

NO DEPOIMENTO: Nery Fuganti, de Joaçaba/SC, diz que a preocupação maior é a produtividade, e não o preço da soja.

OUTUBRO/97 - Nº 586 - ANO 53 - R\$ 5,00

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

# a granja

A REVISTA DO  
LÍDER RURAL

**FEIJÃO**  
**PLANTIO DIRETO**  
**CONQUISTA**  
**OS PRODUTORES**

**DEFENSIVOS AGRÍCOLAS**

**A HORA**  
**E A VEZ DE ACARICIDAS**  
**E NEMATICIDAS**

**EXPOINTER 97**

**O AGRIBUSINESS**  
**SINALIZA**  
**AQUECIMENTO**

  
EDITORA  
CENTAURUS

## Rimula X. O X que multiplica sua produtividade e faz você colher mais lucros.

Para provar a superioridade de Rimula X, a Shell realizou a Maratona Agrícola Rimula X: 447 horas de trabalho sem parar, acompanhadas por técnicos do INMETRO, em tratores e colheitadeiras das principais marcas, sob as mais exigentes condições e temperaturas. E Rimula X ultrapassou todos os limites. No dia-a-dia, a incomparável capacidade de limpeza de Rimula X proporciona melhor rendimento para suas máquinas e diminui os custos de manutenção. Rimula X é o superlubrificante para as suas supersafras.



Você confia, a Shell excede.

Rimula X. O Campeão das Estradas.



# Fala a voz da experiência

**O** bom de fazer a cobertura jornalística de uma feira do porte da Expointer, por exemplo, é a possibilidade de localizar as pessoas certas no momento adequado, tarefa não muito fácil no dia-a-dia de uma redação. Além disso, como normalmente as atenções estão voltadas para as atividades relacionadas ao evento, há uma disposição bem maior por parte dos empresários em falar um pouco mais de seu trabalho e de seus produtos. E a revista **A Granja**, a exemplo do que faz nas mais importantes exposições, estava lá para ouvir o que produtores e empresários tinham a dizer.

Na busca de uma “boa fonte” para ilustrar o depoimento da edição deste mês, a reportagem de **A Granja** fogueou, no estande da New Holland, às 20h de sábado, 6 de setembro, penúltimo dia da feira, o produtor Nery Fuganti, da cidade de Joaçaba/SC. Aos 63 anos, este agroempresário catarinense traz consigo a marca do pioneirismo.

Além de ser um dos primeiros na cultura da soja em Santa Catarina, ele também é um dos pioneiros no plantio da oleaginosa na região próxima a cidade de Barra do

Garça, em Mato Grosso, para onde transferiu parte de suas atividades, em 1969.

Hoje, depois de décadas de experiências, safras perdidas, sementes não-germinadas e muito trabalho, Fuganti consegue obter uma produtividade em soja de 45 sacas/ha, nas lavouras de MT e SC. A partir da Fazenda Ouro Velho, o empresário desenvolve um trabalho voltado para a produção de grãos (arroz e soja), milho e pecuária de corte. Otimista, embora crítico em relação à política governamental para o setor primário, Nery Fuganti acredita no imenso potencial do agribusiness brasileiro desde, é claro, que haja uma boa dose de vontade do Executivo. E foi para falar de suas atividades que o empresário deu uma longa entrevista à revista **A Granja**.



Foto: A Granja

Nery Fuganti, 63 anos, agroempresário em SC e MT: a atividade agropecuária tem que ser levada a sério, sem contar com banco e nem esperar a ajuda de ninguém

**A Granja** — Quando o senhor chegou em Mato Grosso e que tipo de trabalho inicial foi desenvolvido?

Nery Fuganti — Foi no ano de 1969. Começamos na exploração da atividade pecuária e, logo em seguida, partimos para a cultura do arroz, para abertura de novas áreas e formação de pastagens. A região está localizada entre as cidades de Rondonópolis e Barra do Garça, que hoje tem uma cidade importante chamada Pri-

mavera do Leste.

**P** — Quais os principais obstáculos enfrentados na época?

**R** — A distância, sem dúvidas, era o maior inimigo. Nós fazíamos a maior parte das nossas viagens para a fazenda em avião particular. Hoje, se você vai de veículo de Joaçaba até Mato Grosso, o tempo de viagem é de um dia e meio. Naquela época, nós levávamos de três a quatro dias, porque não tinha asfalto e a

região que estamos estabelecidos no MT tinha uma estrada precária que, quando chovia, alagava tudo.

**P** — O sr. foi um dos primeiros a explorar a cultura da soja de forma produtiva na região. Quais foram seus principais desafios?

**R** — Foram levadas 10 variedades de soja do Sul para experimentos nas terras do cerrado. Mas tinha um problema: a planta carregava bem, produzia bem, mas

não levantava, não tinha altura. Como chovia muito na época da colheita, algumas vezes a safra acabava apodrecendo na lavoura. A partir da segunda metade dos anos 70 começamos a desenvolver uma variedade nossa, que crescia, se desenvolvia bem, mas não produzia. Logo em seguida apareceram as variedades cristalina e doko, já mais aclimatadas para a zona tropical. Foi a salvação.

---

## O pequeno agricultor não vai ganhar dinheiro investindo na soja

---

**P — Vocês cultivavam a soja em áreas abertas com arroz?**

**R —** Nós começamos com uma abertura da área de cerrado e no primeiro ano exploramos a lavoura de arroz, até porque a soja não produzia em terras novas. No segundo ano é que nós entrávamos com a lavoura de soja. Mas a possibilidade de melhora só acontecia a partir do terceiro ano

**P — O sr. deixou de cultivar o arroz? Que outra cultura está desenvolvendo em dobradinha com a soja?**

**R —** O arroz continua sendo utilizado só para abertura de área. Atualmente, estamos utilizando o milho na safrinha, mas com uma certa reserva, porque não temos maior segurança ainda por causa do clima, que não segura a lavoura de safrinha. Também tem o mercado, que é uma lástima. Hoje estamos plantando milho apenas para melhorar as nossas áreas de cultivo de soja. Com a saca de milho vendida a R\$ 4,50, os custos de produção não se pagam.

**P — Qual a área total cultivada hoje e como está dividida a lavoura?**

**R —** Em áreas próprias, em Mato Grosso, nós plantamos de quatro a cinco mil hectares de soja, entre 500 e 800 de milho e 500 de arroz. Temos ainda uma área arrendada que, no somatório geral, dá algo em torno de 15 mil hectares. Em Campos Novos/SC, nós temos 1.800 alqueires (4.880 hectares) com soja, feijão, milho, arroz e pecuária de corte.

**P — Qual foi sua produtividade em soja e milho na última safra?**

**R —** A soja atingiu um desempenho médio de 45 sacas/ha, uma ótima produtividade. Nós utilizamos a paiaguás, variedade boa que se deu bem. Para esse ano, nós contamos outras variedades novas, melhoradas e queremos aumentar ainda mais a produtividade. Em Mato Grosso, nossa produtividade em milho oscila entre 70 e 90 sacas/ha. É um de-

sempenho muito baixo. Já na lavoura de Santa Catarina nós colhemos entre 120 e 130 sacas/ha.

**P — O produtor mato-grossense tem uma rentabilidade boa na lavoura de soja? De quanto é?**

**R —** De acordo com um levantamento feito no estado, o custo da lavoura para proprietários gira em 29 sacas/ha. Para arrendatários, essa média sobe para 35 sacas/ha. É um custo alto, mas como nossa produtividade média tem se mantido em 45 sacas/ha, dá para trabalhar com uma certa folga.

**P — Que mudanças mais significativas aconteceram na cultura da soja desde que o sr. iniciou o plantio?**

**R —** Muita coisa mudou. Quando eu implantei a lavoura de soja em Santa Catarina, em 68, não existia comércio garantido para o produto. A soja basicamente era usada para ração. Nos anos seguintes é que começaram a surgir as indústrias beneficiadoras. Claro que sofremos bastante para conseguirmos aprender a plantar e hoje estamos bem avançados. Para se ter uma idéia de como houve avanços em termos tecnológicos, tivemos a redução da quantidade de sementes por hectare. Antes, nós utilizávamos cerca de 120kg de sementes e hoje esse número não passa de 60kg/ha. Acho que o Brasil, se não for o primeiro, é um dos países com a melhor tecnologia em soja do mundo atualmente.

**P — O sr. acha que cada vez mais a soja vai migrar para as grandes propriedades?**

**R —** Sem dúvida nenhuma. É um investimento muito grande. O pequeno agricultor deverá se concentrar em produzir com menor custo. A soja não traz rentabilidade para pequenas extensões de terra, precisa de volume. E isso o pequeno produtor não tem como fazer.

**P — Qual a sua expectativa em relação ao mercado da soja em 98?**

**R —** A tendência é dos preços sofrerem uma queda sensível no próximo ano. Dificilmente, os patamares atuais vão se manter. Em 97, o preço disparou por causa da falta do produto interno, e não acredito que consigamos repetir isso. Eu tenho uma esperança muito grande no milho, já que os Estados Unidos estão anunciando uma queda de produtividade em torno de 30%. Então, como eu costumo dizer sempre: sorte de um é azar de outros. Como os EUA estão tendo azar no milho, acredito que tenhamos um bom preço. Mas para fugir da dependência do preço do produto o agricultor precisa ter em mente uma coisa: buscar sempre a melhor produtividade possível por hectare.

**P — O plantio direto corresponde a que área em sua lavoura hoje?**

**R —** No ano passado, o sistema de PD foi utilizado em 50% da área de lavoura. Para a próxima safra, teremos cerca de 90% da área plantada no sistema. Nós utilizamos o milheto como cobertura morta há sete anos. É, sem dúvidas, o melhor produto para cobertura morta para PD no cerrado hoje.

**P — Na sua opinião, qual o caminho para sobreviver na atividade agropecuária. Diversificar?**

**R —** O granjeiro tem feito isso para melhorar o desempenho de sua propriedade. Hoje ele planta milho, feijão, planta soja, ou cria bovinos. Só que ele não ganha muito porque o sobe-e-desce dos preços aqui no Brasil é incrível. No ano passado, os produtores da região Sul plantaram trigo na esperança de vender o produto a R\$ 10,00 e a R\$ 12,00 a saca. Só que o valor pago pelo trigo não superou os R\$ 7,00. Então, nós não temos uma segurança por parte dos ministérios da Agricultura e do Planejamento. No MT, o milho custa R\$ 6,20 a saca, mas estamos comercializando a R\$ 4,50. Queremos entregar para o governo esse milho e não conseguimos, porque ele não tem dinheiro para comprar. A Conab não tem recursos suficientes para adquirir o cereal. Há uma insegurança total no momento. Na próxima safra, eu acredito que ainda tenhamos um bom negócio, mas nos próximos anos eu não sei. Já estão falando que vamos importar soja dos EUA para nossas indústrias não pararem. Só que quando nós colhemos nossa soja, em fins de fevereiro e começo de março, já está prevista uma queda muito violenta no preço. Nós estamos comercializando hoje no MT a R\$ 16,00 a saca, e a previsão para o próximo ano é de R\$ 11,00 ou R\$ 12,00.

---

## A pecuária, felizmente, está livre do sobe-e-desce da agricultura

---

**P — Neste caso, o que o governo precisaria fazer para dar a segurança necessária para o agricultor produzir?**

**R —** A política do governo seria garantir a segurança de preço: ou ele adquire esse produto ou subsidia uma parte de insumos modernos para nós produzirmos. Nós não queremos que o governo caia fora do mercado, mas que nos dê segurança do que nós vamos produ-

zir. Hoje, somente a soja não tem problema porque é um produto muito concorrido com as empresas para aquisição e exportação, ao contrário do arroz e do milho. Há toneladas de arroz apodrecendo nos armazéns gerais do governo, e uma nova safra se aproxima com os preços lá embaixo. O milho, como eu já disse, está R\$ 4,50 e, como não temos para quem vender, somos obrigados a entregar para o atravessador.

**P — O sr. ainda continua firme na atividade pecuária?**

**R —** Nós começamos com a pecuária e não vamos acabar porque é um sustento seguro, não tem aquele sobe-e-desce como na agricultura. Atualmente, são 12 mil cabeças, em 15 mil hectares de pastagens. Estamos pensando em confinamento para o aproveitamento dos resíduos das nossas lavouras, mas ainda não implementamos. Estamos só com a pecuária extensiva.

---

## Com a tecnologia de hoje, não tem por que existir terra improdutiva

---

**P — Que raças o sr. cria e com quantas arrobas os animais são abatidos?**

**R —** Basicamente, o rebanho é formado por nelore. Estamos abatendo os animais com uma média de 18 arrobas, com idade variando entre três e quatro anos. Não é um bom desempenho, mas já estamos fazendo cruzamento com gado europeu para diminuir a idade de abate para no máximo 30 meses, com peso médio de 17 arrobas. O trabalho de cruzamento com o charolês tem dado excelentes resultados. O simental também tem apresentado um bom desempenho, mas o charolês ainda obtém a melhor performance para cruzamento com o nelore na nossa propriedade.

**P — É na época de seca na região, o que o senhor faz para que o rebanho não perca peso?**

**R —** Nós temos aplicado o milheto nas áreas de soja. Além de servir como excelente cobertura morta para o plantio direto, o milheto tem sido um excelente alimento para o gado. Nas áreas de cultivo do milheto, são feitas invernações para engorda do boi na, época, de seca e entressafra.

**P — A suinocultura mato-grossense tem crescido bastante nos últimos anos. O sr. pensa em aderir ao programa das granjas de qualidade?**

**R —** Eu já estive verificando. Tenho

vários amigos que já entraram para a suinocultura, mas eu ainda estou longe disso. É um investimento que demanda muito capital e, portanto, é necessário ter objetivos bem definidos. Se tivéssemos uma política mais séria para o milho seria mais fácil. Até há pouco tempo, a suinocultura estava dando prejuízo.

**P — O sr. é uma das pessoas que acredita no desenvolvimento do MT?**

**R —** Sem dúvida nenhuma. Eu acredito no desenvolvimento do Brasil como um todo. Há regiões como Mato Grosso, Bahia e Maranhão que estão tendo um impulso maior, principalmente com a soja. Por serem áreas com terrenos planos, facilitam a cultura mecanizada. Hoje, não tem mais terreno improdutivo. Toda terra é boa, é usar o insumo certo e fazer as correções necessárias. O desempenho do MT em soja atualmente está melhor que o Rio Grande do Sul e Santa Catarina que são os pioneiros na produção do grão.

**P — De que forma o produtor precisa encarar a atividade agropecuária num mercado cada vez mais competitivo?**

**R —** Eu encaro tanto a pecuária como a agricultura como uma atividade normal, idêntica ao comércio de veículos ou de máquinas agrícolas. É um investimento que tem que se levar a sério, procurar não contar com financiamento bancário e não esperar por ninguém. Se eu vou fazer uma lavoura, mas quero dinheiro do banco, preciso do dinheiro do governo, eu não devo entrar nesse setor.

**P — As taxas de juros cobrados pelos bancos constitui no grande problema do produtor hoje. O que o governo deveria fazer para resolver essa questão?**

**R —** Penso que, se no custo da minha lavoura eu estou pagando juros 2% ao mês, ou seja, 26% ou 27% ao ano mais correção, eu quero ter meu produto corrigido na mesma proporção. Hoje, eu tenho que aumentar minha produtividade por hectare plantado, mas me baseando também que se estou pagando 30% ao ano para produzir. Atualmente, parece que o horizonte está mudando. A inflação está quase zerada. Os insumos modernos também estão contribuindo porque o custo deles caiu. Acho que estamos chegando à realidade das coisas e, se continuar assim, não vejo porque ter que baixar mais o custo dos produtos, que estão cobrando aí 9% ao ano mais correção. Se o governo manter o preço mínimo das commodities agrícolas já será uma grande ajuda.

**P — No futuro o sr. pretende manter divididas as atividades entre as la-**

**vouras do MT e SC?**

**R —** Nós estamos entusiasmados com o desempenho da lavoura no MT e pensando em ficar só com a pecuária no Sul, transferindo toda a atividade agrícola para o cerrado. O custo de uma lavoura de soja no MT é menor que a de SC, porque o uso de máquinas é menor. Para se ter uma idéia, no MT o trator produz 30 a 40% a mais do que no Sul, que tem um terreno muito mais acidentado. Outra vantagem é que no cerrado dificilmente a gente perde uma safra por causa da seca ou excesso de chuvas.

---

## Precisamos de um seguro agrícola independente do financiamento

---

**P — A propósito: como o sr. vê o zoneamento agrícola que o governo está pregando?**

**R —** Esse sistema de zoneamento agrícola é mais para garantia de seguro de Proagro. Só que o Proagro, infelizmente, é uma brincadeira. Eles nunca indenizaram uma lavoura em tempo hábil. Quando acontecem problemas na safra, o próprio banco procura nos enrolar e coloca uma série de dificuldades para liberar o dinheiro. O que precisamos é de seguro agrícola independente de financiamentos. Até que o governo adote uma política mais confiável, todos os lavouros, independentemente do tamanho da propriedade, que tenham direito de optar pelo seguro agrícola e que consiga fazer este seguro, vão depender da sorte. Eu não faço seguro agrícola há mais de seis anos. É uma economia que estou fazendo na minha lavoura que atinge 7%.

**P — Ainda é possível dar um voto de confiança na política agrícola do Governo Federal?**

**R —** O governo está um pouco desencansado com a política agrícola e não está nos dando o apoio que deveria nos dar. Mas a mudança está acontecendo. Como o governo conseguiu domar uma inflação mensal de 60% ao mês para menos de 12% ao ano, eu acredito em dias melhores. Acho que o sacrifício foi grande, tanto do produtor como da indústria em geral, mas dá para voltar a trabalhar com a cabeça erguida.

**P — Para encerrar: o que o senhor achou da Expointer 97?**

**R —** Em relação à feira do ano passado, este ano eu daria nota 10. O Parque parece mais organizado que nos anos anteriores. 

## a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:  
Hugo Hoffmann

GERÊNCIA  
Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO  
Jomar de Freitas Martins (editor),  
Gilberto Severo (repórter), Adriane  
d'Avila (revisora), Priscila Castro  
(secretária). Colaboradores: Altair  
Albuquerque, Renato Rimoli, Norton  
Sampaio, Hilda Aquino, Simone  
Jardim, Clayton Campanhola, Lurdes  
Tirelli, Emerson Cervi, Davi Camata  
e Oswaldo Pereira

PRODUÇÃO  
Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet  
(editoração eletrônica)

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 granjasp@mandic.com.br  
Home page <http://www.agranja.com>  
César Perini (gerente)

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., Av. Osvaldo Cruz, 99,  
Apto. 707, Flamengo, CEP 22250-060,  
Rio de Janeiro/RJ, fone (021) 552-0732.  
Bip (021) 542-9977, Código 524.76.33  
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,  
Av. João Gualberto, 1731, sala 1106,  
CEP 80030-001, Curitiba/PR, fone/fax  
(041) 352-3693, celular (041) 972-0690  
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,  
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS,  
fone/fax (051) 233-1822.  
Exemplar atrasado: R\$ 5,50

Para assinar  
**A GRANJA**  
LIGUE  
(051) 233-1822

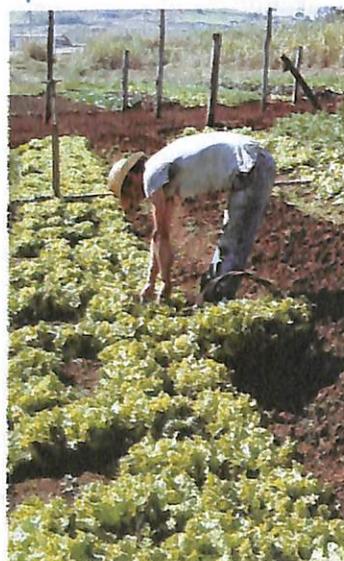
NESTA EDIÇÃO

**14** Expointer 97: o  
agribusiness  
consolida sua  
recuperação

**23** Acaricidas &  
nematicidas:  
produtos  
químicos  
para deixar a  
lavoura sadia

**30** Hortifrutigranjeiros:  
em Recife,  
encontro debate o  
futuro do setor

**35** Agribiotecnologia:  
está em marcha  
uma revolução no



mun  
do das  
semen  
tes

**41** Biodiversidade: as  
chances que o  
Brasil precisa  
aproveitar

**42** Integração  
agricultura-



pecuária: os  
exemplos que vêm  
do Paraná

**46** Destaques  
A Granja  
do Ano:  
a festa dos líderes  
da terra

**55** Plantio Direto  
News: colheita  
da cevada e  
plantio  
do feijão no  
oeste paranaense

### NOSSA CAPA

Destaca três pautas-chaves da edição:  
controle químico de ácaros,  
a aposta no feijão em regime de PD e a cobertura  
da Expointer

### SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Porteira Aberta	10
Eduardo Almeida reis	12
Pecuária	60
Agribusiness	62
Sementes	67
Flash	68
Ciência e Tecnologia	72
Novidades no Mercado	73
Ponto de Vista	74

## As melancias estão começando a se ajeitar na carreta

**D**esde a assunção do governo tucano comandado por FHC, nesta página, o leitor tem acompanhado nossa repetitivas e permanentes críticas à ação governamental.

Mas, uma verdade deve ser dita e registra, até mesmo por ética de

posicionamento jornalístico.

Ação, sorte ou coincidência, o fato é que — a partir da substituição de José Serra por Antônio Kandir no Ministério do Planejamento e após Arlindo Porto ter ocupado o lugar de José Eduardo Vieira, no Ministério da Agricultura,

mais ou menos na mesma época, há pouco mais de um ano — as coisas na área da agricultura gradualmente começaram a andar. Já era tempo.

Afinal, FHC é candidatíssimo a novamente ocupar o seu próprio cargo na eleição do ano que vem. 



## Quero codorna

“Como assinante e leitor assíduo da revista, e interessado na criação de codornas, gostaria que publicassem matéria completa sobre o assunto, contemplando temas como: manejo, instalações, cuidados, alimentação, comercialização etc.”

*Inácio Sidegum  
São João D'Oeste/SC*

## Prestando contas

“Gostaríamos de responder aos questionamentos do produtor Luciano Azevedo, de Triunfo/RS, nesta seção, na edição de julho do corrente. O produtor manifesta sua inconformidade de não ter escritório da Emater em seu município, para prestar assistência técnica às famílias de pequenos produtores rurais... Salientamos que, em nenhum momento, o município de Triunfo foi discriminado pelo Governo do Estado, como pode parecer ao produtor rural. Muito pelo contrário. Cabe esclarecer que só há uma forma de a Emater instalar-se em um município: através de convênio de parceria com as prefeituras municipais. Assim sendo, foi proposta à Prefeitura de Triunfo de escritório de extensão rural através de celebração de convênio entre a Secretaria da Agricultura e Abastecimento/Emater-RS e o município. No entanto, carta do prefeito municipal, datada de 20 de agosto de 1977, endereçada à diretoria da Emater-RS, lamenta a impossibilidade de abertura do escritório neste ano, em Triunfo, deixando manifestado, contudo, interesse em firmar convênio em outra oportunidade.”

*Caio Tibério da Rocha  
Presidente da Emater  
Porto Alegre/RS*

## Defensivos agrícolas

“De parabéns esta brilhante revista pela edição sobre inseticidas (agosto/97)

produzidos no mercado e à disposição da agricultura brasileira...Estas matérias muito auxiliam no dia-a-dia do campo.”

*Lúcio Mendes  
Luz/MG*

“Lendo a edição sobre inseticidas, especificamente as tabelas atinentes a produtos para citros e soja, notamos que o produto Mimic 240 SC foi mal-referenciado quanto ao seu princípio ativo. O ingrediente ativo correto é o tebufenozide, conforme consta acertadamente na tabela do algodão, e não diacylhydrazina, que na verdade é o grupo químico. No mais, está tudo Ok!”

*José M. Fernandes  
Coordenador do Depto. de Marketing da Rohm  
and Hass Química Ltda.  
Barueri/SP*

## Pastoreio Voisin retorna à cena

“Como apreciador e seguidor do Pastoreio Racional, gostaria de divulgar o que temos conseguido através do nosso trabalho junto a pecuaristas de Goiás. Tudo baseado nas normas do cientista francês André Voisin, adaptado às condições tropicais. Partindo, primeiramente, de um projeto bem-elaborado de divisão em nível de uma área pastoril em piquetes de mesmo tamanho confeccionados por cerca eletrificada fixa com dois fios de arame; com bebedouros localizados em pontos estratégicos sustentados por roda d'água ou bomba elétrica; e área de apoio para confecção de feno pré-secado para alimentação do gado na entressafra, temos conseguido muitos resultados satisfatórios:

1) Aumento da lotação para 1,5 a 2,0 unidades animais/hectare/ano (cada unidade = 450kg) já no primeiro ano de implantação do projeto.

2) Previsão de lotação, após quatro anos, de 5,0 unidades animais/hectare/ano através do fornecimento de feno pré-secado de capim obtido nas áreas de apoio (única área adubada quimicamente).

3) Eliminação de roçadas, pois a grande concentração de animais numa determinada área (ex: 1.000 cabeças em

um hectare, por um dia, em cada piquete) se encarrega deste trabalho.

4) Adubação natural do campo com fezes e urina do gado, de maneira uniforme.

5) Redução do ataque de formigas, cupins, cigarrinhas, vermes e carrapatos, devido ao manejo adotado nas pastagens.

6) Eliminação total da degradação e necessidade de reforma de pastagens.

7) Aumento da docilidade do gado em geral, inclusive o nelore.”

*James Stecca de Souza  
Goiânia/GO*

## Batatas na vitrine

“Leitor assíduo desta publicação, penso que a redação deveria dar uma colher-de-chá para a bataticultura brasileira. Produtores, como eu, gostariam de ler artigos, matérias e tabelas sobre este assunto, porque outras atividades estão bem-representadas editorialmente. Como técnico e leitor, lanço este desafio...De qualquer modo, parabênzo a redação pela seriedade dos assuntos tratados...”

*José Carlos B. Vieira  
São Paulo/SP*

## Leitor gostou

“Recebi o anuário **A Granja do Ano** e o estou devorando. O nível de informação útil superou as últimas edições. O caminho é por aí: cultura prática para quem vive do campo.”

*Estér S. Arribe  
Bagé/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.

## Braquiária para climas quentes

“Solicito informações sobre calopogônio, bem como o fornecedor desta forrageira.”

Odilo Morel Pinto  
Brasília/DF

**R** — Conhecida cientificamente como *Calopogonium mucunoides*, é uma leguminosa forrageira perene ou freqüentemente bianual, cujo hábito de crescimento é vigoroso, rastejante e trepador; o que a permite se enroscar e usar outras plantas, como as gramíneas, como suporte. Seus talos enraízam nos nós. Floresce em junho-julho. Suas folhas e talos são cobertos por densa pilosidade de cor parda ou marrom. Cada folha é composta por três folíolos elípticos-ovalados. Esta espécie apresenta grande potencial de fixação de nitrogênio no solo. Há informações de que o teor de proteína bruta na planta pode alcançar 16,7%. Trata-se de uma espécie adaptada aos climas quentes e onde a precipitação anual é superior aos 120mm. O calopogônio não apresenta requerimentos específicos quanto à textura de solo e adapta-se bem a condições de pH de 4,5 a 5,0 e a níveis relativamente baixos de fertilidade. Sua tolerância ao encharcamento do solo é pequena e, à geada, nenhuma. O calopogônio é capaz de produzir grande massa foliar no período das águas, mas reduz seu crescimento à medida em que diminuem as temperaturas. Muitas plantas morrem durante a seca, porém outras se formam após o retorno das chuvas a partir de sementes produzidas por plantas velhas. Esta forrageira é propagada por sementes, as quais germinam com relativa facilidade. No entanto,

os lotes devem apresentar grande porcentagem de sementes duras (dormentes), que serão previamente esca-rificadas. A semeadura pode ser feita a lanço ou em linhas (até 2cm de profundidade), no início das águas, à base de 2,5 a 3,5kg/ha de sementes. Cada grama contém cerca de 70 sementes. A inoculação das sementes, por ocasião do plantio, é recomendável, não essencial. Em áreas de pastagens já estabelecidas, o calopogônio pode ser introduzido via semeadura superficial a lanço, após o rebaixamento das gramíneas pelo pastejo. Neste caso, a semeadura deve ser feita no pico da estação chuvosa, e a taxa de semeadura aumentada. Apesar de consorciar-se relativamente bem com as gramíneas, o que dá bons ganhos à pecuária de corte, é como adubo verde que o calopogônio vem sendo cada vez mais empregado. Isto se deve à grande quantidade de massa verde produzida. Com relação a fornecedores destas sementes, arriscamos uma indicação: Sementes Boi Gordo, em Campo Grande/MS, fone (067) 754-1500.

## Cupim térmita

“Necessito de material impresso ou fitas de vídeo sobre o cupim térmita, inseto da ordem dos Isópteros.”

Getúlio Tadeu Döepfer  
Curitiba/PR

**R** — Quem está pesquisando este assunto e pode lhe remeter um bom material é o engenheiro agrônomo Daniel D'Andrea, que trabalha na Rhodia Agro. O endereço: Av. Maria Coelho de Aguiar, 215, bloco B, 2º andar, CEP 05804-902. O fone: (011) 3741-7041.

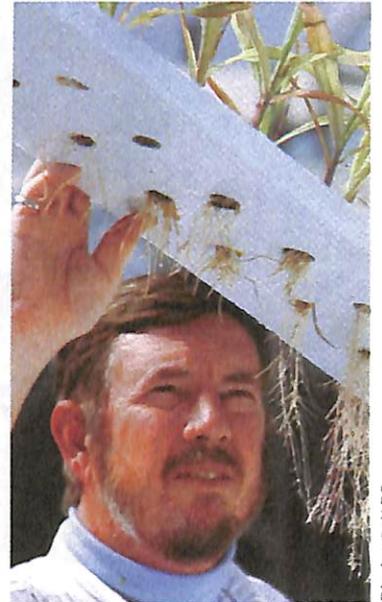
## Cultivo sem terra

“Gostaria de obter informações sobre a produção de brotos pela técnica da hidroponia.”

Henrique Guimarães Fernandes  
Belo Horizonte/MG

**R** — Solicite o livro “Hidroponia - cultura sem terra”, que custa R\$ 19,00, via internet, pelo e-mail: mail@agranja.com. ou pelo fone/fax (051) 233-1822. A obra traz informações sobre horta doméstica ou jardim sem terra, abordando todos os passos desta técnica. Tudo sem a utilização de defensivos químicos. Para agregar outras informações, entre em contato com o Departamento de Fiotecnica da Universidade Federal de Viçosa/MG, que está lançando o software Hidrocalc. Ele realiza o cálculo

das soluções nutritivas para as plantas, utilizando os fertilizantes disponíveis. Os contatos podem ser feitos pelo fone (031) 899-2613, fax 899-2614. O e-mail é: hidrocal@mail.ufv.br



Divulgação/ARS

## Avicultura alternativa

“Tenho uma fazenda no Rio Grande do Norte e pretendo me dedicar à criação de emas e avestruzes. No entanto, não consigo informações sobre o assunto. O que faço?”

diasjr@net2000.com.br

**R** — Há vários caminhos. Sobre avestruz, entre em contato com a Associação Brasileira dos Criadores de Avestruz do Brasil, caixa postal 399, CEP 12900-000, Bragança Paulista/SP, fone (011) 7844-3299. O e-mail é: acab@bragnet.com.br. Com relação a emas, a redação soube da existência de um único criatório, no Rio de Janeiro, que não foi localizado. Aliás, a criação destas aves depende, necessariamente, de autorização do governo. Procure o Ibama aí

de Natal/RN: av. Alexandrino de Alencar, 1399, Bairro Tirol, CEP 59015-350. O leitor também pode recorrer à experiência do zootecnista mineiro Fábio Hosken, que elabora projetos e dá assistência para criatórios de animais silvestres. Ele pode ser contatado pelo fone (032) 741-1275, ou pelo fax 741-1891. Imprescindível, no entanto, é ler bastante sobre o assunto. Sugerimos o livro “Emas e avestruzes”, que é comercializado através do fone (051) 233-1822.



## Estranho no ninho ou na baía?



Foto: A Granja

### “Trevito” fez a festa

O mascote da Adubos Trevo na Expointer teve bons motivos para distribuir sorrisos nos nove dias da feira. Depois de meses de negociações, o Grupo Trevo, com sede em Porto Alegre, fechou acordo com os bancos credores, o que resultou na reestruturação financeira e societária da companhia e o consequente equacionamento do passivo bancário, cujo montante atingia R\$ 120 milhões. Pelo acordo, haverá conversão parcial dos passivos em participação acionária (mantendo-se a Trevo Investimentos S.A. como detentora do controle acionário da Adubos Trevo), alongamento da dívida bancária remanescente e alocação de novos recursos para capital de giro e atividades operacionais do Grupo. O processo de reengenharia operacional da Trevo iniciou no ano passado. A partir daí, a empresa se desfez de várias subsidiárias, enxugou o quadro de funcionários e passou a se concentrar em três atividades: produção de fertilizantes, navegação e silvicultura.

Quatro visitantes exóticos chamaram a atenção do público que circulava pelo pavilhão do pequeno produtor na Expointer. Pela primeira vez, uma empresa expôs avestruzes na feira de Esteio. Os animais, com idade média de quatro meses e 1,2 metro de altura, foram trazidos pela Novavis, de Bragança Paulista/SP. A Novavis foi a primeira granja comercial de avestruzes a se instalar no Brasil e a explorar uma atividade até 1995 direcionada para fins ornamentais. A empresa criou também um centro de estudos e formação permanente sobre a criação de avestruz, com a finalidade de for-

Foto: Texto



necer informações e suporte tecnológico aos criatórios brasileiros. A chamada *estruturicultura* vem ganhando cada vez mais espaço, em função do alto preço que o mercado paga pela carne e pelo couro. Feira globalizada é isso: cabe o boi, o porco, a galinha, o avestruz....

### A verde economia do futuro

Uma das grandes preocupações com o desenvolvimento sustentado das pequenas propriedades, hoje, diz respeito à agroecologia. Cada vez mais, o produtor precisa ter a consciência de que a preservação da floresta é fundamental para o equilíbrio natural e, conseqüentemente, sua sobrevivência na atividade. Com base nessa premissa, o Projeto Novas Fronteiras da Cooperação para o Desenvolvimento Sustentável (PNFC), implantado pelo Ministério da Agricultura, discutiu, no Parque Assis Brasil, a criação de associações de reposição florestal no Rio Grande do Sul. Trata-se de uma alternativa para a retenção, nos próprios municípios, dos recursos obtidos com a taxa sobre as atividades industriais que utilizam a madeira como matéria-prima. A idéia já pegou no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo e Distrito Federal. PNFC busca conscientizar os produtores de que a necessidade de recuperação e preservação das matas ciliares e nascentes de rios não é papo-furado de ecologista, mas uma questão puramente de sobrevivência econômica.

### Agricultura está decolando

Tudo indica que, a exemplo do que aconteceu no ano passado, as exportações de produtos agropecuários em 1997 vão contribuir para a diminuição do déficit da balança comercial brasileira. Pelos cálculos do Ministério da Agricultura, as exportações de produtos primários deverão atingir US\$ 16,4 bilhões, com saldo positivo superior aos US\$ 12 bilhões. É um novo recorde para o País. No primeiro semestre deste ano, os destaques foram a soja, que deverá somar US\$ 5,7 bilhões, valor 30% superior ao registrado em 96, e o café, que deve chegar a US\$ 3,1 bilhões em vendas, 45% maior que no ano passado. Destaque também para os setores de frango, que deverá pular para US\$ 1 bilhão em vendas externas (aumento de 18% sobre 96), e o fumo, com US\$ 1,7 bilhão. Isso reforça, mais uma vez, a idéia de que a salvação da economia brasileira está no campo. Quando tudo começa a se encaixar, cabe uma questão: será que a recuperação do agribusiness será uma bandeira pra reeleição de FHC?



Foto: A Granja

## O que é que a baiana tem...

jés, preparados na hora pelas baianas, e mais da 60 mil fitas. Mas se engana quem acha que a Bahia só trouxe informações turísticas e de pacotes de viagens para a "boa terra". O trabalho de divulgação das belezas naturais do estado estava casado com a promoção da Festa Nacional da Agropecuária (Fenagro 97), que acontece de 29 de novembro a 7 de dezembro, no Parque de Exposições Agropecuárias de Salvador. Trata-se de um dos maiores eventos agropecuários do Brasil e que, neste ano, estará expondo mais de seis mil animais entre bovinos, suínos e caprinos.

Um dos estandes mais visitados durante a 20ª Expointer foi o da Secretaria da Cultura e Turismo da Bahia (Bahiatursa). Com muito acarajé e fitas do Senhor do Bonfim, distribuídos ao público por baianas tipicamente vestidas, o estande prendeu a atenção das milhares de pessoas que circulavam próximo ao pavilhão internacional. Ao todo, foram distribuídos mais de 20 mil acarajés.



Foto: A Granja

## A ocasião faz o marketing

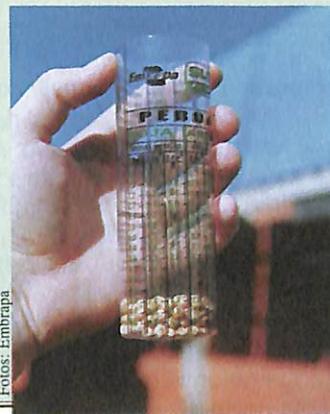
Embora, na Expointer deste ano, não tenha caído aquele tradicional "aguaceiro", a verdade é que alguns trechos do Parque estavam quase intransitáveis. Nessa deixa, a Land Rover aproveitou para demonstrar a eficiência do utilitário Defender. A linha foi apresentada em quatro versões, todas com carroceria de alumínio, freio a disco nas quatro rodas e motor turbinado. Com todas essas características, o Defender trafega sem dificuldades em qualquer tipo de terreno. Dada situação das estradas brasileiras, o veículo já tem um bom consumidor-alvo: o produtor rural.



Detector de prenhez para ovelhas e cabras



Controle biológico de pragas da soja (vespinha)



Fotos: Embrapa

Copo medidor de perdas de grãos

## Divulgação eficiente

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) provou mais uma vez que não brinca em serviço, quando o assunto é divulgação. Prova disso foram as 19 tecnologias que a principal empresa de pesquisa da América Latina trouxe ao Parque Assis Brasil: desde vídeos sobre controle integrado de moscas a softwares simuladores de desenvolvimento de doenças no trigo. Entre as várias novidades estão o aparelho portátil para diagnosticar a prenhez em ovelhas e cabras, desenvolvido pela Embrapa Caprinos, de Sobral/CE, juntamente com a Embrapa Instrumentação tecnológica, de São Carlos/SP; o copo medidor de perdas na colheita, trazido pela Embrapa Soja, de Londrina/PR; e o controle biológico do percevejo-da-soja, através da vespinha *Trissolcus basalus*. Mesmo assim, teve gente que não considerou o "pacote tecnológico" da Embrapa como "lançamentos", como vinha sendo apregoado. É que muitos "produtos", como o copo medidor de perdas, já foram mostrados no Agrishow, em Ribeirão Preto/SP.

## A ideologia e os fatos

**A** leitura ideológica do noticiário acaba distorcendo os fatos, fazendo que se produzam disparates e cometam injustiças irreparáveis. O episódio de Eldorado do Carajás, que já fez aniversário, devidamente coberto e celebrado pela mídia, é representativo da distorção dos fatos a serviço de determinadas causas.

Em resumo, um batalhão da PM do Pará foi mandado ao interior do estado, para desimpedir uma estrada obstruída por elementos ditos sem-terra. A partir daí, tudo foi filmado e visto na televisão. Açulados por um agitador, os sem-terra partiram para cima dos policiais e os encurralaram junto aos caminhões que os transportaram.

Note-se: partiram brandindo foices, porretes, chuços e enxadas. Depois de recuar uma centena de metros e já sem ter para onde fugir, os policiais abriram fogo, em legítima defesa, matando 17 agressores. Foi pouco. Pelo número de agressores, empunhando foices, lanças, chuços e porretes, e pelo número de policiais armados de metralhadoras, foi muito pequeno o número de mortos.

Onde a chacina? Onde o massacre? A não ser na leitura ideológica do episódio, o que se viu foram policiais, a mando da sociedade organizada, atirando em legítima defesa de suas vidas. É claro que a PM do Pará não é composta de anjos, mas acuadas e encantoadas, até as galinhas se defendem furiosamente. Com o diferencial das metralhadoras.

Logo em seguida, outro grupo dito sem-terra atacou uma fazenda, no interior da Bahia, matando três empregados. De acordo com o noticiário, três seguranças, ou jagunços dos fazendeiros. O grupo sem-terra, entre outras armas, tinha espingarda calibre 12, que a revista "Veja" logo se apressou em apresentar como "arma própria para caçar".

Quer dizer: inocentes caçadores mataram a tiros jagunços temíveis, mercenários de fazendeiros desumanos. Com o passar dos dias, soube-se que os três jagunços eram, respectivamente, o cozinheiro, o tratorista e o vigia da fazenda invadida. E ninguém se lembrou de avi-

sar ao leitor que a inocente espingardinha calibre 12, quando nas mãos da polícia, ou dos traficantes de tóxicos, atende pelo nome de escopeta.

No episódio do pataxó, de que resultou a sentença da juíza de Brasília, logo se falou em filhotismo, pelo fato de um dos acusados ser filho, ou enteado, de um juiz federal. Acontece que, dos 12 juristas e magistrados, todos do primeiro time, ouvidos pela revista "Veja", nove se mostraram de acordo com a sentença da juíza, que desclassificou o crime de homicídio doloso para lesões corporais seguidas de morte.

No código penal de minha consciência, cinco marmanjos que saem de automóvel, compram 2 litros de álcool e tocam fogo num sujeito que dorme ao relento, seja pataxó, mendigo, roqueiro ou político, é crime muito maior, muito mais grave e nojento do que matar alguém a tiros.

Detesto gatos. Contudo, pela minha óptica, matar um gato queimado em álcool é crime maior que matar certos sujeitos, em determinadas circunstâncias. Mas é a tal coisa: a juíza não julga pelo meu código e sim pelo Código Penal em vigor no País. É paga para isso e é obrigada a isso.

No seu entendimento, os cinco marmanjos (um dos quais inimputável, porque "de menor") praticaram o crime de lesão corporal seguido de morte. Paciência.

Não tem filhotismo, não tem rico, não tem nada: foi a opinião de uma profissional, secundada por nove dos 12 grandes profissionais ouvidos pela revista.

Quando o Sr. Rainha, líder do MST, em julgamento público, com juiz, promotor, advogado de defesa, tudo bonitinho, foi condenado a 26 anos de reclusão pelo crime de homicídio, por júri popular, isto é, júri composto de cidadãos brasileiros, não faltou quem sustentasse que o júri

foi "comprado" e que o Dr. Rainha é inocente. Articulou-se, até, um movimento internacional, para defender o pobre líder do crime para o qual teria sido injustamente acusado. Amanhã ou depois, são capazes de dizer que ninguém foi morto e que o cadáver também foi comprado. Tudo bem: é a leitura ideológica dos fatos. Só não tem o direito de fazer pouco da verdade e da inteligência dos outros.

Dizer-se, como ouço todo dia, que as prisões brasileiras só têm preto e pobre é uma burrice e uma inverdade. Primeiro, porque lá estão ou estiveram, entre outros, o médico Hosmany Ramos, socialista famoso, de família rica no Vale do Jequitinhonha, o playboy Lívio Bruni, branquíssimo, filho de milionário carioca, o Dr. Raul Fernando do Amaral Street, dito o Doca, o banqueiro Tasso Assunção e muitos outros, nenhum deles mulato ou pobre.

Acontece que os pretos e os pobres, no Brasil, aí incluídos os mulatos e os remediados, somam 90% da população. Portanto, a população carcerária reflete a população em geral. Pode haver, e de certo haverá, um sem-conto de injustiças, como as há em qualquer país. A pro-

pósito, quem foi que matou Nicole, a loura mulher do famoso O. J. (Orenthal James) Simpson, mulato, craque e milionário do futebol americano?

Um grande advogado, como aqueles que O. J. pode pagar, opera milagres, desde a instrução do processo. É capaz de fazer as cabeças da maioria dos jurados, tanto aqui como nos Estados Unidos ou na Europa.

É preciso, portanto, que o leitor faça a leitura "desideologizada" do noticiário, de acordo com o que manda sua consciência de cidadão e os fatos que vê pessoalmente, ou na telinha, como no vídeo de Eldorado do Carajás.

*É preciso fazer  
uma leitura 'desideologizada'  
da realidade*



# Mundo Lacteo '97

Segunda Exposición de América Latina  
de Producción e Indústria Leiteira

Depois do sucesso alcançado pela exposição de produtos lácteos mais importante que se realizou na Argentina, Editorial **PERFIL** e Revista **Super CAMPO** organizam, no principal centro de produção de leite da América Latina, a segunda edição da exposição que reunirá em um mesmo local os representantes de todos os setores lácteos do país.

**Super CAMPO**  
DE LA HUERTA A LA ESTANCIA

EDITORIAL  
**PERFIL**

Capital Federal: Sarmiento 1113, 2º piso (1041)  
Tel. (01) 382-2040/49 o 382-2949. Fax (01) 382-3462/7637  
Sunchales, Santa Fe Tel/Fax (0493) 21829.  
Humboldt, Santa Fe CTI (070) 460000.  
E-mail: [info@mundolacteo.com.ar](mailto:info@mundolacteo.com.ar)  
WWW:<http://www.mundolacteo.com.ar>

20 a 23 de novembro de 1997  
Rota Provincial Nº 70 - Humboldt, Santa Fe.  
Argentina



# EXPOINTER 97



## Agribusiness reenc

*Chamada de "feira da recuperação", a Expointer deste ano sacudiu os maus fluidos de 96, registrando uma comercialização além da expectativa.*

*Com isso, produtores e fabricantes estão com astral elevado, pensando na safra de verão*

**D**eu a lógica na Expointer 97. A 20ª edição do maior evento agropecuário da América Latina, realizado entre os dias 30 de agosto e 7 de setembro, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, confirmou a tendência de crescimento da cadeia do agríbussines nacional, já sinalizada pelo Agrishow, que aconteceu no final de abril, na cidade paulista de Ribeirão Preto. Os números fornecidos pela Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul, responsável pela organização da mostra, dão conta de que na venda de animais o volume negociado este ano foi 24,3%



# Contra seu caminho

Textos: Gilberto Severo  
Fotos: Eduardo Hoffmann e Gilberto Severo

superior ao verificado no ano passado e totalizou R\$ 1,6 milhão (ver AG Leilões). Desempenho melhor obteve o setor de máquinas e implementos que, nos nove dias da feira, comercializou um montante de R\$ 15,7 milhões, contra R\$ 12 milhões obtidos em 96. Outro grande sucesso foi a 2ª Agroinformática. Além do número de expositores saltar de 11 para 28, o balanço final atingiu R\$ 2,1 milhões, segundo garantiu o secretário da Agricultura, Cezar Schirmer. Para o pró-

ximo ano, o espaço destinado à informática passará dos atuais 800 metros quadrados para 2.400 metros, tal o sucesso.

Embora a feira de Esteio não seja caracterizada como um agrosopping, mas um evento institucional, dada a dimensão de seu prestígio político e econômico no Brasil e no Mercosul, este ano ela foi considerada por muitos expositores como a mostra da superação. O mercado agropecuário em geral ainda está caminhando em passos lentos, mas depois do desastre que o ano de 96 representou para o setor esses percentuais já refletem a melhora substancial, que na opinião da

maioria deverá se manter nos próximos anos, apesar dos números do ano passado não servirem como parâmetro.

Como sempre acontece em todo o grande evento agropecuário, também a Expointer foi marcada por críticas à política agrícola do Palácio do Planalto, seja pela morosidade na implantação da segunda fase do Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf) ou pelo descaso na adoção de um programa agrícola que devolva a confiança do produtor no Governo Federal. Mesmo com as tradicionais "farpas", justiça seja feita: teve novidades. E boas novidades. O ponto alto foi a promessa do ministro da Agricultura, Arlindo Porto, de que o Executivo vai recalcular as dívidas securitizadas em 96, nas quais os bancos tenham utilizado critérios de atualização diferentes dos estabelecidos no contrato original. A promessa soou como um amansa-produtor em Esteio. A nova medida atende parte das reivindicações dos agropecuaristas, que é a prorrogação do pagamento do débito.

Pelo projeto apresentado pelo ministro, a nova medida já estará valendo para o pagamento da primeira parcela da dívida com vencimento em 31 de outubro próximo. Pelo menos assim garantiu Arlindo Porto. Na proposta, ficou estabelecido que os agentes financeiros serão obrigados a fornecer os extratos de conta aos mutuários contendo, detalhadamente, todas as informações referentes à data de vencimento das operações, encargos financeiros, honorários e valores adicionais. Os bancos terão ainda que estornar, dos débitos já quitados, as diferenças correlacionadas com o Proagro, multas, mora e outros encargos cobrados indevidamente. "O governo finalmente faz justiça aos produtores na hora certa, até porque as dívidas só vencem no final de outubro", exultou o ministro. Outra reivindicação dos produtores, a prorrogação do diferencial do Plano Collor até 31 de março de 99, também foi contemplada. Essa questão está tramitando na Justiça.

Mas apesar das indefinições quanto ao Pronaf, política agrícola, financiamentos etc, há uma grande expectativa na retomada do crescimento da cadeia de agribusiness nacional, neste começo de plantio da safra de verão. Tanto que o Parque de Exposições de Esteio também se prepara para novos tempos e, já no próximo ano, deverá dispor de mais espaço para a exposição. Profundas mudanças estão sendo feitas para melhorar a infra-estrutura, garantindo maior conforto tanto para os expositores como para o público em geral.

# Tratores e colheitadeiras em ritmo de globalização

**R**econhecido mundialmente como uma das mais promissoras fronteiras agropecuárias, o Mercosul é hoje foco de atenções da indústria internacional de máquinas agrícolas automotrizes. E o Brasil, carro-chefe da economia do bloco, com cerca de 70% do Produto Interno Bruto (PIB), desponta na preferência dos fabricantes, servindo de ancoradouro para seus investimentos. As empresas que estiveram expondo máquinas na Expointer são unânimes ao afirmar que, apesar da crise que esvaziou os bolsos dos produtores rurais brasileiros, é possível vislumbrar uma virada de milênio com um mercado estabilizado e com crescimento constante, sem sobressaltos. Para eles, os três fatores que pressionaram o agríbuisness nacional para baixo (Plano Real, globalização e abertura de mercado) serviram também para auxiliar na reorganização e reestruturação do setor, da porteira da fazenda à linha de montagem da indústria.

Esse confronto inevitável com o mercado internacional fez o segmento de máquinas agrícolas do Brasil viabilizar novas estratégias para conquistar o consumidor para garantir sua solidificação. Com isso, o campo foi pulverizado de produtos diferenciados, com mais tecnologia e que permitem ao agropecuarista maior produtividade com menor custo. “Estamos no meio de uma total revolução de conceitos e produtos. Por isso, as empresas necessitam ter mais precisão e agressividade nas suas propostas”, explica Valentino Rizzioli, diretor superintendente da New Holland Latino Americana Ltda., com sede em Curitiba/PR. A empresa, pertencente ao Grupo Fiat, da Itália, passou por um longo período de reestruturação (de 1991 a 95) quando passou a priorizar o Mercosul.

O sinal de que a New Holland está

disposta a manter seu nicho de mercado e disputar cada vez mais novos consumidores foi dado no ano passado com o lançamento da colheitadeira de grãos TC 59. Em 97, novamente a empresa trouxe novidades para Esteio. Desta vez, foi a nova linha de tratores entre 75cv e 100cv. O lançamento mundial das máquinas aconteceu no dia 29 de agosto, num evento realizado em Buenos Aires, na Argentina. Dois dias depois, os visitantes da Expointer já puderam conhecer os últimos equipamentos da companhia. A linha TL, como



é denominada, começou a ser esboçada em 94, nos laboratórios da empresa localizados na Europa e no Mercosul. São quatro modelos, equipados com motor New Holland-Iveco; quatro opções de transmissão para os mais variados tipos de utilização; eixos com sistema coaxial; três opções de tomada de força; e sistema hidráulico com memória programada. A plataforma do operador também recebeu atenção especial, visando maior segurança e comodidade. Os lançamentos fazem parte do plano de investimentos de US\$ 80 milhões, dos quais US\$ 60 milhões foram direcionados na ampliação da fábrica de Curitiba e o restante no desenvolvimento do projeto.



**Enfim, a recuperação** — Os números apresentados pela indústria são animadores. De acordo com o relatório da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), o crescimento

nas vendas internas de tratores no primeiro semestre deste ano foi 41,45% superior ao verificado em igual período de 96. Em números totais, de 1º de janeiro a 30 de junho, a venda de máquinas chegou a 7.989 unidades. Entre as colheitadeiras de grãos, os percentuais ainda são melhores: foram comercializadas 959 unidades, um desempenho 47,31% maior que o mesmo período do ano passado. Em termos de produção, o desempenho da indústria nacional no período foi 45,07% maior para os tratores, com 12.264 unidades produzidas e, para as colheitadeiras, 61,54%, com a produção de 2.134 máquinas. Este ano, a expectativa de crescimento gira em torno de 20%.

Para os fabricantes, a diferença a maior da produção em relação à comercialização interna decorre do significativo aumento nas exportações. Aliás, foram as receitas das vendas externas que pesaram favoravelmente no fechamento do balanço das empresas no ano passado, depois do fracasso na comercialização no mercado interno. A SLC-John Deere, por exemplo, com sede em Horizontina/RS,

estima que 40% do faturamento previsto de US\$ 270 milhões virão das exportações. “Apesar do Mercosul ser um mercado estável, com crescimento constante, o Brasil, como economia principal, ainda carece de políticas



*Zago, da SLC-John Deere: por financiamentos com custos mais baixos*

*Rizzioli com o novo trator New Holland: estamos em meio a uma total revolução de conceitos e produtos*



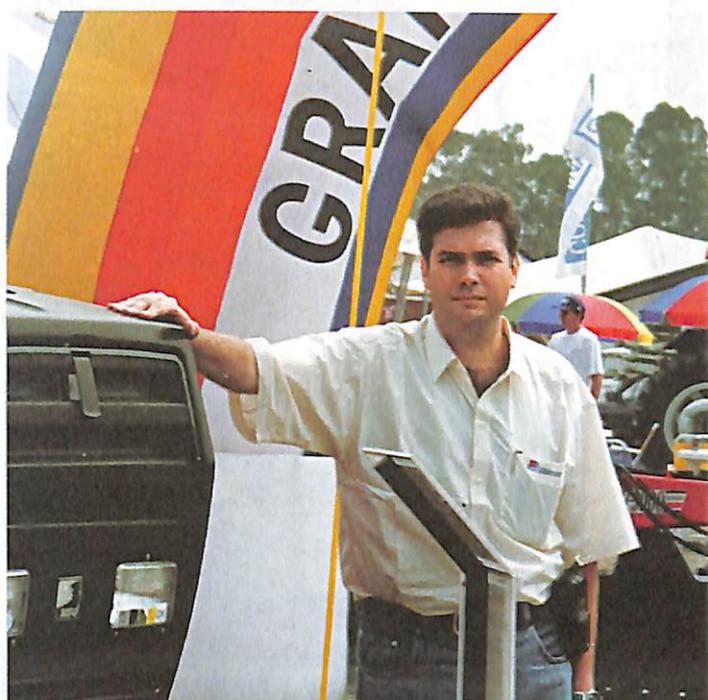
McLelland, da AGCO: equipamentos mais adequados à produção terão espaço

que dêem melhores condições de comercialização, como financiamentos com custos mais baixos”, garante Gilberto Zago, gerente de marketing da empresa.

#### Briga de golias

— Mercado globalizado resulta num consumidor mais exigente quanto à qualidade e preço. Com base nisso, as empresas têm se esmerado ao máximo para conquistar o produtor. As opções vão desde financiamentos com linhas de crédito internacionais a uma elevada gama de produtos e serviços. A VDB

S.A., com sede na capital paulista, detentora da marca Valmet, aposta suas fichas nos tratores combinados. Implantada pela companhia ainda no ano passado, a estratégia permite que o cliente da empresa monte o veículo conforme suas



Stefani, da VDB: o cliente pode acompanhar a montagem do trator

necessidades. “É um serviço personalizado que a Valmet oferece ao produtor. Inclusive, ele pode acompanhar passo-a-passo a montagem de seu equipamento na fábrica”, explica Edson Stefani, chefe de marketing da região Sul.

Qualidade

**Belgo Mineira**

Disque grátis  
0800 31-3100



VALIDADE: MUITO, MUUITO, MUUUUITO TEMPO.

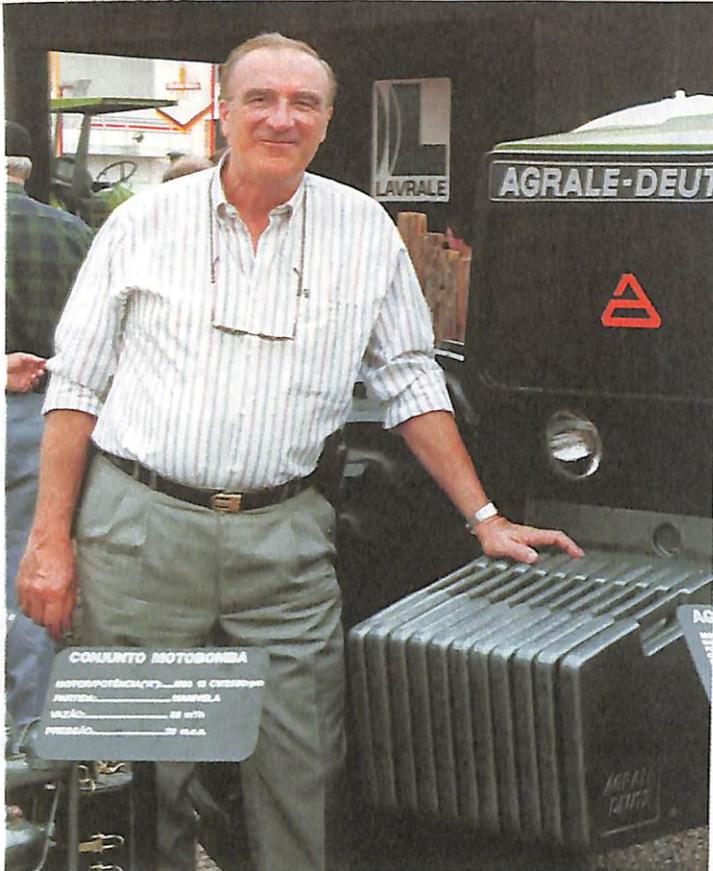
contém

**50**

**MUITO**

Cercou, tá cercado.





*Costamilan, da Agrale: este é o ano das grandes alianças*

Com um número maior de empresas e produtos na disputa, é necessário cada vez mais buscar novos mercados. Para Alistair McLelland, diretor de vendas e marketing da AGCO do Brasil S.A., sediada em Canoas/RS, a abertura de novos espaços só vai acontecer com o desenvolvimento de equipamentos cada vez mais adequados à produção. Dentro de sua política de globa-

lizar sua linha de produção, a AGCO está trazendo para o Brasil uma nova leva de máquinas, entre tratores, colheitadeiras e implementos para fenação, fabricados nas subsidiárias da companhia na Europa e Estados Unidos. A maior novidade em 97 foi o lançamento da colheitadeira de grãos Gleaner, a maior do mercado, que aconteceu no Agrishow, em Ribeirão Preto/SP.

**Engrenagem** — Apesar do otimismo, os fabricantes acreditam que os efeitos da retomada de crescimento do agribusiness só poderão ser medidos no próximo ano, até porque 96 não serve como parâmetro. O mercado ainda está em fase de ajustes, seja na estratégia das empresas ou no esboço de uma política governamental para o setor. “O ano de 97 significou para nós o período de grandes alianças, fundamentais para nossa sobrevivência no segmento. Desempenho, nós só vamos sentir no próximo ano”, complementa Carlos Érico Costamilan, diretor de vendas da Agrale S.A., de Caxias do Sul/RS.

## Setor de implementos também deve crescer 20%

**A** realidade do setor de implementos agrícolas não difere muito do segmento de tratores e colheitadeiras. A expectativa de crescimento em 1997 também está na casa dos 20%, com boa parte das empresas mais direcionadas para o mercado externo, principalmente os países do Mercosul. O resultado poderia ser melhor, mas a demora do Governo Federal em implantar a segunda fase do Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf) decepcionou quem estava com previsões mais otimistas. É que as empresas ficaram dois meses (julho e agosto) sem contar com a linha de crédito que, no primeiro semestre, foi a grande aliada do produtor no financiamento de equipamentos. O impacto seria menos significativo se o período não antecederesse o plantio da safra de verão e, portanto, tradicionalmente de vendas aquecidas.



comercial da Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda., de Tuparendi/RS, Pedro Fankhauser. A dependência das linhas de crédito oficiais e o processo de seleção do Banco do Brasil estão entre os principais obstáculos para os negócios do setor. O problema é que os bancos particulares ainda não estão dispostos e assumir riscos no mercado. Nesse caso, a solução encontrada pela indústria é parcelar os equipamentos em prazos menores, sem juros. A inadimplência neste tipo de transação, no entanto, é próxima de zero.

As indústrias preferem não falar em subsídio na agricultura brasileira, apenas buscam operar com dinheiro que tenha um custo compatível com o mercado internacional. Não havendo disparidade, os empresários acreditam que o País tem amplas

possibilidades de competir com o capital externo. “O governo precisa se conscientizar de que máquina agrícola não é bem de consumo, mas um insumo para a produção. O setor não suporta juros de mercado”, adianta Flávio Boelter, diretor da Boelter Agro Industrial Ltda., de Gravataí/RS.

**Revolução** — Com a profissionalização da atividade agrícola, o setor de implementos ganha cada vez mais espaço do lado de dentro da porteira. Neri Krüger, diretor comercial da Indústria de

Máquinas Agrícolas Fuchs, fabricante dos produtos Imasa, de Ijuí/RS, garante que o produtor está mais consciente de que para se ter uma boa colheita é necessário investir no bom preparo do solo e em máquinas de plantio com maior precisão. Isso fez com que, nas feiras,



*Pedro Fankhauser: concorrência diminui burocracia nos bancos*

## Estes são os vencedores do Prêmio Gerdau

A comissão julgadora do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, patrocinada pelo Grupo Gerdau, com sede em Porto Alegre, conferiu o troféu às seguintes empresas:

**Categoria Destaque**  
**Troféu Ouro**

Semeato S.A. Indústria e Comércio  
Passo Fundo/RS

Semeadora-Adubadora PAR 3600

**Troféu Prata**

Stara S.A. Indústria de Implementos Agrícolas

Não-Me-Toque/RS

Plaina Agrícola PAD-500

J.F. Máquinas Agrícolas Ltda.

Itapira/SP

Colhedora de Forragens JF-90

**Categoria Novidade**

**Troféu Ouro**

J.R. Implementos Agrícolas Ltda.

Cruz Alta/RS

Distribuidor a Lanço de Corretivos e Sementes Nevoeiro

**Troféu Prata**

Boelter Agro Industrial Ltda.

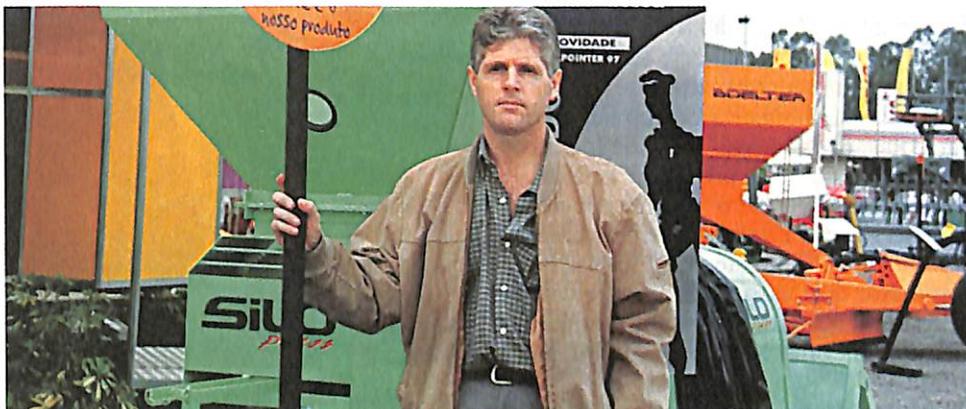
Gravataí/RS

Silo Press - Modelo SP20

Imasa - Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs Ltda.

Ijuí/RS

Semeadora Tecnion 3200



Flávio Boelter: máquina agrícola não é bem de consumo, é insumo para a produção

o segmento de implementos deixasse o papel de coadjuvante para disputar a atenção do agricultor com as empresas de tratores e colheitadeiras.

Quem visita um evento de grande porte, como a Expointer, tem uma idéia maior da dimensão dos produtos disponíveis hoje no mercado. Em menos de quatro anos, o setor primário deixou décadas de atraso e passou a conviver com o que há de mais moderno em mecanização. As novidades vão da tecnologia de ponta das plantadeiras-adubadeiras a soluções simples e práticas como a encon-

## LANÇAMENTO

# POWEROLL®

## SISTEMA DE IRRIGAÇÃO

### CUSTO MAIS BAIXO. MAIOR SEGURANÇA - AUMENTA A PRODUTIVIDADE DE 50% A 90%

O Poweroll é um sistema ideal para irrigar culturas com até 1 metro de altura como feijão, batata, trigo, verduras, algodão, soja, amendoim e pastagens. Fabricado com tubos de alumínio de alta resistência à torção, o Poweroll proporciona um sistema de aspersão com espaçamento de 12m (comprimento de cada tubo com roda) por 18m (distância entre hidrantes na linha principal).

**WADE RAIN**  
PR-797P

**60 Anos de Produtos de Irrigação de Qualidade**

Representante: SEEI - Serviços Especializados em Engenharia de Irrigação - Rua Dr. Jesuino Maciel, 588  
São Paulo/SP - CEP 04615-001 - Fone/Fax: (011) 530 5537 / 535 2221

Página Web: [www.ruralnet.com.br/seei](http://www.ruralnet.com.br/seei)



Unidade motriz com motor a gasolina e transmissão hidrostática.



*Krüger, da Imasa: o agricultor já sabe que precisa investir num bom preparo de solo*

trada pelo empresário José Ramão Nascimento e Silva, diretor de J.R. Implementos Agrícolas Ltda., de Cruz Alta/RS, criador do distribuidor a laço de corretivos e sementes Nevoeiro. Trata-se de uma máquina que, apesar de utilizar elementos mecânicos já conhecidos, inova

pela simplicidade e uniformidade na dosagem de aplicação, independentemente das variações na velocidade de trabalho. A originalidade do produto deu ao Nevoeiro o Troféu Ouro na categoria Novidades, do Prêmio Gerdau Melhores da Terra.

Essa revolução forçada e rápida que o campo brasileiro passou trouxe profundos reflexos para os engenheiros projetistas das fábricas. O produtor que hoje vai às compras está mais seletivo e busca, fundamentalmente, qualidade, precisão e preço compatível com o mercado. “Isso fez as empresas repensarem suas estratégias e buscarem produtos competitivos e, ao mesmo tempo, com tecnologia agregada. Quem não tiver essas duas coisas não vai sobreviver”, adianta Gilson Larry Trennepohl, diretor comercial da Stara S.A. Indústria de Implementos Agrícolas, de Não-Me-Toque/RS. Outro aspecto considerado preponderante para “segurar” o cliente é o suporte pós-venda. Na visão de Everton Corrêa, gerente de vendas da Semeato S.A. Indústria e Comércio, de Passo Fundo/RS, quando o produtor adquire apenas uma máquina, ele está comprando o serviço da empresa.

Dentro dessa perspectiva, o setor de implementos acredita que está no cami-

nho certo. Falta só um “empurrãozinho” governamental na adoção de uma política que devolva ao produtor e à indústria a confiança para investir. “Pesquisa e informação há. Só falta o Executivo incentivar mais efetivamente, através de viabilização de recursos”, finaliza Valmore Sbardelotto, gerente de vendas da Lavrale Máquinas Agrícolas Ltda., de Caxias do Sul/RS.



*Trennepohl, da Stara: quem não oferecer produto competitivo e com tecnologia agregada, não irá sobreviver*

## Por uma revolução no setor de silos e armazéns

O governo brasileiro tem sido insistente na idéia de aumentar cada vez mais o volume de grãos produzidos no País que, na última safra, atingiu 79 milhões de toneladas. A expectativa é de superar as 80 milhões de toneladas no próximo ano. E, dentro dessa perspectiva, fica uma pergunta: onde guardar tanto grão? O incentivo dado ao plantio não é proporcionalmente direcionado à construção e ampliação da rede de armazenagem. O Brasil precisa de uma revolução na área de estocagem, que hoje comporta no máximo 60% da produção.

Se for traçado um comparativo entre a realidade brasileira e a norte-americana, a diferença é gritante. Os Estados Unidos têm condições de armazenar a safra inteira durante um ano. Isso poderia não ser tão relevante se a safra americana não atingisse 400 milhões de toneladas, cinco vezes maior que a brasileira. Pior para o agroempresário nacional que, sem ter onde estocar o produto, é obrigado a vendê-lo em épocas nem sempre favoráveis à co-

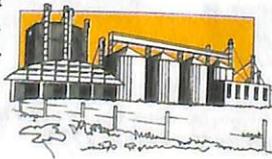
mercialização. “O agricultor brasileiro reconhece que um dos fatores para maior rentabilidade é a comercialização do produto quando os preços estão mais favoráveis. Agora, isso só é possível quando ele tem condições de manter a commodity estocada”, garante Rogério Beznos, diretor de marketing da Kepler Weber S.A., de Porto Alegre/RS, principal fabricante nacional de silos e armazéns.

Durante a visita que fez à Expointer, o presidente da Companhia Nacional de Abastecimento (Cónab), Francisco Turra, anunciou que o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) está estudando a concessão de linhas de crédito especiais para a construção de arma-



*Estande da KW: crescimento nas vendas deve ficar em 15%*

zéns. Pelo projeto defendido por Turra, os recursos também seriam destinados à recuperação das estruturas já existentes. A idéia foi bem-aceita pelos produtores e dirigentes de cooperativas presentes no Parque Assis Brasil, mas com uma ressalva: é preciso acabar com a tradicional morosidade na operacionalização. A construção de um armazém demanda tempo e, dificilmente, a obra ficaria pronta até a colheita de safra 97/98.



# Novos equipamentos na pecuária

**E**mpresas que tradicionalmente estavam direcionadas para a produção de tratores e colheitadeiras estão aumentando seu leque de produtos e novidades na área de fenação. É o caso da AGCO, que está desembarcando no Brasil a linha de enfardadoras e processadores New Idea. Importada dos Estados Unidos, a enfardadora possui câmara processadora variável, que vai comprimindo o feno de dentro para fora. Além produzir rolos mais compactos e, portanto, com maior resistência aos rigores climáticos, o equipamento permite ao operador regular o tamanho do fardo. A Semeato também aderiu à produção de máquinas para a pecuária e já colocou no mercado a minienfardadora de rolos Rol 600, com capacidade para produzir fardos com peso variando entre 20kg e 35kg.

Apesar da visível melhora, as empresas admitem que há muito caminho pela frente, principalmente no atendimento à pecuária de corte. "O setor leiteiro ainda é o mais preocupado em agregar tecnologia à produção. Até porque o trabalho é

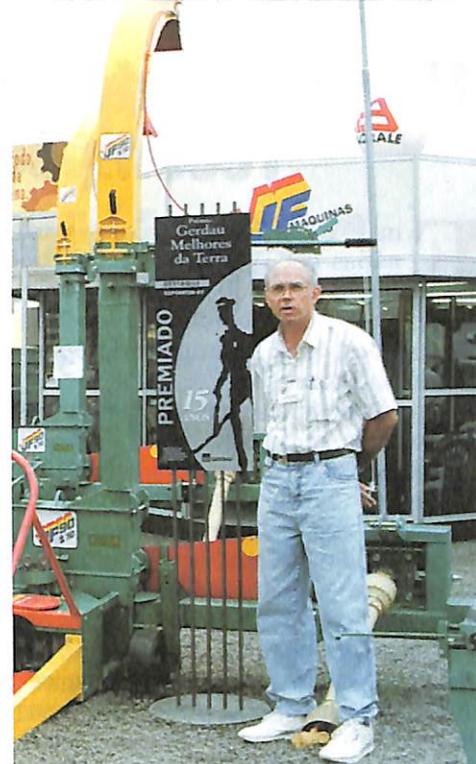


mais dinâmico que a pecuária de corte", explica a diretora de marketing da Nogueira S.A. Máquinas Agrícolas, de Itapira/SP, Gisele Nogueira Caio.

Por se tratar de um segmento onde as mudanças acontecem mais lentamente, Gisele acredita que o pecuarista é mais descrente quanto à política agrícola oficial e, portanto, mais resistente a investimentos que demandem volumes maiores de recursos. Mas, mesmo com todos os percalços, há uma previsão otimista de que o setor cresça cerca de 20% em 97.

**Saída** — A exemplo do que já acontece nos Estados Unidos e Europa, os fabricantes pregam a associação dos produtores como uma das saídas para a aquisição de máquinas e equipamentos. "As cooperativas e associações têm contribuído significativamente para a comercialização de nossos produtos, principalmente no Rio Grande do Sul, que é o estado brasileiro onde prolifera mais este tipo de associativismo", garante José André Batistela, diretor de marketing da J.F. Máquinas Agrícolas Ltda., de Itapira/SP.

Um exemplo claro do sistema coope-



Batistela, da J. F. Máquinas Agrícolas: os produtores têm que se unir

rativado são os condomínios leiteiros criados pelos produtores do interior gaúcho. Segundo Batistela, esse modelo criado deveria ser implantado nos principais centros produtores de leite do Brasil.

## MONTANA 600

Novo pulverizador da Berthoud com dez vantagens a mais



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

**BERTHOUD INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.**

Rua Tenente Djalma Dutra, 888 - Caixa Postal 71

Fone PABX (041) 382-1019

Telex (41) 6447 BMAG - Fax (041) 382-1472

CEP 83005-360 - São José dos Pinhais - PR



## BERTHOUD

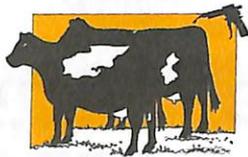
### PULVERIZADORES

# Mercado veterinário se recompõe

**E**m 1996, as 300 empresas veterinárias que operam no País faturaram US\$ 830 milhões e projetam, para 97, um volume total de US\$ 870 milhões, 4,8% superior ao desempenho do ano passado.

Apesar de apresentar um crescimento constante, mesmo nos anos de maior crise do setor agropecuário, a indústria veterinária não está satisfeita com os prognósticos para este ano. Com a queda nas vendas de produtos para pequenos animais, a chamada linha PET, muitas empresas enfrentam dificuldades em acompanhar a média de crescimento.

O setor veterinário foi um dos segmentos que mais alterações sofreu nos últimos anos. As fusões entre as empresas redesenham o mapa do mercado mundial e, conseqüentemente, o nacional. A mais importante delas aconteceu em 1º de agosto último, quando a Rhône-Mérieux, do Grupo Rhône-Poulenc, da França, e a Merck & Co., dos Estados Unidos, anunciaram a entrada no mercado da Merial, uma joint-venture com 50% do capital de cada um dos grupos. O acordo fez com que a Merial já decolasse como líder mundial no setor de produtos veterinários e com presença garantida em mais de 150 países. No Brasil, a empresa, cuja sede nacional é em São Paulo/SP, já chega dona do mercado, com uma fatia de 19%.



Para o presidente da Merial no Brasil, Jorge Enrique Sole, a subsidiária brasileira é fundamental para a estratégia mundial que a companhia deseja implementar pela importância no País no mercado mundial. Embora não tenha trazido nenhum produto novo à Expoiner, a Merial foi o foco das atenções. A companhia montou na Feira três estandes: dois com produtos e um com informações institucionais sobre a nova empresa. Sole disse em Esteio que a nova empresa vai manter os produtos e o cronograma já estabelecido de lançamento de novas marcas e, embora não tenha dado maiores detalhes, anunciou um novo antiparasitário para a pecuária leiteira: o Reprimex, que deverá ser comercializado em 98.

Outra novidade apresentada no Parque Assis Brasil foi o brinco-inseticida Neocidol B. Desenvolvido pela Novartis Biociências S.A., de São Pau-

lo/SP, o produto é indicado para o controle da mosca-dos-chifres, incluindo também as cepas resistentes aos inseticidas piretróides. O Neocidol é indicado também para o combate da mosca-de-estábulo e outros insetos sugadores, como a mutuca.

No estande da Vallée S.A., também da capital paulista, os destaques foram as vacinas Poli-R e Lepto Bov-6. A Poli-R é indicada para o combate da enterotoxemia, gangrena gasosa e carbúnculo sintomático em bovinos, ovinos e caprinos. O produto já foi lançado em eventos de menor porte fora do Rio Grande do Sul. A Lepto Bov-6 é um imunizante sêxtuplo para o combate das diversas bactérias causadoras da leptospirose em bovinos.

Sole, da Merial: vem aí um novo antiparasitário



**VOCÊ JÁ PAROU PARA PENSAR EM QUANTO TEMPO SUA COLHEITADEIRA REALMENTE COLHE? SE ANALIZAR, VAI VER QUE PERDE MUITO TEMPO SE DESLOCANDO ATÉ OS CAMINHÕES. COM ACARRETA GRANELEIRA 8010 VOCÊ AUMENTA EM ATÉ 30% O RENDIMENTO DE SUA COLHEITA E DIMINUI A COMPACTAÇÃO DO SOLO.**

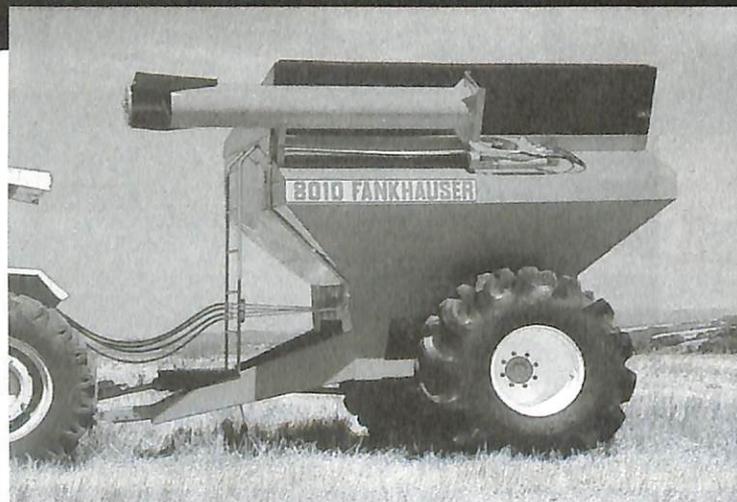
- Maior rapidez na descarga, com cano de 320mm.
- Cilindro hidráulico opcional para abertura do registro.
- Cilindro hidráulico opcional para movimentação de descarga.

# FANKHAUSER

TUPAREND/RS - Fone: (055) 543-1108 - CASCAVEL/PR - Fone: (045) 225-2717  
LONDRINA/PR - Fone: (043) 325-4398

#### REVENDAS

JORGE SANTOS - Tratores e Máquinas Ltda. - Fone: (055) 232-3200 - SÃO GABRIEL - RS  
DAMACENO Implementos Agr. Ltda. - Fone: (053) 255-1365 - SUL DO ESTADO - RS  
VIEIRA, VINCENTI & SOUZA Ltda. - Fone: (055) 431-3540 - SÃO BORJA - RS  
SEGABINAZZI Coml. Agrícola Ltda. - Fone: (055) 413-2200 - URUGUAIANA - RS  
L.A. ZILLES & Cia. Ltda. - Fone: (051) 342-3933 - PORTO ALEGRE - RS  
TRATORNEW S. A. Fone: (042) 227-1314 - PONTA GROSSA - PR  
DIMASA Distrib. Máqs. Agr. - Fone: (042) 723-1400 - GUARAPUAVA - PR  
GIOMBELLI S/A Máqs. Agr. - Fone: (045) 225-3422 - CASCAVEL - PR  
Fone: (044) 649-1110 - PALOTINA - PR - Fone: (044) 822-3012 - CAMPO MOURÃO - PR  
COMATRAL Com. Maq. Tratores Ltda. - Fone: (067) 424-4465 - DOURADOS - MS  
ROCCO & ROCCO Ltda. - Fone: (065) 498-2575 - PRIMAVERA DO OESTE - MT



CARRETA GRANELEIRA MODELO 8010

# ACARICIDAS & NEMATICIDAS

## O fim dos inimigos “invisíveis”



Minúsculos por natureza, os ácaros e nematóides podem acarretar grandes prejuízos

J. F. Martins / Priscila Castro

Fotos: A Granja

**S**e o paradigma de que tamanho não é documento vale para a maioria das espécies, no caso dos ácaros a regra não se modifica. Extremamente pequenos, com dimensões variando entre 0,1 a 0,2mm, estes artrópodos da ordem dos aracnídeos vão vivendo entre plantas ou como parasitos de animais superiores, causando doenças e, conseqüentemente, prejuízos difíceis de calcular.

Eles são pequenos, mas são muitos. Os *acaros*, em latim, ou *akari*, em grego, são parentes próximos das aranhas e escorpiões, que no todo compreendem umas 800.000 espécies de animais terrestres. Eles respiram mediante traquéias, têm o corpo maldelimitado e desengonçado, pois o cefalotórax (cabeça e tórax) e o abdômen parecem fundidos numa única peça globosa ou achatada, discóide. Quando jovens, possuem três pares de patas. Quando adultos, passam a ter quatro pares, com um par de quelíceros (espécie de ferrão) e outro de pedipalpos, que agem como garras ou apêndices bucais.

Sem dúvida nenhuma, um dos mais representativos ácaros que atacam e causam enormes prejuízos aos animais é o carrapato, nome comum de diversas espécies das famílias dos ixodídeos e argásidos. Um tanto maiores que o normal, eles carecem de olhos e de ânus e, embo-

ra sejam pequenos, podem dilatar seu abdômen e armazenar grande quantidade de sangue.

No caso de plantas, as enfermidades e prejuízos causados pelos ácaros não são menores. Estão associados a um enorme número de vegetais de valor econômico, agindo isoladamente ou em conjunto com insetos. Este “ataque associado” impede que se quantifique a extensão dos prejuízos causados somente por ácaros. Mas o Fundecitrus, em São Paulo, conseguiu apurar que somente o ácaro-da-leprose (*Brevipalpus phoenicis*) dá um prejuízo de aproximadamente US\$ 100 milhões por ano aos citricultores paulistas.

No entanto, nem tudo são más notícias para o produtor em se tratando do mundo dos ácaros. Diferentemente dos inseticidas, os acaricidas são considerados por muitos experts como produtos que chegam ao nível do ideal. Podem ser acaricidas, propriamente ditos, específicos para combater ácaros, ou, na maior parte dos casos, substâncias com

combinações de efeitos inseticidas e acaricidas.

**E os nematóides?**— Estes habitantes do solo e da água, que somam mais de 500.000 espécies, também são de dimensões reduzidíssimas, mas podem deixar um rastro de prejuízo certamente desconhecido, se medidas de controle não forem empregadas a tempo. O exemplo mais clássico foi o que aconteceu no Mato Grosso. Associado aos efeitos negativos causados pelo cancro-da-haste, os nematóides (*Meloidogyne*), nos últimos dois anos, deram um prejuízo aos sojicultores estimado em mais de US\$ 90 milhões.

Medindo de 0,5 a 4mm de largura por 50 a 250 micras de comprimento, os nematóides que atacam as plantas — existem espécies que são altamente nocivas ao homem e aos animais superiores —, podem ser separados em três grupos: os de vida livre, os sedentários e os formadores de cistos. Segundo os especialistas, a separação dos grupos é importante do ponto de vista das possibilidades de controle.

Visualmente, na área onde ocorrem, o produtor irá observar manchas em reboleiras de lavoura, onde as plantas se mostram pequenas e amareladas. Ou abortamento severo das vagens de soja e amadurecimento prematuro das plantas atacadas. Para a confirmação do problema, entretanto, é preciso coletar amostras de solo e raízes.

Enfim, para saber se uma área foi ou

está sendo atacada por ácaros e/ou nematóides, o primeiro passo é pedir a ajuda de um engenheiro agrônomo. Com o receituário na mão, é ele quem irá decidir o que fazer. Produtos químicos para auxiliar nesta tarefa é que não faltam, como se poderá ver a seguir.



# Acaricidas para a proteção de três cultivos comerciais

ALGODÃO				
AgrEvo				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Acaristop 500 SC	Clofentezine	III	Ácaro-rajado	300ml/ha
Dimexion	Dimethoate	I	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	375 a 750 l/ha 750 a 1.250 l/ha
Hostathion 400 BR	Triazophos	I	Ácaro-branco Ácaro-rajado Ácaro-vermelho	0,75 l/ha 1,0 a 1,5 l/ha 0,75 a 1,0 l/ha
Thiodan CE	Endosulfan	II	Ácaro-branco	1,0 a 1,5 l/ha
Agripec				
Stron	Methamidophos	I	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	0,4 a 0,7 l/ha 0,4 a 0,7 l/ha
Enxofre PM Agripec	Enxofre	IV	Ácaro-branco Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	3,0 a 6,0kg/ha
Endosulfan AG	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,0 a 1,5 l/ha
Dicofol Agripec CE	Dicofol	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado Ácaro-vermelho	2,0 a 4,0 l/ha
Agrophos 400	Monocrotophos	I	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	0,75 a 1,5 l/ha
Agritoato 400	Dimethoate	I	Ácaro-rajado Ácaro-branco	0,75 a 1,0 l/ha 0,75 l/ha
Cyanamid				
Citrex	Chlorfenapyr	III	Ácaro-branco Ácaro-rajado	1.250 l/ha 1.250 l/ha
Granutox	Forato	I	Ácaro-rajado	40kg/ha (1kg de 250m de sulco)
Defensa				
Endosulfan 350 CE Defesa	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,0 a 1,5 l/ha
Enro				
Microsulfan 800 PM	Enxofre	IV	Ácaro-vermelho Ácaro-branco Ácaro-rajado	300 a 500g/100 l de água
Fersol				
Dicofol 480 CE	Dicofol	II	Ácaro-rajado	2,0 l/ha
Dicofol 185 CE	Dicofol	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado Ácaro-vermelho	2,0 a 4,0 l/ha
Endosulfan 350 CE	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,0 a 1,5 l/ha
FMC				
Talstar 100 CE	Bifenthrin	II	Ácaro-rajado	550 a 600ml/ha
Herbitécnica				
Dicofol Herbitécnica CE	Dicofol	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado Ácaro-vermelho	2,0 a 4,0 l/ha
Dimetoato CE	Dimethoate	I	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	375 a 750ml/ha 750 a 1.250ml/ha
Dissulfan CE	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,0 a 1,5 l/ha
Dissulfan UBV	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,5 a 3,0 l/ha
Metafós	Methamidophos	I	Ácaro-rajado	0,6 l/ha
Tricofol CE	Dicofol	I	Ácaro-branco	0,77 a 1,5 l/ha

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Hokko				
Tedion 80	Tetradifon	III	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado Ácaro-branco	2,0 a 3,0 l/ha
Meothrin 300	Fenproprathrin	I	Ácaro-rajado	300 a 400ml/ha
Iharabras				
Danimen 300 CE	Fenproprathrin	I	Ácaro-rajado	300 a 400ml/ha
Nortox				
Dicofol Nortox 480 CE	Dicofol	II	Ácaro-branco	1,5 l/ha
Dicofol Nortox	Dicofol	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado	2,0 a 4,0 l/ha 4,0 l/ha
Dimetoato 500 CE Nortox	Dimethoate	I	Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	300 a 600ml/ha 600 a 1.000ml/ha
Novartis				
Thiovit Sandoz	Enxofre	IV	Ácaro-branco Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	3,0 a 6,0kg/ha
Curacron 500	Profenofós	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado	0,75 l/ha 1,00 l/ha
Polo 500 PM	Diafenthiuron	I	Ácaro-branco Ácaro-rajado	0,6kg/ha 0,8kg/ha
Polytrin 400/40 CE	Cypermethri + profenofós	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado	1,25 l/ha
Vertimec 18 CE	Abamectina	III	Ácaro-rajado Ácaro-vermelho Ácaro-branco	0,3 a 0,6 l/ha
Rhodia				
Carbax	Dicofol + tetradifon	II	Ácaro-branco Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	1,5 a 2,5 l/ha
Rohm and Haas				
Kelthane 480	Dicofol	II	Ácaro-rajado Ácaro-branco	1,5 l/ha
Samaritá				
Nutrixofre 800	Enxofre	IV	Ácaro-branco Ácaro-vermelho Ácaro-rajado	4,0 a 6,0 l/ha
Sipcam				
Acardifon	Dicofol + tetradifon	II	Ácaro-branco Ácaro-rajado	1,5 a 2,5 l/ha
Ofunack 400 CE	Pyridaphenthion	III	Ácaro-branco	1,5 l/ha
Uniroyal				
Omite 720 CE BR	Propargite	II	Ácaro-rajado Ácaro-branco Ácaro-vermelho	1,0 a 1,5 l/ha
CAFÉ				
AgrEvo				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Hostathion 400 BR	Triazophos	I	Ácaro-vermelho	0,3 a 0,5 l/ha + 0,01% espalhante
Agripec				
Enxofre PM Agripec	Enxofre	IV	Ácaro-vermelho	3,0 a 4,0kg/ha
Endosulfan AG	Endosulfan	I	Ácaro-branco	1,5 l/ha

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
<b>Enro</b>				
Microsulfan 800 PM	Enxofre	IV	Ácaro-velelho	300 a 500g/100 l de água
<b>Hokko</b>				
Meothrin 300	Fenproprathrin	I	Ácaro-velelho	200ml/ha
<b>Iharabras</b>				
Danimen 300 CE	Fenproprathrin	I	Ácaro-velelho	200ml/ha
<b>Microquímica</b>				
Microzol	Enxofre	IV	Ácaro-velelho	1,5 a 3,0 l/ha
<b>Novartis</b>				
Thiovit Sandoz	Enxofre	IV	Ácaro-velelho	3,0 a 6,0kg/ha
<b>Samaritá</b>				
Nutrixofre 800	Enxofre	IV	Ácaro-velelho	3,0 a 5,0 l/ha
<b>CITROS</b>				
<b>AgrEvo</b>				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Dicarzol 500 PS	Fometanate-hidrocloreto	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	20 a 25g/100 l de água
Hostathion 400 BR	Triazophos	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-purpúreo-dos-citros Ácaro-da-leprose Ácaro-branco	150ml/100 l de água 120ml/100 l de água 150ml/100 l de água 100ml/100 l de água

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Kendo 50 SC	Fenpyroximate	II	Ácaro-da-leprose Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-branco	100ml/100 l de água
Rufast 50 SC	Acrinathrin	IV	Ácaro-da-leprose	10ml/100 l de água
<b>Agripec</b>				
Enxofre PM Agripec	Enxofre	IV	Ácaro-branco Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-da-leprose Ácaro-das-gemas	500g/100 l de água
Dicofol Agripec CE	Dicofol	II	Ácaro-branco Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-da-leprose Ácaro-das-gemas Ácaro-purpúreo	200ml/100 l de água
Agritoato 400	Dimethoate	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	150ml/100 l de água
<b>Basf</b>				
Kumuluf-DF	Enxofre	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-branco Ácaro-da-leprose	300g/100 l de água 500g/100 l de água 500g/100 l de água
Sanmite	Pyridaben	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-da-leprose	50ml/100 l de água 75ml/100 l de água
<b>Bayer</b>				
Morestan 700	Quinomethionate	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-da-leprose Ácaro-branco	50g/100 l de água
Peropal 250 PM	Azocyclotin	I	Ácaro-da-leprose Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-purpúreo Ácaro-branco	100g/100 l de água

Os defensivos agrícolas Herbitécnica têm Certificado de Qualidade ISO - 9002: mais renda para o campo, mais alimento para as cidades, com todo respeito pelo meio ambiente!

**IH,  
A HERBITÉCNICA  
JÁ TEM  
ISO-9002**

**AI DE NÓS!**



**HERBITÉCNICA**

Rua Professor João Cândido, 70  
Fone: (043) 329-0027 - Fax: (043) 329-0101  
CEP 86010-000 - Londrina - PR.  
<http://www/herbitecnica.com.br>

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
<b>Cyanamid</b>				
Citrex	Chlorfenapyr	III	Ácaro-da-leprose	62,5ml/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	31,25 a 50,0ml/100 l de água
Torque 500 SC	Óxido de fenbutatín	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	60ml/100 l de água
			Ácaro-da-leprose	80ml/100 l de água
			Ácaro-branco	80ml/100 l de água
			Ácaro-purpúreo	80ml/100 l de água
<b>Defensa</b>				
Parsec	Amitraz	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	150 a 175ml/100 l de água
			Ácaro-da-leprose	175ml/100 l de água
<b>Du Pont</b>				
Savey PM	Hexythiazox	III	Ácaro-da-leprose	3,0g/100 l de água
Tanger	Fenbutatín óxido	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	60,0ml/100 l de água
			Ácaro-da-leprose	80,0ml/100 l de água
<b>Enro</b>				
Microsulfan 800 PM	Enxofre	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem	300 a 500g/100 l de água
			Ácaro-branco	
			Ácaro-da-leprose	
<b>Fersol</b>				
Dicofol 480 CE	Dicofol	II	Ácaro-da-leprose	75ml/100 l de água
Dicofol 185 CE	Dicofol	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem	200ml/100 l de água
			Ácaro-branco	
			Ácaro-das-gemas	
			Ácaro-purpúreo	
Propargite Fersol 720 CE	Propargite	II	Ácaro-da-leprose	100ml/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	12 l de calda/planta 100ml/100 l de água 7 l de calda/planta
<b>FMC</b>				
Talstar 100 CE	Bifenthrin	II	Ácaro-da-leprose	20ml/100 l de água
Marshal 200 SC	Carbosulfan	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem	50ml/100 l de água
			Ácaro-branco	
			Naupactus Pantomorus	
<b>Herbitécnica</b>				
Dicofol Herbitécnica CE	Dicofol	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem	200ml/100 l de água. Volume de calda: usar 8 l por planta adulta
			Ácaro-branco	
			Ácaro-das-gemas	
			Ácaro-purpúreo	
Dimetoato CE	Dimethoate	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	190ml/100 l de água. Volume de calda: 8 l por planta adulta
			Ácaro-purpúreo	
Tricofol CE	Dicofol	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	77ml/100 l de água
<b>Hokko</b>				
Meothrin 300	Fenproprathrin	I	Ácaro-da-leprose	50ml/100 l de água, c/5 a 10 l de calda/planta
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	30ml/100 l de água, c/5 a 10 l de calda/planta
			Ácaro-branco	20ml/100 l de água, c/5 a 10 l de calda/planta
Tedion 80	Tetradifon	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	300ml/100 l de água c/2 a 5 l calda/árvore
Ortus 50 SC	Fenpyroximate	II	Ácaro-da-leprose	100ml/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	
<b>Ácaro-branco</b>				

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Hokko Cyhexatin 500	Cyhexatin	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	50g/100 l de água, c/5 a 10 l de calda/planta
			Ácaro-da-leprose	
<b>Iharabras</b>				
Danimen 300 CE	Fenproprathrin	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	30ml/100 l de água, c/5 a 10 l de calda/planta
Highcrop 680 SC	Enxofre	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem	250 a 300ml/100 l de água
<b>Microquímica</b>				
Microzol	Enxofre	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem	300ml/100 l de água
<b>Nortox</b>				
Dicofol Nortox 480 CE	Dicofol	II	Ácaro-da-leprose	75ml/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	
Dicofol Nortox	Dicofol	II	Ácaro-da-leprose	200ml/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	
<b>Novartis</b>				
Thiovit Sandoz	Enxofre	IV	Ácaro-branco	500g/100 l de água
			Ácaro-da-falsa-ferrugem	
			Ácaro-das-gemas	
Match CE	Lufenuron	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem	75ml/100 l de água
Neoron 500 CE	Bromopropylate	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	20 a 40ml/100 l de água
Polo 500 PM	Diafenturon	I	Ácaro-branco	10 a 15g/100 l de água
Vertimec 18 CE	Abamectina	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	20 a 30ml/100 l de água
			Ácaro-branco	
<b>Rhodia</b>				
Carbax	Dicofol + tetradifon	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem	200ml/100 l de água
			Ácaro-das-gemas	
			Ácaro-da-leprose	
Rufast 50 SC	Acrinathrin	IV	Ácaro-da-leprose	10ml/100 l de água
Temik 150	Aldicarb	I	Ácaro-da-falsa-ferrugem	Plantas novas: 25g/m de altura Plantas adultas: 130g/planta
			Ácaro-branco	
<b>Rohm and Haas</b>				
Kelthane 480	Dicofol	II	Ácaro-da-leprose	77ml/100 l de água
Dithane PM	Mancozeb	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	150g/100 l de água
Persist SC	Mancozeb	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	150g/100 l de água
Karathane CE	Dinocap	I	Ácaro-da-leprose	50ml/100 l de água
<b>Samaritá</b>				
Nutrixofre 800	Enxofre	IV	Ácaro-da-falsa-ferrugem	300 a 500ml/100 l de água
			Ácaro-branco	
			Ácaro-das-gemas	
<b>Sipcam</b>				
Acardifon	Dicofol + tetradifon	II	Ácaro-da-falsa-ferrugem	200ml/100 l de água
Partner	Fenbutatín oxide	III	Ácaro-plano ou	200ml/100 l de água
			Ácaro-da-leprose	
Partner	Fenbutatín oxide	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem	60ml/100 l de água
			Ácaro-da-leprose	

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ácaros controlados	Dosagens e observações
Sipcatin 500 SC	Cyhexatin	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-da-leprose	50ml/100 l de água
Ofunack 400 CE	Pyridaphenthion	III	Ácaro-da-falsa-ferrugem Ácaro-branco	100 a 175ml/100 l de água 100 a 125ml/100 l de água
<b>Uniroyal</b>				
Omite 720 CE BR	Propargite	II	Ácaro-da-ferrugem Ácaro-da-leprose	100ml/100 l de água
Omite 300 PM	Propargite	II	Ácaro-da-ferrugem Ácaro-vermelho Ácaro-da-leprose	250ml/100 l de água 250ml/100 l de água 250 a 300ml/100 l de água

## Estes nematicidas podem ser a salvação da lavoura

### ALGODÃO

Marca com./Fab.	Ingred. ativo	Classe tox.	Nematóides controlados	Dosagens e observações
Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Ralzer 50G Fersol	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne sp Rotylenchulus reniformis	40 a 60kg/ha 50kg/ha
Furadan 50G FMC	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne sp Rotylenchulus reniformis	40 a 60kg/ha 50kg/ha
Furadan 100G FMC	Carbofuran	I	Nematóide: Meloidogyne sp	20 a 30kg/ha
Diáfuram 50 Hokko	Carbofuran	I	Nematóides: Rotylenchulus reniformes Helicotylenchus sp	40 a 50kg/ha
Temik 150 Rhodia	Aldicarb	I	Nematóide: Rotylenchulus reniformis	6,0 a 13,0kg/ha

### ARROZ

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Ralzer 350 SC (p/trat. sementes) Fersol	Carbofuran	I	Nematóide: Aphelenchoides besseyi	1,5 l/100kg de sementes

### CAFÉ

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Nemacur Bayer	Fenamiphos	I	Nematóide: Meloidogyne incognita	70g/cova
Counter 50G Cyanamid	Terbufós	I	Nematóides: M. exigua/M. incognita	60kg/ha
Ralzer 50G Fersol	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne exigua Meloidogyne incognita	Pês até 1 ano: 20g/cova 2 a 3 anos: 30g/cova mais de 4 anos: 40g/cova

Marca com./Fab.	Ingred. ativo	Classe tox.	Nematóides controlados	Dosagens e observações
Furadan 50G FMC	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne exigua Meloidogyne incognita	Transplante a 1 ano: 20g/cova; 2 a 3 anos: 30g/cova; acima de 4 anos: 40g/cova
Furadan 100G FMC	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne exigua Meloidogyne incognita	Transplante a 1 ano: 10g/cova; 2 a 3 anos: 15g/cova; acima de 4 anos: 20g/cova
Temik 150 Rhodia	Aldicarb	I	Nematóide: Meloidogyne incognita	Cafeeiros até: 1 ano: 2g/cova 1 a 2 anos: 3,5g/cova 2 a 3 anos: 6,5g/cova mais de 3 anos: 10 a 20g/cova

### CANA-DE-AÇÚCAR

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Counter 50 G Cyanamid	Terbufós	I	Nematóides: Meloidogyne javanica Pratylenchus zeae	60kg/ha
Ralzer 50G Fersol	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne javanica Pratylenchus zeae Helicotylenchus sp Criconemoides sp	50 a 60kg/ha
Furadan 50 G FMC	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne javanica Pratylenchus zeae Helicotylenchus dihystra Criconemoides sp	50 a 60kg/ha
Furadan 350 SC FMC	Carbofuran	I	Nematóides: Meloidogyne javanica Pratylenchus zeae Helicotylenchus dihystra Criconemoides sp	4,0 a 5,0 l/ha

### CITROS

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Temik 150 Rhodia	Aldicarb	I	Nematóide: Tylenchus semipenetrans	Plantas novas: 25g/m de altura Plantas adultas: 130g/planta

### MILHO

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
Ralzer 50G Fersol	Carbofuran	I	Nematóides: Pratylenchus sp	35kg/ha
Furadan 50 G FMC	Carbofuran	I	Nematóide: Pratylenchus zeae	35kg/ha
Diáfuram 50 Hokko	Carbofuran	I	Nematóide: Pratylenchus sp	60kg/ha

### SOJA

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
--------------	---------	----	--	--

### TRIGO

Basamid Basf	Dazonet	IV	Nematóides nômades Nematóides que formam nódulos nas raízes	50g/m <sup>2</sup> 50g/m <sup>2</sup>
--------------	---------	----	--	--

# ATÉ HOJE, PARA OFERECER TUDO ISSO AGORA BASTA SER NEW HOLLAND.



À primeira vista, você já percebe: os tratores da Linha Mundial TL não têm nada a ver com os outros. E não têm mesmo. A Linha Mundial TL é única, com tudo de trator grande e tudo do maior fabricante de tratores do planeta. Pela primeira vez, você pode contar com a mais extensa gama de opções de transmissão, quatro opções de tomada de força, inclusive com velocidade

LINHA  
**MUNDIAL**  
**TL**

**DAQUI PRA FRENTE,  
TRATOR VAI SER ASSIM.  
VAI SER NEW HOLLAND.**

**5 M O D E L O S E 1 0 V E R S**

# UM TRATOR TINHA QUE SER GRANDE.



sincronizada com a roda, levante hidráulico Categoria II, Lift-O-Matic e muitas outras inovações que os outros nem sonham em oferecer nesta faixa de potência. E isso é só o começo.

Vá ao seu concessionário que você vai comprovar. Desta vez, a New Holland não fez mais um lançamento. Ela reinventou a categoria.

**ÕES DE 65 A 100 HP.**



**NEW HOLLAND**

*Máquinas para uma agricultura avançada.*

# O setor quer ampliar espaços

*Perseguindo este objetivo, os profissionais da área se reúnem em Recife/PE*

**A** produção brasileira de hortigranjeiros atingiu, no ano passado, a marca dos 44 milhões de toneladas e rendeu R\$ 12,3 milhões. Os números impressionam. E impressionam muito mais quando comparados ao verdadeiro potencial de um país de dimensões continentais que aproveita apenas 50% dos seus 400 milhões de hectares de solo cultivável. O setor hortifrutícola, que inclui a horticultura, a fruticultura e a floricultura, gera cinco vezes mais empregos e registra rentabilidade por hectare superior em outras cinco vezes a agricultura de grãos. No entanto, apenas 5% da área cultivada se dedica ao setor.

Bem-vistos na prateleira, os hortigranjeiros ainda enfrentam problemas sérios nos bastidores e encontram dificuldades para colocar um maior volume de produção nos mercados consumidores interno e externo. O percentual de produtos adequadamente embalados ainda é muito baixo fora das regiões Sul e Sudeste do Brasil, onde as centrais de abastecimento já comercializam 95% dos produtos adequadamente embalados.

O potencial de crescimento do setor é imenso. Estamos apenas engatinhando. Mas, quanto antes dermos o primeiro passo, mais cedo a produção brasileira alcançará níveis compatíveis com suas potencialidades, e com as tendências de um mercado competitivo e extremamente exigente em termos de volume, preço e qualidade.

No Chile, as exportações de frutas somaram 1,2 milhão de toneladas, contra as 103 mil toneladas exportadas pelo Brasil em 96. É um exemplo a ser seguido. Naquele país, a combinação de fatores importantes estimularam a irrigação, a embalagem, a capacidade de armazenamento a frio e as técnicas de manejo

da terra: o planejamento, o investimento e, principalmente, a vontade e a decisão política.

Segundo estimativas da Associação Brasileira das Centrais de Abastecimento (Abracen), até o ano 2000, a demanda do mercado de frutas tende a crescer 18%, saltando de um consumo *per capita* de 45kg/ano para 53,1kg/ano. O Brasil se encontra numa situação curiosa, em que precisa estar preparado para responder positivamente a este aumento de demanda interna e, ao mesmo tempo, conquistar um lugar de destaque nas exportações para países do Mercosul, onde as mais tímidas ações de divulgação têm resultado numa grande receptividade para com as frutas tropicais.

O XI Encontro de Mercados Frutihortícolas do Mercosul, que se realiza em Recife/PE, no período de 15 a 17 de outubro, representa uma oportunidade ímpar para produtores, investidores e demais profissionais do setor hortigranjeiro. O evento estará reunindo cerca de 350 especialistas, técnicos, produtores e distribuidores dos brasileiros, argentinos, paraguaios, uruguaios e chilenos, empenhados no aperfeiçoamento das políticas, mecanismos e sistemas de produção, e na intensificação da integração técnica e comercial entre os países.

Paralelamente, será realizada a Frutihortícola/97 - Feira Internacional da Agroindústria, Fruticultura e Olericultura, uma grande exposição que contará com a participação de todos os segmentos que constituem o setor agrícola, com destaque para o comércio nos entrepos-

tos do sistema de mercado atacadista. Entre os cerca de 100 expositores, estão produtores de frutas, flores e hortaliças; fabricantes de sistemas de irrigação; representantes dos setores de sementes, máquinas, fertilizantes, defensivos agrícolas, serviços portuários e de informática.

Bastante ampla, a programação da Frutihortícola/97 inclui o Encontro Nacional dos Permissionários das Centrais de Abastecimento e, ainda, a realização do Fórum Nacional dos Secretários de Agricultura e Abastecimento. Significativamente enriquecedora para profissionais de todos os níveis das cadeias produtivas, esta grande feira internacional promoverá a troca de experiências e o intercâmbio de informações, através da discussão de temas como classificação, padronização, armazenagem, técnicas de plantio e combate a pragas, embalagem, transporte e comercialização.

Também está prevista uma ampla Rodada de Negócios, coordenada pelo Sebrae/PE, destinada à agilização das trocas comerciais entre dirigentes, empresários e operadores dos mercados abastecedores.

O evento, uma realização conjunta da Abracen, da Empresa Brasileira de Feiras e Congressos e da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de Pernambuco, obteve fabulosa receptividade quando apresentado, em meados de agosto, às comunidades políticas e empresariais ligadas ao setor em todos os países do Cone Sul. Numerosas delegações de empresários e executivos já se

organizam para estar na capital pernambucana entre 15 e 17 de outubro.



*Edmilson de Oliveira, diretor da Empresa Brasileira de Feiras e Congressos, que organiza o XVI Encontro de Mercados Frutihortícolas do Mercosul: o Brasil tem um imenso potencial*

# DEFESA VEGETAL



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFESA VEGETAL

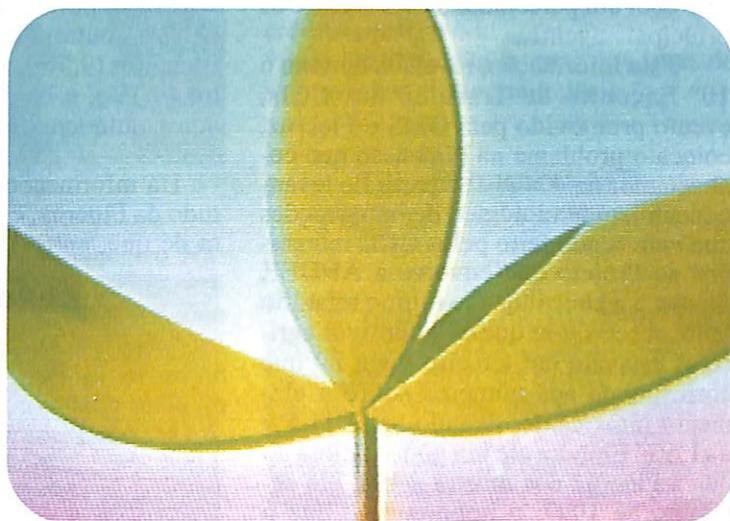
OUTUBRO DE 1997

## ANDEF produz novo filme institucional

O novo filme institucional da ANDEF já está pronto e, em breve, passa a ser distribuído às empresas associadas e a entidades interessadas. Com uma proposta diferente daquela que predominou no filme anterior, onde havia o âncora Boris Casoy comandando o fio da história, a nova produção traça um panorama sobre a entidade e suas associadas inseridas no contexto da produção agrícola e da sociedade brasileira. A estréia oficial aconteceu em reunião da LACPA (Latin American Crop Protection Association), realizada no final de setembro, no México, contando com a participação das Presidências do Conselho e Executiva ANDEF.

Em 14 minutos, o filme mostra como o desenvolvimento de uma agricultura de fatura está ligado ao domínio da tecnologia dos insumos, entre os quais encontram-se os defensivos agrícolas; situa o Brasil como 5º maior mercado do mundo em produtos fitossanitários, representando mais de 40% dos negócios na América Latina e 2/3 do Mercosul, ressalta que, mesmo assim, em consumo por unidade de área, o Brasil consome apenas 1,2kg/ha, ainda estando longe dos padrões aferidos em países com agricultura altamente tecnificada, como a Holanda, onde este índice é de 20kg/ha.

Entre os destaques na fita, encontram-se os investimentos que a indústria realiza em pesquisa e desenvolvimento de produtos e em estudos dos impactos no ambiente e na saúde; o trabalho desenvolvido no Projeto Guariba, que representa a solução modelo para a retirada das embalagens vazias do campo e seu aproveitamento através da reciclagem, os 5.300 empregos diretos gerados pela indústria (1.700 dos quais ocupados por engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas); os quase 70 eventos/dia no campo realizados em 1996 pelas empresas associadas, com o objetivo de difundir informações e levar tecnologia ao agricultor; os convênios com órgãos como o TECPAR, a Unicamp e o SENAR; a distribuição do INFORMTOXIC; os cursos pelo Brasil afora, que entre abril de 94 e julho de 97 já formaram 1.034 instrutores e entre 96 e 97 levaram educação a mais de 66 mil agricultores.



### Homenagens à ANDEF

Marçal Zuppi



Pelo constante apoio aos trabalhos desenvolvidos pela entidade, a Sociedade Brasileira de Ciência das Plantas Daninhas prestou homenagem à Associação Nacional de Defesa Vegetal, no Congresso realizado em Caxambu, entregando ao engenheiro agrônomo Marçal Zuppi, uma placa de reconhecimento. "Esta homenagem, pela qual somente temos que agradecer, coloca-se ao lado daquela que a ANDEF recebeu há algum tempo Sociedade Brasileira de Nematologia. Ou entidade há mais de 20 anos, em prol da defesa vegetal no Brasil, é reconhecido por uma comunidade científica, fatos que nos ajudam a perseguir no caminho em busca de soluções para a defesa vegetal no Brasil", diz Marçal Zuppi.

# Fiocruz revela causas de intoxicações

A Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), do Rio de Janeiro, através do seu Centro de Informação Científica e Tecnológica, que produz a estatística oficial sobre intoxicações no Brasil com base nos dados do Sistema Nacional de Informações Tóxico-Farmacológicas (Sinitox), divulgou a consolidação dos dados da pesquisa que vem sendo feita desde 1995 sobre as causas de intoxicações no País. No quadro geral, os “pesticidas agropecuários” figuram com um percentual de 9,5% entre os principais agentes.

“Esta informação, revelada durante o 10º Encontro de Trabalho dos CCIs, evento promovido pela OMS e Fiocruz, coloca o problema na dimensão que conhecíamos na ANDEF, a partir do levantamento epidemiológico de intoxicações que vem sendo feito pelos CCIs integrados ao Projeto que envolve a ANDEF, Sindag e a Unicamp. No último relatório feito, observou-se que os defensivos agrícolas estavam em terceiro lugar no que corresponde aos números sobre o elemento intoxicante, ficando entre 11,5% e 11,6%. Embora até um pouco acima do que a Fiocruz nos mostra agora, em setembro de 1997, o importante é que o percentual certamente reflete o trabalho que a ANDEF e associadas, em parceria com órgãos e entidades públicos e privados, vêm desenvolvendo pelo País, com

os cursos para engenheiros agrônomos e florestais e técnicos agrícolas, realizados desde 1990, e as mais recentes ações juntamente com o SENAR diretamente para o homem do campo, pelas quais já foram treinados mais de 66 mil agricultores”, avalia o Diretor Técnico da ANDEF, Luis Carlos Ferreira Lima.

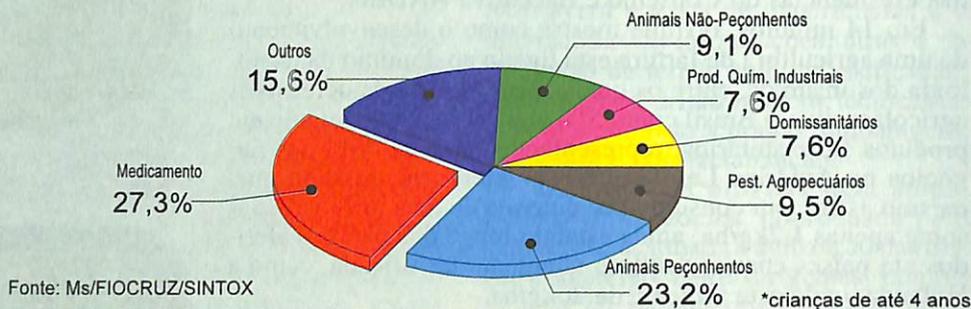
No quadro dos principais agentes de intoxicações, no Brasil, os dados da Fiocruz demonstram que, em primeiro lugar, encontram-se os medicamentos (27,3%), seguidos pelos animais peçonhentos (23,2%), outros (15,6%), pesticidas agropecuários (9,5%), animais não peçonhentos (9,1%), e os domissanitários e produtos químicos industriais, ambos com 7,6%.

Há informações preocupantes no estudo da Fiocruz, como o que nos dá conta de que, entre 1993 e 1995, 65% das

intoxicações, com crianças abaixo de quatro anos, ocorreram por agentes tóxicos guardados nas residências: medicamentos, produtos sanitários e produtos químicos industriais. “Neste ponto, lembramos que as intoxicações acidentais por produtos fitossanitários, segundo o relatório da Unicamp, recrudescerem em 40% na área urbana, enquanto decaiu menos 14,7% na área rural”, acrescenta Ferreira Lima.

Relativamente animadoras para o meio rural, as estatísticas e suas interpretações continuam colocando diante do setor de defensivos agrícolas, particularmente, um grande desafio gigantesco, que é levar a todo o País os ensinamentos do uso correto e seguro de defensivos agrícolas, de modo que os percentuais de intoxicações aproximem-se, cada vez mais, do zero.

## OS PRINCIPAIS AGENTES QUE CAUSAM INTOXICAÇÕES



## NOTAS

Em reunião na ANDEF, foram distribuídas aos responsáveis pela área de Marketing e Promoção, das empresas associadas, as orientações e cópias fotográficas originais do Selo ANDEF, para uso em materiais de divulgação em geral e propaganda. Na reunião foi discutida a possibilidade de se elaborar uma forma de solucionar os casos que ainda não estão previstos pelo Selo em vigor, surgindo a idéia de fixação de um percentual de área relativo à área total da peça produzida.

\* Com placas oferecidas pela ANDEF, a Faculdade do Espírito

Santo do Pinhal prestou homenagens ao ex-aluno

Antônio Duarte Júnior, Destaque de 1997, e a Celso Henrique Zuppi da Conceição, pelos relevantes serviços dedicados ao ensino, administração e formação dos professores graduados.

\* A convite da OCB — Organização das Cooperativas do Brasil —, os Senadores Jonas Pinheiro e José Ignácio estiveram presentes à posse de Roberto Rodrigues, em Genebra, uma fato assim comentado pelo Senador Jonas: “O Roberto já era vice-presidente da entidade para a América do Sul e agora assumiu uma função à qual nenhum outro brasileiro jamais alcançou, pois trata-se da Pre-

sidência da mais importante organização do mundo em termos de cooperativismo”. Responsável juntamente com o Senador José Ignácio, pelo Projeto Lei do Sistema Cooperativista, em tramitação no Congresso, o Senador Jonas ressalta o novo papel assumido pelo brasileiro com mais um passo em busca da consolidação dos princípios do cooperativismo no Brasil: “É um fato que acontece em um ano que, provavelmente, teremos a aprovação da nova legislação. Esta que, sem dúvida, ajudará a firmar os princípios cooperativistas, eliminando os ‘gatos cooperativos’ e deixando o campo livre àqueles que realmente têm vocação para o assunto”.

# BANCOOB fortalece capital cooperativo

Uma autorização do Banco Central, de 3 de julho, chancelou o início das atividades do Banco Cooperativo do Brasil (BANCOOB), o mais novo recurso de desenvolvimento à disposição do sistema cooperativo brasileiro. Trata-se de uma instituição que nasce ocupando a 15ª posição no rol dos maiores bancos do País, contando com um patrimônio líquido de R\$ 350 milhões, R\$ 1 bilhão em operações e R\$ 500 milhões em depósitos. Para o engenheiro agrônomo e produtor rural Roberto Rodrigues, um dos que sempre sonharam e lutaram pela concretização deste projeto, o BANCOOB chega em boa hora e deve ajudar muito no aprimoramento e evolução do sistema.

“O cooperativismo brasileiro passa a contar com um instrumento essencial à democratização do capital, fruto de um ideal cujas primeiras sementes foram plantadas em 1974 quando, como presidente da Cooperativa de Guariba, criei a sua Cooperativa de Crédito.

Desde então, desenvolveu-se uma longa história que, agora, chega ao ponto culminante com a criação do banco que deve servir de alavanca de desenvolvimento em muitas áreas, além de colocar o cooperativismo em sintonia com os movimentos de internacionalização do capital.”

Uma história que registra nomes como Américo Utume, que em 1979 trabalhou na montagem de um sistema de crédito; Mário Krueh Guimarães, que montou em 1981 um Sistema de Crédito Cooperativo Rural, no Rio Grande do Sul; Pereira Campos, que em 1984 criou o Comitê Nacional de Crédito; personagens da área governamental, que acreditaram na proposta, como Hishoiaki Nakano, Fernão Bracher, Marcílio Marques Moreira, Francisco Grazziano, Pêrsio Arida.

“A luta continuou e, em 1986, o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC) firmou convênio com o Sistema, inserindo-o na Câmara de Compensação. Em 1988, por proposta do Deputado Federal Paulo Roberto Cunha, ex-vice presidente da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), incluiu-se na Constituição Brasileira o Artigo 192, inserindo as cooperativas



Roberto Rodrigues

de crédito no Sistema Financeiro Nacional. Posteriormente, em 1991, com a extinção do BNCC, a compensação bancária das cooperativas de crédito foi transferida para o Banco do Brasil, o que determinou a retomada da idéia do Banco de Crédito Cooperativo, resultando em importante passo, em 1993, com a abertura de espaço junto ao Conselho Monetário Nacional. Finalmente, com Resolução do CMN, na gestão do Presidente Fernando Henrique, surgiram as condições para a criação de bancos cooperativos, pioneiramente concretizadas pelo BANSICREDI, no Rio Grande do Sul, do Sicredi e, agora, com o BANCOOB, sob a presidência do companheiro Raimundo Mariano do Vale, que está colocando seus profundos conhecimentos e experiência a serviço de uma nova e grande missão”, explica Roberto Rodrigues.

## NOVA POSTURA

O banco passa a operar em um atmosfera dominada pelas rajadas dos ventos da globalização e da liberação comercial, sucedendo aos ciclones dos diversos planos de estabilização que atingiram o sistema cooperativa com rigor, em muitos casos, fatal, segundo Roberto Rodrigues.

“Os planos de estabilização, geralmente editados entre fevereiro e março, período crítico para os agricultores, sempre tiveram como regra a correção dos créditos em níveis extremos em de-

trimento dos preços do produto agrícola, levando as cooperativas a uma situação crítica. Tanto que, acredito, somente 50% delas conseguiram atravessar as turbulências, 30% ainda estão tentando através de ajustes, enquanto 20% não tiveram fôlego e afundaram. Ora, saímos desta situação e caímos na ‘guerra’ da globalização, sob uma feroz concorrência, que exige novas posturas do cooperativismo”.

Consciente de que o banco pode ajudar a solidificar o sistema e seus princípios, Roberto Rodrigues não prevê resultados a curto prazo, mas assinala que, a médio prazo, o BANCOOB será um poderoso instrumento de apoio ao crédito rural, tendo como metas já previstas uma atuação intensa nas áreas de seguro rural e previdenciária.

## BRASIL ASSUME PRESIDÊNCIA DA ACI

Um posto que há 102 anos vinha sendo ocupado, exclusivamente, por europeus, a partir do dia 16 de setembro último, passou ao comando do engenheiro agrônomo e produtor rural brasileiro Roberto Rodrigues, com sua eleição, na Assembléia Geral, em Genebra, à presidência da Aliança Cooperativa Internacional (ACI), para um mandato de quatro anos. Primeira Organização Não Governamental para a qual as Nações Unidas concedeu o estatuto de órgão consultivo, figurando hoje entre as 41 classificadas na categoria I ante o Conselho Econômico e Social da ONU, a entidade é considerada a maior ONG do planeta, contando com 79 países filiados e representando um universo de 700 milhões de cooperados.

“A indicação de um brasileiro, como candidato único, é um reconhecimento do cooperativismo mundial à força e importância do cooperativismo do Brasil, que, ao assumir esta missão inédita no cenário internacional, deve colher frutos nos campos do fortalecimento dos princípios cooperativistas e do aporte de outros recursos essenciais ao desenvolvimento do setor no País”, prevê Roberto Rodrigues.

Nos planos para a gestão, ele já ficou em 180 dias por ano o tempo a ser dedicado às atividades da ACI, incluindo aí visita aos 79 países filiados, como parte de uma grande campanha em prol dos princípios do cooperativismo.

# Retrocesso preocupante no Mercosul

(\*) Cristiano Walter Simon

O trabalho pela harmonização do setor de defensivos agrícolas, dentro do Mercosul, sofreu uma inesperada e inexplicável reviravolta no final de agosto, em Montevidéu, na reunião da Comissão Ad-Hoc de Produtos Fitossanitários: Ao reendossar as Resoluções 48 e 87 de 1996, cujos vícios já pareciam estar enterrados, ela reintroduziu no processo procedimentos que certamente levarão a um retrocesso em relação à regulamentação atualmente em vigor no Brasil.

A surpresa foi de tal magnitude que levou a representação uruguaia a um pronunciamento proferido, proferido nos seguintes termos: “ante às substanciais e importantes alterações introduzidas pelo Brasil em suas propostas sucessivas, não é possível considerá-las a fundo nesta reunião”.

A nosso ver, desde o mês de maio deste ano, em Assunção, no Paraguai, a delegação brasileira havia submetido à mesma Comissão proposta, colocava o Brasil numa posição de coerência diante da regulamentação prevalecente no país, alinhada com o que se pratica nos países mais desenvolvidos, visto que alicerçada em parâmetros e protocolos internacionais. A nova proposta, à luz da legislação brasileira, carrega em seu bojo pontos positivos e negativos, com completa supremacia para estes últimos.

Como aspectos aparentemente positivos, teremos um possível descongestionamento do sistema de avaliação, com a liberação de todos os processos atingidos pelo Decreto 991/93, que obriga à reavaliação dos registros de produtos quanto a aspectos ambientais; teremos o fornecimento imediato do registro de novo fabricante, com base na similaridade, a possibilidade de utilização da informação técnica disponível e, finalmente, a agilização na obtenção dos registros quando de alterações técnicas previstas por lei.

Isto tudo, porém, em detrimento do desejável rigor nas avaliações, com conseqüentes riscos quanto à qualidade dos produtos à venda no mercado brasileiro



novo direcionamento, que essencialmente implicam em um comprometimento dos padrões de qualidade dos produtos usados pelo agricultor brasileiro, podem ser facilmente previstas. Em primeiro plano,

de fitossanitários.

A harmonização complica-se mesmo quando analisamos os aspectos claramente negativos da proposta, começando pelo fato de que, com a anulação do Artigo 2º do Decreto 991/93, os produtos registrados anteriormente à Lei 7.802/89 (lei brasileira dos agrotóxicos) deixarão de ser avaliados sob os aspectos ambientais. Também teremos retrocesso no padrão de avaliação de produtos, considerando que tudo o que está registrado até 31 de dezembro de 97 não seria passível de reavaliação à luz da harmonização proposta.

Estamos diante da perspectiva de alterações profundas nos programas de desenvolvimento de novos produtos e formulações no Brasil, dadas as facilidades encontradas nos demais países do Mercosul, bem como na iminência de um substancial aumento do número de produtos genéricos, de qualidade questionável face à falta de clareza quanto aos critérios de similaridade estabelecidos. Acrescente-se que os critérios e procedimentos harmonizados de avaliação de dados, para fins de registro, assegurando a qualidade e confiabilidade dos produtos, somente se aplicariam a produtos novos e não aos já em comercialização nos países do Mercosul.

Algumas das conseqüências desse

certamente surgirão ações judiciais como resultado de tratamento diferenciado dado a empresas dos países do Mercosul, em detrimento daquelas localizadas no Brasil. A salvaguarda da saúde pública e do ambiente exigirá uma ampliação da infra-estrutura governamental na área de fiscalização, e sem dúvida surgirão conflitos, entre as esferas federal e estadual, no que respeita ao Cadastro de produtos fitossanitários.

A Associação Nacional de Defesa Vegetal — ANDEF — e suas associadas consideram que a aprovação dessa nova proposta brasileira, como norma pelo Mercosul, exigirá alterações profundas na atual legislação brasileira para produtos fitossanitários, que tem por base a Lei 7.802/89, o Decreto Regulamentador 98.816/90 e portarias complementares. O tratamento diferenciado terá reflexos no plano econômico e incontestavelmente comprometerá os avanços significativos alcançados pelo Brasil na defesa da agricultura, da saúde e do ambiente, representando um lamentável retrocesso em relação a todas as conquistas obtidas a partir do final da década passada.

(\*) Cristiano Walter Simon é Presidente Executivo da ANDEF — Associação Nacional de Defesa Vegetal.

## Expediente

DEFESA VEGETAL é uma publicação da ANDEF - Associação Nacional de Defesa Vegetal. End.: Rua Capitão Antônio Rosa, 376 - 13º andar - Fone (011) 881-5033 - Fax (011) 853-2637 - Jornalista Responsável: Roberto Barreto, MTB 11.361

# As sementes do próximo milênio

*Grandes conglomerados multinacionais investem na pesquisa para oferecer novos materiais genéticos*

Simone Silva Jardim

**F**altando menos de mil dias para virmos definitivamente a folhinha do século XX, futurólogos munidos dos mais variados instrumentos não cansam de alardear previsões em todas as áreas de interesse humano. Alguns traçam cenários apocalípticos; outros afirmam que, finalmente, adentraremos na Shangri-lá, que até agora os mortais só puderam vislumbrar nas telas de cinema, em quadros surrealistas ou em livros de ficção.

Saibam que, no chamado campo da agribiotecnologia — ramo da ciência que busca o desenvolvimento de novas variedades melhoradas, mais produtivas, menos dependentes de herbicidas e insumos —, as perspectivas são extremamente otimistas. Mais: tudo indica que as plantas e sementes transgênicas, superiores em certos aspectos às híbridas (por melhoramento genético clássico e de uso corrente), terão muito mais impacto sobre os ganhos da produção agrícola do que o observado com a Revolução Verde da década de 60.

É que a agricultura mundial vem se defrontando com um processo identificado como uma terceira revolução, ou a agrirrevolução, cujos objetivos envolvem um aumento da quantidade e da qualidade na produção de alimentos, com reflexos favoráveis também sobre a distribui-

ção de renda e nível de emprego. O pai da Revolução Verde, o norte-americano Norman Ernest Borlaug, não consegue disfarçar, em suas entrevistas, o entusiasmo diante do campo de múltiplas possibilidades abertas pela biotecnologia no que se refere a sementes transgênicas e clones de animais.

No contexto brasileiro, a biotecnologia tem promovido o desenvolvimento de sementes híbridas de melhor qualidade e muito mais resistentes às adversidades do meio ambiente. Já as sementes transgênicas só estarão disponíveis aos nossos produtores rurais dentro de dois ou quatro anos, apesar de já estarem proporcionando uma boa colheita aos agricultores

das terras do Tio Sam, bem como aos irmãos argentinos e canadenses.

As produtoras líderes deste segmento no mercado nacional, Braskalb, Monsanto Brasil, Novartis e Pioneer Sementes, revelam, em primeira mão à revista **A Granja**, o que estão fazendo nesta área estratégica, capaz de oferecer um grande arsenal de alternativas para incrementar o desenvolvimento da agricultura do País. Detalhe: em nível mundial, estima-se que a agribiotecnologia representa um mercado potencial de US\$ 30 bilhões.

**Tirando atrasos** — Nos últimos dois anos, o grupo Monsanto vem investindo pesado em inovações agritecnológicas. Uma de suas estratégias tem sido a compra de diversas empresas que se destacam neste campo, entre elas a Agracetus (modificação das fibras do algodão e produção de proteínas em vegetais), Asgrow (germoplasma de soja e milho), Ecogen (fabricante do *Bacillus thuringiensis*, uma bactéria que ocorre normalmente no solo e é conhecida por sua capacidade de controlar insetos).

“As pesquisas de sementes transgênicas de melhoramento genético são conduzidas em nosso laboratório, em St. Louis, nos Estados Unidos. O trabalho de adaptação das sementes aos diversos microclimas é feito localmente, após todas as aprovações governamentais, tanto nos países em que são introduzidas, como nos Estados Unidos, onde são desenvolvidas”, informa Luiz Antônio Abramides do Val, diretor de Regulamentação e Biotecnologia da Monsanto Brasil, cuja sede fica em São Paulo/SP.

Previsões otimistas apostam que o lançamento das sementes transgênicas, no Brasil, ocorrerá já no início de 1999. Fontes que se auto-rotulam “realistas”, por outro lado, acreditam que o produtor rural brasileiro só terá acesso a essas jóias da ciência a partir de 2001. Para se ter uma idéia, no que diz respeito à agribiotecnologia, os “realistas” afirmam que só começamos a engatinhar.

Até o momento, o órgão responsável pela liberação de plantas transgênicas no Brasil, a Comissão Técnica Nacional em Biossegurança (CNTBio), submetida ao Ministério da Agricultura, só autorizou testes de campo dentro das unidades ope-





Peixoto, da Pioneer: cultivares resistentes e grãos com mais qualidade

rativas ou estações de pesquisa que obtiveram o Certificado de Qualidade em Biossegurança (CQB). No caso específico da Pioneer Sementes, que tem sede em Santa Cruz do Sul/RS, ela obteve o CQB para as suas estações de pesquisa no Paraná e Goiás.

“Mas ainda no Brasil, não é permitida a multiplicação de sementes transgênicas, nem a comercialização de produtos originados delas. As sementes para testes são provenientes das nossas estações de pesquisa dos Estados Unidos”, explica Cláudio de Miranda Peixoto, gerente de produtos da empresa certificada.

A regulamentação de diretrizes para as produtoras de sementes transgênicas, com normas para escalas mais amplas de ensaios, até canais e condições de comercialização, ainda estão em análise no CNT-Bio. Por esse motivo, é difícil precisar uma data exata para o lançamento comercial das sementes transgênicas no País.

**Transgênicas pioneiras** — Em outros países, como EUA, Canadá e Argentina, por exemplo, a Monsanto já comercializa os primeiros vegetais modificados geneticamente: soja, milho, algodão e canola Roundup Ready, além do algodão BollGard, as batatas NewLeaf e o tomate melhorado. As sementes Roundup Ready soja, milho, algodão e canola são tolerantes ao herbicida Roundup, o que racionaliza o trabalho do controle de ervas daninhas e traz uma série de benefícios para o meio ambiente, além de reduzir os custos de produção. Tanto o algodão BollGard, como o milho YieldGard e a batata NewLeaf são resistentes a lagartas. Por fim, o tomate melhorado tem um tempo maior de maturação, o que contribui diretamente para reduzir as per-



Dimarzio, da Braskalb: haverá um aumento real da produtividade

das que tradicionalmente ocorrem durante sua colheita, transporte e processamento.

Segundo Abramides, a biotecnologia não tem a pretensão de eliminar os métodos tradicionais de melhoramento presentes nas sementes híbridas, a partir dos quais têm sido possível obter espécies mais fortes e adaptadas. “Na verdade, a técnica transgênica veio complementar este trabalho. Ao permitir que se introduza uma característica genética desejável em uma espécie já existente, a genética vegetal garante um controle e precisão desse processo, antes inimaginável. Mas, por enquanto, o trabalho da biotecnologia limita-se à introdução e perpetuação de um traço genético desejável, como, por exemplo, a resistência a pragas. Logicamente, são escolhidas as características cuja obtenção pelos métodos tradicionais seria impossível ou improvável e que tenham forte impacto positivo sobre a atividade produtiva. Todas as sementes geneticamente modificadas permitem a racionalização de um ou outro processo da agricultura, como o manejo de ervas daninhas e o controle de pragas”, ressalta. O diretor da Monsanto lança mão de um exemplo para que o leitor visualize melhor os efeitos práticos da nova técnica.

“Com as plantas tolerantes ao herbicida Roundup, percebe-se que o controle químico do mato poderá ser feito somente quando necessário, ou seja, quando a população de plantas daninhas atingir níveis de competição com a soja”, diz. Ele aproveita para enumerar as vantagens da opção pelas sementes transgênicas nessa situação específica:

- redução de custos e controle efici-

ente de uma grande gama de ervas daninhas;

- redução do número de produtos químicos liberados no meio ambiente;
- proteção dos lençóis freáticos;
- compatibilidade total com o sistema de plantio direto;
- conservação do solo, com um menor número de passadas do equipamento pulverizador;
- eliminação de fitotoxicidade para as culturas seguintes.

“Consideremos, ainda, a produção de soja hoje no Brasil. Muito embora tanto o Rio Grande do Sul como Goiás sejam áreas de cultura de soja, estes estados apresentam condições de umidade, solo, clima, altitude e luminosidade totalmente diferentes. Por isso, o agricultor gaúcho utiliza um cultivar diferente daquele cultivado pelo produtor goiano. Isso já acontece hoje com as sementes tradicionais. O mesmo acontecerá com as sementes transgênicas. Elas serão adaptadas para se desenvolverem bem nas diversas regiões em que serão cultivadas”, destaca o diretor da Monsanto.

**Aliança em grãos** — Cerca de US\$ 150 milhões já foram investidos pela Pioneer em todas as suas estações de pesquisa, distribuídas nos cinco continentes. No Brasil, foram destinados cerca de US\$ 1,6 milhão à três estações de pesquisa, localizadas nas cidades de Toledo/PR, Itumbiara/GO e Balsas/MA.

Fazer parcerias com multinacionais poderosas como a Monsanto, AgrEvo e Cyanamid tem sido a estratégia da Pioneer. Em agosto passado, Pioneer e DuPont formaram uma aliança global e um amplo acordo de pesquisa, com investimentos conjuntos da ordem de US\$ 400 milhões para o próximo ano. A nova empresa, formada através da joint-venture denominada Optimum Quality Grains, terá âmbito mundial e foco no usuário final de grãos. Esta parceria pretende acelerar o desenvolvimento de produtos, visando o aperfeiçoamento e comercialização de grãos de qualidade melhorada, principalmente milho e soja.

“Todas essas iniciativas têm por objetivo a pesquisa de materiais resistentes a pragas, doenças, herbicidas e também para a melhoria nutricional e qualidade dos grãos”, conta Peixoto.

Dentre os primeiros lançamentos transgênicos da Pioneer — previstos para 1999 — estão o milho com resistência a insetos (gene “Bt”) e a herbicida (glufosinato de amônio). O milho “Bt” possui resistência genética a insetos da ordem *Lepidoptera*, o que vai permitir o controle da lagarta-do-cartucho, uma das pragas que causam maior dano econômico



Aqui, canteiro com a soja modificada geneticamente (Roundup Ready)

Canteiro com soja convencional

Divulgação/Monsanto

co à cultura. Entretanto, também estão nos planos futuros da Pioneer a comercialização de milho que produza grãos com melhores qualidades nutricionais e com resistência às micotoxinas.

Testes preliminares realizados até o momento por universidades estrangeiras concluem que os produtos derivados de plantas transgênicas não têm apresentado nenhum efeito maléfico à saúde de animais e seres humanos. “Na verdade, genes inseridos, responsáveis pela modificação da planta original, não têm alterado nenhuma outra característica desta a não ser aquela para qual foi inserido. Por fim, todas as pesquisas que estão sendo realizadas com produtos transgênicos visam à redução dos impactos ambientais, através da menor utilização de defensivos químicos”, acrescenta o gerente da Pioneer.

Na área de sementes transgênicas, a Novartis, que tem sede na capital paulista, também vem trabalhando no controle de insetos e pragas de cultivos, com ênfase na cultura do milho. “Estamos dando atenção principalmente ao desenvolvimento de genes resistentes a doenças fúngicas e a vírus, visando o aprimoramento dos processos de identificação de plantas superiores pela escolha do genótipo em vez do fenótipo”, declara Paulo César Cau, do Departamento de Marketing.

**Controvérsia** — A Braskalb, também de São Paulo, através da norte-americana Dekalb Genetics Corporation, também desenvolve pesquisas na área de sementes transgênicas, que serão produzidas nas Unidades de Beneficiamento de Sementes, de Ipuã/SP e Coxilha/RS. Os primeiros lançamentos, em nível comercial, estão previstos para daqui a dois anos, envolvendo sementes de plantas de milho resistentes à lagarta-do-cartucho e ao herbicida Roundup.

“Os aspectos positivos das sementes transgênicas são o aumento do nível real da produtividade latente, dentro do potencial produtivo original, ausência de impactos ambientais e custo adicional extremamente viável”, assegura o proprietário da empresa, José Amauri Dimarzio.

“Mas a utilização das sementes transgênicas não estará ao alcance de todo agricultor. Além de ter que possuir um alto nível tecnológico, o produtor rural deverá assumir alguns compromissos de caráter legal, como um rígido controle do volume e do destino da produção, que será monitorada pelas entidades fiscalizadoras”, alerta.

Opinião diametralmente oposta é sustentada por Paulo César Cau, da Novartis. “Não há impedimento algum para que qualquer agricultor possa lançar mão do plantio de sementes transgênicas, pois estas terão desenvolvimento igual às de-

mais. Neste caso, a escolha de se plantar ou não deverá se basear na necessidade do agricultor. Por exemplo: uma semente transgênica de milho com resistência à lagarta-do-cartucho só trará benefício se plantada numa área onde o inseto for problema. Se não ocorrer a praga, a produtividade do transgênico deverá ser igual ao do não-transgênico”.

Hoje, não dispomos de uma estimativa segura com relação à demanda do mercado brasileiro por sementes transgênicas. É algo ainda bastante novo, mas, ao que tudo indica, deverá ter excelente potencial de demanda, uma vez que esta ferramenta está diretamente direcionada para solucionar os principais problemas da agricultura, como a questão dos insetos, doenças, qualidade nutricional, dentre outras.

“Não temos ainda condições de dimensionar o potencial do mercado brasileiro. Podemos apenas ilustrar com o que já aconteceu nos Estados Unidos, maior produtor mundial de soja, e na Argentina, por ocasião do lançamento da soja Roundup Ready. Entre a primeira e a segunda safra, agora em cultivo, houve um aumento de 10 vezes na extensão da terra cultivada com a soja Roundup Ready. Na atual safra, são cinco milhões de hectares nos EUA contra 500 mil, em 1996, e um milhão na Argentina, contra 100 mil no ano passado”, informa Abramides, da Monsanto.

“Neste ritmo ou mesmo em ritmo muito menor, é esperado que em 10 anos a área plantada com materiais não-transgênicos venha a ser minoria nos Estados Unidos. Acreditamos que no Brasil a situação não vai ser muito diferente”, conclui César Cau, da Novartis. 

**SLC**  
*Bonés*

**Bonés e Camisetas**

*Vista esta idéia  
Divulgue sua Empresa*

SLC Bonés Promocionais Ltda.  
CX. POSTAL 1117 - CEP 86803-040  
APUCARANA - PR - FONE/FAX:(043) 422-4408

**EQUIPAMENTOS SILVER**

Moinho MS 135/40 Moinhos, Peletizadoras, Misturadores, Desmanchadores de fardos. Fábricas de ração completa para: Agropecuária, Avicultura, Suinocultura e Indústrias.

**CONSULTE-NOS**  
Metalúrgica Vêneto Ltda.  
Rua Brito Peixoto, 70 / 74  
CEP 02735-030  
Freguesia do Ó  
São Paulo - SP  
Fone: (011) 858-4655  
Fax: (011) 266-1657





**MAX-SYSTEM**  
PULVERIZADOR AUTOPROPELIDO

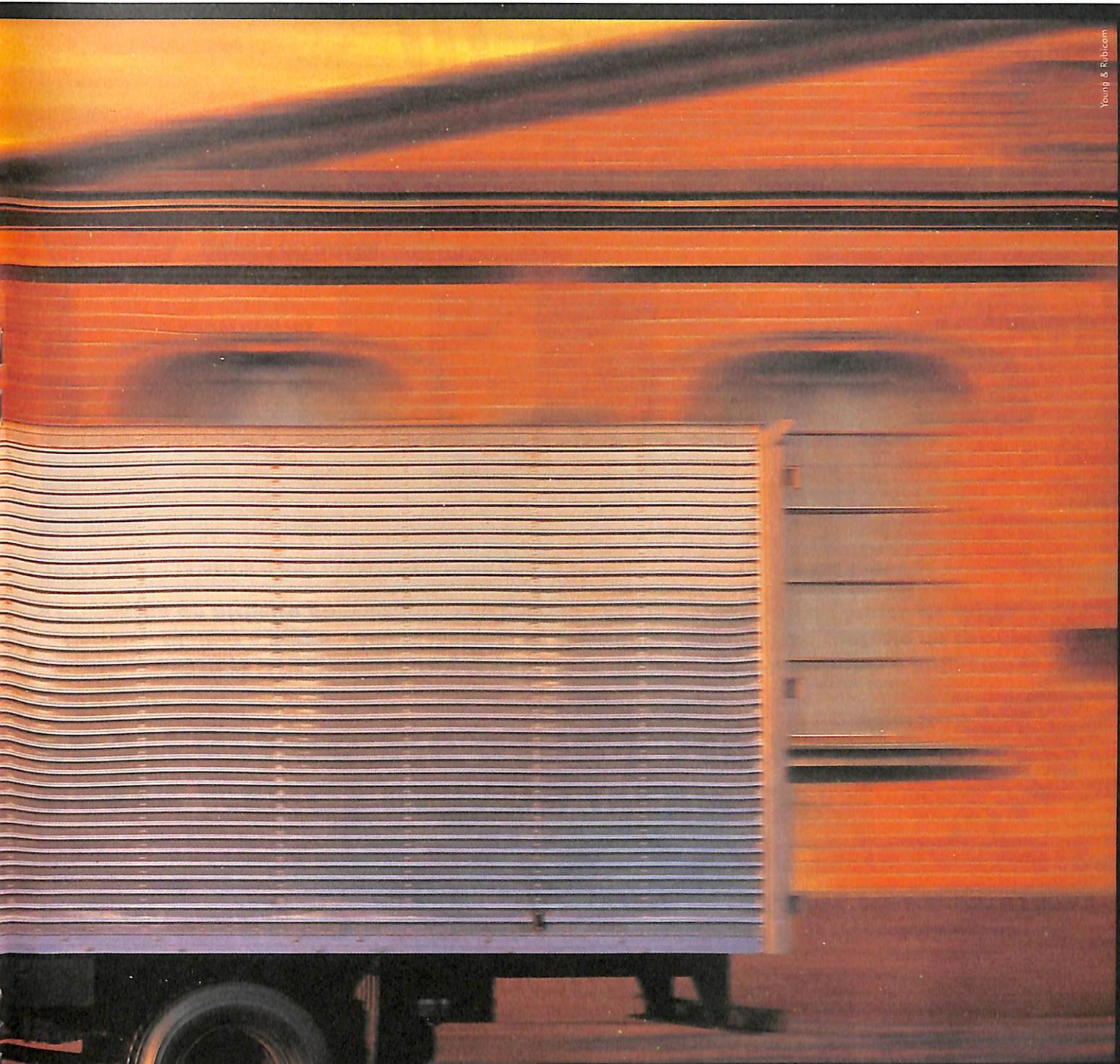
Transforme seu trator e pulverizador em um só equipamento.

CONSULTE-NOS  
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS   
Telefax: (054) 331-2300 - Carazinho - RS

# A CHAVE DO COFRE ESTÁ NO CONTATO.

F-4000. O MAIS ECONÔMICO E ROBUSTO DA CATEGORIA.





Poucas vezes a relação custo/benefício esteve tão evidente como nos caminhões F-4000. A cabine convencional, por exemplo, permite grande comodidade para as operações de entrega urbana com muitas paradas. Os motores turboalimentados Cummins 4BT de 110cv e o MWM 4.10T de 135cv têm projeto moderno de alta durabilidade e baixa manutenção. E as longarinas permitem uma rápida instalação das mais variadas carcerias e implementos. F-4000. Para a Ford é um caminhão. Para você, é um carro-forte. Consulte as opções de financiamento e leasing Ford.

**F-4000**0800-17-2000 <http://www.ford.com.br>

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

# PECUARISTA !!! LEIA COM ATENÇÃO...



DISPEC DO BRASIL

Indústria e Comércio de Produtos Agropecuários Ltda.  
Fábrica e Laboratórios: Rua João Cardoso de Lima, 387

Fone: (044) 224-4553 - Fax: (044) 225-1997 - Maringá - Paraná

Fábrica e Laboratórios



Linha de Suplementos



Linha Terapêutica



**GARANTIA  
DE  
QUALIDADE**

1982 / 1997 - 15 ANOS A SERVIÇO DA PECUÁRIA BRASILEIRA

- Controle absoluto de parasitas internos e externos - Vermes gastrintestinais e pulmonares  
- Bernes e Sarna - Ampla margem de segurança - Auxiliar no controle de carrapatos  
- Prevenção da bicheira da castração e do umbigo - Ajuda no controle da mosca do chifre

Indicações:

**PROTEGENDO SEU GADO E SEU BOLSO**

**GASTE MENOS USANDO IVERMAX**

**PECUARISTA...**

**A DIFERENÇA  
ESTA NO CUSTO**

**DO MOMENTO**

**NACIONAL O ENDECTOCIDA**

**LANÇA NO MERCADO**

**A DISPEC DO BRASIL**

**TRATAR SEU GADO...**

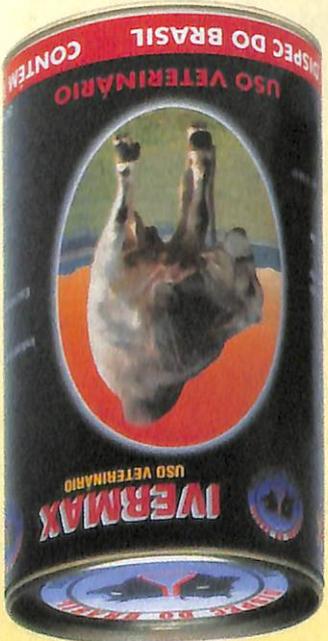
**MAIS UMA OPÇÃO PARA**

**( IVERMECTINA 1% )**

**USO VETERINÁRIO**

# IVERMAX

**LANÇAMENTO**



**INJETÁVEL PARA BOVINOS  
MAIS QUE DEMAIS**

**LIGUE JÁ  
(044) 224-4553**

# Vamos aproveitar as vantagens

O padrão da agricultura atual enfatiza a alta produtividade, deixando de lado muitos dos problemas sociais e de meio ambiente que podem ser desencadeados no médio e longo prazos. Embasada em um número reduzido de espécies vegetais cultivadas em grandes extensões de terra, e em poucas variedades dentro dessas espécies, a agricultura moderna tende a homogeneizar a paisagem, simplificando desse modo os processos naturais e favorecendo a diminuição da diversidade genética da vida selvagem e doméstica. Por sua vez, a expansão da fronteira agrícola tem eliminado ecossistemas naturais, com perda de biodiversidade e alteração do funcionamento dos ciclos globais biológicos, geológicos e químicos.

A biodiversidade é essencial para a produção agrícola da mesma forma que a agricultura o é para a conservação da biodiversidade.

A biodiversidade possibilita o funcionamento equilibrado dos sistemas de produção agrícola. Um meio ambiente diversificado oferece proteção aos agroecossistemas contra perturbações naturais ou provocadas pelo homem (pragas e doenças de plantas e animais, clima desfavorável etc), possibilitando a sua reação no sentido de retornar à situação de equilíbrio. Da mesma forma, a biodiversidade oferece serviços e insumos para a agricultura, com oportunidades para o aumento da produtividade e da qualidade ambiental. Por exemplo, a biodiversidade é importante como reservatório de organismos responsáveis pelo controle biológico de pragas e doenças agrícolas. O programa de controle biológico da lagarta-da-soja com vírus (*Baculovirus anticarsia*) tem trazido redução de gastos com inseticidas superiores a US\$ 200 milhões por ano para produtores de soja brasileiros. A conservação ambiental pelo não-uso de inseticidas com certeza multiplica esses benefícios.

Uma grande proporção de cultivos agrícolas depende da polinização para produção. Uma em cada três colheitas de



Foto: A Granja

## O Brasil tem tamanho e diversidade para tirar partido desta nova onda

Clayton Campanhola  
Chefe geral da Embrapa Meio Ambiente  
Jaguariúna/SP

alimento que levamos à boca depende da polinização. Nos EUA, estima-se que a eliminação de abelhas domésticas (melíferas) por defensivos resulta em perdas de mais de US\$ 200 milhões por ano. Isso sem considerar a polinização por abelhas selvagens, outros insetos, morcegos e pássaros.

A seleção e inoculação de bactérias fixadoras de nitrogênio em plantas leguminosas tem reduzido significativamente a aplicação de fertilizantes nitrogenados. O destaque é para o caso da soja no Brasil, onde, devido a essa tecnologia não têm sido mais utilizados fertilizantes nitrogenados, com economia de US\$ 1,6 bilhão por ano.

As espécies selvagens de plantas e animais constituem fonte de variabilidade genética para programas de melhoria das variedades de exploração agropecuária. Por exemplo, nas variedades selvagens podem estar alojadas características que confirmam resistência a

pragas e doenças. Também, muitas espécies pouco estudadas ou desconhecidas podem ter potencial para exploração econômica, tanto para a produção de alimentos ou de matéria-prima industrial como para a recuperação de áreas degradadas e conservação de mananciais.

O Brasil é um dos 154 países signatários da Convenção da Biodiversidade, tendo assumido, portanto, compromisso formal para incorporar a conservação da biodiversidade em sua agenda científica, produtiva e política. Para o nosso País, a agricultura oferece uma exce-

lente oportunidade para se interligar uma atividade econômica com a conservação da biodiversidade, justificando esta última não através de apelos dos países industrializados contra a extinção de espécies de animais silvestres, ou de desmatamento de florestas tropicais, mas através da disponibilidade de serviços que a biodiversidade pode prestar à produção agropecuária, tanto nos próprios sistemas de produção agropecuários como através dos ecossistemas naturais. Desse modo, fica mais fácil entender e justificar a importância da biodiversidade.

As normas ISO 14000, que tratam da gestão ambiental das atividades econômicas, devem incorporar a conservação da biodiversidade como meio para dar suporte à sustentabilidade dos processos produtivos. Na agricultura, essas normas ainda não estão sendo amplamente adotadas, exceto no setor de papel e celulose, por exigências do mercado internacional. E na medida em que os mercados se tornam mais restritivos quanto à conservação ambiental associada à atividade produtiva, a biodiversidade, longe de ser apenas uma preocupação dos ambientalistas, deve fazer parte da agenda das empresas, inclusive da agroindústria e daquelas dedicadas à produção agropecuária, que se preocupam com a modernização e com a melhoria de sua competitividade de mercado. Está aí uma grande oportunidade para quem quiser se antecipar a este cenário. ■

# A sobra daqui é o lucro de lá

*Produtores do oeste paranaense aproveitam as vantagens da diversificação para “engordar o bolso”*

Lurdes Tirelli

**N**o aviário, produz-se o adubo orgânico que alimenta os peixes e também vai para a lavoura, que produz os grãos para a ração, que retorna ao aviário se transformando em carne. No apiário, as abelhas produzem o mel e levam a polinização para a agricultura, aumentando a produtividade da soja, do milho, do trigo...Produtividade esta aumentada também pelo adubo orgânico do confinamento. As ovelhas limpam ao redor dos açudes que produzem peixes...

É a diversificação da propriedade aliada à boa administração que gera esse processo de integração entre uma atividade e outra e garante ao produtor rural um rendimento maior com custos menores.

Quem está trilhando este caminho são os produtores Euclides Formighieri, em Santa Tereza do Oeste, e Marcos Villas Boas Pescador, de Vera Cruz do Oeste, na região oeste do Paraná, sócios da Cooperativa Agropecuária Cascavel Ltda. (Coopavel).

Nos 1.160 hectares de terra, sendo 540 de lavoura, 338 de pastagens e o restante de reserva florestal, Euclides faz um giro de perfeita harmonia entre o gado em confinamento e a produção de grãos como soja, milho e trigo.

Para o aproveitamento total dos dejetos do confinamento, estes são distribuídos na lavoura pelas vias líquida (chorume) e sólida (esterco). “Quando chove, a água passa pelo esterco a pára em local apropriado, de onde é retirada com máquinas e distribuída nas lavouras próximas ao confinamento. Já o esterco seco é levado em caminhão para as lavouras mais distantes”. Euclides explica que



Euclides Formighieri, de Santa Tereza do Oeste: lavoura e gado se complementam

essa divisão na distribuição se dá em função do custo.

Na lavoura, o esterco é descarregado em um ponto estratégico, onde fica amontoado até o momento certo para ser distribuído sobre o solo, depois da colheita ou quando a lavoura estiver em condições ideais. “Isso porque nem sempre quando tem esterco para ser retirado do confinamento tem lavoura desocupada para recebê-lo.”

Quanto aos resultados desse aproveitamento — até o momento mediu-se apenas por amostragem —, o agropecuarista garante que são significativos. Por exemplo: a lavoura de soja produziu, em média, 49 sacas/ha nas áreas com adubação convencional, enquanto que onde aplicou-se também o adubo orgânico a produtividade foi de 64 sacas/ha. Em ambas as áreas, foram utilizadas a mesma variedade de semente e idêntico volume de adubo químico, sendo o plantio efetuado na mesma época. Ou seja, uma produtividade em torno de 20 a 30% maior. Nas lavouras de milho, o ganho

no rendimento é ainda maior, chegando a 40%. Ressalte-se que as médias são de amostragem. O produtor também adquiriu uma máquina distribuidora de esterco, que medirá a quantidade distribuída por área. “De posse desta máquina, na próxima safra, faremos diversos experimentos com quantidades diferentes de esterco, para que na safra de 98 saibamos a quantidade certa de esterco a ser distribuída por área de terra e a produtividade.”

Euclides trabalha com sistema de confinamento há oito anos, mas até então não fazia o aproveitamento completo dos dejetos. Depois de visitar diversos sistemas de confinamento, construiu um novo, de acordo com as condições de sua propriedade. O investimento foi alto, com capacidade para mais de 1.000 cabeças. “Mas este investimento será pago entre quatro e cinco anos somente com a diferença do aumento da produtividade nas lavouras de soja e milho”, calcula Euclides, que não soma o ganho com os bois nessa conta.

**Um manejo ideal** — O gado é re-manejado para o confinamento em fase adulta, quando atinge um peso médio de 12 arrobas. Ali, ele recebe uma alimentação completa, três vezes ao dia, à base de silagem: 50% pasto verde e 50% complementos.

O seja, em dias de sol, os animais recebem silagem na primeira alimentação pela manhã, centeio verde no decorrer do dia e silagem novamente à noite. Os suplementos — 1.680kg de farelo de milho, 2.100kg de farelo de trigo ou aveia, 1.440kg de resíduos de armazém e mais 150kg de sal — são misturados na silagem oferecida às 1006 cabeças que estão confinadas atualmente. “Esse suplemento não pode ser misturado na alimentação verde porque fermenta”, alerta o pecuarista.

E, quando chove, o gado alimenta-se apenas de silagem com suplementos, devido à impossibilidade para o corte da pastagem verde. Cada boi bebe ainda 40 litros de água por dia, em média.

Com este manejo, está sendo possível reduzir em até 16 meses o tempo de confinamento do boi. “Hoje, já posso tirar animais do confinamento com 22 meses de idade, enquanto antes demorava de 32 a 38 meses. O ganho médio de peso por boi é de 1,250kg/dia para o gado nelore e 1,310kg/dia para o gado cruzado.”

O custo por boi/dia, segundo Euclides, gira em torno de R\$ 0,80. “Considere este custo alto, mas já estou trabalhando para reduzi-lo. Ainda quero chegar nos R\$ 0,65, ou menos.” E, para baixar este custo, uma providência já foi tomada: ele está cultivando centeio. Este cereal oferece mais massa que a aveia e dá dois cortes. Além disso, o centeio também oferece três vezes mais palhada que a aveia na lavoura de plantio direto.

E, com toda essa alimentação, os animais produzem entre 15 a 18kg de esterco por dia que, somado à urina que fica absorvida pelo esterco, ultrapassa aos 20kg por animal/dia. A esterqueira lateral foi construída de tal forma que serve também como corredor para o manejo dos bois.

**Outras diversificações** — Marcos Pescador possui seis atividades agropecuárias comerciais e diversas outras de consumo familiar, numa área de 136 hectares de terra.

No início, era apenas a lavoura, uma safra ao ano, o cultivo convencional e uma renda anual. Com o tempo, foram surgindo novas necessidades financeiras e o leque foi ampliando-se.

Mas o avanço tecnológico chegou de forma acelerada. Então, passaram a ser

duas safras ao ano, sendo uma cultura de inverno e outra de verão, num solo muito bem-preparado e conservado, com o uso de tecnologias para uma alta produtividade.

Para uma melhor condução das lavouras, Marcos dividiu sua área em quatro módulos, nos quais faz um giro entre as culturas em cada safra, sendo cultivados soja, milho e o algodão no verão; trigo, adubação verde ou pastagens no inverno. Dessa forma, segue rigorosamente o programa de rotação de culturas. Ainda assim, “a lavoura não é a melhor fonte de renda”, garante o produtor, que passou a investir na diversificação da propriedade, sempre visando aproveitar os subprodutos de uma atividade em outra.

Então, começaram as abelhas a trabalhar em suas colméias e produzir mel e a aumentar a produtividade das lavouras. Para produzir mel, a abelha voa num raio de até três quilômetros de extensão, buscando o pólen na florada das plantas.

O resultado deste processo natural é o aumento em até 20% na produtividade da lavoura de grãos. E mais: de três a quatro safras de mel ao ano. Uma soma de 600kg/ano, em 26 caixas, comercializadas a R\$ 3,00 cada, em média. Quando bem-manejadas, as abelhas ainda oferecem própolis, cera e a geléia real.

O aviário, instalado há dois anos, tem capacidade para seis mil aves. E, apesar de ter exigido um investimento razoável, garante uma renda a cada 60 dias. Mas seus benefícios vão bem mais longe. Através do processo de integração com a Cooperativa, ele garante a comercialização das safras de soja e milho destinadas à ração das próprias aves.

Já os três açudes que possui ocupam uma área de 10 mil metros quadrados. A produção ultrapassa os 1.500kg de peixe e proporciona uma renda líquida anual, em média, de R\$ 3.000,00.

No ciclo da piscicultura, integram-se as aves, através do aproveitamento da cama do aviário; os suínos, também com os subprodutos alimentando os alevinos; e a ovinocultura, onde os animais mantêm a área limpa, reduzindo a mão-de-obra da família. Estas, por sua vez, além de manter a grama aparada, oferecem uma carne saborosa para ser comercializada.

“E ainda virão novas diversificações por aí”, garante Marcos, que está aumentando a produção de leite. Para isso, vem investindo na melhoria genética dos animais e planeja investimentos para confinamento de bovinos. 🐄

## Aumente a Cifra de sua Safra com a MÁQUINA DE COSTURAR SACOS FISCHBEIN

A ÚNICA ORIGINAL 100% IMPORTADA



- Portátil e de Fácil Operação.
- Maior Produção Homem/Máquina.
- Garantia de Assistência Técnica com Peças Originais.

**TELEVENDAS**  
(011) 844-7488  
0800-147488  
FAX: (011) 844-5975



## QUALIDADE EM FERTILIZANTES E PRODUTIVIDADE PARA SUA LAVOURA



UMA HISTÓRIA DE CONTRIBUIÇÃO PARA O SUCESSO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA DO BRASIL!

**FERTIZA**  
O ADURO EM AÇÃO



Mais de 1.000 maneiras de fertilizar a Terra, atendendo as necessidades de todos os tipos de solo e cultura

TEL: (011) 259 9133 FAX: (011) 259 4176  
INTERNET: WWW.FERTIZA.COM.BR



# A CULTURA DO MILHO

Tudo que você queria saber sobre milho, pela empresa que mais entende do assunto

## A cultura do milho nos próximos 10 anos

Eng. Agrônomo  
Cláudio Peixoto

Gerente de Produto da Pioneer Sementes

**O** constante crescimento da população mundial aliado ao crescimento econômico dos países de grandes populações — China, Índia, Indonésia, Brasil, etc. — geram forte pressão na demanda por alimentos e mostram grandes desafios para a agricultura nos próximos anos.

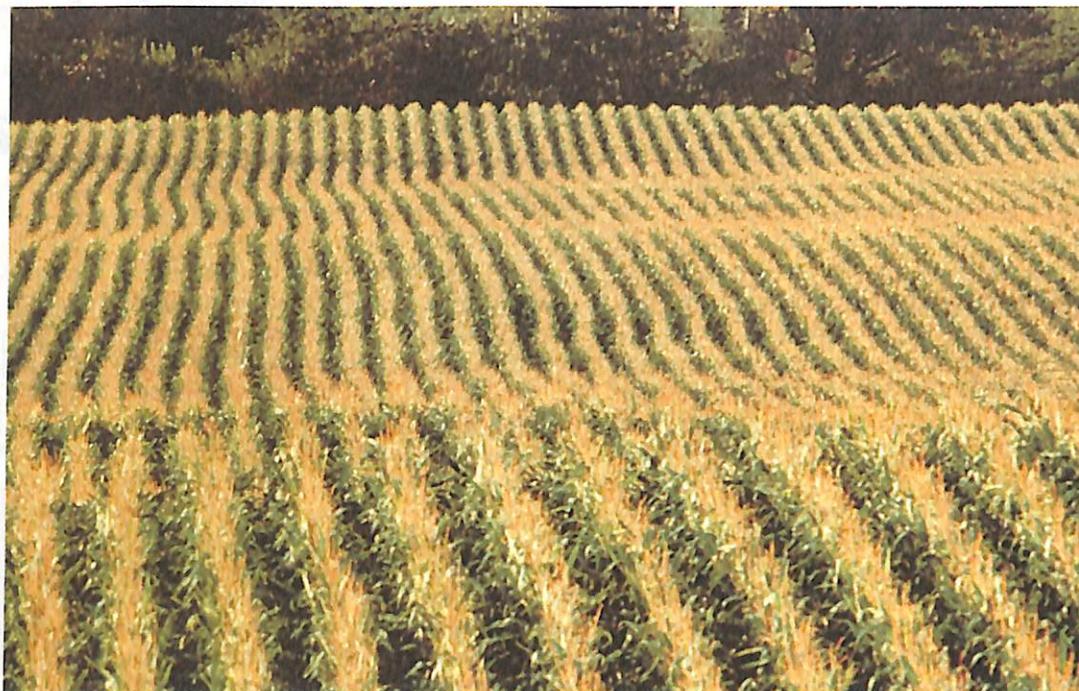
Com uma população mundial de três bilhões de habitantes em 1960, estima-se para os anos 2000 e 2030, respectivamente, 6,3 e 11 bilhões de habitantes.

(Fonte ONU).

Enquanto o aumento da produção agrícola tem sido na ordem de 1% a 1,5% ao ano, a população mundial cresce 2% ao ano, e a renda dos países em desenvolvimento de 3% a 5%, resultando num crescimento da demanda por alimentos na ordem de 4% a 6% ao ano.

O aumento de renda, nas economias emergentes do terceiro mundo altera o padrão alimentar, trocando-se o consumo de cereais *direto* pelo consumo *via* proteína animal — frango, suínos, leite, ovos, etc.

Independente de qualquer projeção que se queira fazer, este crescimento na demanda por alimentos implicará num aumento de demanda de cereais e entre eles o milho como um componente importante dentro deste contexto.



### Como Atender a Crescente Demanda

A solução para o atendimento desta crescente demanda só poderá ocorrer através de processos como abertura ou expansão de novas áreas agricultáveis e/ou incrementos na produtividade das culturas. Entretanto, segundo alguns estudos já existentes, estes processos não apresentam as mesmas oportunidades de crescimento para todos os países e culturas.

### Disponibilidade da Área Agrícola

Com um potencial estimado em 2,155 milhões de hectares nos países menos desenvolvidos, projeta-se que aproximadamente 789 milhões encontram-se no continente africano,

porém na sua maioria inaproveitados agricultavelmente. Em contrapartida, uma área potencialmente representativa e viável estimada em 819 milhões de hectares encontra-se na América Latina, sendo que desta o Brasil participa com aproximadamente 200 milhões (Fonte: ABRASEM). Analisando estes dados e comparando-os com os do quadro, fica demonstrado claramente a grande oportunidade existente para o Brasil se enquadrar às necessidades mundiais.

### Produtividade

Situação similar ao que ocorreu com a disponibilidade de área agrícola, também na produtividade, as oportunidades de incrementos variam entre os países e as culturas. Assim, países desenvolvidos como os E.U.A. hoje apresentam índices de

# PIONEER SEMENTES

## 25 anos de pioneirismo em tecnologia



Pioneer ISO 9002 Qualidade Tecnologia Pioneirismo Produtividade Estabilidade ISO 9002

produtividade elevados nas culturas como a soja e o milho. Isto implica que apesar de todo o suporte dado na área da genética e manejo, os incrementos serão cada vez menores, mais

consome ou consome alimentos muito abaixo das necessidades mínimas; além do aumento do consumo de subprodutos ligados a vários outros mercados em crescimento como no ramo de alimentos especiais, óleos, amido e derivados e até mesmo no ramo automotivo, que estarão recebendo grande incremento nestes próximos anos.

lhoramento convencional, especialmente através da oferta de novos genes que visem melhorar a qualidade do ambiente, da vida e aumentar assim o leque de opções com novos produtos e subprodutos com valor agregado.

Usando o milho como exemplo, a agricultura moderna poderá contar num futuro bem próximo com milhos resistentes a pragas, doenças, fungos e micotoxinas de grãos, grãos com maior valor nutricional (proteínas, óleos, aminoácidos, etc.) e uma gama infinita de outras vantagens, com o único intuito de poder proporcionar ao agricultor um produto diferenciado, com maior valor agregado e maior qualidade. O produtor por sua vez direcionará este produto diferenciado para mercados específicos, com preços e formas de comercialização diferenciados. A meta será sempre o usuário final do grão.

Estamos na verdade nos preparando para uma grande mudança, que exigirá do agricultor moderno além de saber produzir, saber escolher o que produzir e como comercializar.

### Áreas agricultáveis per capita no mundo.

Anos	Hectares per capita
1960	1,07
2000	0,51
2030	0,29

Fonte: ONU (Anuário ABRASEM)

difíceis de serem alcançados e mais dependentes de fatores climáticos.

Em contrapartida, em países em desenvolvimento como o Brasil, exceto o caso específico da soja, onde o Brasil se equivale aos países de 1º mundo, as demais culturas, a exemplo do milho, possuem muito espaço para incremento da produtividade, o que torna uma cultura de grande importância no que diz respeito a investimentos na área de pesquisa e retorno para o País.

### O Milho — Presente e Futuro

O milho é o cereal de maior produtividade e mais amplamente adaptado no mundo. Entretanto, hoje é utilizado quase que na sua totalidade como o principal componente de rações, especialmente destinada para aves e suínos. As indústrias de rações no mundo, atualmente consomem ao redor de 400 milhões de toneladas.

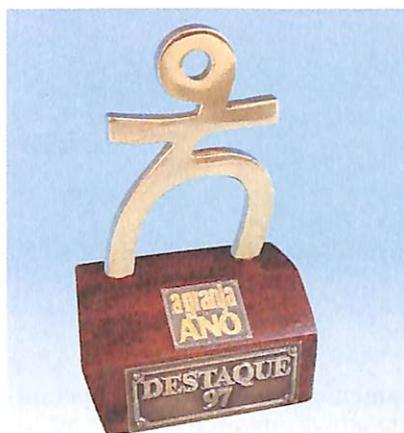
O futuro do milho no mundo, além dos aspectos já comentados, está baseado no consumo crescente mundial da ordem de 90 milhões de toneladas ao ano; na ampliação do consumo de proteína animal, de custo mais baixo (frango), por um percentual de aproximadamente 50% da população mundial que ainda não

### O Milho e a Biotecnologia

Estamos entrando numa nova era, onde novas peças e importantes ferramentas estão se incorporando na busca da solução de problemas, no ritmo e qualidade que eles exigem.

Dentro disto, a biotecnologia surge como um apoio importante em todos os passos dos problemas de me-





# DESTAQUES 97

## A GRANJA DO ANO

# Homenagem aos do Bra



Fotos: Altair Albuquerque e Renato Rimoli

*Vinte e cinco personalidades do agribusiness, escolhidas pelo leitor de A Granja, recebem seus troféus numa cerimônia concorrida, realizada durante a Expointer*

**A** cerimônia de entrega dos troféus **Destaque A Granja do Ano 97**, realizada na noite de quinta-feira, 4 de setembro, no Auditório da Secretaria da Agricultura gaúcha, no Parque Assis Brasil, em Esteio, mais uma vez conseguiu aglutinar, num só local, os mais expressivos representantes do agribusiness brasileiro. Pela 12ª vez consecutiva, a revista **A Granja** homenageou os 25 agraciados, eleitos pelo voto direto de seus milhares de eleitores espalhados por todo o País. O evento contou com a presença do governador do Rio Grande do Sul, Antônio Britto Filho; do secretário da Agricultura gaúcha, Cezar Schirmer; do deputado federal pelo RS, Nelson Marchezan; e do delegado

federal do Ministério da Agricultura no RS, Clóvis Schwertner, entre outras autoridades.

A exemplo do que acontece há 12 anos, o evento serviu de palco de reflexões sobre o momento que atravessa o setor agropecuário brasileiro. Os premiados são empresários, técnicos e produtores rurais espalhados pelos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Distrito Federal e Mato Grosso, e que representam o que de mais avançado existe no setores da indústria, pesquisa, produção de grãos e animal.

Em seu discurso de abertura da cerimônia, o diretor-presidente de **A Granja**, Hugo Hoffmann, destacou

# s que fazem a agropecuária Brasil mais produtiva

que o prestígio de um veículo de comunicação com dimensões nacionais é medido pela sua capacidade de antecipar fatos e acompanhar passo-a-passo as revoluções do segmento onde atua. Segundo ele, essa tem sido a filosofia da revista nestes 53 anos de atuação no mercado agropecuário brasileiro. E mais: o Brasil mudou, as fronteiras agrícolas se alargaram, e lá estava a revista, junto com o produtor, fornecendo e, ao mesmo tempo, recebendo informações. Quanto ao reaquecimento da atividade produtiva, Hoffmann elogiou o arrojo e a coragem com que a iniciativa privada vem desenvolvendo novas estratégias para tornar o segmento cada vez mais capaz de competir no mercado internacional, sem deixar de citar também os esforços do governo na adoção de medidas para melhorar o panorama econômico nacional.

Depois de cumprimentar os premiados de 97, o governador gaúcho Antônio Britto Filho falou da retomada de crescimento da economia nacional, com destaque para a contribuição que o setor agropecuário tem dado para o equilíbrio da balança comercial brasileira. Nunca é demais lembrar que o agrusiness é responsável por 36% do Produto Interno Bruto (PIB) do País e que, no ano passado salvou a balança comercial brasileira do fracasso. Ao traçar um comparativo da Expointer 97 com as edições anteriores, o governador afirmou que este ano as coisas estão mais dentro da realidade, sem euforia. “É um clima de consciente maturidade. Isso prova que nunca mais teremos um comportamento igual ao que tínhamos até pouco tempo. Hoje, palavras como tecnologia e competitividade passaram a ser vitais para a sobrevivência da economia nacional”,

reconheceu. Britto abordou ainda as dificuldades que o Plano Real impôs a todos os setores produtivos do Brasil, mas destacou que o otimismo em relação à estabilização da economia traz um horizonte extremamente promissor para os brasileiros.

**Porta-voz** — Após a entrega dos troféus, o diretor-superintendente da AGCO do Brasil, Dan Ioschpe, discursou em nome dos agraciados. Ele agradeceu aos leitores da revista pela indicação do nome da AGCO como destaque em 97 e falou dos vultosos investimentos feitos pela empresa, visando uma presença cada vez mais efetiva no setor de máquinas e equipamentos no Brasil e no Mercosul. Quanto à realidade do agrusiness, o diretor criticou a demora do Governo Federal em adotar medidas para fortalecer a produção agropecuária, âncora do plano

de estabilização econômica do Plano Real. O empresário pediu ainda maiores recursos para financiamento de máquinas e equipamentos, via Finame Rural, com juros mais compatíveis com a realidade do mercado. Quanto ao Pronaf, Ioschpe elogiou o esforço do governo gaúcho que captou para os produtores do estado cerca de 40% da verba total, mas condenou a demora do Executivo federal em liberar a segunda fase da linha de crédito, justamente no período em que as vendas estão aquecidas. “Somando-se a todas essas ações, cabe ressaltar a necessidade urgente da revisão da carga tributária incidente sobre todos os segmentos da cadeia produtiva. Os tributos não-compensatórios aplicados sobre vendas têm efeito devastador, onerando em quase 10% o preço do produto final”, concluiu.



Mesa das autoridades, da esquerda para a direita: secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, Cezar Schirmer; governador do RS, Antônio Britto Filho; e diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann

Hugo Hoffmann, diretor-presidente da revista A Granja, entrega o Destaque Pecuária de Corte a Ian David Hill, da Agropecuária Jacarezinho



Deputado federal Nelson Marchezan cumprimenta Auke Dijkstra, da Batavo, na entrega do Destaque Pecuária de Leite



Celso Cadori, da Sadia Concórdia, é cumprimentado por Nelson Marchezan, na entrega do Destaque Suinocultura



Clóvis Schwertner, do Ministério da Agricultura, entrega o Destaque Avicultura para Altair Zanchet, da Perdigão



Astor Hauschild, da Purina, recebe os cumprimentos de Hugo Hoffmann, na entrega do Destaque Nutrição Animal



Dan Ioschpe, da AGCO, é cumprimentado por Hugo Hoffmann na entrega do Destaque Tratores



Nelson Marchezan cumprimenta Arlindo Hentschkie, da Marchesan, pela conquista do Destaque Implementos de Preparo de Solo e Plantio



Clóvis Schwertner, delegado federal do Ministério da Agricultura no RS, faz a entrega do Destaque Equínos a Lila Tellechea, da Cabanha Paineiras



Hugo Hoffmann, de A Granja, cumprimenta Armando Garcia de Garcia pelo Destaque Ovinocultura



Carlos Monteiro, da Merck/Merial recebe o Destaque Defensivos Animais das mãos de Nelson Marchezan



Clóvis Schwertner cumprimenta Urbano Campos Ribeiro, da Agroceres, que conquistou o Destaque Sementes



José Santúrio Ramos, da Trevo, recebe o Destaque Adubos e Corretivos das mãos de Clóvis Schwertner



Jorge Alberto Antunes Kruehl, da SLC-John Deere, recebe o Destaque Máquinas de Colheita das mãos de Hugo Hoffmann



Deputado federal Nelson Marchezan entrega o Destaque Sistema de Irrigação a Carlos Alberto Reiz, da Valmont



Clóvis Schwertner, delegado federal do Ministério da Agricultura no RS, cumprimenta Newton Washington Júnior, da Novartis, que ganhou o Destaque Defensivos Agrícolas



Érico da Silva Ribeiro é cumprimentado por Clóvis Schwertner, na entrega do Destaque Produtor de Arroz



Jaime Bortoli, da Cooperativa Vinícola Aurora, recebe de Hugo Hoffmann o Destaque Produtor de Vinho



Clóvis Schwertner, delegado federal do Ministério da Agricultura, cumprimenta Alfredo Lang da Coopervale, ganhadora do Destaque Produtor de Trigo



Alberto Duque Portugal, da Embrapa, recebe o Destaque Pesquisa Agropecuária das mãos de Nelson Marchezan





*Diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann, cumprimenta Paulo Iserhard, da Kepler Weber, que levou o Destaque Silos e Armazenagem*



*Flávio Antônio Padovan-Filho, da Ford Brasil, recebe o seu Destaque Caminhões e Utilitários das mãos de Nelson Marchezan*



*Adilson Sabec Peres, da Fazenda Mitakoré, recebe o Destaque Produtor de Milho das mãos de Hugo Hoffmann*



*Itamar Locks, da Sementes Maggi, é cumprimentado pelo deputado Nelson Marchezan, ao receber o Destaque Produtor de Soja*



*Clóvis Schwertner cumprimenta Ricardo Calderari, da Coamo, pela conquista do Destaque Cooperativismo*



*Ricardo Alves da Conceição, do Banco do Brasil, recebe os cumprimentos de Hugo Hoffmann na entrega do Destaque Banco*

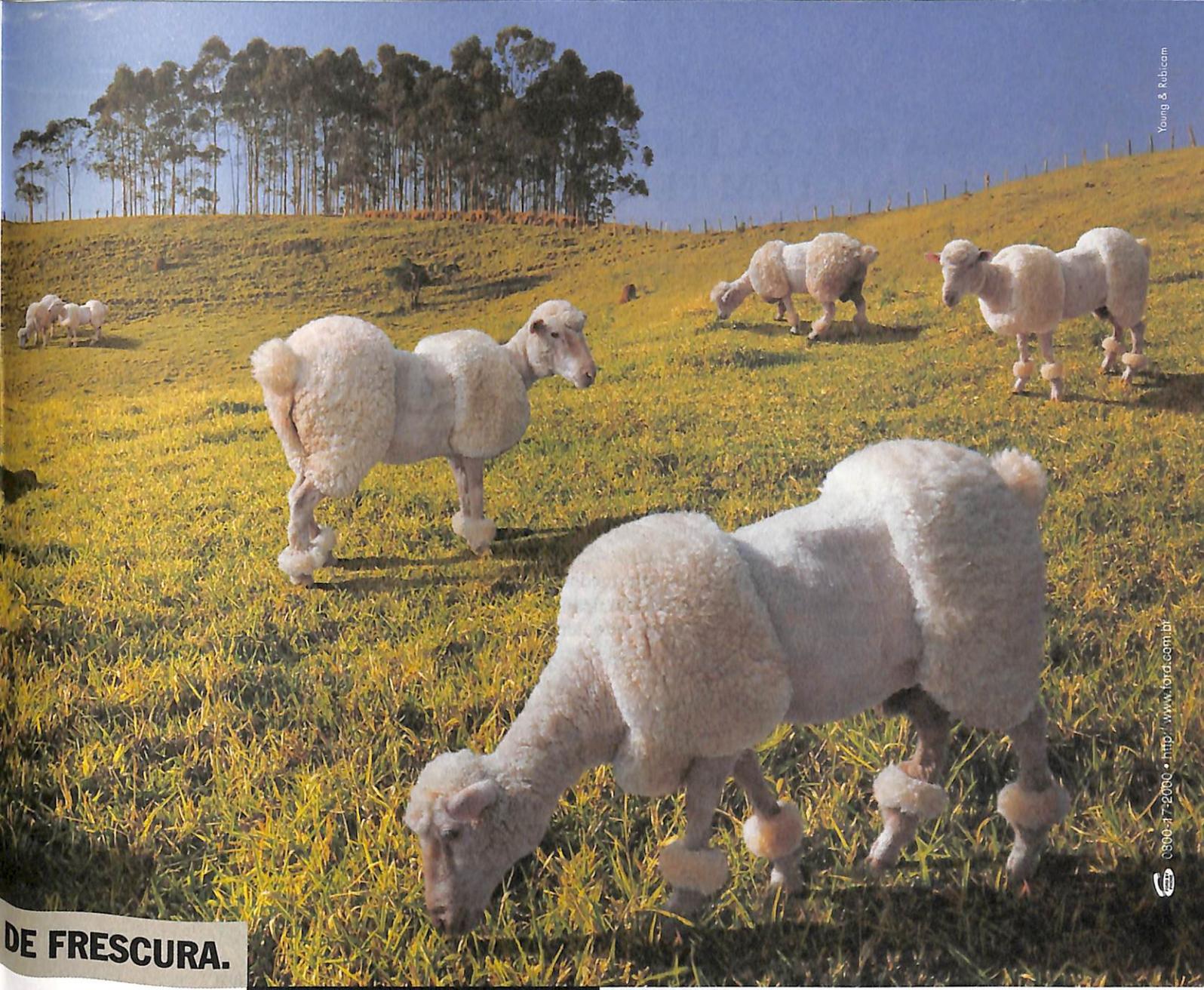


**CAMPO NÃO É LUGAR**

- Única com tração 4x4
- Única com opção de cabine estendida a gasolina
- Motores 4.9L a gasolina com 148 cv (o mais potente do mercado), HSD 2.5L com 115 cv e MWM Turbo 4.3L com 135 cv

- Freios ABS nas rodas traseiras
- Eixo traseiro antiderrapante
- Banco bipartido (1/3 e 2/3)
- Direção hidráulica
- Grade protetora do vidro traseiro
- Janela traseira deslizante
- Trio elétrico
- Ar-condicionado

FORD F-1000   
PICK-UP DE VERDADE.



Young & Rubicam

0800-47-2080 • <http://www.ford.com.br>

**DE FRESCURA.**

**É LUGAR DE F-1000.**



alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios originais Ford. Preço São Paulo. Não inclui frete. Pintura sólida.

# NA ERA DA INFORMAÇÃO GLOBAL, ALGUÉM TEM QUE EXPLICAR O QUE REALMENTE ESTÁ ACONTECENDO NO MERCADO.

SAFRAS & Mercado, marca comercial pela qual é mais amplamente conhecido o GRUPO SAFRAS, é o maior e o único centro privado brasileiro especializado em **informações profissionais** de e para mercados de commodities, com 21 anos de isenção e credibilidade internacional no provimento de análises, previsões e consultoria para o Agribusiness brasileiro e mundial.

SAFRAS não apenas informa, mas analisa e explica para Você o que acontece e vai acontecer em **todos** os mercados agrícolas. E também nos mercados financeiros.

SAFRAS não compra, não vende, não intermedia, não atua comercialmente em nenhum dos mercados que analisa, não tem vínculos com nenhuma entidade de classe, partido político ou com governos e que, portanto, tem **100% de credibilidade** para assessorá-lo de forma isenta e segura como Você precisa.

SAFRAS é **fonte geradora de informações** (e não veículo reprodutor) para as maiores empresas nacionais e internacionais de commodities e também para os maiores produtores rurais do Brasil, do Mercosul e dos EUA.

Os maiores Bancos do País e do mundo também são clientes de SAFRAS.

SAFRAS é não apenas diferencial em si mesmo, mas **referencial para o mercado**, sendo a única empresa brasileira do gênero cujos dados e previsões são considerados oficiais por órgãos internacionais como o Depto. de Agricultura dos EUA (USDA) ou Bolsa de Chicago.

SAFRAS é a única empresa brasileira do gênero cujas cotações são referenciais para contratos em negócios no mercado físico de grãos, inclusive para **efeito jurídico**.

SAFRAS está disponível para Você diretamente da fonte, pelos mais completos e **sofisticados meios eletrônicos de processamento e comunicação** (sistema Agrivision via satélite e/ou canal interativo Safrasnet) e ainda via Internet, Fax, Publicações impressas e até mesmo por telefone ou pessoalmente com nossos economistas e analistas profissionais).

**Descubra o que é INFORMAÇÃO PROFISSIONAL  
ligando hoje mesmo para DDG (051) 800-2272.**

**De Profissionais para Profissionais.**

21 Anos de Isenção e Credibilidade Internacional.

Porto Alegre - Curitiba - São Paulo - Brasília - Cuiabá - Buenos Aires.



# Plantio Direto

## NEWS

## Cevada é lucro garantido

**N**o auge da crise do trigo, há alguns anos, agricultores do sistema de plantio direto no centro-sul do Paraná buscavam alternativas para o cultivo de inverno. Um grupo de 87 deles encontrou a cevada e, hoje, não se arrepende. Quando compram as sementes, eles assinam um contrato de venda do produto colhido, com garantia de preço, pagamento à vista e assistência técnica especializada.

Nesta safra, a cevada vai dar uma margem de lucro de 28%, em média, para os agricultores integrados à Protecta - Assistência Técnica. Esta empresa é representante da Antarctica no centro-sul do Paraná há quatro anos. Centralizada em Ponta Grossa, a Protecta distribui sementes de cevada em nove municípios dos Campos Gerais. No total, são seis mil hectares cultivados anualmente. E só não cresce porque não há mais sementes. Quem distribui as sementes de cevada é o departamento técnico da Antarctica e ele só entrega o que sabe que poderá comprar depois da colheita. Se houver mais semente no mercado do que a empresa pode absorver haverá sobra de cevada e desequilíbrio. Por isso, a necessidade de restrição. O responsável técnico da Pro-

*Melhor preço,  
mercado certo e  
pagamento à vista*

Emerson Cervi

tecta, Fábio Schmidt, diz que se houvesse demanda a área cultivada com cevada pelo plantio direto na região seria duplicada com tranquilidade.

**Integração** — Além das vantagens de mercado, a cevada apresenta outro atrativo que o trigo não tem. No plantio direto, ela permite que a soja subsequente seja semeada na época recomendada, sem atrasos. Planta-se cevada entre maio e junho e a colheita acontece no início de outubro. A segunda quinzena de outubro é a mais indicada para o plantio de soja. Como o trigo é colhido apenas em novembro, ele sempre atrasa a soja do próximo ano. “Somado a outros fatores, a cevada se adapta muito bem ao sistema de rotação de culturas necessário em uma propriedade”, afirma Fábio Schmidt.

A garantia de preço na hora da venda é o sonho de todo agricultor. Na integração da cevada, isso vira realidade. Quan-

do comprou as sementes este ano, o agricultor foi informado que sua produção receberia o mínimo de R\$ 160,00 por tonelada. O mercado também está garantido (a cevada é entregue para a maltaria da Antarctica) e, uma semana depois da colheita, o agricultor já recebe o pagamento pelos grãos. Coisa que não acontece com o trigo, que atualmente encontra-se sem mercado de venda.

**Massa seca** — A produtividade da cevada também é maior que a de trigo. Na região de Ponta Grossa, ano passado, a média da cevada ficou em 3,1 toneladas por hectare. Um produtor da região bateu o recorde nacional. Ivan Anunfrieu conseguiu 5,06 toneladas por hectare. Este ano, a expectativa é de que a safra na região alcance as mesmas produtividades de 1996.

A média nacional de cevada fica em 2,5 toneladas por hectare contra 2,4 toneladas de trigo. Em condições idênticas de adubação e clima, a cevada consegue produzir mais massa seca que o trigo, o que é outro importante fator para o sistema de plantio direto. A cevada deixa cerca de 10% a mais de cobertura morta no solo que o trigo. Segundo Fábio, “ano passado, nós tivemos uma safra grande e

# Com Roundup WG

## tem pastagem o ano todo

Monsanto do Brasil Ltda. Rua Paes Leme, 524 - Pinheiros - CEP 05424-904 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 817-6224 - 817-6266 - Fax: (011) 817-6252  
Telefone de Emergência: 0800-141977 (24 horas)

### E O GADO AGRADECE EM PESO



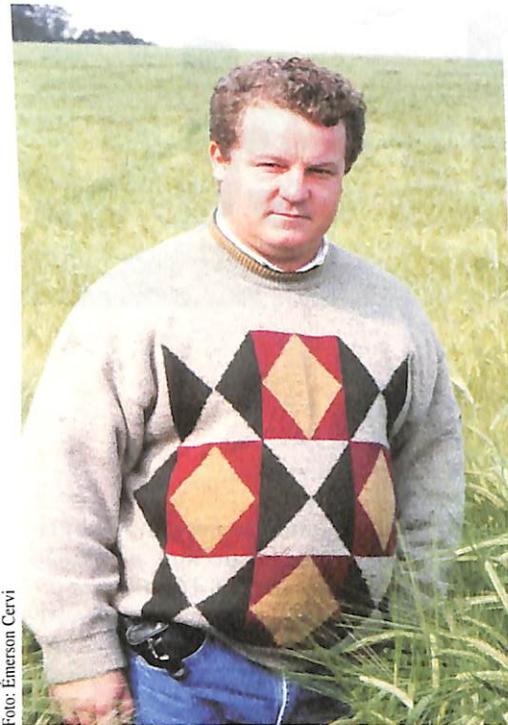


Foto: Emerson Cervi

Schmidt: o despertar da qualidade

este ano, ao que tudo indica, salvo adversidades climáticas na hora da colheita, ela se repetirá”.

**Organização** — Outra vantagem da produção integrada é a organização. A empresa que presta assistência técnica aos produtores de cevada da região dos Campos Gerais vem fazendo reuniões periódicas para traçar as estratégias de colheita deste ano. Isso melhora a qualidade técnica das lavouras e ajuda a evitar perdas.

Estes treinamentos devem-se em parte ao risco da ocorrência do efeito “El Niño”. Se houver o efeito climático este ano, este mês de outubro será chuvoso, o que atrapalhará a colheita. Foram programados dois dias-de-campo para os produtores. Um aconteceu no dia 15 de setembro e serviu para treinar os técnicos a fazer amostragem das lavouras

## Não dá pra aumentar a área

**A**s cervejarias brasileiras consomem anualmente um milhão de toneladas de malte. A produção nacional é de apenas 250 mil toneladas. Os 3/4 restantes do consumo é importado da Europa e Argentina. Diante destes números, o leitor pode não entender por que as cervejarias restringem a quantidade de sementes aos agricultores brasileiros. Na teoria, o mercado tem capacidade para crescer 300% e só então começar a suprir a demanda nacional.

É um engano. Apesar do consumo brasileiro de malte estar muito acima da produção de cevada, hoje não é possível modificar esta relação. Existem no Brasil apenas três maltarias: a da Antártica, em Canoinhas/SC; a da Brahma, no Rio de Janeiro/RJ; e uma da Co-

operativa Agrária, em Guarapuava/PR. Como o mercado da cevada são as maltarias e não as cervejarias, ele fica restrito a três compradores. Por isso a necessidade da organização dos produtores e controle da área cultivada. Ou, então, acontece como nos grandes programas de fomento da agricultura do Governo Federal: todo mundo produz, ninguém compra e o agricultor arca com os prejuízos.

O nosso preço é outro fator limitante. Nem pensar em produzir cevada brasileira para exportação. Os custos das lavouras nacionais são maiores que os de outros países. Na Argentina, por exemplo, é possível vender a tonelada de cevada por US\$ 110,00 e ainda obter lucro. Aqui, este preço é impraticável.

quanto ao teor de proteína e germinação dos grãos. A determinação destes índices é muito importante para saber a hora exata de colher.

A cevada precisa ter altos índices de proteína e de germinação para apresentar bons rendimentos na maltaria. “Nós produzimos e vendemos cevada para virar malte e não cerveja direto”. Depois da fermentação, a cevada se transforma em malte, que é vendido para as cervejarias. O grão de cevada é dividido em três tipos. O tipo 1, que é o de melhor qualidade de germinação e maior teor de proteína, tipo 2 e o refugo. Quanto maior a porcentagem de grão tipo 1 de uma lavoura, maior será o rendimento financeiro para o agricultor.

Depois do treinamento dos técnicos, foi a vez dos produtores. No dia 20 de setembro, houve um curso para produ-

tores que usam silos próprios para secagem e beneficiamento dos grãos. Se tiver que colher durante período chuvoso provocado pelo “El Niño”, uma alternativa será fazer a secagem dos grãos na propriedade. A cevada precisa seguir normas internacionais de qualidade, principalmente quanto à umidade. “A agricultura brasileira está começando agora a pensar em produção com qualidade e não apenas quantidade”, explica o engenheiro agrônomo.

No final do mês passado, dia 27 de setembro, os agricultores participaram de um dia-de-campo na estação experimental da Antártica para conhecer novas variedades de cevada. Estas variedades serão utilizadas pelos produtores em 1998. “O mercado brasileiro de cevada estava parado, mas tem novidades aparecendo, e os agricultores precisam conhecer.”

O Pirelli para tratores e colheitadeiras foi feito para aproveitar o máximo de sua potência. O desenho da banda de rodagem deste pneu garante maior capacidade de tração e autolimpeza, com o mínimo de compactação do solo. Resultado: maior produtividade e total eficiência para suas máquinas. TM 95. Em matéria de pneus, nunca se viu uma safra como esta na agricultura.



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

futura

# Paranaenses têm renda extra com o feijão

Lurdes Tirelli

**O** Brasil, todo mundo sabe, é o maior produtor mundial de feijão, com mais de 21% do total de grãos (a média nacional, nos últimos três anos, ficou em mais de três milhões de toneladas), seguido da Índia, China, Estados Unidos e México. Mas, em se tratando de nossa produção, a verdade é que ela já foi mais valorizada pelo setor político agrícola brasileiro e pelos próprios agricultores. Tanto que, em 1947, a produtividade média do País era de 927kg/ha e, hoje, 50 anos depois, não chega a 800kg/ha em muitas regiões.

Mas, apesar dos tropeços históricos neste cultivo tradicional, muitos agricultores continuam levando fé no feijão, conseguindo ótimas produtividades, principalmente agora, em que a palavra tecnologia parece se fazer mais presente na lavoura nacional. Um dos bons exemplos vem dos produtores do oeste do Paraná, que preservam o hábito de plantar amparados pelas boas técnicas, muitos deles com o objetivo de obter uma renda extra no final do ano. Aliás, esse é um período em que a agricultura oferece poucas opções de renda, já que quem cultiva milho e soja terá dinheiro somente a partir de março.

Celso Moreno Fiordélis, agricultor do município de Capitão Leônidas Marques, explica: “pelo menos a gente tem um dinheiro no início de dezembro, para passar as festas de Natal e Ano Novo”. Na verdade, quem planta na safra das águas, entre 10 de agosto e 10 de setembro nesta região, vai colher o produto entre final de novembro e começo de dezembro.



Divulgação/Coopavel

Nei Backes, de Corbélia: produtividade média de 2.200kg/ha

Por outro lado, cultivando na safra das águas, ao colher o feijão, o produtor ainda terá a terra livre no início de dezembro, com condições de plantar outra cultura, principalmente o milho, e em menor escala a soja. É o que faz o produtor Nei Antônio Backes, do município de Corbélia, que aposta na rotação de culturas com milho, aveia, soja, trigo e feijão, fazendo três cultivos por ano no mesmo espaço de terra. Nessa safra, em 32 hectares, Nei colheu trigo, plantou feijão e plantará soja em final de novembro.

Este aspecto favorável ao solo e também ao bolso do agricultor é observado ainda na propriedade de Fiordélis, onde é feita a rotação entre feijão e uma cultura de inverno, trigo ou aveia; e de verão, soja ou milho. “A lavoura é dividida anualmente, alternando uma oleaginosa com uma gramínea”, diz, ressaltan-

do que esta técnica diminui a contaminação de doenças e pragas.

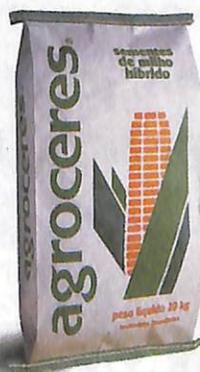
**Plantio direto** — Nos últimos três anos, os produtores despertaram para uma certeza, a de que tecnologia é fundamental, e estão cultivando com o objetivo de obter mais lucro. Por isso, a opção pelo plantio direto vem ocupando cada vez mais espaço nas lavouras. E, nesse ano, mais de 80% dos produtores de feijão desta região já utilizaram o plantio direto, muitos pela primeira vez.

A família de Nei Backes possui 484 hectares de terra, 472 de área agricultável, dos quais 460 são cultivados com plantio direto e apenas 12 ainda permanecem com plantio convencional. A propriedade foi uma das primeiras da região a implantar a tecnologia do plantio direto, ainda em 1982, mas os investimentos na cultura do feijão começaram há aproximadamente cinco anos.

O MAIOR ELENCO DE HÍBRIDOS  
À DISPOSIÇÃO DO AGRICULTOR

13 UNIDADES E PÓLOS DE  
PESQUISA GENÉTICA

MAIS DE 100 DIFERENTES  
AMBIENTES DE EXPERIMENTAÇÃO



A MAIOR  
EMPRESA DE  
SEMENTES DO  
BRASIL

agrocere®  
O SEU MAIOR VALOR

Já Celso Fiordélis mora há oito anos na mesma propriedade, onde possui 19 hectares de lavoura, e diz que sempre plantou feijão, mas fazendo plantio convencional. Neste ano, não fugiu à regra: plantou sete hectares da cultura, mas também resolveu botar fé no plantio direto.

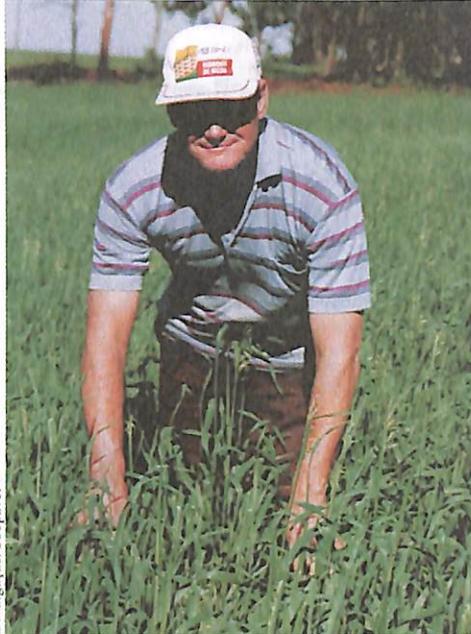
O solo foi preparado para um bom cultivo. Aliás este, segundo Fiordélis, já vem sendo preparado há três anos com o objetivo de fazer plantio direto. Uma novidade num município ocupado, em grande parte, por mini e pequenos produtores, onde o plantio direto está sendo implantado agora.

Ainda em 1994 o produtor começou a preparar o solo, cultivando adubação verde de inverno e fazendo calagem e adubando-o de acordo com as necessidades nutricionais da cultura. No inverno do ano passado, também cultivou trigo, mas neste ano plantou aveia em abril para dessecar e introduzir o plantio direto.

Em se tratando de feijão, as vantagens sobre o cultivo convencional, segundo Nei Backes, são visíveis. “O solo conserva melhor a umidade, evita-se o respingamento de terra nas plantas e é uma arma no controle de doenças e pragas”, explicou.

**Produtividade** — Os resultados da boa tecnologia aplicada estão interferindo, positivamente é claro, na produtividade das lavouras. “Comecei há oito anos atrás, colhendo 12 sacas de feijão por hectare e, no último ano, produzi 30 sacas/ha (1.800kg)”, garante Fiordélis, que neste ano espera atingir 33 sacas/ha (2.180kg). “Eu acredito que vou atingir essa média em função do preparo do solo e do plantio direto”, revela. Os cultivares selecionados para esta safra são o pérola e o carioca.

“A comercialização no período de colheita não tem sido tão boa”, reclama



Divulgação/Coopavel

*Celso Fiordélis, de Capitão L. Marques: primeiro a aveia, depois o feijão*

Fiordélis, informando, por outro lado, que apenas uma parte do produto é vendida — para atender as necessidades da família —, e o restante armazenado na propriedade para ser comercializado no melhor momento.

Na lavoura da família Backes, a produtividade é ainda melhor, girando em torno de 37 sacas/ha (2.200kg), em média. Uma produtividade que, aliás, compensa muito. “O custo para o cultivo de um hectare de feijão gira em torno de 12 sacas, o que garante uma renda líquida de 25 sacas/ha”, garante Nei.

Para uma boa produtividade, a cultura de feijão tem suas exigências específicas: acidez do solo corrigida e adubação na medida certa. “O feijão é uma cultura bastante exigente em cálcio e magnésio, e o calcário vem suprir essas necessidades da cultura”, explica o agrônomo Odenir Pauletti, que trabalha na Cooperativa Agropecuária Cascavel Ltda (Coopavel) e dá assistência na região. O técnico lembra que feijão em

solo ácido não apresenta boa rentabilidade e fica suscetível a doenças e pragas.

**Os riscos** — Mas se a cultura é visivelmente rentável, por que tão poucos produtores têm o hábito de cultivá-lo? “Porque, acima de tudo, é uma cultura de alto risco e de resultado instável”, afirma o também agrônomo Antônio Mezzon, da Coopavel, que acredita ser mais viável para os pequenos produtores que utilizam-se da mão-de-obra familiar. Para os grandes produtores, compensa apenas aos que possuem máquinas para colheita imediata na lavoura, o que vem acontecendo mais aceleradamente no Brasil Central. Caso contrário, ele corre o risco de perder a produção na lavoura devido às chuvas de verão.

Ressalte-se que, no município de Corbélia, os produtores que cultivam feijão possuem máquinas que passam colhendo e debulhando o feijoeiro já arrancado pelos bóias-frias. E no município de Capitão Leônidas Marques predominam os pequenos agricultores que contam apenas com a mão-de-obra familiar.

**Controlando pragas** — Segundo Odenir Pauletti, a cultura do feijão é bastante suscetível às doenças e pragas, o que exige muita atenção no período de desenvolvimento vegetativo. “O acompanhamento deve ser constante. Assim que for observados danos, o produtor deve buscar orientação técnica para a utilização de defensivos”, explica Pauletti.

Sabe-se que existem catalogadas pelos centros de pesquisas mais de 200 doenças na cultura do feijão. “No Paraná, as principais doenças fúngicas são a ferrugem, a mancha-angular, o oídio, a antracnose e o mosaico. E as pragas mais observadas nas lavouras dessa região são a mosca-branca, vaquinhas, percevejos e o ácaro-branco”, finaliza o agrônomo.

**Preservar nossa terra fértil  
é um compromisso que temos com o futuro.  
A natureza já fez a sua parte.**



**MANAH**

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

## Se você não acredita, pergunte à Emater.

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

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

### AVALIAÇÃO FINANCEIRA DOS TRABALHOS CONDUZIDOS COM MELAÇO EM PÓ DURANTE 12 SEMANAS, NO PERÍODO SECO DO ANO.

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

#### A - NOVILHAS

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

#### B - BOIS

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

#### C - VACAS DE LEITE

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

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

**indumel**  
indústria do melaço s.a.

Fábrica: Viçosa - MG BR 120, Km 519 - Cep: 36570-000 - Fone: (031) 891-3200 - Fax: (031) 227-4868  
Belo Horizonte - MG - Rua Fernandes Tourinho, 503 - Cep: 30112-000 - Fone: (031) 281-6555 - Fax: (031) 227-4868

## BOI GORDO



### Mercado ofertado e sensível ao clima

O mercado de boi gordo apresentou uma virada do mês de agosto para setembro tranquila. O volume de ofertas de gado confinado foi satisfatório para um determinado nível de preço e as escalas apresentaram fortes problemas para serem concluídas. O atacado mostrou-se abastecido, após o bom volume de negócios no final do mês de agosto.

O mercado ficou na expectativa do potencial da demanda, no início de setembro, e do clima. Quanto à demanda, é conhecida, tendo em vista que dificilmente constatamos fortes oscilações de consumo neste ano. A grande dúvida fica mesmo por conta do clima e as referidas chuvas sinalizadas pelos meteorologistas como consequência do "El Niño".

Enquanto isso, aparecem os primeiros indicativos de oferta e demanda de carne bovina para a safra 98 no Mercosul, onde sinaliza-se uma estabilidade da produção e possivelmente a manutenção de preços em patamares ainda acima da média histórica para o boi. A demanda mundial sinaliza firmeza, principalmente com a redução do rebanho europeu e a procura asiática.

Os preços do boi gordo se mantiveram em R\$ 27,00 a arroba em São Paulo, com pagamento em 25 dias. No entanto, este preço se manteve neste patamar apenas em função da resistência do confinador em negociar abaixo deste nível, devido aos seus custos de produção desta entressafra. Foi fácil para os frigoríficos fecharem escalas em setembro nesta faixa de preços. Muitos negócios acabaram ocorrendo a R\$ 27,00, mas com pagamento em 30/35 até 40 dias.

Durante o mês, correram as diferenças entre a comercialização de safra e entressafra. O pecuarista que ainda deteve gado de pastagem, como no Mato Grosso do Sul por exemplo, foi forçado a vender devido à estiagem que assolou a região Centro-Oeste e Sudeste. O pecuarista com gado confinado tem uma metodologia de comercialização diferente.

Tão logo o gado atinja o peso ideal, em torno de 16 arrobas, e o preço de mercado ofereça algum tipo de margem positiva, o pecuarista passa a ofertar o gado no mercado ao preço do dia. O atraso na comercialização implica em elevação dos custos e risco com o clima. Por este motivo, o mercado não vem conseguindo exercer uma estratégia fortemente altista neste momento, apesar do gado disponível estar concentrado apenas no confinado a partir deste momento.

No atacado, o mercado registrou uma antecipação das compras dos distribuidores e varejistas no final do mês de agosto. O mercado chegou a subir e motivou uma excelente movimentação de comercialização, dando a impressão de que o mês de setembro seria fortemente altista. O mercado chegou a negociar na faixa de R\$ 2,20 por R\$ 1,35 os cortes casados de traseiro e dianteiro no final de agosto. Mas, com os frigoríficos voltando a pagar R\$ 26,50/27,00 de forma mais agressiva em São Paulo e as escalas sendo preenchidas, o atacado voltou a ficar ofertado no início do mês de setembro.

A diferença foi que os distribuidores e varejistas já haviam se abastecido para a virada do mês de agosto para setembro e procuraram aguardar a resposta da demanda para voltar as compras no atacado.

Com escalas cheias e melhoria da oferta de carne, o atacado acabou registrando baixas. Os cortes casados de traseiro e dianteiro ficaram em R\$ 2,15/1,30 no início de setembro, promovendo até uma postura mais cautelosa nas compras de boi por parte dos frigoríficos.

Os cortes de ponta de agulha continuam tendo preços muito abaixo da média, devido a barreira sanitária imposta

para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina, tradicionais importadores de costela do Centro-Oeste. O mercado esteve ofertado a R\$ 1,05. O mercado de vaca casada, contudo, mostra-se mais enxuto devido ao baixo abate de fêmeas neste ano. O mercado está ajustado e com pouca oferta a R\$ 1,55.

### Mercosul: oferta estável para 1998

No próximo ano começa a ser visualizado um período de manutenção de oferta ajustada no Mercosul. Com crescimento no rebanho e na produção temos apenas o Uruguai com potencial de crescimento. O Brasil e Argentina ainda passam por um ciclo de produção em baixa que somente tende a retomar bons níveis em 1999. A manutenção de um bom mercado exportador ainda para 1998 devido a redução do rebanho europeu e a demanda asiática, sugere um quadro de manutenção de preços para o boi acima da média histórica na região.

O rebanho bovino mundial estimado para 1997 é de 1,047 bilhão de cabeças, com baixa em relação a 1996 da ordem de 0,4%. Esta queda se deve basicamente a retração do rebanho europeu, em função da doença da "vacca louca" e da queda do rebanho brasileiro. O rebanho do Mercosul mais o Chile está estimado em 228,7 milhões de cabeças para 1997, ou seja 0,9% abaixo de 1996. A retração do rebanho argentino e brasileiro em 3,3% e 0,12% respectivamente, são os fatores preponderantes para este quadro de queda. O Uruguai é o único país em recuperação na sua pecuária, particularmente em função da reabertura de suas exportações para os Estados Unidos e que tende a se prolongar para 1998.

O reflexo estará sendo sentido no nível de produção de carne bovina para 1997 e 1998. A produção mundial tende a se manter na faixa de 47,73 milhões de toneladas mas em função da elevação dos abates na Europa e leve recuperação da produção nos Estados Unidos. O Mercosul terá a manutenção da produção próxima a oito milhões de toneladas, mantendo a liderança entre Brasil e Argentina.

#### REBANHO BOVINO ESTIMADO P/ O MERCOSUL E CHILE - 1997/1998

Anos	Mundial	Part.% Merc.	Mercosul+Chile	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile
1997*	1.047,48	21,8	228,72	51,82	156,80	9,50	10,60	3,85
1998*	1.045,20	21,8	227,35	51,00	155,80	9,55	11,00	3,90

(\*) Estimativas / Em milhões de cabeças

## Oferta serrana foi antecipada

**N**o Rio Grande do Sul, a oferta da região Serrana acabou vindo para o mercado do boi gordo um pouco antes do esperado. Segundo alguns operadores de mercado, esta oferta deveria estar entrando apenas no final do mês de setembro. Mas por questões de qualidade das pastagens e necessidade de preparação do solo para o plantio da safra de verão, este gado veio ao mercado já no final de agosto, derrubando os preços do boi em todo o estado.

O boi no estado chegou a ser negociado entre julho e agosto a R\$ 0,95/1,00 o quilo vivo com pagamento em 30 dias.

No final de agosto, o mercado não pagou mais do que R\$ 0,85/0,88 com pagamento em 30 dias, em todo o estado. Uma baixa de 12% no boi em plena entressafra. O mercado sentiu-se lotado e parece difícil alguma alteração de preços de forma altista para o mês de setembro no estado, a não ser problemas climáticos.

Por outro lado, as importações de gado em pé e carne da Argentina e Uruguai apresentaram uma retração, já que o produto do estado passou a ser mais competitivo e o gado na Argentina já custa mais de US\$ 1,00 por quilo vivo.

Neste momento é importante absorver informações neutras do mercado pe-

cuário brasileiro para tomar um melhor posicionamento e optar pela melhor estratégia de comercialização.

Os grandes problemas estão sendo enfrentados em razão da distorção entre os números de confinamento. Algumas empresas que indicavam um volume máximo de um milhão de cabeças para o confinamento deste ano, agora indicam 1,5 milhão de cabeças.

A diferença de 50%, entre uma estimativa e outra, deixa o pecuarista sujeito a perdas consideráveis, já que confinou acreditando em estimativas altistas e está vendendo o confinado com números baixistas. Este tipo de informação tendenciosa e manipuladora sem dúvida é um dos grandes problemas da pecuária nacional neste momento.

Os números levantados em pesquisa, no mês de junho, foram de 1,32 milhão de cabeças. Estes estão sendo mantidos e estão sendo comprovados no mercado pelo perfil da oferta. Desde o início, informamos ao mercado o potencial real de confinamento nesta entressafra e sem deturpar a informação de forma especulativa.

Este perfil de oferta evidentemente está afetando o mercado neste momento. Os preços não conseguem romper a barreira dos R\$ 27,00 mesmo com um clima favorável a manutenção do gado confinado. As variáveis determinantes de preços nas próximas semanas, certamente ficarão por conta da demanda e do cli-

ma, já que o volume de oferta parece estar quase definido.

## Preços altos complicam reposição

**O** pecuarista enfrenta dificuldades para adquirir boi de reposição durante o mês de setembro. As fazendas estavam evitando repor o boi, devido aos preços altos cobrados. A fazenda Nossa Senhora da Aparecida, localizada em Pirajuí, interior de São Paulo, não comprou boi de reposição. Segundo Antonio Marconato, diretor da fazenda, a pedida do vendedor está muito alta. "Recebi oferta de bezerros por R\$ 180,00/cabeça", afirma. Para Marconato, não é possível comprar animais por esse preço, engordar e depois repassar aos frigoríficos. "Não conseguimos vender por mais de R\$ 26,50", explica.

Segundo o diretor, um preço aceitável para o repasse seria de R\$ 140,00/cabeça. Ele acrescenta que ainda não vendeu os animais que confinou neste ano. "Os bovinos estão entrando em fase de acabamento", afirma. A expectativa é de começar a abater na primeira semana de outubro, os animais com 270 quilos, ou 18 arrobas. Em termos de preço, ele não acredita em altas significativas. "O confinador não pode esperar por valores melhores", acrescenta.

A fazenda Nossa Senhora da Aparecida confinou neste ano 900 cabeças. Na sexta-feira, na praça paulista, os negócios com a arroba foram fechados por R\$ 26,50.

### PRODUÇÃO DE CARNE BOVINA P/ O MERCOSUL E CHILE - 1997/1998

Anos	Mundial	Part.% Merc.	Mercosul+Chile	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile
1997*	47,73	16,7	7,95	2,30	5,13	0,13	0,39	0,088
1998*	47,20	16,8	7,94	2,25	5,15	0,12	0,42	0,090

(\*) Estimativas / Em milhões de toneladas

# RANCHO CENTAURUS



Venda permanente de machos e fêmeas MARCHIGIANA P.O. - Fone/fax: 051 233 1822

## SOJA



### Brasil encaminha colheita recorde

**C**resce em todo o País a expectativa em relação à safra 97/98 de soja. Levantamento feito nos mais importantes estados produtores de soja do País confirma o clima de otimismo e o encaminhamento de uma safra recorde. Os produtores estão animados, após duas temporadas de bons preços.

O grande problema a ser enfrentado pelo sojicultor parece ser mesmo a questão do crédito. Apesar do governo prometer R\$ 8,5 bilhões em recursos para a agricultura, o dinheiro está chegando em conta-gotas. Mesmo com as compras de insumos programadas, o atraso na liberação de recursos poderá causar problemas, com os insumos chegando nas fazendas em cima da hora.

Se depender da procura por sementes, os produtores paranaenses já podem preparar os silos e os armazéns para receber uma safra recorde de soja em 97/98. A demanda é muito maior do que a registrada no ano passado e, em algumas regiões, já não há oferta de certas variedades. "Não se encontram algumas variedades, como a BR-37, a Iguazú e a SP-10", afirma o agrônomo da Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá (Cocamar), cooperativa que atua no norte do Estado, Adalberto Scanferla.

No Rio Grande do Sul, a procura por sementes já é boa nas principais regiões produtoras. A demanda aquecida confir-

ma a intenção dos sojicultores gaúchos em trocar boa parte da área anteriormente cultivada com milho pela soja, encaminhando uma safra da oleaginosa superior à colhida no ano passado.

Os sojicultores do Mato Grosso estão preparados para manter o segundo lugar no ranking de produção do Brasil, obtido com a colheita de 5,4 milhões de toneladas na temporada passada. Para consolidar esta posição, entretanto, os produtores aguardam pela efetiva liberação dos recursos por parte do Governo Federal.

"O produtor já está com os pedidos de adubo, fertilizantes e sementes feitos. Resta apenas obter os créditos e efetivar as transações", explica Cesário Sapiaginski, do Departamento Comercial da Sementes Maggi. "O governo vai para a TV e garante que há dinheiro a 9% de juros. Mas, os recursos nestas condições só estão disponíveis para meia dúzia com as dívidas zeradas. O resto continua esperando", complementa.

## ARROZ



### Plantio deve ser menor, mas produção deve subir

**A** pesar da maioria das regiões produtoras ainda não terem uma definição clara da área destinada ao arroz, a constatação básica é de que, diferentemente do que ocorreu no ano passado, desta vez não deverá ocorrer redução, repetindo-se a área plantada em 96/97. Embora os números não sejam definitivos, a motivação ao cultivo do arroz é um fato indiscutível até o momento, principalmente em decorrência da atual situação favorável de mercado, que neste ano, mesmo estando no início da entressafra, vem superando os bons resultados obtidos pelos produtores em 1996.

Se houvesse uma ação mais efetiva do governo com relação às dívidas do setor, certamente teríamos um incremento significativo das lavouras arrozeiras, pois é evidente a defasagem entre a produção e a demanda interna, que também cresce em

níveis mundiais, sinalizando uma remuneração compensatória aos produtores.

A pesquisa de intenção de plantio de arroz, da próxima safra brasileira, apontou uma área de 3.546 mil hectares. Esse total é o número médio do intervalo apurado na pesquisa. Se confirmado, esse total representará uma redução de 0,9% sobre a área plantada em 1996, de 3.578 mil hectares, e de quase 10% sobre os 3.939 mil hectares cultivados em 1995.

Na região Sul, deverá haver um crescimento de 4,7% na área plantada, principalmente em razão do aumento das lavouras no Rio Grande do Sul, estimado em 6%, e em Santa Catarina, onde se espera um incremento de 2%.

No Sudeste, cuja redução deverá atingir 5% em relação à safra 96/97, a maior queda de área deverá ser verificada em São Paulo, que sistematicamente vem se afastando do cultivo do arroz, estimando-se para a próxima safra uma área de cerca de 85 mil hectares, 12% menor do que a plantada no ano passado. Nos demais Estados da região, a diminuição relativa deverá oscilar entre 1,9% e 3,8%.

O Centro-Oeste como um todo deverá ter a área orizícola reduzida em 9,6%, unicamente em decorrência da diminuição de quase 34% prevista para Goiás, já que para o Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, onde a utilização de novos cultivares de alto rendimento e baixo custo de produção vem trazendo grande incentivo à cultura, espera-se aumentos de 1,7% e 0,6%, respectivamente.

Com isso, o Centro-Sul deverá produzir cerca de 7,4 milhões de toneladas de arroz em casca numa área de aproximadamente dois milhões de hectares, o que indica um rendimento de 3.701kg/ha.

Para o Norte e Nordeste, considerou-se os mesmos números resultantes da safra 1996/97, visto que o plantio naquelas regiões ocorre mais tarde.

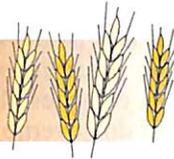
Contudo, em que pese essa estimativa, deverá haver crescimento da produção a ser colhida no próximo ano em razão do aumento da produtividade, projetada com base nos rendimentos médios por Estados, de acordo com a linha de tendências dos últimos anos. Além disso, considerou-se a normalidade climática, levando-se também em conta o fato de que deverão crescer os investimentos em boa parte das lavouras, amparados pela melhor capitalização dos produtores e pela maior presença do governo no financiamento da safra.

#### COMPLEXO SOJA EXPORTAÇÃO - BRASIL - 97/98

SOJA	
Embarques*	6914,4
Registros**	8626,3
Total a exp.	8200,0
FARELO	
Embarques*	6401,7
Registros**	9826,5
Total a exp.	10100,0
ÓLEO	
Embarques*	856,6
Registros**	1011,0
Total a exp.	1050,0

\*Segundo Safra, até 19/agosto / \*\*Segundo Decex, até 31/agosto (em mil toneladas)

TRIGO



## Safra mundial com boas perspectivas

**O** Brasil vai confirmando uma produção de cerca de 2,752 milhões de toneladas de trigo, com 20% da safra colhida até o início de setembro, volume 13% inferior à safra de 96, quando foram colhidas 3,171 milhões de toneladas do cereal.

A menor produção não só mantém o mercado na dependência externa do produto como amplia a necessidade de importação uma vez que para manter a moagem de 7,75 milhões de toneladas de 96, o País terá que adquirir 5,25 milhões de toneladas, volume 6% superior às importações de 96/97.

As perspectivas são mais favoráveis à safra mundial que deve alcançar 586 milhões de toneladas contra 585 milhões de 96. A estimativa é do Conselho Internacional para Grãos (CIG), com sede em Londres, que em seu último relatório — de final de agosto — revisou para cima a safra de importantes estados produtores. A produção norte-americana está projetada em 68,9 milhões de toneladas, contra 66 milhões do relatório de julho.

Os tricultores russos deverão colher 38,5 milhões de toneladas contra 36,5 milhões da estimativa anterior, enquanto a China deverá produzir 115 milhões de toneladas favorecida pela boa produtivi-

dade de importantes províncias do Norte do país. No relatório anterior, a produção de trigo da China alcançava 113,5 milhões de toneladas. Para a Índia, as projeções também são positivas, indicando safra de 66,5 milhões de toneladas (66 milhões em julho).

A produção só será menor no Canadá que, segundo estimativas do CIG, passou de 25,5 milhões em julho para 23 milhões de toneladas em agosto. Os canadenses plantaram menos e preferiram cultivar oleaginosas em áreas destinadas ao trigo.

FEIJÃO



## Os preços permanecem inalterados no mercado

**A** boa oferta mantém preços inalterados para o feijão desde o início de julho, com o carioquinha de melhor qualidade oscilando entre R\$ 30,00/33,00 (saca de 60kg). Além da Bahia, de colheita iniciada no final de agosto, o mercado segue abastecido pelas safras de São Paulo e de Minas Gerais, que devem intensificar a colheita no final de setembro.

“O mercado é calmo e somente fatores climáticos podem mudar os atuais patamares de preços”, comenta Mário Rovaris, gerente de divisão de compras da Indústria Camil, em São Paulo, com recebimento de cerca de sete carretas/

dia do produto. Destaca que os três estados garantirão o abastecimento de mercado até a entrada da safra das águas que projeta boa produção nas previsões de cooperativas e produtores.

No Paraná, dados do Departamento de Economia Rural (Deral) para cerca de 30% da área plantada, até o início de setembro, confirmam ligeiro incremento de área — de 0,7% —, com o feijão passando de 467 mil hectares de 96 para 470.200 hectares. Previsão de aumento é mantida, também, pela Emater no Rio Grande do Sul, com base na boa oferta de sementes para o estado. Levantamento da Abrasem mostra uma disponibilidade de quatro mil toneladas de sementes de feijão para o Rio Grande do Sul em 97, contra 600 mil toneladas em 96 e 800 mil toneladas em 97. Semelhante incremento apresenta Santa Catarina, com oferta de sementes estimada em 3.350 toneladas ante 630 mil de 96.

Já o feijão-preto mantém preços remuneradores para quem ainda dispõe do produto. A saca de 60kg oscila entre R\$ 43,00/45,00 desde o início de julho com previsão de manutenção desses níveis até meados de outubro. Com o clima desfavorável à região Sul, que reduziu a oferta em cerca de 100 mil toneladas, o mercado interno tem recorrido à Argentina, que deve mandar ao Brasil cerca de 70 a 80 mil toneladas do produto na atual temporada.

Com a 3ª safra em colheita, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) projeta uma produção nacional de feijão de 2,963 milhões de toneladas, volume inferior à safra passada, quando o País colheu 2,992 milhões de toneladas. No ano anterior a produção alcançou 3,157 milhões, sendo que em 93/94 foram colhidos 3,244 milhões de toneladas.

**Reativo**  
Fertilizantes **COPAS**

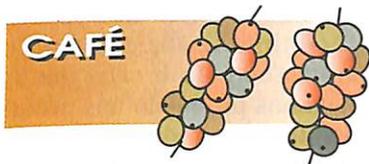
## altamente reativo, corretivo e lucrativo

**Reativo** é um novo produto da COPAS que irá mudar totalmente o conceito de adubação fosfatada. Ele é um fosfato natural de alta reatividade, proveniente de Djebel-Onk, Argélia, que corrige

totalmente o teor de Fósforo do Solo, por um custo bem menor que as fontes tradicionais.

LIGUE: (011) 3040.6500





## Brasil voltará a ter estimativa oficial

**N**o dia 14 de outubro, o ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo (MICT), Francisco Dornelles, anunciará a destinação de R\$ 320 mil para um consórcio de pesquisas cafeeiras liderado pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa).

Os trabalhos devem começar imediatamente e, em dezembro, o País terá uma previsão oficial do volume de café que irá colher. Isso não acontecia desde 1990, quando foi extinto o Instituto Brasileiro do Café (IBC).

A estimativa, no entanto, volta com uma importância muito maior do que apenas certificar o mercado do quadro de oferta e demanda pelo café brasileiro.

“O estudo servirá de base para todo o plano de safra que estamos elaborando junto com o governo”, afirma Manoel Bertone, vice-presidente do Conselho Nacional do Café (CNC) e membro do Conselho Deliberativo de Política Cafeeira (CDPC).

O plano a que se refere Bertone envolve todos os segmentos e políticas da economia cafeeira. O primeiro esboço foi apresentado em setembro, durante encontro entre membros da iniciativa privada, em São Paulo.

Além de recursos de custeio de safra e pré-comercialização, para os quais o governo irá liberar R\$ 400 milhões, estão sendo discutidos outros temas como marketing para estímulo ao consumo interno e externo, fluxo de safra, oferta e demanda, entre outros e utilização dos estoques governamentais, que será repensada.

O que se pretende é juntar todos esses tópicos e traçar uma linha global de atuação para todo o setor cafeeiro, com ações conjuntas por parte dos setores da iniciativa privada e do governo.

“A idéia é se antecipar aos acontecimentos e traçar diretrizes, em vez de adotar medidas emergenciais”, afirma o presidente da Federação Brasileira dos Ex-

portadores de Café (Febec), Oswaldo Aranha Neto. De acordo com Aranha, as premissas do plano de safra devem estar definidas até o final de outubro.



## Preço de Liberação de Estoque movimentará mercado

**A**ssim que o novo Preço de Liberação de Estoque (PLE) do milho foi divulgado pelo governo, no início de setembro, alterou-se imediatamente o quadro no mercado. O PLE foi colocado em R\$ 8,64 CIF São Paulo, preço que ficou acima do que o mercado vinha operando e que determinou rapidamente uma reação positiva nas cotações nas praças comercializadoras, que chegaram a subir em R\$ 1,00 a saca de 60kg, em algumas praças, em apenas uma semana.

Com o anúncio do PLE, os vendedores praticamente “desapareceram” do mercado, o que impulsionou instantaneamente as cotações. Segundo analistas, embora o novo PLE do milho tenha ficado abaixo da média dos últimos cinco anos, ficou dentro da realidade do mercado.

A maior parte dos compradores, que trabalha com estoques curtos, encontrou uma situação difícil quanto ao abastecimento. Os compradores tiveram de correr atrás do produto ante a retração das ofertas por parte dos produtores. O final de setembro foi marcado por um bom momento para os produtores que esperaram pelo auge da entressafra para vender melhor o milho.

Outubro será definitivo quanto ao final da comercialização do produto disponível no mercado. Tudo indica que o mês será carregado de leilões dos esto-

ques governamentais. Com isso, analistas destacam que é pouca a possibilidade de que o mercado apresente novos saltos nas cotações. Tudo depende das definições do governo quanto a volumes ofertados nas vendas e os preços de abertura das operações.

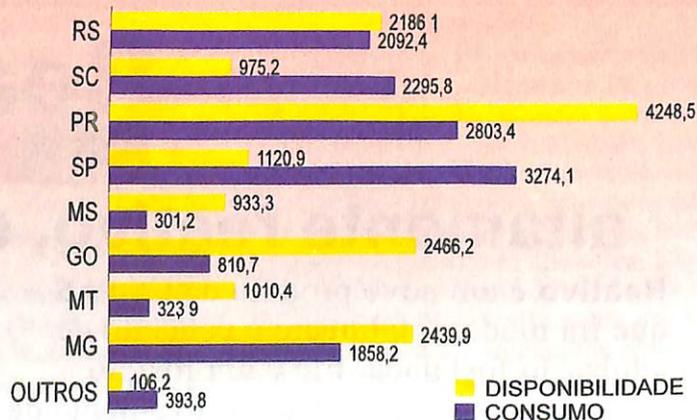
Quanto ao plantio da safra 97/98, a área total plantada deve ficar em torno de 7,65 milhões de hectares na região Centro-Sul, o que representa uma redução de 10,5%. A produção tende a ficar em 25,8 milhões de toneladas, contra 28 milhões na safra 96/97. A compensação pode ficar por conta da safrinha do próximo ano, que, inicialmente, deve ter um crescimento na área da ordem de 20,3 pacotes e produção de 4,8 milhões de toneladas.

Resta saber se o fenômeno climático “El Niño” irá trazer prejuízos às lavouras brasileiras, o que reverteria totalmente estas estimativas preliminares. Diversos setores do mercado de milho mostram preocupação e estão pessimistas quanto à oferta para o próximo ano, temerosos quanto aos efeitos do “El Niño” e da possibilidade de desabastecimento.

O relatório divulgado em setembro pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) para oferta e demanda mundial e norte-americana foi considerado altista para o milho pelos traders da Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT).

O boletim previu a produção dos EUA em 9,268 bilhões de bushels (234 milhões de toneladas), inferior ao número anterior do USDA (9,276 bilhões de bushels) e bem abaixo da expectativa do mercado, de 9,361 bilhões de bushels (235 milhões de toneladas).

### ESTIMATIVA DE COMERCIALIZAÇÃO MILHO - SAFRA 97



Agosto/97/janeiro/98 - Em mil toneladas

## ALGODÃO



### Produção deve aumentar em 97/98

**C**otonicultores brasileiros estão otimistas em relação à produção de algodão em 97/98. Levantamento elaborado nos cinco maiores estados produtores de algodão do País confirmam as previsões iniciais do mercado: os bons preços da temporada passada animaram o setor.

Representantes de entidades produtoras de Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Goiás e Mato Grosso são unânimes em apontar o algodão como uma ótima aposta e acreditam que o aumento da área deve ser de 20%, em média. Com o maior uso de tecnologia nas lavouras — colheita mecanizada e sementes de melhor qualidade — e clima favorável, a produção deve crescer, reduzindo a dependência do mercado do produto importado.

No Mato Grosso, a projeção inicial indica um aumento de 20% no plantio em 97/98. O governo do Estado lançou Pro-

grama de Incentivo ao Algodão, com isenção fiscal e amparo técnico, com o objetivo de tornar o estado o maior produtor da fibra no País. A expectativa é de 70 mil hectares plantados, contra 52 mil no ano passado.

A posição de primeiro lugar no ranking da produção do País deve continuar sendo de Goiás, confirmando que a cultura tende a crescer na região Centro-Oeste. No sudoeste, onde concentra-se a maior parte da produção do Estado, o plantio pode ser 30% maior. Os cotonicultores ainda comemoram a boa comercialização de 96/97. A área do Estado pode ultrapassar 100 mil hectares, contra 80 mil hectares do ano passado.

No Paraná, a palavra de ordem é recuperação. Por muitos anos líder da produção de algodão, o Estado espera aumentar em 55% o cultivo, pulando de 60 mil para 92 mil hectares. O governo paranaense também fez questão de auxiliar o produtor, com o Programa de Apoio à Cotonicultura.

Em São Paulo, a área a ser cultivada com algodão deve ocupar no mínimo 20% a mais do que o plantado no ano passado. A melhor comercialização animou os cotonicultores paulistas, que estão aumentando os investimentos em colheita mecanizada. A área deverá passar de 78 mil hectares para 95 mil hectares em 97/98.

Em Minas Gerais, as estimativas preliminares indicam um aumento de até 30% no cultivo. O plantio deve pular de 53 mil hectares para algo em torno de 70/75 mil hectares. Além dos preços, os mineiros lucraram também com os rendimentos melhores. E para o próximo ano, a meta é melhorar ainda mais a produtividade, terceirizando a colheita mecanizada com máquinas de estados com maior tradição neste tipo de trabalho.

## SUÍNOS



### Crescem os abates na região Sul

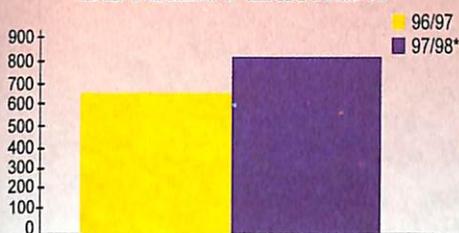
**A**tendência de recuperação na produção de carne suína a partir do final do mês de setembro começa a se confirmar na região Sul. Os abates de suínos em Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná já apresentam crescimento e em alguns casos são muito superiores a esta década de 90. Os preços do suíno continuam acima da média histórica, com custos também altos, devido ao farelo de soja, mas sendo suficientes para impulsionar a produção neste ano.

Em Santa Catarina, os abates do mês de julho totalizaram 542 mil cabeças, volume superior aos últimos dois anos neste período. O acumulado do ano, contudo, ainda está abaixo do registrado em 1996, totalizando 3,65 milhões de cabeças no período de janeiro a julho contra 4,03 milhões no mesmo período do ano passado. No Rio Grande do Sul, o quadro é diferenciado com um abate de 244,8 mil cabeças em julho sendo inferior aos últimos dois anos, porém sendo o maior abate desde outubro de 1996.

O acumulado do ano, até aqui, acusa uma retração nos abates da ordem de 19,6% em relação ao ano passado e 8,2% em relação a 1995. No Paraná, os abates acumulados do ano já são superiores aos últimos dois anos. Foram 1,43 milhão de cabeças abatidas de janeiro a julho de 1997, contra 1,42 milhão em 1996 no mesmo período.

Fonte: Safras & Mercado

#### ALGODÃO - ESTIMATIVA DE ÁREA PLANTADA



Fonte: Conab\* Projeção Safras e Mercado / em mil hectares

# <http://www.agranja.com>

## o endereço rural na internet



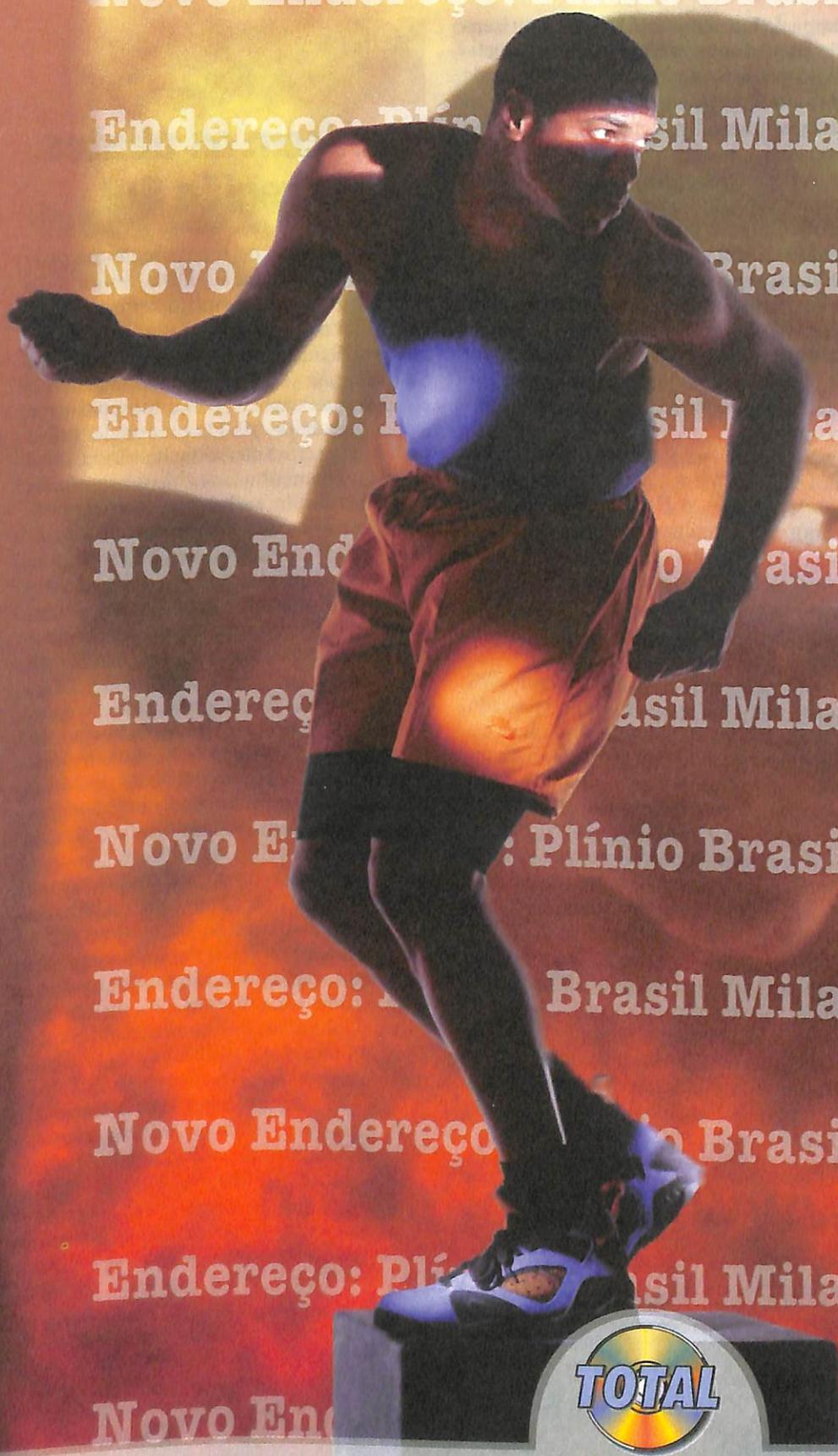
HOME HISTÓRICO A GRANJA DO ANO ASSINATURA AGROSHOP

**a granja**  
A REVISTA DO LÍDER RURAL

# HOME PAGE

ESTE MÊS EDIÇÕES ANTERIORES AG LEILÕES AGRO SEÇÕES ?

Porto Alegre/RS - Fone: (051) 233 1822 - mail@agranja.com  
São Paulo/SP - Fone: (011) 220 0488 - granjasp@mandic.com.br



Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

Novo Endereço: Plínio Brasil Milano, 1135

**TOTAL**

DIGITAL

**PORTO ALEGRE:**

Av. Plínio Brasil Milano, 1135  
PABX: (051) 342.8411

**NOVO HAMBURGO:**

Rua Pernambuco, 235  
PABX: (051) 594.2522

**CAXIAS DO SUL:**

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

## Não dê folga para os inimigos do milho

Davi Camata (Agroceres de Bandeirantes/PR)  
Oswaldo Pereira (Agroceres de Jacarezinho/PR)

Entre os fatores que afetam a qualidade das sementes, temos o sistema de colheita, o beneficiamento e o armazenamento. O processo de colheita mecânica com debulha no campo e os processos de beneficiamento são os principais agentes causadores de injúrias mecânicas nas sementes, as quais são portas abertas para a entrada de microorganismos, principalmente os fungos. Para evitar a infecção, faz-se necessário o tratamento de sementes.

Na indústria de sementes de milho, o tratamento é realizado no momento de ensaque e, portanto, antes de sua comercialização. Normalmente, estas sementes ficam armazenadas por um período que pode variar de cinco a 10 meses, podendo este ser prolongado para até 18 ou 20 meses, desde que com a utilização de temperatura e umidade relativa controladas (câmaras climatizadas). Neste caso, as sementes precisam ser protegidas contra insetos e fungos de armazenamento.

Durante o período de armazenamento, o gorgulho (*Sitophilus zeamays*) e a traça (*Sitotroga cerealella*) são os insetos mais prejudiciais às sementes e, portanto, devem ser controlados. Atualmente, os inseticidas mais utilizados pelos produtores de sementes são aqueles à base de deltametrina e o pirimifos-metil. Em condições normais de produção de sementes de milho, os fungos de armazenamento não têm se mostrado problemáticos. O seu controle é feito com fungicidas, que têm como principal objetivo o controle de fungos no solo. No

armazenamento, os principais microorganismos que podem provocar danos à capacidade germinativa das sementes são os fungos *Aspergillus* e *Penicillium*.

Falando em fungos de solo, é importante frisar que, em condições favoráveis de infecção, estes microorganismos podem reduzir drasticamente a capacidade de germinação das sementes. Baixas temperaturas de solo podem causar diminuição na velocidade de germinação da semente, e a alta umidade favorece o desenvolvimento de fungos apodrecedores de sementes, especialmente o *Pythium*. Além deste, os que mais causam problemas desta natureza são: *Rhizoctonia*, *Diplodia*, *Fusarium*, *Penicillium*, *Trichoderma* e *Phoma*.

Um fungicida, para ser usado na indústria de sementes, além da eficiência sobre fungos de solo e de armazenamento, deve apresentar um efeito residual prolongado, baixa toxicidade, não ser fitotóxico, ter boa relação custo/benefício e não apresentar antagonismo aos inseticidas empregados.

Atualmente, o tricolorometil ciclo-hexeno dicarboximida é o princípio ativo fungicida mais utilizado no Brasil e em

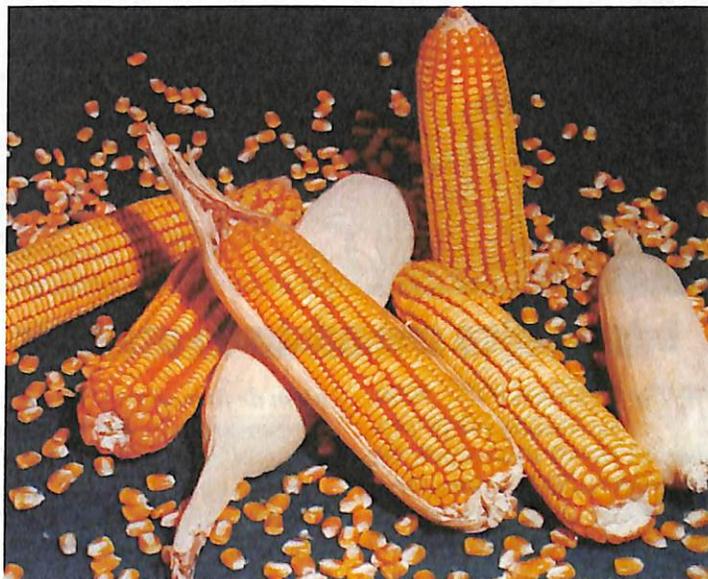


Foto: A Granja

todo o mundo no tratamento de sementes de milho.

Por outro lado, existe uma preocupação muito grande em se obter das empresas de pesquisas informações sobre produtos alternativos que apresentem viabilidade de uso. É o que está fazendo a Associação Brasileira dos Produtores de Sementes (Abrasem) que, junto com organismos públicos e privados, vem se empenhando em desenvolver produtos com alta eficiência e baixa toxicidade.

Assim, resumidamente, pode-se dizer que, para uma boa conservação de sementes, é preciso: sementes de alta qualidade, um bom tratamento com inseticida e fungicida de grande eficiência e armazenamento em câmaras climatizadas, principalmente em regiões mais quentes.

Enfim, um novo fungicida para as sementes de soja!

# Euparen M

## A PROTEÇÃO SEGURA

Bayer   
Produtos Fitossanitários

### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções e condições no rótulo na bula e na caixa. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Não use perto e após a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receita agrônoma.



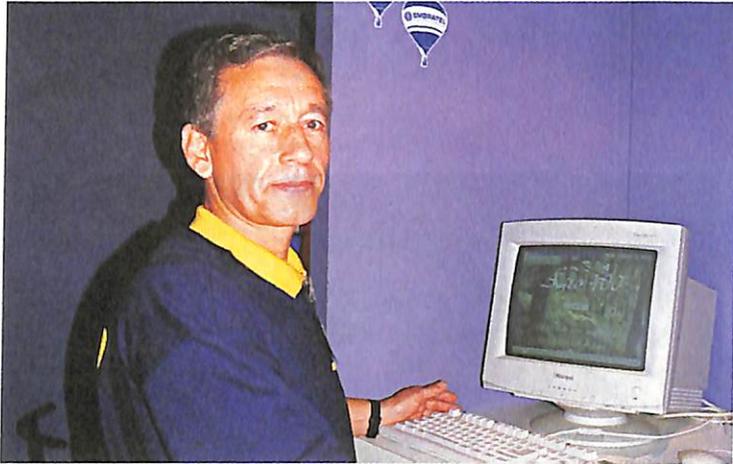


Foto: A Granja

## Informática conquistou o produtor

**N**a Expointer 97, ficou comprovado que os produtores rurais estão cada vez mais aderindo à informatização. Prova disso foi o sucesso da 2ª Agroinformática. O número de expositores pulou de 11 para 28 e, no próximo ano, o espaço destinado às empresas será de 2.400 metros quadrados, área três vezes maior que a deste ano. Nos estandes montados no Pavilhão Internacional não faltaram novidades. Ali, o visitante pôde comprovar os últimos lançamentos de softwares que abrangem da gerência da atividade pecuária a um cronograma de manutenção de máquinas e equipamentos da propriedade. Tudo produzido por empresas especializadas vindas de vários pontos do Brasil. A Embratel, por exemplo, trouxe o Agro 400, um banco de dados que,

além de fornecer informações conjunturais do agronegócio nacional, oferece cotações diárias dos principais produtos. "Trata-se de um produto acessível e com um valor utilitário importante para o produtor", destacou Valdir Lara de Andrade (na foto), da Embratel. Entre os produtos específicos para o dia-a-dia da propriedade está o software Bovino\$ Compra e Venda, desenvolvido pela Planejar Processamento de Dados, de Canoas/RS, que serve de cadastro e controle dos animais da fazenda. Já a Companhia de Processamento de Dados de Minas Gerais (Prodemge), de Belo Horizonte, desembarcou em Esteio com o Agridata, uma home page que permite ao usuário conectar-se às bases de dados do sistema operacional agrícola, pecuário e de abastecimento disponíveis.

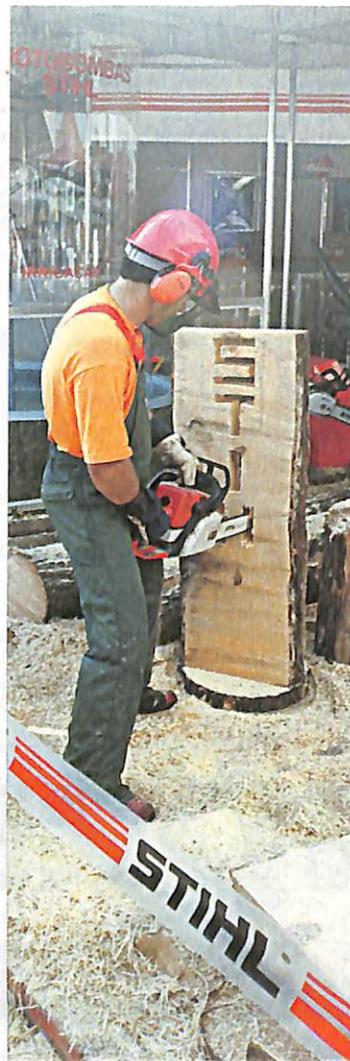
## Parceria com os arroteiros

**A** Federação das Associações de Arroteiros do Rio Grande do Sul (Fedarroz) saiu de Esteio satisfeita. Conseguiu fechar uma parceria com a AGCO, com sede em Canoas/RS, pra recuperar boa parte do parque de máquinas dos produtores associados à entidade. A operação de financiamento

tem custo de 1,5% ao mês, contando a partir de dezembro. Os arroteiros associados poderão pagar a operação nos meses de maio e junho de 98, quando entrar o dinheiro da venda da safra. Detalhe: o acordo só vale para implementos, tratores e colheitadeiras das marcas Massey-Ferguson e Ideal.

## A motosserra como ferramenta de arte

**Q**uem passou pelo estande da Andreas Stihl não pôde deixar de dar uma olhadinha no trabalho dos técnicos instrutores da empresa. Com a precisão de um artista, eles davam forma à madeira utilizando apenas a motosserra. Esculturas e desenhos na madeira saíam das habilidosas mãos dos técnicos. A garotada foi quem mais curtiu a demonstração. A Stihl, com fábrica em São Leopoldo/RS, trouxe para a feira toda sua linha de motosserras, motobombas, roçadeiras e lavadoras de pressão.



## Novos tratores na agricultura

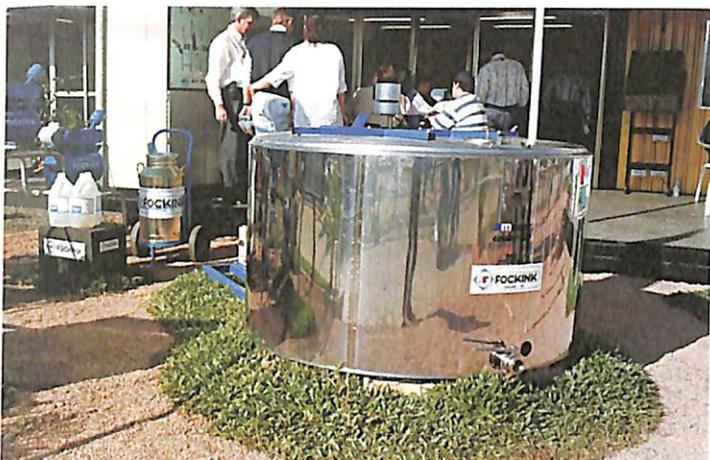
**O**utubro é um mês importante para a Agrale S/A, tradicional fabricante de tratores e caminhões em Caxias do Sul/RS. A empresa está pra lançar quatro novos modelos de tratores, com potência variando entre 50 e 70cv e tração 4X2 e 4X4, para pomares e culturas diferenciadas. As principais qualidades das novas máquinas, segundo a direção da Agrale, são a robustez, eficiente desempenho, facilidade de manutenção e baixo consumo de combustível. A estratégia resulta de um acordo de cooperação industrial, comercial e tecnológica firmado com a Zetor, fabricante europeu com mais de 50 anos de atividade e presente em mais de 90 países.

## Encontro veterinário na Serra



**A**bela cidade de Gramado, na Serra gaúcha, foi escolhida para sediar o II Congresso de Medicina Veterinária do Cone Sul, que acontece junto com os congressos estadual e nacional desta atividade, entre os dias 20 e 24 de outubro. O palco dos debates, mesas-redondas e palestras foi dividido entre os centros de convenções dos hotéis Serrano e Serra Azul. A expectativa é de que o encontro reúna duas mil pessoas ligadas a todas áreas afins da Veterinária.

Foto: A Granja



## Tecnologia no setor leiteiro

**E**ntre os equipamentos trazidos a Esteio pelo Grupo Fockink, de Panambi/RS, o destaque foi o resfriador de leite BOU-MATIC, fabricado no Brasil pela Thermodec, a partir da tecnologia norte-americana. Produzido em aço inoxidável, o resfriador está disponível em dois modelos: O EDH - Sis-

tema Horizontal Tanque (foto) com capacidade entre 2.000 e 5.000 litros e o EDV (Sistema Vertical Circular), com capacidade que varia de 500 a 2.000 litros. O BOU-MATIC possui sistema de isolamento térmico em poliuretano que garanta maior tempo de resfriamento do leite.

## Mais dinheiro pra orizicultura

**O** arroz gaúcho, certamente um dos mais competentes do mundo na lavoura irrigada, está partindo pra novas formas de financiamento da produção, desta vez sem a ingerência do governo. Uma das soluções saiu durante o 4º Encontro Gaúcho da Qualidade do Arroz, realizado durante a Expoiner. A Commodities do Brasil e a Saoex Seguros firmaram um convênio com as entidades representativas dos orizicultores e estão colocando no mercado a Commodity Linked Bond. A CLB é um título mercantil para captação de recursos junto a investidores que permitirá ao arrozeiro encontrar parceiros dispostos a comprar antecipadamente a safra. Assim, as associações de produtores irão emitir um documento referente à venda do produto; o Instituto Rio-Grandense do Arroz (Irga) e a Federação das Associações

de Arrozeiros (Federarroz) darão seu aval; e a Commodities irá procurar os interessados em aplicar dinheiro no custeio da lavoura. Esta nova modalidade permite ao produtor ter o dinheiro na mão, sem depender dos financiamentos oficiais, e elimina o risco de eventuais perigos ao investidor, em função da garantia dada pela seguradora. A liquidação do contrato pode ser feita de três maneiras: através da entrega do produto, em dinheiro ou pela rescisão do contrato, com a devolução do valor aplicado ao investidor, caso a cotação do grão se encontre em baixa. Nesse último caso, o produtor que rescindiu e a associação de produtores que lhe deu o aval assumem a diferença.

Só no Rio Grande do Sul, segundo estimativas preliminares, a área com arroz deve ocupar algo em torno de 800 mil hectares.

## Entendendo os cerrados

**N**ão é preciso mais correr desesperadamente atrás de literatura especializada pra tentar entender os solos de cerrado. A



Embrapa Cerrados, com sede em Planaltina/DF, acaba de lançar uma obra inédita, condensando toda a pesquisa até

hoje realizada sobre o assunto. É o livro "Biologia dos Solos dos Cerrados". Os interessados só precisam desembolsar R\$ 20,00

para adquirir a obra. Contatos com o setor de Vendas e Publicações da Embrapa: (061) 389-1171.

## O melhor da leiteria argentina



lema "O setor leiteiro em sua máxima expressão", entre os dias 20 e 23 de novembro próximo. Tem exposição estática, demonstrações de equipamentos a campo, boulevard de forrageiras e agroquímicos e, é claro, o setor de gado. Mundo Lacteo '97 é promovido pela revista argentina Super Campo.

**E**m Humboldt, Santa Fé, Argentina, todos os setores que integram a cadeia láctea vão se encontrar sob o

## Ameaça à nossa triticultura?

**O** Brasil vai analisar com mais cuidado a possibilidade de permitir ou não a entrada de trigo norte-americano contaminado com o fungo *Tilletia indica*, que já foi erradicado no País em 1989. A preocupação das autoridades do Ministério da Agricultura é de que o fungo volte a fazer estragos na triticultura. Os técnicos norte-americanos, no entanto, argumentam que são quase nulas as chances de um país importador ter seu solo contaminado, pois é necessária uma grande fonte de esporos para ocorrer a germinação das sementes com *Tilletia*. Pra quem não sabe, um solo contaminado pode levar à redução de até 20% da produção de trigo.

## Ministério avisa

**A** partir da próxima safra, só terão direito ao Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro) os produtores que plantarem segundo as indicações do zoneamento agrícola, inclusive os pequenos, enquadrados no Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). O seguro será pago ao agricultor que perder seu plantio por causa de tromba-d'água, desde que aconteça antes da germinação da cultura, e em casos de aparecimento de doenças provocadas por fungos, quando não existir um método de combate ainda conhecido. Quem usar a técnica do plantio direto, além de ter redução de mais 1% na taxa do Proagro, terá até 100% da indenização.



Divulgação/Herbitécnica

## Herbitécnica com nova fábrica

**A** Herbitécnica Indústria de Defensivos já está produzindo em sua nova fábrica os herbicidas Topgan e Vezir, ambos indicados para a cultura da soja. Localizada em Londrina/PR, a unidade fabril é totalmente automatizada, gerida por um software e consumiu investimentos da ordem de R\$ 7 milhões, sendo uma das mais modernas da América Latina. O vice-presidente executivo da empresa, José Antônio Fontes, disse que

o objetivo é entrar no mercado dos ingredientes ativos imazaquin e imazathapyr, que movimentam algo em torno de US\$ 200 milhões, só no âmbito do Mercosul. No Brasil, este mercado chega ao redor de US\$ 100 milhões. Com isso, a multinacional Cyanamid, que no Brasil tem sede no Rio de Janeiro/RJ, deixa de ter o monopólio destes princípios ativos, o que vai acirrar a disputa na venda de defensivos para a cultura da soja.

## Investir em seringais, agora, vai dar muito mais lucro

**T**odas as políticas voltadas para a heveicultura — cultivo da borracha —, que eram elaboradas pelo Ibama, estão agora sob a responsabilidade do Ministério da Agricultura. Com a mudança, o governo passa a subsidiar os produtores de borracha. Para cada quilo vendido, o governo pagará R\$ 0,90, melhorando o preço do produto e possibilitando aos produtores concorrer, em condições de igualdade, no mercado internacional. A medida também beneficiará as indústrias, que não terão mais que pagar o imposto de 5% sobre as importações (Taxa de Organização e Regulamenta-

ção do Mercado da Borracha - Tormb), nem comprar uma porcentagem da produção nacional, para cada determinada quantidade de produto importado. De acordo com o economista Sávio Rafael Pereira, da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, isto permitirá uma melhor integração da cadeia produtiva da borracha, pois com a redução dos custos de produção as indústrias deixarão de importar o produto, incentivando os seringais do Brasil. Além disso, com o subsídio, os cultivadores de seringueiras venderão a borracha por um preço equiparado ao que se pratica no mercado mundial.



Fotos: A Gramma

## GMC 7-110 brasileiro será produzido em novembro

**P**lanejamento é isto: todas as etapas da estratégia da General Motors do Brasil para o mercado de caminhões estão sendo cumpridas conforme o estabelecido. Em julho do ano passado, a marca GMC, com produtos importados dos Estados Unidos, Japão e Argentina, foi lançada no Brasil com a promessa da GM de construir uma nova fábrica e nacionalizar, gradativamente, os modelos disponíveis. Dez meses depois, o início da produção local das famílias dos leves de seis toneladas e dos médios de 12, 14 e 16 toneladas marcou a inauguração da fábrica de São José dos Campos.

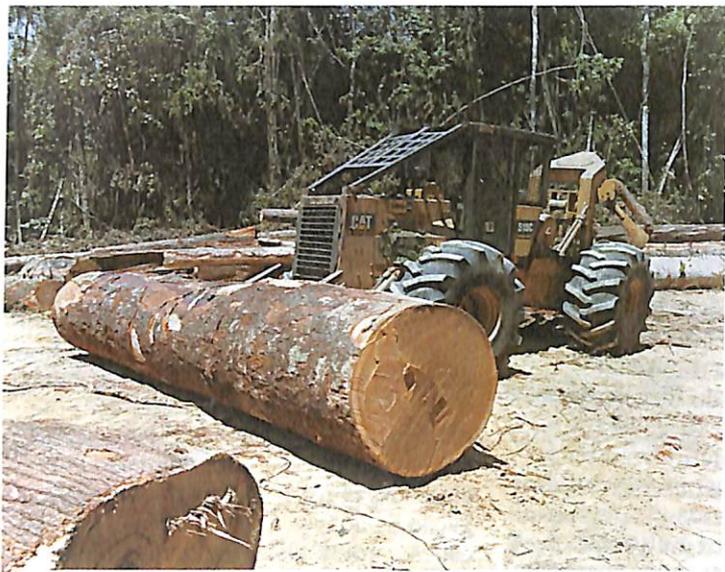
Na inauguração da fábrica, uma nova promessa: nacionalizar também o GMC 7-110 ainda este ano. O modelo começará a ser produzido em São José dos Campos a partir de novembro, com um índice de nacionalização de 40%, inclusive a motorização, que será MWM. “A nacionalização do GMC 7-110 ganha importância ainda maior diante deste quadro mercadológico porque está confirmando, também no Brasil, a sua condição de campeão de vendas em todo o mundo, na categoria de sete toneladas. Em julho último, por exemplo, o GMC 7-110 dividiu com o MB-710, da Mercedes-Benz, a

liderança do segmento específico, com a venda de 151 unidades no atacado”, disse Lélcio Ramos, diretor da Divisão de Caminhões da General Motors do Brasil. Aliás, as

vendas deste modelo no primeiro semestre de 1997 (577 unidades) superaram em dobro o volume registrado no segundo semestre de 1996 (249 unidades).



Divulgação/GM



Divulgação/Caterpillar

## Exploração da madeira em debate

**V**itória, capital do Espírito Santo, será sede, em dezembro, de um dos maiores encontros do setor de silvicultura do País. É o III Simpósio Brasileiro Sobre Colheita e Transporte Florestal, que começa no dia 8 e se estende até dia 12. A promoção é da Sociedade de Investigações Florestais (SIF), vinculada ao Departamento de En-

genharia Florestal, da Universidade Federal de Viçosa, em Minas Gerais. Além de discutir soluções para os problemas de colheita e transporte, o Simpósio pretende promover o intercâmbio entre técnicos e entidades técnico-científicas. Maiores informações pelo e-mail [sif@mail.ufv.br](mailto:sif@mail.ufv.br) ou pelo fone (031) 899-1222.

## Vídeo contra os borrachudos



**A** Embrapa Suínos e Aves, de Concórdia/SC, está lançando um vídeo para ajudar no controle do borrachudo, inseto que vem incomodando muito na região Sul. A fita custa R\$ 40,00, tem duração de 18 minutos e mostra desde o ciclo de vida da praga até as formas de controle. Pedidos pelo telefone (049) 442-8555.

## Cultivo da palma cresce no Pará

**M**aior produtora de óleo de palma do Brasil, a Agropalma está concluindo o plantio de mais 1.200 hectares de palmeiras no município de Tailândia, sede da empresa, no Pará. O grupo cultiva, atualmente, 16.000 hectares, dos quais 9.000 estão em produção. Pré-germinadas, as sementes chegam ao Brasil importadas da Costa Rica, maior centro de melhoramento de palma do mundo. Elas são plantadas, inicialmente, em viveiros, onde recebem adubação e irrigação adequadas. "Dessa forma, reconhecemos com antecedência o comportamento da palmeira a campo. Acabamos rejeitando de 15 a 20% das mudas, para manter nosso padrão de qualidade", explica o diretor do grupo, Harald Brunckhorst. Este tipo de cuidado se estende a todas as etapas do processo e explica o alto padrão do óleo gerado pelo grupo, que no ano passado chegou a 33.000 toneladas, reitera o dirigente. Os cachos das palmeiras plantadas agora começarão a ser colhidos no ano 2000 e vão representar, para a empresa, um acréscimo de 5.000 toneladas anuais de óleo de palma. Aliás, depois do óleo de soja, este é o mais consumido do mundo, pois é rico em vitamina E e se presta para largo uso nas indústrias alimentícia, de perfumaria e produtos de limpeza.



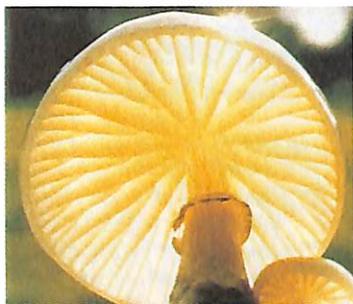
## Anote aí

**COMEÇA** no dia 24 e se estende até o dia 28 de novembro o I Congresso Sul-Americano da Erva-Mate. O encontro é promovido pela Embrapa/Florestas e acontece no Centro de Convenções Curitiba/PR. Temas: economia e mercado da cultura ervateira; função social da cultura, organização social e marketing do setor; e gerência da cadeia produtiva. Informações pelo fone: (041) 766-1313.

**O INSTITUTO Biológico** realiza na capital paulista, de 3 a 6 de novembro, sua Décima Reunião Anual. Na programação, estão incluídos mesas-redondas, palestras, minicursos e apresentação de trabalhos sobre os mais diversos assuntos científicos ligados à agropecuária. Informações pelo fone (011) 572-9822, ramal 116.

**GLOBALIZAÇÃO** do agribusiness, financiamento para o setor primário, elos da cadeia produtiva, qualidade total na agricultura, parcerias, disseminação da informação e conhecimento. Estes são alguns dos temas a serem abordados durante o encontro denominado "Os novos desafios e oportunidades do agribusiness no Brasil", que ocorre entre os dias 30 e 31 de outubro, no Renaissance Hotel, na capital paulista. Detalhes pelo fone (011) 289-0888. Ou pelo toll-free 0800-113883.

**ENTRE** os dias 4 e 6 de novembro, o Departamento de Zootecnia da Universidade Federal de Viçosa/MG estará promovendo o Simpósio Internacional Sobre Produção Animal em Pastejo. O evento se destina a professores, pesquisadores, técnicos, estudantes e interessados na produção animal. Mais informações com a secretaria executiva do Simpósio, em Viçosa, pelos fones (031) 899-26 e 899-2260.



## Vem aí o fungicida natural

Zeneca do Brasil, com sede em São Paulo, apresentou recentemente, durante um congresso de fitopatologia, realizado em Poços de Caldas/MG, um fungicida revolucionário. Baseado no princípio ativo azoxystrobin, o produto foi desenvolvido a partir de uma molécula encontrada num cogumelo comestível europeu (*Oudemansiella mucida*). Na natureza, o cogumelo produz esta substância para combater outras espécies de fungos, que competem por nutrientes em seu território. A propriedade fungicida desta substância natural foi descoberta nos anos 70. Em 1988, as pesquisas desenvolvidas pela Zeneca levaram, finalmente, à descoberta e síntese molecular do azoxystrobin. O princípio ativo, que vem sendo comercializado na Alemanha com o nome de Amistar, está em fase de registro no Brasil para as culturas de batata, tomate e feijão.



## Implemento aliado ao tempo e à economia

Otimizar a utilização de máquinas e implementos é condição indispensável para a competitividade de uma empresa agropecuária. Pois foi justamente pensando nisto que a Monsanto do Brasil, com sede em São Paulo, desenvolveu,

em parceria com a Moraes Equipamentos, de Batatais/SP, o cultivador químico Sprayer 960. Em relação aos equipamentos existentes no mercado, ele apresenta uma vantagem fundamental: permite a aplicação conjunta de dois tipos de herbicida, sendo um na linha e outro na entrelinha. “Com ela, o agricultor ganha tempo e economiza defensivo”, lembra Daniel Camposilvan, agrônomo da Monsanto responsável por este projeto. “É possível obter uma economia de 10 a 20% em relação a tratamentos convencionais, dependendo dos herbicidas utilizados.”

O cultivador químico vem com uma barra porta-ferramenta que suporta dois tanques e dois conjuntos de pulverização distintos. Um deles é utilizado para aplicação de herbicida pós-emergente não-seletivo na entrelinha. Com o outro, é realizada a aplicação de produtos seletivos na linha, sem danos para a cultura. A máquina é indicada para os cultivos da cana-de-açúcar, o algodão e o milho.

## Prevenção na Veterinária

Por quase um século, a Medicina Veterinária concentrou-se no tratamento de animais doentes e na vacinação dos não-doentes. Muitas vezes, os meios básicos de prevenção de doenças têm sido usados primariamente e até deixados em segundo plano. Esta perspectiva está mudando. O simples tratamento de animais doentes está dando espaço à prevenção das enfermidades. É o que garante a professora Masaio Ishizuka, que trabalha na Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo (USP), em Botucatu. Para isso, é preciso conhecimento sobre os mecanismos de propagação da doença e os meios para sua precaução, nos quais se incluem a higiene, o saneamento básico e a desinfecção. Segundo ela, a prevenção de doenças e o bem-estar dos animais de produção vêm sendo valorizados, não só devido à sua influência na saúde do homem, mas principalmente pelo impacto na relação custo/benefício desta atividade econômica.

## Novos cultivares de soja pro Sul

O Centro Nacional de Pesquisa do Trigo, unidade da Embrapa sediada em Passo Fundo/RS, está lançando dois novos cultivares de soja para as condições do Rio Grande do Sul, num trabalho em parceria com o Centro Nacional de Pesquisa da Soja, de Londrina/PR. O primeiro deles, denominado embrapa 137, tem como características principais: estatura de 78cm, peso de 100 sementes de 171,1 gramas, e ciclo precoce de 129 dias. É um material resistente ao cancro-da-haste, à podridão-parda-da-haste, à pústula-

bacteriana e à mancha-olho-de-rã, sendo suscetível, porém, ao crestamento-bacteriano. Na média de três anos de ensaios, este cultivar rendeu 3.031kg/ha, 10% a mais que a média dos cultivares ivorá e ocepar 14. Já o cultivar embrapa 138 mede 73cm, tem peso de 14,4 gramas para 100 sementes e ciclo precoce de 125 dias. Apresenta o mesmo nível de resistência e suscetibilidade a doenças. Rendimento: 2.966kg/ha, na média de três anos. Outras informações com o CNP-Trigo: (054) 311-3444.

## Sétima Ronda da América Latina e do Caribe

Durante os dias 8 e 9 de outubro, acontece, em quatro estados brasileiros, a Sétima Ronda da América Latina e do Caribe, evento que reúne palestrantes de várias partes do mundo a fim de discutir e expor diferentes idéias na área de biotecnologia. O encontro é organizado pela multinacional norte-americana Alltech, especializada em biotecnologia aplicada à nutrição animal. Este ano, o presidente da empresa, Dr. Lyons, falará sobre “Uma nova era na produção animal”, onde ele mostra que a biotecnologia natural, que não se ba-

seia em Engenharia Genética, é a chave do futuro. Também estará fazendo palestra o dr. G. Devegowda, chefe do departamento de Avicultura da Universidade de Bangalore, Índia. Ele falará sobre “Micotoxinas na ração; um problema universal e as novas e naturais soluções biotecnológicas”. O roteiro ficou assim definido: dia 8 em Cascavel/PR e Campinas/SP; e dia 9 em Belo Horizonte/MG e Goiânia/GO. Outras informações no Departamento de Marketing da Alltech do Brasil: (041) 246-6515.

# NOVIDADES NO MERCADO



Divulgação/Virbac

## ■ Proteção total ao rebanho bovino

A "Linha Inteligente de Endectocidas Injetáveis Longa Ação", da Virbac, compõe-se de Virbamec L.A. (ivermectina 1%), do Virbamax (abamectina 1%) e do inédito sistema sterimatic de esterilização de agulhas. Segundo a empresa, isto proporciona uma série de vantagens ao pecuarista: amplo espectro contra parasitos internos e externos; o uso integrado de avermectinas, de acordo com a categoria animal, reduz os custos de tratamento e melhora a lucratividade; o siste-

ma sterimatic evita a contaminação do produto, reduz o risco do aplicador em ferir-se e evita a transmissão de infecções. Virbac do Brasil Indústria e Comércio Ltda., Av. Engenheiro Alberto de Zagottis, 635/655, Santo Amaro, CEP 04675-230, São Paulo/SP, fone (0800) 136-533, fax (011) 247-6030.

## ■ Óleos com a marca da tecnologia

Toda a Rede de Concessionárias SLC-John Deere está preparada para distribuir a nova linha de lubrificantes da empresa. São eles: óleo para motores SAE 15W-40, óleo para transmissões e sistemas hidráulicos Hy-Gard, óleo para sistemas hidráulicos ISO 68 e óleo para transmissões SAE 90. A nova linha foi especialmente desenvolvida para aumentar a rentabilidade dos equipamentos. Conteúdo de cada galão: 20 litros. SLC-John Deere S.A., Av. Dr. Jorge Logemann, 600, CEP 98920-000, Horizontina/RS, fone (055) 537-1322, fax 537-1522.



Divulgação/SLC

## ■ Jogos de ganchos para bielais inferiores

Os ganchos para bielais inferiores, forjados em aço altamente resistente, foram dimensionados para absorver altas car-

gas de tração, de pressão e cargas laterais. Com isso, fica mais fácil acoplar equipamentos com este inédito sistema. Graças à sua forma especial, é assegurada a flexibilidade angular necessária. Os ganchos estão equipados com um bloqueio de segurança automático. O mecanismo é instalado no interior do gancho e, desta forma, protegido contra sujeira e choques. O desbloqueio do mecanismo somente é possível através de alavanca de soltura. É composto de: engate rápido nos três pontos do trator e de sistemas de estabilização e ajuste de implementos. Walterscheid do Brasil, Rua José Merhy, 882, CEP 82560-440, Boa Vista, Curitiba/PR, fone/fax: (041) 256-8273.



Divulgação/Walterscheid

Walterscheid do Brasil, Rua José Merhy, 882, CEP 82560-440, Boa Vista, Curitiba/PR, fone/fax: (041) 256-8273.



Divulgação/Trade Office

## ■ Ficou mais fácil medir o pH do solo

Comercializado com muito sucesso na Europa e Estados Unidos, há mais de 20 anos, está chegando ao Brasil o PH Tester, um aparelho portátil que mede o pH do solo em apenas quatro minutos. É muito simples de utilizar, apresentando uma precisão de 95%, suficiente para se obter, com fidelidade, o perfil do solo em questão. Não necessita de pilhas. Porto Alegre Trade Office, Rua Vasco da Gama, 443, sala 201, CEP 90420-111, Porto Alegre/RS, fone/fax (051) 330-1831, celular: 971-5511.

## ■ Misturador vertical revolucionário

Fabricado em parceria com o Centro Nacional de Pesquisa de Suínos e Aves, o novo misturador de ração Embrapa/Bergazzi BMV 500-E apresenta uma série de vantagens quando comprado com os similares existentes no mercado. O grande diferencial, sem dúvida, é o reduzido tempo para mistura: menos de cinco minutos. Outras características: dosador e temporizador opcionais, baixa velocidade proporciona mistura mais homogênea, visor grande, descarga sem necessidade de ligar o misturador, sistema de dupla descarga, carregamento frontal,



Divulgação/Embrapa

grade de proteção etc. Segundo o fabricante, o equipamento ainda apresenta grandes vantagens na hora da manutenção. Bergazzi Máquinas e Equipamentos Ltda., Parque de Exposições, s/nº, CEP 89700-000, Concórdia/SC, fone (049) 442-4216.

## Queremos uma agricultura forte

**I**nicialmente, eu gostaria de agradecer aos agricultores e assinantes desta prestigiosa publicação que, pelo 12º ano consecutivo, nos honraram com a sua preferência na escolha do Destaque 97. Manifestações como estas são o reconhecimento dos nossos clientes e da sociedade em geral, do esforço desenvolvido por nossas empresas em oferecer produtos com tecnologia, custos e qualidade compatíveis com a realidade internacional.

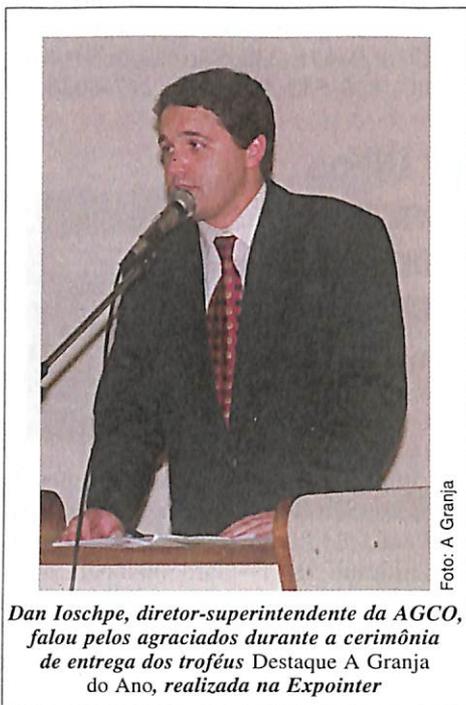
A AGCO é um grupo internacional sediado nos Estados Unidos que, neste ano, deverá faturar US\$ 3,2 bilhões e que possui mais de 10 fábricas distribuídas ao redor do mundo, empregando cerca de nove mil funcionários. Proprietária das marcas Massey Ferguson, Fendt, Gleaner, White, Hesston, entre outras, adquiriu, no ano passado, as operações da Massey Ferguson e Ideal no Brasil, assim como da Deutz na Argentina, passando a ser o líder sul-americano do setor de máquinas agrícolas. No Brasil, a AGCO produz tratores agrícolas e retroescavadeiras em Canoas e colheitadeiras em Santa Rosa, empregando cerca de 1.000 funcionários.

Assim como a AGCO, as demais empresas do setor vêm realizando vultuosos investimentos nos últimos anos em nosso País, em que pese o baixíssimo retorno, dada a grave crise vivida pela agricultura brasileira. Evidencia-se, portanto, nossa visão de médio e longo prazo, na qual o Brasil, o Mercosul e toda a América do Sul ocuparão um lugar de destaque na agroindústria mundial.

Em nenhum outro país do mundo se avançou tanto em qualidade como aqui, onde toda a indústria de tratores e colheitadeiras ostenta a certificação ISO 9000. Em competitividade, também não ficamos para trás, já que, no ano passado, a indústria exportou 65% da produção nacional de colheitadeiras.

Entretanto, nada disso será suficiente se não tivermos efetivamente uma forte recuperação do setor agrícola em nosso País, objetivo que não se alcança apenas com ações da iniciativa privada. Necessitamos de uma agricultura forte, à altura do nosso potencial e das nossas reais necessidades.

A anunciada expectativa de produção para a próxima safra ainda é muito tímida quando comparada, por exemplo, com a Argentina, que na década de 70 produzia o equivalente a 40% da produção brasileira e chegou, neste ano, a 53 milhões de tone-



Dan Ioschpe, diretor-superintendente da AGCO, falou pelos agraciados durante a cerimônia de entrega dos troféus Destaque A Granja do Ano, realizada na Expointer

ladas. Isto é quase 70% da safra nacional. A Argentina já está anunciando, para a virada do século, o objetivo de colher 80 milhões de toneladas de grãos.

Ainda, para efeito de comparação, nos Estados Unidos, onde o setor de serviços representa 70% do PIB, se consegue atingir a expressiva marca de 450 milhões de toneladas de grãos produzidas por ano.

Temos que apontar, ainda, a decisiva participação da produção agrícola e da agroindústria em nossa balança comercial; a função social da agricultura, mantendo o homem do campo e não exacerbando a situação conflitiva de nossas cidades; e, finalmente, a necessidade de produzirmos cada vez mais alimentos para um crescente volume de habitantes dos grandes centros urbanos.

E como fazer isto se temos em mãos uma frota obsoleta de máquinas agrícolas, com idade média superior a 15 anos e insuficiente em quantidade, mesmo para a baixa produção agrícola atual, a qual poderia dobrar rapidamente.

Programas de apoio e investimentos — como a Finame Rural, com juros pré-fixados em real e, mais recentemente, o Pronaf — contribuem, sem dúvida alguma, para amenizar esta situação.

Especificamente no caso do Pronaf, está o mérito de incorporar novamente ao processo produtivo uma grande massa de agri-

cultores, há muito marginalizada pelas políticas traçadas pelos governos para o setor. Aqui, cabe abrir um parêntesis e destacar o empenho do Governo do Estado — por intermédio do governador, do secretário da Agricultura, Barrisul e Emater — que conseguiu a façanha de captar 40% dos recursos do Programa, para o Rio Grande do Sul.

O que é lamentável, entretanto, é que um Programa desta relevância sofra soluções de continuidade e, por razões de natureza burocrática, suspenda as operações por quase dois meses, no auge do período de comercialização de máquinas agrícolas e outros bens de produção.

Também é chegada a hora dos agentes do sistema financeiro privado investirem na agricultura, aplicando, por exemplo, os recursos das exigibilidades bancárias, às taxas civilizadas e compatíveis com os níveis de rentabilidade do agribusiness e os padrões internacionais do setor.

Aliado a este esforço de se investir na pequena produção, torna-se necessária a imediata reconversão agrícola destas estruturas produtivas, bem como, especialmente aqui no RS, uma urgente reestruturação de todo o tecido cooperativo.

Nesta direção, reconhecemos e elogiamos o esforço do Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária, liderado pela Embrapa, na condução de propostas inovadoras, como o “Renda Real”, que visa atacar de frente o tema perdas de grãos na colheita, oferecendo aos agricultores os meios necessários para reduzir este desperdício.

Somando-se a todas estas ações, cabe ressaltar a necessidade urgente da revisão da carga tributária incidente sobre todos os segmentos da cadeia produtiva. Os tributos não-compensatórios aplicados sobre vendas têm efeito devastador, onerando o preço final do produto em quase 10%.

Além de racionalizar nosso sistema tributário, temos que erradicar de vez este Custo Brasil, aparente em nossos caríssimos e desequipados portos, em nossas péssimas estradas, na falta de segurança que gera os mais caros prêmios de seguro do mundo e no custo absurdo que se paga para empregar uma pessoa neste País. Tremenda contradição, que prejudica o desenvolvimento não só de nossa agricultura, mas particularmente de nossa indústria de máquinas agrícolas, que quer e pode ser um pólo de produção mundial. ■



Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro

Útil.  
Prática.  
Charmosa.  
Country.  
Exclusiva.

APENAS  
R\$ 27,00  
COD. 100

Cinco razões para V. encomendar já



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

COD. 100

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

EDITORA CENTAURUS



Av. Getúlio Vargas, 1558  
Fone/Fax: (051) 233-1822  
CEP 90150-004  
Porto Alegre - RS  
<http://www.agranja.com>

# BASF. Zelando pelo fruto da nossa terra

A força da citricultura está no dia-a-dia, conquistando um espaço cada vez maior. Na busca da produtividade e da rentabilidade, a BASF está a seu lado.



## ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob receituário agrônômico

Estr. Samuel Aizemberg, 1707  
Bloco C Térreo - 09851-550  
S. B. do Campo - SP  
Fone: (011) 751-2390  
Fax: (011) 751-2432

# BASF

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO