

NO DEPOIMENTO: ADILTON SACHET, DE RONDONÓPOLIS/MT, DIZ QUE O PRODUTOR SÓ QUER
REGRAS JUSTAS PARA PODER PRODUZIR

SETEMBRO/96 - Nº 573 - ANO 52 - R\$ 5,00

A Granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

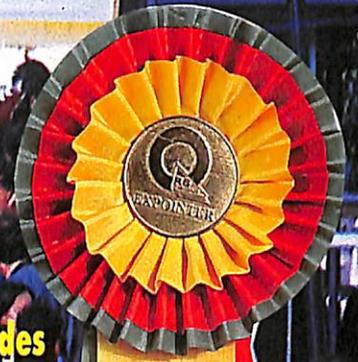
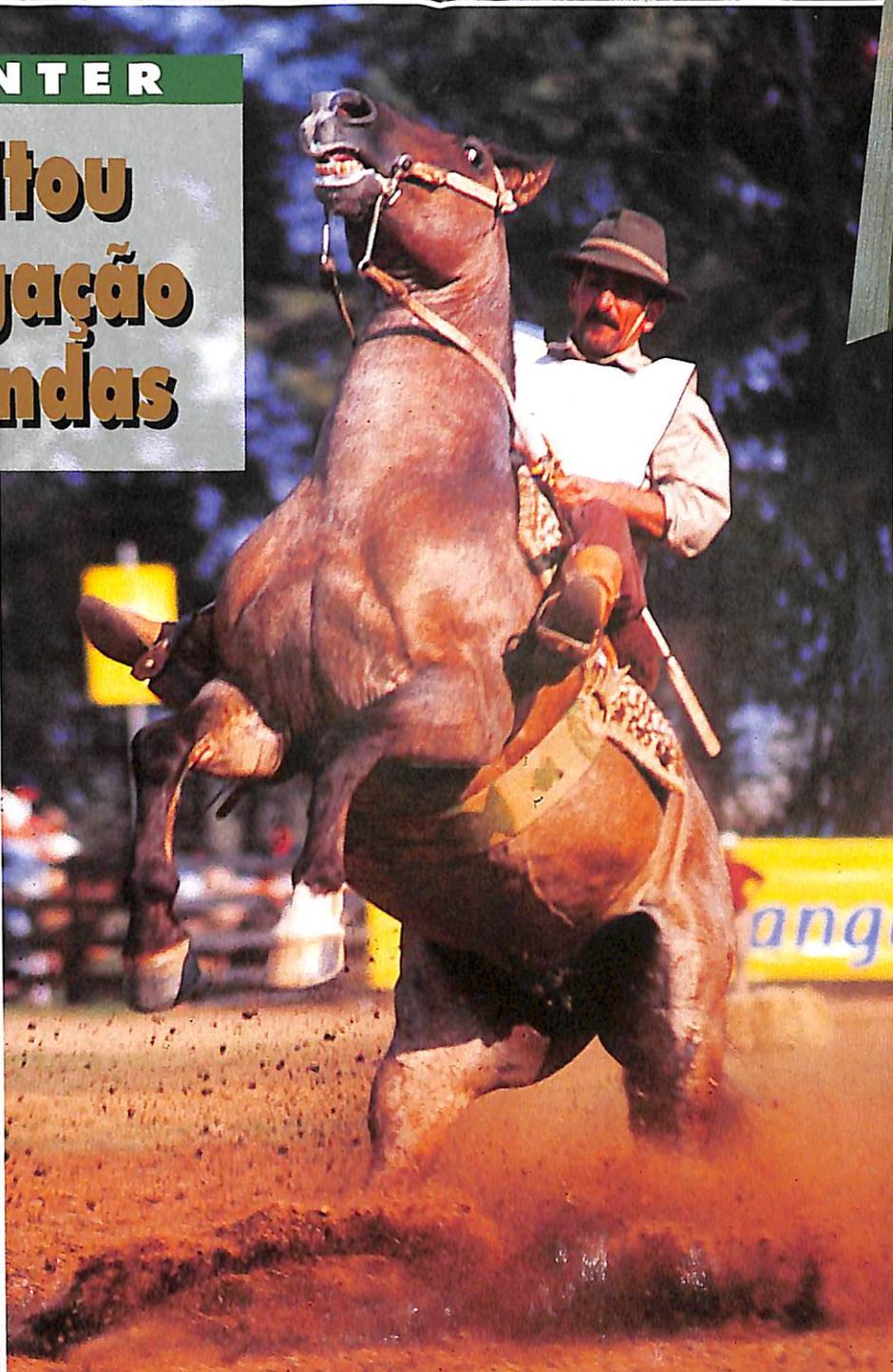
Relação
completa dos grandes
campeões da feira

PORTE PAGO
DR/RS
ISR-49-039/81

EXPOINTER

Só faltou
empolgação
nas vendas

Atenção!
Está começando
a safra de verão



GRANDE
CAMPEÃO

EXPOINTER 96

SAA

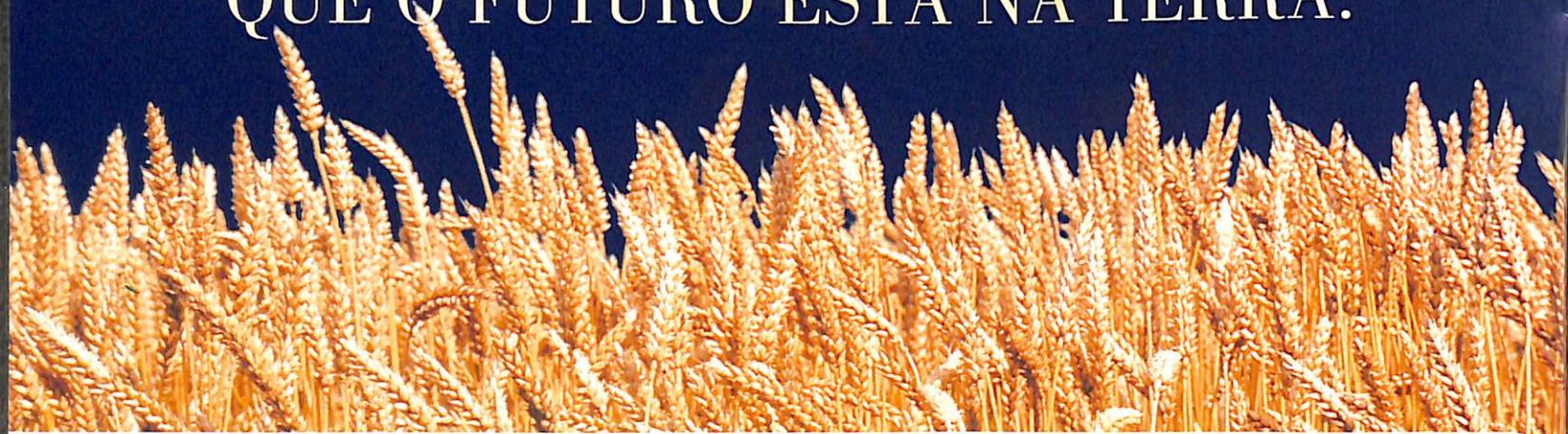


Lideranças
do agribusiness
na entrega
dos Destaques/96
A Granja do Ano





ESTAS SÃO EMPRESAS QUE ACREDITAM
QUE O FUTURO ESTÁ NA TERRA.



OS VENCEDORES DO PRÊMIO GERDAU MELHORES DA TERRA.

APMILINTAS

Categoria Novidade



Troféu Ouro - SLC-John Deere - Horizontina-RS
Trator SLC-John Deere 7500



Troféu Prata - Tecno Moageira - Porto Alegre-RS
Máquina de pré-limpeza TM-PL-28/200



Troféu Prata - Indutron Indústria e Comércio de Equipamentos para Pecuária
Carazinho-RS - Tronco Cirúrgico com Balança

Categoria Destaque



Troféu Ouro - Berthoud Indústria de Máquinas Agrícolas
São José dos Pinhais-PR - Pulverizador Montana



Troféu Prata - Indústria de Implementos Agrícolas Vence Tudo - Ibirubá-RS
Semeadora-Adubadora SA-13500



Troféu Prata - Indústrias Reunidas Colombo - Pindorama-SP
Colhedora e Beneficiadora de Feijão Master Plus



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 30 de setembro 96

Assinale aqui a forma de pagamento Cobrança bancária
 Cartão de crédito

1 ANO R\$ 57,00

2 ANOS R\$ 108,00

OU 3 x R\$ 36,00

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

Nome do cartão _____ Validade ____/____/____

Nº _____

Nome _____

Endereço _____ CEP _____

Bairro _____ Estado _____

Cidade _____ Fax _____

Tel. _____

Data ____/____/____ Assinatura _____

Tudo visando
o melhor aproveitamento

Adilton Domingos Sachet, produtor em Rondonópolis/MT: só queremos
condições de trabalho e uma política agrícola justa

o pato

Para mergulhar de "cabeça" neste atavismo da família, Sachet, de 40 anos, teve que deixar a arquitetura um pouco de lado. "Só exerço a arquitetura quando pego o projeto do Complexo Hidroviário Madeira/Amazonas/Itacoatiara", uma ligação fluvial que vai facilitar o escoamento da produção no Centro-Oeste, capitaneada pelo também agroempresário Blairo Maggi.

Do alto de sua experiência e profissionalismo, Sachet se revolta quando vê seus colegas produtores se "matando de sol a sol" sem conseguir materializar os seus ganhos no fim de uma safra. "É que a agricultura, infelizmente, ainda é tratada como patinho feio no Brasil", diz, argumentando que o essencial é prover o campo de infraestrutura para produzir melhor, e não sair por aí distribuindo subsídios, como se fosse favor.

A Granja — O que mais lhe chamou a atenção em Esteio?

Adilton Domingos Sachet — Não há grandes novidades em relação ao ano passado, a não ser o lançamento de novas linhas de tratores e máquinas. É um avanço, mas não encontrei muita coisa diferente da feira anterior. Claro que o segmento não tem como substituir todo

o maquinário em apenas 12 meses.

P — O sr. pretende comprar alguma máquina?

R — Num primeiro momento, minha idéia foi vir aqui para conversar, analisar o que o mercado oferece, pois temos necessidades de tratores de pequeno e médio portes, na faixa de 100 e 110cv. A propriedade necessita também de co-

lheitadeiras, mas isso é segundo plano.

P — Onde está situada sua propriedade?

R — A Agropecuária Sachet Ltda. é uma empresa familiar, administrada por meu pai e os nove filhos. Nossas fazendas ficam em duas cidades do Mato Grosso: Itaquira e Sapezal.

P — Qual o tamanho da área culti-

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.

ESTAS SÃO EM
QUE O FUT

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

OS VEN
GERDAU

Categoria Novid



Troféu Ouro - SLC-John Deere - Horizontina-RS
Trator SLC-John Deere 7500



Troféu Prata - Tecno Moageira - Porto Alegre-RS
Máquina de pré-limpeza TM-PL-28/200



Troféu Prata - Indutron Indústria e Comércio de Equipamentos para Pecuária
Carazinho-RS - Tronco Cirúrgico com Balança



Troféu Ouro - Berthoud Indústria de Máquinas Agrícolas
São José dos Pinhais-PR - Pulverizador Montana



Troféu Prata - Indústria de Implementos Agrícolas Vence Tudo - Ibirubá-RS
Semeadora-Adubadora SA-13500



Troféu Prata - Indústrias Reunidas Colombo - Pindorama-SP
Colhedora e Beneficiadora de Feijão Master Plus

SECRETARIA DA AGRICULTURA
E ABASTECIMENTO DO
ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL
EXPOINTER 96

PRÊMIO GERDAU



MELHORES DA TERRA

HA 14 ANOS INCENTIVANDO A INDÚSTRIA NACIONAL DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

GO GERDAU

Chega de pagar o pato

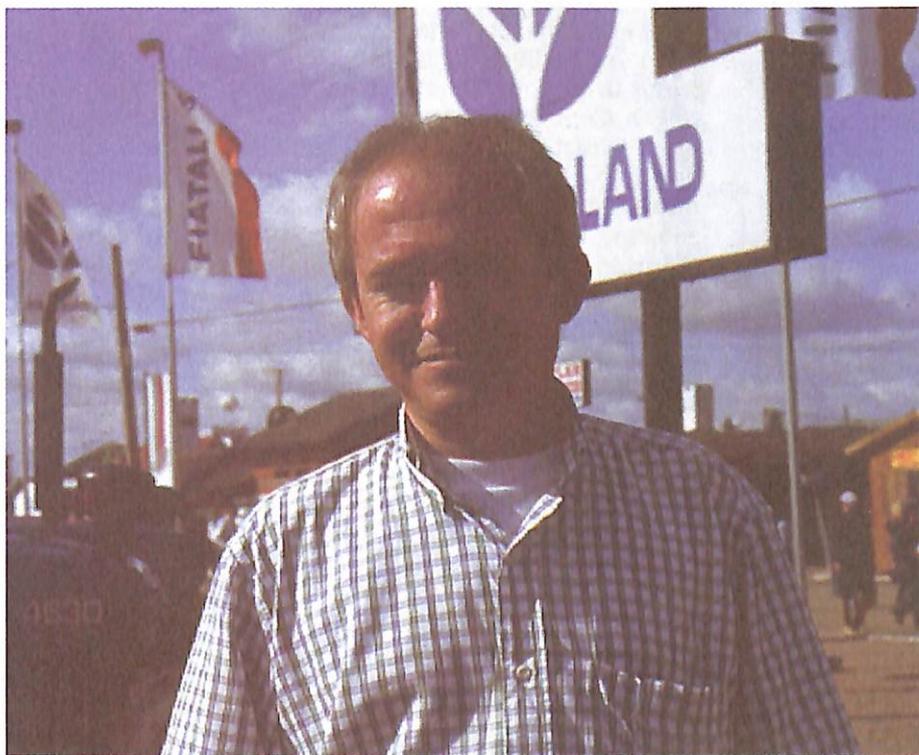
Quando visitava os estandes de máquinas, no Parque Assis Brasil, o agroempresário Adilton Domingos Sachet pensava que circularia anonimamente pela Expoin-ter. Pensava. A equipe de reportagem de **A Granja** o descobriu no estande da New Holland e ele não teve jeito: soltou o “verbo”.

A história deste desbravador dos cerrados, na verdade, se confunde com a história da conquista do Centro-Oeste. Filho de um pequeno proprietário de terras em São Miguel do Oeste/PR, migrou, junto com a família, para Rondonópolis, sul do Mato Grosso, fixando-se em Itaquira e Sapezal. Passado o período de adaptação — e nisso já vão lá 15 anos —, Sachet, o pai e os irmãos plantam soja, milho e algodão, como cultivos principais, e ainda se dedicam à pecuária bovina e suína. Tudo visando ao melhor aproveitamento

das atividades, numa integração lavoura-pecuária que começa a dar seus frutos — ainda mais agora que o Mato Grosso entra firme na produção de carnes, aproveitando o potencial de produção de milho. “Para ganharmos dinheiro, a saída é diversificar, evitando o pas- seio do milho”, raciocina.

Para mergulhar de “cabeça” neste atavismo da família, Sachet, de 40 anos, teve que deixar a arquitetura um pouco de lado. “Só exerço a arquitetura quando pego o projeto do Complexo Hidroviário Madeira/Amazonas/Itacoatiara”, uma ligação fluvial que vai facilitar o escoamento da produção no Centro-Oeste, capitaneada pelo também agroempresário Blairo Maggi.

Do alto de sua experiência e profissionalismo, Sachet se revolta quando vê seus colegas produtores se “matando de sol a sol” sem conseguir materializar os seus ganhos no fim de uma safra. “É que a agricultura, infelizmente, ainda é tratada como patinho feio no Brasil”, diz, argumentando que o essencial é prover o campo de infra-estrutura para produzir melhor, e não sair por aí distribuindo subsídios, como se fosse favor.



Adilton Domingos Sachet, produtor em Rondonópolis/MT: só queremos condições de trabalho e uma política agrícola justa

A Granja — O que mais lhe chamou a atenção em Esteio?

Adilton Domingos Sachet — Não há grandes novidades em relação ao ano passado, a não ser o lançamento de novas linhas de tratores e máquinas. É um avanço, mas não encontrei muita coisa diferente da feira anterior. Claro que o segmento não tem como substituir todo

o maquinário em apenas 12 meses.

P — O sr. pretende comprar alguma máquina?

R — Num primeiro momento, minha idéia foi vir aqui para conversar, analisar o que o mercado oferece, pois temos necessidades de tratores de pequeno e médio portes, na faixa de 100 e 110cv. A propriedade necessita também de co-

lheitadeiras, mas isso é segundo plano.

P — Onde está situada sua propriedade?

R — A Agropecuária Sachet Ltda. é uma empresa familiar, administrada por meu pai e os nove filhos. Nossas fazendas ficam em duas cidades do Mato Grosso: Itaquira e Sapezal.

P — Qual o tamanho da área culti-

vada e o que é produzido?

R — Atualmente, temos uma área plantada de 14.000 hectares, distribuídos da seguinte forma: 10.000ha de soja, 3.000ha de algodão e 1.000ha de milho.

P — A produção de soja está em torno de quanto?

R — Nós temos duas áreas de produção. A área de Itaquira é a mais estabilizada, pronta, com vários anos de cultivo. Já Sapezal é uma área nova, que ano a ano está incorporando área de produção. Em Itaquira, nós tiramos neste ano 45 sacas por hectare, o que dá um total de 450 mil sacas. Agora, com o trabalho que está sendo efetuado em Sapezal, em pouco tempo a produtividade deverá superar em 10% nossa produção atual. Isso porque a área de Rondonópolis tem um teor de areia mais alto, o que compromete seu potencial produtivo.

O Brasil passou de exportador a grande importador de algodão

P — O que vocês fazem para melhorar a qualidade do solo?

R — Basicamente, através da rotação de culturas. Nós temos três safrinhas: sorgo, milho e milheto. Através da rotatividade, a gente procura não repetir o mesmo cultivar numa mesma área durante o ano. O que a gente ganha com isso? Acaba com uma série de doenças que se alojam no solo. A rotação de culturas é um tratamento indicado para reduzir a incidência do cancro-da-haste. Outro resultado importante obtido com a rotação entre o milho e o algodão é a quebra do ciclo do nematóide-do-cisto, verme que se aloja no solo e está destruindo vários hectares na região. E se você repetir dois anos de milho ou algodão, a população do cancro-da-haste cai para um nível aceitável, permitindo novamente o plantio de soja.

P — Nessa melhoria entra também o sistema de plantio direto?

R — Atualmente, realizamos o plantio direto em cerca de 2.000ha de soja. É uma realidade à qual todos nós temos que nos adequar. É o futuro.

P — O Mato Grosso está iniciando a produção de algodão em grandes extensões. O que é preciso para ter rentabilidade na cultura?

R — Para ser viável, a produção de algodão, além de ser mecanizada, precisa partir para a alta tecnologia. Como trata-se de uma cultura que exige grande demanda de mão-de-obra na colheita, a pro-

dução em grande escala fica comprometida. Talvez essa tenha sido a principal causa do Brasil ter perdido a posição de segundo maior exportador, tornando-se um dos que mais importa o produto no mundo. O custo da mão-de-obra impede que a colheita seja feita manualmente.

P — Vocês também se dedicam à pecuária de corte?

R — Nós produzimos tanto carne bovina quanto suína. Hoje, para superar as dificuldades, a propriedade tem que ser produtiva em todos os aspectos. É preciso agregar o máximo de valor ao produto. Então, em vez de vender milho, vamos vender carne. Os animais confinados são alimentados com o caroço do algodão. Com isso, o algodão já sai semi-elaborado da fazenda.

P — Qual a raça que vocês criam?

R — Na fazenda nós temos um programa de melhoramento genético. Hoje temos lá em torno de 400 matrizes nelore PO. Com essas matrizes, então, fazemos um plantel de 400 touros. A idéia é, no futuro, fazer a base de nossos rebanhos com o gado puro para realizar o cruzamento industrial. Começamos a fazer o cruzamento industrial, hoje temos um programa de 1.200 vacas num programa de inseminação artificial. Temos trabalhado basicamente com aberdeen, para inseminação de novilhas de primeira cria, e simental para vacas. Não temos observado diferenças significativas entre as raças européias usadas no cruzamento, até mesmo porque depende muito do manejo e do jeito com que o programa é conduzido.

P — Vocês fazem pecuária extensiva e também o confinamento? Qual o desfrute?

R — Nós temos três sistemas de produção. Os animais criados a campo são abatidos na faixa de 2,5 a 3 anos. Temos ainda o confinamento total, onde os bezerros meio-sangue entram logo após o desmame, aos cinco meses. Esses animais deverão ser abatidos com 14 ou 15 meses. Existe também um novo trabalho que estamos desenvolvendo, que é o chamado boi embaixo do pivô. Destinamos cerca de 90 hectares, divididos em 16 piquetes, onde pastam em torno de 900 cabeças. Isso permite que a cada 32 dias o capim já esteja brotado. É um confinamento a céu aberto.

P — Como está o programa do novilhão precoce do governo estadual?

R — É uma estratégia interessante que trará benefício não só para o produtor como para o governo. Hoje, a fazenda que se credenciar para esse programa passa a ter direito à redução de 5% de ICMS. Num primeiro momento havia

uma falsa idéia de que o governo perderia com isso. Mas o estado passou a ganhar. Antes, para recolher o imposto referente à venda de um boi, o estado levava de 4 a 5 anos. Através do programa, em cinco anos você produz dois bois. Então o estado passa a arrecadar acima do que alcançava com um boi e o agricultor passa a agregar 5% de ganho na atividade. E, nos dias de hoje, 5% é muitas vezes seu lucro.

Se o governo investir em infra-estrutura, todo mundo terá retorno

P — No que consiste o programa Granja de Qualidade?

R — Esse programa é um novo conceito de criação de suínos. O Mato Grosso é um estado livre de doenças, porque os suínos estão entrando agora. Então foi criada uma legislação específica para suínos, criando barreiras, dizendo que só podem entrar no estado animais livres de doenças, que tenham devidamente comprovadas sua origem e sanidade. A empresa ou fazenda que quiser o benefício da Granja de Qualidade tem que cumprir algumas regras básicas.

P — Vocês estão criando suínos há quanto tempo?

R — Nós começamos a criar suínos em escala industrial há dois anos, mas o programa foi oficializado há quase dois meses.

P — Com isso vocês esperam que haja um bom desenvolvimento da suinocultura no estado?

R — É possível. A política agrícola não é para produzirmos milho em Sapezal e trazer para Santa Catarina. Se carregarmos uma carreta de milho no Mato Grosso, quando ela chegar em Santa Catarina o seu resultado dá apenas para pagar o frete e o imposto. Eu não ganho nada com isso, só tenho custo. E o que a gente quer com isso? Quer levar de alguma forma a suinocultura para lá para agregar ao valor, porque na hora em que eu for carregar uma carreta de suíno, o custo do frete e o custo do ICMS são outros. Na hora em que eu carregar uma carreta de embutidos ou de carcaça, então o reflexo do ICMS de lá até o posto aqui vai ser em torno de 3%; na hora em que colocar uma carreta de embutidos, de salames e derivados, o custo de trazer de lá até o posto é em torno de 1%, e hoje é 100%. Então é viável, e isso é política também. É direcionar a indústria na região produtora para não ficar fazendo

viagem, quer dizer, vem o milho para cá para ser transformado aqui em carne e voltar para lá.

P — E o que basicamente o governo precisa fazer para viabilizar a produção?

R — Toda a política de transporte está errada. O governo precisa investir em infra-estrutura, porque certamente o produtor dará o retorno. O agricultor só quer ter estímulo para produzir. Claro que o Executivo não pode agir sozinho, mas também de alguma forma tem que ajudar a pesquisa, dar condição para que a iniciativa privada incentive a pesquisa junto com ele, fazendo parceria com a iniciativa privada para que se tenha soluções para os problemas atuais da produção. Um exemplo é a soja no Mato Grosso. Enquanto que o resto do Brasil sofre com o problema do cancro-da-haste, o Mato Grosso não sofre com essa praga. O ano passado foi o último em que se teve perda de soja pelo cancro-da-haste. Esse trabalho é feito em parceria com a Embrapa, a Empaer (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Mato Grosso), a Itamaraty Norte, a Fundação MT. Dentro dessa parceria, desenvolveram-se variedades resistentes ao cancro-da-haste e hoje em torno de 95% do estado está coberto por sementes mais resistentes à praga. Se levarmos em conta que no ano passado o estado teve perdas entre US\$ 300 e US\$ 500 milhões, isso é um ganho fantástico.

Não queremos subsídios, mas condições de igualdade para competir

P — E quanto ao subsídio governamental?

R — O produtor não quer subsídio, porque através dele você fica na dependência de um favor de alguém. Agora, o que a gente pede, o que a gente luta é pela condição de igualdade de produção. Se noutro país, noutro setor, há uma determinada condição, nós não queremos nada mais. Nós queremos, aí sim, a chance de ter a mesma condição. Um exemplo é o algodão: nós vendemos algodão, e ele estava chegando aqui no Brasil com prazo de pagamento de seis meses, enquanto no mercado interno nós vendemos com 30 dias de prazo e juros de 5% ao mês. Não tem como a gente competir nessas condições. Essa idéia do Antônio Kandir (ministro do Planejamento) da retirada do ICMS para exportação é uma idéia para ser aplaudida de pé. É um pri-

meiro passo para modificar o perfil da renda da agricultura, porque hoje o maior problema que existe é a falta de renda no campo. Você sabe trabalhar, é eficiente, tem produtividade, mas na hora de ter um resultado, aí é taxa de juros, é uma série de fatores e coisas que tiram o resultado. O que tem que ser feito é o governo encontrar uma forma de aumentar a renda no campo. Aumentando a renda do campo, por consequência toda a cadeia vem atrás — porque, queira ou não queira, a agricultura para muita gente é vista como um patinho feio, e não é essa a verdade. A agricultura movimenta, no antes, no durante e no depois, no mínimo a metade deste país. E isso não é visto por muita gente. É lamentável que as pessoas que têm a direção do governo, que têm o poder da caneta para tomar a decisão, não vejam que a base está na produção.

Até a grande mídia se dar conta, passamos por caloteiros

P — Vocês têm uma perspectiva de melhoria já em 96?

R — Para trás ficou um buraco muito grande. A TR e as taxas de juros pagas no período do início do Plano foram de uma brutalidade terrível para o agricultor e essa brutalidade se reflete nos dias de hoje. Você vê que a grande maioria dos agricultores está deficiente hoje, principalmente na nossa região do Centro-Oeste. Não é que não se pague as contas, mas é que as contas ficaram de tamanho tal que não há viabilidade de pagamento, a não ser com o alongamento dos descontos. Na securitização a maioria já se enquadrou, e quem ainda não se enquadrou está procurando mecanismos para tentar ajustar e alongar essas dívidas. É lamentável que muitas vezes as pessoas tenham colocado que o agricultor foi o vilão do Banco do Brasil, que o agricultor foi o vilão que não pagava as contas, e isso não é a verdade. O agricultor sempre procurou pagar as suas contas. Quando ele tomou o empréstimo, tomou 10, para produzir e sobrar do resultado dessa produção o suficiente para pagar esses 10 com mais uma taxa de juros, previamente combinada, e ter uma rentabilidade. Isso é o que vinha sendo praticado.

P — E nesse caso, a securitização resolve o problema?

R — Não. Ela resolve e ajuda em alguns casos, como nos estados do Paraná

e Santa Catarina, onde o modo de produção é de pequenas propriedades. Claro que, para o governo, ele atingiu a maioria da população. Mas não é verdade, porque não atingiu a maioria da área produtiva. Um exemplo disso é a área arrozeira do Rio Grande do Sul e o Centro-Oeste, principalmente o Mato Grosso, onde as áreas são de grandes extensões. Para surpresa nossa, o presidente do Banco do Brasil disse numa entrevista que o agricultor contribui com um índice muito pequeno na inadimplência do Banco do Brasil. Aos olhos da sociedade isso agora não representa nada, porque lá atrás grandes órgãos e veículos de comunicação de massa diziam que o agricultor era o vilão, que o agricultor não pagava a conta e tinha saqueado o Banco do Brasil. Você acha que um produtor que larga o conforto da vida no Sul para se enfiar no cerrado e ficar até 60 dias sem ver a família — porque quer produzir e acredita no Brasil — pode ser tachado de vilão?

P — A bancada ruralista do Congresso não está deixando passar isso? Se ela quisesse, não poderia ter resolvido parte do problema, já que é uma bancada forte?

R — Ela é uma bancada grande, mas tem deficiências e é difícil quando você tem planos de agregar uma linha única, porque há muito interesse de região. O que é interessante para o Nordeste muitas vezes não é interessante para o Centro-Oeste, e o que é interessante para o Centro-Oeste muitas vezes não é interessante para o Sul. É muito difícil fazer esse ajuste de opinião, ainda mais quando há um preconceito pré-existente de que a bancada ruralista é aproveitadora. Há um preconceito hoje e isso tem que ser quebrado. Nessa hora tem que se entender que tem muita gente lá no Congresso trabalhando sério, assim como há em alguns casos pessoas que não merecem crédito. Nesse caso, como em qualquer setor, na agricultura tem caloteiro. No jornalismo, tem caloteiro; lá no Congresso tem caloteiro. Então, não podemos generalizar.

P — Mas essa mentalidade, como é possível mudar? Com união? Sentar e conversar?

R — Sentar e conversar. Encontrar um novo modelo de união ruralista que não separe o pequeno, o médio e o grande produtor. Quem produz tem suas dificuldades, claro que cada um com determinado grau, mas a dificuldade de produção é a mesma. Precisamos fazer uma política agrícola neste país. O homem do campo quer é que o governo não atrapalhe, apenas que instale uma política agrícola definida. 

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:
Erik Bronger, José Madeira
Alvarenga, Emerson Urizzi Cervi,
Carlos Saviani, Carolina Bahia, José
Maurício de Góis e Paulo Hebmüller

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

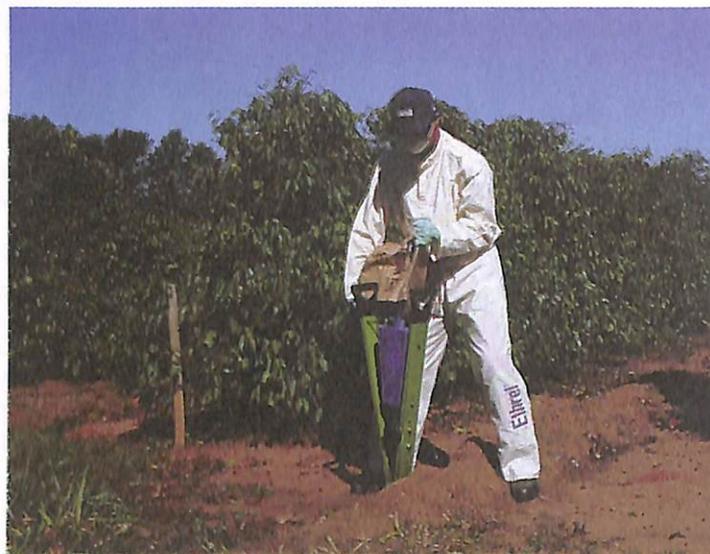


14 EXPOINTER 96:
Vendas modestas
na maior feira
agropecuária do
País

dos líderes do
agribusiness

28 DESTAQUES/96
A GRANJA DO
ANO: O encontro

32 BOVINOS DE
CORTE:
Pesquisa mostra
que boi castrado
dá mais carne na
hora do abate



NOSSA CAPA

Nesta edição, nosso grande destaque é a
cobertura da Expointer 96, realizada em Esteio/RS,
onde o agribusiness pôde mostrar o que de
melhor existe em termos de máquinas, animais e
serviços para o setor agropecuário



36 BOVINOS DE
LEITE: Alta
tecnologia em
Wisconsin,
Estados Unidos

40 AGRICULTURA:
Novidades que
vão brilhar
nesta safra de
verão

46 DEFENSIVOS:
Cuidados
essenciais que
valem uma vida

SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Porteira Aberta	10
Eduardo Almeida Reis	12
Pecuária	62
Agribusiness	64
Flash	68
Leilões	70
Ciência e Tecnologia	72
Novidades no Mercado	73
Ponto de Vista	74

Hoje, dentro do contexto de moeda estável e de globalização de mercado, o produtor tem que priorizar a administração financeira da propriedade. Essa priorização da administração financeira passa por uma observação muito criteriosa do custo/benefício de qualquer técnica que ele for implementar. No momento atual, se o produtor quer manter a liquidez, não pode pensar em grandes produções e grandes investimentos. Isso vai tirar a liquidez da propriedade. E como o custo do dinheiro no Brasil é um absurdo, é preciso evitar ao máximo captar dinheiro no mercado. O que faz a rentabilidade ou a viabilidade de determinado processo são os detalhes.

Valter Pötter
Estância Guatambu, RS

As dificuldades e incertezas, em função de morarmos num país que não possui uma política agrícola definida e onde as decisões são baseadas nas pendências emergenciais existentes, sem levar em conta as reais necessidades dos produtores, nos colocam na mesma situação de insolvência vivida por milhares de produtores brasileiros. Na realidade, estamos aprendendo a arte da sobrevivência na atividade agropecuária e esquecendo o nosso potencial de produzir 300 milhões de toneladas de grãos/ano. Fala-se muito e cumpre-se pouco.

Franke Dijkstra
Batavo, PR

Sabemos que o período de transição brasileiro, inflação X estabilidade, fundamenta-se nos juros altos para resolver o caixa do governo e evitar o consumo, o que se tem conseguido. Todavia, evitando o consumo, a medida traz consigo a idéia de que não produzir é melhor, algo parecido com a história do cavalo inglês que, quando aprendeu a não comer, morreu. As taxas de juros precisam acompanhar o mercado

internacional, sujeitando-se às leis da oferta e procura, que são regras naturais e auto-sustentáveis. Só assim é possível aumentar a produtividade e, conseqüentemente, a competitividade nos mercados interno e externo.

Armando Garcia de Garcia
Cabanha Cerro Coroado, RS

Dentro do quadro geral das dificuldades, há que se registrar também um ponto muito positivo e que vem merecendo atenção e esforço dos produtores: a melhoria dos índices de produtividade. Existe hoje, no campo, a consciência de que cada produtor deve buscar soluções adequadas ao seu caso e que essas saídas passam obrigatoriamente por ganhos de produtividade que tornem sua produção economicamente viável num mercado extremamente competitivo.

Astor Hauschild
Purina, SP

O Plano Real, através da chamada âncora verde, descapitalizou o campo, que não consegue investir como gostaria. O ponto de partida para a recuperação do mercado é possível somente através do recuo das taxas de juros. A situação do segmento agropecuário brasileiro só vai melhorar se forem colocadas no mercado linhas de financiamentos com juros internacionais, que dêem à empresa rural condições de competir internacionalmente. Não podemos ter uma economia globalizada com os exorbitantes juros nacionais.

Bernhard Kiep
Asbrasil, SP

Afalta de uma política agrícola adequada ao sistema produtivo primário brasileiro, ao longo dos anos, vem prejudicando todo o setor de agribusiness. A fraca rentabilidade da safra e a penalização dos

produtores em cada um dos planos de estabilização econômica experimentados desde 1986 têm trazido conseqüências desastrosas ao agribusiness brasileiro. O plano agrícola para a safra 96/97, anunciado em junho, não chega a ser uma política agrícola, mas apenas mais um "pacote"

Arlindo Moura
Kepler Weber, RS

O segmento agrícola brasileiro há muito vem sendo penalizado pela tributação excessiva imposta pelo Governo Federal. Somos o único país do mundo que tributa a produção. A situação agrava-se com a política cambial, que favorece as importações e inibe as exportações brasileiras. Nessa variável, nossa produtividade é arrancada pela raiz. Além disso, verificamos incentivos governamentais a empresas de transformação para que importem produtos similares de nossos concorrentes externos. Face às condições em que se encontra a agricultura hoje, pergunto-me como é possível produzir cerca de 80 milhões de toneladas de grãos anualmente.

Blairo Maggi
Sementes Maggi, MT

Nós, produtores, não queremos subsídios e nem protecionismo. Queremos tranquilidade para produzir com uma política clara e definida e ser respeitados como brasileiros que produzem um cereal de segurança nacional. Não existe país desenvolvido sem alimento e sem escola. Acreditamos que o desenvolvimento de uma nação inicia-se por uma agricultura forte e sustentada. Estamos fazendo a nossa parte, procurando manter o agricultor no campo e dando-lhe condições de ali permanecer com dignidade. Essa, sem dúvida, é a melhor reforma agrária.

Alfredo Lang
Coopervale, PR

Sindan mais abrangente

“Informamos à comunidade de produtores, leitores e industriais a nova denominação do Sindan, que passa a se chamar Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para a Saúde Animal. A nova denominação está vinculada, entre outros, à implantação do Decreto 1.662, de outubro de 95, que regulamenta a fiscalização de produtos de uso veterinário e os estabelecimentos que os fabricam e comercializam. Com isso, o Sindan ampliou os seus objetivos e redefiniu sua função frente ao setor, que é a representação da indústria de produtos para saúde animal na defesa dos interesses coletivos do setor. Aproveitamos a oportunidade para registrar que o veterinário Nelson Antunes foi reeleito para mais um mandato à frente da entidade, que se encerrará em 1999.”

*Texto Assessoria de Comunicações
São Paulo/SP*

Mais banana

“Sou leitor da revista há algum tempo e tomo a liberdade de escrever para solicitar uma matéria sobre o cultivo da banana-maçã. É que este cultivo tem registrado alto crescimento em nossa região.”

*Glodimar Piccinin
Coxim/MS*

Lubrificação polêmica

“Quero parabenizá-los pela reportagem merecidamente feita na edição de maio sobre o excelente plano de trabalho desenvolvido e com o devido critério que é a marca característica de seu profissionalismo. No entanto, a mesma sorte não teve a revista quanto às informações emitidas pelo sr. Alencar Pedroso (página 29). Além de levianas e inverídicas, as declarações mudam os rumos dos fatos, principalmente onde diz: ‘a tecnologia é importada dos Estados Unidos ...’ Esta tecnologia aplicada aqui no Brasil é típica de gente brasileira. Além da minha experiência de mais de 20 anos nesta área e devidamente habilitado para exercê-la, implantei-a nas mais renomadas agroindústrias do País, demonstrando que o monitoramento de óleos lubrificantes pode ser um valioso instrumento de manutenção mecânica...”

*Engenheiro Celso Thomaz Gasparini
Consultor em lubrificação
Bauri/SP*

Queremos emprego

“James Garcia, agrônomo, e Terezinha Barbosa Garcia, veterinária, buscam oportunidade de trabalho em qualquer parte do Brasil. Ambos são casados, têm dois filhos e possuem boa experiência em seus ramos de atuação. Apenas a título de exemplo, o agrônomo acumula nove anos de experiência no cultivo do arroz irrigado.”

*James Rodrigues Garcia
Fone (055) 412-1316
Uruguaiana/RS*

Informação certa

“Gostaríamos de retificar uma informação publicada na edição 571 (julho/96), páginas 36, 37 e 38, abordando a feira de Rondonópolis/MT. Durante a 24ª Exposul, nossa empresa comercializou equipamentos de armazenagem no valor de R\$ 20.000,00. Salientamos que nossa participação na referida feira não envolve diretamente a comercialização e, sim, uma oportunidade de convivência junto a alguns de nossos principais clientes.”

*Rogério Beznos
Gerente de marketing da Kepler Weber S/A
Porto Alegre/RS*

A Granja circula

“Agradecemos pela excelente promoção feita do nosso documento ‘Buscando Soluciones para la Crisis del Agro’, conforme registra a coluna Flash da edição de junho corrente. Dezenas de cartas recebidas do RS, SC, PR, SP, GO e MG confirmam a grande penetração de A Granja.”

*Polan Lacki
Diretor de extensão agrícola da
Organização das Nações Unidas para
Alimentação e Agricultura-FAO
Santiago/Chile*

Terra & conflitos

“Quero utilizar o espaço da seção de cartas para me solidarizar com o sr. Mário Roberto Scheide, de Chapadão do Sul/MS, conforme correspondência publicada na edição de agosto próximo passado. Realmente, não é mais possível ao cidadão comum transitar pelas estradas federais ou estaduais sem que haja uma barreira humana a atrapalhar o tráfego e causar tumultos. A violência assacada contra o contribuinte não tem par na história recente do Brasil. É sem-terra, é sem-teto, é sem-emprego... Enfim, é uma balbúrdia sem limites. Até quando? Até quando?”

*Ruy Alberto de Gouvêa
São Paulo/SP*

“As pessoas responsáveis pela administração pública, no Brasil, não estão sabendo levar a questão da reforma agrária a bom termo. Essa afirmação vale tanto para os executivos municipais, estaduais e federais. Basta ver os conflitos nas fazendas e estradas por este interior afora, resultando em mortes, prejuízos materiais e perda de tempo...”

*Maria Luíza S. Romero
Florianópolis/SC*

“Fico horrorizado quando leio na seção de cartas manifestações contra a reforma agrária... Muitas destas manifestações são recheadas de ódio, ressentimentos e ignorância... Senhores: o Brasil é grande, em território e potencial econômico. Deixem os brasileiros que querem trabalhar ter o seu pedaço de chão, seja ele do Estado ou da iniciativa privada. Não podemos ser antipatrióticos e botar uma espada na cabeça dos nossos irmãos menos favorecidos, condenando-os só porque são pobres e desempregados...”

*Carlos Antônio Hüber
Passo Fundo/RS*

Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião.
Escreva para redação da revista
A GRANJA, Av. Getúlio Vargas, 1558,
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS.
O fax é: (051) 233-2456.

E o nosso E-mail: mail@agranja.com
Home Page <http://www.agranja.com>
As cartas ou mensagens poderão ser publicadas de forma resumida.



Hipismomania

“Gostei muito da matéria sobre hipismo rural, que saiu na edição 96/97 do anuário **A Granja do Ano**. Acho que faltou dizer como o aficionado por esse esporte pode abrir uma regional da ABHIR. Peço que a editoria me ajude neste assunto.”

João Carlos Botelho
- Novo Hamburgo/RS

R — *As pessoas que quiserem criar uma seccional da ABHIR devem seguir três requisitos básicos: reunir 20 ou mais integrantes, formular um calendário de provas e pagar as taxas da entidade (R\$ 250,00 por cavaleiro/amazona). Os detalhes técnicos para a formação da entidade, bem como informações adicionais, podem ser conseguidos pelo fone (011) 864-3933.*

Plástico no campo

“Solicito, urgentemente, informações práticas sobre como produzir hortaliças em estufas plásticas, pois penso em dedicar-me a essa lucrati-

va atividade. Peço, também, alguma literatura de empresas sobre os melhores cultivares nessa modalidade.”

Antônio Carlos Hinsbruch
Curitiba/PR

R — *Em primeiro lugar, aconselhamos a ler os livros “Manual do Horticultor” e “Nova Agricultura”, comercializados pelo televidas de A Granja. Faça sua solicitação pelo fone (051) 800-2106. Para saber que cultivares se adaptam ao cultivo em estufa, contate com a Asgrow do Brasil Sementes, que está distribuindo gratuitamente um material explicativo sobre o assunto. Escreva para a caixa postal 1564, CEP 13001-970, Campinas/SP, ou ligue (019) 252-0555.*



Tudo sobre tudo

“Tenho uma propriedade e gostaria de aproveitá-la com culturas que fossem economicamente viáveis. Penso em cultivar coco consorciado com cacau, ou mesmo acerola e cítricos. Assim, preciso saber: tamanho mínimo da propriedade que devo utilizar, quantidade de agrotóxicos e fertilizantes a empregar, custos, cuidados com a lavoura, procedimentos de colheita, combate de pragas e dados sobre ganhos em cada etapa.”

Sandro Bevilacqua Rangel
rangel@brnet.com.br

R — *O leitor está querendo saber quase tudo sobre fruticultura. Assim, para início de conversa, recomendamos a leitura de três livros: “Acerola — a cereja tropical”, “Citricultura” e “Fruticultura”. Eles podem ser solicitados ao Departamento de Circulação de A Granja pelo fone (051) 800-2106. A ligação é gratuita. Por outro lado, para contar com uma assistência técnica imediata, sugerimos entrar em contato com a Emater aí da região de Brasília/DF. Anote o telefone: (061) 274-2211.*

Alô, sr. Polato!

“Peço a gentileza de publicar o endereço do produtor Orlando Polato, que foi objeto de entrevista na seção Depoimento (abril/96).”

Paulo Roberto da Silva
Patos de Minas/MG

R — *O produtor Orlando Polato pode ser contatado no seguinte endereço: rua Dom Pedro II, 332, Centro, CEP 78700-220, Rondonópolis/MT. O fone: (065) 421-5314.*

Quem fabrica?

“Solicito que me informem alguns endereços de fábricas de plantadeiras (milho, feijão e tração animal), tanto em plantio convencional como direto.”

Ivan José Piaia
Água Doce/SC

R — *Estes são os fabricantes mais próximos de sua cidade, segundo o anuário A Granja do Ano: Semeato S/A Indústria e Comércio, rua Camilo Ribeiro, 190, CEP 99006-000, Passo Fundo/RS, fone (054) 315-1911; SLC S/A Indústria e Comércio, rua Duque de Caxias, 333, CEP 98920-000, Horizontina/RS, fone (055) 537-1322; Triton Máquinas Agrícolas Ltda., rua Dois Irmãos, 263, Joaçaba/SC, fone (0495) 23-1144.*

Peixe vira tese

“Tendo em vista a coleta de subsídios didático-pedagógicos para a disciplina de Piscicultura, desenvolvida junto ao Curso Técnico de Agropecuária da Escola Agrotécnica Federal de São Vicente do Sul, solicito informações bibliográficas sobre pintado (*Pimelodus spp*), jundiá (*Rhandia spp*) e piava (*Leporinus obtusidens*).”

Luiz Marino Pinto da Rosa
Coordenador UEP Zootecnia I
São Vicente do Sul/RS

R — *A bibliografia sobre o assunto é rara, mas existe. Para jundiá e piava, consulte o CEPTA de Pirassununga/SP, fone (0195) 65-1075. Ou Carmen Bandeira Villamil, pesquisadora da área de aquicultura e pesca da Fepagro/RS, fone (051) 233-5411. Quanto ao pintado, sugerimos contato com o dr. Yoshimi Saito, chefe da Estação de Piscicultura de Três Marias/MG, fone (038) 754-1422.*



Tem gente querendo debandar

A Valmet do Brasil ameaça não participar mais da Expointer, seguindo o exemplo da Caterpillar, fabricante de tratores de esteira. A empresa está disposta a substituir a feira brasileira pela participação em eventos na Argentina e no Uruguai. O motivo alegado pelo analista de marketing da Valmet, Nemésio Cordeiro, é que além de ter sido deficitária para a empresa, a feira não oferece condições adequadas para que os expositores realizem um bom trabalho. Ele enumerou itens que vão desde a falta de infra-estrutura do parque e a burocracia imposta pelos organizadores do evento,

até a restrição à entrada dos clientes das empresas ao local da exposição. “Pagamos R\$ 36 mil pelo estande e, na hora de trazer nossos clientes em potencial, não temos direito a credenciais”, desabafou. Cordeiro disse que já sugeriu mudanças à Secretaria da Agricultura gaúcha, responsável pela feira, ainda no ano passado, mas nada foi feito. O secretário da Agricultura, Cezar Schirmer, alheio ao fato, disse não ter recebido nenhuma reclamação. No diz-que-me-diz-que, é bom ficar atento, pois este não foi o primeiro caso. É que muita gente optou por não assumir publicamente esta frustração.

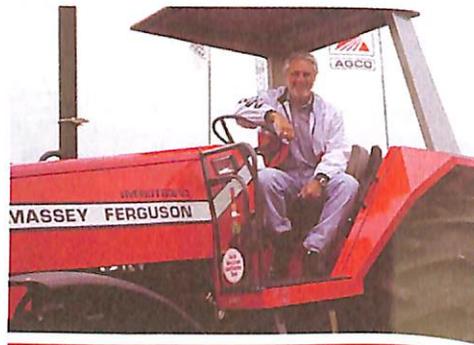
Conab reencontra seu caminho

Preocupada com a falta de milho para ração nos mercados gaúcho e catarinense, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) está trazendo para estes estados 60 mil toneladas mensais do produto. A intenção é garantir o abastecimento aos criadores de aves, suínos e gado leiteiro e, também, evitar que os preços disparem no mercado. Segundo o presidente da Conab, Francisco Turra, os estoques de milho serão comercializados através do sistema de venda em balcão, que atende os produtores gaúchos e catarinenses. Nele, os produtores podem comprar de 60 quilos até 30 toneladas de milho, dependendo das necessidades de consumo de cada interessado. Como a mercadoria está isenta de ICMS, o saco de

60 quilos está custando R\$ 7,98. A Conab realizará leilões para o transporte do produto do Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, que abastecem o mercado gaúcho, para baratear o custo final e cumprir com a meta inicial. O Rio Grande do Sul, onde a produção de milho na safra 95/96 foi de 2,7 milhões de toneladas, ou seja, 54% menor que a safra anterior, pelo jeito vai depender muito de outros estados. Sorte dos criadores é que o governo, segundo Turra, dispõe de um volume de 4,8 milhões de toneladas em estoque. Com esta atitude de servir o produtor, a Conab começa a sair dos noticiários policiais — denúncias de corrupção e desperdício — e entra para as páginas de cobertura rural. É o efeito Turra, com certeza.

A visita do ‘maledetto’

A visita do ator Antônio Fagundes, protagonista da novela O Rei do Gado, ao estande da AGCO (Massey), provocou muito corre-corre entre as ties presentes em Esteio na manhã de sábado, dia 31. Fagundes recebeu as chaves do trator Massey Ferguson modelo MF 270, que será utilizado em sua fazenda em Ourinhos/SP. No melhor estilo Bruno Mezenga, seu personagem na telenovela, o ator distribuiu autógrafos e agradeceu ao carinho dos fãs que se aglomeravam no estande da empresa. A Massey tem tradição de sempre trazer personalidades artísticas e esportivas durante a Expointer, e mais uma vez provou que a estratégia de marketing é um sucesso.



Será o fim do cupim?

Os cupins de montículo, uma praga que provoca dores na cabeça e no bolso de milhares de pecuaristas brasileiros, principalmente do Centro-Oeste, estão com os dias contados. Foi o que garantiram os técnicos da Agro Becker, que estavam divulgando um produto de que estavam divulgando um produto de ação sistêmica que acaba com o cupinzeiro em 40 dias. Trata-se do Regent 20 G, um produto granulado, à base de argila, que é carregada pelo inseto para dentro do cupinzeiro. Segundo o agrônomo Cláudio Toledo, responsável pelo concorrido estande, a diferença para os demais similares no mercado é que o inseto não percebe a contaminação. Enfatizou que o Regent não prejudica o gado, porque é um produto faixa verde. “Para se ter uma idéia, um único cupinzeiro pode destruir um volume de pastagens que daria para alimentar três bois”.

Nem tudo são espinhos no caminho da floricultura

Embora seja conhecida por sua tecnologia em máquinas e apuro genético, na verdade, a Expointer procura, cada vez mais, dar vitrine a outras atividades de menos peso no agribusines. Neste ano, a novidade que agradou os visitantes foi o pavilhão de flores e frutas, visitado por alguns milhares de interessados. O espaço, embora pequeno, segue os passos da Royal Show, maior feira agropecuária do mundo, realizada na Inglaterra, e abre caminho para uma atividade ainda pouco difundida no Brasil: a floricultura. Para a Secretaria da Agricultura gaúcha, o pavilhão veio em boa hora, pois o RS, além de maior consumidor de flores do Brasil, possui clima adequado para o cultivo, mas produz apenas 27% do que comercializa. A intenção da Secretaria é tornar o estado auto-suficiente na produção. No Brasil, o mercado movimentado anualmente R\$ 800 milhões, representando apenas 0,3% do mercado mundial. Ou seja, tem muito chão pela frente. Basta dar uma olhadinha na Holambra, em Jaguariúna/SP, que tem qualidade reconhecida em nível internacional e já chegou lá.



Sucesso de público e de vendas

Os visitantes e expositores do Parque Assis Brasil puderam contar com um serviço de transporte inédito durante os nove dias da feira. Trata-se do teletáxi, oferecido pela Garden Comércio de Máquinas Ltda., de São Leopoldo/RS, representante da Jacto Carros Elétricos (Pompéia/SP) no mercado gaúcho. A Garden colocou à disposição do público 14 destes veículos, utilizados também para o transporte de mercadorias. O carro, com capacidade para 900 quilos, tem autonomia de quatro horas de uso contínuo e atinge uma velocidade máxima de 19km/h, podendo ser abastecido na corrente doméstica. De acordo com o diretor de vendas da Garden, Vitor Gay, o movimento superou as expectativas, tanto em vendas quanto no transporte de pessoas e carga. Foram vendidos 17 exemplares. “Vamos implantar esse tipo de serviço em feiras de todo o Brasil”, garantiu. Para ter acesso ao transporte, bastava o expositor ligar para o estande da Garden. Para o público em geral, a

empresa cobrou a taxa de R\$ 1,00 o passeio. Para 97, a expectativa de vendas é bem melhor. Motivo: o parque deve duplicar de área e, aí, não há cristão que agüente fazer todas as visitas a pé.

Deu Milan na cabeça

Bem que a revista *A Granja* estava certa quando previu, na edição de junho, que o touro simental Milan ergueria o quinto troféu consecutivo em Esteio. Não deu outra. Esse fabuloso animal, de 1.300 quilos, de propriedade de Dirceu Borges de Assis & Filhos, da Fazenda Santa Terezinha, de Jaquirana/RS, sagrou-se pentacampeão na Expointer e já acumula a fantástica soma de 26 títulos de grande campeão. Esse currículo começou a ser conquistado em 92. De lá para cá Milan papou todos os concursos que disputou. Agora, sem medo de errar: é o melhor touro da raça no Brasil.



Chegou o porco diet

Está chegando ao mercado o suíno diet, ou light. Trata-se de um animal híbrido com alta quantidade de carne magra concentrada nas partes nobres da carcaça, como o pernil e o lombo. Denominado MS 58, o novo produto foi apresentado na Expointer pelo Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves (CNPISA), órgão da Empresa Brasileira de Pesquisa Agrope-

cuária, sediado em Concórdia/SC. O resultado é decorrente do cruzamento de três raças: o hampshire, duroc e o pietain. Segundo o pesquisador da área de melhoramento genético do CNPISA, Jerônimo Antônio Fávero, o MS 58 é um macho terminal que deve ser utilizado em cruzamentos com fêmeas híbridas ou meio-sangue de raças brancas.

Contribuição da Embrapa

Alberto R. Cavalcânti, comunicólogo da presidência da República; Antônio Carlos de Souza Lima Jr., engenheiro agrônomo da Nestlé-ANPL; Nelson Rentero, editor da revista Balde Branco; e o autor destas maltraçadas, cronista d'A Granja, estivemos reunidos em Juiz de Fora/MG, a convite da Embrapa, num workshop que visava a avaliar alguns aspectos da área de comunicação do Centro Nacional de Pesquisa - Gado de Leite, de Coronel Pacheco, Zona da Mata mineira.

A caminho de Juiz de Fora, no carro que me apanhou em Belo Horizonte, dei-me conta de um fato curioso: a Embrapa é das raras empresas do governo em que o passageiro de um automóvel, com o logotipo pintado na porta, não viaja envergonhado de usar gasolina, motorista e carro pagos pelo povo. Até pelo contrário, quando paramos num posto de beira de estrada, para reabastecer de combustível o tanque do automóvel e as tripas dos viajantes, pensei com os meus botões: "Ser visto num carro da Embrapa é, para mim, motivo de orgulho."

Ser confundido com os funcionários da Embrapa, mesmo para quem tem, como eu, horror ao governo e ao serviço público, é motivo de justo orgulho, porque a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária trabalha duro, lutando contra toda sorte de dificuldades, para ajudar este país a sair do atoleiro onde se encontra desde 1.500, quando o escrívão Caminha ficou vivamente impressionado com as vergonhas altas e cerradinhas, e "tão limpas das cabeleiras", das índias que encontrou nas praias de Porto Seguro.

Não sei como andam as coisas hoje, neste meado de 1996, mas acompanhei de perto a luta do CNPGL em anos recentes, as verbas sempre insuficientes e atrasadas, dependendo do prestígio e do crédito pessoal dos administradores do Centro, para rolar na praça dívidas de muitas centenas de milhares de dólares. É isso para comprar fertilizantes, medicamentos, rações, combustível e peças sem os quais os trabalhos de pesquisa seriam paralisados.

É fácil imaginar os problemas cau-

sados pelo atraso no repasse de verbas a um centro de pesquisa; é fácil calcular o desespero dos administradores quando todos os créditos da empresa já estavam esgotados e havia necessidade de continuar comprando milho, soja e fertilizantes, sob pena de paralisação das experiências. Ainda assim, com uma dose imensa de abnegação, os administradores do Centro, ajudados pela dedicada equipe de pesquisadores e funcionários, conseguiram contornar a maioria dos problemas, naquele triste período de inflação de 30% ao mês.

Passada a tempestade, é hora de o Centro repensar alguns aspectos de suas atividades, e a comunicação está entre elas. É fora de dúvidas que a Embrapa sabe pesquisar, até pelo equipamento intelectual de seus técnicos. Também é fora de dúvidas que tem prestado, em todas as áreas, serviços inestimáveis ao País. Serviços de que o Brasil precisa tomar conhecimento, não só para compreender as atividades da empresa, como também para usufruir as descobertas do trabalho de seus pesquisadores.

Tudo o que se disse, numa reunião que começou às 8 da manhã e terminou depois das 5 da tarde, com meia hora para o almoço, não cabe nos limites de uma crônica. Nem é objetivo do cronista resumir planos e indagações do CNPGL.

Entre a divulgação dos resultados de um trabalho de pesquisa e o fazendeiro comum, usuário das conquistas do Centro, deve existir a figura do extensionista, o técnico que vai buscar as informações na Embrapa e as traduz para o Zé das Couves, produtor de até 200 litros de leite diários, responsável por 65% da produção mineira.

Não me parece que o Centro deva ser visitado pessoalmente pelo Zé das Couves, que não vai entender absolutamente nada do que está sendo feito por lá e ainda vai atrapalhar o dia de trabalho dos pesquisadores. Contudo, reconheço que a decisão de impedir ou dificultar

as visitas do Zé das Couves é pouco simpática e politicamente delicada, quando se sabe que o coitado do Zé tem CPF e paga impostos.

Se os centros de pesquisa aí estão, espalhados pelo País inteiro, com as portas abertas para as estradas, fica meio difícil impedir a entrada dos cidadãos comuns. O ideal seria que os centros fossem visitados apenas pelos extensionistas, que têm embasamento técnico para entender o que está sendo feito por lá. Afinal, são eles que vão difundir as pesquisas da Embrapa pelo País inteiro.

Do workshop de Juiz de Fora é provável que resulte a presença constante da Embrapa na mídia televisiva, sobretudo através das tevês educativas, ávidas de programas interessantes e de real utilidade. Foi a idéia que Alberto Cavalcânti levou para Brasília, onde empresta seu talento ao Palácio do Planalto.

O engenheiro agrônomo Antônio Carlos, que comanda uma equipe de 300 técnicos na ANPL, aproveitou para dizer do alto conceito em que o CNPGL é tido pela Nestlé e dos inestimáveis serviços prestados pela Embrapa àquela multinacional.

Tanto Nelson Rentero, com a sensibilidade dos velhos profissionais da informação rural, como Antônio Carlos, que vive o problema em todas as regiões em que a Nestlé compra leite,

entendem que o atual desafio de nossa pecuária leiteira é a redução de custos de produção, como forma de enfrentar os

preços competitivos do Mercosul.

Se a produção de leite não chega a ser mistério, que o diga um produtor do sul de Minas que está beirando os 40 mil litros diários, e as muitas fazendas que já produzem na faixa dos 5 mil litros por dia — algo impensável no Brasil de 1970, quando escrevi "As vacas leiteiras e os animais que as possuem" —, o desafio atual é baixar os custos e continuar melhorando a qualidade. Nesse campo, ainda uma vez a contribuição da Embrapa será inestimável. ☞

*Ser confundido com
funcionário da Embrapa, para
mim, é motivo de orgulho*

AGROLINE CATERPILLAR.



A SEMENTE DA BOA COLHEITA.

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

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

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

Consulte o seu revendedor.



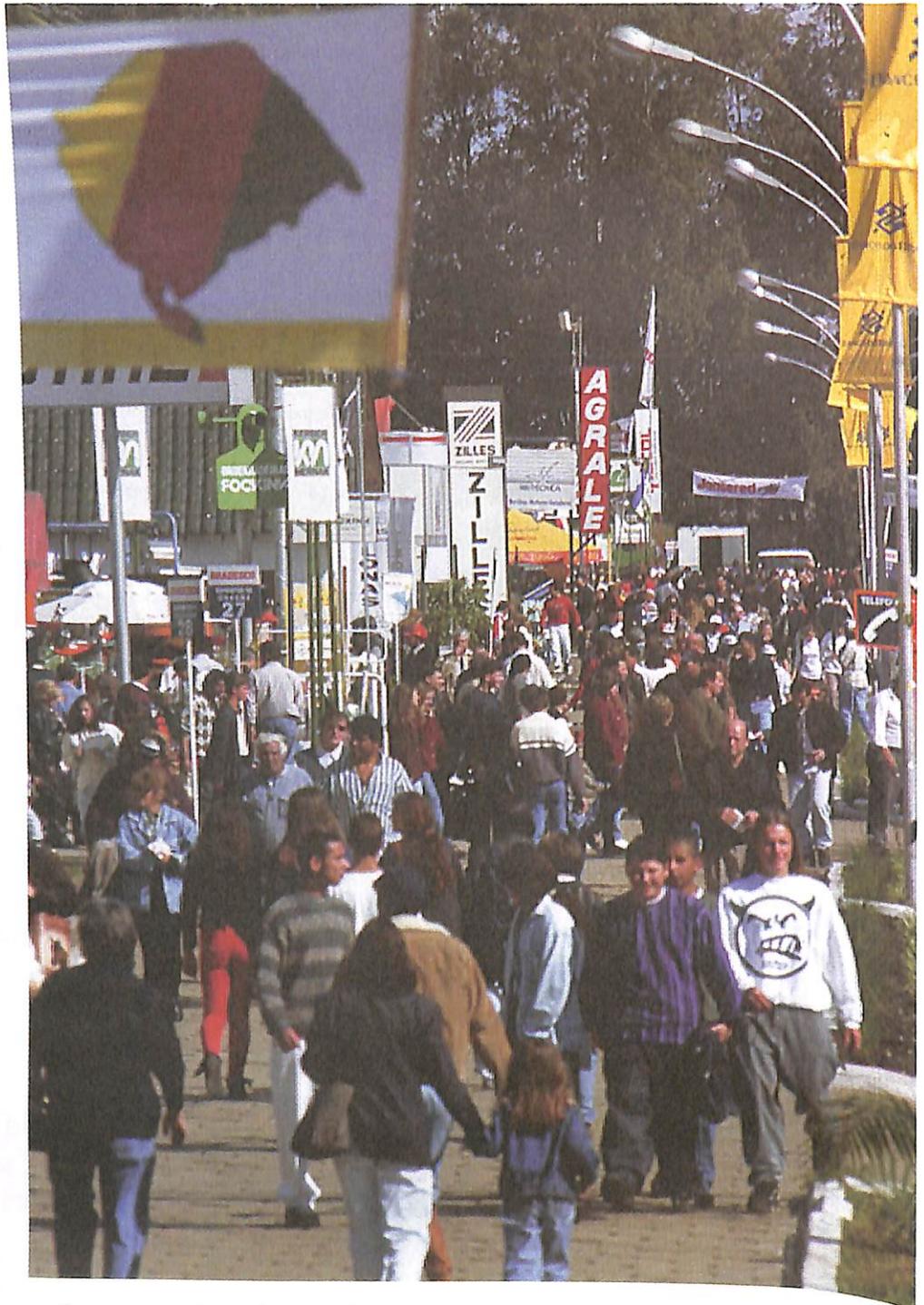
CATERPILLAR®

A realidade falou mais alto

Mesmo vivendo um quadro de incertezas, produtores e industriais não se desanimaram e mostraram por que Esteio é vitrine da agropecuária. Embora tardiamente, o governo também entrou em cena tentando animar os negócios, com o anúncio de várias modalidades de financiamento. Era um pouco tarde. De qualquer forma, o shopping do agro cumpriu sua missão: tecnologia e genética agradaram a todos

Texto: Gilberto Severo

Fotos: Antônio Sanches / Erik Bronger



Tempo instável, com chuvas na maior parte do período. Essa foi a previsão do tempo para a semana da maior feira agropecuária da América Latina, realizada de 24 de agosto a 1º de setembro, na cidade gaúcha de Esteio. Depois de dois dias de muito sol e calor de 35 graus, a segunda-feira, dia 26, prometia muita chuva e frio. E as nuvens escuras que na tarde de domingo

se formavam sobre o Parque de Exposições Assis Brasil, local da mostra, de alguma forma antecipavam o resultado que boa parte dos expositores já esperava, mas que no fundo não queria acreditar: vender pouco. Não deu outra.

A segunda-feira amanheceu chuvosa, a terça também, e, sucessivamente, até o

final da feira, fazendo baixar a poeira da euforia inicial, mostrando a realidade que ainda castiga o agribusiness. Tão gelados quanto a chuva que caiu no parque foram os números. O montante da venda de 952 animais ficou em R\$ 1.353,073,00, ou seja, 18% a menos que no ano passado. Entre as máquinas e im-

plementos, o resultado foi mais animador, mas, mesmo assim, não empolgou. Pela prévia do Sindicato da Indústria de Máquinas do Estado do Rio Grande do Sul (Simers), foi negociado algo em torno de R\$ 12 milhões.

Agora, numa coisa todo mundo concorda: os resultados obtidos pelos expositores na Expointer em 96 foram os mais realistas possíveis. Aliás, essa expressão foi a tônica do discurso do secretário da Agricultura gaúcho, Cezar Schirmer, durante a divulgação do balanço final da exposição. Ele justificou ainda que, mesmo tendo comercializado um volume menor, se comparado a 95, a feira teve êxito em sua proposta de apresentar ao mercado os avanços da genética animal e as novidades tecnológicas das máquinas. Entre as razões para o fraco desempenho das vendas neste ano está a demora na securitização das dívidas dos produtores.

Mas é numa feira do porte da Expointer, onde todos os segmentos do agribusiness estão representados, que os problemas tornam-se mais visíveis e as discussões entre produtores e governo ficam mais acirradas. O governo, por sua vez, anunciou medidas para tentar animar o campo e recuperar o já combalido setor agropecuário, pulmão da economia brasileira, da qual participa com 36% do Produto Interno Bruto (PIB).

Durante a inauguração oficial da feira, o ministro da Agricultura, Arlindo Porto, convocou os produtores a realizar uma revolução no campo. "É preciso avaliar o passado, gerenciar o presente e planejar o futuro", exortou Porto, num bonito discurso no qual avaliou a situação que vive a economia brasileira. Embora não tenha apresentado soluções mais concretas, o ministro fez promessas do Governo Federal e garantiu que os produtores já podem se candidatar para receber recursos para a safra 96/97. Segundo ele, o Banco do Brasil já dispõe de informações sobre o zoneamento agrícola. Arlindo Porto disse também que o governo já dispõe de R\$ 300 milhões para o financiamento de máquinas e implementos novos e reforma de equipamentos, com um custo fixo de 16% ao ano. O dinheiro estará disponível no Banco do Brasil já no mês de setembro.

Outra medida já conhecida, mas muito badalada na exposição, é a barreira sanitária que veta a entrada de animais oriundos de outros estados do Brasil nos territórios do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, para impedir a contaminação do rebanho pela febre aftosa. O governos dos dois estados, livres da aftosa já há dois anos, esperam aumentar a exportação de carne bovina.

O governo gaúcho, por sua vez, anunciou a liberação de R\$ 50 milhões para o Programa da Produção de Terneiros (Pater), buscando o crescimento e o melhor desempenho do rebanho estadual, além da formação de 50 mil hectares de pastagens cultivadas. O governador Antônio Britto assinou ainda a liberação de recursos para a compra de equipamentos para a informatização rural. Os recursos estarão disponíveis no Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), e o pagamento será por equivalência preço/produto.

Em que pesem os prós e os contras, essas medidas ainda foram consideradas tímidas pela maioria dos produtores.

Novidades — A principal novidade da Expointer deste ano foi, sem dúvida, a 1ª Agroinformática, onde 11 empresas apresentaram softwares voltados para o setor. São programas desenvolvidos para facilitar o controle de estoque, custos, administração da fazenda, contabilidade fiscal, controle de lavoura, pecuária, entre outros. Para o próximo ano já está prevista a duplicação do espaço, que neste ano foi de 400 metros quadrados. O setor de máquinas e equi-

pamentos também trouxe a Esteio produtos de última geração, alguns vencedores do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, mostrando o que o mercado nacional tem de melhor em mecanização. Entre os animais, destaque para os bovinos de corte blanc-bleu-belge, de origem francesa, e o caracu, o mais adaptado às condições do Brasil.

Para 97, ano de 20ª Expointer, medidas para a modernização e ampliação do Parque Assis Brasil serão tomadas. A área do parque passará dos atuais 64 hectares para 120 hectares. A Secretaria da Agricultura prometeu ainda reexaminar toda a estrutura arquitetônica e melhorar a infra-estrutura do local, possibilitando também sua utilização em diferentes eventos, como indústria, comércio e turismo. Com isso, a secretaria quer tornar o espaço menos deficitário. A intenção do governo ainda é terceirizar pelo menos 30% dos serviços durante a feira.

Para cobertura na Internet, acesse o site da revista A Granja:

Home page <http://www.agranja.com>





Grande campeã normando: Caillette, criada e exposta pelo Condomínio Santa Eulália, Santana do Livramento/RS

Genética apurada não teve preço

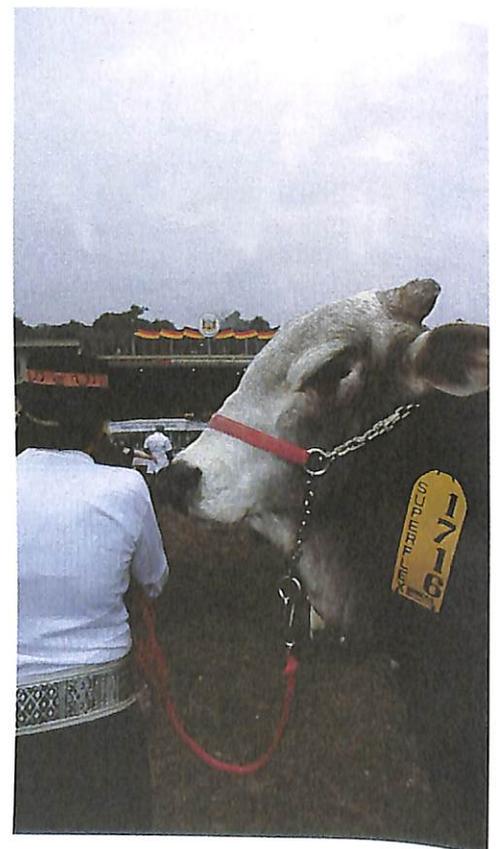
O segmento de pecuária de corte demonstrou na Expointer que o produtor está consciente de que o futuro do setor passa, necessariamente, pelo cruzamento industrial. Prova disso é o touro nelore Aragano TE da Pitangueira, da Cabanha Pitangueira, de Itaqui/RS, ter sido vendido por R\$ 12.000,00 ao Laboratório Microsules, do Uruguai. O raçador nelore mocho, de três anos, grande campeão, alcançou o segundo maior preço entre os animais de corte, perdendo apenas para a novilha charolesa Jotabe Lisa, arrematada pela Rima Agropecuária, de Várzea da Palma/MG, por R\$ 12.500,00.

A negociação dos animais, na verdade, retrata a tendência do mercado produtor de carne. Enquanto o charolês atinge uma área onde predomina a raça zebuína, Aragano é adquirido por um criador de uma região dominada pelas raças bovinas de origem europeia. Se-

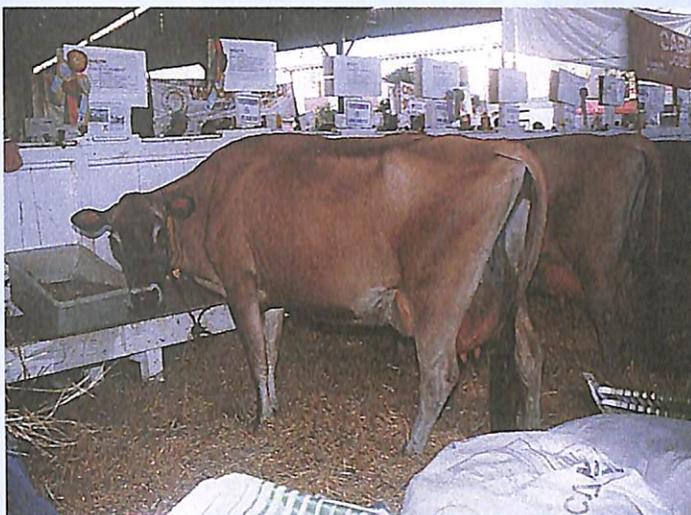
gundo o presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Charolês, José Feijó Garcia, embora o mercado atravessasse um momento economicamente ruim, dada a incerteza do produtor em relação à política governamental, há um futuro extremamente fértil para quem produz animais puros, voltados para o cruzamento. "A comercialização durante a feira ficou dentro da nossa previsão, ou seja, apresentou um movimento fraco. Lamentamos que a decisão do governo de liberar recursos para a pecuária tenha acontecido após a realização da maioria dos leilões", explicou. De fato, somente na quinta-feira 29 de agosto, faltando três dias para o término da mostra, o governo gaúcho anunciou uma linha de crédito no montante de R\$ 50 milhões para garantir a melhora do rebanho.

Entre as 17 raças presentes à feira, os animais simental-fleckvieh foram os

mais comercializados, com 42 exemplares, seguidos pelo aberdeen-angus, com 30, e pardo-suíço, com 24. Para João Domingos Tonin, criador de animais pardo-suíço e presidente da Associação Gaúcha de Criadores de Gado desta raça, o bom resultado obtido na feira reflete os esforços dos criadores para a melhora genética do plantel. Tonin garantiu ainda que a dupla aptidão dos animais, com linhagens para a produção leiteira e de carne, faz a diferença.



Grande campeão nelore: Esperto, criado e exposto por Luiz Gonzaga Marafiga, Santa Maria/RS



Jersey salvou o leite

Na Expointer 96, a raça jersey deu um banho de leite, quer dizer, de vendas. Como a maioria dos leilões caracterizou-se por vendas fracas, a jersey comercializou 89 exemplares a um preço médio de R\$ 1.166,85, totalizando R\$ 103.850,00,

1.940,54, a diferença acaba compensando.

De acordo com o vice-presidente da Associação de Criadores de Gado Jersey do Rio Grande do Sul, Victor Hugo Souza Porto, a feira reflete o momento atual do jersey no País. "Estamos integrados aos programas de melhoramento da raça do mundo todo, adaptando-os à realidade brasileira", avisou. Porto lamentou, no

superando a expectativa dos organizadores. É um desempenho que justifica a empolgação dos criadores — afinal, nos leilões do gado holandês, a maior representação, foram vendidos apenas 39 exemplares e, do girolando, apenas dois. Claro que, se for levada em conta a média obtida pela raça holandesa, de R\$

entanto, a situação vivida pela maioria dos criadores, que não conseguem fazer investimentos mais significativos na produção leiteira. Entre as maiores dificuldades enfrentadas pelo setor estão o baixo preço do produto e os sucessivos aumentos dos insumos.

A justificativa para o fraco desempenho dos leilões de gado holandês foi resumida na frase do vice-presidente da Associação dos Criadores de Gado Holandês do RS, Mário Luiz dos Santos: "os preços dos animais postos à venda estavam acima da realidade econômica do produtor." No leilão Classic, realizado na sexta-feira 30, foram vendidos apenas seis dos 25 oferecidos. "Diversos compradores potenciais estavam presentes, mas os lances não atingiram o mínimo exigido pelos proprietários", lamentou. A preocupação do dirigente baseia-se na premissa de que vender um número menor de animais significa propagar menos genética de qualidade superior; afinal os animais expostos em Esteio representam o que de melhor há no mercado. ■

SAUR NAS UNIDADES DE RECEBIMENTO DE GRÃOS É TECNOLOGIA DE PONTA A PONTA



Metalsaur Equipamentos Ltda.

Matriz: Acesso à BR 285, Km 01 - Fone: (055) 375-4122 - Fax: (055)375-4444 - Cx.Postal 15 - CEP 98280 000 - PANAMBI - RS.

Filial: Rua Bernardino Fanganiello, 705 - Casa Verde - Fone: (011) 858-1012 - Fax: (011)858-1335 - CEP 02512 000 - SÃO PAULO - SP.

Mercado diz: é mudar ou morrer



Grande campeã corriedale: Leticia 706, criada e exposta por Victor e Lauro Fittipaldi, de Uruguiana/RS

A necessidade de uma urgente reestruturação da ovinocultura gaúcha foi a tônica entre os criadores na Expointer. O setor, que vem agonizando desde a queda dos preços da lã no mercado internacional, há cinco anos, viu diminuir em 20% o comparecimento de animais na feira deste ano. Foram expostos 619 animais. Descapitalizados, vários produtores não tiveram condições de arcar com os custos da exposição e foram obrigados a se afastar da principal vitrine agropecuária do Brasil. Apesar disso, a qualidade dos animais foi considerada excepcional pelas entidades representativas de cada raça. Dos exemplares presentes à feira, os do tipo-carne representaram 72%, seguidos dos ovinos de duplo propósito, com 15%, e da categoria de lãs finas, com 11%. O setor de leite e peles representou apenas 1%.

Mas, independentemente do produtor criar para carne ou lã, o recado é o mesmo: só vai sobreviver no mercado quem tornar a atividade mais rentável. E isso passa necessariamente, numa ponta, pela melhoria dos níveis zootécnicos dos animais a campo. De acordo com o presidente da Associação Brasileira dos Criadores

de Ovinos (Arco), Glênio João Prudente, a qualidade do rebanho nacional teve um avanço considerável, embora esse seja apenas o início do processo. As estatísticas apontam para uma taxa de mortalidade de 25% entre os cordeiros recém-nascidos, absurdamente alto para quem deseja eficiência. Segundo Prudente, isso acontece basicamente por dois motivos: o frio e a pobreza das pastagens. "Esbarramos ainda na falta de informações mais detalhadas sobre os índices nacionais", lamenta. Atualmente, a Arco está desenvolvendo um programa de reformulação da ovinocultura brasileira, buscando otimizar a criação.

Com o excesso de oferta de lã no mercado mundial, o perfil do criador, principalmente do Rio Grande do Sul — que detém o maior rebanho do País, com cerca de 6,5 milhões de cabeças —, aos poucos vai mudando. O setor, que antes destinava quase a totalidade de sua produção para animais-lã, agora volta-se para a criação de ovelhas-carne. Hoje, a produção ovinos-carne já corresponde a 30% do rebanho. Para Prudente, é necessário estabelecer estratégias que permitam abastecer o mercado com regulari-

dade, o que não acontece atualmente.

Uma das soluções apontadas para superar a crise e regularizar o abastecimento é o projeto integrado para a produção de cordeiros, desenvolvido pela Arco juntamente com a Frangosul S.A., de Ana Rech/RS. O programa já está no segundo ano, mas ainda esbarra em alguns obstáculos. A maior dificuldade é convencer os produtores a utilizar a totalidade dos ventres disponíveis na propriedade dentro do programa. Segundo a Arco, a implantação definitiva só deve acontecer em 1997. "O tamanho do rebanho brasileiro impede que o mercado seja abastecido regularmente. Além disso, o comércio insiste, erroneamente, em atrelar o preço da carne de cordeiro ao da bovina. Uma coisa não tem nada a ver com a outra, pois a carne ovina não é de consumo popular", esclarece Flávio Schleder, presidente da Associação Brasileira dos Criadores Suffolk (ABCOS). Schleder defende ainda que o produtor crie animais somente com um propósito. Para ele, tudo que tem dupla aptidão é ambíguo.

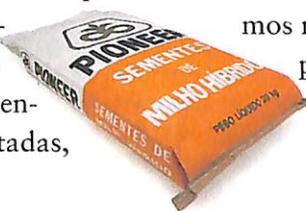
Já a Associação Brasileira dos Criadores de Ovinos Corriedale, raça utilizada tanto na produção de carne como de lã, diz que quanto mais características uma raça tiver, melhor. O presidente da entidade, Florício Soares, garante que o segredo está no ponto de abate, e isso não tem nada a ver com a raça. ■



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

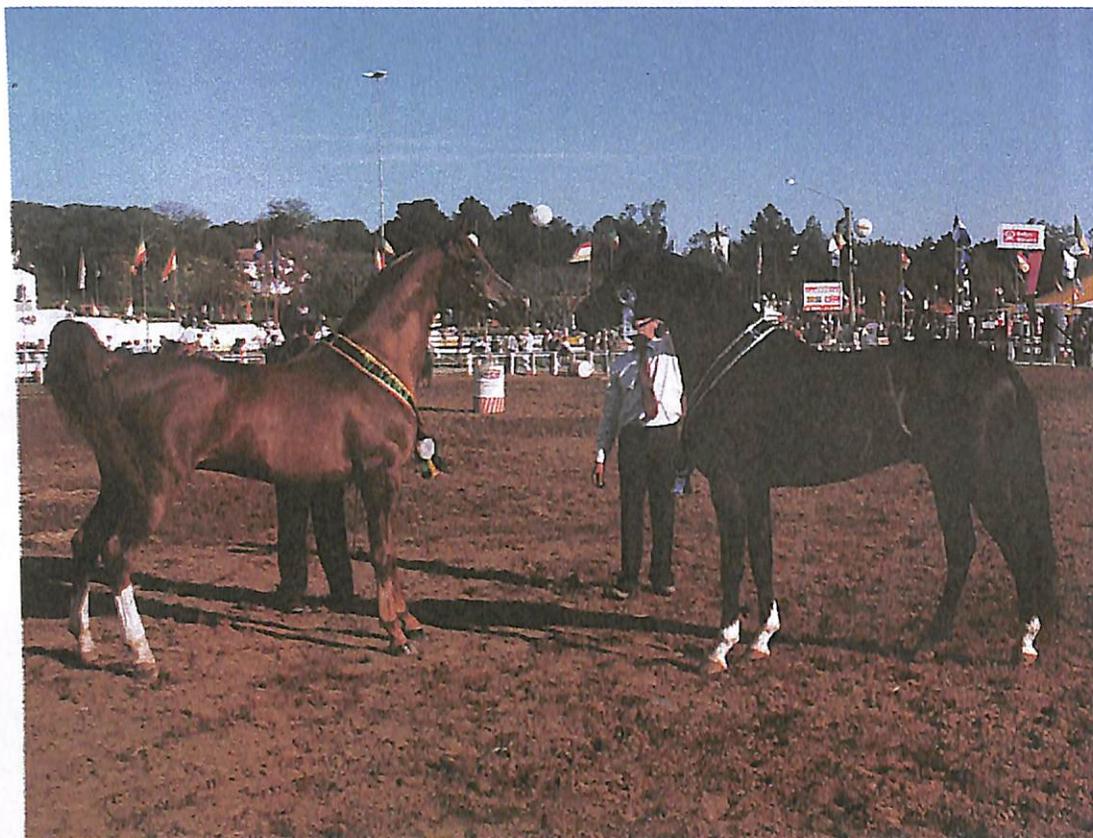
PIONEER®

O máximo em sementes

Apesar de tudo, bons negócios

Entre os eqüinos, nenhuma surpresa. O cavalo crioulo, mais uma vez, foi a estrela da festa, abocanhando 2/3 da receita da venda entre as raças presentes, com 45 exemplares comercializados e totalizando R\$ 395.000,00, números esses muito parecidos com a feira de 95, quando o crioulo movimentou cerca de R\$ 400.000,00. Neste ano também aconteceu o mais disputado Freio de Ouro da história da Expointer, o que representou um importante marketing para o crioulo. Mesmo considerando que as médias na maioria das raças sejam classificadas como inferiores às do ano passado, os cavalos mais uma vez salvaram a feira e propiciaram faturamento de R\$ 516.590,00, com média geral de R\$ 10.915,48, segundo o relatório divulgado pela Secretaria da Agricultura gaúcha. Isso representa 40% do volume total de vendas de animais expostos em Esteio. A raça quarto-de-milha vendeu 24 animais, e a appaloosa, 13 exemplares.

A explicação dos criadores para a baixa média dos leilões é a mesma: a crise que assola o setor agropecuário impede que o comprador abra a carteira na hora do lance. Como adquirir um cavalo em leilão envolve muito mais paixão do que necessidade, o mercado acaba sofrendo os efeitos da crise mais rapidamente. Para as associações, vale agora o trabalho em conjunto com os sócios, buscando o aprimoramento genético. A preocupação dos dirigentes é que a bai-



Árabe no Inter-Raças: funcionalidade e beleza têm mercado

xa comercialização comprometa a qualidade dos plantéis e, também, a melhora nos preços futuros.

Para o presidente do Núcleo de Criadores de Cavalos Árabes do RS, Flávio Manoel Monteiro, o perfil dos animais aos poucos vai mudando, e estão caindo alguns tabus que circundam cada raça. Ele se refere ao trabalho desenvolvido pela associação para divulgar a funcionalidade do árabe. "A idéia de que o cavalo não serve para a lida de campo é pura fantasia.

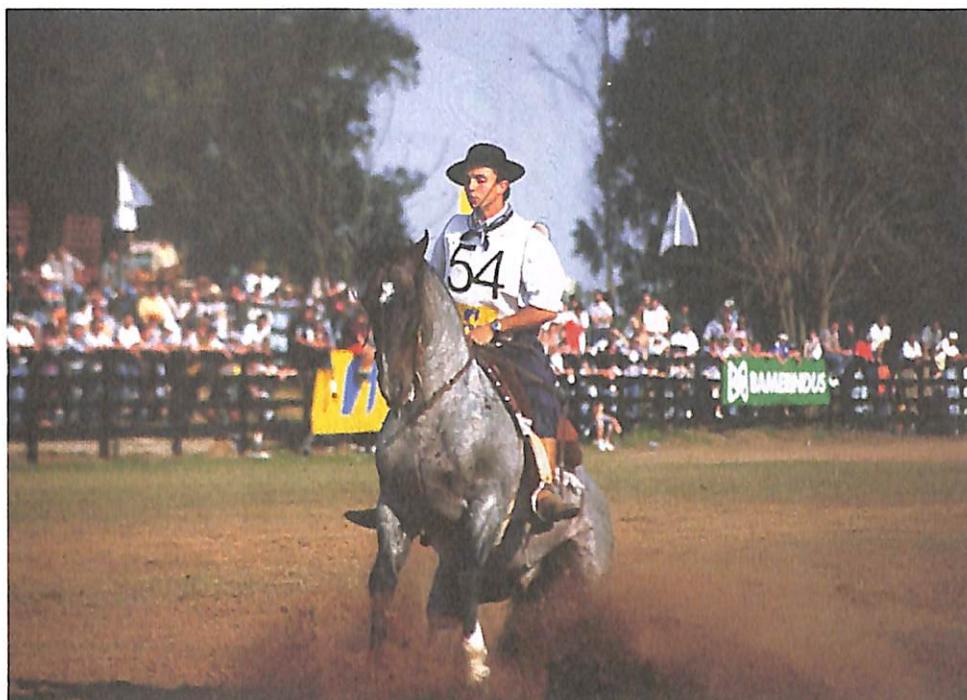
Ele é um cavalo suficientemente rústico para suportar o dia-a-dia da fazenda", garante. O árabe sempre foi cercado pela idéia de que se tratava de um animal caro e, portanto, impróprio para a lida diária. "Claro que ninguém coloca no campo um animal que custa R\$ 30.000,00", sustenta. Monteiro afirmou ainda que somente através da qualificação maior dos animais é possível recuperar os preços no mercado. "O criador precisa estar consciente disso para poder negociar o animal pelo preço que achar justo", completa.

Outras associações também trilham o mesmo caminho para demonstrar os atributos de seus animais. Prova disso é

o Torneio Inter-Raças, promovido na Expointer pelos criadores de cavalos árabes, para testar a força, destreza, velocidade e habilidade de 49 eqüinos de seis raças. No final, o árabe Kalin, do Haras Campo Bonito, de Torres/RS, sagrou-se campeão. A vice-campeã do torneio foi a égua árabe Happy Nahla, do Haras Flor do Conde, de Eldorado do Sul/RS.

Os outros destaques do Inter-Raças ficaram com os cavalos appaloosa e quarto-de-milha, dando um show nas provas de balizas. De acordo com a vice-presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos Quarto-de-Milha, Zenia Aranha Silveira, o QM tem demonstrado sua versatilidade no mundo todo. Zenia lamenta apenas que a queda do poder aquisitivo dos compradores tenha atrapalhado os negócios e, conseqüentemente, a expansão de animais com qualidade genética mais apurada. Apesar do mau momento, a associação está promovendo competições nos principais estados onde existem criadores, com premiações que chegam a R\$ 40.000,00. No RS, existe a prova anual do Laço Gaúcho, com 11 etapas, que ocorre em diversas cidades. ■

Debochado atropela na final



O ginete Eduardo & Debochado: Freio foi disputadíssimo

Tudo indicava que o tordilho BT Bailongo, de propriedade de Telmo Motta Júnior, de São Borja/RS, seria o grande vencedor do Freio de Ouro 1996. Afinal, faltando apenas duas etapas para o término da prova, sua vantagem era de 177 pontos sobre o segundo colocado, o rosilho Debochado do Quartel Mestre, pertencente à Cabanha Fleurycidade, de Santo Antônio do Pinhal/SP. Além disso, Bailongo trazia consigo o atributo de pertencer a uma linhagem de grandes vencedores, o que reforçava seu favoritismo. Para se ter uma idéia, das últimas quatro edições da competição, três haviam sido vencidas por cavalos BT. Mas a decisão só aconteceu nas provas bayard e paletaada. O animal não conseguiu manter a mesma performance das etapas anteriores e permitiu que Debochado vencesse a competição por reduzidíssimos 32 pontos de diferença. E as 15 mil pessoas presentes presentes no local assistiram também ao fim da supremacia gaúcha na prova.

A edição do Freio de Ouro deste ano marcou a estréia do médico José Carlos Vendramini Fleury e de Debochado na competição. Foi um batismo de ouro, já

que a disputa foi considerada pelo júri como a mais equilibrada da história do prêmio. “Eu vim para Esteio com a esperança de ganhar o título”, comemorou o médico, juntamente com a família e o ginete Eduardo Guedes Azevedo. Para Fleury, a vitória de um cavalo de fora do Rio Grande do Sul é um indicativo da expansão da raça crioula no território brasileiro.

Apesar de competir por São Paulo, Debochado, de sete anos, nasceu em cri-

lia seja tradicional criadora de mangalarga paulista, prefere o crioulo pela sua docilidade e funcionalidade.

Festa em família — Se entre os machos o prêmio foi para longe do território gaúcho, nas fêmeas o ouro foi decidido em família. Melhor para JA Paloma, pertencente a José Antônio Anzanello, que superou Nuvem de Santa Edwiges, de propriedade de seu pai, Daniel Anzanello, que ficou com a prata. No final, pai e filho comemoravam abraçados as duas primeiras colocações. O mesmo aconteceu com os irmãos Milton Castro, ginete de JA Paloma e seu irmão Vilson, que montou a segunda colocada. Os dois animais pertencem à Cabanha Santa Edwiges, sediada em São Lourenço do Sul/RS.

No final da prova, a família Anzanello não cabia em si de tanta felicidade. Festa essa que começou com a primeira nota dos jurados na última etapa do concurso, quando as fêmeas formaram a dupla na paletaada. A alegria dos Anzanello é justificada, pois JA Paloma não era favorita para o ouro. Trata-se de uma égua precoce, com apenas quatro anos, que somente agora deveria estar amadurecendo para participar de uma prova funcional. Mesmo assim ela desbancou outras 30 concorrentes e chegou à glória.

Mas a comemoração não aconteceu somente entre os vencedores. Jurados e a diretoria da Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos Crioulos (ABCCC) elogiaram o alto nível da competição,

OS ÚLTIMOS CINCO GANHADORES

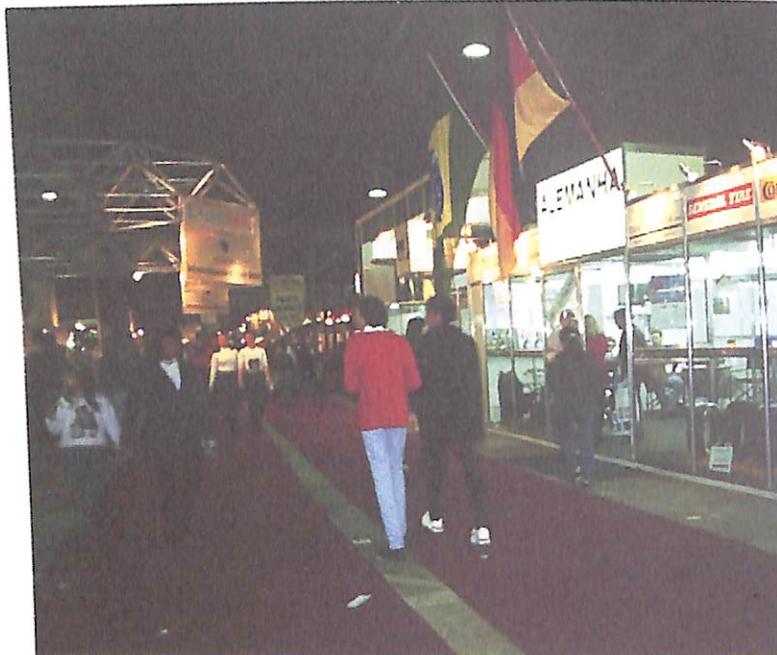
Ano	Cavalo	Cabanha	Cidade
1995	BT Faceiro do Junco	Estância da Quinta	Rio Pardo/RS
1994	BT Butiá	Cabanha São Rafael	Curitiba/PR
1993	La Frontera Tormento	Agropecuária Strassburger	Campo Bom/RS
1992	BT Balconero	Condomínio Balconero	Palmares do Sul/RS
1991	Hospedeiro de Santa Edwiges	Carlos Nazário	Novo Hamburgo/RS

atório gaúcho e viveu nos campos de Jaguarão/RS até 1992, quando foi comprado pelo médico na Expointer de 92. Aficionado pelo cavalo crioulo, Fleury queria testar o desempenho funcional do animal em sua Cabanha, onde possui 12 éguas da raça em reprodução. Fleury explicou que, embora sua famí-

bem como a participação do público, estimado em 15 mil pessoas na finalíssima. Para o presidente da ABCCC, Paulo Gomes Moglia, o sucesso desta edição é fruto do trabalho realizado pela entidade em parceria com os sócios criadores. O prêmio para cada categoria vencedora foi um automóvel Renault Clio 1.6. ■

Negócios de todas as cores

As representações estrangeiras trouxeram à Expointer uma variada gama de produtos e serviços, desde equipamentos para a mecanização da lavoura, passando por vinhos e cerveja, até informações turísticas. Ao todo, foram nove países: Argentina, Uruguai, Reino Unido, Estados Unidos, Suíça, Canadá, África do Sul, Holanda e Alemanha. Em ritmo de economia globalizada, a Argentina aumentou sua participação, ampliando seu estande de 25 para 85 metros quadrados. Representados pela província de Corrientes, os argentinos buscavam, principalmente, contatos com empresários brasileiros para intensificar o intercâmbio comercial entre os dois países. "Estamos otimistas com o interesse demonstrado pelos brasileiros em estabelecer parcerias com empresários correntinos", ex-



Pavilhão internacional: desta vez, participaram nove países

plica o diretor de comércio exterior de Corrientes, Juan Carlos Silberstein. Para ele, o primeiro passo foi dado na edição do ano passado, quando a província participou pela primeira vez da feira. O próximo passo será dado até o final deste ano, com a inauguração da Casa Corrientes em Porto Alegre. Com isso, Silberstein espera aprofundar as relações com o empresariado do sul do Brasil.

Outra participação de destaque na mostra foi a dos britânicos, que, juntamente com os uruguaios, tinham maior espaço no Pavilhão Internacional. Organizado pelo Ministério da Agricultura da Grã-Bretanha, o estande trouxe técnicos de diversas áreas, com informações sobre mecanização agrícola, manejo da terra, produção de sementes, horticultura, tecnologia para proteção de colheita

e genética suína e bovina. "Não podemos ficar de fora de uma feira do porte da Expointer. Aqui é o melhor local para a troca de informações, além do que ninguém pode ignorar o potencial econômico do Brasil", avisa o cônsul honorário da Grã-Bretanha no Brasil, Geoffrey Powell. O diplomata salientou ainda a intenção dos empresários ingleses em estabelecer joint-ventures com empresas brasileiras. Powell lamentou apenas a queda na comercialização de sêmen de bovinos da Inglaterra, decorrente do escândalo da vaca louca. Segundo ele, um dos grandes responsáveis pela queda na venda de sêmen proveniente da comunidade britânica é a "histeria descabida" patrocinada pela grande imprensa brasileira. "Os jornalões copiam matérias editadas por órgãos sensacionalistas da Inglaterra, como Daily Mirror e Sun. Na verdade, pouca gente fica sabendo que a União Européia já permite a exportação de sêmen do Reino Unido", garante.

De qualquer forma, diz, as autoridades inglesas adotaram as seguintes medidas, como precaução adicional: a mãe de um touro que vai para uma central de inseminação deve estar isenta da doença; e o touro, em si, não pode ter nenhuma suspeita. Se, por acaso, a enfermidade for confirmada em um reprodutor já aprovado para inseminação, será determinada a suspensão do sêmen coletado. ■

Uruguai montou o maior estande

Vizinho ao território gaúcho, já era de se esperar que o Uruguai comparecesse à feira com um estande digno de sua representatividade em termos de Mercosul. E não foi diferente: era o maior de todos, com 500 metros quadrados. Segundo o cônsul geral da República do Uruguai para a região sul do Brasil, Frederico Xivillier, "o setor agropecuário do meu país tem aqui uma ótima oportunidade para expandir seus negócios". E ele sabe o que diz, pois das 14 empresas presentes ao estande, muitas delas, como Conaprole, Cativelli e Nor-

ten, já abriram escritórios em Porto Alegre.

Afinal, os "hermanos" têm sua economia praticamente toda baseada no campo, com destaque para as produções de lã, carne, leite, além da lavoura arroseira, que vem atraindo muitos investidores gaúchos, em função do baixo preço das terras.

Além dos contatos comerciais, o local também abrigou uma grande festa comemorativa aos 171 anos da Declaração de Independência do Uruguai, uma cerimônia muito concorrida.

“Destaque em Nutrição Animal”



1986
1988
1990
1992
1994

1987
1989
1991
1993
1995

1996

Pela 11ª vez consecutiva, a Purina ganhou o Prêmio conferido pelos leitores da revista A Granja, reafirmando sua posição como empresa líder nas áreas de Nutrição e Saúde Animal.

A Purina agradece aos leitores que acreditam que, em nutrição e saúde animal, qualidade é o mais importante!



Purina

Alimentando o nosso futuro

Devagar, querendo engrenar

Dizer que a Expointer 96 marca a retomada nas vendas do setor de máquinas e implementos agrícolas, como foi noticiado em alguns veículos da mídia, é um tanto exagerado. Afinal, o que se viu nos estandes da maioria das empresas foram dirigentes preocupados com a situação do mercado interno, até mesmo porque o pico de vendas de alguns produtos — tratores, por exemplo — já passou. É verdade, no entanto, que o caminho encontrado pela maioria para equilibrar seus balanços é aumentar a receita das exportações. O que a indústria espera é que, com a chegada do plantio das culturas de verão, como soja, milho e arroz, as vendas de colheitadeiras e implementos tenham uma tímida reação, mesmo assim com perspectivas de, no máximo, obter um faturamento semelhante ao do ano passado. E mesmo levando em conta os otimistas números preliminares do Sindicato da Indústria de Máquinas Agrícolas no Estado do Rio Grande do Sul (Simers), mostrando que o setor vendeu R\$ 12 milhões na feira, não há o que comemorar.

Para a maioria das empresas, a Expointer apenas espelhou o momento que atravessa o setor agropecuário nacional. Segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), de janeiro a junho deste ano foram comercializadas no Brasil 651 colheitadeiras; ou seja, uma queda de 50,34% sobre igual período do ano passado. A venda de tratores no período ficou em 5.647 unidades, com uma queda de 59,86% sobre 95. “Pensávamos que o mercado havia chegado no fundo do poço em 95, mas em 96 nos damos conta de que existem mais alguns metros para descer”, brinca Dan Ioschpe, diretor-superintendente da AGCO do Brasil Comércio e Indústria Ltda., de Canoas/RS, fabricante dos produtos Massey Ferguson e Ideal. A mesma opinião tem o superintendente da New Holland Latino-Americana, Valentino Rizzioli. Para ele, se as empresas de máquinas dependessem apenas das vendas do mercado interno, seriam obrigadas a fechar as portas. Segundo Rizzioli, a solução para compensar os prejuízos é



Colheitadeira gigante da New Holland: lançamento para otimizar



Tratores SLC-John Deere: Prêmio Gerdau Melhores da Terra

direcionar as vendas para o mercado externo.

Outro resultado considerado aquém das expectativas foi a comercialização de tratores pela Valmet do Brasil Ltda. Foram vendidas 30 máquinas, totalizando cerca de R\$ 600.000,00, o que, segundo o analista de marketing da empresa, Nemésio Cordeiro, é muito pouco, levando-se em conta os custos de participação na exposição. “Tudo bem que a feira funcione mais como uma vitrine, mas você tem custos para compensar”, reclama. A

maioria das empresas operou com planos de financiamentos em dólar, com juros de 12% ao ano, mais a variação cambial.

Para a SLC-John Deere, o mercado ainda está cauteloso e projeta para 96 um aumento de, no máximo, 10%. A empresa comercializou cerca de R\$ 2 milhões, número considerado melhor que o verificado no ano anterior. “Acho que daqui para a frente a situação deve ter uma sensível melhora para o setor de colheitadeiras, em decorrência da safra agrícola

LANÇAMENTOS NESTA EXPOINTER 96

Produtos	Empresas
Sherico-bioinseticida	Embrapa
MS-58-Porco light	Embrapa
Colheitadeira Sisu Valtra VT-12.600	Valmet
Linha Sisu Valtra de Tratores	Valmet
TC-59 Colheitadeira	New Holland
Topline-Parasiticida	Rhodia
Trator SLC-John Deere 7.500	SLC-John Deere
Pulverizador Montana	Berthoud
Mourão de Aço Gerdau	Gerdau
Linha 5000 - quatro modelos de tratores	SLC-John Deere
Sumário de Touros Aberdeen/Brangus	Natura Genética Sul Americana
Sumário de Touros-Aberdeen/Charolês/Devon/Hereford e Shorthorn	Promebo - Programa de Melhor. de Bov. de Corte
Optimizer-brinco anti-mosca-do-chifre	Y-Tex Corporation
Máquina Pré-Limpeza TM-PL-28/200	Tecno Moageira
Tronco Cirúrgico com Balança	Indutron
Semeadora-Adubadora SA-13500	Ind. de Impl. Agric. Vence Tudo
Colhedora e Beneficiadora de Feijão Master Plus	Inds. Reunidas Colombo
Antígenos tuberculina bovina e aviária e o acidificado tamponado p/diagnóstico da brucelose	Fepagro
Pasta Ivotan Plus	Hoechst Roussel Vet
SM 7040 Plataforma de Milho SA 11500	Vence Tudo
Correta Basculante Metálica JF-CBM-3.500	J.F. Máqs. Agrícolas Ltda.
ROL 600-minifardadora de rolos	Semeato
Semeadeiras-Plantadeiras p/PD - 3 modelos	Fankhauser
Belgolaço - alça superformada p/arremate de cordoalhas	Belgo Mineira
Gripple - emendador de arames	Belgo Mineira
Tela campestre	Belgo Mineira
Genia-Pistola Universal	Irfa Quím. e Biotec. Industrial Ltda.
Allpar - antiparasitário	Irfa Quím. e Biotec. Industrial Ltda.
Iflor 10%	Irfa Quím. e Biotec. Industrial Ltda.
Imectin - Endectocida	Irfa Quím. e Biotec. Industrial Ltda.
Bombas lobulares	Mepel
DAOL - Distribuidor de Adubo Orgânico Líquido	Mepel
Jato de Areia Úmido Linha 21-Projato	Inca - Bombas Hidráulicas
Defendo G - Francodex	Virbac
Semeadora-Adubadora Tecnon 4000	Imasa
Distribuidor de Corretivos e Fertilizantes Corrector 3000	Imasa

la”, ressalta o diretor de marketing da empresa, Gilberto Zago. A expectativa de melhora nas vendas, segundo Zago, é em relação à sinalização de declínio das taxas de juros dos financiamentos. As linhas de crédito com capital externo oferecidas pelas empresas, através de convênios feitos junto ao Banco do Brasil, com juros internacionais, acenam com boas perspectivas no mercado para o próximo ano.

As empresas de implementos agrícolas também preferem cautela na hora de abrir seus borderôs de vendas. Segundo o diretor de vendas da Nogueira Máquinas Agrícolas, de Itapira/SP, Décio Schwingel, as vendas atingiram bom patamar, superando os resultados do ano passado. Ele não estimou valores, que só serão fechados no decorrer do mês, mas garantiu que houve melhora. A Nogueira fabrica implementos direcionados para a pecuária. Schwingel acredita que se a securitização das dívidas agrícolas tivesse acontecido há mais tempo, o desempenho da Nogueira teria sido bem melhor. De acordo com o diretor comercial da Semeato S.A. Indústria e Comércio,

(BNDES), com um custo fixo de 16% ao ano e amortização de 18 meses, é considerado insuficiente para atender as necessidades do produtor. “Para algumas transações, acredito que esse prazo não seja viável, mas para montantes de menor valor é atrativo, se levamos em conta a taxa anual de inflação que está sendo projetada”, acrescenta o presidente do Simers, Roberto Brauner Penteado.

Nas maiores transações comerciais realizadas na Expointer, o que funcionou foram os recursos oriundos do convênio firmado entre o Banco do Brasil e os fabricantes de máquinas e tratores, que disponibilizou um montante de U\$ 200 milhões. Os recursos, captados no mercado externo, têm juros que variam entre 12% e 15% ao ano mais a variação cambial, e prazos de pagamento de três e cinco anos, com parcelas anuais.

de Passo Fundo/RS, Francisco Vilani, a empresa tem tradição de não fazer venda direta na feira, mas admitiu que não há como fugir da realidade do setor. “O movimento de produtores em nosso estado não superou nossas expectativas”, admite. Vilani vislumbra uma recuperação efetiva do segmento agrícola somente nos próximos dois anos.

Soluções — A vinda do ministro da Agricultura a Esteio durante a feira e o anúncio de recursos na ordem de R\$ 300 milhões para a aquisição e a reforma de máquinas e implementos agrícolas não chegaram a empolgar. O dinheiro, que virá do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

Nos nove dias da feira, foram encaminhados pedidos de liberação que totalizam U\$ 5 milhões, conforme informou o coordenador do banco na Expointer, Odilmar Cappellari.

Novidades — As empresas que vieram a Esteio em 96 trouxeram na bagagem o que de melhor tinham a oferecer ao produtor. A feira foi o palco de importantes lançamentos, como a nova colheitadeira New Holland TC 59. A máquina, lançada simultaneamente em diversos países, vem dotada com seis saca-palhas, garantindo, assim, um aumento de 20% no volume de colheita. A TC 59 tem capacidade de colher 4,5 hectares de soja e milho/hora. A colheitadeira possui ainda um tanque graneleiro com capacidade para 6,7 mil litros, o maior do mercado, que reduz o número de paradas para transferir os grãos para o caminhão.

Já a SLC-John Deere S.A. trouxe pela primeira vez à Expointer a linha de tratores 5.000, 6.000 e 7.000. São tratores leves representados por quatro modelos já disponíveis no mercado. A Valmet, por sua vez, apresentou cinco modelos dos tratores importados Valtra, além da nova colheitadeira de grãos da marca Deutz.

VENCEDORES DO PRÊMIO GERDAU MELHORES DA TERRA

CATEGORIA DESTAQUE

TROFÉU OURO

Berthoud Indústria de Máquinas Agrícolas
São José dos Pinhais/PR
Pulverizador Montana

TROFÉU PRATA

Indústria de Implementos Agrícolas Vence Tudo
Ibirubá/RS
Semeadora-Adubadora SA-13500

Indústrias Reunidas Colombo
Pindorama/SP

Colhedora e Beneficiadora de Feijão Master Plus

CATEGORIA NOVIDADE

TROFÉU OURO

SLC-John Deere
Horizontina/RS
Trator SLC-John Deere 7500

TROFÉU PRATA

Tecno Moageira
Porto Alegre/RS
Máquina de Pré-limpeza TM-PL-28/200

Indutron Ind. e Com. de Equipamentos para Pecuária
Carazinho/RS
Tronco Cirúrgico com Balança

Estes são os grandes campeões

BOVINOS DE CORTE

- ABERDEEN-ANGUS**
 ◆ Don Florêncio Prompter 182
 Exp.: Estancia Don Carlos, Ayacucho, Argentina
 ● Always Cassou de Paineiras 3843
 Exp.: Cabanha Paineiras, Uruguaiiana/RS
- BLANC-BLEU BELGE**
 ◆ Acajou ET 4401 Chardeneux
 Exp.: Fazenda Santa América, Bela Vista do Paraíso/PR
 ● Invancue ET
 Exp.: Fazenda Santa América, Bela Vista do Paraíso/PR
- BLONDE D' AQUITAINE**
 ◆ Florin V4194 Napoleon TEI
 Exp.: Cabanha Igrejinha, Lages/SC
 ● Iadine
 Exp.: Cabanha Rosazul, Palmeira/PR
- BRAFORD**
 ◆ RSV Oscar 38 Z 0994 2559
 Exp.: Cabanha Santa Clara, Rosário do Sul/RS
 ● Pampiano 385839
 Exp.: Cabanha Nova Aurora, Uruguaiiana/RS
- BRAHMAN**
 ◆ Pilagas 2490 Fiacun 23
 Exp.: Pilagas S.A., Buenos Aires, Argentina
 ● Pilagas 2330 Morning Star 1
 Exp.: Pilagas S.A., Buenos Aires, Argentina
- BRANGÜS/IBAGE**
 ◆ Garupá 5069 38 A
 Exp.: Cabanha São Pedro, Uruguaiiana/RS
 ◆ JMT Bonita A 34 38 A
 Exp.: Cabanha Estância Velha, São Gabriel/RS
- CARACU**
 ◆ Hebreu da Três Capões
 Exp.: Cab. e Fazenda Três Capões, Mangueirinha/PR
 ● Nataly da Renascença
 Exp.: Fazenda Renascença, Palmas/PR
- CHAROLÉS**
 ◆ Cezar Hannibal Imperador
 Exp.: Cabanha Cezar, Vacaria/RS
 ● Azzam 1305 Normandia
 Exp.: Cabanha Santa Maria do Pinhal, J. de Castilhos/RS
- CHAROLÉS MOCHO**
 ◆ Quebra de São Carlos
 Exp.: Cabanha São Carlos, Cruz Alta/RS
 ● Apomedil 335 Camila
 Exp.: Cabanha Estrela das Três Pontas, Lajeado/RS
- CHIANINA**
 ◆ Léo GM
 Exp.: Cabanha Três Estrelas, Guafba/RS
 ● Natália de Três Estrelas
 Exp.: Cabanha Três Estrelas, Guafba/RS
- DEVON**
 ◆ Garupá 4390 Topázio G1760
 Exp.: Cabanha Azul-Grupo Macedo, Quaraí/RS
 ● Corticeiras 626
 Exp.: Cabanha Ailto Longaray, Caxias do Sul/RS
- HEREFORD**
 ◆ CV TEI 1986 Poundmaker Hotstuff
 Exp.: Cabanha Vacacaf, São Gabriel/RS
 ● CV TE TEX Titan 1 T2
 Exp.: Cabanha Vacacaf, São Gabriel/RS
- LIMOUSIN**
 ◆ Maragogipe Double TEI
 Exp.: Fazenda Maragogipe, Itaquiraí/MS
 ● Idee
 Exp.: Estância 3M, Marilândia do Sul/PR
- MARCHIGIANA**
 ◆ Mister Udo da Centaurus
 Exp.: Rancho Centaurus, São Francisco de Paula/RS
 ● Mondialina da Centaurus
 Exp.: Rancho Centaurus, São Francisco de Paula/RS

NELORE

- ◆ Esperto da São José
 Exp.: Fazenda São José, Santa Maria/RS
 ● Mademe TE DBV
 Exp.: Agropecuária Bela Vista, Santa Maria/RS
- NELORE MOCHO**
 ◆ Araganó TE da Pitangueiras
 Exp.: Fazenda Chale, Itaquiraí/RS
 ● Bruna da Pitangueiras
 Exp.: Fazenda Chale, Itaquiraí/RS
- POLL HEREFORD**
 ◆ Garupá 7901 Primo Dueline
 Exp.: Cabanha Azul-Grupo Macedo, Quaraí/RS
 ● Azul 7722 Primo MLM 5041
 Exp.: Cabanha Azul-Grupo Macedo, Quaraí/RS
- SANTA GERTRUDIS**
 ◆ San Chico da São Paulo
 Exp.: Faz. São Paulo Agropec. Ltda, Itapeva/SP
 ● Rafaela 1623
 Exp.: Cabanha São Rafael, São Borja/RS
- SHORTHORN**
 ◆ Índio Instant Gilliver 120
 Exp.: Cabanha Paradeiro dos Índios, André da Rocha/RS
 ● Recreio Instruído Winchester 1025
 Exp.: Cabanha Recreio, Dom Pedrito/RS
- TABAPUÁ**
 ◆ Germano da Tapera
 Exp.: Estância Tapera, Rosário do Sul/RS
 ● Berlinda da Estrela do Piraju
 Exp.: Cabanha Guajuviras, São Francisco de Assis/RS

BOVINOS DE DUPLO PROPÓSITO

- NORMANDO**
 ◆ Oberflex SE 927986
 Exp.: Cabanha Santa Eulália, Santana do Livramento/RS
 ● Caillette 735914
 Exp.: Cabanha Santa Eulália, Santana do Livramento/RS
- NORMANDO MOCHO**
 ◆ Metanol 69 da Santa Maria
 Exp.: Cabanha Santa Maria, Arambaré/RS
 ● Metanol 101 da Santa Maria
 Exp.: Cabanha Santa Maria, Arambaré/RS
- PARDO-SUIÇO**
 ◆ Betozzo 78 King Jules
 Exp.: Cabanha Betozzo, Chapecó/SC
 ● Betozzo 018 Prince Talisman
 Exp.: Cabanha Betozzo, Chapecó/SC
- RED POLL**
 ◆ Colorado Magnitude 215
 Exp.: Cabanha Colorado, Alegrete/RS
 ● Colorado Verona 268
 Exp.: Cabanha Colorado, Alegrete/RS
- SIMENTAL-FLECKVIEH**
 ◆ SE Milan
 Exp.: Fazenda Santa Terezinha, São Francisco de Paula/RS
 ● Martin Fierro X139 Bud Exotic
 Exp.: Cabanha Pyramidis, Campo Bom/RS

BOVINOS DE LEITE

- GIROLANDO**
 ◆ GIR 1206
 Exp.: Estação da Fepagro, Dom Pedrito/RS
 ● GIR 1205
 Exp.: Estação da Fepagro, Dom Pedrito/RS
- HOLANDES**
 ◆ Morena Barão Gold Duster
 Exp.: Fazenda Boa Vista, Montenegro/RS
 ● Tucané Isidora Vanguard
 Exp.: Granja Tucané, Taquara/RS
- JERSEY**
 ◆ Butiá 50591 Juno Apolo TE
 Exp.: Sementes e Cabanha Butiá, Passo Fundo/RS
 ● Butiá 4892 Knight Glamour
 Exp.: Cabanha São Luís, Santana do Livramento/RS

BUBALINOS

- JAFARABADI**
 ◆ Gaudério de Marcosanto
 Exp.: Fazenda São Marcos, Antoina/PR
 ● Duqueza de Uruguaiiana
 Exp.: Fazenda Santa Ângela, Uruguaiiana/RS
- MEDITERRÂNEO**
 ◆ Panorama 8460 da Panorama
 Exp.: Fazenda Panorama, Camaquã/RS
 ● Cachopa da Panorama
 Exp.: Cabanha Panorama, Camaquã/RS
- MURRAH**
 ◆ Embriagado de Uruguaiiana
 Exp.: Fazenda Santa Ângela, Uruguaiiana/RS
 ● Pantera de Arapotí
 Exp.: Fazenda Barra Mansa, Tomazina/PR

EQUINOS

- ANDALUZ**
 ◆ Lasterinedo TOP
 Exp.: Haras do Eldorado, Eldorado do Sul/RS
 ● Primavera do Eldorado
 Exp.: Haras do Eldorado, Eldorado do Sul/RS
- APPALOOSA**
 ◆ Bonjangles AND
 Exp.: Haras Keoma JP, Xanxerê/SC
 ● Classic Feature SW
 Exp.: Haras Curral de Pedras, Jaguarão/RS
- ÁRABE**
 ◆ Dartanhan HBR
 Exp.: Haras Camboriú, Camboriú/SC
 ● Lailah NL
 Exp.: Haras Temporal, Sentinela do Sul/RS
- CRIOULO**
 ◆ BT Fazeiro do Junco
 Exp.: Estância da Quinta, Rio Pardo/RS
 ● BT Dorianna
 Exp.: Cabanha Paineiras, Uruguaiiana/RS
- HAFLINGER**
 ◆ Nordwind de Mapuche
 Exp.: Elfy Renata Walther, São Francisco de Paula/RS
 ● Lady de Mapuche
 Exp.: Elfy Renata Walther, São Francisco de Paula/RS
- MANGALARGA MARCHADOR**
 ◆ Jupí da Coxilha Grande
 Exp.: Fazenda Coxilha Grande, Novo Hamburgo/RS
 ● Inconfidência JSR
 Exp.: Fazenda Jamaica, Campo Bom/RS
- MANGALARGA PAULISTA**
 ◆ Castelo do JHA
 Exp.: Haras Machry, Novo Hamburgo/RS
 ● Letícia Duplor
 Exp.: Haras Setti, Ibiúna/SP
- MORGAN**
 ◆ Elegante das Cinzas
 Exp.: Haras Lindo Pago, Eldorado do Sul/RS
 ● Dalinda das Cinzas
 Exp.: Três Capões, Capão do Leão/RS
- PÔNEI**
 ◆ Gaudério do Bom Fim
 Exp.: Haras Bom Fim, Guafba/RS
 ● Mococa da Conquista
 Exp.: Marcelo Cairol, Uruguaiiana/RS
- QUARTO DE MILHA**
 ◆ Mistery Confislate
 Exp.: Haras Gravataí, Palmares do Sul/RS
 ● Milla Opposition SGB
 Exp.: Haras Refúgio, Porto Alegre/RS

OVINOS

- BORDER LEICESTER**
 ◆ Quizília Border 45
 Exp.: Cabanha Quizília, Uruguaiiana/RS
 ● Quizília Border 66
 Exp.: Cabanha Quizília, Uruguaiiana/RS
- CORRIEDALE**
 ◆ São Salvador CA 796

- Exp.: Cabanha São Salvador, Herval do Sul/RS
 ● Letícia 706
 Exp.: Cabanha Letícia, Uruguaiiana/RS
- HAMPSHIRE DOWN**
 ◆ Florestal 116
 Exp.: Cabanha Florestal, Irati/PR
 ● Florestal 152
 Exp.: Cabanha Florestal, Irati/PR
- IDEAL**
 ◆ Neith C 149
 Exp.: Cabanha Vale do Camoaty, Uruguaiiana/RS
 ● WD da Quizília 324
 Exp.: Cabanha Quizília, Uruguaiiana/RS
- ILE DE FRANCE**
 ◆ São Fernando 59
 Exp.: Cabanha São Fernando, Santiago/RS
 ● São Fernando 46
 Exp.: Cabanha São Fernando, Santiago/RS
- KARAKUL**
 ◆ Recosta 19
 Exp.: Cabanha Recosta, São Sepé/RS
 ● Recosta 22
 Exp.: Cabanha Recosta, São Sepé/RS
- LACAUNE**
 ◆ Dedo Verde 74
 Exp.: Cabanha Dedo Verde, Viamão/RS
 ● Dedo Verde 76
 Exp.: Cabanha Dedo Verde, Viamão/RS
- MERINO AUSTRALIANO**
 ◆ Garupá 5793
 Exp.: Cabanha Azul, Quaraí/RS
 ● Vertentes 1000
 Exp.: Cabanha Berenice, Uruguaiiana/RS
- POLYPAY**
 ◆ R 014468 4529
 Exp.: Cabanha Guassoboí, Viamão/RS
 ● Armelin 05
 Exp.: Cabanha e Haras Armelin, Porto Alegre/RS
- POLL MERINO**
 ◆ Vertentes Poll M 811
 Exp.: Cabanha Berenice, Uruguaiiana/RS
- ROMNEY MARSH**
 ◆ São Chico Cameron 2901
 Exp.: Cabanha São Francisco, Bagé/RS
 ● Santa Angélica 6540
 Exp.: Cabanha Santa Angélica, Herval do Sul/RS
- SUFFOLK**
 ◆ Delta 92
 Exp.: Cabanha Delta, Irati/PR
 ● Hefner 85594
 Exp.: Cabanha São Bento, General Carneiro/PR
- TEXEL**
 ◆ ZW 341621
 Exp.: Cabanha Curral de Pedra, Lavras do Sul/RS
 ● São Dionísio 11
 Exp.: Cabanha São Dionísio, Hulha Negra/RS

SUÍNOS

- DÜROC**
 ◆ Iron Betsy Balduino
 Exp.: Irmãos Johner, Cruzeiro do Sul/RS
 ● Queen Image Balduino
 Exp.: Irmãos Johner, Cruzeiro do Sul/RS
- LANDRACE**
 ◆ Format Hufrio Altamir
 Exp.: Cleto Affonso Johner, Cruzeiro do Sul/RS
 ● Hufrio Format Altamir
 Exp.: Cleto Affonso Johner, Cruzeiro do Sul/RS
- LARGE WHITE**
 ◆ Essig Catalina Marquesa
 Exp.: Elda Karmen Scheuer, Lajeado/RS
 ● Ugly Royalturk Rodeio
 Exp.: José Adão Braun, B. Retiro do Sul/RS
- ◆ MACHOS
 ◆ FÊMEAS

**Pesquisa. Desenvolvimento.
Testes. Lançamentos.
Distribuição.
Assistência Técnica.**



Nossa tecnologia percorre
sistematicamente estas fases
para chegar até a mais importante:

Qualidade.

A capacidade de atender com qualidade mercados de diferentes características, fez da Kepler Weber a empresa líder no segmento de armazenagem, conservação, transporte, processamento e industrialização de grãos sólidos na América Latina.

Instalações para armazenagem de grãos, fábricas de alimentos balanceados, maltarias, cervejarias, terminais portuários e plantas de extração de óleos vegetais são empreendimentos que podem contar com a qualidade Kepler Weber, no Brasil e no exterior.

KEPLERWEBER®

SUA SAFRA MERECE ESTA MARCA

Um justo reconhecimento aos que enriquecem a terra

Os 25 pesos-pesados do agribusiness brasileiro foram homenageados numa cerimônia que teve a presença do ministro da Agricultura, Arlindo Porto, e de outras lideranças do setor



Já se vão 11 anos desde a primeira edição do troféu **Destaque A Granja do Ano** e, como não podia deixar de ser, **A Granja** novamente aglutinou num só local os representantes dos segmentos mais representativos do agribusiness brasileiro. Foi assim na cerimônia de entrega dos prêmios, realizada na noite de quinta-feira, dia 29, no auditório da Secretaria da Agricultura gaúcha, no Parque Assis Brasil, em Esteio. Era noite de homenagear os 25 agraciados, eleitos pelo voto direto de milhares de leitores da revista espalhados por todo o País, e que contou com a presença do ministro da Agricultura, Arlindo Porto; do governador do Rio Grande do Sul, Antônio Britto Filho; dos secretários da Agricultura do Rio Grande do Sul, Cezar Schirmer; de São Paulo, Francisco Graziano Neto; e do Rio de Janeiro, Alberto Werneck de Figueiredo. Partici-

param ainda o presidente nacional da Conab, Francisco Turra; o delegado federal do Ministério da Agricultura no RS, Clóvis Schwertner; o presidente da Emater/RS, Caio Rocha; o diretor de Crédito Rural do Banco do Brasil, Ricardo da Conceição; o representante da Assembleia Legislativa gaúcha, deputado Paulo Azeredo, entre outras autoridades.

Foi um momento de comemoração e, também, de reflexão da realidade que atravessa o setor agropecuário nacional. E a revista, que há 52 anos acompanha passo a passo a situação do produtor,

além de prestar a justa homenagem a esses líderes, mostrou que, como conhecedora do segmento onde atua, pode ser o palco de discussões de onde podem sair soluções concretas para melhorar a situação do homem do campo. Essa deve ser a principal função de um veículo de comunicação.

Os premiados são produtores rurais, técnicos e empresários que representam o que de mais avançado existe dentro do agribusiness do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Distrito Federal e Mato Grosso.

No discurso que abriu a cerimônia de



premiação, o diretor-presidente de **A Granja**, Hugo Hoffmann, lembrou a forma democrática como é realizada a eleição e da maneira isenta de como a revista conduz a votação, servindo apenas como instrumento da vontade dos leitores/eleitores. "Isso nada mais é do que uma homenagem a quem trabalha e o reconhecimento àqueles que produzem", salientou, diante de uma atenta platéia formada por quem tem raízes dentro do setor agropecuário. Ao se dirigir às autoridades presentes, Hoffmann afirmou que não se pode ignorar um setor que injeta US\$ 200 bilhões na economia nacional e sugeriu que medidas sejam tomadas para evitar maiores danos para quem praticamente assumiu sozinho o ônus de produzir o alimento que o País consome.



Mesa das autoridades, da esquerda para a direita: secretário da Agricultura do estado de São Paulo, Francisco Graziano Neto; diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann; governador do estado do Rio Grande do Sul, Antônio Britto Filho; ministro da Agricultura, Arlindo Porto; e o secretário da Agricultura do RS, Cezar Schirmer

Soluções — Após

a entrega dos troféus, o diretor-presidente da Adubos Trevo, Roberto Lindemann, falou em nome dos agraciados. Ele abriu o discurso sugerindo a modificação do mecanismo de financiamento das atividades agrícolas, com a instituição de subsídios de forma transparente no Orçamento da União. "O governo brasileiro orgulha-se de não subsidiar nossa agricultura, ao contrário da realidade vigente em praticamente todo o mundo", acusou. Lindemann traçou um comparativo entre o Brasil e os países da Comunidade Econômica Européia e Estados Unidos, onde afirmou que nesses países os governos são claros em suas políticas agrícolas, ao contrário do que acontece aqui. Ele foi mais longe e disse que a forma indireta como o governo brasileiro subsidia a atividade agrícola, além de maldistribuída, acrescenta prejuízos monumentais aos cofres públicos. O orador pediu aos presentes que unam esforços no sentido de dar uma contribuição efetiva dos desequilíbrios estruturais, sugerindo ainda que seja criado um fórum li-

derado por um veículo formador de opinião como **A Granja**, por exemplo.

"Já passamos a fase mais crítica", garantiu o ministro Arlindo Porto

Representando o Governo Federal, o ministro da Agricultura, Arlindo Porto, defendeu a estabilização da moeda, considerada um dos pivôs da crise da agropecuária, e salientou a importância do Real no processo de reformulação do setor primário brasileiro. "O governo está implementando ações concretas para a agricultura nacional. Mas essas ações não são isoladas; todos os segmentos precisam dar sua contribuição", exortou, dizendo que a crise só será superada com a participação de todos: governo, empresários, produtores e sociedade. Porto buscou no passado subsídios para tentar mostrar aos produtores que a situação que a área rural atravessa é transitória, mas que o Executivo está apostando todas as

fichas na reestruturação do agribusiness. "A transição econômica está se consolidando. A economia brasileira demonstra de maneira clara que a estabilização é uma realidade. Já passamos a fase mais crítica", argumentou.

Como exemplo do esforço do governo para viabilizar a agricultura, Porto citou o plano de safra anunciado no final de julho, em que foram liberados R\$ 5 bilhões para o plantio. Ao homenagear os **Destaques/96 A Granja do Ano**, o ministro reiterou que a atividade rural deve ser um exemplo de competitividade, pois é ela quem dá a sustentação para a economia. "Quero cumprir-

mentar cada homenageado, destacando a confiança que nós, sob o ponto de vista da agricultura, vimos nesse troféu", elogiou, pedindo, mais uma vez, o apoio dos empresários.

Ao falar no encerramento da cerimônia, o governador gaúcho, Antônio Britto Filho, também defendeu a política do presidente Fernando Henrique Cardoso, ressaltando que um país não sobrevive sem uma moeda forte, nem com uma economia fechada como o Brasil viveu até meados dos anos 90. Britto disse que somente uma ampla reforma no setor público, como é a intenção do Executivo, vai resolver os graves problemas econômicos do País. "Somente agora estamos começando a amadurecer economicamente. E já estamos tão espertos que tomamos decisões como a de não exportar mais impostos", ironizou. O governador finalizou dizendo que não haverá agricultura se não tiver um aporte do ponto de vista de subsídios, mas que esse subsídio seja pago com a moeda da competência do trabalhador. 

Premiação sacramenta a vontade dos leitores/eleitores



Governador do RS, Antônio Britto Filho, cumprimenta Valter Pötter, da Agropecuária Guatambu, na entrega do Destaque Pecúria de Corte



Franke Dijkstra, da Batavo, recebe o seu troféu Destaque Pecúria de Leite das mãos do ministro da Agricultura, Arlindo Porto



Luiz Antônio Martins Bastos, da Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos Crioulos, recebe o Destaque Eqüinos das mãos de Hugo Hoffmann



Armando Garcia de Garcia, da Cabanha Cerro Coroado, recebe o Destaque Ovinocultura do secretário da Agricultura do RS, Cezar Schirmer



Luiz Carlos Meister, da Sadia, recebe o seu troféu Destaque Suinocultura do secretário da Agricultura de São Paulo, Francisco Graziano Neto



Nildemar Secches, da Perdigão, recebe o Destaque Avicultura do presidente da Conab, Francisco Turra



Astor Hauschild, da Purina, recebe o Destaque Nutrição Animal do diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann



Francisco Lima, da Merck, Sharp & Dohme, recebe o del. federal da Agricultura no RS, Clóvis Schwertner, o Destaque Defensivos Animais



Lineu Amaro Rodrigues, da Agroceres, recebe o Destaque Sementes das mãos do governador gaúcho Antônio Britto Filho



Dan Iochpe, da AGCO, recebe o Destaque Tratores das mãos do presidente da Emater gaúcha, Caio Rocha



José Vilmar Macarini, da Semeato, recebe o Destaque Implementos de Preparo de Solo e Plantio das mãos do ministro da Agricultura, Arlindo Porto



Presidente da Adubos Trevo, Roberto Lindemann, recebe de Hugo Hoffmann o Destaque Adubos e Corretivos



Eduardo Logemann, da SLC-John Deere, recebe o Destaque Máquinas de Colheita das mãos do secretário da Agricultura do RS, Cezar Schirmer

*Não é mais possível ignorar um setor que injeta
anualmente US\$ 200 bilhões na economia nacional.
É mais do que um terço do Produto Interno Bruto*



Edno Celegneni Filho, da Asbrasil, recebe o Destaque Sistema de Irrigação do representante da Assembléia Legislativa do RS, Paulo Azeredo



Arnaldo Sigrist, da Zeneca, recebe o Destaque Defensivos Agrícolas das mãos de secretário da Agricultura do RJ, Alberto de Figueiredo



Arlindo de Azevedo Moura, da Kepler Weber, recebe o seu Destaque Silos e Armazenagem do secretário da Agricultura de São Paulo, Francisco Graziano



Leonísio Alcântara, da Ford, recebe o Destaque Caminhões e Utilitários das mãos do ministro da Agricultura, Arlindo Porto



Érico Ribeiro, do Grupo Extremo Sul, recebe das mãos do presidente da Emater, Caio Rocha, o Destaque Produtor de Arroz



Thelma Maeda, da Fazenda Mitakoré, recebe o Destaque Produtor de Milho das mãos do presidente da Conab, Francisco Turra



Blairo Maggi recebe o seu Destaque Produtor de Soja do secretário da Agricultura do RS, Cezar Schirmer



Alfredo Lang, da Copervale, recebe de Hugo Hoffmann o seu troféu Destaque Produtor de Trigo



Antônio Marchetti, da Seagran, recebe o Destaque Produtor de Vinho das mãos do governador gaúcho, Antônio Brito Filho



Alberto Duque Portugal, presidente da Embrapa, recebe o Destaque Pesquisa Agropecuária das mãos do secretário da Agricultura paulista,



Sérgio Panceri, da Coamo, recebe o seu Destaque Cooperativismo de Alberto de Figueiredo, secretário da Agricultura do RJ



Ricardo Conceição, diretor de Crédito Rural do Banco do Brasil, recebe do ministro Arlindo Porto o Destaque Banco



Fotos: A Granja/E. Cervi

Boi inteiro dá mais lucro

É o que garante pesquisa feita na fazenda-modelo do Iapar de Ponta Grossa/PR, conduzida em regime de confinamento

Emerson Urizzi Cervi

Os pecuaristas, principalmente confinadores, que ainda castram seus bois para engorda estão perdendo dinheiro. Animais inteiros ganham pelo menos 10% a mais de peso que os castrados no mesmo período de criação, além de conseguir uma conversão alimentar mais positiva. Em épocas de baixo valor da arroba para comercialização, quando os ganhos em produtividade são importantes, os lucros do produtor podem ser de até cinco vezes maiores nas criações de bois inteiros em relação aos castrados.

Essas afirmações constam num trabalho desenvolvido há dois anos e meio pelo zootecnista e pesquisador em nutrição animal José Luiz Moletta, do Instituto Agronômico do Paraná (Iapar). Du-

rante esse trabalho, Moletta conseguiu terminar bois inteiros confinados, aos 16 meses de idade, com 443 quilos de peso vivo, enquanto nas mesmas condições os castrados ficaram com 392 quilos vivos.

Apesar das vantagens econômicas para o produtor, a engorda de bois inteiros possui um inconveniente: comercialização. Os frigoríficos ainda relutam em comprar carne muito magra. No trabalho de Moletta, os machos castrados confinados tiveram espessura da capa de gordura de mais de 4 milímetros, enquanto os inteiros ficaram em 3.05 milímetros de espessura. São considerados normais índices entre 3 e 5 milímetros de capa de gordura na carcaça. Por apresentar um baixo acúmulo de gordura, apesar de estar dentro dos padrões, os animais intei-

ros só são aceitos pelos frigoríficos quando a escala de abate não está completa.

Como os machos inteiros possuem mais carne que gordura, por questões hormonais, há problemas no armazenamento das carcaças pelos frigoríficos. É que bois castrados, abatidos com mais de 30 meses de vida, apresentam quase 5 milímetros de espessura de capa de gordura na carcaça. Essa gordura serve de proteção para a carne não escurecer durante o armazenamento em câmaras frigoríficas. Sem a espessa camada protetora, a carne congelada por muito tempo pode ficar escura, o que diminui seu valor de venda para os atacadistas.

Por esse motivo, e devido à falta de conscientização do consumidor, é que os pecuaristas ainda perdem rendimentos

COMPARATIVO ENTRE ANIMAIS INTEIROS E CASTRADOS NO CONFINAMENTO

Médias dos 205 dias confinados

Característica	Inteiros	Castrados
Conversão alimentar	6,55kg/MS/kg carne	7,24kg/MS/kg carne
Ganho médio diário	1,078kg carne	0,953kg carne
Peso de abate	443,73kg	392,07kg
Rendimento de carcaça	55,07%	52,71%
Espessura de gordura	3,05mm	4,07mm

em sua atividade castrando os machos para engorda. De acordo com o pesquisador do Iapar, “o consumidor brasileiro ainda não aprendeu a comprar carne pela qualidade, pois a tendência no mundo inteiro é a venda de produtos com menos gordura. Nós produzimos carne gorda, de churrasco, para consumo diário”.

Moletta não recomenda a engorda de machos inteiros no pasto, justamente pelo baixo acúmulo de gordura. O mesmo estudo do confinamento foi repetido em piquetes e os touros, abatidos com 28 meses de vida, alcançaram 516,9 quilos, enquanto os castrados ficaram em 485 quilos vivos. Nesse caso, o primeiro grupo poderia ter ido para o abate antes, mas o pesquisador preferiu esperar que os castrados chegassem ao peso ideal. Na espessura de gordura, os inteiros tiveram só 0,8 milímetro, enquanto os castrados chegaram a 3 milímetros de capa. “Por causa das baixas porcentagens de gordura, eu ainda tenho restrições em recomendar a engorda de bois inteiros totalmente a campo”, completa o pesquisador. Se pelo menos a terminação for feita em confinamento, as porcentagens de gordura na carcaça podem subir para níveis melhores.

Manejo — A primeira coisa que o produtor pergunta quando se fala em engordar bois inteiros é se eles não vão dar muito trabalho. Sabe-se que os animais não castrados costumam ser mais ativos e apresentam problemas de convivência nas criações, principalmente em confinamentos. Segundo Moletta, até os 24 meses de vida o produtor não precisa se preocupar com manejo especial para os inteiros. “Eles são tão dóceis quanto os castrados nessa idade”, diz. A partir dos dois anos é que começam a surgir os problemas de convivência, mas como o abate acontece no máximo até os 24 meses os interessados em criar bois inteiros para o abate podem ficar tranquilos.

Moletta começou seu experimento em março de 1994, na fazenda-modelo do Iapar em Ponta Grossa/PR. Ele pretendia comprovar os ganhos da criação de animais inteiros em confinamento, uma vez que outros pesquisadores já haviam mos-

trado os ganhos de não castrar bois. Os lotes dos castrados e inteiros entraram no confinamento depois do desmame. A castração de parte dos animais foi feita aos 90 dias de vida dos bezerras. Antes de ser confinadas, as crias dos dois lotes já apresentavam diferenças no peso. Os inteiros tinham 174,2 quilos vivos de média, enquanto os castrados ficaram nos 163 quilos vivos.

No confinamento, os animais ficaram 205 dias, com uma dieta que previa o fornecimento de 1% do peso vivo em concentrado, mais silagem de milho à vontade. Parte dos dois lotes ficou em baias individuais para facilitar o acompanhamento diário do consumo de ração, e o restante foi manejado em baias coletivas para refletir a realidade do produtor.

Na média dos 205 dias, o consumo diário de silagem por cabeça foi de 13,52 nos inteiros e 13,18 nos castrados; o consumo de ração foi de 3,01 por dia para os inteiros e 3,03 para os castrados. Em relação a 100 animais, atualizando os va-

lores, isso dá um custo de alimentação de R\$ 13.878,50 para um lote de 100 bois inteiros de R\$ 13.882,60 de custo alimentar nos animais castrados. Nesse período, a média de consumo diário de matéria seca para transformar em um quilo de carne foi de 7,24 quilos, enquanto os inteiros precisaram de 6,55 quilos de matéria seca para transformar em um quilo de carne, na média de todo o confinamento. A diferença na conversão alimentar é de mais de 10% em favor dos bois inteiros. Além disso, o ganho de peso diário também é favorável aos não-castra-

dos. Enquanto a média dos inteiros foi de 1,078 quilos de peso vivo ao dia, os castrados não passaram de 0,953.

Ao final do confinamento, o peso médio de abate dos bois inteiros ficou em 443,73 quilos vivos, enquanto os castrados não passaram de 392,07 quilos. O peso de carcaça foi de 243,82 quilos, com rendimento de 55,07% nos inteiros, e 205,43 quilos, com 52,71% de rendimento, para os castrados. Quanto à gordura: 3,05 milímetros de capa nos inteiros e 4,07 nos castrados. A espessura do coxão foi de 25,27 centímetros nos inteiros e 24,68 centímetros nos castrados. O marmoreio — índice que determina a quantidade de gordura intracelular — foi de 4,73 nos bois inteiros e 7,29 nos castrados. Nos inteiros, a carcaça teve a seguinte divisão: 15,6% de ossos, 67,8% de músculos e 16,9% de gordura. Os castrados apresentaram, em média, 15,9% de ossos, 62,4% de músculos e 21,9% de gordura.

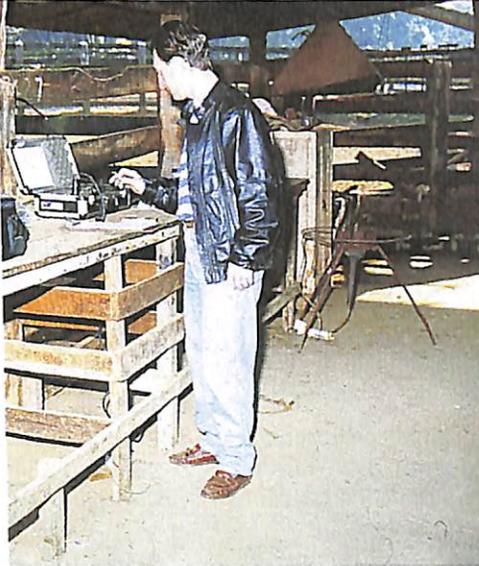
Por ser o mesmo sistema de manejo, não há diferença nos custos de criação entre animais inteiros e castrados. O lucro está no melhor aproveitamento da dieta e conseqüente ganho de peso. Considerando os custos e o valor pago pela arroba em 1994, o saldo da engorda de



Carcaça com mais gordura: a grande vantagem dos animais castrados

100 bois inteiros foi de R\$ 13.357,80 e os castrados deram um lucro de R\$ 6.954,30. No ano passado, como o preço da arroba foi menor que o anterior, a diferença aumentou.

Considerando todos os custos, o lucro pela engorda de 100 bois inteiros confinados por 205 dias na região centro-sul do Paraná foi de R\$ 5.476,50, enquanto os castrados renderam R\$ 987,40. Mais de cinco vezes foi a rentabilidade final dos inteiros em relação aos castrados. Isso porque, com os preços baixos, o que garante a rentabilidade é a melhor conversão alimentar e o maior ganho de peso diário. Na planilha de custos totais, além da alimentação, Moletta considerou gastos com mão-de-obra, transporte de alimentos e custos de compra dos animais. Em média, cada quilo de carne custou R\$ 0,70 nos bois inteiros. O concentrado fornecido no confinamento era a base de milho, grão de soja,



Moletta, do Iapar: sem manejo especial

farelo de soja e caroço de algodão.

Outros fatores — O pesquisador recomenda que os confinadores mandem para o abate animais entre 400 e 450 qui-

los de peso vivo. Acima disso, os custos ficam muito altos e o ganho de peso não compensa. O material genético com aptidão para engorda é outro fator fundamental para elevar a produtividade dos animais confinados. Independentemente da raça, é importante que o pecuarista escolha crias de reprodutores com produtos de comprovado ganho de peso.

Agora Moletta está pesquisando alternativas alimentares na tentativa de elevar os índices de gordura sem prejudicar o rendimento de carcaça dos animais. A recomendação é para que os criadores de bois inteiros continuem procurando alternativas para evitar os riscos na comercialização de seus animais. Por enquanto, para fugir dos problemas de mercado, o confinador precisa programar a terminação de seus lotes para os meses de outubro e novembro, quando existe menos oferta no mercado e a tendência é que os frigoríficos aceitem os animais. 

Saiba qual é a diferença

Uma questão hormonal leva bovinos inteiros a engordar mais rápido e acumular menos gordura que os castrados. Alguns hormônios masculinos são produzidos no sistema reprodutivo do animal. Além de outros fatores, esses hormônios determinam a conformação e a velocidade de crescimento dos machos. Só depois de passada a idade reprodutiva é que os animais deixam de produzir carne para acumular gordura. Quando é feita a castração, esses hormônios

deixam de ser produzidos mesmo antes dos animais chegarem à fase adulta. Nesse caso, como a produção hormonal masculina é reduzida, o organismo entende que já passou a idade de reprodução e substitui a produção de carne pelo precoce acúmulo de gordura na carcaça animal.



Lote de castrados em Ponta Grossa: rendimentos menores

CALCÁRIO EQUILIBRIUM[®]

CORRIGE A ACIDEZ, FERTILIZA E EQUILIBRA AS BASES DO SOLO

PRODUTO TÉCNICO PARA:

- CALAGEM DE CORREÇÃO
- ADEQUAÇÃO DAS BASES / CTC
- PLANTIO DIRETO / MANUTENÇÃO
- CALAGEM EM LINHA / SUPERFÍCIE
- SOLOS COM DESIQUILÍBRIO NAS RELAÇÕES Ca / Mg / K / CTC

RELAÇÃO Ca/Mg 3 a 4: 1
CaO 36% / MgO 12%
FAIXA C- PRNT min. 76,2%
FAIXA D- PRNT min. 92,2%
A GRANEL E ENSACADO

ACEITA-SE REPRESENTANTES NOS ESTADOS DO RS / SC / PR / MS



HIPERCAL[®]
Calagem com Tecnologia

FÁBRICA - RODOVIA DOS MINÉRIOS
Km 27 - Rio Branco do Sul / PR
VENDAS E INFORMAÇÕES:
Fone 018 - 271 3099 - Fax 018 - 271 3661
Presidente Venceslau - SP

DOSADOR AUTOMÁTICO

P/ Cloro • Remédios • Herbicidas • Adubos
Sem Eletricidade, funciona por GRAVIDADE

Mantém constante a relação Aditivo/Água (U.S.A) R\$585,00 Desconto p/revenda

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



Medidor de Combustível

SERVE PARA ÓLEO LUBRIFICANTE LEVE

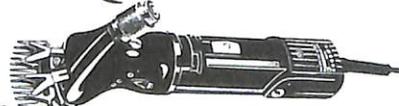
Marca GPI (U.S.A.) Modelo FM 200 75 L/min.

R\$ 305,00 Desconto para revenda

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



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

MARCHIGIANA

A raça ideal para cruzamentos

Machos e fêmeas PO de todas as idades.

Animais altamente selecionados, estão à venda.



INFORMAÇÕES

Fone/fax
(051) 233-1822
Porto Alegre/RS

CHEGOU BAYMEC.[®] A LIMPEZA DO GADO

A Bayer apresenta a opção definitiva contra os principais endo e ectoparasitas do gado: Baymec[®]. Baymec[®] limpa seu rebanho dos vermes gastrintestinais e pulmonares, bernes, piolhos, sarnas e carrapatos. O gado fica protegido, mais bonito e ganha peso mais rapidamente. Baymec[®] facilita o manejo na propriedade, porque além de ter um amplo espectro parasiticida, pode ser administrado simultaneamente com as vacinas contra Aftosa, Clostridiose, Raiva, etc.. Baymec[®] significa tranquilidade para o criador pois possui larga margem de segurança inclusive para fêmeas em qualquer fase da prenhez e animais recém-nascidos. Baymec[®] proporciona melhor rentabilidade do negócio, pois rebanho limpo é rebanho produtivo. Mas nem precisa falar tudo isso para saber que Baymec[®] é bom. Baymec[®] é da Bayer, e se é Bayer, é bom.

BAYMEC[®] - A OPÇÃO DEFINITIVA



Consultas sobre estes produtos

TeleBayer
Discagem Direta Gratuita
0800-115546



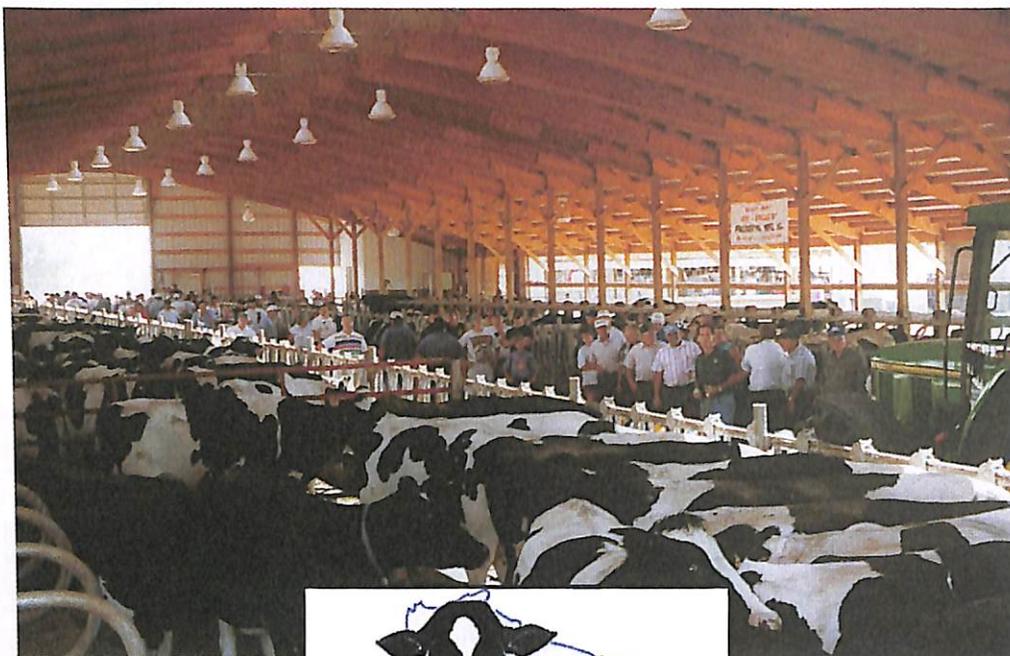
Tecnologia de ponta na terra dos laticínios

A 43ª Wisconsin Farm Progress Days mostrou lançamentos e os novos rumos para o setor nos Estados Unidos

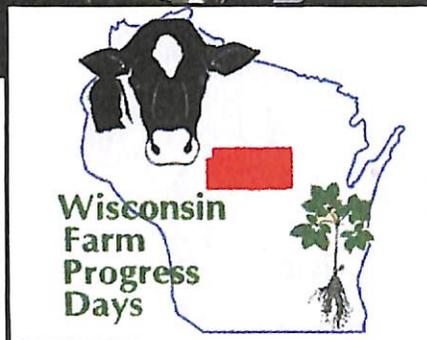
Carlos Marcelo Saviani

Aconteceu entre os dias 16 e 18 de julho no estado de Wisconsin, Estados Unidos, uma das maiores exposições internacionais de agribusiness do país e a maior do gênero em se tratando de gado leiteiro. Porém, é uma exposição diferente das realizadas no Brasil. Ela acontece a cada ano numa fazenda selecionada pelos organizadores (que são em mais de 100 pessoas trabalhando o ano todo), conforme o enfoque que querem dar. O fazendeiro escolhido tem a chance de reestruturar e modernizar completamente a fazenda por um valor bem abaixo do que gastaria, além da publicidade gratuita que o evento lhe traz. Neste ano, a escolhida foi a Fazenda Ross-Hart, propriedade de Roger Ross e Debbie Hartway, com 809,4 hectares de área e localizada no centro do Wisconsin.

O estado é conhecido em todo o território americano como "Dairyland" (algo como "terra dos laticínios"), e não é para menos. É responsável por quase 50% de toda a produção de leite dos Estados Unidos, possui a maioria das in-



Fotos: C.M. Saviani



dústrias de queijo do país e o maior centro de pesquisa no assunto, a Universidade de Wisconsin. Só o condado de Marathon, onde fica a Fazenda Ross-Hart, produz cerca de 600 milhões de litros.

O cenário em que ocorreu a 43ª versão da Wisconsin Farm Progress Days é de mudanças. Primeiro porque o governo americano decidiu que, a partir de 1997, não interferirá mais no mercado de leite, como vem fazendo há anos, subsidiando a produção a partir da compra de queijo (aliás, fará o mesmo com a carne, o tabaco e a agricultura, deixando os preços à mercê das flutuações do mercado). Em segundo lugar, muitos fazendeiros e pesquisadores vêm questionando o sistema de produção "free-stall", adotado lá por quase a totalidade das fazendas, e introduzindo uma versão modificada do sistema neozelandês de pastejo rotacionado.

Todos esses reflexos podiam ser vistos na versão 1996 da Wisconsin Farm Progress Days, que iniciou-se às 8h30min do dia 16 de julho e terminou às 16h30min do dia 18. Foi fechada exclusivamente para o evento a rodovia de acesso à fazenda (State Highway 29) e filas de carros de diversos lugares do país e do Canadá se formaram para conseguir uma vaga nos estacionamentos. Calcula-se que 200 mil pessoas visitaram o

evento, que foi dividido em duas partes. A primeira foi um pavilhão a céu aberto com cerca de 700 expositores nacionais e internacionais tanto do lado do processa-

mento como do lado do fornecimento de insumos, principalmente para o agribusiness leite. Já a segunda parte foi de demonstrações de campo ao redor da fazenda, que possui 450 vacas em lactação, 263 hectares de milho, 222 hectares de alfafa, 60 hectares de capim e diversas instalações.

O pavilhão para os cerca de 700 expositores ocupou uma área de 24,2 hectares e mostrava toda a tecnologia a que o produtor de leite, principalmente, tem acesso hoje nos Estados Unidos. Empresas americanas, neozelandesas, alemãs, canadenses, japonesas, inglesas, italianas e australianas dividiam o espaço mostrando tratores, implementos agrícolas, caminhões e outros veículos, sistemas de alimentação animal, sistemas de armazenamento animal, softwares, sementes, adubos e fertilizantes, sistemas de contenção animal, instalações, ferramentas, ordenhadeiras mecânicas, genética animal e muita tecnologia. A começar pelos sistemas de ordenha mecânica computadorizada, integrados ao controle veterinário e alimentar das vacas. Além de possibilitar o deslignamento das teteiras no momento em

que a vaca não possui mais leite, informam a produção da vaca, a sua situação de saúde (se está com mastite, se foi medicada etc), a que grupo de produção pertence, que alimentação está recebendo, em que fase da lactação está, calculando quanto a vaca poderá comer de ração e dando essa informação para os alimentadores computadorizados, que liberarão para a vaca apenas aquela quantidade (as vacas usam brincos ou colares com um chip que informa seu número). Sem falar na agilidade com que essas máquinas podem trabalhar (até 200 vacas/hora/homem na ordenha).

Tudo é feito sempre pensando em facilitar a vida do produtor. A começar pelos tratores, que na sua maioria são cabanados, com painel digital, ar-condicionado, toca-fitas, muitos deles computadorizados, fornecendo seu rendimento de trabalho pela marcha e velocidade com que estão sendo usados. E não são mais caros que os vendidos no Brasil — pelo contrário, a alta competição (são mais de 18 empresas vendendo tratores nos Estados Unidos, inclusive da Alemanha, Japão e Rússia) e os baixos impostos tornam os preços bem atrativos. Muitas empresas montaram stands de demonstração nos quais mostravam a qualidade de seus tratores ou “bobie cats” (pequenos tratores de quatro rodas com concha frontal, muito usados no país), trabalhando junto a outras companhias. Carretas e vagões de todos os tipos, principalmente para fardos de feno e silagem. Há mais de 30 grandes empresas disputando o mercado de sementes (muito conhecidas entre nós), principalmente de milho e alfafa.

O computador já é uma ferramenta presente no meio rural e podiam ser vistos vários stands de sistemas de computação e softwares de controle de rebanho, controle gerencial e financeiro e várias empresas de DTN (Data Transmission Network), que vendem acesso via modem (pela Internet ou não) a um conjunto de informações como tempo (com fotos de satélite inclusive), mercado de commodities, mercados futuros, informações técnicas etc. Quanto aos sistemas de contenção animal, a novidade ficou por conta dos sistemas de cerca eletrificada, com tudo pronto (eletrificadores, postos de fibra ou plástico, plugs, arames, porteiras etc) para que qualquer pessoa possa construir piquetes de forma rápida, segura e barata (muito utilizados para o sistema de pastejo rotacionado).

Muitos outros projetos eram mostrados no evento, como sistemas de irrigação, além de fabricantes de adubos, alimentação animal (com enfoque para as rações líquidas), ATVs (quadriciclos



Demonstração de campo: enroladeira para fardos de feno e/ou silagem



Grande atração: fazendo a silagem no bunker

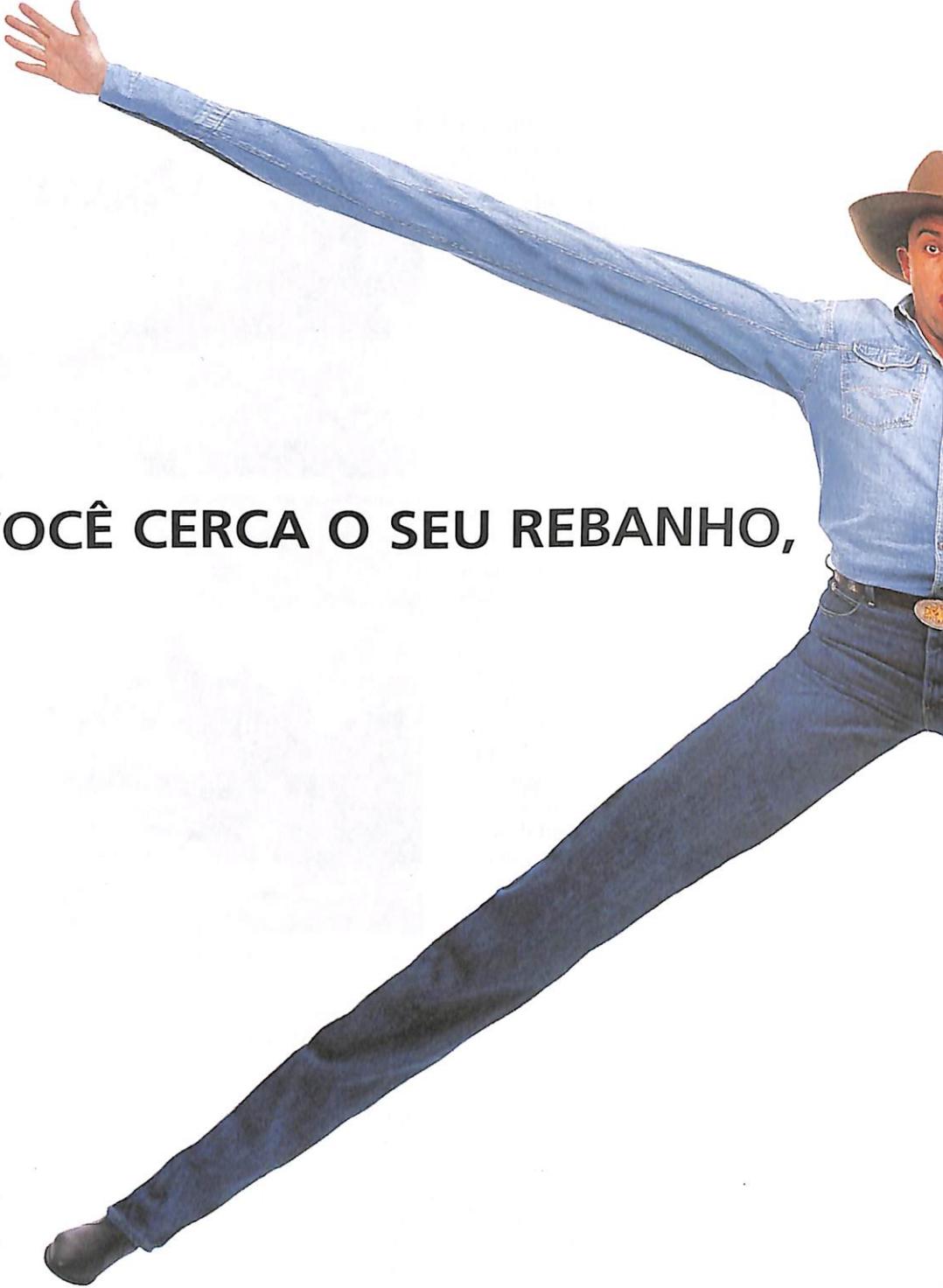
muito usados nas fazendas, em lugar de cavalos), companhias de construção de barracões, silos e bunkers (silo trincheira) pré-moldados ou pré-fabricados e o stand da Universidade de Wisconsin demonstrando os últimos experimentos realizados etc.

Na segunda parte, e que diferencia essa exposição, o visitante podia andar pela fazenda e acompanhar diversos trabalhos e demonstrações que vinham sendo realizados, como corte de forrageiras com diversos tipos de maquinários, confecção de silagem em bunkers, silos aéreos ou pacotes de silagem (muito usados por pequenos fazendeiros), amostras do TMR (Total Mix Ration) e da alimentação das vacas, ordenha das vacas numa moderna sala de ordenha computadorizada e automática, instalações de “free-stall” para bezerros no verão e no inverno, fenação, porém tudo sendo realizado por variados maquinários de diversas empresas. Podiam ser vistas também plantações de milho e alfafa sendo cultivadas com diversos tipos de semente e tratamento.

Na fazenda vizinha, podia ser visitado um sistema de criação com pastejo rotacionado, que vem sendo um método revolucionário e progressivamente adotado por muitos fazendeiros. Todo o processo se resume em baixar custos com maquinários, adubos, sementes e fertilizantes e tornar a fazenda ecologicamente mais correta, já que o mercado vem procurando e o governo americano vem dando incentivos para as fazendas de agricultura sustentável (“sustainable agricultural farms”), trocando-se o cultivo do milho e alfafa e o método tradicional de vacas presas em “free-stall” pelo capim (nos Estados Unidos, utilizam-se principalmente highgrass, trevos branco e vermelho e alfafa) e vacas soltas em pastejo rotacionado de 12 horas/piquete (baseado no sistema neozelandês).

A Wisconsin Farm Progress Days possui uma “home page” na Internet fornecendo um “virtual tour” pela exposição. O endereço é:

<http://www.emarkets.com/fpd>



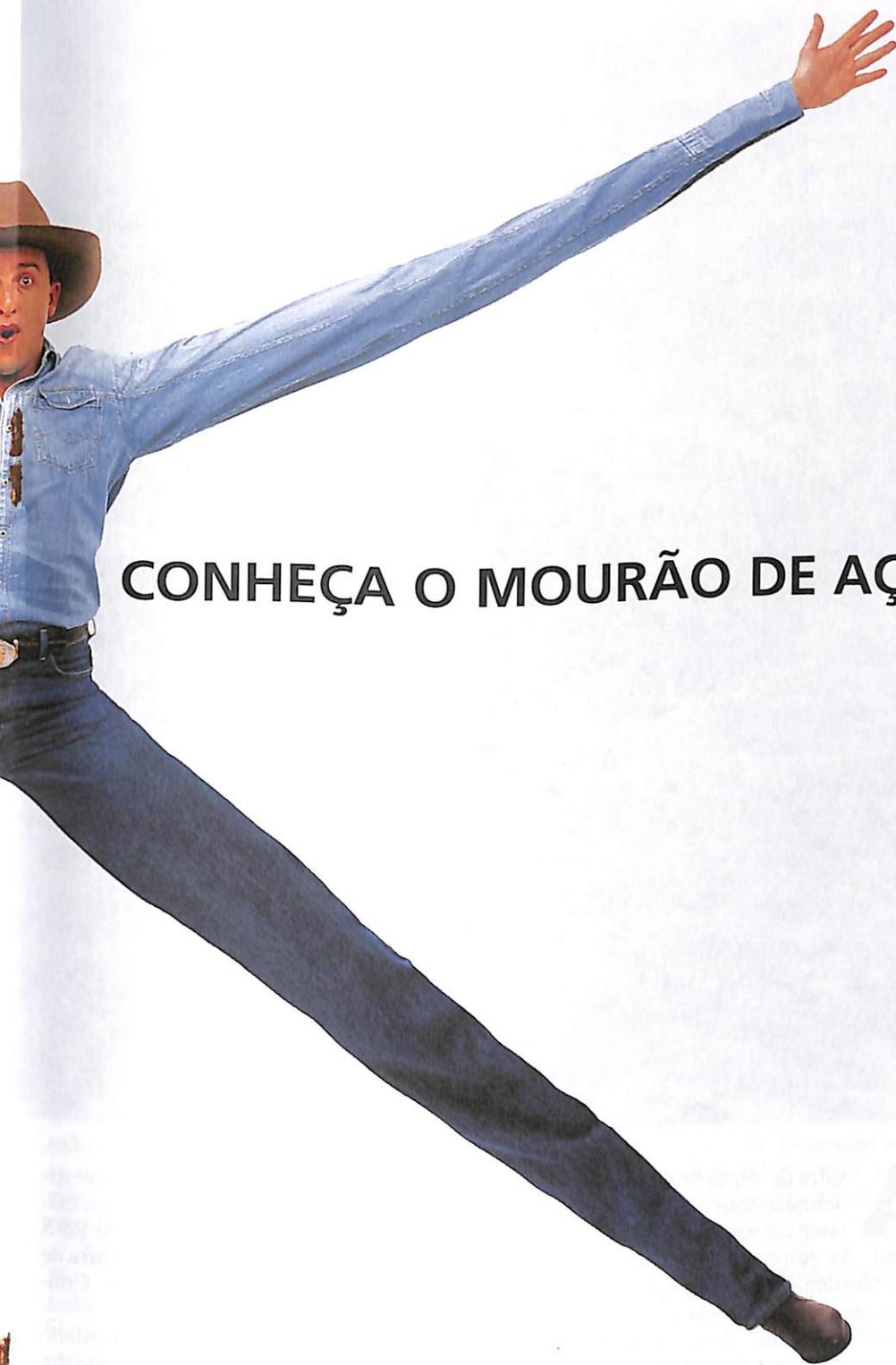
SE É ASSIM QUE VOCÊ CERCA O SEU REBANHO,

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.



CONHEÇA O MOURÃO DE AÇO GERDAU.

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.

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



GO GERDAU

Vem aí a safra de verão

Agricultores, empresas de insumos e órgãos de pesquisa começam a ver na nova safra de grãos uma oportunidade de expressar o tão decantado profissionalismo. Aqui, uma pequena amostra do que virá por aí em termos de tecnologia, financiamento e condução das lavouras de milho, soja e arroz. Quem apostar na eficiência, com certeza, sairá lucrando

Carolina Bahia

Fotos: A Granja



A safra de verão 96/97 começa a se delinear com uma nova e importante característica: o profissionalismo. As empresas ligadas ao agronegócio não negam que quem permaneceu no mercado, apesar de toda a crise, está mais exigente. Isso quer dizer produtos econômicos, eficientes e seguros, tanto para o ser humano quanto para o meio ambiente. Sim, um novo mercado desponta dentro do agronegócio e ele exige um gerente do campo. Pois as grandes empresas e institutos de pesquisa colocam à disposição, para a próxima safra, máquinas e insumos que respeitam essa tendência. Prepare-se para analisar algumas dessas novidades que já estão ou vão entrar na sua lista de compras e de atitudes, inclusive novas regras do custeio. É isso mesmo que você procura?

Financiamento — O Governo Federal já inicia o ano com novidades que de-

vem dar o primeiro impulso nos investimentos em novos produtos. De forma inédita, em tempo hábil, os recursos de R\$ 5 bilhões pretendem promover uma safra de no mínimo 80 milhões de toneladas. Confira as novidades:

O Proagro, neste ano, está vinculado ao zoneamento agrícola. O zoneamento, coordenado pela Embrapa, divulgado no último dia 26 de agosto, está concluído para as culturas de feijão, arroz, milho e soja para os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. As alíquotas para arroz de sequeiro e feijão, quando o produtor aderir ao programa de zoneamento, serão reduzidas de 11,7% para 6,7%. Para as culturas de soja e milho, a redução será de 7 para 3,9%. Isso servirá somente para cobrir as perdas causadas por granizo, tromba d' água, vendaval de seca. As culturas irrigadas em



todos os estados serão objeto de cobertura do Proagro somente quando ocorrer granizo, tromba d'água e vendaval, e terão alíquota reduzida de 4,7% para 1,7%.

Para a próxima safra, os preços mínimos dos produtos tiveram correção. O milho plantado no Sul, Sudeste, Centro-Oeste (menos Mato Grosso), Bahia, Tocantins, sul do Maranhão e sul do Piauí será comercializado com aumento de 11,67%. No Mato Grosso, o aumento foi de 10,53%. Para a produção do Acre e Rondônia, o milho terá um aumento de 16,67%. O algodão em caroço terá um aumento de 9,06%. Para o arroz irrigado/casca subirá 5,09%. No arroz de sequeiro/casca para as regiões Sul, Sudeste, Nordeste, Centro-Oeste, aumento de 5,08%. No Mato Grosso e Tocantins, o preço subirá 4,96%. A soja produzida no Sul, Sudeste, Centro Oeste (exceto Mato Grosso) terá aumento de 9,09%. No Mato

Grosso, Pará, Tocantins e Nordeste o aumento será de 9,06%.

Os juros agrícolas para o custeio foram reduzidos para 12% nos financiamentos. Nos empréstimos até R\$ 30 mil qualquer atividade agropecuária pode ser financiada.

Para o arroz

— O Instituto Riograndense do Arroz (Irga) detectou um dos calcanhares de Aquiles da rizicultura gaúcha e resolveu partir para a pesquisa. O Irga está trabalhando com a grande preocupação dos rizicultores gaúchos: o arroz vermelho, que chega a reduzir o rendimento total da lavoura em 25%. No maior estado produtor de arroz agulhinha do Brasil — 817.973 hectares em 95 —, esse

inço ainda é um dos entraves para o aumento da produtividade. Pensando nisso e na possibilidade da utilização do herbicida total sem afetar o arroz, o Irga resolveu apelar para a genética. De acordo com seu presidente, Rogério Porto, a semente precisa de um gene resistente ao herbicida.

A solução foi enviar cinco variedades Irga (409, 410, 416, 417 e 418) para serem inoculadas com o tal gene resistente em um laboratório na Inglaterra. Para realizar esse trabalho, o Irga fechou uma parceria com a empresa paulista AgrEvo, onde o Instituto entra com as variedades e a empresa com a tecnologia.

Ainda em setembro, as variedades retornam ao Brasil para passar a uma segunda fase, o teste de campo. Porto calcula que daqui a um ou dois anos possa se começar a reprodução. “O que levaríamos no mínimo dez anos para produzir, vamos conseguir em no máximo quatro ou cin-

co”, comemora. Essa novidade, que ainda não está no mercado, mas é uma promessa, acabaria com a praga. “Em conjunto com a biotecnologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, buscaremos fazer o mesmo trabalho com genes resistentes a outros problemas”, anuncia.

Outra forma de combate ao arroz vermelho são as novas transplantadeiras trazidas do Japão pelo Instituto. Com a capacidade de transplantar cinco mudas ao dia, o ciclo vegetativo diminui. A única restrição é que esse equipamento, já em demonstração nos campos de pesquisa do Irga, exige solos sistematizados.

Na orizicultura irrigada, é fundamental buscar uma economia de energia

Se perda de produtividade é um dos itens que prejudica o arrozeiro, o custo de produção está no topo das suas prioridades. Porto acredita que, eliminando pequenos gastos, o resultado final acaba sendo positivo. A sugestão começa pela redução do consumo de energia — tão economizada em outros países. Em um programa conjunto com a Companhia Estadual de Energia Elétrica — CEEE, agrônomos estão sendo treinados para orientar os produtores. Além disso, uma invenção que teve origem no império grego foi recuperada: o parafuso de Arquimedes. Essa engenhoca substitui a bomba de 350 milímetros de boca, com um motor de 15 HP, quando os motores normais vão de 55 a 60 HP. É uma espécie de sacarroilhas gigante com duas espirais e uma parte com forma de parafuso, que puxa a água de um lado e sai de outro, só que não serve para levantes. Gasta de quatro a cinco vezes menos energia.

A perda com armazenagem também está nessa lista. Um silo pelo custo da sacaria é o sonho de qualquer produtor que leve os seus custos na ponta do lápis. Pois quem está interessado em um local para armazenagem de até oito mil sacos dentro do seu próprio galpão já pode observar os oito modelos existentes em Palmares e Cachoeira do Sul. “A cada safra, ao invés de comprar sacaria o produtor conta com esse silo artesanal (modulado) permanente”, explica Porto. O Irga garante que, com esse manejo, o produtor consegue elevar de 8 a 10% o número de grãos inteiros.

Para soja e milho — As lavouras de soja e milho, menos exigentes quanto ao

O mercado de commodities está sinalizando: a soja voltará a reinar



Ervas daninhas no arroz: por um cultivar com gene herbicida

nível de tecnologia, ainda carecem — por incrível que pareça — de um manejo correto do solo. Na avaliação do engenheiro agrônomo do Centro Nacional de Pesquisa da Soja (Cnpso-Embrapa) Paulo Galerani, essa continua sendo a grande recomendação para a safra de verão em todas as regiões do Brasil. “O que existe hoje não é falta de conhecimento e, sim, a necessidade econômica. Isso faz com que os agricultores deixem de lado técnicas simples como a rotação de culturas”, reforça.

Nesta safra de verão, todos os indicadores levam a crer que a soja voltará a reinar. O motivo é simples: mercado. A primeira projeção da empresa de análise Safras e Mercados apontou para um aumento de área em todo o Brasil, entre 1 e 9%. Em uma primeira análise, a área ficaria em 11 milhões 411 mil hectares, 5% acima dos 10 milhões 877 mil hectares semeados na safra 95/96. Para Safras e Mercados, se o clima estiver favorável e os produtores seguirem as normas técnicas, investindo em tecnologia, a produtividade média pode atingir um novo recorde: 2.269 quilos por hectare. Isso quer dizer uma produção recorde de 25 milhões 892 mil toneladas.

Mas esses bons resultados não vão acontecer à-toa: a tecnologia está aí para ajudar a garantir competitividade dentro do mercado mundial. Está recomendando a utilização de um micronutriente chamado molibidênio, que deve ser utilizado em conjunto com a adubação comum.

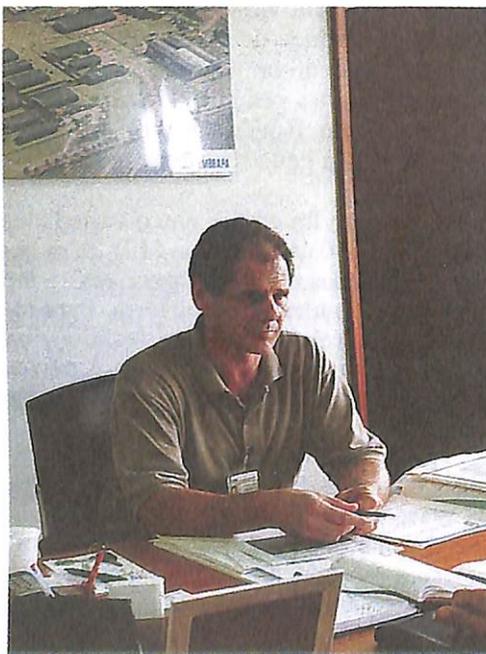
Problemas de solo, sementes e doenças andam juntos. Portanto, atenção. Doenças graves como o nematóide de cisto e o cancro da haste só podem ser atacadas com as variedades resistentes recomendadas pela Embrapa. Os agricultores da região central encontram as variedades BR

16, BR 37 e BR 38, entre outras. Para Santa Catarina, a Embrapa recomenda a Fepagro RS-10 e Embrapa 48. Para o Rio Grande do Sul, FT 2003, FT 2004, além de outro cultivar lançado pela Embrapa, ainda sem nome fantasia. Os cultivares BR-1 e RS-6 Guassupi estão sendo retirados de

recomendação.

Galerani reconhece que os produtores estão muito mais receptivos às recomendações, mesmo porque sabem que a profissionalização é essencial para que permaneçam no negócio.

As empresas — Para atender a demanda desse produtor mais exigente, a empresa Pioneer, de Santa Cruz do Sul/RS, coloca no mercado para a próxima safra quatro materiais com uma grande preocupação: atender a demanda regionalizada dentro do País. São variedades de milho que dão ao produtor opção de escolha, desde o superprecoce, passando pelo precoce até o ciclo normal. “Fizemos um levantamento de campo e constatamos que cada microrregião tem metas prioritárias e buscamos nos aproximar dessas necessidades”, explica o gerente de produto Cláudio Peixoto.



Desde abril os produtores de milho de todo o Brasil já podem encontrar as variedades Pioneer 3081, 3071, 3021 e 3027. Tanto o 3021 quanto o 3027 são indicados para a região central do Brasil, onde se exige uma textura mais dura do grão. O 3071 vai para o Brasil central, sul e sudeste e o 3081 para o sul do Mato Grosso para baixo, incluindo o Rio Grande do Sul. Peixoto garante que, além de atender os interesses de cada região, uma das preocupações da empresa continua sendo com a produtividade dos materiais. O preço? O gerente de produto os classifica como normais dentro do mercado. Também dentro da regionalização, a Pioneer intensifica o trabalho de produtos lançados no ano passado, como o milho pipoca e o milho doce, suprimindo falhas de demanda.

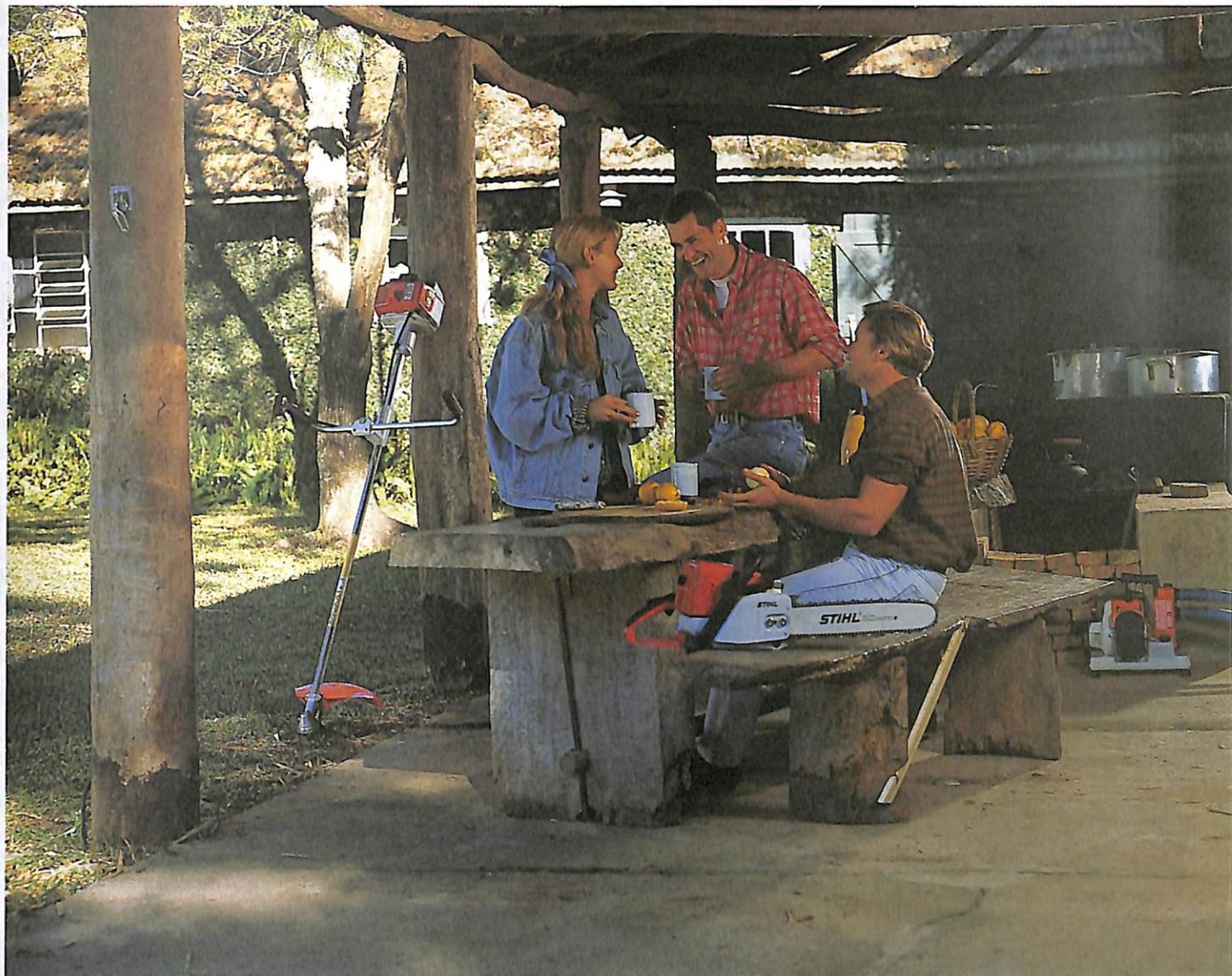
Se cada microrregião está exigindo produtos que se adaptem à sua realidade, também não deixa de lado outra preocupação: que respeitem o meio ambiente. A Monsanto, de São Paulo, detectou essa exigência junto ao seu usuário e a partir de setembro coloca nas prateleiras um novo tipo de herbicida Roundup, o Roundup WG. Ao contrário do outro produto, já conhecido, ele não é líquido e sim granulado. A vantagem? O gerente de produto Luiz Otávio Ciomei lista algumas: “armazenamento, transporte e manuseio”.

Com o objetivo de tornar os processos de transporte e armazenagem de seus produtos fitossanitários líquidos mais seguros, promover a diferenciação visual e a diminuição do volume de material a ser descartado/reciclado, a Rhodia Agro, de São Paulo/SP, adotou as embalagens termoencolhíveis.

Essas embalagens acondicionam bombonas de 5 litros e frascos de um litro em manta de polietileno de baixa densidade tendo como base uma placa de duratex. Para que os produtos cheguem embalados e totalmente inviolados até o cliente, eles passam por um túnel aquecido a 250 graus centígrados. Nessa passagem — que dura 10 segundos — o polietileno, devido ao calor, encolhe e adere às bombonas e aos frascos.

João César Rando, diretor superintendente da Rhodia Agro, afirma que as embalagens termoencolhíveis também permitem a padronização (anteriormente eram necessárias caixas diferentes para cada produto), clara identificação (evitando erro nas entregas do distribuidor para o consumidor), apresentam rigidez no empilhamento, são mais fáceis e resistentes de transportar, retêm o odor e facilitam a detecção e retenção dos eventuais vazamentos.

Galerani, da Embrapa: não esqueçam da rotação de culturas



Para os clientes Stihl, tranqüilidade vem de fábrica.



MAIS DE 800 REVENDAS ESPALHADAS POR TODO O PAÍS.

Ao adquirir um produto Stihl, você não conta apenas com a mais avançada tecnologia de quem é a número um no mundo em motosserras. Além de uma linha completa de produtos, você tem a sua disposição mais de 800 revendas, Assistência Técnica Autorizada Stihl e peças originais para você não se preocupar com mais nada.

ANDREAS STIHL MOTO-SERRAS LTDA.

• FÁBRICA: Av. São Borja, 3000 - São Leopoldo - RS - CEP 93032-000 - F.: (051) 592.5544
 • FILIAL RS: F.: (051) 592.3022 • FILIAL PR: F.: (041) 233.6933 • FILIAL SP: F.: (011) 872.3255
 • FILIAL GO: F.: (062) 281.6555 • REP. MAQ-MOTORES MANAUS: F.: (092) 633.4347

STIHL®
 FACILITANDO A SUA VIDA
 PARA VOCÊ FAZER MELHOR.

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

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



Uma linha completa de máquinas e implementos agrícolas, com garantia de qualidade.



BATEDEIRA DE CEREAIS:

bate com perfeição milho, feijão, soja e outros cereais

ENSILADEIRA:
com alimentador automático e regulagem de corte, ideal para silagem.



LINHA COMPLETA DE

Desintegradores
Moendas de cana
Batedeiras de cereais
Trilhadeiras
Ensiladeiras
Bombas tipo mancal
Debulhadores de milho
Misturadores de ração
Eixos multi-uso

PRODUTOS VENCEDORA/MAQTRON

VOCÊ ENCONTRA NOS MELHORES REVENDADORES DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS DE SUA CIDADE. PARA SUA SATISFAÇÃO. EXIJA ESTA MARCA.

MAQTRON IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.

Av. Caetano Natal Branco, 3800 - Bloco B - Centro Empresarial
Fone: (049) 522-1322 - Fax: (049) 522-2200
CEP 89600-000 - Joaçaba - SC

O pesquisador da Embrapa Paulo Galerani concorda que o produtor pouco a pouco vai adquirindo uma consciência ambiental — atualmente, tema obrigatório no mundo inteiro —, mas confessa que ainda não alcançou o nível desejado pelas instituições de pesquisa. Para ele, a grande maioria ainda coloca em primeiro plano as questões econômicas imediatas ou se permite seduzir pela agressividade das empresas, e deixa de utilizar produtos que preservem o meio ambiente.

Entretanto, em algumas regiões do Brasil pipocam iniciativas que pintam um quadro mais otimista. O agrônomo Ângelo Soares, que presta assistência técnica para o Clube do Plantio Direto do Rio Grande do Sul, já comemora um aumento de área em plantio direto no estado.

“Nos próximos dois ou três anos, o perfil da agropecuária estará mudado”, afirma, confiante. Segundo ele, nesta safra de verão, a grande novidade serão agricultores que já tentaram a técnica e desistiram, colocando as suas máquinas de volta no campo e assumindo as duas grandes vantagens desse sistema: a conservação do solo e a economia. Nunca é demais lembrar que a lavoura com plantio direto costuma ser 30% mais barata do que com a técnica convencional.

Senhoras do campo: as máquinas — Apesar do dinheiro curto e da dificuldade do crédito, as empresas de máquinas agrícolas apostam as suas fichas em um início de retomada das vendas para esta safra 96/97. Quem conseguiu comer-

cializar bem a safra passada, encontrará no mercado bons motivos para renovar a sua frota — estudos mostram que a frota de máquinas agrícolas no Brasil está com quase 20 anos.

A SLC John Deere, de Horizontina/RS, tradicional fabricante de colheitadeiras, oferece uma linha nova de tratores. São oito modelos de 70 a 140 cv, com motores e alguns componentes fabricados na unidade argentina da John Deere, além das máquinas importadas.

Já a New Holland, de Curitiba/PR, continua investindo pesado na sua linha de colheitadeira — tanto que mantém a liderança do mercado, com 41,5%. A grande novidade é grande mesmo: a maior colheitadeira do mercado, a FC 59. Só para se ter uma idéia, ela possui seis sacapalhas, plataformas de até 23 pés e promete grande produtividade. Uma máquina direcionada para a grande propriedade.

Na análise do professor de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul Luiz Fernando Coelho de Souza, o mercado de máquinas está se adaptando a um novo perfil de produtor. Não importa se a propriedade é pequena ou grande, o agricultor que foge da crise é mais consciente e quer qualidade. Em entrevistas em função do prêmio, Coelho recebeu reclamações que iam da falta de assistência técnica adequada à necessidade de manuais mais completos. E não faltou quem desse sugestões para o aperfeiçoamento de determinadas máquinas.

Com a palavra, o produtor

Profissional, consciente e econômico. Assim pode ser definido o perfil do produtor de soja da região de Rondonópolis/MT Guilherme Augustin (foto). “O mercado não perdoa a falta de profissionalismo”, declara. Nos seus 1.000 hectares de milho e 1.700 de soja, esse produtor que reclama da falta de financiamentos procura utilizar defensivos que não agridam o meio ambiente e o seu bolso.

Augustin conta que os preparativos para a safra ainda estão devagar, mas devem sofrer um incremento com o anúncio do zoneamento agrícola pelo Governo Federal — com isso o Banco do Brasil pas-

sa a liberar os recursos. Ele calcula uma redução de plantio na região da ordem de 11%.

Mesmo assim, quem plantar estará mais seguro dos seus custos, fugindo das dívidas. “O nosso produtor procura fazer os investimentos nas áreas de planejamento, informática e produtos de qualidade, numa espécie de racionalização pela produtividade”, conta. Como não tem recursos para ampliar a área, o negócio é buscar rendimento. Augustin nasceu em Vacaria/RS e está com a família em Mato Grosso desde 1974. Hoje, luta para manter o que conquistou. É a história da agricultura no Brasil.

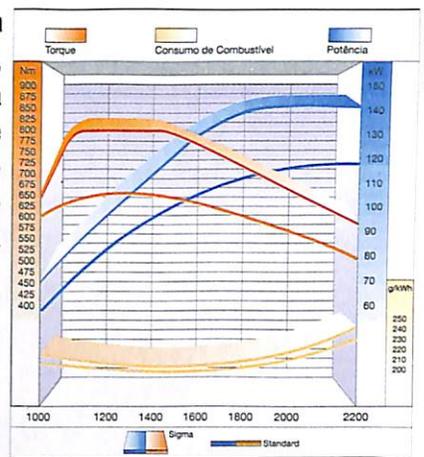
A VALMET REALIZA O SONHO DO HOMEM DO CAMPO: TER O SEU CARRO IMPORTADO.

**Diretamente da Finlândia para a sua fazenda.
Um carrão. Um Valtra by Valmet.
Com o conforto, a potência e a versatilidade
de que você precisa.**

Cabine espacial. A cabine tem design diferenciado e permite visão plena do campo ao seu redor. O assento do operador é totalmente regulável e corretamente anatômico. Todos os modelos **Valtra** dispõem do sistema **Twin Trac** (Dupla Direção), que permite dirigir o trator para frente e para trás com implementos montados nos 3 pontos e acionados pela TDP. Já pensou?



Cavalaria avançada
São 5 modelos de 6 cilindros, com potência variando de 110 a 160 cavalos. O modelo top de linha vem com dispositivo **Sigma Power**, que, em caso de necessidade, eleva a potência do motor a 190 cv, disponibilizando 172 cv na TDP.



Transmissão de pensamento
A parte principal do chassi é toda de aço, suportando bem os acréscimos de peso que você precise fazer. A transmissão com 36 velocidades à frente e 36 à ré, graças ao exclusivo sistema **Delta Power Shift**, foi preparada para trabalhos pesados e contínuos.



COMBINADO

Categoria peso-leve com tração de peso-pesado

Com tudo isso e outros detalhes que ele tem, é um trator leve, que evita a compactação dos solos por onde passa, com a capacidade de tração de peso-pesado. Um Rolls Royce, um Jaguar ou um BMW não lhe dariam tanto. Procure o seu revendedor Valmet mais próximo.

SISU Valtra
by Valmet



Fotos: Divulgação Rhodia Agro

Vamos cuidar da vida

*É preciso proteger as plantas,
sem descuidar da saúde do homem, peça vital no
processo de produção*

*José Maurício de Góis
Instrutor do Senar de Ituiutaba/MG*

Hoje, indiscutivelmente, os defensivos agrícolas estão presentes na maioria das propriedades rurais que se dedicam à agricultura comercial. Se esta presença, por um lado, é garantia de maior sanidade na lavoura, pela redução de doenças, pragas e ervas daninhas, por outro pode trazer alguns problemas ao homem e ao meio ambiente. Na aplicação desses produtos, ocorrem muitas situações de insucessos, principalmente por desconhecimento dos processos de manuseio e segurança.

Os programas de treinamento e qualificação de mão-de-obra, implantados pelas administrações regionais do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), vêm de certa maneira contornar essas dificuldades, buscando a melhoria da qualidade técnica e, sobretudo, a segurança de aplicadores e a preservação ambiental.

Para fazer aplicações de defensivos agrícolas, o agricultor deve passar por um treinamento específico, pois essa é uma operação delicada, que exige não só conhecimento técnico do equipamento,

mas, também, noções mínimas de segurança na manipulação dos produtos e no manejo das embalagens.

Daí, a importância de se dar ao produtor ou trabalhador do campo a oportunidade de participar de eventos que lhe dêem essas noções elementares, seja através de palestras, minicursos ou treinamentos específicos. Se este trabalhador se aprimorar, haverá uma melhoria substancial na qualidade do serviço executado, com todas as vantagens que isso proporciona. ▶

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 2000ℓ
Bomba JP-150
Ventilador 850 mm
Defletor unilateral e cardã grande angular



ARBUS 2000/EXPORT

12 x 1.269,97

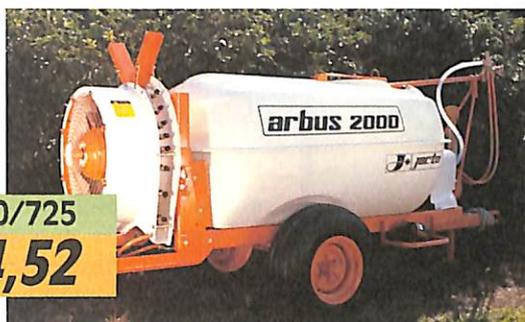


Canhão de ar de 400ℓ
Bomba centrífuga

AJ 401 - LH

12 x 229,84

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



ARBUS 2000/725

12 x 694,52



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

CONDOR M-12/75

12 x 243,42

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



CORAL B-12/75

12 x 423,29



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

ARBUS 400/725 CAFÉ

12 x 315,26

Equipada com *Masterflow* e *Mastermark*
Tanque de 2000ℓ
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: (041) 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.

Qualquer descuido no manuseio de defensivos pode ser fatal ao aplicador

Apesar da existência de várias técnicas de aplicação de defensivos, pode-se dizer que nenhuma delas ainda foi assimilada com perfeição pela grande maioria dos aplicadores, tornando sem efeito, muitas vezes, as operações de controle de insetos, patógenos e outros agentes nocivos aos cultivos comerciais. Grande parte deste insucesso pode ser creditada à má utilização dos equipamentos disponíveis, bem como ao desconhecimento dos princípios básicos a serem seguidos nas operações de aplicação desses produtos.

As principais vias de aplicação de defensivos são: pó (seco e grânulos), gasosa e líquida. As vias de aplicação na forma de pó seco e gasosa não têm hoje mais relevância, pela restrição acentuada de uso na lavoura. Por outro lado, a via granulada ainda carece de equipamentos e de trabalhos que comprovem a sua efetiva validade como forma de aplicação em culturas anuais extensivas. A via líquida, seguramente, é a mais empregada no Brasil, em função da diversidade de modelos e tipos de equipamentos, embora tenha

desvantagens, quando utilizada em alto-volume por área, pela quantidade de líquido a ser transportado. Esse aspecto torna-se mais limitante principalmente em grande áreas ou em locais distantes de fontes de abastecimento de água. A utilização de menores volumes de aplicação por área seria importante, apesar de ser difícil convencer os produtores de certas regiões nesse aspecto.

A tecnologia disponível no mercado de equipamentos já permite que o produtor tenha condições de executar essa operação com eficiência. No entanto, o que se tem notado em nível de campo, em várias regiões do País, é que essas operações têm deixado a desejar dos pontos de vista técnico, operacional e ambiental.

Pelo aspecto técnico-operacional, sabe-se que a agropecuária, a exploração de petróleo e a construção civil são as campeãs em acidentes do trabalho no Brasil de hoje.

Além disso, a deficiência de uso de equipamentos de proteção individual (EPI), por parte do aplicador, entra como mais um item complicador na história. As intoxicações por defensivos, ou "agrotóxicos", se constituem nos principais acidentes ocorridos com trabalhadores no campo, aliados a acidentes com máquinas, tratores e ferramentas, além de doenças transmitidas por animais (zoonoses).

Os descuidos na manipulação e aplicação dos defensivos podem trazer sérios problemas não só aos aplicadores, como à sua descendência. É conhecida a capacidade teratogênica (deformações do feto) e carcinogênica (que causa câncer) de alguns produtos. Sabe-se que algumas alterações orgânicas são irreversíveis, pela letalidade do ingrediente químico, e isso é comum no meio rural.

Já existem normas regulamentando o uso de equipamentos de proteção e outras exigências de ordem legal, mas, no Brasil, salvo em alguns estados que dispõem de legislação específica, a fiscalização e a obediência às leis ainda esbarram na questão cultural. Burlar a lei ainda é uma atitude vantajosa, pela falta de consciência e pela frágil fiscalização dos órgãos competentes.

Mas, para aqueles produtores que têm consciência do valor das leis e de sua importância para a sociedade como um todo, a melhor forma de colaborar é ajudar a si mesmo, buscando instrução gabaritada. Para isso, basta procurar o sindicato rural e se informar sobre os cursos do Senar, que são ministrados durante o ano todo, conforme as necessidades da região. ▶

ONDE BUSCAR SOCORRO

CENTRO DE CONTROLE DE INTOXICAÇÕES HOSPITALARES

Jabaquara - SP - Tel.: (011) 275-5311

Av. Francisco de Paula Quintanilha

Ribeiro, 860

04330-020 - São Paulo - SP

CENTRO DE CONTROLE DE INTOXICAÇÃO

Tel.: (0192) 39-3128

Hospital das Clínicas - Unicamp

Cidade Universitária Zeferino Vaz

13081-970 - Campinas - SP

CENTRO DE CONTROLE DE INTOXICAÇÕES

Tel.: (016) 610-1375 - Hospital das

Clínicas - USP

Unidade de Emergência

Rua Bernardino de Campos, 1000

14015-130 - Ribeirão Preto - SP

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tels.: (0512) 23-6110/23-6417

Rua Domingos Crescêncio, 132 - 8º andar

90650-090 - Porto Alegre - RS

CENTRO ANTIVENENO DA BAHIA

Tels.: (071) 231-4343/371-1520

Hospital Central Roberto Santos

Rua Silveira Martins, s/nº

41250-000 - Salvador - BA

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tel.: (014) 821-2121

Inst. de Biociência - Unesp - Cx. P. 520

18618-000 - Botucatu - SP

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tel.: (081) 231-2827 - Ramal 251

Av. Conde da Boa Vista, 390

50060 - Recife - PE

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tel.: (084) 223-5544

Hospital Giselda Triguero

Rua Cônego Montes, s/nº - Quintas

59037-170 - Natal - RN

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tels.: (0482) 31-9535/34-3111

Hospital Universitário -

Campus Universitário Trindade

88049-000 - Florianópolis - SC

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICAS

Tel.: (043) 371-2000 - Hospital

Universitário de Londrina

Av. Dr. Roberto Cock, s/nº -

Vila Operária

86037-010 - Londrina - PR

CENTRO DE INFORMAÇÕES TOXICOLÓGICA

Tel.: (083) 216-7042 - Hospital da

Universidade Federal da Paraíba

Campus Universitário 1

58000-000 - João Pessoa - PB

CENTRO DE INFORMAÇÃO TOXICOLÓGICA

Tel.: (031) 224-4000

Rua Alfredo Balena, 46

30130-100 - Belo Horizonte - MG

CENTRO DE INFORMAÇÕES TÓXICO-FARMACOLÓGICAS

Tel.: (062) 291-4350

Av. Inhangüera, 5195 -

Setor Coimbra

74043-001 - Goiânia - GO

CENTRO DE INFORMAÇÕES ANTIVENENO

Tel.: (065) 321-1212 - Hospital de

Pronto Socorro Municipal

Rua General Vale, s/nº

78060-000 - Cuiabá - MT

COORDENADORIA REGIONAL DOS CENTROS DE INFORMAÇÃO TOXICOLÓGICA

Tels.: (011) 257-7611/259-9846 -

Centro de Vigilância Sanitária

Av. São Luiz, 99 - 13º andar

01046-001 - São Paulo - SP

CENTRO DE CONTROLE DE INTOXICAÇÕES DO ESPÍRITO SANTO (CCI/ES)

Tel.: (027) 324-1565 - Hospital Infantil

Nossa Senhora da Glória

Alameda Mary Ubirajara, s/nº -

Praia do Canto

29000-000 - Vitória - ES

O dia-a-dia do Brasil tem Agrale.



Nas ruas e estradas.

Caminhões.



Nos grandes plantios.

Tratores Agrale/Deutz.



Nas pequenas
lavouras.

Tratores Agrale



Nas cidades
e trilhas.

Motocicletas Agrale/Cagiva



Nos mais
diversos usos.

Motores Diesel

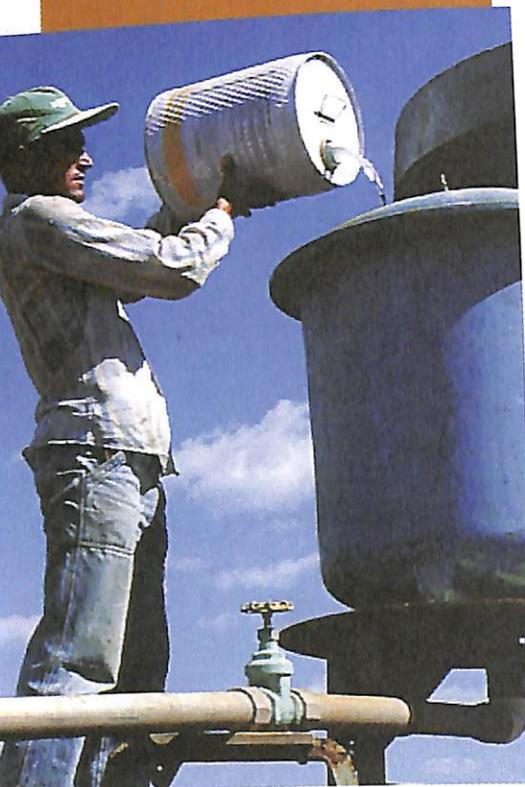
Produtos Agrale. Desempenho, economia e durabilidade.



Mais que produtos, soluções.

Estrada Federal BR 116 - km 145 - Nº 15.104 - Bairro São Ciro Fone: (054) 229.1133
Telefax: (054) 229.2290 - CEP 95055-180 - Caxias do Sul - RS.

ISTO É ERRADO
aqui pode
ocorrer um acidente



ISTO É CERTO
equipamento de proteção não
dá chance ao "azar"



Observe o básico do básico

Para utilizar os defensivos agrícolas na lavoura, antes de mais nada, é preciso que esta necessidade, realmente, destes produtos. Quem pode dizer isso, com toda a precisão, é o agrônomo, pois ele é o profissional habilitado para levantar os problemas sanitários no campo e determinar as medidas de combate a pragas, doenças e ervas daninhas. Por isso, só é possível comprar defensivos com a autorização do agrônomo, que emite o "receituário agrônômico".

Estes dois conselhos fazem parte da abertura do folheto "Uso correto e seguro de defensivos agrícolas", editado pela Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), entidade que congrega as empresas do setor e que está permanentemente empenhada em divulgar informações técnicas ao meio rural sobre os procedimentos de uso destes químicos.

Chamamos a atenção, então, para dois cuidados essenciais que, se levados a sério, vão evitar muita dor-de-cabeça no campo.



NO PREPARO DA CALDA

- ao abrir a embalagem, faça-o com os devidos cuidados, para não ser atingido por respingos ou pelo pó desprendido
- nunca fure as embalagens; se necessário, use meios e ferramentas adequados para remover a tampa
- provetas, copos graduados, funis, balanças, filtros, baldes, canecas, vasilhames e outros são os utensílios recomendados para o preparo das caldas; nunca use utensílios domésticos
- nunca manipule defensivos com as mãos desprotegidas; use sempre luvas impermeáveis
- após o uso, lavar todo o material que serviu para a preparação da calda
- utilizar sempre água limpa
- nunca aspire um defensivo utilizando mangueira ou outro utensílio, bem como evite respingos

- no manuseio de pós, evite o desprendimento de poeiras
- use, obrigatoriamente, os equipamentos de proteção indicados no rótulo da embalagem
- depois de utilizadas, fechar as embalagens, guardando em local seguro e apropriado
- jamais utilize cursos de água para abastecer, diretamente, os tanques de pulverizadores
- durante a operação de preparo, afaste crianças, animais e outras pessoas não-envolvidas diretamente no trabalho
- nunca reutilize as embalagens vazias



NA APLICAÇÃO

- não aplique defensivos agrícolas sem ter o conhecimento necessário para este tipo de operação
- não desentupa com a boca os bicos do equipamento de aplicação; desmonte-os e limpe-os com água
- não comer, beber ou fumar durante a aplicação
- não tocar o rosto ou qualquer parte da pele com as mãos ou luvas sujas
- mantenha afastadas todas as pessoas não-envolvidas no trabalho, bem como os animais domésticos
- leia e siga as instruções do rótulo, da bula e do folheto complementar; peça orientação quando tiver dúvidas
- nunca trabalhe com vento forte, pois pode ocasionar a deriva do produto para outros locais, atingindo fontes de águas, pessoas e animais; a pulverização deve ser efetuada sempre a favor do vento
- pessoas não-envolvidas com o trabalho e animais devem ficar afastados das áreas recém-tratadas
- concluída a operação de aplicação, tomar um banho completo com água e sabão e vestir roupa limpa



ASBRASIL S.A.
SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

40 Anos de
1956 - 1996
Liderança
ASBRASIL



ASBRASIL S/A

- Pivot Central
- Pivot Linear
- Pivot Rebocável
- Irrigação Convencional
- Aspersores
- Micro Aspersão
- Gotejamento

INFORMAÇÕES

Uberaba
Fone: (034) 313 9210
Fax: (034) 313 9215

São Bernardo do Campo
Fone: (011) 457 4399
Fax: (011) 457 4199

TECNOLOGIA



NAAN
Irrigation Systems

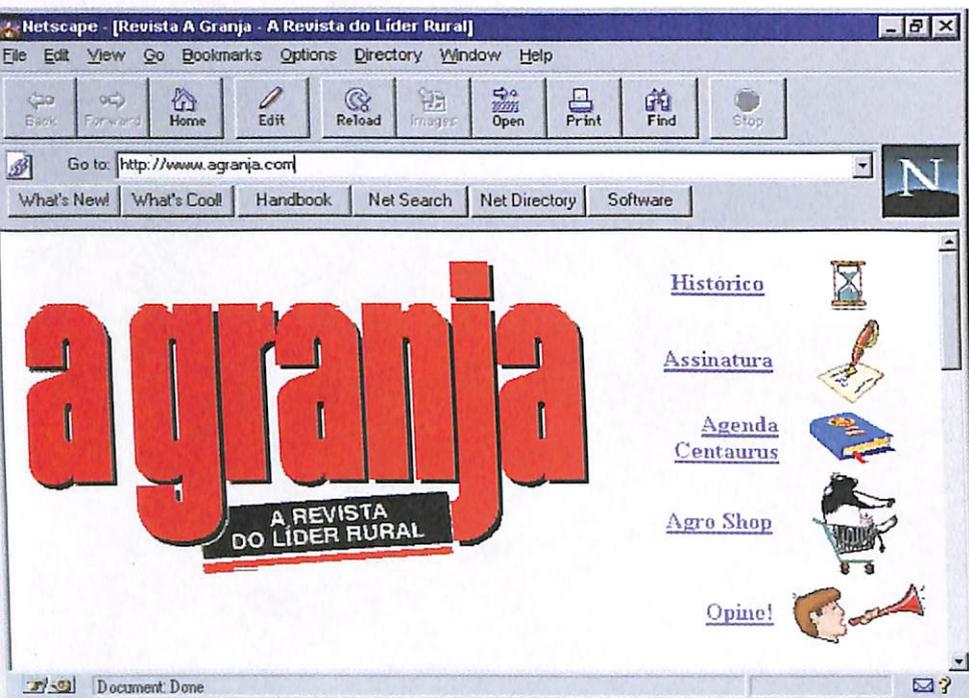
Revista **a granja** na INTERNET

A REVISTA DO LÍDER RURAL

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na Internet

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



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

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

Alguns dos tópicos que você pode acessar

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

Agroshop

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

Agro hot sites

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

Agrodebates

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

Agrocontecimentos

Relação de datas e locais de exposições e feiras

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

Agroclassificados

Aqui, você vai encontrar aquela oferta que estava procurando.

Agroendereços

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

Agroprodutos & serviços

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

Agromoney

Aqui você encontra os preços agrícolas e pecuários.

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

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na Internet

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

**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: 30/09/96**



COD. 303

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



COD. 315

- Todos os modelos TK têm o mesmo tamanho e formato do modelo acima.

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

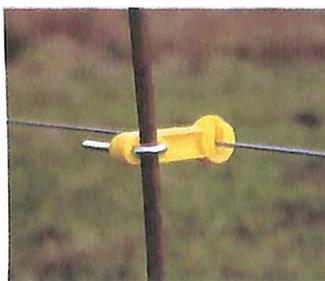
- As baterias não acompanham os modelos acima.



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

CERCAS ELÉTRICAS WK

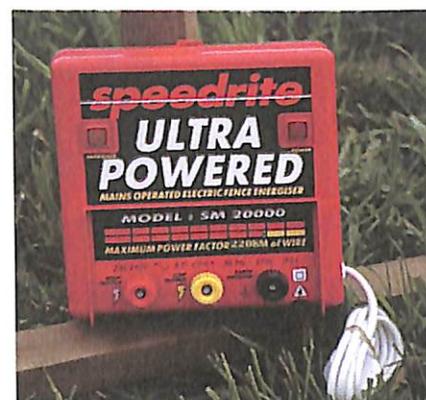
SISTEMAS DE ALTA POTÊNCIA, UM MODELO PARA CADA NECESSIDADE.
GARANTIA DE FABRICAÇÃO DE 1 ANO

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

CERCAS ELÉTRICAS TK

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



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

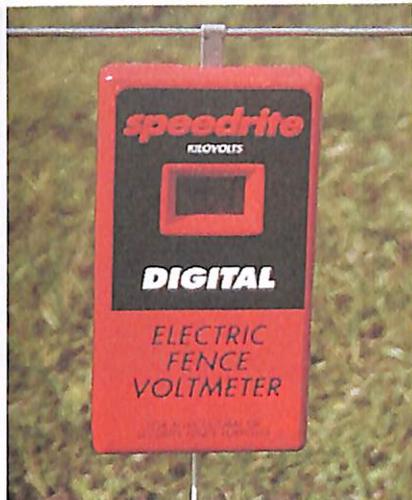
ISOLADORES



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



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



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



COD. 356 (Pequena)

COD. 357 (Média)

COD. 358 (Grande)

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 - R\$ 46,00
COD. 357 - R\$ 49,00
COD. 358 - R\$ 52,00



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



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



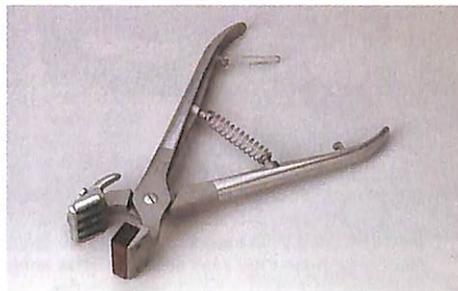
Vacinador automático importado Walmur 5ml. Resistente e prático. Super preciso, regulagem de 0,5 em 0,5cm COD. 361 - R\$ 76,00



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

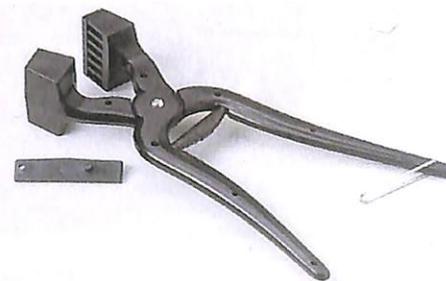
FAÇA SEU PEDIDO POR
051 800 2106
LIGAÇÃO GRATUITA OU PELO CUPOM

DIVERSOS



Tatuadeiras para bovinos quatro dígitos, altura de 16mm (foto). COD. 363 - R\$ 69,00

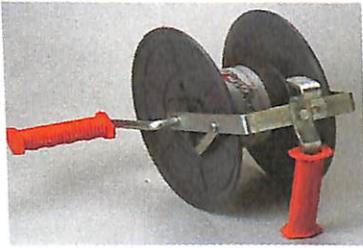
Jogo de 40 números de 0 a 9 para tatuadeira de bovinos. COD. 364 - R\$ 65,00



Tatuadeira Burdizzo, importada da Itália, 6 dígitos e altura de 12mm. (foto).

COD. 365 - R\$ 79,00

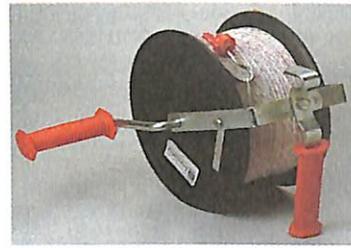
Jogo de 40 números de 0 a 9 para tatuadeira Burdizzo. COD. 366 - R\$ 69,00



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



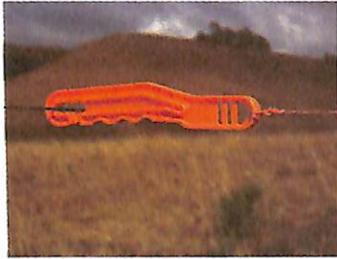
Carretel sem fio Speedrite, importado da Nova Zelândia. Ideal para cercas móveis. Leve e forte. Para uma maior praticidade e segurança nas suas cercas. COD. 344 - R\$ 89,00



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



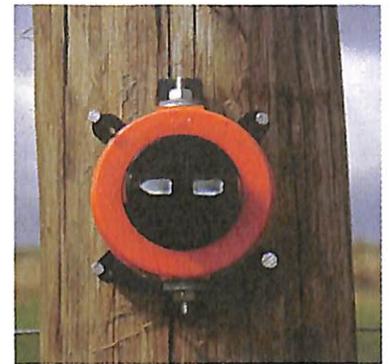
Gancho plástico importado da Nova Zelândia. Para ser utilizado no final dos fios plásticos, em cercas móveis. COD. 348 - R\$ 6,00



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

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

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



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

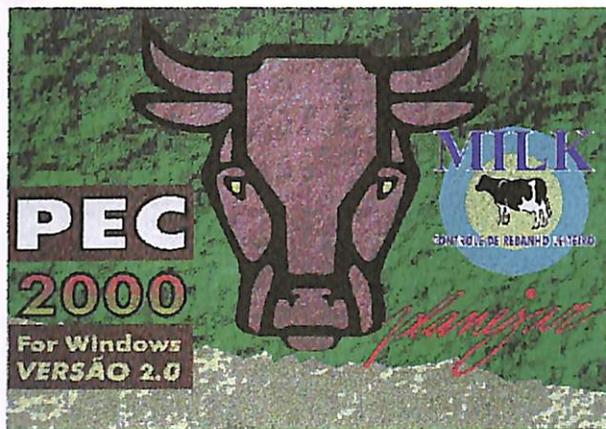
Fórceps veterinário. Quem trabalha com gado de cria, não pode ficar sem ele.
COD. 370 - R\$ 135,00



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

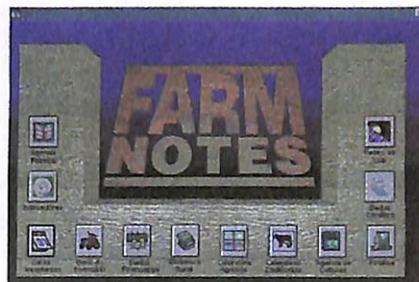
SOFTWARES

Entre você também na era da informática.



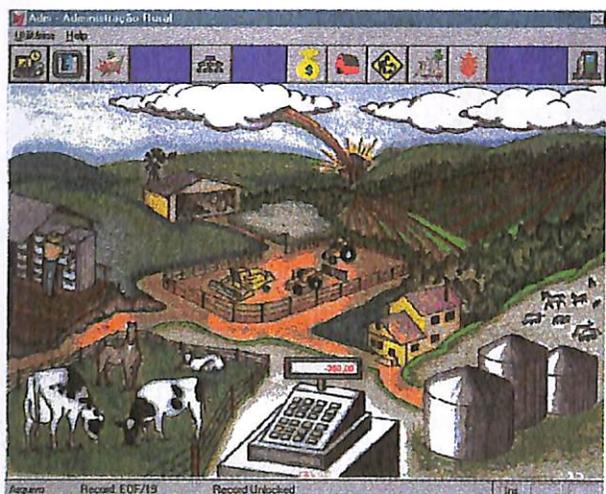
PEC 2000 2.0 FOR WINDOWS

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



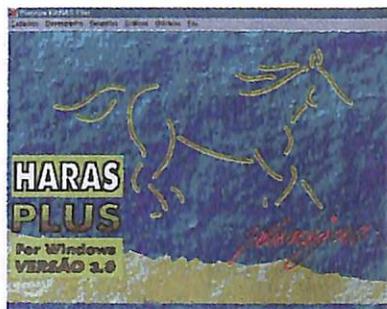
FARM NOTES FOR WINDOWS

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



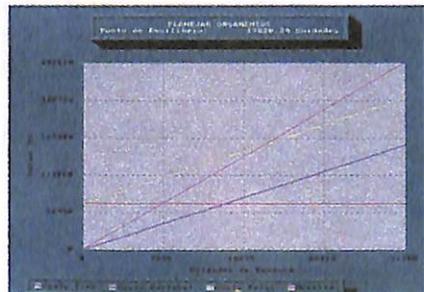
ADM RURAL FOR WINDOWS

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**.

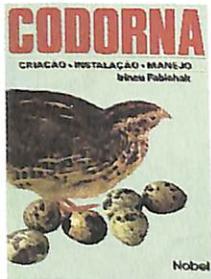
TODOS OS SOFTWARES VÊM COM GARANTIA DE FABRICAÇÃO. A SUA ENCOMENDA É ENVIADA POR SEDEX NO DIA SEGUINTE DO PEDIDO.

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

LIVROS

RECEBA EM CASA OS MELHORES LIVROS DO MERCADO



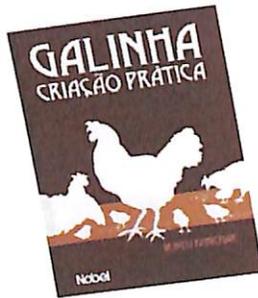
Informações práticas e detalhadas, criação em pequeno espaço, com mínimas despesas e pouco trabalho.

COD. 101 - R\$ 15,00



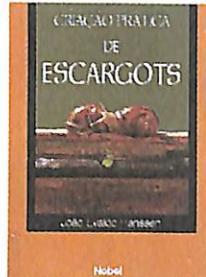
Horta doméstica ou jardim sem terra, semeadura e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos

COD. 102 - R\$ 19,00



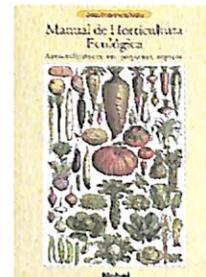
Noções básicas de construção de galinheiros, ninhos, bebedouros e comedouros, incubação, raças, alimentação etc.

COD. 103 - R\$ 19,00



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

COD. 106 - R\$ 19,00



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

COD. 107 - R\$ 19,00



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

COD. 108 - R\$ 19,00



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

COD. 110 - R\$ 15,00



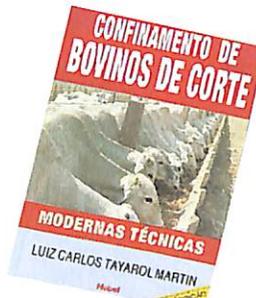
Implantação, variedades de frutíferas, escolha de mudas, cuidados com pragas e doenças etc.

COD. 111 - R\$ 15,00



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

COD. 112 - R\$ 29,00



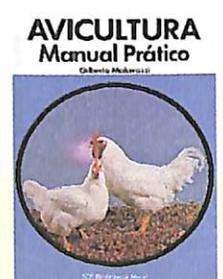
Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.

COD. 113 - R\$ 19,00



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

COD. 115 - R\$ 19,00



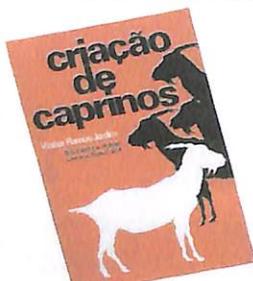
Indispensável para quem quer iniciar um aviário industrial de frangos de corte e galinhas poedeiras.

COD. 116 - R\$ 19,00



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

COD. 117 - R\$ 19,00



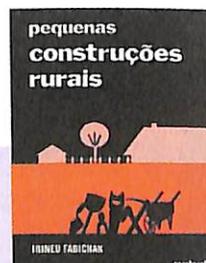
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.

COD. 118 - R\$ 29,00



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

COD. 119 - R\$ 25,00



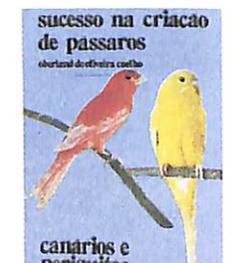
Como planejar melhor a construção de telhados, banheiros, fossas, preparo do terreno, busca de água etc, indicando o material a ser usado.

COD. 120 - R\$ 19,00



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

COD. 121 - R\$ 25,00



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

COD. 122 - R\$ 19,00



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

COD. 105 - R\$ 15,00



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

COD. 114 - R\$ 15,00



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

COD. 109 - R\$ 15,00

Administração rural a nível de fazendeiro

JAIRO SILVEIRA BARBOSA



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



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



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



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



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



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



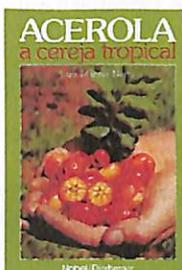
Dividido em 15 capítulos, trata desde noções básicas até inseminação artificial e doenças mais comuns.
COD. 129 - R\$ 45,00



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



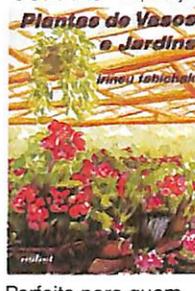
Obra dedicada à prova de adestramento, passo a passo.
COD. 131 - R\$ 29,00



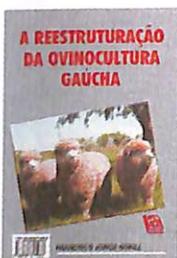
O plantio, tratos culturais, colheita, solo, clima, doenças, tratadas de forma simples e bem detalhada.
COD. 132 - R\$ 19,00



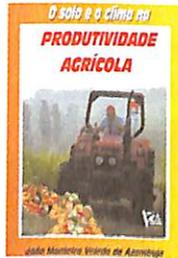
O livro focaliza as principais espécies hortícolas e os cuidados de que necessitam.
COD. 133 - R\$ 19,00



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

FAÇA SEU PEDIDO POR 051 800 2106 LIGAÇÃO GRÁTIS

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

Assinale aqui a forma de pagamento:

Ofertas válidas até 30 de setembro 96

- Cobrança bancária
 Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade ____ / ____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____

Tel. _____

Data ____ / ____ / ____ Assinatura _____

RECORTE AQUI OU TIRE XEROX



FAÇA JÁ SEU PEDIDO.

Não perca tempo:

ligue 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



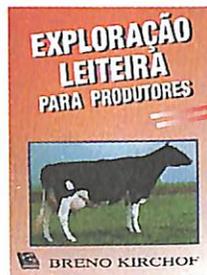
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 027 - R\$ 25,00



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



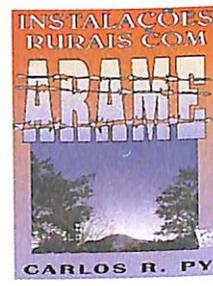
Ano de produção, tipos de exploração, unidade animal, lotação, levantamento patrimonial, metas e objetivos.
COD. 013 - R\$ 19,00



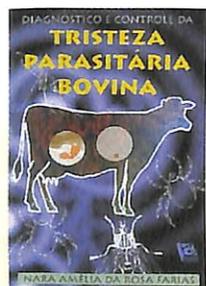
Caracterização botânica, sementes, origem, ocorrência, cultivo e colheita de várias plantas.
COD. 014 - R\$ 29,00



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



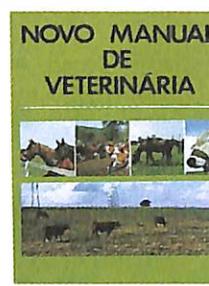
Livro bastante interessante, mostrando como podemos melhorar nossa produtividade em vários aspectos.
COD. 018 - R\$ 19,00



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

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por EDITORA CENTAURUS

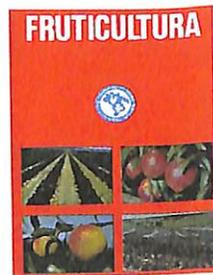
90012-970 — PORTO ALEGRE — RS



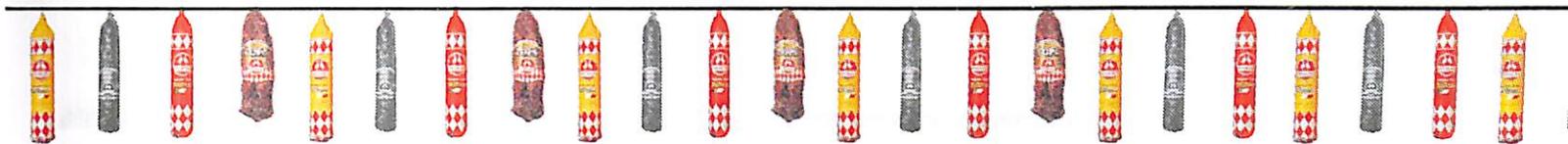
Como instalar uma horta verdadeiramente produtiva.
Adubação, plantio, irrigação, variedades, comercialização etc.
COD. 023 - R\$ 19,00



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



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



A INDÚSTRIA DA CARNE



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

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

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

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

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

■ A estrutura da indústria

■ Produção

■ Consumo

■ Rações/farelo de soja/milho

■ Problemas sanitários

■ Pecuária

■ Suinocultura

■ Avicultura

■ Frigoríficos

■ Carne industrializada

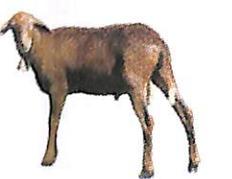
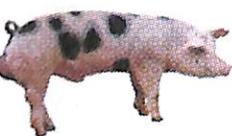
■ Rede de distribuição

■ Couro/sebos/gorduras

■ Ovinos/caprinos

■ Mercado externo

■ Mercosul



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

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

Preços

Panorama SetorialR\$ 1.200,00

Resenha Mensal (12 meses).....R\$ 600,00

Resenha Mensal (12 últimos meses).....R\$ 800,00

Panorama mais Resenha (assinatura – 12 meses)

.....R\$ 1.500,00

Panorama mais Resenha (24 meses)R\$ 1.900,00

Resenha Mensal (avulsa).....R\$ 75,00

GAZETA MERCANTIL

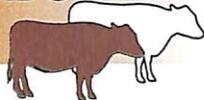
Resenha Mensal

Panorama Setorial

0800-113415 - Ligação gratuita



BOI GORDO



Alta generalizada dos preços em julho

O mercado de boi gordo passou por um mês de julho de preços bastante firmes e com sintomas claros de entrada de entressafra. O surto de alta elevou os preços de R\$ 22,00 para R\$ 25,00 a arroba, com pagamento em 25 dias, em São Paulo. A alta foi generalizada, levando os preços de toda a região Centro-Sul a manter uma correção média de 12% no período. Os preços no atacado acompanharam a alta, tendo em vista o repasse dos preços do boi. Os cortes de traseiro chegaram a R\$ 2,20, o dianteiro a R\$ 1,50 e a ponta de agulha a R\$ 1,15.

Mas o primeiro ponto de reversão do quadro no curto prazo foi a incapacidade do varejo absorver tais preços da carne bovina. O mercado fluiu bem em um primeiro momento, mas paralisou na faixa de preços altos. Na verdade, a concorrência com o frango ainda é elevada e, com a alta da carne bovina, a demanda deslocou-se para os cortes alternativos. O atacado não conseguiu segurar os preços da carne bovina, o que colocaria as cotações do boi gordo em patamares mais elevados. O alto nível de desemprego, a redução dos salários reais e a diminuição da atividade econômica têm sido o grande empecilho para a manutenção de preços mais firmes para o boi gordo no momento. O primeiro reflexo de tal situação foi a baixa dos preços da carne bovina no atacado, praticamente retornando ao nível do final de junho, antes da alta do boi.

Somente por este fator de demanda os preços do boi gordo acabaram recuando. O mercado praticou níveis de R\$ 24,00/24,50, base São Paulo, na segunda quinzena de julho. Combinada com esta falta de suporte nos preços pelo fator demanda, a estiagem apresenta um papel importante neste momento. Neste ponto, é importante recordar a entressafra 95, quando o inverno ameno provocou uma superoferta de gado de pasta-

gem nos meses de setembro e outubro, inibindo a alta mais agressiva do boi. Contudo, ocorreu uma forte alta em agosto, devido à manutenção deste boi no pasto ou em semiconfinamento. Neste ano, este semiconfinamento está sendo afetado pelas condições das pastagens neste inverno. Além de geadas em muitas localidades do Paraná e Sul do Mato Grosso do Sul, a forte estiagem traz problemas para a alimentação do gado de inverno. Os pecuaristas que pensaram em reduzir custos fazendo um semiconfinamento acabaram por ter que antecipar as suas vendas, evitando custos mais elevados com rações e confinamento. Desta forma, a virada de mês de julho para agosto foi de crescimento da oferta, combinando uma demanda fraca com necessidade maior de venda do pecuarista em algumas regiões importantes. Porém, pode-se dizer que o fato mais inibiu uma possível alta do que necessariamente promoveu uma baixa de preços.

Agosto contrariou expectativa altista

Para agosto, o que se esperava era um mercado com nova forte alta de preços no boi gordo. A virada de mês em um período de entressafra, tendo um mês de julho apresentado lento ritmo de vendas e, principalmente, Dia dos Pais combinando com recebimento dos salários sinalizavam um momento de nova alta de preços para o boi gordo de forma generalizada. Na verdade, o que ocorreu foi quase que o contrário do que se esperava. A primeira semana de agosto foi vendedora, já que a estiagem provocou uma pressão de custos para o pecuarista,

que preferiu liquidar o gado no momento, ao assumir custos mais elevados para frente. As escalas da semana do Dia do País foram fechadas facilmente e sem qualquer suporte para a alta. Basicamente, esta falta de suporte veio pelo lado do mercado atacadista. Os preços da carne bovina não subiram com a virada de mês, demonstrando certo estoque no varejo e certo desânimo com o potencial de demanda no início de mês. Com maior oferta do pecuarista, escalas cheias e atacado estável, não houve qualquer suporte para o mercado romper a barreira dos R\$ 25,00, base São Paulo.

Desta forma, os preços se mantiveram estáveis ou em leve baixa em relação ao final de julho. Em São Paulo, o mercado estabilizou-se na faixa de R\$ 24,00/24,50, com pagamento em 25 dias e escalas fechadas para 72 horas. O maior problema de oferta parece se concentrar no mercado do sul do Mato Grosso do Sul. Nesta região, os preços estão praticamente iguais ao mercado paulista, ou seja, R\$ 24,00 a arroba com pagamento em 25/30 dias, e há dificuldade de oferta local. Já na região de Campo Grande/MS, o mercado tem mantido preços na faixa de R\$ 23,00/23,50 a arroba, com pagamento em 25 dias. Em Goiás e Minas Gerais, a situação não é de dificuldade na oferta e os preços estão estáveis na faixa de R\$ 23,00, com pagamento variando entre 25 e 30 dias. No Mato Grosso, o mercado tem oscilado basicamente em função do mercado paulista, mantendo um preço de R\$ 21,50/22,00 a arroba, com pagamento 20/25 dias. De forma geral, estes níveis de preços estão R\$ 0,50/1,00 abaixo dos praticados na primeira quinzena de julho.

No Rio Grande do Sul, a situação é de preços firmes. Não há um volume de oferta satisfatório, e os marchantes, como sempre, vêm pagando preços acima dos

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

	08/Ago 1996	Há 15 dias	Variação quinz. %
BOVINOS (20 a 25dd)			
- Boi gordo, int. PR, 15kg	23,50	23,50	0,00
- Boi gordo, int. GO, 15kg	22,50	23,00	-2,17
- Boi gordo, int. MG, 15kg	23,00	23,00	0,00
- Boi gordo, int. MS, 15kg	23,00	24,00	-4,17
- Boi gordo, int. RS, 1kg	0,82	0,78	5,13
- Boi gordo, int. SP, 15kg	24,00	24,50	-2,04
- Boi magro, int. RS (cab.)	220,00	220,00	0,00
- Boi magro, int. SP (cab.) (5dd)	264,00	269,50	-2,04
- Bezerro, SP (cab.)	140,00	140,00	0,00
- Novilho, RS (cab.)	110,00	110,00	0,00

praticados pelos frigoríficos. Os pecuaristas procuram equilibrar um preço mínimo de venda para este momento de início de entressafra. Os frigoríficos tentam segurar o mercado na faixa de R\$ 0,75 a 0,78 o quilo, com pagamento em 30 dias. Mas a situação de escalas curtas tem forçado o mercado a pagar R\$ 0,80, com 30 dias, de forma generalizada no estado. Os marchantes têm fechado negócios na faixa de R\$ 0,83/0,85, com pagamento em 30 dias, oferecendo um certo suporte aos preços.

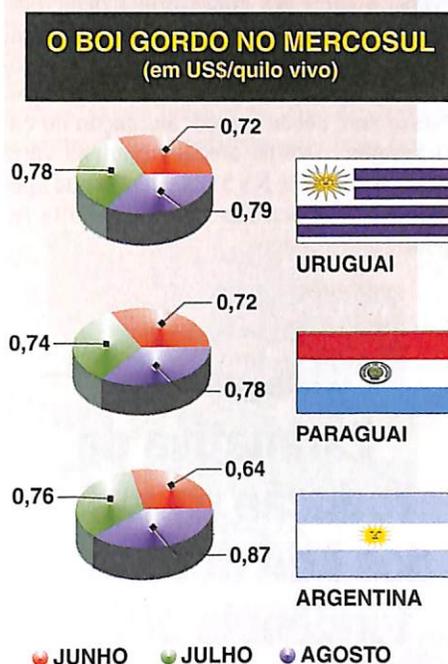
Boatos de importação tentam segurar mercado

A gosto foi marcado por vários boatos de importações de carne bovina do Mercosul. Alguns frigoríficos teriam conseguido cartas de crédito e absorvido alguns excedentes dos países vizinhos. Também algumas indústrias de alimentos teriam aproveitado o momento do mercado argentino e uruguaio para fechar volumes importantes de cortes de dianteiro. Além disso, boatos de que muita carne estaria entrando via Uruguai nesta entressafra e que este seria um fator baixista para o mercado interno. Estes rumores tomaram conta do cotidiano do mercado.

Na verdade, estão ocorrendo importações do Mercosul. Contudo, não se pode dizer que este é um fator baixista neste momento. O mercado está absorvendo cortes de vaca da Argentina e Paraguai, principalmente, em excesso nestes países vizinhos. A vaca está sendo cotada na faixa de US\$ 0,62 a 0,65 o quilo/vivo, possibilitando uma margem satisfatória na operação. Contudo, o volume de ofertas não é elevado e esperam-se altas nos próximos dias, devido à demanda brasileira. No caso do boi, não há compras em volumes expressivos, mesmo porque o boi está praticamente custando o mesmo que no Brasil, o que inviabiliza a operação. Do Uruguai, os cortes que têm entrado no Brasil referem-se apenas a excedentes de exportação, ou seja, cortes recusados nas vendas para os Estados Unidos e Europa e que passam a ser ofertados ao Brasil a preços mais baixos. Os frigoríficos que estão conseguin-

do cartas de crédito absorvem tais ofertas em função do financiamento, mas não devido à qualidade ou grande vantagem comparativa em nível de preços. No Paraguai, o boi está custando R\$ 22,50 a arroba, nada muito distante do praticado no Mato Grosso do Sul e Mato Grosso.

Como os preços da carne bovina baixaram muito nos últimos dias no atacado brasileiro, estas operações de importação não estão ocorrendo de forma generalizada, mesmo porque o produto importado não se mostra competitivo neste momento.

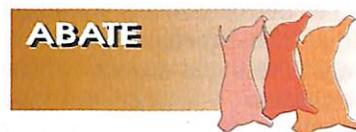


Calmaria toma conta do atacado

A situação do mercado de carne bovina foi de extrema calma em agosto. O posicionamento da demanda no início de entressafra foi desanimador. Alguns operadores acreditam que o varejo realizou compras acima do normal no início de julho, apostando no pior para esta entressafra. Agora, estão ainda em fase de consumo destes estoques e têm dificultado o volume de negócios no atacado. Assim, esperava-se que a primeira semana de agosto fosse de reposição de estoques e recuperação dos preços no atacado, mas o que se viu foram preços estáveis, em alguns casos até em baixa, mas definitivamente sem suporte para a

alta. A possibilidade do varejo estar lotado de carne adquirida no início de julho parece bastante clara neste momento.

Os preços estabeleceram-se em patamares considerados baixos em relação aos preços do boi. Praticou-se R\$ 2,05 nos cortes de traseiro, R\$ 1,25/1,30 no dianteiro, R\$ 1,05 na ponta de agulha e R\$ 1,40/1,45 na vaca casada. Este, na verdade, é o mesmo patamar de preços praticado quando o boi estava cotado a R\$ 22,00, base São Paulo, ou seja, as margens do atacado caíram razoavelmente.



Estiagem e demanda seguram altas no boi gordo

A entressafra 96 começou com forte elevação de preços e sintomas de escassez de gado pronto para abate na região Centro-Sul. O mercado subiu, em média, 12% no mês de julho com o suporte da retenção do gado semiconfinado por parte do pecuarista. Porém, alguns problemas surgiram neste início de entressafra e os preços não conseguiram se manter em patamares muito altos para julho. A questão demanda certamente é o ponto fundamental para que os preços não apresentassem uma alta mais acentuada no início de agosto. Mesmo com o Dia dos Pais e com a virada de mês, o mercado não conseguiu absorver toda a oferta existente no momento, apesar desta não ser tão elevada.

Além disso, a estiagem que assola o Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo trouxe um processo de venda inesperado em agosto, com o aparecimento de uma sobreoferta de gado semiconfinado no mercado, contendo a alta prevista para este período e abastecendo as escalas de forma rápida. A questão a ser avaliada diz respeito à antecipação destas vendas sobre os preços no mês de setembro, bem como a capacidade do varejo absorver a carne bovina a preços mais elevados.

FEIJÃO



Feijão: mercado equilibrado

A pesar da divisão do calendário agrícola em primeira, segunda e terceira safras, a oferta de feijão tende a se regularizar cada vez mais. De norte a sul do País, durante o ano todo, há regiões plantando e colhendo o produto. O reflexo dessa linearidade da produção não poderia ser outro, senão o equilíbrio do mercado e a conseqüente estabilidade dos preços em níveis que trazem compensação ao produtor.

No oitavo mês do ano, quem plantou feijão já pode afirmar que 96 será lembrado como um período de transição entre os baixos preços da “âncora verde” e remunerações, em média, 60% superiores ao preço mínimo estipulado pelo governo (R\$ 24,00/saca). Na outra ponta, o consumidor assimilou os novos patamares estabelecidos pelo mercado e, sobretudo, os valores praticados no varejo. “O consumo de feijão não vai diminuir por causa do preço”, afirma o técnico da Companhia Nacional de Abastecimento de São Paulo (Conab-SP), Sérgio Baste, acrescentando que o próprio Plano Real se incumbiu das modificações no hábito de consumo.

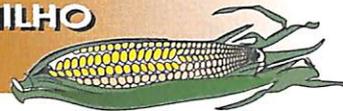
Esse processo é verificado porque, além das tradicionais áreas de cultivo, há sempre novas regiões entrando em produção, principalmente no Nordeste e Centro-Oeste. “Muitos empresários paulistas estão indo para Goiás e Minas, onde as terras são planas e baratas para plantar feijão irrigado com pivô”, explica Baste. Esses novos produtores disciplinam a oferta, distribuindo melhor o calendário agrícola. “Eles vendem o feijão em outubro, por exemplo, quando há uma mini-entressafra”, completa o técnico da Conab.

O deslocamento da produção não está sendo apenas direcionado pelas melhores oportunidades de negócios. Os produtores estão buscando condições climáticas mais adequadas ao cultivo do feijão. A porção nordeste da Bahia, por exemplo, está suprindo a demanda local e ainda fornecendo produto para São Paulo, papel antes cumprido pela região sul do estado, em Barreiras e Irecê. Cansados de perder

mais de metade da produção por três safras consecutivas, em função da estiagem, os produtores de feijão de Irecê resolveram deslocar-se para o nordeste baiano, onde as chuvas são mais regulares. A área cultivada é de aproximadamente 95.000 hectares, dos quais 70% com feijão carioquinha e 30% com a variedade mulatinho.

“O mercado de feijão se regulou naturalmente, sem a intervenção do governo, que tem em suas mãos um estoque muito pequeno”, afirma o agrônomo. “Quem conhecer o mercado de feijão hoje, não vai acreditar como era há dois anos”, completa um corretor de São Paulo. Antes, como a safra era concentrada principalmente na estação das águas e da seca, qualquer quebra ou aumento da produção provocava oscilações acentuadas nos preços. Neste ano, desde março, a cotação do carioquinha extra no atacado paulista varia entre R\$ 47,00 e R\$ 51,00, sendo que apenas em uma ocasião houve uma alta repentina dos preços.

MILHO



Estimativa de redução na safra dos EUA determina tendência altista

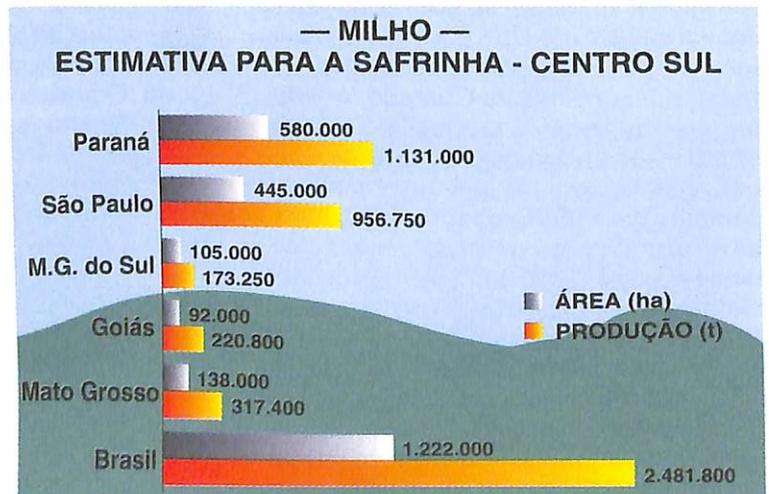
O mercado interno de milho no mês de agosto mostrou um panorama de maior estabilidade, tanto em termos de negócios quanto em relação aos preços em praticamente todas as praças comercializadoras. Com o final da entrada da safrinha, na última quinzena de agosto, o mercado brasileiro entra em um período de entressafra, com sintomas de elevação nos preços a partir de setembro.

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou um relatório extremamente altista para as cotações do milho em

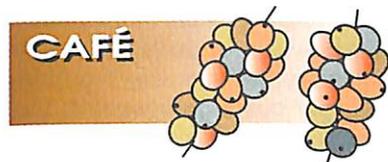
agosto. O USDA estimou a safra norte-americana 96/97 em 8,695 bilhões de bushels (220 milhões de toneladas). Este número ficou bem abaixo da previsão de julho do Departamento, que ficou estimada em 9,115 bilhões de bushels (230,6 milhões de toneladas), e inferior às expectativas do mercado, que apontavam para 9,090 bilhões de bushels (230 milhões de toneladas). A divulgação dos dados do USDA estimulou grandes elevações para as cotações do milho na Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT), devendo trazer um perfil altista para todo o mercado internacional durante o segundo semestre de 96 e também no início de 1997.

Esse relatório, indicando uma safra abaixo do esperado nos Estados Unidos, ao contrário de outros anos, tem influência direta também no Brasil. Com os altos preços internacionais do milho atualmente, que devem subir ainda mais, a importação torna-se praticamente impossível. As importações, no período da entressafra, serviriam para segurar as cotações, juntamente com a presença das vendas dos estoques governamentais. A ausência da possibilidade de compras externas é determinante para a tendência altista, que se mostra evidente para o segundo semestre, principalmente com a demanda da região Sul, que se encontra afetada pela quebra da safrinha em diversas localidades.

Cabe aos leilões governamentais o abastecimento e o conseqüente rumo dos preços a partir de agora. Após manter-se fora do mercado durante todo o mês de julho e só ter voltado com operações de EGF ao final de agosto, as vendas dos estoques governamentais passam a ser definitivas para o milho. O governo só deve retornar com os leilões de AGF neste mês, e com produto de baixo padrão.



A partir do primeiro pregão, os leilões devem seguir realizados semanalmente, nas segundas-feiras para produto em AGF e nas quintas-feiras para EGF. As operações de EGF, de acordo com fontes do governo, começarão pelas praças do Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Tocantins, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul. Como é a região Sul que precisa de milho, a solução é a busca do produto no Centro-Oeste.

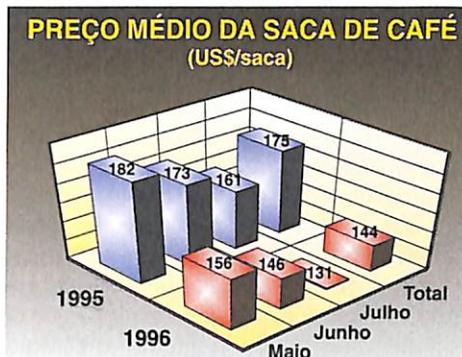


Exportações ultrapassam um milhão de sacas

Finalmente a exportação brasileira de café começa a alcançar volume de venda normal. Em julho, foram enviadas ao exterior 1.120.732 sacas de café em grão e de torrado e moído, conforme dados da Federação Brasileira dos Exportadores de Café (Febec). Essa é a maior quantidade exportada desde setembro do ano passado, quando os embarques somaram 1.282.925 sacas. A partir de então, o Brasil passou a mandar ao exterior volumes inferiores a um milhão de sacas/mês, com a pior performance sendo registrada em abril deste ano: 538.455 sacas.

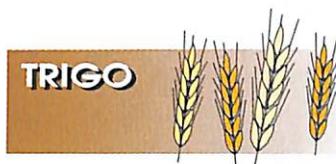
Para agosto, a expectativa era ainda melhor. Nilton da Silva Pinto, gerente para café da Refinadora de Óleos Brasil, exportadora com sede em São Paulo, aposta em um número em torno de 1,5 milhão de sacas. Caso as exportações atinjam o previsto pelo também diretor financeiro da Associação Brasileira dos Exportadores de Café (Abecafé), o volume ultrapassará os totais mensais obtidos desde dezembro de 94. No ano passado, a melhor performance ocorreu no mês de junho, quando foram negociadas 1.288.823 sacas de café para o exterior.

No mercado externo, a primeira quinzena de agosto foi marcada por fortes altas, tanto na Bolsa de Nova York, principal referencial de preços do mundo, como em Londres. No dia 13 de agosto, a libra-peso do café arábica trocou de mãos a 123,15 centavos de dólar na posição se-



Obs.: Julho/96 = estimativa / Fonte: Febec/Depto. Técnico

tembro, o maior nível de preços em seis semanas. A alta esteve ligada à redução nos estoques dos países consumidores, fato que vem trazendo temores em termos de abastecimento e projeções positivas para os países produtores, que esperam o aquecimento da demanda pela safra nova.



Bons preços elevam área plantada em 66%

Com o plantio encerrado, a área de trigo no Brasil está estimada em 1.759.600 hectares, o que representa um crescimento de 66% sobre a safra ante-

rior, de 1.040 mil hectares. O fator primordial para esse aumento está nos elevados preços praticados na temporada atual que, associados à liberação de recursos para custeio por parte do governo, forneceram forte incentivo à retomada dos investimentos na cultura. Esse incremento de área, somado a um rendimento médio normal de 1.747 quilos por hectare, resultará numa produção de 3.074,5 mil toneladas, volume 97% superior à safra de 94/95, de 1.563 mil toneladas.

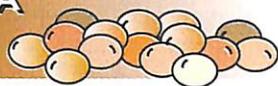
Já o quadro de oferta e demanda para a temporada de 95/96 indica forte redução nos estoques finais, com volume total de 535,8 mil toneladas, ou seja, o menor desde 90/91. A redução tem justificativa no menor volume importado, reflexo da conjuntura de preços internacionais com recordes de alta. No acumulado de agosto/maio, as importações brasileiras de trigo somam 4.806 mil toneladas, sendo 3.412 procedentes da Argentina, 563 mil toneladas do Canadá, 437 mil toneladas do Uruguai e 284 mil toneladas dos EUA. Diante desse quadro, estima-se importações totais para 95/96 de 5.500 mil toneladas, cerca de 12% inferior à temporada de 94/95.

Para o próximo ano comercial (96/97), a estimativa é de importações da ordem de 5.800 mil toneladas, num aumento de 5,5% em relação à atual temporada. Os preços, por sua vez, devem ficar na faixa de US\$ 170/190,00 a tonelada/base norte do Paraná, em linha com a forte demanda interna e o reduzido estoque de passagem.

O DESEMPENHO DO TRIGO NESTA SAFRA

Estados	Área (em mil ha)			Produção (em mil t)			Produtividade (em kg/ha)		
	1995	1996	Var.(%)	1995	1996	Var.(%)	1995	1996	Var.(%)
PR	636	1.143,0	80,0	1047,9	1.920,2	83,3	1.660	1.660	1,8
SC	36,6	62,2	70,0	61,1	99,5	62,8	1.670	1.600	-4,2
RS	300,0	510,0	70,0	330,0	816,0	147,3	1.100	1.600	45,5
Sul	971,6	1.715,2	76,6	1.438,9	2.835,7	97,1	1.481	1.653	11,6
MG	3,0	4,7	56,7	13,2	20,0	51,5	4.396	4.250	-3,3
SP	25,0	29,5	18,0	42,5	50,2	18,1	1.700	1.700	-
Sudeste	28,0	34,2	22,1	55,7	70,2	26,0	1.989	2.053	3,2
MS	32,5	48,8	50,0	21,5	66,9	206,5	660	1.350	104,5
GO	1,0	5,0	400,0	4,8	20,5	327,1	4.800	4.100	-14,6
DF	0,7	2,0	180,0	3,4	9,2	170,6	4.857	4.580	-5,7
C. Oeste	34,2	55,8	63,2	29,7	95,6	221,9	868	1.713	97,3
C. Sul	1.033	1.805,2	74,6	1.524,3	3.001,5	96,9	1.474	1.663	12,8
Brasil	1.033	1.805,2	74,6	1.524,3	3.001,5	96,9	1.474	1.663	12,8

SOJA



Área plantada deve crescer em 96/97

A área a ser plantada com soja em 96/97 deve crescer pelo menos 5% em comparação com o cultivo da temporada anterior. Segundo o primeiro levantamento os sojicultores brasileiros deverão cultivar uma área entre 10,961 e 11,861 milhões de hectares — média de 11,411 milhões de hectares. Em 95/96, o plantio totalizou 10,877 milhões de hectares.

Analistas, representantes da indústria e do setor primário são praticamente unânimes em constatar que a área a ser cultivada neste ano será maior. Resta saber em quanto essa área irá crescer e que tamanho terá a produção, levando-se em conta uma temporada com condições climáticas regulares.

Neste primeiro levantamento, são consideradas condições climáticas ideais e investimentos em tecnologia nas lavouras. Com isso, a produtividade média no País passaria de 2.133 quilos por hectare em 95/96 para 2.269 quilos por hectare na próxima temporada. Com isso, a produção pularia de 23,050 milhões de toneladas para 25,892 milhões de toneladas, dentro das projeções do mercado.

A previsão de incremento na área está ligada aos ótimos preços que a soja manteve durante a comercialização da safra 95/96. Em julho, por exemplo, a saca de 60 quilos da soja foi negociada, em média, por preços 20% acima das cotações históricas e 15% acima da média de 95. Isso que julho não foi um dos melhores meses do ano para a oleaginosa, devido ao recuo das cotações em Chicago. No primeiro semestre, os preços estiveram situados em patamares entre 30 e 40% superiores às cotações históricas.

Em relação ao mercado externo, o destaque de agosto foi o primeiro relatório de safra de soja nos Estados Unidos para 1996, divulgado pelo USDA. O levantamento ficou dentro do esperado, ao combinar aumento da área cultivada e redução de produtividade. De um lado, a área

acabou ficando bem acima do esperado, por conta dos problemas de plantio do milho e trigo de primavera. Do outro, houve perda de potencial de produtividade em função do atraso no plantio pelas chuvas e pelo desenvolvimento retardado das lavouras devido às baixas temperaturas.

Por esse motivo, o quadro de preços mostra uma sinalização positiva para a próxima temporada, na medida em que pouco seria modificado na composição da oferta & demanda, mantendo o estoque em patamar ainda bastante ajustado. Mas, como os números já eram esperados, a reação das cotações na Bolsa de Chicago após a divulgação do relatório esteve muito mais ligada à forte redução nas previsões de produção para o milho e por sinais mais efetivos da volta da China ao mercado.

Conforme o mercado já vinha esperando anteriormente, o primeiro relatório de área e produção de soja para este ano nos

EUA apontou uma correção na área total cultivada em relação ao levantamento de 30/junho. Segundo os números do USDA, foram cultivados 26,0 milhões de hectares de soja nesta temporada, superando em 2,8% os 25,3 milhões de hectares de 1995. Como área estimada para colheita, o avanço sobre o ano anterior ficou em 2,9%, com menores problemas nas lavouras do que na safra 95. Destaca-se novamente a tendência de um cultivo mais fortalecido na região do Meio Oeste, em detrimento do Delta e Planícies do Norte, como é o caso do Mississippi e do Nebraska. Acrescenta-se a área menor a ser colhida em Missouri, por conta da irregularidade climática.

Outra questão que ficou nos limites das expectativas diz respeito à produtividade das lavouras de soja, que, em virtude do atraso no plantio e lentidão do desenvolvimento, foi revisada para baixo — 36,2 bushels por acre, ou 2.434kg/ha. É bem verdade que o resultado ainda ficaria 3,7% acima do obtido em 1995, mas é importante lembrar que as condições de clima no ano anterior também foram acentuadamente piores. Destaca-se o fraco desempenho das lavouras em Indiana, Minnesota e Ohio. Com isso, o resultado da safra esperado para este ano foi reavaliado para 62,6 milhões de toneladas, 7% superior aos 58,6 milhões do ano anterior e cerca de 400 mil toneladas abaixo do relatório de julho.

COMPLEXO SOJA — OFERTA E DEMANDA — (em mil toneladas)			
Safra (colheita)	%	1997(a)	1996(b)
Área plantada (1000ha)	5	11411	10877
Área colhida (1000ha)	6	11411	10807
Rendimento (kg/ha)	6	2269	2133
Ano comercial	-	97/98	96/97

SOJA-GRÃO			
Est. inicial (1º/fev)	-47	201	381
Produção	12	25892	23050
Importações	-36	700	1100
- Oferta total	9	26793	24531
Moagem	8	21000	19400
Exportações	18	4000	3400
Sementes/outros (x)	0	1530	1530
- Demanda total	9	26530	24330
Est. final (31/jan)	31	263	201

FARELO DE SOJA			
Est. inicial (1º/fev)	20	231	192
Produção	8	16485	15229
Importações	0	10	10
- Oferta total	8	16726	15431
Consumo interno	4	5700	5500
Exportações	10	10700	9700
- Demanda total	8	16400	15200
Est. final (31/jan)	41	326	231

ÓLEO DE SOJA			
Est. inicial (1º/fev)	-18	155	188
Produção	8	3969	3667
Importações	-33	200	300
- Oferta total	4	4324	4155
Consumo interno	3	2720	2650
Exportações	11	1500	1350
- Demanda total	5	4220	4000
Est. final (31/jan)	-33	104	155

Obs.: (a) Projeções / (b) Previsões revisadas
(x) Inclui consumo humano, perdas e contrabando



Excesso de oferta pressiona mercado

O mercado de arroz continua pressionado pelo excesso de oferta e pelo aumento da disponibilidade do produto argentino. Os preços vêm se mantendo estáveis em todos os segmentos, com pequenas variações, principalmente nos valores pagos ao produtor de arroz de sequeiro. No Rio Grande do Sul, onde se produz quase a metade de todo o arroz colhido no Brasil, o preço médio à vista ao produtor varia de R\$ 10,30 a R\$ 11,50,

dependendo da praça em que é comercializado.

Para o segundo semestre, a expectativa é de que os preços ultrapassem a casa dos R\$ 13,00 por saca, podendo beirar os R\$ 13,80 no auge da entressafra que ocorre em outubro/novembro. Alcançado esse valor, no entanto, certamente haverá a intervenção governamental para evitar que o plano econômico seja afetado. Como instrumento de contenção, além dos leilões oficiais, que iniciaram em agosto, poderão ser alteradas as regras de importação, com a eliminação da obrigatoriedade de pagamento à vista e a flexibilização das alíquotas.

Dados oficiais para a safra brasileira de arroz de 95/96 confirmam perdas de 10,5% na produção se comparada à safra anterior. A maior redução foi registrada na região Sul, que mais sofreu com os problemas conjunturais do setor e condições climáticas adversas, seguida da região Sudeste, com perdas totais de 14,4% na produção.

Tais fatores provocaram a diminuição da área plantada e a redução dos investimentos em tecnologia, que, aliadas aos problemas climáticos, resultaram numa produtividade menor.

ALGODÃO



Dados oficiais confirmam redução da safra

Divulgado no final de julho, o quinto levantamento de Acompanhamento da Safra 95/96 da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), considerando dados praticamente consolidados, serviu apenas para confirmar a tendência de redução na produção nacional de algodão. A Conab indicou uma queda de 22,8% na safra 95/96 de algodão, resultado da retração de 2,6% no rendimento médio e de 20,8% na área cultivada.

O menor cultivo do algodão na temporada passada foi reflexo de uma política governamental equivocada e de uma má comercialização da safra anterior.

O ALGODÃO EM PLUMA NA SAFRA 95/96

	Produção (em mil t)	Produtividade (em kg/ha)
RO	5,3	1.260
PA	1,1	590
Norte	6,4	1.069
PI	9,3	450
CE	12,6	450
RN	9,1	560
PB	7,5	720
PE	2,9	670
AL	1,7	320
SE	0,3	165
BA/Sul	31,2	630
Nordeste	74,6	647
PR	119,5	1.730
Sul	119,5	1.730
MG	23,1	1.320
SP	83,4	1.500
Sudeste	86,5	1.446
MT	33,1	1.630
MS	35,7	1.600
GO	58,8	2.200
C. Oeste	127,6	1.839
N/NE	81,0	669
C-Sul	333,6	1.683
Brasil	414,6	1.217

Fonte: Conab/Dipla

Sem poder concorrer com o produto importado, subsidiado na origem, o produtor brasileiro foi obrigado a se desfazer do algodão por preços que mal cobriam o custo de produção. Como resultado, a área plantada, que em 94/95 ocupou 1,228 milhão de hectares, caiu para 973 mil hectares.

Sem uma boa remuneração, o cotonicultor cada vez investe menos em tecnologia, o que seria uma das alternativas para aumentar a lucratividade da cultura. Em consequência, as produtividades caíram na principais regiões produtoras. Segundo o levantamento da Conab, o rendimento médio do algodão em caroço caiu de 1.249 para 1.217 quilos por hectare.

Como reflexo desta combinação de abandono de área — os agricultores estão optando pela soja e pelo milho, bem mais rentáveis — e queda na produtividade, a produção em 95/96 foi de 414 mil toneladas de algodão em pluma, contra 537,1 mil em 94/95. Para a próxima temporada, o resultado não deve ser diferente. Os preços internacionais tendem a permanecer baixos e o governo não anunciou medidas concretas para recuperar a safra. No Paraná, maior produtor do País, a procura por sementes é pequena e os mais pessimistas já contam com uma redução de até 40% na área plantada.

SUÍNOS

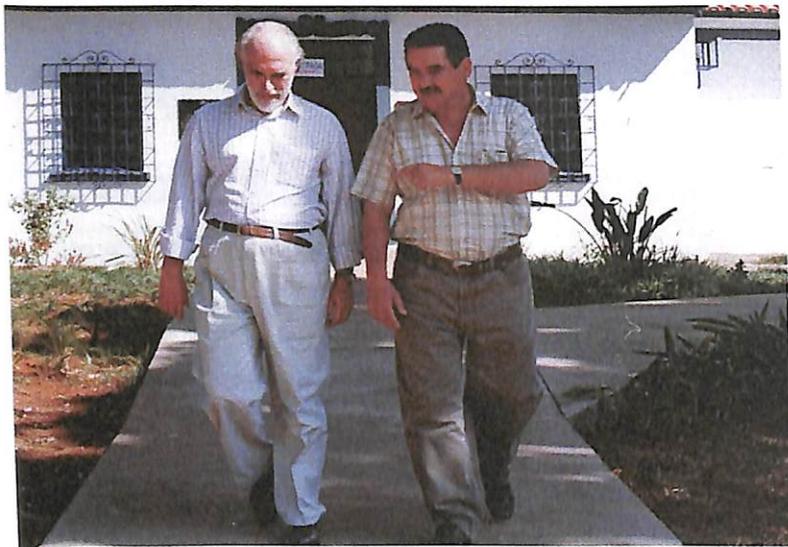


Mercado tende à estabilidade

As margens de ganho dos suinocultores permanecem baixas e até negativas em alguns casos, mas os preços já mostram sinais de recuperação. A oferta ainda é elevada e uma melhora dos atuais níveis de preços fica condicionada à demanda. Se não houver demanda e os preços continuarem como estão, a tendência é de redução da produção. O encarecimento dos principais insumos continua exercendo forte pressão sobre os preços. Em Santa Catarina, técnicos do Instituto de Planejamento Agrícola (CEPA) sustentam um crescimento de produção entre 7% e 9% para 96, com o País totalizando 1,59 milhão de toneladas de carne suína. De janeiro a julho, a região Sul, responsável por mais de 70% dos negócios do setor, registrou um crescimento no volume de abates de 10,3%. A tendência, no entanto, é de que a produção regional perca o ritmo de crescimento em função dos custos de produção, com dados preliminares apontando recuo dos abates em Santa Catarina. Estima-se que os abates de julho fiquem em 535 mil cabeças contra 572 mil cabeças de julho de 95.

Nos cinco primeiros meses do ano, no entanto, os abates totais atingiram 2,9 milhões de cabeças no estado, comprovando crescimento de 14,4% sobre igual período de 95. “Esse quadro mantém o mercado com forte tendência à estabilidade, deixando pouca margem para a especulação”, enfatiza Jurandir Machado, do Instituto Cepa. Observa que “o incremento do consumo é apenas vegetativo e que as exportações, embora em rápido crescimento, não têm sido suficientes para modificar essa situação”. No Rio Grande do Sul, dados consolidados indicam abate de 248 mil cabeças em junho contra 277 mil cabeças em maio deste ano. Os preços, por sua vez, mostraram boa reação no mês de julho, passando a R\$ 0,75 o quilo vivo na média dos estados produtores contra um mercado em maio cotado a R\$ 0,55.

Fonte: Safras & Mercado



Brasil e Índia mais próximos

Até o final deste ano, Brasil e Índia deverão assinar um novo acordo zoofitosanitário restabelecendo o comércio pecuário entre os dois países, interrompido em 1962. A afirmação foi feita pelo embaixador brasileiro na Índia, Luiz Felipe Macedo Soares (à esquerda na foto), durante visita à sede da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), em Uberaba/MG. Juntamente com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), a ABCZ foi incumbida pelo Governo Federal de realizar os estudos técnicos

para a formalização do acordo. O embaixador explicou que tanto o governo brasileiro quanto o indiano têm grande interesse em reatar o intercâmbio, só que desta vez sem o fantasma da aftosa, responsável pela suspensão do acordo em 62. A intenção brasileira é de fornecer, também, produtos agrícolas para a Índia. O presidente da ABCZ, José Olavo Borges Mendes (à direita), disse que a entidade está preparando uma viagem empresarial para conhecer de perto as raças zebuínas indianas, muitas delas desconhecidas para os brasileiros.

Mercado de defensivos reage

O setor de defensivos agrícolas brasileiro registrou, no primeiro semestre de 96, um incremento de 9,4% nas vendas globais sobre igual período do ano passado. Segundo a Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), só no mês de junho o volume de negócios foi 80% superior ao mesmo mês de 95. No caso dos herbicidas, o crescimento das vendas em junho chegou a 130%, se comparadas ao mesmo mês

do ano anterior. Segundo o presidente da Andef, Cristiano Walter Simon, esse aumento na comercialização de herbicidas ocorreu em função das compras para as culturas de soja, trigo e cana-de-açúcar. Para ele, entre os fatores fundamentais dessa retomada estão, provavelmente, a realidade dos preços das commodities agrícolas no mercado internacional e as perspectivas de estabilidade da economia brasileira.

Cargill quer lucro líquido

Disposta a aumentar sua participação no mercado, a Cargill está apostando num segmento pouco prestigiado pelo produtor rural brasileiro: o de fertilizantes líquidos. A razão é simples: desde que a empresa inaugurou sua fábrica em Monte Alto/SP, as vendas passaram de 7,7 mil para 16 mil toneladas na safra passada. Em 96, a expectativa da fábrica é atingir um volume de 20 mil toneladas. Para isso, a multinacional está investindo em serviços especiais de assistência técnica e de transporte. As fazendas localizadas num raio de 200 quilômetros da fábrica recebem, diretamente da empresa, os tanques com o aditivo em aço inox, com os aplicadores. O gerente da área de fertilizantes da Cargill, Walter Tommasi, acrescenta que o mercado de fertilizantes líquidos no Brasil é estimado em 500 mil toneladas, uma fatia ainda pouco significativa se comparada com as 11 milhões de toneladas de adubos sólidos consumidas em 95.

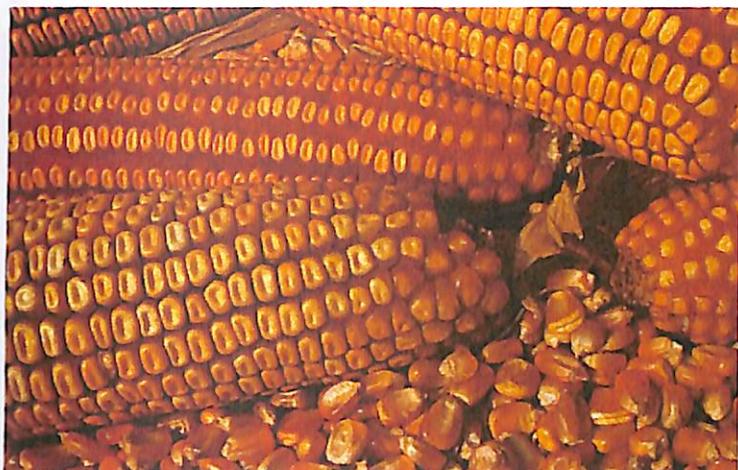
Vale a pena ler este documento

O Escritório Regional da Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO), sediado em Santiago, Chile, está reeditando o livro "Desenvolvimento Agropecuário: da dependência ao protagonismo do agricultor". A obra analisa a situação sócio-econômica dos produtores rurais latino-americanos, abordando temas como crescimento agropecuário e neoliberalismo, equidade e rentabilidade, estratégias para um desenvolvimento autogestionário, alternativas tecnológicas, escassez de recursos, entre outros. O documento traz ainda diversas sugestões de aumento na rentabilidade agrícola a partir da realidade dos produtores. Interessados podem solicitar um exemplar gratuitamente. Basta escrever para: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Bandera n° 150, 9° piso, Casilla 10095, Santiago, Chile. Na Internet, o e-mail é: p.lacki-fao@cgnet.com

Carne entra na modernidade

São Paulo/SP e Porto Alegre/RS foram as primeiras cidades brasileiras a implementar a venda de carne desossada, como reza a Portaria 304 do Ministério da Agricultura. O programa, iniciado nas duas capitais em 15 de agosto, deverá ser estendido a todos os municípios do País até o final do ano. A Portaria, aprovada em 22 de abril, estabelece que toda a carne destinada para o comércio deverá estar previamente acondicionada e identificada por rótulos contendo todas as informa-

ções de interesse dos consumidores. Nas embalagens é obrigatório o uso de etiqueta-lacre semelhante à usada em malas de viagem, para que não haja risco de reaproveitamento. Para o secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, Ênio Marques, o objetivo da medida é coibir o abate clandestino de gado e assegurar padrões de higiene e qualidade. O Ministério estima que cerca de 50% da carne consumida no Brasil é oriunda de abatedouros informais, sem nenhum controle sanitário.



Marketing em sementes tem encontro

De 28 a 30 de outubro ocorre, em Gramado/RS, o XV Seminário Panamericano de Sementes, que ocorre juntamente com o III Workshop sobre Marketing em Sementes e Mudanças. O evento abordará temas como a qualidade total em sementes, avanços e entraves no comércio de sementes na Amé-

rica Latina, avanços em tecnologia de sementes e biotecnologia aplicada em sementes, entre outros. Os organizadores esperam, também, sensibilizar os produtores para práticas modernas de gestão empresarial. O seminário acontece no Hotel Serra Azul. Maiores informações pelo fone (051) 226-6711.

França 2000 em São Paulo

De 1º a 6 de outubro a cidade de São Paulo vai sediar a exposição França 2.000, evento comercial e industrial que conta com a participação de 300 expositores franceses, dos quais 80 já sediados no Brasil. Considerado o maior evento organizado pela França fora de seu território em 1996, a exposição conta com uma área de 16 mil metros quadrados no Expo Center Norte. Segundo o conselheiro comercial da Embaixada da França no Brasil, André Lambert, o objetivo é incrementar as relações industriais e comerciais entre os dois países e expandir os investimentos franceses no Brasil. A feira, na verdade, marca o início de uma reaproximação comercial

entre as duas nações após 25 anos de distanciamento. A última exposição francesa no Brasil aconteceu em 1971. Os setores que estarão mais fortemente representados são o automobilístico, autopeças, indústria alimentícia, agro-industrial e serviços.



AgrEvo cresce em biotecnologia

A AgrEvo está adquirindo mais de 75% das ações da PGS International, empresa líder em biotecnologia vegetal, com sede em Amsterdam, Holanda. A operação foi estimada em R\$ 550 milhões. Segundo o chairman da AgrEvo, dr. G. Prante, a estratégia dará condições de competitividade à empresa no setor da biotecnologia vegetal. Só para se ter uma idéia da magnitude desse acordo, o mercado de plantas geneticamente modificadas deverá movimentar algo em torno de US\$ 6 bilhões no ano de 2005. Um dos projetos mais arrojados da empresa, o Liberty Link, vai permitir o lançamento de milho resistente a herbicidas. Ele será colocado no mercado no ano que vem nos Estados Unidos, em 98 na Europa e 99 no Brasil.

Cana dá prêmio para a Unicamp

Pesquisadores da Faculdade de Engenharia Agrícola (Feagri) da Universidade de Campinas/SP (Unicamp) receberam menção honrosa no 23º Concurso Nacional de Pesquisa, promovido pela Secretaria da Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento do estado de São Paulo. O trabalho, denominado "Dispositivo para virar a cana-de-açúcar inteira", apresenta um equipamento acoplado às máquinas de colheita que permite o deslocamento da cana inteira, no sentido das linhas de plantio. A vantagem em relação aos métodos já existentes é que o equipamento facilita o transporte e não causa prejuízo na plantação. O virador estará disponível no mercado em três meses.



SÃO PAULO/SP sedia, de 4 a 6 de novembro, a 9ª Reunião Anual do Instituto Biológico - 9ª RAIB. A reunião tem por objetivo discutir atividades científicas ligadas às áreas animal, vegetal e meio ambiente, assim como trabalhos técnicos e administrativos. Os temas serão abordados através de palestras, mesas-redondas e apresentação de trabalhos científicos. O evento será na sede do Instituto Biológico. Informações e inscrições pelo fone (011) 572-9822.

A CIDADE de Dourados/MS vai sediar o 3º Encontro de Integração Agropecuária, de 25 a 27 de setembro, no Centro de Pesquisa Agropecuária do Oeste. Além da exposição, haverá demonstração dinâmica de máquinas e implementos, e palestras sobre plantio direto de soja sobre pastagens, alternativa para a integração agricultura-pecuária, entre outras. Maiores informações pelo fone (067) 454-2631.

A FUNDAÇÃO de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (FEALQ) realiza, de 8 a 10 de outubro, o 4º Simpósio sobre Pecuária de Corte. O encontro vai abordar os temas ligados à produção do novilho de corte como melhoramento genético, cruzamentos de gado de corte, inseminação artificial, sistemas intensivos de produção, mercados futuros, entre outros. O evento acontece no Pavilhão de Engenharia da ESALQ/USP, em Piracicaba/SP. Maiores informações pelo fone (019) 422-9197.

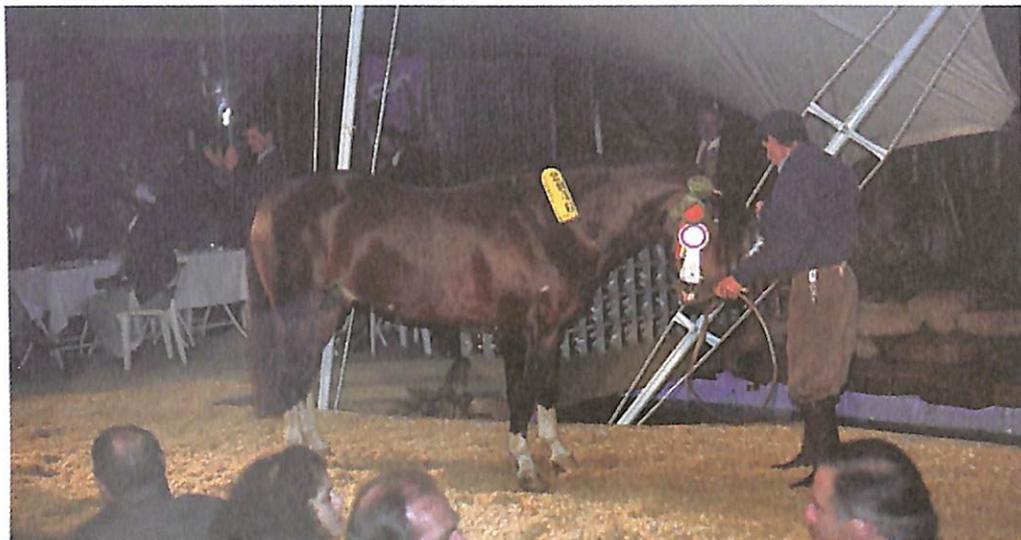
Crioulo vende bem até na cervejaria

Leilão justifica qualidade e genética oferecidas na Dado Bier, em Porto Alegre

A raça crioula foi a dona da festa entre os eqüinos neste ano. Prova disso foi o disputado leilão Função e Morfologia, organizado pela Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos (ABCCC) e realizado na badalada cervejaria Dado Bier, em Porto Alegre. O remate não só foi o mais prestigiado, como também o de maior sucesso de público e vendas na Expointer. Ao todo foram comercializados 25 animais, garantindo um faturamento de R\$ 247.680,00, com média de R\$ 14.569,00. Nem o frio de 10° espantou os cerca de 500 espectadores que disputavam os espaços disponíveis para acompanhar de perto todos os lances. E o primeiro cavalo a entrar em cena foi também o principal astro da festa. Campana Farrapo, de três anos, foi arrematado por Luiz Mierzinski Neto, da Cabanha Três Pontas, de São Jerônimo/RS, pelo valor de R\$ 62.400,00. Foi o maior preço pago por um cavalo na exposição em 96. O animal, que pertencia a Mário Moglia Suñe, de Bagé/RS, traz no sangue uma genética já conhecida. Ele é filho do campeão do Freio de Ouro de 1989, BT Brazão do Junco. Entre as fêmeas o destaque ficou para a égua Denúncia de Santa Angélica, que atingiu o preço recorde entre as fêmeas, de R\$ 30.000,00.

Remate Campero

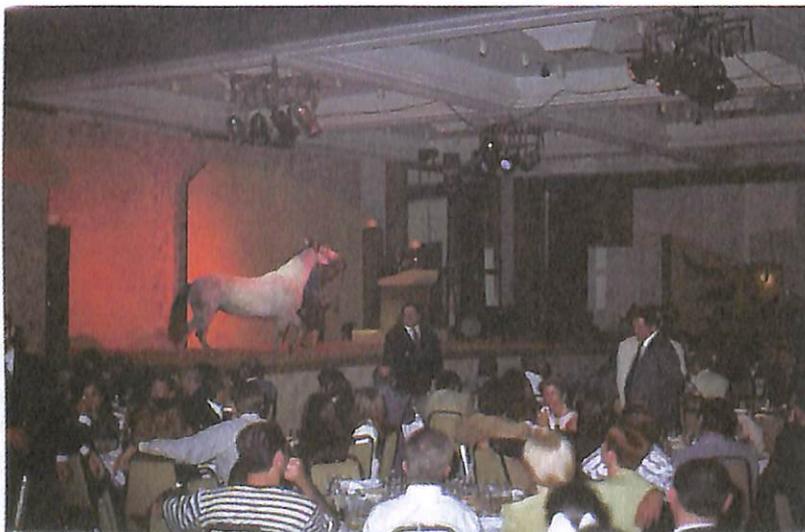
O Centro de Eventos São José do Hotel Plaza San Rafael, de Porto Alegre/RS, foi o palco da 5ª edição do tradicional Remate Campero, que todos os anos abre os leilões de cavalos crioulos no primeiro domingo da exposição. Foi a noite das éguas. Ao todo foram oferecidos 23 animais, 20 éguas e três cavalos, com a comercialização de 15 exemplares. A venda, que podia ser amortizada em 12 parcelas, sem correção, ou 20% de desconto para pagamento à vista, proporcionou um montante de R\$ 117.360,00. Fo-

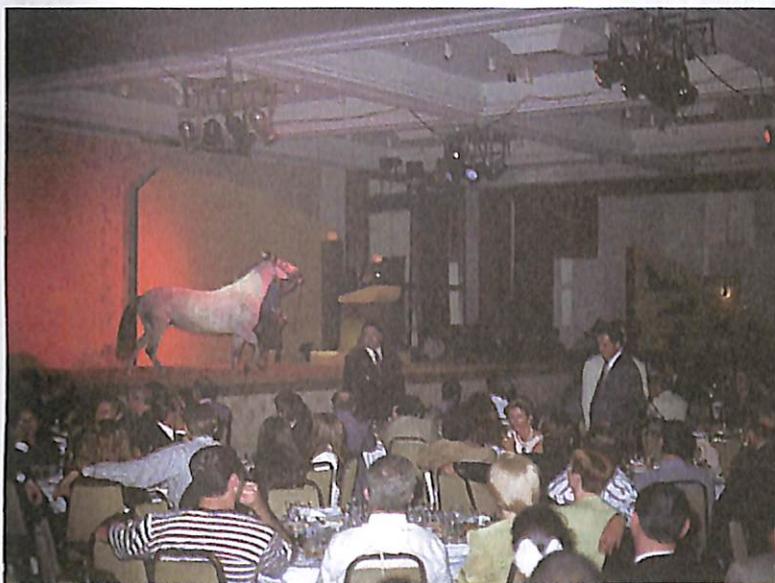


ram comercializadas 13 éguas, totalizando R\$ 95.640,00, com média de R\$ 7.357,00. Já os dois cavalos arrematados proporcionaram um total de R\$ 9.120,00, apresentando média de R\$ 4.560,00. As três coberturas bateram recorde de preço entre as raças presentes na feira, atingindo R\$ 12.600,00. O maior preço do leilão ficou com a égua Missioneira de Santa Angélica, que atingiu R\$ 15.600,00. A fêmea, nascida em 1988, de pelagem preta e primeira a entrar no palco, foi adquirida pelo criador Fábio José Camargo, da Fazenda Boa Vista, de Vacaria/RS. O segundo maior preço pago no leilão ficou com Graciosa da 3J, de quatro anos, vendida por R\$ 12.000,00.

Limousin teve maior média nos bovinos

Os animais da raça limousin apresentaram as maiores médias entre os leilões de bovinos da Expointer. No remate da raça, realizado na noite de segunda-feira, dia 26, no Parque Assis Brasil, foram vendidos seis exemplares, totalizando R\$ 25.680,00. O maior preço ficou com a novilha Magarogipe Deliciense TEI, comprada pela Cabanha Osório, de Jaguarão/RS, por R\$ 6.600,00. A média geral ficou em R\$ 4.480,00. Já no leilão de gado holandês de fêmeas jovens, realizado na noite de terça-feira, dia 27, o maior preço atingiu R\$ 4.800,00, pagos por Virgílio Biesdorf, de Gravataí/RS, pela campeã jovem Laurita 256 Starwars Bebel Counselor, da Cabanha Laurita, de Taquari/RS. O montante total chegou a R\$ 28.300,00, com a comercialização de 14 bezerras.





Suffolk bate recorde mundial

O leilão da raça ovina suffolk, realizado no dia 27 de agosto, bateu o recorde mundial de preço. A autora dessa proeza é a fêmea Hefner 85594, de 135 quilos, grande campeã da exposição, de

11 animais levados ao leilão, realizado no restaurante Casa do Gaúcho, sete foram vendidos, atingindo um montante de R\$ 20.220,00, representando uma média de R\$ 2,8 mil.

propriedade da Servabis Agro-pastoril e Participações Ltda., de General Carneiro/PR, vendida por R\$ 8.580,00 para Luís Santana Zilho, da Cabanha Guguinã, de Lençóis Paulista/SP. O comprador justificou o investimento sustentando sua intenção de melhorar cada vez mais a genética de seu plantel, formado por 70 ovinos suffolk. Dos



Simental foi a que vendeu mais animais

A raça simental-fleckvieh foi a campeã em número de animais vendidos entre os bovinos mistos da Expointer. No leilão Elite Plus da raça, foram comercializados 42 animais, totalizando R\$ 86.752,54, com média geral de R\$ 2.065,54. O maior preço foi pago pela novilha Martín Fierro 349 Dun Fofoca, vendida por Verno Lauro Kirsch, de Novo Hamburgo/RS, para Carlos Alfredo Varela, da Cabanha La Aurora, da Argentina, por R\$ 5.320,00. Martín, de 23 meses, é a reservada de grande campeã da feira em 96. Segundo o diretor de marketing da Associação dos Criadores de Fleckvieh, Eduardo Borges de Assis, as vendas neste ano foram consideradas satisfatórias.

VENDAS DE ANIMAIS NA EXPOINTER 96

(valores em reais)

Raças	Vendidos	Total	Preço médio
Holandês	37	71.800,00	1.840,54
Jersey	89	103.850,00	1.166,85
Girolando	2	1.200,00	600,00
BOVINOS DE LEITE	128	176.850,00	1.381,64
Normando	2	3.200,00	1.600,00
Simental	42	85.000,00	2.023,80
Pardo-suíço	24	29.800,00	1.241,66
BOVINOS MISTOS	68	118.000,00	1.735,29
Charolês	22	72.460,00	3.293,63
Charolês mocho	13	48.400,00	3.723,07
Santa gertrudis	8	6.960,00	870,00
Poll hereford	7	15.800,00	2.257,14
Aberdeen angus	30	53.452,00	1.781,73
Devon	5	11.720,00	2.344,00
Limousin	6	25.680,00	4.280,00
Caracu	3	3.800,00	1.266,66
Marchigiana	2	1.200,00	600,00
BOVINOS DE CORTE	96	239.472,00	2.494,50
Mediterrâneo	2	3.600,00	1.800,00
Murrah	3	6.240,00	2.080,00
BUBALINOS	5	9.840,00	1.968,00
Nelore mocho	2	14.400,00	7.200,00
Gir	1	1.100,00	1.100,00
Tabapuã	2	2.900,00	1.450,00
Brahman	2	4.800,00	2.400,00
ZEBUÍNOS	7	23.200,00	3.314,28

Raças	Vendidos	Total	Preço médio
Crioulo	30	290.940,00	9.698,00
Árabe	5	7.900,00	1.580,00
Quarto-de-milha	24	41.150,00	1.714,58
Mangalarga	10	25.700,00	2.570,00
Pônei	24	14.550,00	606,25
Appaloosa	13	28.080,00	2.160,00
Remate Campero	15	104.760,00	6.984,00
Coberturas	6	3.510,00	585,00
EQÜINOS	143	516.590,00	10.915,88
Duroc	10	3.051,00	305,40
Landrace	9	2.555,00	283,89
Large white	8	1.850,00	231,25
Cruzados	4	900,00	225,00
SUÍNOS	31	8.356,00	269,54
Ideal	1	1.500,00	1.500,00
Corriedale	10	8.950,00	895,00
Romney marsh	3	1.860,00	620,00
Hampshire down	21	20.960,00	998,09
Texel	62	45.050,00	726,61
Ile de france	27	15.450,00	572,22
Suffolk	57	57.325,00	1.005,70
Karakul	3	1.250,00	416,66
OVINOS	184	152.345,00	815,48
RÚSTICOS E EMBRIÕES	76	101.520,00	1.365,78
AVES	230	6.900,00	30,00

TOTAL GERAL: animais vendidos: 952
valor: R\$ 1.353.073,00

Fonte: SAA/RS - Procergs



Ervilhas com sabor de alegria

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) está lançando quatro novos cultivares de ervilha-verde, destinados à indústria e ao consumo in natura. Batizadas de samba, forró, frevo e pagode, as novas variedades, além de maior resistência ao oídio — principal doença da ervilha —, apresentam alta produtividade, podendo chegar a 6 mil quilos de grãos por hectare, contra os 4 mil da média brasileira. Mas ao contrário da ervilha-seca, que pode ser armazenada por mais de um ano, para posterior reidratação e enlatamento, a ervilha-verde precisa ser colhida e processada imediatamente ou, no máximo, em 24 horas. As novas variedades podem ser comercializadas em forma de vagem. Os produtos já foram testados no Distrito Federal, Triângulo Mineiro, Anápolis/GO e podem ser cultivadas ainda em regiões de clima ameno.

Um problema de cama

Técnicos e avicultores precisam dar uma atenção toda especial ao trato intestinal, especialmente às mucosas, das aves de corte. A má absorção de nutrientes afeta decisivamente o desempenho dos animais. O recado é do professor do Departamento de Morfologia e Fisiologia Animal da FACA/Unesp Marcos Macari. Segundo ele, a vida útil do frango é muito curta, em torno de 40 dias. E como

o reparo de afecções na mucosa intestinal demora pelo menos 10% desse tempo, nem sempre é possível recuperar a ave dentro de um prazo razoável, devolvendo-lhe a conversão alimentar e o desempenho necessários para compensar o investimento. Por isso, a ordem é a prevenção via manejo e medicação. De acordo com o especialista, entre os cuidados básicos para evitar tais problemas está o correto manejo sanitário da cama. “É na cama que a ave entra em contato com os agentes causadores da coccidiose”, explica Macari. Para evitar a doença, o processo é bastante simples: basta ao avicultor revolver a cama periodicamente, ter boa ventilação e não deixá-la úmida. A coccidiose provoca, anualmente, um prejuízo de mais de US\$ 20 milhões aos avicultores brasileiros.

Vem aí a supersoja

O Núcleo de Biotecnologia Aplicada à Agropecuária (Biagro), da Universidade Federal de Viçosa/MG (UFV), vem desenvolvendo um programa de melhoramento genético da soja buscando um grão com maior resistência a doenças, alta qualidade fisiológica e maior produtividade. O novo produto, denominado supersoja, ainda tem como característica agrônômica importante um período juvenil mais longo. Com isso, os pesquisadores querem evitar a maturação precoce, quando a planta ainda está pequena. Isso ocasiona perdas por umidade e doenças. A supersoja, com um período juvenil longo, se adapta melhor a diferentes ambientes e fotoperíodos. A pesquisa abrange ainda o uso do óleo e do extrato hidrossolúvel (leite de soja). A nova variedade deverá chegar ao mercado em três anos.



União contra as pragas

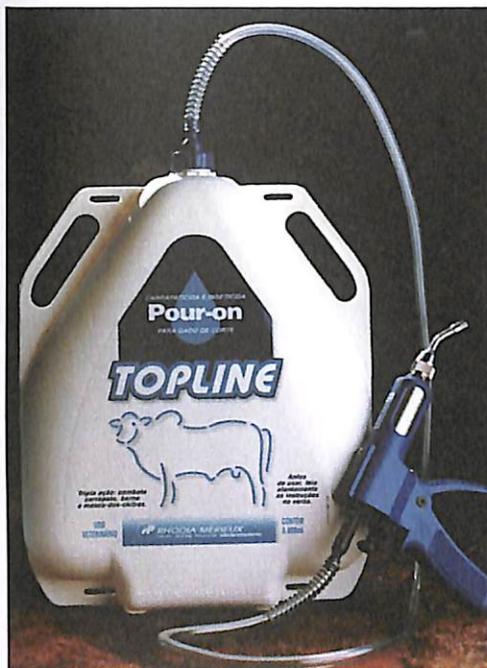
O Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal do Ministério da Agricultura está trabalhando em parceria com os produtores para evitar a entrada de 22 novas pragas na lavoura brasileira nos próximos cinco anos. Desse total, os técnicos do Ministério já detectaram duas espécies: a mosca-da-carambola e o minador-dos-citros. A mosca-da-carambola entrou no Brasil através da fronteira com a Guiana Francesa e só não se propagou para outras áreas devido ao plano emergencial de combate do governo brasileiro. Já no caso do minador-dos-citros, os especialistas estão trabalhando com a hipótese de sabotagem de algumas empresas, interessadas na contaminação da produção. Segundo o chefe do Serviço de Vigilância Fitossanitária do Ministério, Odilson Luiz Ribeiro e Silva, já estão sendo distribuídos alertas quarentenários sobre procedimentos adequados para a fiscalização, identificação, prevenção e combate das pragas para todas as Delegacias Federais de Agricultura. Silva informou ainda que o trabalho está sendo viabilizado com recursos do Instituto Interamericano de Cooperação na Agricultura (IICA).

Microondas na secagem

A tecnologia de microondas aplicada na industrialização do óleo de palma está produzindo excelentes resultados para as agroindústrias CRAI, Agropalma e Agropar, pertencentes ao Banco Real e sediadas em Belém/PA. A tecnologia, normalmente usada em telecomunicações, foi utilizada em um secador de amêndoas desenvolvido por técnicos da Universidade Federal do

Pará. Com isso, o tempo de secagem das amêndoas de palma fica reduzido a apenas oito minutos. No sistema convencional, que utiliza silos com ar quente, são necessários dois dias. Além de agilizar o processo de extração, a nova tecnologia reduz a acidez do produto. O equipamento tem capacidade para processar duas toneladas de óleo por hora.

NOVIDADES NO MERCADO



Mercedes Série Brasil

Esta nova linha de caminhões encerra características como: arrojado estilo de cabine, painel de instrumentos reestilizado, acabamento interno atualizado, sistema de freios redimensionado, motores com preocupação ecológica, trem-de-força long life e quadro do chassi com longarinas retas. O médio L-1218 substitui o modelo anterior, de mesma nomenclatura. Ideal para o transporte de carga geral urbana e em até médias distâncias. O L-1418 é um semipesado indicado para



médias distâncias, ou para a ligação de entrepostos no qual se exige maior capacidade de carga. O L/LK-1620 tem a responsabilidade de substituir o campeão de vendas L-1618, líder absoluto no segmento das 16 toneladas. **Mercedes-Benz do Brasil S.A., av. Alfred Jurzykowski, 562, CEP 09880-900, São Bernardo do Campo/SP, fone (011) 758-6611, fax 758-7667.**

Pulverizador autopropelido

Kits de montagem para transformação de tratores em sistema de pulveri-

zação autopropelido. Conserva as características técnicas do trator, utilizando



os pulverizadores Jacto e Berthoud, nas capacidades de 2.000 e 3.000 litros. Outras características: versatilidade no manuseio, excelente visibilidade de operação, facilita aplicações noturnas, baixo custo de transformação, cabine equipada com vidros temperados e ventilação pressurizada etc. **Irmãos Thönnigs & Cia. Ltda., BR 386, km 174, CEP 99500-000, Carazinho/RS.**

Tecnologia de ponta

Está chegando ao mercado o mais revolucionário produto para debelar as pragas que atacam os bovinos de corte. É o Topline, um ectoparasiticida que combate bernes e carrapatos, além de auxiliar no controle da mosca-dos-chifres. Testado em mais de 20.000 cabeças em todo o Brasil, o Topline, cujo princípio ativo é o fipronil, protege os animais por até 60 dias, o mais longo período de proteção entre os antiparasitários externos disponíveis no mercado. Aplicação em pour-on. **Rhodia-Mérieux Veterinária Ltda, rua Fernando Martini, 28, Vila Nova, CEP 13073-060, fone (0192) 44-5118, ou pela linha direta ao consumidor: 0800-135133.**

Bovinos na tela

A tela agropecuária lançada pela Gerdau está sendo vendida em quatro modelos, desenvolvidos para atender



as necessidades de diversas regiões. É fácil de montar, apresenta alinhamento perfeito e dispensa as constantes manutenções. É soldada em todos os pontos de cruzamento dos fios. Fabricada com tripla camada de galvanização. Os fios externos têm bitola de 3,4mm, e os fios internos e verticais, 270mm. **Grupo Gerdau, av. Farrapos, 1811, CEP 90220-005, Porto**



Vacinas eficientes

A linha de vacinas para bovinos BAR VAC é produzida através do exclusivo sistema EDGE de cultivo celular, com crescimento controlado eletronicamente. Com isso, as vacinas virais tornam-se mais consistentes lote após lote, representando

uma proteção muito mais uniforme e confiável. A BAR 3, por exemplo, combate a rinotraqueíte, diarreia e parainfluenza. Já a Alpha 7 é indicada para o carbúnculo sintomático, a gangrena gasosa e a enterotoxemia. **Boehringer De Angelis Ltda., av. Maria Coelho de Aguiar, 215, Bloco F, 3º andar, CEP 05805-000, São Paulo/SP.**

Um norte para o agribusiness

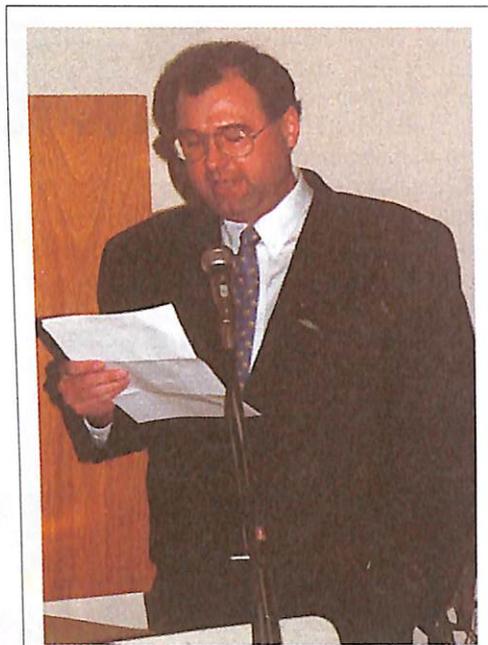
É com inegável satisfação que, representando a Adubos Trevo, fomos honrados com o convite do amigo Hugo Hoffmann para falar em nome do seletivo grupo de 25 setores de atividade, ganhadores dos consagrados troféus Destaques/96 **A Granja do Ano**, como parte das comemorações oficiais da XIX Expointer.

Não obstante o momento festivo, cumpre lembrar que no passado recente, no ano de 1995, o setor agrícola brasileiro viveu uma das maiores crises de sua história. A escassez e a oferta tardia de fontes oficiais de crédito para aquisição de insumos, no momento em que os fornecedores encontravam-se superestocados à espera de uma safra recorde, num contexto de altas taxas de juros, desequilibraram totalmente os fornecedores de insumos agrícolas, gerando prejuízos substanciais.

O momento exige profundas reflexões do governo e das lideranças empresariais e políticas sobre o que o Brasil deseja de sua agropecuária. O setor primário pagou uma conta cara, no Plano de Estabilização Econômica, atingindo com resultados desastrosos toda a cadeia produtiva.

As autoridades governamentais, a começar pelo presidente da República, deram-se conta tardiamente do enorme sacrifício imposto a agricultores, criadores e produtores de insumos. O ruralista precisa recuperar sua capacidade financeira, corroída pelos preços baixos da safra passada e dívidas junto aos bancos.

No Brasil, além das dificuldades inerentes à atividade agrícola, tipo variações climáticas e oscilação nos preços das commodities, o setor depara, ainda, com a perversa influência do conjunto de fatores comumente identificados por Custo-Brasil. Estas deficiências de estrutura — telecomunicações, altos encargos trabalhistas, portos mal-aparelhados e caros, juros incompatíveis, excesso de tributos etc — dificultam, inibem, encarecem e limitam a nossa capacidade de geração de bens, serviços e empre-



Roberto Lindemann, presidente da Adubos Trevo, falou em nome dos agraciados com o troféu Destaque/96 A Granja do Ano, durante a entrega dos prêmios, na Expointer

gos. Estudos recentes do Banco Mundial demonstram que tais custos se elevaram no País em 20% no período 1991/95, reduzindo à metade o aumento médio de produtividade das empresas brasileiras, que no mesmo período conseguiram elevar a sua produtividade em cerca de 40%.

Considerando que as 25 empresas aqui representadas demonstraram competência para ser, na visão de seus clientes, as melhores nos respectivos setores de atuação, atrevo-me a lançar um desafio: por que não unirmos esforços no sentido de dar uma contribuição efetiva para a solução dos citados desequilíbrios estruturais, apoiando os setores governamentais via entidades de classe existentes, ou via um fórum a ser criado e liderado por um formador de opinião do calibre da revista **A Granja**?

Em vez de simplesmente delegar ao governo as iniciativas visando a solução das citadas pendências, como histórica e culturalmente sempre o fizemos, por que não ousarmos mecanismos de parceria com governo, empresas, universidades etc?

Dentre os citados desequilíbrios estruturais, é crucial que o nosso país reveja o mecanismo de financiamento das atividades agrícolas. O governo brasileiro orgulha-se de não subsidiar nossa agricultura, ao contrário da realidade vigente em praticamente todo o mundo. A Europa tradicionalmente pratica elevados níveis de subsídios. Nos Estados Unidos, economia-símbolo do livre mercado, o governo está concedendo US\$ 36 bilhões em subsídios federais aos agricultores ao longo dos próximos sete anos, conforme nova legislação em vigor.

No Brasil, o governo acaba subsidiando o setor de forma indireta e desestruturada. Os prejuízos monumentais informados pelo Banco do Brasil, em última análise, representam dívidas irrecuperáveis do setor agrícola; ou seja, subsídios federais mal-distribuídos.

Por outro lado, o elevado endividamento do setor agrícola, associado à escassez de recursos por parte dos bancos oficiais, está limitando a liberação de novas cartas de crédito para importação de insumos, notadamente fertilizantes. Devido ao déficit de importações em tempo hábil para a safra, estima-se que parcela expressiva do fertilizante demandado pelo mercado no sul do País não seja comercializada em 96, com sérios reflexos sobre a produtividade da agricultura, preços dos insumos, queda na arrecadação do ICMS e outras conseqüências sócio-políticas.

Estamos convencidos de que a única forma coerente de se aplicar subsídio governamental a um setor onde tal mecanismo se faz necessário do ponto de vista macroeconômico, como é o caso da agricultura, é através da alocação dos recursos de forma transparente no Orçamento da União. Assim, os participantes do setor podem planejar a sua atividade, evitando-se o processo desestruturado, até mesmo caótico, que temos vivido safra após safra, com atrasos de plantio e má distribuição dos recursos públicos. ■

AGENDA CENTAURUS/97

Exclusiva para
profissionais
do campo.

**Você não pode
ficar sem ela.**



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

ENVIE ESTE
CUPOM
HOJE MESMO.
OU LIGUE
GRÁTIS



051 800-2106

RECORTE AQUI

ENVIE ESTE CUPOM HOJE MESMO

Preço
válido até **30 de setembro 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**

COD. 100

Como razão para v. encomendar já

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

**AGENDA CENTAURUS
contém:**

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

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

Um norte

É com inegável satisfação que, representando a Adubos Trevo, fomos honrados com o convite do amigo Hugo Hoffmann para falar em nome do seletivo grupo de 25 setores de atividade, ganhadores dos consagrados troféus Destaques/96 **A Granja do Ano**, como parte das comemorações oficiais da XIX Expointer.

Não obstante o momento festivo, cumpre lembrar que no passado recente, no ano de 1995, o setor agrícola brasileiro viveu uma das maiores crises de sua história. A escassez e a oferta tardia de fontes oficiais de crédito para aquisição de insumos, no momento em que os fornecedores encontravam-se superestocados à espera de uma safra recorde, num contexto de altas taxas de juros, desequilibraram totalmente os fornecedores de insumos agrícolas, gerando prejuízos substanciais.

O momento exige profundas reflexões do governo e das lideranças empresariais e políticas sobre o que o Brasil deseja de sua agropecuária. O setor primário pagou uma conta cara, no Plano de Estabilização Econômica, atingindo com resultados desastrosos toda a cadeia produtiva.

As autoridades governamentais, a começar pelo presidente da República, deram-se conta tardiamente do enorme sacrifício imposto a agricultores, criadores e produtores de insumos. O ruralista precisa recuperar sua capacidade financeira, corroída pelos preços baixos da safra passada e dívidas junto aos bancos.

No Brasil, além das dificuldades inerentes à atividade agrícola, tipo variações climáticas e oscilação nos preços das commodities, o setor depara, ainda, com a perversa influência do conjunto de fatores comumente identificados por Custo-Brasil. Estas deficiências de estrutura — telecomunicações, altos encargos trabalhistas, portos mal-aparelhados e caros, juros incompatíveis, excesso de tributos etc — dificultam, inibem, encarecem e limitam a nossa capacidade de geração de bens, serviços e empre-

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

Encomende já e assegure a sua.



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

go
al
rar
95
dic
sil
gu

cerca de 40%.

Considerando que as 25 empresas aqui representadas demonstraram competência para ser, na visão de seus clientes, as melhores nos respectivos setores de atuação, atrevo-me a lançar um desafio: por que não unirmos esforços no sentido de dar uma contribuição efetiva para a solução dos citados desequilíbrios estruturais, apoiando os setores governamentais via entidades de classe existentes, ou via um fórum a ser criado e liderado por um formador de opinião do calibre da revista **A Granja**?

Em vez de simplesmente delegar ao governo as iniciativas visando a solução das citadas pendências, como histórica e culturalmente sempre o fizemos, por que não ousarmos mecanismos de parceria com governo, empresas, universidades etc?

...ante de-
mandado pelo mercado no sul do País não seja comercializada em 96, com sérios reflexos sobre a produtividade da agricultura, preços dos insumos, queda na arrecadação do ICMS e outras conseqüências sócio-políticas.

Estamos convencidos de que a única forma coerente de se aplicar subsídio governamental a um setor onde tal mecanismo se faz necessário do ponto de vista macroeconômico, como é o caso da agricultura, é através da alocação dos recursos de forma transparente no Orçamento da União. Assim, os participantes do setor podem planejar a sua atividade, evitando-se o processo desestruturado, até mesmo caótico, que temos vivido safra após safra, com atrasos de plantio e má distribuição dos recursos públicos. ☐



**AGENDA
CENTAURUS
97**

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

COD. 100

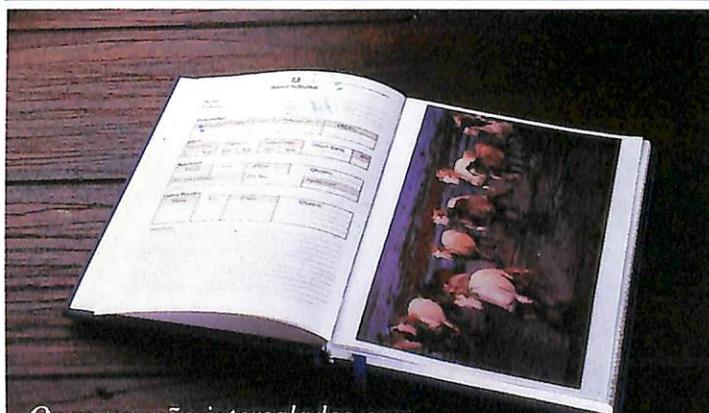
Cinco razões para V. encomendar já

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

**AGENDA CENTAURUS
contém:**

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

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro



Os meses são intercalados com lindíssimas fotos rurais

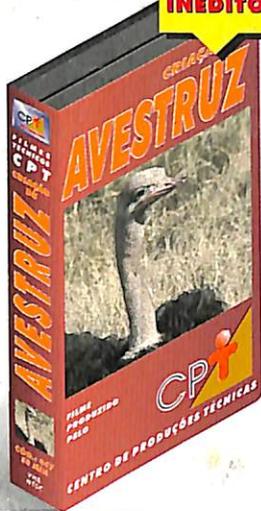
**APENAS
R\$ 31,00**



EDITORA CENTAURUS

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

**NOVO
E
INÉDITO**



FILMES CPT

RECEBA EM CASA O MELHOR TREINAMENTO DO MERCADO

LANÇAMENTOS

CRIAÇÃO DE AVESTRUZ

Instalações. Técnicas utilizadas na criação, desde a incubação até a fase adulta. Características da ave. **Grande potencial de mercado.**

50 min. com manual.

Professores e Pesquisadores do mais alto nível vão até a sua casa, por meio do vídeo, ensinar "como fazer". As informações são muito práticas, garantidas e assinadas. São alternativas reais, sem fórmulas milagrosas ou máquinas de fazer dinheiro. Pode conferir.

NOVO



GADO DE CORTE TÉCNICAS PARA PRODUZIR MAIS BEZERROS

Veja como obter um bezerro por ano por vaca. Aprenda técnicas para apressar o cio e como o manejo do touro e a inseminação artificial podem trazer eficiência reprodutiva.

54 min. com manual.

NOVO



PRODUÇÃO DE QUIVI (KIWI)

Conheça todos os passos para produzir e comercializar o quivi, desde a muda ao fruto industrializado, mostrando experiências de produção bem sucedidas e até onde já chegou a pesquisa nacional.

65 min. com manual.

NOVO



PRODUÇÃO DE MARACUJÁ

Aqui estão as informações para se produzir uma das frutas de maior potencial de mercado.

50 min. com manual.

NOVO



CULTIVO DE CAMARÕES DE ÁGUA DOCE

Etapas de larvicultura, processo de alimentação, embalagem e transporte das pós-larvas. Etapa de engorda, instalações e pós-despesca.

52 min. com manual.

NOVO



CRIAÇÃO DE BÚFALOS

Kit com dois filmes e um manual. Raças. Instalações. Manejo alimentar, sanitário e reprodutivo.

46 e 51 min.

**ACEITAMOS
TODOS
OS CARTÕES
DE CRÉDITO**

OS VENCEDORES

Aqui estão os campeões de venda.

HIDROPONIA - O CULTIVO SEM SOLO

Instalações para diversos sistemas hidropônicos. Técnicas de cultivo. Preparo e aplicação das soluções nutritivas para alface, pimentão, berinjela, pepino, melão, morango e crisântemo. 50 min. com manual.

PLASTICULTURA

Construção de estufas. Preparo do solo. Adubação, irrigação e fertilização. Produção de mudas. Colheita e comercialização. 50 min. com manual.

CRIAÇÃO DE PEIXES

Versão atualizada e ampliada. Apresenta as principais espécies para criação, construção de tanques, policultivo, consórcio de peixes com suínos, aves e arroz, comercialização e sistema pesque-pague. 56 min. com manual.

ESCARGOTS A TECNOLOGIA CORRETA DE CRIAÇÃO

Conheça a técnica de confinamento total, onde a alimentação é com ração. Sistema com baixo custo de implantação e alta lucratividade. 50 min. Acompanha manual com projeto para produção de 10 kg de peso vivo e de 200 matrizes por semana.

CRIAÇÃO DE FRANGO E GALINHA CAIPIRA

Aprenda a criar e manejar aves melhoradas, no regime semi-confinado, desde as instalações até a comercialização. 54 min. com manual.

CRIAÇÃO DE CODORNAS

Kit com dois filmes e um manual. O mais completo guia de criação de codornas já produzido no país, recomendado para quem vai começar e para melhorar sistemas implantados. 130 minutos de informações.

QUALIDADE TOTAL NA AGRICULTURA

Kit com um filme e dois livros interativos. Aplicação de programa de controle de qualidade nas atividades agrícolas. Linguagem simples e prática. 50 min.

PECUÁRIA DE CORTE CONFINAMENTO

Mód. I - Instalações e Escolha dos Animais - 50 min. com manual.
Mód. II - Alimentação e Manejo - 50 min. com manual.

GADO DE CORTE A PASTO

Manejo Alimentar - 52 min. com manual

**Solicite nosso catálogo grátis
ou visite-nos na INTERNET:**

<http://www.agrosoft.com/cpt/>

Centro de Produções Técnicas
"A garantia da informação correta"
Caixa Postal 01 - Viçosa - MG
36570-000



TEL. : 031-891-4000
FAX. : 031-891-4007 **LIGUE JÁ!**
faça seu pedido

