nível de 20%.

Do ponto de vista econômico, o cálculo que se terá que fazer é em quanto será estiolada a capacidade de produção da lavoura arroseira e a que custos, com essa política.

Do ponto de vista social, a pergunta que se impõe é se a Metade Sul poderá sofrer mais esse impacto, sem conseqüências irreversíveis de tendências inaceitáveis, tais como marginalidade urbana, desemprego e perda de mão-de-obra qualificada na agricultura.

É absolutamente urgente que se dê uma solução política para essa fase de transição da orizicultura do Rio Grande do Sul, considerando que a securitização foi um avanço significativo, mas que o bolsão de endividamento acumulado tem que ter uma solução objetiva e rápida.

Também é verdade que um padrão tributário herdado e pesado para o setor tem exigido do sistema produtivo uma capacidade competitiva que não se exige em nenhum outro caso.

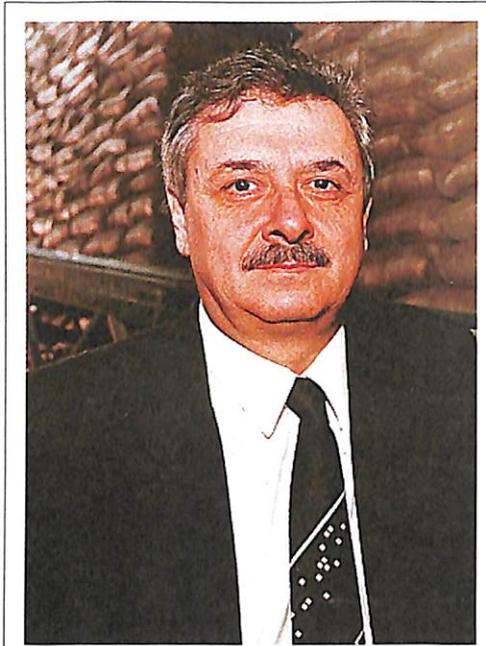
Resolvido esses problemas, resta perguntar se não prevalecem outros entraves, de cunho estrutural, que emperam as possibilidades de progresso continuado da lavoura arroseira.

É verdade que o Brasil é um país de produtores rurais-proprietários de terra, ao contrário do que se insiste em divulgar (mais de 90% da produção provém do esforço de proprietários rurais), mas também é verdade que persistem bolsões de arrendatários-parceiros, bolsões esses característicos de alguns produtos, tais como o algodão e o arroz.

No caso do arroz, até a safra 1994/95, 74% da produção provinha de terras arrendadas, com custos de arrendamento da terra que variam de 10 a 22% do valor de produção (a única defesa que o arrendatário dispõe é indicando níveis de produção física menores que os efetivamente alcançados).

É interessante observar que estima-se a redução de área de 1994/95 para 1995/96 em 127 mil hectares, sendo que toda a redução ocorreu em áreas arrendadas, baixando a sua participação para 66% do total da área cultivada com arroz (as áreas de terras próprias com arroz aumentou em 30.000 hectares, no mesmo período).

Somando-se o custo do "arrendamento da água", que varia de 15% a 8%, porque aonde se cobra menos pelo arrendamento da terra se cobra mais pelo arrendamento da água (exemplo



Rogério Ortiz Porto é presidente do Instituto Riograndense do Arroz-IRGA

Mário Brasil/ZH

Litoral Norte e Zona Sul), o produtor tem que enfrentar um custo básico, para dispor dos dois elementos essenciais à produção (terra e água), que é literalmente insuportável.

É óbvio que quando o preço do arroz atingia patamares de US\$ 500 a tonelada tudo se pagava, porque as taxas pequenas de rentabilidade econômica para o produtor eram compensadas por margens absolutas muito polpudas.

Os proprietários rurais, que não produziam arroz, viviam momentos de absoluta opulência, e os arroseiros defendiam o seu quinhão, aumentando a área plantada, para manter sua renda absoluta.

Com a política de juros reais e preços menores e mais próximos dos praticados no mercado internacional, a situação ficou insustentável.

É verdade que muitos produtores de terras próprias enfrentam dificuldades, mas são em proporção muito menor.

Fica evidente, portanto, que o problema da posse da terra é um entrave à viabilização da lavoura arroseira, no médio e longo prazo.

Todas as técnicas que se pretende introduzir na lavoura esbarram na indisponibilidade efetiva de terras, por parte de 3/4 partes dos arroseiros.

Ora, no padrão atual, prevalece o sistema convencional de três cortes, como fator de controle de inóculos, segundo as explicações técnicas mais difundidas.

O principal controle que se faz com esse sistema é o do arroz-vermelho.

Hoje, no Estado, existe uma infestação de arroz-vermelho em todas as regiões e, em alguns municípios, em taxas elevadíssimas, sen-

do que em vários casos a infestação supera a casa dos 50% da lavoura.

Deste ponto de vista, o sistema de três cortes foi absolutamente ineficiente.

Fica cada vez mais evidente que o uso de sementes inadequadas é um dos elementos responsáveis por essa infestação (uma boa semente fiscalizada deve, pelas normas, conter dois grãos de vermelho para cada 500 gramas de semente; nos últimos controles efetuados, a média da semente do Rio Grande do Sul possui mais de 150 grãos de vermelho por 500 gramas de semente de arroz. Por outro lado, 53% do arroz utilizado como semente é arroz-indústria, ou seja, aquele arroz que deveria ser destinado a consumo, após beneficiamento). É indispensável reiniciar a política de incentivar o uso de semente certificada, isentas de vermelho.

Economicamente, a lavoura promove uma rotação do capital-terra a cada três anos, com o sistema dos três cortes, visando reduzir custos operacionais (menos herbicidas), mas esse procedimento não é eficiente e reduz a produção por hectare, além de baixar o padrão do arroz, após sua industrialização (as perdas totais beiraram os 30%).

A água, como bem econômico, é utilizada de forma irracional, pois é retirada de cursos naturais d'água, ou de lagos ou de açudes mal-dimensionados, no momento em que esses mananciais enfrentam a sua tensão máxima, ou seja, no verão, quando o déficit hídrico é maior.

A densidade de semente por hectare deve ser revisada, e o uso de uma semente isenta de vermelho é uma questão de sobrevivência.

A simples fixação da lavoura, coisa que a Ásia, que produz 92% do arroz do mundo, já faz há milênios, permitiria a sistematização progressiva dos solos; isto além da introdução de técnicas de manejo integrado, com controle de inóculos e pragas.

Só o fato de não ser necessário preparar a infra-estrutura de irrigação e drenagem todos os anos deverá reduzir os custos de produção num nível muito razoável.

Mas como fazer isso se, na maior parte dos casos, é o proprietário rural que determina qual a parcela de "sua" área deve ser plantada pelo arroseiro, entre outras coisas para aproveitar a resteva do arroz, deixada após a colheita, para pastejo do seu gado?

Certa vez um dirigente rural importante disse que o arroz era a praga que impedia a modernização da pecuária.

Esta é uma forma parcial de entendimento do problema, pois também a lavoura de arroz é sugada no processo.

Caminhos devem ser percorridos para alterar essa situação, iniciando, através da Receita Federal, pela descaracterização de atividade rural, quando a relação for de arrendamento, jogando esses rendimentos, como aluguel, para a cédula D.

A criação de linhas de financiamento, a juros compatíveis, para a aquisição de terras, gerando um mercado de terras ágil e não especulativo, deve ser encarado como um fator de progresso e de dinamização. ■

AGENDA CENTAURUS/97

Exclusiva para
profissionais
do campo.

Você não pode
ficar sem ela.



ENVIE ESTE
CUPOM
HOJE MESMO.
OU LIGUE
GRÁTIS



051 800-2106

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

RECORTE AQUI

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO

Preço
válido até 31 de outubro 96

Indique no quadro
a quantidade
desejada

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

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 _____

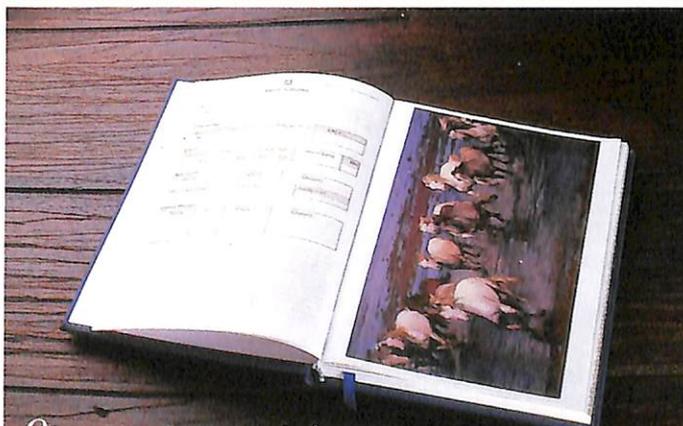
Validade _____ / _____

APENAS
R\$ 31,00

AGENDA CENTAURUS
contém:

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

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

APENAS
R\$ 31,00



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

COD. 100

comendar já

Um novo

Vivemos, nos dois últimos anos, um período penoso para a agropecuária do Rio Grande do Sul, com crises agudas e recorrentes em alguns de seus principais segmentos.

Na orizicultura, a par de um sistema de alta densidade de capital e reconhecida eficiência produtiva, a crise se refletiu também num forte e ameaçador endividamento.

O endividamento passou a ser o grande polarizador das discussões setoriais e efetivamente é um dos elementos-chaves que irão determinar quanto será plantado na próxima safra, pois não sendo resolvidos os problemas de garantias reais, a redução de área ultrapassará o nível de 20%.

Do ponto de vista econômico, o cálculo que se terá que fazer é em quanto será estiolada a capacidade de produção da lavoura arroeira a que custos, com essa política.

Do ponto de vista social, a pergunta que se impõe é se a Metade Sul poderá sofrer mais esse impacto, sem conseqüências irreversíveis de tendências inaceitáveis, tais como marginalidade urbana, desemprego e perda de mão-de-obra qualificada na agricultura.

É absolutamente urgente que se dê uma solução política para essa fase de transição da orizicultura do Rio Grande do Sul, considerando que a securitização foi um avanço significativo, mas que o bolsão de endividamento acumulado tem que ter uma solução objetiva e rápida.

Também é verdade que um padrão tributário herdado e pesado para o setor tem exigido do sistema produtivo uma capacidade competitiva que não se exige em nenhum outro caso.

Resolvido esses problemas, resta perguntar-se não prevalecem outros entraves, de cunho estrutural, que emperam as possibilidades de progresso continuado da lavoura arroeira.

É verdade que o Brasil é um país de produtores rurais-proprietários de terra, ao contrário do que se insiste em divulgar (mais de 90% da produção provém do esforço de proprietários rurais), mas também é verdade que persistem bolsões de arrendatários-parceiros, bolsões esses característicos de alguns produtos, tais como o algodão e o arroz.

No caso do arroz, até a safra 1994/95, 74% da produção provinha de terras arrendadas, com custos de arrendamento da terra que variam de 10 a 22% do valor de produção (a única defesa que o arrendatário dispõe é indicando níveis de produção física menores que os efetivamente alcançados).

É interessante observar que estima-se a redução de área de 1994/95 para 1995/96 em 127 mil hectares, sendo que toda a redução ocorreu em áreas arrendadas, baixando a sua participação para 66% do total da área cultivada com arroz (as áreas de terras próprias com arroz aumentou em 30.000 hectares, no mesmo período).

Somando-se o custo do "arrendamento da água", que varia de 15% a 8%, porque aonde se cobra menos pelo arrendamento da terra se cobra mais pelo arrendamento da água (exemplo

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

Encomende já e assegure a sua.

FAÇA SEU PEDIDO POR

051 800-2106

LIGAÇÃO GRATUITA

NÚMERO LIMITADO



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

mentando a área plantada... produção num
da absoluta.

Com a política de juros reais e preços menores e mais próximos dos praticados no mercado internacional, a situação ficou insustentável.

É verdade que muitos produtores de terras próprias enfrentam dificuldades, mas são em proporção muito menor.

Fica evidente, portanto, que o problema da posse da terra é um entrave à viabilização da lavoura arroeira, no médio e longo prazo.

Todas as técnicas que se pretende introduzir na lavoura esbarram na indisponibilidade efetiva de terras, por parte de 3/4 partes dos arrozeiros.

Ora, no padrão atual, prevalece o sistema convencional de três cortes, como fator de controle de inços, segundo as explicações técnicas mais difundidas.

O principal controle que se faz com esse sistema é o do arroz-vermelho.

Hoje, no Estado, existe uma infestação de arroz-vermelho em todas as regiões e, em alguns municípios, em taxas elevadíssimas, sen-

inver muito razoável.

Mas como fazer isso se, na maior parte dos casos, é o proprietário rural que determina qual a parcela de "sua" área deve ser plantada pelo arroeiro, entre outras coisas para aproveitar a resteva do arroz, deixada após a colheita, para pastejo do seu gado?

Certa vez um dirigente rural importante disse que o arroz era a praga que impedia a modernização da pecuária.

Esta é uma forma parcial de entendimento do problema, pois também a lavoura de arroz é sugada no processo.

Caminhos devem ser percorridos para alterar essa situação, iniciando, através da Receita Federal, pela descaracterização de atividade rural, quando a relação for de arrendamento, jogando esses rendimentos, como aluguel, para a cédula D.

A criação de linhas de financiamento, a juros compatíveis, para a aquisição de terras, gerando um mercado de terras ágil e não especulativo, deve ser encarado como um fator de progresso e de dinamização.



AGENDA CENTAURUS 97

Útil.
Prática.
Charmosa.
Country.
Exclusiva.

COD. 100

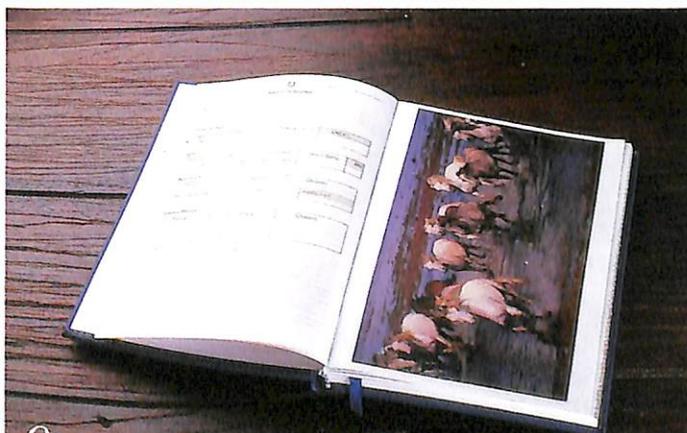
Cinco razões para V. encomendar já

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.

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

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro



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

MONTANA 600

Novo pulverizador da Berthoud com dez vantagens a mais

- 1 - Tanque de água limpa
- 2 - Válvula antigotejo
- 3 - Engate rápido
- 4 - Alimentação por tubo
- 5 - Filtros de linha
- 6 - Tampas duplas
- 7 - Barras galvanizadas
- 8 - Catracas reguláveis
- 9 - Melhor distribuição do peso
- 10 - Tecnologia do Líder mundial



BERTHOUD INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.

Rua Tenente Djalma Dutra, 888 - Caixa Postal 71 - Fone PABX (041) 382-1019

Telex (41) 6447 BMAG - Fax (041) 382-1472 - 83005-360 - São José dos Pinhais - PR

BERTHOUD

PULVERIZADORES