

A VIDA E O TRABALHO DAQUELES QUE FIZERAM E ESTÃO
ESCREVENDO A HISTÓRIA DO MODERNO AGRIBUSINESS

JANEIRO/98 - Nº 589 - ANO 54 - R\$ 5,00

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

OS EMPREENDEDORES



EDIÇÃO DE ANIVERSÁRIO



Tudo o que o homem do campo
precisa é de um bom pedaço
de terra, algumas ferramentas,
sementes e um microcomputador.

Salles/DMB&B



AGRO 400, Via Embratel. Informatizando a vida no campo.

O empresário rural que possui um micro, um modem e um telefone pode obter informações precisas sobre todos os assuntos que dizem respeito à agricultura e pecuária no Brasil. Para isso, basta acessar o AGRO-400, desenvolvido pela Embratel em parceria com a Sociedade Rural Brasileira e as Secretarias de Agricultura. O AGRO 400 traz informativos rurais, consultoria legal, preços do mercado nacional e internacional e uma completa assessoria econômica, que informa desde as relações de produtos disponíveis e seus respectivos preços até os salários rurais por

região e categorias de trabalhadores. E o agropecuarista não foi esquecido: via Internet, ele também tem acesso às mais recentes notícias do setor. AGRO 400, Via Embratel. Um mundo de informações para o homem do campo. Procure a Embratel mais próxima de sua localidade.

 **EMBRATEL**
SISTEMATELEBRÁS
<http://www.embratel.net.br>

Ministério
das
Comunicações



A grande aposta da bolsa

O uso do mercado de commodities agropecuárias no Brasil ainda é incipiente, mas a potencialidade do País como produtor e exportador de derivati-

vos aponta para um crescimento significativo nos próximos anos. E são esses mercados agropecuários que estão na pauta de prioridades de desenvolvimento da Bolsa de Mercadorias & Futuros, com sede em São Paulo/SP. Este ano, fica pronto um grande projeto com diagnósticos e sugestões para que o mercado de produtos rurais ganhe incremento e o Brasil possa, finalmente, ser o local de formação de preços dos principais produtos aqui produzidos. O objetivo final do projeto é aumentar os atuais volumes negociados na BM&F em até sete vezes.

Segundo o presidente do Conselho de Administração da BM&F, Manoel Félix Cintra Neto, o processo de uso cada vez maior desses instrumentos é uma questão de tempo. Para ele, atingir esse patamar requer iniciativas integradas e não é

possível conseguir efeito tão amplo com uma iniciativa isolada — o que é justamente a proposta do projeto agrícola da Bolsa. Cintra Neto, de 48 anos, natural de Presidente

Prudente/SP, é formado em Economia pela Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Mackenzie, de São Paulo/SP, e atua no mercado financeiro desde 1972, sendo atualmente diretor-presidente da Corretora Multiplic. Na BM&F, Cintra Neto está desde janeiro de 1994. Já foi também presidente da Associação Nacional dos Bancos de Investimento (Anbid), e diretor da Federação Brasileira das Associações de Bancos (Febraban).

Nesta entrevista, o presidente da BM&F fala um pouco sobre o projeto em questão, dos negócios com derivativos agropecuários no Brasil, no mundo, e analisa as perspectivas do setor com as novas medidas tomadas pelo governo depois da turbulência originada nos mercados asiáticos.



Divulgação/BM&F

Manoel Félix Cintra Neto, economista, presidente da Bolsa de Mercadorias & Futuros: pretendemos aumentar a negociação de derivativos agropecuários em até sete vezes

A Granja — Para que o produtor entenda melhor como funciona a BM&F, o senhor pode explicar em detalhes como são feitos os contratos futuros das commodities agrícolas.

Manoel Félix Cintra Neto — Um mercado futuro, agrícola ou voltado para ativos financeiros, tem por objetivo propiciar a fixação de preços das commodities para datas futuras, promovendo assim, de um lado, a possibilidade de um

agente produtivo poder trabalhar com metas previamente conhecidas e, de outro, permitir que os riscos de preços de uma atividade possam ser melhor equalizados. Operacionalmente, o modo de ingressar nos mercados futuros é sempre por intermédio de uma corretora associada à Bolsa, que executará as ordens de seu cliente e também auxiliará na escolha da melhor estratégia de operação. Atualmente, a BM&F tem 129 corretoras

associadas. As ordens são executadas em pregão, uma sala de negociações onde, através de ofertas de preço de compra e venda, chega-se ao valor mais justo e transparente. Diariamente, são feitos os acertos financeiros referentes a ganhos ou perdas por conta dessas variações de preços, que no jargão de mercado chamam-se ajustes diários. Por serem padronizados, os contratos futuros permitem ainda que, a qualquer tempo,

latifúndio improdutivo paga
0% de imposto no 1º ano.

E mais 20% no 2º ano.

NOVO ITR. QUEM PAGA QUEM NÃO PAGA

Com um ambicioso programa de assentamentos, com crédito rural e, agora, com o novo ITR, o Governo Federal está fazendo uma verdadeira revolução no campo. O Imposto Territorial Rural vai, finalmente, distinguir grandes e pequenos proprietários, terra produtiva e improdutivo, trabalhador e especulador. Agora,

**ENTREGUE SUA DECLARAÇÃO ATÉ 19 DE DEZEMBRO,
EM QUALQUER AGÊNCIA BANCO DO BRASIL.**

o Imposto incentiva o uso social da terra: a pequena propriedade e as áreas reconhecidas pelo IBAMA como de interesse ecológico não pagam nada. Por outro lado, terra produtiva vai pagar menos. Ao mesmo tempo, o Governo Federal vai desestimular a especulação, taxando o latifúndio improdutivo em 20% de

Senhores p com Manah,

BUZ PAGA MENOS. BUZ PAGA CARO.

ano. Se a terra continuar improdutiva, em cinco anos o Imposto será equivalente ao valor da propriedade. Além disso, para efeito do ITR, é o próprio dono que vai declarar quanto vale a sua propriedade. Esta declaração será cruzada com as informações prestadas ao Imposto de Renda. No caso de eventual desa-

propriação, o valor declarado passa a ser o limite, para efeito de indenização. Novo ITR. Reforma Agrária com justiça.

 **BANCO DO BRASIL**



**Secretaria
da Receita
Federal**

**Ministério
Extraordinário de
Política Fundiária**



proprietários: adubando dá.

da data de início de operações à data final do contrato, possa-se sair do mercado, o que propicia correções de estratégias que eventualmente não se mostrem acertadas.

O que se viu no final de outubro foi uma "turbulência globalizada"

P — Há uma ligação direta com os ativos financeiros não-agrícolas ou são mercados distintos?

R — Não. Os preços dos mercados agrícolas são afetados pelos fatores de oferta e demanda desses produtos. Porém, como qualquer atividade econômica, os agrícolas são afetados pelas taxas de juro e de câmbio. Por exemplo, uma alta na taxa de juro encarece o crédito rural, diminui o consumo e aumenta o custo de estocagem. Esse efeito acaba atingindo o preço dos produtos agrícolas.

P — De que forma a gangorra das bolsas mundiais interfere na negociação das commodities agrícolas?

R — O que se viu nos últimos dias de outubro de 1997 foi uma situação relativamente nova, do ponto de vista brasileiro e, de certa forma, em nível mundial. Foi o que se pôde chamar de uma turbulência globalizada, onde os fluxos financeiros necessários para cobrir posições em alguns mercados internacionais forçaram pesadas vendas de ativos no mercado interno, gerando grandes oscilações de preços e um aumento de procura por proteção cambial ou no mercado de taxas de juro. A travessia desse período foi feita com bastante competência tanto pelas autoridades federais como pelas bolsas, que adotaram rapidamente medidas de combate ao pânico que se iniciava e que, sem um ataque enérgico, poderia impactar a política econômica do País. Acreditamos, no entanto, que isto é temporário, ressaltando sempre a necessidade de que as reformas estruturais propostas por este governo como importantes para a redução dos diversos déficits governamentais precisam ser aprovadas e implementadas, sob risco de continuarmos com grande vulnerabilidade a situações como a provocada pela crise nas bolsas asiáticas. No caso específico das commodities agrícolas, os preços nos mercados futuros de boi gordo e milho (produtos voltados basicamente ao mercado interno) sofreram uma ligeira queda devido ao aumento na taxa de juro. Os demais produtos, café, açúcar, soja e algodão,

não sofreram impactos.

P — Que outros fatores interferem nos contratos agrícolas negociados na Bolsa?

R — Existem fatores conjunturais inerentes à própria atividade econômica, como as variações climáticas, a oferta maior ou menor de produtos, entre outros, que influenciam de modo a gerar maior ou menor necessidade por parte dos agentes de produção de realizarem operações de proteção nos mercados futuros. Em linhas gerais, tudo o que impacta a formação de um preço no mercado físico leva esse cenário para a formação de preços futuros.

P — Isso quer dizer que os preços são indissociáveis?

R — Necessariamente, os preços no físico e no futuro andam juntos, guardadas as variações quanto ao período de tempo para o qual está sendo praticada a negociação e as situações conjunturais que afetam as expectativas de valorização ou depreciação desses valores. Isso, do ponto de vista de negociação global. Mas cada agente tem ainda suas necessidades individuais de proteção de preços, relacionadas com o escalonamento de comercialização que espera impor a seu produto.

Taxas de juro e moedas: estes são os contratos que dão maior liquidez

P — Atualmente, quais são os contratos de maior liquidez no mundo?

R — Mundialmente, os contratos de ativos financeiros movimentam os maiores volumes nos mercados futuros de bolsas mundiais. Na Chicago Board of Trade, mesmo sendo ela também a maior bolsa de futuros agropecuários do mundo, estes últimos mercados representam 27% do total negociado. Em linhas gerais, os contratos de maior liquidez são os de taxas de juro e moeda. Nos agrícolas, os contratos mais líquidos são o complexo soja, milho e trigo. Em seguida: o açúcar e o café.

P — E no mercado brasileiro, quais os contratos mais valorizados?

R — O Brasil não foge à regra. Na BM&F, o mercado de taxas de juro é o mais ativo, representando cerca de 47,5% do total negociado; a seguir vem o mercado de taxas de câmbio, com 34,5% do total; o terceiro maior mercado é o de índice de ações, que corresponde a 6,5% do total geral. Os mercados futuros agropecuários respondem por menos de 1%

do volume negociado. Dentre os agropecuários, os produtos mais negociados são café e boi gordo. Entretanto, acreditamos que os mercados de soja, milho, açúcar e algodão venham a se desenvolver e ganhar uma grande liquidez.

Queremos criar um mercado forte para os derivativos agropecuários

P — Como as negociações de contratos agropecuários vêm se comportando no Brasil nos últimos anos?

R — Observando o volume de agrícolas negociados na BM&F desde 1991 até hoje, vemos que passamos de 14,5 mil contratos para aproximadamente 300 mil nesse período. O volume financeiro também passou de R\$ 120 milhões para R\$ 3 bilhões. Porém, esse volume deverá crescer na medida em que mais agentes venham a participar do uso desse importante instrumento. Adicionalmente, o Brasil vem modernizando seu sistema de comercialização e financiamento agrícola, o que certamente desembocará no uso do mercado futuro.

P — Se comparado com outros mercados importantes no mundo, como está o mercado de opções brasileiro?

R — No Brasil, as opções estão sendo mais conhecidas devido ao importante trabalho do governo, com os leilões para venda de milho. Quanto mais se praticar o uso de instrumentos de mercado como este, mais fácil será desenvolver as opções no Brasil. Acreditamos que, com o crescimento dos contratos futuros, naturalmente os contratos de opções serão mais utilizados, como aliás ocorre nos Estados Unidos.

P — A sobrevalorização do real frente ao dólar tem interferido negativamente nos contratos?

R — O melhor sinalizador do mercado de câmbio frente ao real é o contrato futuro de dólar da BM&F, e não é consenso entre os participantes desse mercado se há essa sobrevalorização. De qualquer forma, não se tem certeza qual será o resultado sobre o comércio qual nacional das recentes desvalorizações das moedas asiáticas. Especificamente na BM&F, os contratos agrícolas continuam com os mesmos volumes do período anterior à crise.

P — O que deve ser feito para desenvolver no País um mercado de futuros mais dinâmico?

R — Não é possível conseguir feito tão amplo com apenas uma iniciativa iso-

lada. Na verdade, é um conjunto de medidas que devem ser implementadas de modo a se atingir o objetivo final que é, mais que o desenvolvimento dos mercados futuros, a criação de um mercado forte de agropecuários, para trazer para o País a formação de preços de seus principais produtos. A BM&F está desenvolvendo um grande projeto cuja meta é elevar a negociação de derivativos agropecuários em até sete vezes relativamente ao volume praticado hoje. Para tal, várias sugestões são feitas, como a criação de mercados de pregão e eletrônico de Cédulas do Produto Rural (CPRs), cujo objetivo é trazer mais financiadores para a agricultura, ao mesmo tempo em que se preserva a equivalência-produto ao agricultor; criação de fundos de investimento agropecuários, com pelo menos 51% da carteira em ativos agrícolas; abertura de escritórios de representação da BM&F no interior do País; incentivo à comercialização de estoques reguladores do governo através do sistema de opções; financiamento das operações em bolsa e internacionalização dos contratos agropecuários.

Importante: agricultor pode ingressar no mercado através da cooperativa

P — Quais são os pontos mais importantes do projeto e o que é necessário para que a BM&F coloque o projeto em prática?

R — Basicamente, as iniciativas dependem de aprovação de algumas medidas pelo Banco Central (BC). Uma delas é a internacionalização dos mercados da Bolsa, permitindo que investidores estrangeiros venham a operar diretamente neles. As conversas neste sentido têm evoluído de modo adequado, estando agora centradas nas equipes técnicas governamentais e da Bolsa, para discussão de assuntos operacionais. Dentro dos itens mais importantes, já solicitamos ao BC a aprovação para que o contrato de Cédula do Produto Rural (CPR) tenha cláusula de liquidação financeira e não só por entrega física, sem o quê não seria possível sua negociação no pregão. Outra solicitação feita ao BC é que os bancos possam utilizar parte dos recursos de crédito rural obrigatório (25% do compulsório) para financiamento dos ajustes diários dos mercados futuros agropecuários; ou seja, os débitos referentes a posições feitas nesses mercados. A Bolsa está sugerindo um patamar não superior a 5% desses recur-

sos, pois é um dinheiro barato, comparado com as taxas praticadas no mercado, o que portanto não oneraria a operação em derivativos.

Precisamos de um tratamento tributário simplificado e não-oneroso

P — Com a abertura de escritórios mais próximos do produtor, que regiões serão priorizadas?

R — O objetivo desses escritórios regionais é levar informação sobre os mercados derivativos da Bolsa aos produtores e, ao mesmo tempo, aproximá-los da BM&F, de modo a atender mais prontamente suas dúvidas e demandas. Assim, a estratégia para escolha dos locais passa, necessariamente, pelo peso da região quanto à produção e comercialização das commodities. No primeiro semestre deste ano a BM&F pretende abrir representações em Varginha/MG, para o mercado do café, e em Campo Grande/MS, ligado ao boi gordo.

P — O produtor hoje está mais antenado para as negociações na Bolsa?

R — Os agricultores modernos já não discutem mais se é bom ou não fazer cobertura de preços em Bolsa. O que se discute hoje é quais as melhores estratégias de operação. Na prática, se verifica que os produtores mais instrumentalizados vêm conseguindo resultados excepcionais e as Bolsas passam a ser um referencial de preços imprescindível para todos, desde o pequeno produtor até a grande indústria de alimentos. Esse, certamente, é o caminho do futuro.

P — Nas operações de mercado futuro há um limite mínimo de investimento ou o pequeno produtor também pode participar?

R — Os futuros negociados na BM&F são feitos através de múltiplos de unidades chamadas contratos. O limite mínimo, portanto, é um contrato. Seu valor varia de acordo com cada commodity. Por exemplo: para o café são 100 sacas (R\$ 20.000,00); para o boi, são 20 cabeças (R\$ 8.000,00); na soja, são 450 sacas (R\$ 4.000,00); para o açúcar, 270 sacas (R\$ 3.800,00) e, no algodão, são necessários 10.000 libras (R\$ 8.000,00). Com isso, o pequeno produtor pode perfeitamente operar sozinho o limite mínimo. Como ocorre nos mercados internacionais, o agricultor pode entrar no mercado através de cooperativas. Nos Estados Unidos, somente 15% dos produtores entram na Bolsa em

operações individualizadas; o restante participa via cooperativa. A vantagem é que o agricultor fica livre da responsabilidade de acompanhamento diário do pregão.

P — Ainda há algum entrave governamental à livre operação de contratos agrícolas na BM&F?

R — Acreditamos que a internacionalização dos mercados agropecuários da BM&F poderia gerar um significativo aumento na negociação desses mercados. O Brasil é um dos maiores exportadores de commodities agrícolas. Assim, é natural que nossos parceiros comerciais no exterior tivessem interesse em realizar proteção de preços também aqui, no mercado de origem da commodity. Isso criaria demandas por proteção. A questão vem sendo tratada junto a autoridades governamentais, já em fase de conversas técnicas para futura implementação dessa abertura. Uma outra medida que ajudaria a simplificar a comercialização agrícola seria um tratamento tributário simplificado e não-oneroso, uma vez que temos diferentes alíquotas de ICMS dentro do próprio País, além de inúmeros impostos que incidem desigualmente sobre os agentes.

O pacote fiscal do governo não penalizou o setor agropecuário

P — A unificação da cobrança do ICMS sobre as commodities agrícolas seria uma solução? O que isso representaria em termos de ganho real?

R — A questão do ICMS e suas alíquotas diferenciadas entre os estados, e até mesmo dentro deles, é muito ampla. Tanto que a proposta de emenda apresentada pelo Governo Federal na reforma fiscal inclui este item como passível de alteração. Na prática, a simplificação deste imposto facilitaria a comercialização agrícola de modo geral, permitindo a melhoria nas operações nos mercados futuros, até porque os dados para montagem de operações de proteção (hedge) ficariam mais transparentes.

P — O pacote fiscal imposto pelo governo pode prejudicar a comercialização da próxima safra?

R — A comercialização da safra 98 não deverá ser prejudicada, porque o governo poupou o setor agrícola no pacote fiscal, com exceção do aumento dos combustíveis. Por outro lado, como as exportações foram incentivadas, a perspectiva é bastante animadora. ■

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'Ávila (revisora), Priscila Castro
(secretária). Colaboradores: Altair
Albuquerque, Emerson Cervi, Eric
Paraense, José R. A. Prado, Maria
Flores, Paulo Mello, Décio Godoy,
Lurdes Tirelli, Romualdo Venâncio,
Eduardo Gomes, Rodolfo Bühner,
Daniela Ota, Carlos Spehar, Roberto
Santos, Plínio Souza, Geraldino
Peruzzo, Delmar Pöttker e Sírio
Wiethölter

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 (gerente RS/SC)

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) 9720690
Outros Estados, ligue para o
fone/fax abaixo

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

Para assinar

A GRANJA

LIGUE

(051) 233-1822

8 - JANEIRO 1998

NESTA EDIÇÃO

16 EMPREENDEDORES:
*a saga de produtores
que fazem a história
do desenvolvimento
agropecuário do
Brasil*

40 PASTAGENS:
*técnico do Iapar
analisa as
possibilidades de
otimizar o manejo*

44 SANIDADE
ANIMAL: *parasitas
que prejudicam a
pecuária na região
dos cerrados*

48 FRUTICULTURA:
*produtores do Mato
Grosso já colhem
uvas sem sementes*



Fotos: A Granja



NOSSA CAPA

*Destaca a pauta-chave desta nossa edição de
aniversário: OS EMPREENDEDORES. Gente que,
com seu esforço e dedicação, alavancou o
desenvolvimento do agribusiness*

50 SANIDADE
VEGETAL: *todos os
defensivos químicos
para combater
doenças, pragas e
nematóides nas
culturas de abacaxi
e fumo*

54 ADUBAÇÃO
FOLIAR: *vale a
pena usar?*

56 TECNOLOGIA
AGROPECUÁRIA:
*vem aí o Show
Rural Coopavel*

69 PLANTIO
DIRETO
NEWS: *novas
espécies de cobertura
vegetal no cerrado e
as vantagens do
fosfato natural*

SEÇÕES

Aconteceu	9
Cartas, Fax, Internet	10
Aqui Está a Solução	11
Eduardo Almeida Reis	12
Porteira Aberta	13
Pecuária	72
Agribusiness	74
Flash	78
Ciência e Tecnologia	80
Novidades no Mercado	81
Ponto de Vista	82

A revista mais antiga do Brasil

Sim, é preciso registrar, sem modéstia ou imodéstia: **A GRANJA** está comemorando 53 anos de ininterrupta existência.

Não é pouca coisa.

Nascida antes da Manchete (Bloch) e de Cláudia (Abril), **A GRANJA** continua hoje, como ontem, no seu propósito de ser uma revista técnica absolutamente independente, cujo propósito único é prestar serviço ao seu público-alvo: o leitor. E, tendo como matéria-prima a credibilidade adquirida mês a mês, ano a ano. Afinal, confiança não se impõe. Adquire-se. Por isso mesmo, quando se diz que quem lê **A GRANJA** sabe primeiro, este slogan está respaldado no trabalho permanente que hoje atinge a placa 53 anos.

Sobreviver a todas as crises, por certo, não foi tarefa fácil.

Mas, cá estamos. Cada vez mais fortes e experientes.

Isto nos faz otimistas, ao dizer que esperamos estar juntos, novamente, no próximo ano, para comemorar nossos 54 anos.

Obrigado por tudo, e um grande ano novo para todos nós.

Infratores xiitas

Não, eles não estão em terras islâmicas. Estão aqui mesmo. Invadem terras, invadem prédios públicos, são agressivos e também invadem a mídia. Afinal, a complacência é geral. Há uma espécie de anestesia que faz a glória dos 21 dirigentes daquilo que ideologicamente chama-se MST.

O governo sabe que a tal da reforma agrária, como está equacionada, não tem nenhum futuro, simplesmente porque está baseada em premissas

equivocadas. No entanto, continua fingir não saber e continua a gastar dinheiro do contribuinte com algo que, por princípio, não tem fim. Porque, obviamente, o objetivo é realmente não ter fim.

Gigolismo

Agricultura tecnificada e a cobrança da ITR estão terminando com o aproveitamento da terra sem produção. Na verdade, o que se verifica, no momento, é um amplo e gigantesco gigolismo pela obtenção da terra grátis, cesta básica gratuita (com direito a botijão de gás) e tratores grátis generosamente oferecidos pelo Incra. Aliás, instrumento de novas invasões e nenhuma vocação para o trabalho produtivo. As facas, facões, foices e enxadas são apenas símbolos de uma excelente campanha de marketing voltada para a população em geral.

Calcula-se que 1 milhão e 200 mil agricultores gaúchos, de 1970 a 1995, tenham saído do Rio Grande do Sul e se espalhado pelo Brasil. Hoje, este pessoal, que partiu "no peito e na raça", está escrevendo uma página fantástica da nossa história no fim do século 20. No entanto, poucos lhe dão a devida importância. Já dissemos aqui e vamos repetir: está mais do que na hora da nação tomar conhecimento da ação destes pioneiros e valorizá-los como heróis. Eles abriram caminho com esforço próprio.

Ajuda externa

Em qualquer manifestação do MST, o que mais se vocifera é contra o capital estrangeiro. No entanto, J.P. Stedile, um de seus principais líderes, em recente entrevista, declarou, com toda a tranquilidade, que o MST recebe US\$ 120 mil/ano da Comunidade Econômica Européia só para pagar advogados!

O MST é uma empresa com objetivos claros: quer ser governo. Por isso, recebe uma montanha de dinheiro do exterior.

O que espanta é saber que o governo brasileiro não tem nenhum mecanismo de fiscalização para avaliar de onde, de quem e quanto significa esta enxurrada de dólares, que tem como destino desestabilizar o próprio governo.

Cumplicidade passiva

Pois, parece que as próprias lideranças da chamada classe produtora rural, mais o governo, diante do quadro presente, resolveram, por preguiça, adotar a técnica do avestruz: simplesmente, estão transferindo a conta da favelização do campo para o bolso do contribuinte.

Afinal de contas, vemos, de um lado, um movimento altamente profissionalizado, e, de outro, uma classe rural produtiva que, até agora, não teve a mínima competência para repassar à opinião o que realmente significa alimentar o Brasil e conseguir fazer do produto primário o mais importante do segmento de exportação.

Cooperativas ainda têm papel importante

Apesar dos inúmeros problemas de ordem administrativa e financeira, o poder de fogo das cooperativas brasileiras, pelo menos teoricamente, ainda é bastante significativo. São 1.400 cooperativas agropecuárias devidamente cadastradas. Têm uma participação de algo ao redor de 5% no PIB global e 35 no PIB agrícola. Calcula-se que abriguem mais ou menos 900 mil cooperados, sendo que o setor deve empregar pouco mais de 100 mil pessoas. ■

Abaixo as queimadas

“Desde a sua ocupação pelos primitivos habitantes, o território brasileiro vem sendo dilapidado em seus recursos naturais renováveis, porém finitos: ar, água, florestas e solo. A agressão a esses elementos acarreta consequências diretas e indiretas sobre o ambiente, influenciando na produtividade dos terrenos e na subsistência humana e animal.

A degradação do solo resulta nas alterações de suas características, perda da capacidade de retenção da umidade e diminuição dos nutrientes. Se não forem adotadas medidas que eliminem as causas provocantes, um solo degradado pode tornar-se desertificado; isto é, ter sua fertilidade exaurida.

Vários fatores ou agentes ocasionam a destruição dos recursos naturais. Todavia, a queimada da vegetação é um elemento que provoca das qualidades desses recursos. Com a queima da vegetação, os terrenos ficam descobertos e, na ocorrência das chuvas, estas atuam diretamente sobre o solo, intensificando a erosão hídrica, que carrega a terra para outros locais, onde geralmente pode ser aproveitada. Os terrenos tornam-se prontamente inférteis, com a perda dos nutrientes e da capacidade de retenção da umidade.

Nestes 500 anos de colonização do território brasileiro, grande parte das florestas sofreu destruição, os terrenos foram mobilizados de maneira inadequada, favorecendo a ação da erosão hídrica e eólica. A queimada da vegetação foi procedida incessantemente, originando muitas áreas degradadas e, mesmo, desertificadas.

Os atuais agricultores, pecuaristas, madeireiros, lenhadores, carvoeiros e mineradores não são os donos das terras que exploram, mas as estão tomando emprestadas aos seus herdeiros. Como os agropecuaristas das áreas degradadas explicarão aos seus descendentes o que fizeram dos terrenos que exploraram? Por que os destruíram? De onde vão retirar os alimentos indispensáveis à sua subsistência?

Por isso, é urgente a substituição da rotina da queima da vegetação por práticas que preservem os recursos naturais e o ambiente, a fim de que seja provida a subsistência da população atual e das gerações futuras...”

Altir A. M. Correa
Rio de Janeiro/RJ

Aproveitando a oportunidade

“Venho expressar-lhes minha profunda satisfação em ter me tornado assinante desta distinta revista e, desde o primeiro exemplar, fornecido a mim como cortesia, foi possível notar o quanto esta empresa se encontra bem-informada e relacionada com os diversos setores da atividade agropecuária nacional, e porque não dizer internacional. Deste modo, me sinto otimista em participar a V. S^a, do meu interesse em desenvolver estágio em empresas agropecuárias no estado de São Paulo, em especial com atividades relacionadas à criação de bovinos de corte e mecanização agrícola. Tal interesse se deve ao fato de ver como uma grande oportunidade de aperfeiçoamento profissional, haja vista o caráter inovador e dinâmico de cada atividade agropecuária desenvolvida neste Estado.”

Luis Maurício da Silva Soares
Técnico em Agropecuária
Campo dos Goytacazes/RJ
fone: (024) 722-6630

Nova direção para o normando

“Tenho a satisfação de participar a eleição e posse da nova Diretoria da Associação Nacional de Criadores de Normando, para o biênio 1997-1999. A nova diretoria ficou assim constituída: presidente, Vitor Falson; vices-presidentes: Felisberto Chagas, Bernardo Falson, Carlos Roberto de Andrade Lopes, João Carlos da Costa Barroso, Eduardo Pinto e Silva, Jacques Geovani Schinemann, Joaquim Ruy Bacelar, Fernando D’Almeida Ponce. Consta do programa da nova Diretoria:

* convênio de cooperação técnica com as Cooperativas francesas de criadores desta raça mista (carne e leite), objetivando difundir a técnica laticinista francesa, mediante repasse da mesma à produção de laticínios finos, a partir do leite da normanda, já disponível junto aos criadores brasileiros;

* controle genético, em todos os aspectos e escalas, de reprodutores normandos nascidos no Brasil, visando comercialização não só no território brasileiro,

como, também nos países do Cone Sul, onde a raça é muito bem aceita;

* e sem excluir os esforços que serão desenvolvidos para estimular o cruzamento de normando com raças zebuínas (nelore, brahman, gir, tabapuã etc.) cujos ótimos resultados vêm surpreendendo, nos testes de avaliação, ensejando a criação da raça sintética branor.”

Victor Z. Falson
Presidente da A.N.C.N.
Pelotas/RS

S.O.S. para o pecuarista

“Vamos salvar o pequeno pecuarista, que depende do salário no fim do mês para pagar as pequenas despesas, pois o resto que produz é lucro. Há um movimento para baixar o preço do leite para R\$ 0,10 na região de Rondônia e Acre, que ainda não têm agricultura definida como no Sul. Isso sem falar nos pequenos laticínios que pagam impostos de até 50% sobre os produtos.”

Leonardo T. Ribeiro
Federação de Agricultura do Acre

Uma boa alimentação

“Muito oportuna a matéria publicada na edição nº 587, de novembro, na página 41, que fala da administração de nutrientes na alimentação dos bovinos. Como pecuarista acho importante o conhecimento de outras alternativas que contribuam para um bom resultado, tanto na pastagem como para o desenvolvimento dos animais.”

Flávio Gomez Silveira
Ouro Preto/MG

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.



A Granja

Dúvidas na suinocultura

“A pouco tempo iniciei uma criação de suínos, mas ainda tenho algumas dúvidas como melhoramento genético e sanidade. Será que vocês poderiam me auxiliar e indicar algum material que tenha essas informações? Conto com vocês.”

Carlos Eduardo Vasquez
Campo Grande/MS

R — Indicamos ao leitor duas publicações que tratam, detalhadamente, da criação de suínos. A primeira é ‘Produção de Suínos’, que fala da reprodução, cria, cria e equipamentos. Este livro pode ser adquirido por reembolso pelo fone (051)

233-1822. A segunda alternativa é uma publicação da Embrapa Produção e Informação, que recentemente lançou o livro ‘Suínos: O produtor pergunta a Embrapa responde’. Trata-se de um livro com 500 perguntas organizadas por assunto e respondidas de forma simples e direta, sem o uso de termos científicos. Esta publicação traz questões relativas ao manejo, nutrição, sanidade, melhoramento genético, instalação e equipamentos. O endereço para adquirir este livro é: Embrapa Produção e Informação, caixa postal 040315, CEP 70770-901, Brasília/DF, fone (061) 348-4236, fax 272-4168.”

Para construir um ranário

“Gostaria, se fosse possível, de algum material contendo esclarecimento sobre manejo com rãs e relações de fornecedores de equipamentos necessários para construção de um ranário.”

Weber Soares
weber@bsb.netium.com.br

R — Indicamos ao leitor o livro ‘Criação racional de rãs’, que aborda anatomia, espécies, condi-

ções climáticas, reprodução e outras noções básicas para dar início a um criatório de rãs. O livro pode ser solicitado por reembolso pelo fone (051) 233-1822 ou via internet: mail@agranja.com. A respeito de fornecedores de equipamentos sugerimos que entre em contato com a Associação Brasileira de Criadores de Rãs. Anote aí o endereço: Av. Fernando Matarazzo, 455, CEP 05031-900, São Paulo/SP, fone (011) 864-7177.

Combatendo o percevejo da soja

“Ouvi falar da utilização do parasitóide de ovos, *Trissolcus basal*, no controle de percevejos da soja. Quem poderia me dar maiores informações sobre este parasita?”

Cláudio Freitas Filho
Araucária/PR

R — O leitor poderá obter maior detalhamento sobre o assunto com o Centro Nacional de Pesquisa de Soja, unidade da Embrapa de Londrina/PR, que desenvolveu um trabalho onde dá ênfase especial ao controle biológico de pragas. Esta pesquisa mostra, em detalhes, como os percevejos, até então só combatidos com defensivos, podem ser controlados pela vespinha *Tricossolus basal*. Anote aí o endereço da Embrapa-Soja: Rodovia Carlos João Strass, acesso Orlando Amaral, caixa postal 231, CEP 86001-970, Londrina/PR, fone (043) 371-6000, fax 371-6100.

O capim ideal

“Estou iniciando na criação de bovinos e ouvi dizer que o capim-andropógon seria ideal para a engorda dos animais. Vocês poderiam me dar mais informações a respeito desta gramínea?”

Bernardo Rocha Corrêa
Belo Horizonte/MG

R — O capim-andropógon (*Andropogon gayanus*), é uma gramínea perene, que tolera solos encharcados, ácidos e com alto teor de alumínio trocável. Resiste bem até seis meses de seca, fogo, geadas fracas e à cigarrinha-das-pastagens. Se adapta a quase todos os tipos de solos, exceto os muito ar-



Divulgação

gilosos ou de baixa fertilidade natural. Responde satisfatoriamente aos níveis mais altos de fertilidade. A precipitação ideal é de 750mm anuais para cima, em uma temperatura de 25 a 35 graus centígrados. A taxa de semeadura fica em torno de 0,5 a 2cm. Aconselha-se passar o rolo compactador após o plantio em solos arenosos. Possui ciclos vegetativos com fases bem-definidas, cujo florescimento ocorre no outono, produzindo grande quantidade de sementes, embora de baixo valor cultural. Neste particular, situa-se entre as gramíneas da escala inferior, mas suficiente para promover intensa ressemeadura e estabelecimento de novas plantas, se manejada com pressão leve de pastejo. Esta característica permite compensar a lentidão da formação inicial e da baixa viabilidade das sementes, cuja pressão normal e contínua só poderá ser aplicada no segundo ano após o plantio. Apresenta boa resistência à cigarrinha-das-pastagens. Além da formação inicial lenta, tende a formar grandes números de pendões florais, altamente fibrosos e de baixo valor, exigindo manejo especial neste aspecto. Esta espécie atinge até três metros de altura quando não pastejada.

Notas soteropolitanas

Soteropolitano, adjetivo e substantivo masculino, como todo mundo ignora e ignorava este seu cronista até consultar o Aurélio, vem do grego **sotérion** “salvação”, + **polis** “cidade”: é a helenização do nome da linda Cidade do Salvador, capital da Bahia, onde venho de passar cinco dias cercado de gaúchos por todos os lados, no II Encontro Nacional do Novilho Precoce.

Havia jurados gaúchos, líderes sindicais gaúchos, estancieiros gaúchos, professores universitários gaúchos e executivos gaúchos, agrônomos, veterinários e zootecnistas que dirigem complexos agropecuários no Mato Grosso, Rondônia e noutras plagas.

Um único abordado à cuia, à bomba e à termo cheia de água fervente, naquele ritual que todos dizem praticar no pampa e que resulta meio esquisito à beira da piscina, no calorão soteropolitano. Em todo o caso, o que é de gosto regala a vida, já diziam nossos avós.

Educadamente, como convém as melhores tradições sulinas, nenhum dos gaúchos contava anedota de baiano, antes preferindo contar casos gauchescos. E o primeiro deles diz respeito ao que fazem os torcedores do Inter e do Grêmio, quando se encontram. Um gaúcho sozinho não faz nada; dois tomam mate; três, fundam um CTG e quatro quebram o Banco do Brasil.

Para os leitores que não estão familiarizados com a sigla CTG, trata-se de um Centro das Tradições Gaúchas. Quanto ao BB, um dos fazendeiros se queixava de ter tomado empréstimo de US\$ 900 mil, isto é, retirou do banco e levou para a fazenda a importância total de US\$ 900 mil, ao câmbio do dia.

Já devolveu ao banco, pela mesma porta em que retirou os US\$ 900 mil, exatos US\$ 1.250 mil (hum milhão duzentos e cinquenta mil dólares), também pelo câmbio do dia. Sabe o leitor quanto nosso amigo deve, ainda, ao banco?

Pois, se não sabia, fique sabendo: US\$ 4.500 mil (quatro milhões e quinhentos mil dólares).

Alguma coisa está errada nos cálculos. A começar pelo fato de que não há negócio agropecuário, com exclusão, talvez, da cultura das papaveráceas, que

permita o pagamento de tais juros. Ocorre que a cultura da **Papaver somniferum**, planta herbácea de grandes flores coloridas, da qual se extrai o ópio e o principal e mais ativo de seus alcalóides, a morfina, que, submetida à ação do anidrido acético, se transforma em heroína — deve ser proibida por lei. Logo, não faz sentido que um banco oficial finance cultura proibida por lei.

A título de curiosidade, certa quantidade de heroína, que na Colômbia custa menos de 200 dólares, chega a valer 70 mil dólares em Londres, o que explica os malucos, chamados “mulas”, que engolem meio quilo do produto, em Bogotá, para entregá-lo ao traficante na capital inglesa, depois de uma boa lavagem intestinal com o auxílio de um clister, o popular chá-de-bico.

O alcalóide é embalado em cápsulas feitas com os dedos de borracha, recortados das luvas cirúrgicas, mais papel carbono, envoltório que começa a ser dissolvido pelos suco gástrico 17 horas depois da ingestão. E o vôo Bogotá-Londres leva 11 horas. Se o negócio não for muito bem coordenado, rompe-se a embalagem na barriga do transportador e era uma vez uma “mula”. Em tempo: além das passagens e das despesas de hospedagem, o “mula” sobrevivente recebe 10 mil dólares do traficante inglês. Há candidatos em fila para a ousada e criminosa missão, que também costuma render pena de reclusão de dezenas de anos.

Sentei-me no computador de caso pensado para falar do novilho precoce, da importância da qualidade, seja da carne, seja de qualquer outro alimento, nesta virada de milênio, mas fiquei fascinado com um filme que vi pela TV a cabo, contando todas as etapas do transporte de heroína, entre a Colômbia e a Inglaterra.

As tripulações das empresas aéreas têm ordens de indicar ao comandante os passageiros que recusem alimentos a bordo, para que sejam examinados com ri-

gor pela polícia inglesa. E tudo que um “mula” não pode, com meio quilo de cápsulas de borracha e papel carbono na barriga, é comer qualquer coisa.

Assim, ele é treinado para aceitar a refeição servida pela aeromoça, desviando saladas, pratos quentes, pães, manteigas e sobremesas, discretamente, para um saco plástico que transporta no bolso do paletó, despejando aquilo tudo, sempre muito discretamente, na privada do avião. E se molha propositadamente com uísque, na roupa e no rosto, para dar a entender que bebeu bastante.

Presumo que o leitor esteja intrigado com o papel carbono que consta da embalagem do alcalóide. Parece que se destina a driblar o raio-X do aeroporto inglês. Como? Não sei. Mesmo porque tudo que sei do raio-X é que foi inventado por Wilhelm Konrad Roentgen (1845 - 1923), que não quis patentear o produto, ganhou o Prêmio Nobel em 1901 e morreu pobre.

Já que a crônica de hoje descambou para as curiosidades, não custa recordar que Galileu viveu no exílio, de cidade em cidade, e acabou na cadeia. Descartes também foi exilado, teve de servir como soldado e morreu no estrangeiro. O anatomista Vesalius viveu uma vida errante, acusado de heresia, roubo de cadáveres

A crônica de hoje descambou para as curiosidades

e andou próximo de ser executado; obrigado a fazer uma peregrinação à Terra Santa, morreu num naufrágio. Copérnico não ousava publicar suas descobertas.

Kepler jamais recebeu a pensão prometida pelo imperador. Roentgen terminou do jeito que vimos aí em cima. A genialidade de Mandel, que descobriu os fundamentos da genética, só foi reconhecida 16 anos depois de sua morte. Etienne Lenoir, inventor da “carruagem sem cavalos” movida a motor de combustão interna (1860), morreu numa disca franciscana. E o locutor que lhes fala, caminhando em anos, não consegue juntar os coques para comprar um Fiat Palio de 16 válvulas, razão por que continua andando de ônibus. 



A Granja

Um protesto humanitário

Atática que os produtores de leite de Minas Gerais encontraram para protestar contra a importação subsidiada de produtos lácteos merece aplausos. Ao contrário de seus colegas de outros estados, que jogaram toneladas do produto nas rodovias federais, eles distribuíram mais de oito mil litros de leite pasteurizado e embalado para a população carente, isso tudo em frente ao Congresso Nacional. O movimento foi organizado pela Confederação Nacional de Agricultura (CNA) e levou mais de 800 pecuaristas a Brasília para exigir do governo medidas de proteção como aplicação do imposto de importação sobre o preço de registro internacional do produto (preço de mercado) e não sobre o valor da guia, normalmente subfaturada. Nesse barco, entram os “parceiros” do Mercosul. Além do Brasil importar lácteos com prazos de pagamento de até 550 dias e amigáveis juros entre 6% e 8% ao ano, os produtos estrangeiros entram no País sem respeitar os requisitos da legislação: rótulos, prazo de validade e padrão de qualidade não-adequados às normas internas. O problema é que enquanto o governo pressiona os brasileiros para aprimorar a qualidade de seus insumos, e sem nenhum apoio, os representantes da área econômica fazem negócios de “pai pra filho” com a indústria estrangeira. É como no futebol: o time precisa ganhar, e o zagueiro resolve fazer gol contra.

Terminou com uma agradável surpresa a coleta de embriões feita pelo veterinário José Pedro Pelissari na vaca simental Odaréia, pertencente a Interplan Agropecuária Ltda., de Itararé/SP. É que a fêmea produziu a extraordinária soma de 78 embriões, um recorde na pecuária nacional. Odaréia, de cinco anos, já havia chamado a atenção para os 33 embriões produzidos na coleta anterior. Como a empresa não esperava tamanha produção, não havia ventres suficientes para atender a demanda. A solução foi congelar 51 embriões para fu-

Atenção, Guinness Book!



Divulgação/Interplan

turas transferências. Pelissari acredita que a coleta deverá resultar em pelo menos 30 prenhez. Depois dessa, só passando ao lado da “campeã”. Afinal, ela merece.

Essa piada é sem graça

O Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra) está adotando uma metodologia de avaliação das propriedades no mínimo curiosa e perigosa. Fazendas extremamente produtivas, com longo histórico de investimento, gerenciamento e manejo de pecuária de corte estão sendo classificadas como ineficientes e, portanto, passíveis de desapropriação. Tudo isso porque os “técnicos” do Instituto se baseiam apenas na Portaria 008/93, que modificou a conversão do rebanho (touro, vacas, bois gor-

dos, garrotes novilhas e bezerros) para unidade animal (UA). Pela tabela do Incra, os animais com mais de 450 quilos, ou seja, com mais de 1UA são considerados apenas como sendo 0,37UA por terem menos de dois anos de idade. Como resultado, pecuaristas mais eficientes, com excelentes produtividades, especialmente os ligados aos programas de novilho precoce e superprecoce, acabam sendo os mais visados. Pelo jeito, o pessoal do Incra anda precisando de assessoria econômica.

A mosca terrível e o bombeiro atrasado

A Secretaria de Defesa Agropecuária, do Ministério da Agricultura, deve liberar em 1998 cerca de R\$ 2,5 milhões para o combate da mosca-branca (*Bemisia argentifolli*), que está se proliferando rapidamente nas plantações de frutas em vários pontos do País, principalmente no Nordeste. A promessa é do ministro Arlindo Porto. No dia 9 de janeiro, os secretários de Agricultura de vários estados se reúnem com Porto para apresentar projetos de utilização dos recursos. A partir das

propostas apresentadas, o Ministério pretende implantar estratégias emergenciais para o controle da praga. O governo promete investir R\$ 10 milhões no combate do inseto nos próximos cinco anos. Apesar de representativa, a verba ainda é insignificante dada a dimensão do prejuízo de R\$ 500 milhões provocado pelo ataque da mosca, desde 1988. Só agora é que o governo “acordou”. Resta saber se não vamos dar razão ao velho ditado: o bombeiro chega quando o fogo já virou brasa.

**TEM GENTE
QUE COLHE COMO PODE.**

**TEM GENTE QUE COLHE
COM NEW HOLLAND.**



M o d e l o s n a d i m e n s ã o p e r f e i



Não perca tempo
com as outras.
Colheitadeira é
New Holland,
líder absoluta em
todas as safras.
Vá ao seu
concessionário,
conheça nossos
planos de
financiamento e
compre mais que
uma colheitadeira:
compre uma
New Holland.
É investir e colher.



NEW HOLLAND

*Máquinas para uma
agricultura avançada.*

t a p a r a a s u a s a f r a .

Para marcar seus 53 anos de atividade na mídia rural, **A Granja** foi buscar 10 exemplos de vida e trabalho que enobrecem e dignificam o agribusiness.

Graças a esta gente, o Brasil avança a passos firmes em direção ao terceiro milênio

Altair Albuquerque, Émerson Urizzi Cervi,
Eric Paraense, Gilberto Severo,
José Renato de Almeida Prado, Maria Flores
e Paulo Mello

OS EMPREENDEDORES

Vidas dedicadas ao trabalho

O desenvolvimento da agropecuária brasileira moderna está recheado de atos de bravura, competência e, sobretudo, de coragem de centenas de empresários que não mediram esforços para modificar a mentalidade atrasada vigente no campo até um passado bem recente. Foi o pioneirismo desses empreendedores que dinamizou as atividades agrícola e pecuária nacional e colocou definitivamente o País no mapa dos grandes produtores mundiais de alimento. Superando todo o tipo de adversidades, esses desbravadores impuseram seu trabalho como parâmetro de desenvolvimento. E como as coisas boas foram feitas para serem copiadas, suas trajetórias servem, hoje, de referência a milhares de empresários do agribusiness do Brasil.

De norte a sul do País, são muitos os casos de profissionais que, inúmeras vezes, contrariaram até mesmo as teorias econômicas e escreveram para sempre seus nomes na história do desenvolvimento do Brasil. Para não deixar alguns desses nomes caírem no esquecimento é que a revista **A Granja** criou, em janeiro de 97, a edição Empreendedores. Com isso, no início de cada ano, os leitores terão a oportunidade de conhecer um pouco da história de 10 desses valorosos pioneiros. Gente da indústria, que mecanizou a lavoura, auxiliando no aumento da produção. Tem pecuaristas, responsáveis pela evolução genética bovina. E os lavoureiros, em que a produtividade das fazendas dispensa qualquer apresentação.

Da área agrícola, **A Granja** trouxe três nomes que, sem dúvida, personificam o conceito de desenvolvimento. Um deles é o gaúcho André Antônio Maggi, fundador e presidente do Grupo Maggi, sediado na cidade de Rondonópolis/MT. Do sonho desse empreendedor surgiu um dos maiores complexos de soja do mundo e, também, a operacionalização do mais importante corredor hidroviário do País: a hidrovía Madeira/Amazonas. Maior produtor de soja do mundo, foi do Grupo Maggi que saíram os recursos necessários para a criação da cidade de Sapezal, na Chapada dos Pa-

recis, mais ao norte do estado, uma das regiões de maior potencial produtivo de soja do Brasil.

Mas não é possível falar da explosão da soja no cerrado brasileiro sem citar o nome de Francisco Terasawa. Foi este paranaense, de Ponta Grossa, que domou a variedade de soja que serviu de base genética para a criação de novos cultivares adaptados ao clima tropical e que viabilizou o cultivo da oleaginosa no Centro-Oeste brasileiro: a cristalina. E mais: o empresário fundou, ainda nos anos 70, uma das primeiras entidades de pesquisa privada no País. Tem ainda o português Manuel Alberto Lopes, de Jacareí/SP, responsável pela mudança do conceito de horticultura. Nas mãos de Lopes, a produção de hortaliças deixou a horta e migrou para grandes áreas. Sua empresa, hoje, abastece duas das maiores redes de supermercados da capital paulista e região metropolitana.

Já que o assunto é produção agrícola, o setor de fertilizantes e corretivos não poderia ser deixado de lado. E é nesse segmento que se encaixa a figura de Dalton Dias Heringer, do Espírito Santo. Ainda nos anos 60, Heringer percorria as fazendas de café da região difundindo a utilização de fertilizantes e corretivos de solo. Ele também é responsável por algumas proezas, como obter uma produtividade de 40 sacas de café por hectare

e de criar um centro para pesquisa e desenvolvimento do grão com seus próprios recursos. Sem sair do café, apenas migrando para a área de comercialização, entra o italiano Ernesto Illy. Como todo bom comerciante e industrial da “velha bota”, Illy estabeleceu uma estratégia de marketing mundial para o café tipo “espresso” e é responsável por uma revolução dos cafezais em terras tupiniquins, principalmente nos cerrados. Pelas suas mãos, o produto brasileiro chega nos melhores restaurantes do planeta.

Na pecuária de corte, dois nomes têm cadeira cativa no seleto grupo dos melhores. O inglês Joseph Purgly, da Agropecuária CFM, de São José do Rio Preto/SP, é um deles. O trabalho de melhoramento genético da raça nelore implantado pelo empresário é referência nacional e vem servindo de base para programas de aprimoramento da raça em todo o País. Outro grande vulto do setor é a paranaense Francisca Campinha Garcia Cid. Viúva, desde 1972, do lendário Celso Garcia Cid, Francisca assumiu as rédeas da fazenda e mantém um dos mais puros plantéis nelore de elite do Brasil. Foi dela também o primeiro programa de computador específico para seleção de gado zebu.

E quando o assunto é lavoura mecanizada, três empresários não podem ser deixados de lado. O gaúcho Roberto Otaviano Rossato, fundador da Semeato S.A., é um deles. A partir de uma pequena oficina mecânica, ele se transformou num dos mais importantes fabricantes de implementos agrícolas da América Latina. A Semeato foi a primeira empresa nacional a fabricar equipamentos para plantio direto em escala comercial. Da Serra gaúcha, vem Francisco Stedile, um neto de imigrantes italianos que ajudou a impulsionar um dos maiores pólos da indústria metal-mecânica do Brasil, em Caxias do Sul, e fundador da Agrale S.A. Finalmente, o leitor também vai conhecer a trajetória de Armando Marchesan. Foi ele quem criou uma das mais conhecidas marcas de equipamentos agrícolas: a Tatu. Marchesan também investe pesado em pecuária e na produção de laranja no interior de São Paulo. ►

**“Empreendedor é quem
concebeu, planejou
e executou uma
atividade econômica
privada do setor, a qual
seja avançada,
sustentável,
bem-sucedida e de
significado para o
desenvolvimento do País**

*Fernando Penteado Cardoso, agrônomo,
consultor e presidente da Manah*

Ele viabilizou o desenvolvimento do Brasil Central

Em 55, quando deixou Torres, no Rio Grande do Sul, André Antônio Maggi, 72 anos, nem de longe poderia imaginar que chegaria ao Amazonas, construindo em sua trajetória pelo Brasil um dos maiores e mais eficientes conglomerados empresariais do setor agrícola, com atividades nos estados do Paraná, Mato Grosso, Goiás, Rondônia e Amazonas. Ao atravessar o País à bordo da sua coragem, competência e visão de negócios, assumiu riscos, enfrentou desafios, montou um império empresarial, abriu fronteiras agrícolas, erigiu cidade e transformou-se em mito do "agribusiness" brasileiro. O último dos seus projetos, o Hermasa, um novo corredor multimodal de exportação, através dos rios Madeira e Amazonas, é um monumento ao espírito empreendedor deste brasileiro que jamais deixou de acreditar na agricultura, família e na dignidade oriunda do trabalho.

São Miguel do Iguazu/PR — André Antônio Maggi, casado com Lucia Borges Maggi, deixa o Rio Grande em 1955 com destino a São Miguel do Iguazu, no Paraná, onde inicia sua vida como gerente de madeireiras, na esteira da ocupação do oeste paranaense. Com as terras ainda valendo pouco na região, investe seu salário e algumas economias na compra de terras, preparando assim sua volta à atividade de origem, a agricultura. Logo depois, monta sua própria serraria, expandindo o negócio e transformando-se, com o tempo, num dos grandes exportadores de madeira para a Europa. Em 69, com a escassez de madeira na região se anunciando, encerra as atividades da madeireira e retorna à produção agrícola, com a soja e milho. Maggi, inteligentemente, aproveitou as oportunidades de negócios e financiamentos gerados pelo processo de abertura da fronteira agrícola

la no oeste paranaense e, já em 75, presentindo a demanda da agricultura regional por sementes de soja e milho, implanta a "Sementes Maggi". Quase que em decorrência, previu a necessidade e investiu em armazenamento de cereais, dando origem ao setor comercial da Sementes Maggi, carro-chefe da empresa. De 76 a 79, a atuação da empresa restringia-se aos limites da região sudoeste do Paraná, ao coletar produtos agrícolas e negociar com grupos de Cascavel e outras cidades. Mas André A. Maggi sabia que para crescer deveria romper as fronteiras do oeste do Paraná e tratar diretamente com as grandes indústrias da época: Sanbra, Cargill, Anderson Clayton, entre outras. Com esta iniciativa, finca os alicerces do complexo empresarial que atravessaria o Brasil até chegar em Itacoatiara, às margens do rio Amazonas.

Rondonópolis/MT — Ao final da década de 70, a Sementes Maggi já estava pronta para vôos mais altos, sonhados por seu comandante. Em 79, com o grupo já estruturado, André A. Maggi pressente o decisivo papel de fronteira agrícola que desempenharia o cerrado mato-grossense na década de 80 e adquire 2,4 mil hectares de terra no município

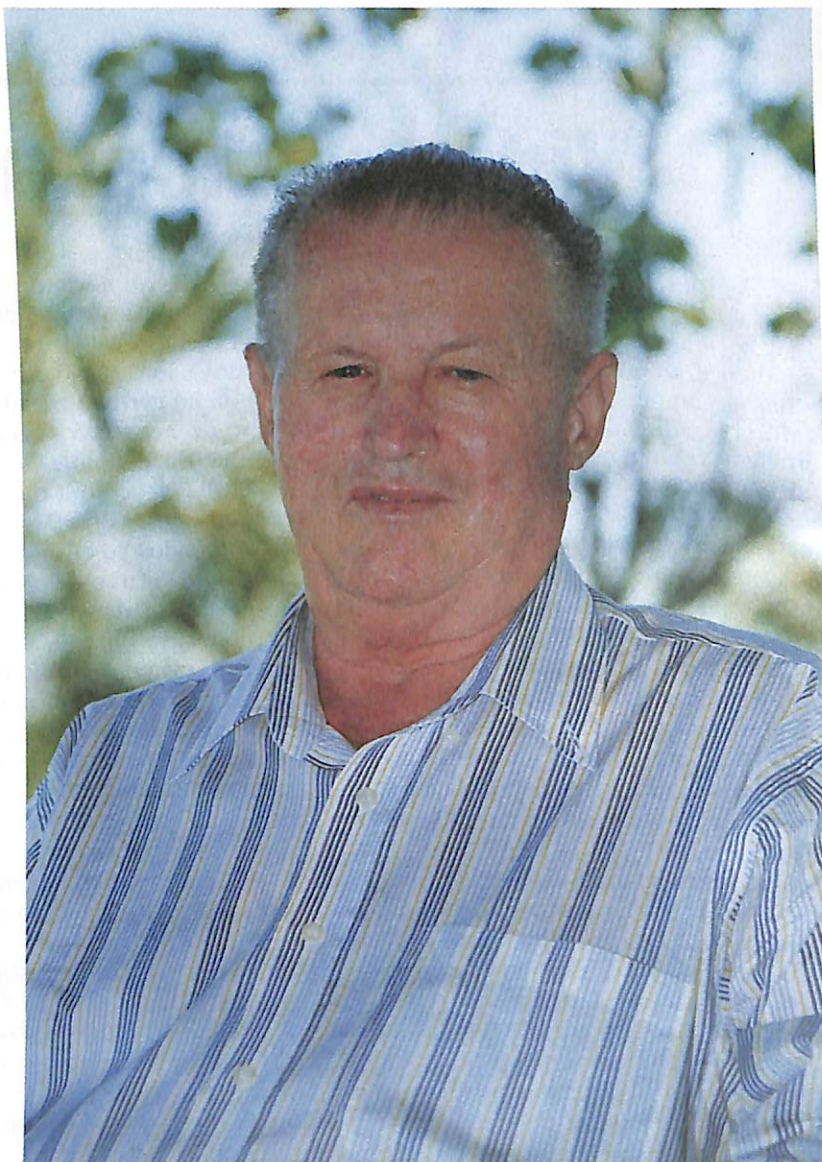


Foto: A Granja

ANDRÉ ANTÔNIO MAGGI

de Itiquira, região de Rondonópolis. É como resume seu filho Blairo: "meu pai teve a sensibilidade empresarial de estar presente na ocasião e no lugar certo, participando de dois grandes momentos da agricultura brasileira, a ocupação das fronteiras agrícolas do oeste paranaense na década de 70 e do cerrado mato-grossense na década de 80. Poucos tiveram a visão do destino reservado a estas regiões pelo processo de desenvolvimento nacional. Ele teve e soube aproveitar as oportunidades que se criaram". Já em Mato Grosso, a Maggi alia-se à Embrapa, cujo papel foi decisivo para a fixação da soja como lavoura de ocupação do cerrado e, investindo em pesquisa de sementes adaptadas à região, começa a cunhar a história moderna do desenvolvimento mato-grossense. Em 83, transfere para Rondonópolis a área comercial da Sementes Maggi, iniciando o processo de estruturação do grupo visando o comércio exterior. O crescimento do grupo

se processa na mesma proporção do desenvolvimento da agricultura em Mato Grosso.

O Grupo André Maggi, na safra 96/97, produziu 120 mil toneladas de soja em 43 mil hectares de lavouras próprias, o que o torna o maior produtor mundial de soja. Paralelamente, comercializou 830 mil toneladas de soja de terceiros, com um total de exportação da ordem de 720 mil toneladas, o que lhe garantiu o prêmio "Destaque de Comércio Exterior - 1997", conferido pelo Ministério de Indústria, Comércio e Turismo, através da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), a 12 importantes grupos empresariais de segmentos econômicos diferentes. O grupo produziu ainda 10 mil toneladas de sementes de soja. Um volume pequeno porque o negócio de sementes deixou, ao longo do tempo, de ser prioridade para o grupo, que o mantém por tradição. O complexo, presidido por André A. Maggi, comercializa 13% da soja produzida no Mato Grosso, num total de 950 mil toneladas ou 57 milhões de sacas. Dentro do universo da soja brasileira, o Grupo é responsável pela comercialização de 2,5% do total negociado. Para se ter uma noção mais exata do desenvolvimento deste conglomerado, basta lembrar que em 84 o volume de comercialização de soja foi de 30 mil toneladas. Em 97 chegou a 950 mil toneladas.

Sapezal/MT — Já em 86 André A. Maggi decidiu que os negócios precisavam ser ampliados e passou a pesquisar a região noroeste do Mato Grosso, na Chapada dos Parecis, então município de Diamantino, onde terras de excelente qualidade valiam muito pouco, em razão da distância e ausência de estrutura. Com sua visão de futuro e senso de oportunidade, Maggi adquiriu inicialmente 12 mil hectares, que mais tarde foi ampliado para 70 mil hectares, dando origem a Fazenda Tucunaré, às margens do rio Sapezal, destinada à produção de soja e milho. Para viabilizar o negócio, fez-se necessário estruturar toda a região e, assim, nasceu o sonho de construir uma cidade. O primeiro passo foi separar parte da Fazenda para o Projeto Sapezal, nome dado à cidade. Em seguida, André A. Maggi construiu uma hidrelétrica, as estradas e pontes necessárias e um conjunto de armazéns graneleiros e secadores. A cidade surgiu por consequência. O sonho começava a tomar forma no cerrado noroeste de Mato Grosso já em 91. Em 96, com o desenvolvimento acelerado de Sapezal, a cidade foi emancipada, sendo realizada a primeira eleição da sua história política, empossando-se André A. Maggi como seu primeiro prefeito. Com

uma população inicial de 5 mil habitantes, Sapezal é a mais bem-planejada e estruturada cidade do Mato Grosso, com escolas modernas, energia elétrica própria, água e saneamento básico, um hospital com 72 leitos em fase de conclusão e o perímetro urbano em processo de asfaltamento.

Amazonas - Projeto Hermasa — A distância dos centros exportadores do sul do País criou outra realidade para André A. Maggi: a necessidade vital de um novo corredor de exportação que viabilizasse não só a região noroeste de Mato Grosso, mas também áreas esquecidas no processo de desenvolvimento agrícola nacional, como Rondônia, Acre e Amazonas. Assim, já em 96, André A. Maggi determina os primeiros estudos de viabilidade da Hidrovia Madeira/Amazonas, entre Porto Velho/RO e Itacoatiara/AM, onde poderiam atracar navios de transporte oceânico. Para tanto, Maggi buscou técnicos americanos, especialistas em navegação fluvial no complexo Mississippi/Missouri, que realizaram as pesquisas e um mapeamento detalhado dos rios. Nascia aí o Projeto Hermasa, um corredor multimodal de exportação da maior importância para o norte do País. Em 95, com o recuo do Grupo Hernandes, primeiros sócios no projeto, André A. Maggi, preservando 57% do controle societário, associa-se ao governo do Amazonas para viabilizar o projeto, que exigiu investimentos de 66,1 milhões de reais e é integrado por dois terminais graneleiros, em Porto Velho e Itacoatiara e, dois comboios fluviais de barcaças e rebocadores, cada um com capacidade para 11,4 mil toneladas de grãos. A produção agrícola daquela macrorregião chega a

Porto Velho pela rodovia BR-364, para ser descarregada nos silos graneleiros. Daí vai para as barcaças por moderno sistema de correias alimentadoras. Após 1.015 quilômetros nos rios Madeira e Amazonas, a carga chega em Itacoatiara, onde é transferida para os silos ou diretamente para os navios oceânicos. Em 97, foram transportadas 321 mil toneladas por este novo corredor intermodal, superando as expectativas de seu comandante. Com este resultado, Itacoatiara passa a ser o terceiro maior porto brasileiro em movimentação de soja, perdendo apenas para Paranaguá e Santos, mas superando o Porto de Tubarão, com 274 mil toneladas. A previsão é de que o Hermasa alcance 1 milhão de toneladas de carga num futuro de cinco anos, dependendo apenas de investimentos adicionais em estrutura de silagem e comboios, assim como o previsível aumento de produção agrícola das áreas abrangidas pelo projeto, em função da economia de frete, tempo e custos portuários, calculada em 22% se comparado com o custo/Paranaguá.

Certa vez, indagado se estava realizado com sua história de vida, recheada de sucessos, André Antônio Maggi respondeu que já plantara árvores, tivera filhos, mas no lugar do livro, escrevera o nome da família na história do desenvolvimento do Paraná, Mato Grosso, Rondônia e Amazonas. Quem poderia discordar desse grande gaúcho empreendedor que, com sua visão única da brasilidade, percorreu o Brasil com sua "Coluna Maggi", provando que este é um País viável e destinado a ser uma das mais importantes nações do mundo, no século que se aproxima? 



Maggi, o prefeito: Sapezal é a mais bem-planejada cidade do MT

Foto: A Granja

Nelore tem marca de qualidade no norte do Paraná

Na terra fértil da região norte do Paraná, todos os empreendimentos davam bons frutos, e não foi diferente para a jovem Francisca Campinha, que se enamorou de um sonhador, Celso Garcia Cid. Na época, o rapaz, que mais tarde faria parte da história da pecuária do País, tinha uma pequena empresa em Londrina. O casamento foi em 1936, e desta união nasceram quatro filhos, um patrimônio de alguns milhões de reais e uma história para contar para os 18 netos e quatro bisnetos que *seu* Celso não chegou a conhecer.

Dona Francisca comemorou, em 97, 80 anos, nos quais o tempo fez questão de não deixar marcas. Reservada, finge não entender muito de negócios. “Na minha época, mulher não costumava dar muito palpite, não”, comenta. Inteligente, bem quietinha, comandava a cena dos bastidores. Dona Francisca sempre soube entender o marido. “No final dos anos 50, já tínhamos fazendas, e o Celso não estava encontrando o gado que ele achava ideal para o clima brasileiro e as necessidades da pecuária do País. Foi quando decidi ir para a Índia, para trazer animais da raça gir e nelore. Foi uma aventura!”, conta, confessando que sofreu muito, preocupada com a viagem de avião (que até hoje ela “tem horror”) e com doenças como a cólera e a febre amarela, comuns naquele país. Mas não deu o contra. “Quando o Celso resolvia fazer, fazia. E como era o ideal dele, eu não tinha o direito de tentar impedir”. Pioneiro na introdução das raças gir e nelore no Paraná e no País, Celso Garcia Cid viajou várias vezes à Índia, trazendo de lá os melhores animais, das mais di-

versas linhagens e regiões. Tinha muitas idéias na cabeça e uma câmera na mão que registrava tudo. Foram metros e metros de filmes, observados cuidadosamente por Dona Francisca, que conhece gado como ninguém.

Quando ficou viúva, em 1972, propôs aos filhos que o plantel de gado gir e nelore da Fazenda Cachoeira, cartão de visita da pecuária paranaense, não entrasse na partilha dos bens. “Na maioria das vezes, quando morre o chefe da família, os filhos dividem tudo e o patrimônio se acaba. Quis dar continuidade ao trabalho do Celso e meus filhos me ajudaram”, diz. No ano seguinte, um deles, Manoel Garcia Cid, percorria o mesmo “caminhos das Índias” para realizar um pedido do pai: comprar o touro Ashoka. Na época, a importação de animais estava impedida novamente, e Neco (o apelido que mantém até hoje), seguindo o exemplo de Celso, trouxe 700 doses de sêmen congelado, ignorando a proibição burocrata. O resultado de mais esta arrojada empreitada influenciou o rebanho de todo o País. O grande campeão da exposição de Uberaba, em 96, foi um neto de Ashoka: o touro Egipan, do criador Eval-

do Rino Ribeiro.

Todos os filhos homens do casal, João, Fernando e Manoel, cuidaram da Fazenda Cachoeira ao lado de Dona Francisca, sempre atenta a tudo. Quando começaram a aparecer nelores manchados, foi ela quem se preocupou e não permitiu que eles se reproduzissem. “Acho pavoroso”, diz ela, antevendo uma certa facilidade dos animais manchados em relação à despigmentação, o que pode causar doenças e problemas de padrão racial.

Quieta e observadora, aprendeu a fazer seleção de gado e soube criar o “selo de qualidade Dona Francisca”. Seguindo o pioneirismo do marido, que na década de 60 construiu na Fazenda Cachoeira o primeiro laboratório de sêmen zebrado congelado em toda a América Latina, Dona Francisca implantou, nos anos 70, o primeiro programa de computador no Brasil, específico para a seleção de gado zebu, que mais tarde serviu de modelo para a Associação Brasileira de Cri-



FRANCISCA CAMPINHA GARCIA CID

Foto: Milton Dória

adores de Zebu (ABCZ). Nos anos 80, foi na Fazenda Cachoeira a primeira transferência de embriões feita em gado zebu no Brasil. A marca "Dona Francisca" virou sinônimo de nelore de elite no Brasil. Mais do que dar continuidade ao trabalho do marido, Dona Francisca soube, como ele, ousar e acertar.

Marca de qualidade — A Fazenda Cachoeira tem aproximadamente 1.400 cabeças de gado, sendo 350 matrizes nelore e 90 cabeças de gir, o preferido de *seo* Celso, mas que perdeu mercado para outras raças leiteiras mais especializadas. Todos os anos, são vendidos de 200 a 250 animais, entre reprodutores e fêmeas, gerando uma receita de US\$ 500 mil. Ao lado de Dona Francisca nos empreendimentos da família está o neto Gustavo, filho de Beatriz, filha única e caçula do casal Garcia Cid. "Minha avó opina em tudo e até hoje comparece aos principais eventos da empresa", conta o neto. "Gosto de receber os prêmios", acrescenta Dona Francisca. E não são poucos. Em 97, a Fazenda Cachoeira conquistou o título de segundo melhor criatório do País, disputado com outros 500 criatórios do ranking nacional. A seleção é feita

pela Associação de Criadores de Nelore do Brasil, e a Fazenda Cachoeira tem a tradição de sempre se manter entre os cinco melhores estabelecimentos de criação pecuária.

"Temos uma responsabilidade muito grande. Um touro, durante a sua vida, gera de 250 a 350 filhos. Se ele não for um bom reprodutor, serão grandes os prejuízos para a raça e para a pecuária nacional", comenta Gustavo. É aí que entra todo um controle de qualidade, que inclui pesagens em determinadas idades padrão, desde o desmame do animal; medida da circunferência escrotal dos machos; exame andrológico, para verificar a quantidade e a qualidade dos espermatozoides, entre outros métodos. Aos 20 meses, os animais considerados superiores e de elite são separados do rebanho e preparados para participarem de exposições e leilões, especialmente o Leilão Cachoeira, realizado há mais de 10 anos e considerado o melhor na categoria. No ano passado, o Leilão Cachoeira conquistou a marca de melhor média por animal vendido no Paraná: R\$ 4.500,00, record de preço no estado. Entre os destaques, a fêmea *Nampa DC*,

campeã da Expoinel, e o touro *Joantaj DC*, também campeão em diversas exposições. O remate atingiu um faturamento de R\$ 550 mil, considerado o melhor de todo o estado, em todos os tempos.

Satisfeita com os resultados, Dona Francisca tem como meta, para este ano, além de continuar no ranking dos melhores criatórios do País, a implantação do teste de libido. "Este teste avalia a capacidade de cobertura do touro em relação à quantidade de fêmeas, durante a estação de monta, e o resultado deste trabalho pode racionalizar o número de reprodutores dentro da propriedade, representando economia para o produtor", explica Gustavo. Dona Francisca complementa que "os touros selecionados pelo teste de libido poderão ter a capacidade de cobrir até 40 vacas por estação de monta, 60% a mais do que a média".

Longe de viver à sombra do marido realizador e herói de seu tempo, Dona Francisca ditou regras próprias e, contrariando o ditado popular, nunca esteve atrás de um grande homem. Sua vida tem sido ficar ao lado de homens, tão grandes quanto ela. 

Os criadores reconhecem: qualidade é Purina.



Destaque em Nutrição
Animal há 12 anos

Desde 1894, a Purina é reconhecida mundialmente como líder em nutrição e saúde animal. Atuando no Brasil desde 1967, a Purina se orgulha de contribuir para o sucesso da pecuária brasileira com a mais completa linha de rações, concentrados, superconcentrados, suplementos minerais e produtos veterinários.

Riqueza construída em cima do uso da adubação

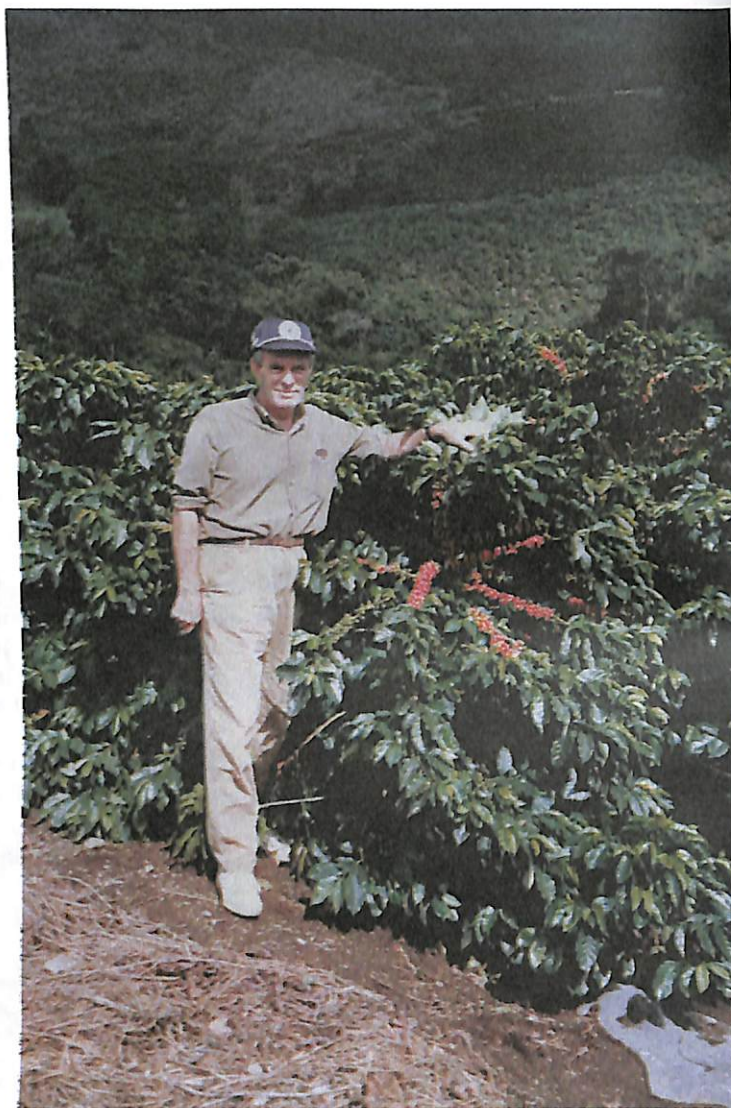
A melhor ferramenta e o maior diferencial do empreendedor é, sem dúvidas, sua capacidade e coragem de operacionalizar uma idéia e implementar uma nova mentalidade. A dificuldade não importa. Quanto maior o desafio, mais ele mergulha de cabeça no projeto. É o trabalho desbravador que servirá de modelo para centenas de empresários durante as décadas seguintes. A partir de um simples equipamento, o empreendedor consegue construir seu império. E foi de uma pequena betoneira, numa região extremamente carente de corretivos de solo, que o agrônomo Dalton Dias Heringer, hoje com 59 anos, precisou para tornar-se um dos mais importantes empresários do setor de fertilizantes do País. Os R\$ 159 milhões que a Fertilizantes Heringer Ltda. faturou em 96 dão uma dimensão exata do trabalho e da trajetória pioneira de Heringer.

A história profissional desse bisneto de agricultores começou a se desenhar em 1961 quando, recém-formado em Agronomia pela Escola Superior de Agronomia de Lavras/MG, retornou para a fazenda dos pais, localizada na cidade de Laranja da Terra/ES. Apesar da opinião quase generalizada de que dificilmente um técnico com formação superior conseguiria se readaptar (ainda mais quando havia tradição agrícola na família), Heringer resolveu arriscar, até porque seu pai não conseguia tocar a fazenda sozinho devido à idade já avançada. Tempos difíceis, relembra o empresário, pois o trabalho era duro. Além de implantar novas lavouras, era necessário construir estradas morro acima utilizando apenas ferramentas manuais. Patrula, na época, nem pensar.

Além da atividade tradicional da fazenda, o café, o empresário também plantava milho, feijão, batata, arroz, comprava e vendia gado. "Centenas de vezes, viajamos durante a noite para levar nos-

so produtos para serem comercializados nas cidades vizinhas em caminhões pequenos e por estradas sempre precárias", conta. Em 67, ele iniciou um trabalho fora da fazenda, como vendedor autônomo. Heringer percorria as cidades do Espírito Santo e leste de Minas Gerais vendendo e difundindo o uso de fertilizantes entre os produtores rurais, principalmente os ligados ao café. Em 68, era fundada a Fertilizantes Heringer. Com matéria-prima comprada em São Paulo e transportada em pequenos caminhões, o empresário dava os primeiros passos na formulação de adubos mais adequados aos cafeicultores. A mistura era feita na betoneira.

Para orgulho do empresário, o desenvolvimento da atividade agrícola daquela região (especialmente a cafeicultura) serviu de âncora para o crescimento da empresa no mercado local e, mais tarde, nacional. Isso fez com que aos poucos ele fosse se desvinculando das atividades importantes na época (agricultura, venda de defensivos, calcário, produtos veterinários e transporte) para se concentrar na atividade voltada para o adubo. Nos anos seguintes, a área de atuação da empresa ultrapassou a fronteira dos dois estados e atingiu os mercados de São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraná e Goiás. Ao todo, hoje, são cinco unidades fabris: em Viana/ES, onde está localizada a sede, nas cidades mineiras de Manhuaçu e Alfenas, em Paulínea/SP e Paraná/PR.



DALTON DIAS HERINGER

Divulgação/Faz. Heringer

Com base na filosofia de que o maior insumo do empresário de sucesso é conhecer com profundidade o setor onde vai atuar, Heringer optou por centralizar os investimentos em um número menor de atividades, buscando, dessa forma, agregar eficiência técnica e maior domínio administrativo. "Iniciamos com uma atividade bastante diversificada e em escala muito pequena, mas no decorrer dos anos, concentramos em setores que pudessem dar maior grau de produtividade, visando sempre a maximização de resultados econômicos-financeiros", explica.

O segredo do sucesso na atividade empresarial Heringer atribui a aspectos como: disposição e dedicação total ao negócio; persistência, não deixando-se abater nas horas de crise e não sendo otimista demais nas boas fases de negociação; trabalhar sempre que possível com recursos próprios, fugindo das altas taxas de juros do mercado e reinvestindo os lucros no próprio negócio. Hoje, a empresa é a 5ª do setor de fertilizantes no Brasil e, em

97, ficou em 432º lugar entre as 500 maiores empresas não-financeiras do País, de acordo com a revista Exame Maiores e Melhores. Além disso, a Fertilizantes Heringer foi a 17ª empresa classificada em termos de crescimento entre as companhias pesquisadas.

Cafezais — Mas o sucesso profissional desse empreendedor não está resumido apenas ao mercado de fertilizantes. Apesar de vir do adubo a maior fatia de seu faturamento, Heringer gosta mesmo é de falar de seus pés de café, que não são poucos, claro. E com o mesmo desenvolvimento que narra sua trajetória no segmento de adubação ele fala de sua atuação na cafeicultura. Afinal, são quatro gerações da família ligadas à produção do grão. Ao todo, são 1.500ha de cafezais espalhados pelo ES e MG. A produtividade? Bom, essa salta aos olhos de qualquer agricultor considerado “eficiente”. Nos últimos quatro anos, a média da Agropecuária Esperança está em 60 mil sacas de 60kg, beneficiadas. Isso dá a excelente média de 40 sacas/ha e está entre as melhores performances mundiais. Para 98, a meta é atingir 80 mil sacas. O segredo do sucesso é a tecnologia empregada na lavoura, que vai do plantio até a secagem passando

do pela classificação do produto. A fazenda também faz o despulpamento do grão.

Somente essas duas atividades já seriam suficientes para colocar o empresário na ponta da pirâmide empresarial, mas o dinamismo e a capacidade de visualizar o futuro fizeram com que Heringer implantasse novos projetos. Em 94, ele novamente colocou em prática uma antiga idéia e criou o Centro Experimental de Café Eloy Carlos Heringer, sediado na cidade mineira de Martins Soares. Segundo ele, o centro não foi resultado de um projeto de diversificação, mas uma entidade que serve de base de pesquisa aos cafeicultores de MG e ES. “O projeto está inserido em nossas próprias atividades tanto como produtores de café quanto fornecedores de fertilizantes e visa à melhoria da atividade e o conseqüente desenvolvimento integrado da cultura do café em nossas áreas de atuação”, acrescenta.

Localizado numa área de 11ha, o centro foi criado e é mantido exclusivamente com recursos da Fertilizantes Heringer. A instituição conta com infra-estrutura que permite ainda construir uma base experimental de apoio à cafeicultura de montanha com tecnologias adaptadas para a Zona da Mata de MG e ES. A entidade é

resultado de convênio firmado entre a empresa e o Ministério da Agricultura, através do Programa de Desenvolvimento do Café (Procafé) e objetiva a troca de informações e a difusão dos experimentos. Desde que iniciou as atividades, o centro já divulgou ensaios técnicos em diversos simpósios e congressos de pesquisa na área do café e já é referência para o setor. Entre os trabalhos desenvolvidos estão os testes sobre nutrição, variedades, espaçamento, controle de pragas e doenças, manejo da lavoura etc. O local conta ainda com auditório para palestras e recebe, semanalmente, caravanas de produtores de todas as regiões onde o grão é cultivado.

Outra área onde o empresário também já começa a apostar é na adubação de pastagem. O objetivo é, assim como no café, gerar e difundir tecnologias voltadas aos pecuaristas. Ele já realiza o trabalho na fazenda onde engorda 10.000 cabeças de gado em 4.000ha. É possível que em pouco tempo a pecuária de ES e MG também já possam contar com um centro de referência em pesquisa. Isso tudo fruto de uma cabeça otimista em relação ao futuro do País e que se diz disposto a participar, cada vez mais, do desenvolvimento do agribusiness nacional. 

A dupla de sucesso da Boelter ataca novamente



Graneleiro de Transporte + Silo Móvel Boelter = cuidado em dobro na sua colheita



A famosa dupla da Boelter funciona assim: Graneleiro de Transporte leva os grãos até o Silo Móvel. Este descarrega no caminhão. Assim a sua colheita não para e você evita a perda de tempo e de grãos.

BOELTER
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

cuidado em dobro na sua colheita

formad

BR 290 Trevo de acesso a Gravataí - Fone/Fax: (051) 488 3522 - CxP. 196 - CEP 94000-970 - Gravataí - RS. Email: boelter@nutecnet.com.br

A grande aposta na mecanização agrícola

O barulho das marretas lapidando as rochas e o ruído das rodas das pequenas carretas lotadas de terra só eram quebrados quando o “bóccia” (como era conhecido o pequeno garoto que trazia água para os operários) chegava com o precioso líquido. Tempos difíceis. Afinal, abrir uma estrada na base do picão, definitivamente, não é uma tarefa das mais agradáveis. O ano era 1935. A obra: a construção da BR 116, na altura do município de São Marcos, vizinho de Caxias do Sul, na Serra gaúcha. O personagem principal dessa história é neto de imigrantes italianos, hoje com 75 anos, que, como um bom “ragazzo”, desde cedo aprendeu a dura arte de trabalhar.

Passados mais de 60 anos, quem cruza de carro pela rodovia, com certeza estará mais interessado em apreciar o fabuloso visual da região do que saber como a estrada foi desenhada nos paredões dos morros. Relação estreita com a BR 116 quem tem mesmo é o antigo “bóccia”, hoje um dos mais importantes empresários da indústria metal-mecânica do Brasil. Trata-se de Francisco Stedile, diretor-presidente da Agrale S.A., de Caxias do Sul.

A trajetória profissional desse empreendedor se funde com o desenvolvimento econômico da região serrana gaúcha. Sua história começou a ganhar expressão em 1942, quando, aos 19 anos, recém-casado com Amábile Zanandréa Stedile, resolveu deixar São Marcos e migrar para Caxias do Sul. No volante de um pequeno caminhão, Stedile começou a fazer a rota Porto Alegre/Caxias e, eventualmente, a cidade de Vacaria. Pela mesma estrada onde, aos 13 anos, distribuía água aos trabalhadores, Stedile agora passava com o caminhão carregado com tudo o que desse “troco”: de melan-

cia a carvão.

Em 46, o empresário abandonou o transporte de carga para se dedicar à atividade mecânica. Iniciava-se aí a fase promissora de sua carreira. Juntamente com dois outros sócios, Stedile consertava automóveis, tratores e caminhões. Mais tarde, a oficina se transformaria na concessionária Mercedes-Benz. O passo seguinte seria pular fora da sociedade e criar sua própria empresa, posteriormente batizada de Importadora Auto Nordeste, ligada aos setores de borracha e veículos leves e pesados. Já no início dos anos 50, o empresário importava da França os carros Renault para revender na região. Dos Estados Unidos, vinham os freios para caminhões.

Da baixa qualidade dos freios americanos surgiu, em 53, a idéia de fabricar o produto no Brasil, até mesmo porque era necessário melhorar a imagem da empresa no mercado e, também, pôr em prática o sonho de transformar a cidade num pólo da indústria de autopeças. A produção das lonas de freio em Caxias do Sul começou a ganhar forma após sua viagem à Itália e dos contatos obtidos com os empresários europeus do setor. Em 54, Stedile conseguia a licença dos italianos para produzir as pastilhas e revestimentos de embreagem. O custo da autorização: nove veículos Renault. Surgia, então, a Francisco Stedile S.A. Manufaturas para Freios (Fras-le).

A implantação da fábrica de lonas era o que faltava para o jovem empreendedor decolar na atividade industrial. Em pouco tempo, a Fras-le atingia os mercados do Paraná, São Paulo e toda a região Sudeste, transformando-se na mais im-



Divulgação/Agrale

FRANCISCO STEDILE

portante empresa brasileira de lonas de freio, onde atualmente detém 60% do mercado. Seus produtos são hoje reconhecidos nos segmentos automotivos nacional e internacional.

Com a consolidação da Fras-le no mercado, Stedile foi buscar novas alternativas de investimento, até porque queria desenvolver ainda mais suas habilidades no setor metal-mecânico. Em 65, veio seu maior desafio: arrematou o controle acionário da falida Agrisa, fabricante de motocultivadores e motores estacionários, em poder do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), em oito prestações, transferindo a unidade industrial de Sapucaia do Sul para Caxias do Sul. Nascia aí a Agrale S.A.. Da produção inicial de motores e máquinas agrícolas seria agregado mais tarde, graças à inventividade do empresário, o caminhão TX 1100, que deu origem à linha de veículos leves da Agrale. Em 69, foi a vez do nascimento da Lavra Máquinas Agrícolas S.A., braço da Agrale para a fabricação e distribuição de máquinas e implementos agrícolas. A estes projetos, somou-se, em 82, a linha de motocicletas e ciclomotores.

Apesar de todas essas atividades, Stedile ainda teve tempo para investir na produção agrícola. Há 18 anos, a família trabalha na produção de soja, milho e tri-

go em 2.700ha, localizados em Vacaria. A produtividade da lavoura, sem sombra de dúvidas, ilustra bem o espírito do empresário. Na última safra, o desempenho da soja ficou em 45 sacas/ha, e o trigo, apesar do clima, atingiu 40 sacas/ha. Quanto ao milho, ele prefere esperar para ver o comportamento do El Niño. E, com uma ponta de orgulho, garante que sua lavoura nunca precisou de crédito oficial.

Variedade — O histórico profissional do empresário foi marcado pela sua capacidade de atuar em segmentos distintos com a mesma desenvoltura. Essa é a filosofia de Stedile: quanto maior for a gama de produtos fabricados por uma companhia, mais condições ela terá de equilibrar o balanço. Ainda tem a possibilidade de utilizar a estrutura física das revendas como suporte para o pós-venda.

Foi isso que, segundo ele, propiciou a sobrevivência do grupo nos momentos de maior crise, ocasionados pelas perdas com o Plano Collor e a conseqüente diminuição da renda no setor agrícola no País. Nos dois anos posteriores ao Plano Collor, suas empresas, principalmente a Agrale, tiveram um prejuízo de cerca de US\$ 50 milhões. A receita proveniente da agricultura despencou quase 70%, fazendo a Agrale mergulhar na maior crise de sua história. A solução foi vender a empresa mais rentável do grupo, a Frasle, para salvar a Agrale da falência. A venda possibilitou uma injeção de capital de US\$ 80 milhões na Agrale.

E foi com o mesmo vigor que o transformou num dos maiores empresários do

Com parceiros externos, a Agrale ganha força, e fôlego, no mercado

RS que Stedile buscou novos caminhos para contornar a crise. A solução foi se concentrar em nichos de mercado em que a empresa ainda não atuava. Para isso, a Agrale começou a estabelecer novos acordos de parceria com empresas estrangeiras, a exemplo dos já existentes com a Cagiva, para a fabricação de motos, e a Deutz Fahr, no fornecimento de motores e caixas de câmbio para tratores. Há dois anos, a companhia iniciou parceria tecnológica com a Ruggerini, da Itália, fabricante de motores leves, dentro de uma faixa de potência ainda não operada pela empresa brasileira. O outro convênio veio da República Tcheca, através do acordo com a Zetor, para a fabricação de tratores com faixa de potência entre 50cv e 70cv. Pelo convênio, a Zetor vai fornecer caixas de câmbio para as máquinas, que serão montadas nas unidades industriais de Caxias do Sul.

O último e mais importante contrato de operação aconteceu em outubro último, com a montadora de caminhões norte-americana Navistar — líder no segmento de leves e pesados nos EUA. Pelo acordo, a Agrale vai produzir e comercializar no Brasil e Mercosul os modelos Internacional série 4.000 (de 14 a 25 toneladas) e a série 9.000 (de 45 toneladas). A unidade de produção terá uma área construída de 30.000m². O ano de 97 foi marcado também a obtenção

do selo ISO 9002.

Para 98, o clima na Agrale é de muita expectativa pela retomada da produção e do terreno perdido. "Os dois últimos anos foram marcados pelos investimentos. Agora, é hora de começar a colher os frutos", brinca. Quanto às parcerias, Stedile classifica como fundamentais nestes tempos de globalização, onde a chamada troca de tecnologia acaba queimando etapas e, conseqüentemente, diminuindo o volume de investimentos.

Mesmo exibindo no currículo a venda de mais de 300 mil motores e uma frota de 60 mil motos, 60 mil tratores e 18 mil caminhões, a aposentadoria ainda não está nos seus planos. "Ainda tenho energia para trabalhar por mais alguns bons anos. Levanto às seis da manhã, sempre tive uma vida saudável e o álcool nunca fez parte do meu dia-a-dia. Cigarro? a primeira e última vez que fumei foi aos 18 anos, com direito a foto para posteridade", diz.

Stedile admite que não pôde fazer tudo o que pretendia mas, mesmo assim, está realizado. Até porque, fora da empresa, ele também deixou sua marca, principalmente para os torcedores da Sociedade Recreativa Caxias do Sul, ou Caxias, como é conhecido. Quando presidiu o clube, nos anos 70, foi autor de outra proeza: conseguiu o apoio de 63 empresários locais e construiu o estádio Centenário em apenas cinco meses. Tudo para que o local ficasse pronto para o campeonato nacional de futebol. Em sua homenagem, o estádio foi batizado de Francisco Stedile. ■

VOCÊ JÁ PAROU PARA PENSAR EM QUANTO TEMPO SUA COLHEITADEIRA REALMENTE COLHE? SE ANALISAR, VAI VER QUE PERDE MUITO TEMPO SE DESLOCANDO ATÉ OS CAMINHÕES. COM A CARRETA 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

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

REVENDAS

SIMEX - Guarapuava - PR - Fone: (042) 724 2100
DAMACENO IMPL. AGRÍCOLA LTDA. - Pedro Osório - RS - Fone: (053) 255 1365
COMATRAL - Dourados - MS - Fone: (067) 424 4465
TRATORNEW - Ponta Grossa - PR - Fone: (042) 227 1314
JORGE SANTOS TRATORES E MÁQUINAS LTDA. - São Gabriel - RS - Fone: (055) 232 3200
DASAFRA - Barreiras - BA - Fone: (077) 811 45 20
BALSAFRA - H.A. BALLEJO ME - Tangará da Serra - MT - Fone: (065) 726 1712
L.A. ZILLES - Porto Alegre - RS - Fone: (051) 342 3933
SEGABINAZZI - Uruguaiana - RS - Fone: (055) 413 2200
VIEIRA VICENTI & SOUZA LTDA. - São Borja - RS - Fone: (055) 431 3704



CARRETA GRANELEIRA MODELO 8010

Ele acreditou na expansão do plantio direto no País

No início da década de 60, os investimentos em tecnologia agrícola no Brasil estavam apenas começando. Até então, o maquinário rural para semeadura e colheita era quase todo importado e, por consequência, caro. Além disso, existiam poucas oficinas especializadas no conserto destas máquinas, dificultando a vida do produtor, que perdia um tempo precioso “correndo” atrás das peças. Havia ainda um outro obstáculo: a precariedade das estradas aumentava ainda mais a distância entre as concessionárias com as áreas de produção.

Estados essencialmente agrícolas, como o Rio Grande do Sul, por exemplo, eram os que mais sofriam com a falta de estrutura de pós-venda. Mas, aos poucos, soluções economicamente viáveis foram surgindo. A mais importante, sem dúvidas, aconteceu em 1965, com o nascimento da Mecânica Agrícola Rossato Ltda., sediada na cidade gaúcha de Passo Fundo, que passou a fabricar algumas peças necessárias para reposição de semeadoras. Nascia aí uma empresa que, sob o comando de Roberto Otaviano Rossato, mais tarde se transformaria num maiores conglomerados industriais de implementos agrícolas da América Latina: a Semeato S.A. Indústria e Comércio.

Como bom empreendedor, Rossato, nascido há 54 anos, em Passo Fundo, utilizou toda a experiência adquirida na produção de peças de reposição para, no início dos anos 70, se lançar na fabricação de máquinas para a semeadura. A primeira foi a semeadora-adubadora para plantio convencional SG, também pioneira no plantio de arroz irrigado em linha. Em 73, surgia uma nova máquina: a PS Plantadora-Adubadora. Estava aberto o caminho para o sucesso. Em 74, já consolidada no mercado, a Mecânica Rossato pas-

sou a se chamar Semeato S.A. Indústria e Comércio, Exportação e Importação. Nessa época, a fábrica já começava a buscar clientes para seus produtos no mercado externo.

Empresário com um apurado “feeling” para negócios, Rossato foi um dos primeiros industriais brasileiros a vislumbrar que o plantio direto teria vez na lavoura nacional. A adaptação da plantadeira PS para o plantio direto, em 76, fez com que a empresa decolasse no mercado. Até então, os experimentos em PD eram feitos com a máquina Rotacaster, importada dos Estados Unidos. No triênio 79, 80 e 81, a Semeato desenvolveu, juntamente com o Centro Nacional de Pesquisa de Trigo (CNPTrigo), unidade da Embrapa sediada em Passo Fundo, um trabalho de pesquisa e adaptação de máquinas para o uso comercial em PD. Em 80, surgia a semeadora TD, dando novo impulso ao mercado de equipamentos para o plantio de cereais de inverno e pastagens pelo sistema PD.

Com o lançamento da TD, foi possível, já em 81, desenvolver trabalhos com lavouras de arroz irrigado pelo sistema. Mais tarde, outras máquinas foram incorporadas à frota e passaram a fazer parte do cotidiano dos produtores rurais. A PAR é uma plantadora-adubadora de precisão que surgiu com tecnologia total-



Foto: A Granja

ROBERTO ROSSATO

mente diferente da vigente até então, pois permitia a adubação em sulcos mais profundos, para ser utilizada nas culturas do milho, soja e feijão. Ela viabilizou o plantio direto em terrenos com alto teor de argila e em solos que sofriam o pisoteio do gado.

Com o passar do tempo, a empresa foi se especializando cada vez mais na fabricação de equipamentos para abastecer os agricultores que se utilizam do PD. Isto fez com que a Semeato atingisse a liderança no setor de implementos para o plantio. “Com uma situação de mercado privilegiada no que se refere à tecnologia em PD, as máquinas Semeato vêm liderando em eficiência e durabilidade, permitindo, desta forma, oferecer

ao agricultor o que há de mais avançado em pesquisa e equipamento", garante. A Semeato hoje detém mais de 60% do mercado interno de plantadeiras e 15% das máquinas para preparo de solo.

Para atender um mercado cada vez mais crescente, em 82, a Semeato assumiu o controle da Piratininga Implementos Agrícolas S.A., transformando-a em Companhia Semeato de Aço (CSA), com sede em Butiá/RS. Mais tarde, outras unidades industriais foram incorporadas à empresa, que atualmente conta com cerca de dois mil funcionários, distribuídos em oito fábricas, compreendendo as áreas de manufatura, montagem, fundição de ferro e aço, cutelaria, matrizaria, laboratórios etc.

Conquista externa — O sucesso obtido pelo empresário no mercado nacional permitiu que aos poucos seus produtos atingissem outros continentes. A empresa já investe nas vendas externas há 25 anos, época em que o assunto globalização ainda não fazia parte do vocabulário empresarial nem dos livros de Administração. Esse investimento resultou na conquista de importantes mercados, como os Estados Unidos, Argentina, Itália, entre outros. As exportações repre-

sentam cerca de 20% do faturamento anual da companhia. Atualmente, a Semeato exporta para 20 países, nos cinco continentes. Segundo Rossato, essa consciência empresarial tem se mostrado determinante no dia-a-dia da Semeato, pois permite o estabelecimento de estratégias mais duradouras. "A atividade em mercados estrangeiros força uma permanente vigilância no fator qualidade do produto. E, neste ponto, a empresa está preparada para competir em qualquer mercado consumidor." O investimento para garantir toda essa qualidade dos equipamentos faz com que a área de pesquisa e desenvolvimento da Semeato esteja totalmente apoiada por um avançado sistema de informática. Rossato, aliás, não cansa de repetir: "o caminho é investir sempre na busca de melhores produtos adequados ao mercado".

O demonstrativo do pioneirismo e da

capacidade de inovação da Semeato é mostrado através dos prêmios recebidos ao longo dos anos no Brasil e no exterior. Dentre eles, estão nove troféus **Destaque A Granja do Ano**, concedidos em 86, 89, e nos anos consecutivos de 90 a 96, e nos diversos prêmios nas categorias novidades e destaque do Prêmio Gerda Melhores da Terra. Em 93, a Semeato conseguiu seu mais importante prêmio internacional: a medalha de ouro na Feira Agrícola de Verona, na Itália. Em 97, foi a vez de receber o troféu Inovação Tecnológica, na feira espanhola de Gália.

Ciente de que o melhor caminho é investir em produtos mais adequados à realidade de um campo cada vez mais globalizado, Rossato diz que o empresário precisa estabelecer estratégias mercadológicas cada vez mais direcionadas ao ambiente onde ele tenha domínio. Para ele, a sobrevivência das organizações nesse processo de abertura de mercado depende de um planejamento minucioso e da transformação cultural das empresas. E disso ele entende. Afinal, quem produz anualmente 10.000 máquinas e exporta para os cinco continentes tem credibilidade. 

A Semeato levantou nove Destaques A Granja do Ano

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

Um brinde à qualidade do café brasileiro

Este, com certeza, é um momento de satisfação para o italiano Ernesto Illy. Não que ele tenha muitas insatisfações aos 72 anos de idade, mas todo ano começa com um sabor especial para o incansável presidente da Illycaffè s.p.a., de Trieste, no nordeste da Itália, a torrefadora que processa aquele que é considerado um dos melhores cafés expressos do mundo, “o expresso perfeito”, item cultuado à mesa por quem gosta de café.

Illy, nascido em Trieste, entusiasta do café brasileiro, acaba de fechar o ano de 97 com o costumeiro e retumbante sucesso de mais um Prêmio Brasil de Qualidade do Café para “Espresso”, que sua empresa promove aqui há sete anos, já um marco na cafeicultura e no agribusiness nacionais.

O concurso, idealizado por ele, tem o condão de descobrir, todo ano, os 10 melhores produtores de cafés finos do Brasil. Não é tarefa simples. Desde a primeira edição, o intenso trabalho da Illycaffè, com Ernesto Illy à frente, tem sido conscientizar os cafeicultores para tornar visível a formidável qualidade do café brasileiro, ofuscada nos últimos tempos pelo marketing poderoso de produtos de baixa qualidade, como os da Colômbia. O prêmio da Illy, portanto, veio virar esse jogo para o Brasil.

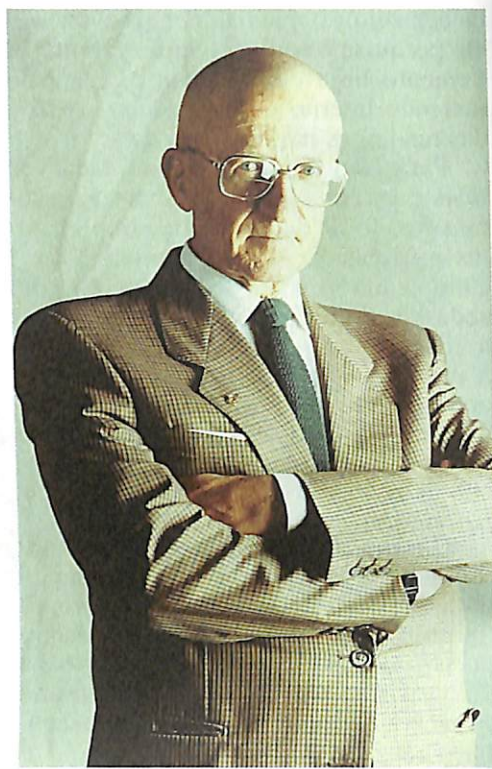
Muito além da fórmula “inscrição-julgamento-premiação”, o prêmio envolve a participação direta de técnicos — incluindo o próprio Ernesto Illy —, que assessoram *in loco* os produtores desde o cultivo, colheita, secagem até o rebeneficiamento e armazenamento do café. Para os 10 melhores produtores do café brasileiro, a Illy distribui US\$ 73 mil a cada ano em uma grande festa do setor cafeeiro no mês de dezembro. Mais: compra toda produção dos 50 finalistas do concurso, pagando preços acima do mercado. Anualmente, a empresa investe US\$ 250 mil no País, apenas com a realização do prêmio.

Em sete anos, o resultado é uma sur-

preendente elevação da qualidade nas principais regiões produtoras de café no Brasil, consequência de uma nova mentalidade, traduzida em tecnologia no campo, pesquisa e, claro, lucro para os cafeicultores. O nome Illycaffè é a primeira referência do setor cafeeiro, especialmente em regiões como o cerrado e o sul de Minas Gerais e a Mogiana, em São Paulo. E a simpática figura de olhos azuis e fala mansa de Ernesto Illy confere um status de quase lenda à empresa entre os produtores. “Somos discípulos do doutor Illy”, decreta uma liderança dos cafeicultores.

Tanto esforço obedece à seguinte situação: a Illycaffè adquire no Brasil 60% do café que compõe seu *blend*, ou mais de 100 mil sacas. Em 1990, isso não era possível. O café do Brasil que chegava a Trieste era uma mistura de bons e maus grãos. Ernesto Illy, então, teve a idéia do Prêmio Brasil para identificar os melhores produtores e assim comprar deles, diretamente, os grãos perfeitos.

A lógica de Illy para essa busca é simples: “um quilo de café é igual a 150 expressos, o que para nós deve representar 150 consumidores sorridentes”. Trocando em miúdos, o perfeccionismo da Illy quer fazer sorrir 4,5 milhões de consumidores por dia, nos 55 países onde está presente, já que ela produz 30 toneladas de café diariamente. Entre esses consumidores sorridentes estão, por exemplo, a rainha Sofia, da Espanha, o rei Hassan, do Marrocos, o maestro Zubin Mehta ou os atores Robert De Niro e Michele Pfeiffer. O caso americano com o expresso é exemplar. O consumo de café nos Estados Unidos vinha despencando, enquanto o de refrigerantes aumentava. Só que Ernesto Illy, contra todas as opiniões, apostou que seu expresso emplacaria por lá. Como Akio Morita, o ex-todo-poderoso presidente da Sony, chamado de louco quando imaginou o mundo com seu walkman nos ouvidos, Ernesto Illy ouviu o mesmo adjetivo porque previu os americanos deliciando-se com uma xica-



ERNESTO ILLY

ra de expresso. Hoje, 75% dos restaurantes finos de lá servem café da Illy e o consumo é maior entre a geração Coca-Cola, os jovens. “Coca-Cola se toma, se gosta e se esquece. Do expresso, se gosta e se lembra”, diz Illy.

O mesmo acontece em Paris, Roma ou São Paulo. No Brasil os melhores restaurantes servem o café de Trieste, sem falar nas residências, escritórios, academias que têm sua máquina de expresso. Para ficar só na capital paulista, lugares sofisticados como a boate Gitana, do ator francês Christophe Lambert, e as refinadíssimas lojas dos estilistas Gianni Versace e Kenzo também oferecem o expresso a seus clientes.

Tamanha aceitação decorre do fato, raro, de o expresso da Illy combinar, em um produto, “ciência e arte”. Ernesto Illy, o arquiteto desse sucesso, tem explicação para os dois conceitos. “O expresso produz uma emoção estética profunda. Ele tem características organolépticas muito particulares, ou seja, é muito aromático, doce e chocolatoso.” Isso significa que o café seco em terreiro, ao sol, como o brasileiro, permite a liberação de surfactantes muito potentes que facilitam a emulsão da gordura dos grãos, que é um excelente solvente dos aromas voláteis do café, fundamentais para o expresso, garantindo um produto encorpado, espumoso e absolutamente saboroso. A “emoção estética” Illy resume assim: “o bom expresso deixa seu sabor na boca por 30 minutos; quando ele é ruim, é o

mesmo que ficar 30 minutos no dentista". E vai além: "o expresso muda a cor da língua por alguns minutos, significando a permanência do sabor, o que é um sinal de bom gosto", atesta.

Vê-se que não se está falando apenas de um homem de negócios. Ernesto Illy é químico com especialização em Biologia Molecular. Esse casamento entre cientista e executivo é outra das razões a que o presidente da Illy credita o êxito da empresa. Já foi assim, em certa medida, com seu pai, Francesco Illy, que fundou a Illycaffè em 1933, na cidade de Trieste, no país que é o berço do expresso, inventado em 1900.

Origem do sucesso — A Illycaffè deu seus primeiros passos produzindo café torrado sob os efeitos do *crack* de 1929 da Bolsa de Nova Iorque. Mas em 1935 Francesco Illy iniciava uma revolução: inventou a máquina automática para o preparo do expresso, a primeira na qual pressão e temperatura estavam separadas. As máquinas, até então, aumentavam a pressão e a temperatura, rompendo rapidamente as moléculas do café, o que lhe conferia um sabor desagradável de "café queimado".

Em 1945, baixadas as armas da Segunda Guerra, a Illy fez o aroma de seu café sentir-se para além das fronteiras da Itália. Nessa época, Ernesto Illy concluiu seus estudos de Química, na Universidade de Bolonha, e em 1947 iniciou sua trajetória na empresa, aos 22 anos, trabalhando nas vendas.

No trabalho, Ernesto Illy aprendeu que reside no preparo de uma xícara de café o caminho da perfeição. E nesse

momento viveu o que ele chama de "uma experiência dramática": na cidade de Torino, Illy entrou na cafeteria de um cliente onde sentia-se um cheiro ruim de café. Saiu dali debaixo dos protestos do cliente. "Em Milão, ocorreria o mesmo com outro cliente. Foi nesse momento que percebi a importância da pesquisa", relembra. Mais tarde, descobriria que o cheiro ruim advinha de um problema ligado à eletricidade estática que o café possui.

Quando seu pai faleceu, em 1956, Ernesto Illy deu continuidade ao trabalho e implantou o laboratório de pesquisas na empresa, exigência da complexidade técnica do expresso e base de todo o desenvolvimento verificado a partir de então. O maior desafio da empresa surgiria aí: como fazer a Illy, uma pequena empresa, visível? Mais uma vez, a pesquisa seria a resposta. Um fato, porém, marcou esse período para Ernesto Illy. Em 1963, ele foi convidado por dois cientistas franceses para um encontro sobre química do café que reuniria quase meia centena de pesquisadores de vários países. O tradutor, entretanto, teve um problema com a voz e Illy ofereceu-se para o serviço, traduzindo ao mesmo tempo inglês, alemão e italiano. Deu conta do recado e saiu do colóquio como uma celebridade do setor cafeeiro mundial. Tanto que dois anos depois, quando da criação da Associação Científica Internacional do Café (Asic), Ernesto Illy seria eleito seu primeiro presidente. "Hoje, sou praticamente o 'vice-presidente sênior permanente' da Asic", brinca.

Com seu expresso cultuado nos quatro cantos, Ernesto Illy vive agora o desafio de garantir um suprimento de café de boa qualidade que acompanhe o aumento das vendas da Illycaffè. Exemplo disso é o Prêmio Brasil. Mas uma coisa é certa para ele: "se tiver que vender café de qualidade ruim com a marca Illy, acabou", avisa. "A marca Illy é uma promessa de qualidade extraordinária, sempre mantida", avalia.

Como esse dia não tem previsão para chegar, Ernesto Illy segue conduzindo a Illycaffè, como sempre, ao lado da família. Seu filho Andrea Illy é diretor-executivo, também formado em Química; o vice-presidente é Ricardo Illy, momentaneamente fora da empresa, já que é prefeito de Trieste. A única filha, Anna Belci, é diretora de compras. "Como todas as mulheres, ela compra muito bem", diz Illy. Outro filho, Francesco, artista plástico, não trabalha na Illy, mas é dele a idéia das coleções de xícaras Illy, pintadas artisticamente, que vendem milhões de unidades todo ano. Finalmente, sua esposa, Anna, também exerce funções administrativas.

Sobre a empresa familiar, Ernesto Illy vai na contramão da teoria que diz tratar-se de um modelo ultrapassado: "se uma empresa tem acionistas, o direito deles de obter rendimentos é maior do que o do consumidor, que quer tomar um café maravilhoso. Com a família não há esse problema. Ela sabe que o 'dono' da empresa é o consumidor e, nesse caso, pode deixar suas necessidades financeiras em segundo plano em prol do consumidor". ☞

GRANELEIRAS IBL

INDUSTRIAL BUSSE LTDA.

Tradição com Qualidade

Fone (055) 359-1422

Fax (055) 359-1650

Cerro Largo - RS



GRANELEIRA GS 150



GRANELEIRA AR 80

IBL

Disponível em todas Revendas IBL

GARANTIA DA QUALIDADE

PROMOÇÃO
SAFRA - VERÃO 98
INFORMAÇÕES NA SUA REVENDA JACTO



IMPRESS

CONDOR AM 12

Automático



jacto



IONANTE!

O comandante da pecuária moderna

Após 34 anos vivendo no País — a maior parte deles no comando dos negócios da Agropecuária CFM, a partir da sede em São José do Rio Preto/SP —, o engenheiro agrônomo Joseph Purgly pode se dar ao luxo de ter três nacionalidades. Afinal, nasceu na Hungria, tornou-se cidadão inglês, mas já viveu mais da metade da sua vida no Brasil. Essa impressão inicial de que Purgly é um homem do mundo é pertinente. Além destas três nações, ele ainda tem no currículo passagens por países da África Central e pela Venezuela. O meio rural é outra marca da trajetória de Joseph Purgly. São mais de quatro décadas voltadas à atividade primária, mais especificamente à pecuária de corte e de leite.

Esses aspectos em particular ajudam a compreender melhor a personalidade de Joseph Purgly. Primeiro, é curioso observar que, apesar de saltar de um lugar para outro durante um bom tempo de sua vida, ele sempre foi uma pessoa extremamente fiel. Profissionalmente, isso fica claro ao se constatar que Purgly esteve ligado a apenas duas empresas na vida. Nesse campo, sua maior paixão é o grupo inglês Vestey, dono da CFM, onde está há mais de 30 anos. Segundo, essas temporadas em várias partes do mundo lhe deram um grande know-how para gerenciar, e bem, o projeto pecuário da empresa.

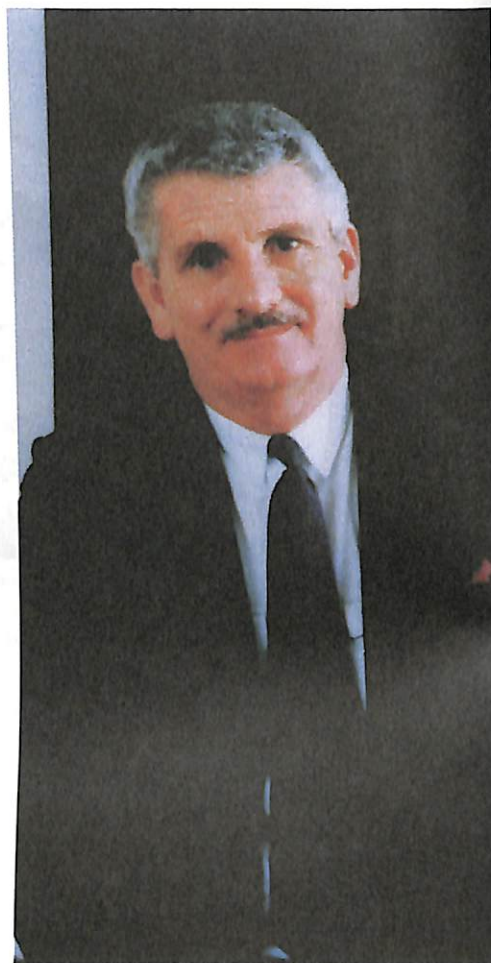
Quem duvidar que confira os números atuais do negócio da Agropecuária CFM, içados a tal patamar pelo trabalho competente da equipe liderada por Purgly. Ao todo, são 11 propriedades espalhadas por São Paulo (9) e Mato Grosso do Sul (2), compreendendo 35.118 hectares e um rebanho total de 75 mil cabeças de gado — 32 mil das quais fêmeas, com o excelente desfrute em torno de 34%. No leite, 2,6 milhões de litros são produzidos pela CFM ao ano. Na agricultura, são 1,7 milhão de toneladas de cana-de-açúcar — o que lhe confere o

título de maior fornecedor individual do País —, 300 mil sacas de milho, 250 mil sacas de soja e 180 mil sacas de sorgo. O faturamento atual da Agropecuária CFM é de US\$ 43 milhões. Nada mal para quem começou engordando bois na década de 20.

As histórias da CFM e de Purgly se confundem. Na verdade, um tem grande participação na vida e nos resultados do outro. “Sou um homem realizado profissionalmente”, diz Joseph Purgly. Também se pode afirmar que a CFM pertence ao primeiro time de empreendimentos pecuários. Assim, muito do que a CFM é hoje deve-se ao trabalho incansável e detalhista de Purgly.

Informação — A comunicação está na base do trabalho realizado por Joseph Purgly à frente da CFM. E ela tem mão dupla, podendo ser gerada de dentro para fora ou em sentido contrário. Ao mesmo tempo que coloca na mesa as diretrizes do negócio, o dirigente sabe ouvir e avaliar as sugestões apresentadas. “Não é isso que é trabalho de equipe?”, questiona. Ele mesmo responde: “na CFM, não há verdade absoluta. Por isso, estamos abertos às tendências do mercado. Para tocar uma empresa como essa, é preciso estar atendo às exigências dos clientes. Se concluirmos ser possível investir em determinada direção, vamos em frente. Correremos riscos, se for necessário. Mas uma administração coerente sabe avaliar quando se trata de uma aventura com poucas chances de sucesso”, diz.

É por isso que em momentos como o atual, quando o mercado está um tanto cético e à espera de regras mais claras, que Joseph Purgly lança mão da porção inglesa e serenamente analisa: “tenho 57 anos de idade e já estou no Brasil há 34. Nesse período, já vi muitos planos econômicos. Alguns muito mais graves que outros. É preciso que as pessoas encarem estas adversidades com naturalidade. O Brasil é muito grande e, se não tivesse potencial de desenvolvimento, não



JOSEPH PURGLY

atrairia grupos de fora, como o Vestey, que tem uma avaliação muito criteriosa dos seus objetivos e resultados”. Purgly segue tais procedimentos à risca e comanda um negócio balizado na eficiência.

Está aí mais uma característica evidente da personalidade de Joseph Purgly. Ele não toma decisões tempestuosas. Prefere, antes, analisá-las sob a luz das tendências externas e condições domésticas. “O Brasil está integrado — talvez muito mais do que imagine — no mercado mundial da carne. Se o rebanho está diminuindo com o abate de fêmeas, trata-se de algo normal. No mundo inteiro, a rentabilidade da atividade está em queda. Mas já há sinais de recuperação, especialmente nos Estados Unidos. Aqui, as coisas estão indefinidas, mas confio que não demorem a melhorar.”

Esse otimismo é outra marca registrada de Purgly. Sempre repetindo que se não houvesse condições de trabalhar com produtividade não haveria porque investir na pecuária brasileira, ele cita o melhoramento genético como um fator capital para o sucesso dos negócios com carne e leite. “Veja o novilho precoce, por exemplo. Há poucos anos, era comum levar um animal para abate com três anos

e meio ou quatro anos. Hoje, na pecuária tecnificada, é crime a simples menção de tal performance. O novilho precoce é um divisor de águas. A precocidade é a prioridade número um das fazendas de gado que estão preocupadas com a rentabilidade.”

A CFM foi um dos grupos que saiu na frente na busca de carne de melhor qualidade no menor espaço de tempo possível. Purgly colocou seu pessoal técnico em alerta há muito tempo. De fato, a CFM enveredou pelo campo do aprimoramento genético ainda na década de 60. De lá para cá, pesados investimentos e o acerto de várias ações levaram a empresa na direção do mercado. Tal trabalho, hoje, está baseado na adaptação dos animais ao ambiente, fertilidade, orientação econômica, produtividade e — obviamente — precocidade. “São fatores imprescindíveis para obtermos um bovino perfeitamente adaptado às condições do País, em qualquer região, e que atendam às exigências do mercado”, repete Purgly.

Dinamo — Efetivamente, a genética é a peça que une todas as engrenagens do projeto da CFM. Pelas mãos de Joseph Purgly, o melhoramento das raças ca-

minha para a definição de sistemas de acasalamento muito bem analisados. “A tecnologia está aí à disposição de todos. Se o pecuarista está convencido de que tem de investir, que o faça com a cabeça no lugar, mas com decisão. Caso contrário, é melhor deixar esse trabalho para os profissionais da atividade”, repete.

A CFM trabalha em parceria com a Universidade de São Paulo — Campus de Pirassununga — para a avaliação genética dos seus reprodutores. A universidade analisa as chamadas DEPs ou Diferenças Esperadas de Progenie. São catalogadas as DEPs de peso ao nascer e à desmama, ganho de peso da desmama ao sobreano, peso ao sobreano, conformação, precocidade, musculosidade e a chamada materno total, que trata da capacidade leiteira das fêmeas e sua contribuição para o ganho direto, com o aumento do peso dos bezerras ao desmame. Após a avaliação das DEPs, sai o Índice CFM, que entra no registro do animal e no seu Certificado Especial de Identificação e Produção (CEIP).

Essa mesma preocupação com os detalhes é demonstrada pelo administrador Purgly em todos os demais segmentos do trabalho na CFM. Durante 50 anos, a em-

presa investiu no desenvolvimento da raça pitangueiras. Em determinado momento, porém, concluiu-se que o pitangueiras tinha suas limitações e, em produtividade leiteira, não preenchia os requisitos de um grande produtor. Todo esse trabalho não foi perdido, mas redirecionado. Hoje, o melhoramento genético do pitangueiras está sob responsabilidade da associação de criadores e de alguns outros pecuaristas que buscam outras características.

Outro caso: a CFM se dedicou 25 anos ao cruzamento industrial. No entanto, houve um momento em que Purgly e seu pessoal chegaram a uma encruzilhada. “Ou mergulhávamos na produção de um animal cruzado ou num projeto um passo à frente, que incorporasse maior valor agregado. Foi aí que criamos o montana tropical”, informa Joseph Purgly. Esta é a mais recente menina-dos-olhos do líder da Agropecuária CFM e mais um exemplo de sua visão de futuro. O gado montana é resultado de parceria com a Leachman Cattle Company, dos Estados Unidos, e consiste no desenvolvimento de uma raça composta adaptada às condições brasileiras. 

WALTERSCHEID

- EIXOS CARDÃS
- EIXOS HOMOCINÉTICOS
- CAIXAS DE TRANSMISSÃO
- EMBREAGENS

TECNOLOGIA ALEMÃ NA TRANSMISSÃO AGRÍCOLA



**É O NOVO SISTEMA DE
ACOPLAMENTO RÁPIDO
TRATOR COM IMPLEMENTOS**

É uma horta portuguesa, com certeza

A origem portuguesa denuncia logo a personalidade de Manuel Alberto e Fernando Antonio Lopes, donos da Jacaréi Agricultura e Comércio, uma das mais eficientes propriedades de cultivo de verduras do País. Fala mansa, calmos, de poucas palavras, escondendo alguns números, Alberto e Fernando são reconhecidos no mercado de hortifrutigranjeiros de São Paulo como produtores de ponta. Os concorrentes falam da Jacaréi com respeito. Afinal, em 35 anos, a família Lopes construiu uma estrutura respeitável, com quatro propriedades espalhadas por São Paulo (Santa Izabel, Jacaréi e Aracilha) e Minas Gerais (Andradas), responsáveis, hoje, pela produção diária de 400 caixas de duas e três dúzias de verduras. Faturamento? Nem pensar em divulgar. Esse é um segredo guardado a sete-chaves pela família Lopes. Mas, à medida em que a conversa se prolonga, Alberto e o sobrinho Ricardo — este e o irmão Alexandre também participam ativamente nos negócios — vão fornecendo alguns indicadores importantes para conhecer os motivos que dão tanta credibilidade ao trabalho da Jacaréi Agricultura.

Para começar, trata-se de uma empresa conservadora, de passos muito bem medidos. Por atuar num mercado bastante sensível não somente às vontades do governo mas também às dádivas de São Pedro, a Jacaréi estuda muito antes de tomar uma decisão. “Esse é um segmento em que não adianta ter pressa. As coisas ocorrem naturalmente”, afirma Alberto.

Tais ensinamentos vieram do patriarca Diniz, que saiu de Portugal em 1962 rumo ao Vale do Paraíba, em São Paulo. Diniz estava desgostoso com a agricultura na Europa e decidiu — não sem antes muito refletir — a arriscar a vida no Brasil. “Como tinha parentes por aqui, ele acreditava que a ambientação seria

mais fácil”, complementa Alberto. O português Diniz e sua família mudaram de país, mas conservaram o gosto pela terra. À medida em que o tempo passava e os seis filhos eram criados, um respeitável patrimônio foi sendo montado. A experiência com agricultura ajudou muito.

No início da década de 90, o velho Diniz mudou-se para outras terras, estas mais distantes e inatingíveis. Ele, que até então se mantinha ligado nos negócios, deve estar assistindo de longe à consolidação do seu sonho. Alberto e o irmão mais velho Fernando — e os dois filhos homens deste — mantiveram-se à frente da Jacaréi. Aos poucos, foram dividindo as atribuições e obtendo resultados cada vez melhores.

Na filosofia da família Lopes, conhecer o que se está fazendo é fundamental para obter sucesso. Outro fator prioritário é a organização. “Tudo no seu lugar” é um dos dogmas da empresa. “Não dá para conseguir nada sem planejamento”, retoma Alberto. Mais uma vez, aí pesa o sangue português. O arrojo e a abnegação desse povo são conhecidos de todos. Os Lopes não são diferentes.

Tino comercial — Nada se consegue, porém, sem a percepção do mercado. O patriarca Diniz sabia disso e procurou repassar aos filhos e netos. Eles aprenderam mais esta lição. A Jacaréi Agricultura está muito bem-estruturada para atender às exigências do momento. Para começar, foi engendrada uma estratégia que visa a máxima comercialização das verduras. Como são perecíveis, elas precisam ser desovadas. Caso contrário, vão para o lixo. Mas, reza a filosofia portuguesa: se jogar produtos fora representa prejuízo certo, a alternativa é vender pela melhor oferta possível. “Nosso negócio exige tino e agilidade comerciais. Não dá para ficar avaliando muito as opções. A verdura perde qualidade de um dia para



Foto: Romualdo Venâncio

MANUEL ALBERTO LOPES

o outro e isso tem de guiar as nossas ações”, ressalta Alberto Lopes.

O fato de a mercadoria não poder retornar à origem ou ser estocada leva a Jacaréi e as demais empresas que atuam nesse segmento a estar nas mãos do mercado. A agricultura é uma das atividades mais dinâmicas que existem exatamente por isso. Produto de volta, nem pensar. Na estratégia da família Lopes, ficou com Alexandre, 23 anos, filho de Fernando, a responsabilidade de atuar junto à Ceagesp, em São Paulo. A Ceagesp é o maior entreposto comercial de hortifrutigranjeiros da América Latina. Produtores e comerciantes travam negociações diretas todos os dias. Nem sempre os agricultores levam a melhor, mas é aí que está o sentido da economia de mercado. “Nosso negócio é regulado pela oferta e procura”, assinala Alexandre. Isso significa que, se estiver sobrando alface — carro-chefe da Jacaréi — ou outra verdura e tivermos oferta, é preciso decidir rápido e fechar o negócio com os interessados o quanto antes. Na mesma linha de raciocínio, não há como ter muita certeza dos limites mínimos e máximos de preços. “Uma chuva inesperada em alguma região produtora pode jogar os preços para cima de um dia para o outro. O mesmo ocorre em sentido inverso se tudo colaborar para uma grande produção”, explica Alberto Lopes. A Ceagesp negocia quase 70% das 400 caixas diárias produ-

zidas pela Jacareí Agricultura. Os outros 30% também são comercializados em São Paulo, mas junto a compradores definidos, como redes de supermercados.

Como dito, a alface é o principal produto da empresa. Sete em cada 10 caixas de hortaliças são de alface, nas qualidades lisa ou crespa. Mas a diversificação é um fator importante desse mercado. A Jacareí planta couve, couve-flor, cebolinha, salsa, brócolis, acelga e repolho. "Precisamos oferecer um leque de produtos. Isso é positivo por uma questão mercadológica e até climática", constata Alberto.

Em todos os casos, a produtividade é menor, mas é preciso ter volume — e alternativas de cultivo — para tentar manter um fluxo de caixa razoável. No último trimestre de 97, por exemplo, a Jacareí enfrentou estes problemas diversas vezes. "Choveu muito na região, prejudicando a produtividade", informa Alberto Lopes. Nesses casos, a saída está mais uma vez condicionada à rapidez das decisões internas e à lei de mercado. "É muito difícil evitar prejuízos", ratifica o empresário. Uma alternativa utilizada pela empresa para administrar adversidades como essas diz respeito à rotação de culturas. Metade dos 50 hectares da propriedade de Jaca-

reí/SP, por exemplo, está ocupada com milho e aveia-preta.

Se por um lado a estrutura de produção da Jacareí Agricultura foi bem montada pelos irmãos Lopes, não se pode esperar dela grande sofisticação. Até porque isso é incompatível com a atividade agrícola. "A eficiência tem de vir antes", alerta Alberto. Os lucros do negócio são reinvestidos na produção. "O empresário rural tem de trabalhar com suas próprias reservas e não depender de recursos de fora", recomenda, lembrando mais uma vez dos ensinamentos do pai. Da mesma forma, Alberto pede moderação nas experiências. "Nem sempre arrojo é sinal de boa administração, especialmente quando o mercado oscila tanto."

Preocupações como essa levam a Jacareí a medir muito bem os seus gastos. Isso não significa que as modernas tecnologias em produção não sejam avaliadas. Pelo contrário. Uma das mais importantes características do empreendimento, e até certo ponto uma das responsáveis pelo sucesso dos negócios da família Lopes, é exatamente a abertura para experimentar novas técnicas. Um exemplo que une produtividade e praticidade é o sistema de lavagem de mudas das plantas, realizado

por uma máquina específica. "A redução de custos foi consistente", confirma Alberto.

As várias formas de plantio também são utilizadas para aumentar a eficiência. Há o cultivo normal, em que a alface fica 60 dias na terra; o sistema de estufas; e a hidroponia, quando a planta é cultivada na água e recebe suplementação de sais minerais. "A principal vantagem da estufa e da hidroponia é que conseguimos impedir a incidência de problemas climáticos e todo o sucesso depende diretamente do trabalho do agricultor", explica Alberto Lopes. Isso significa que se ele acertar no manejo as chances de tudo correr bem são muito grandes. Pelo lado negativo, está a necessidade de maior investimento, pois a estrutura precisa ser melhor. A Jacareí já conta com retaguarda, o que facilita sua aplicação, mas Alberto recomenda que os agricultores que planejam utilizar essa técnica pensem muito bem. "O momento não é para riscos", sugere.

O investimento da Jacareí Agricultura em tecnologia não significa que o ser humano seja colocado em segundo plano. "Não conseguiríamos chegar até aqui sem o apoio de funcionários eficientes e responsáveis", finaliza o empresário. 

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



Metalsaur Equipamentos Ltda.

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

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

E-Mail:
metalsaur@missoes.com.br

E o barracão virou uma empresa internacional

Algumas das grandes idéias postas em prática ao longo dos séculos foram puro fruto do acaso. Muitas outras foram obras de profissionais que trabalharam artesanalmente com materiais por vezes rudimentares, aperfeiçoando-os e moldando-os de acordo com sua capacidade e habilidade de desenvolver. Deste segundo grupo, faz parte o empresário e agropecuarista Armando Marchesan que, aos 72 anos, ainda comanda, com o auxílio da família, a Marchesan Implementos e Máquinas Agrícolas Tatu S/A., sediada em Matão/SP, uma das maiores empresas do setor no líder no setor no hemisfério sul.

Órfão aos 10 anos, Marchesan precisou arregaçar as mangas e ingressar no mercado de trabalho ainda muito cedo, juntamente com o irmão mais novo, Luiz. O primeiro emprego dos dois foi numa empresa de implementos agrícolas, a Baldan, do empresário Rogério Baldan, onde desenvolviam atividades de marcenaria e serraria. Lá, Armando aprendeu os primeiros segredos do ofício, que o tornaria um dos maiores empreendedores do País. Nesse período, ele conta que, por vontade própria, começou a estudar contabilidade mercantil. Como não havia escola, seu professor foi o contador da prefeitura de Matão, que mantinha uma turma formada por 10 alunos, com o objetivo de prepará-los para trabalhar no Banco do Brasil.

Marchesan não se deixou atrair pela carreira de bancário e seguiu outro caminho, embora admita que o aprendizado lhe foi útil por toda a vida. "A contabilidade ajudou muito em minha vida empresarial", comenta. Assim, aos 22 anos, sempre em companhia do irmão, deixou a indústria onde era empregado para montar seu próprio negócio. Era setembro de 1946, quando comprou um barracão na cidade e começou a fabricar cabos de arado, carpeideiras, armação bico-

de-pato e implementos para tração animal em geral. Daí para a tração mecânica e fabricação de implementos, foi uma questão de tempo.

O empresário conta que na década de 40 a indústria siderúrgica nacional ainda engatinhava e havia muita dificuldade para conseguir material, especialmente o aço para o fabrico de discos de arado. "Chegamos a fabricar discos com chassis de caminhões velhos, porque faltava material, não havia aço plano no Brasil", recorda. Só algum tempo depois, segundo ele, a Belgo Mineira começou a fazer bobinas de duas toneladas em aço com uma liga adequada de carbono, quando a Marchesan pôde, então, fabricar seus discos, que eram vendidos quase em sua totalidade para o Rio Grande do Sul.

Até hoje, na sala de recepção do escritório da indústria, estão lá exibidos um tatu empalhado (marca registrada da empresa) e um disco de arado de 42 polegadas fabricado pela primeira vez no hemisfério sul pela Marchesan. O nome "Tatu", conforme o empresário, surgiu por acaso, quando experimentavam a campo um arado de disco. No instante em que o equipamento lavrava a terra, saiu de um buraco um pequeno mamífero com carapaça. Não houve dúvidas: o novo implemento foi imediatamente batizado de "tatuzinho". Foi a origem da marca mundialmente conhecida.

Os discos de arado deram o grande impulso na vida de empresa, que daí em diante prosperou sempre direcionada a oferecer aos agricultores uma mecaniza-



ARMANDO MARCHESAN

ção agrícola eficiente, que faça crescer a produção, com redução dos custos. Do velho barracão, a Marchesan S.A. foi transferida, em 1971, para modernas instalações, abrigada em uma fábrica de 220 mil metros quadrados de área coberta, em um logradouro na zona industrial de Matão, que leva o nome da família do empreendedor: Avenida Marchesan. A indústria conta hoje com fundição própria, células de manufatura flexíveis, robótica, tecnologia a laser e centros de usinagem computadorizados — uma das mais modernas tecnologias de fabricação disponíveis no mercado.

Qualidade total — Com 1.700 funcionários, a Marchesan fabrica plantadeiras, arados, terraceadores, carretas, grades, sulcadores, roçadeiras, entre muitos outros equipamentos agrícolas para tratores de 30hp a 350hp de potência. Armando Marchesan conta que a empresa exporta cerca de 30% de sua produção para a América Latina, Estados Unidos e Austrália. O faturamento da indústria em 1997 ainda não estava disponível para divulgação, mas será superior ao de 1996, que foi de US\$ 179 milhões, com uma receita de exportações de US\$ 53,7 milhões. "Em 97, houve um crescimento na venda de im-

Foto: Décio Godoy

plementos entre 10% e 12%", declara. "Na verdade, a empresa poderia faturar tranquilamente US\$ 500 milhões. Temos equipamentos e capacidade para isso, é só o mercado consumir", complementa.

Outro motivo de grande satisfação de Marchesan foi o fato de a "Tatu" ter sido a primeira do setor a conquistar o certificado de Qualidade Total ISO 9002. Isso, segundo ele, só foi possível porque a política da empresa sempre foi a de investir em recursos humanos e em tecnologia de ponta, o que tem possibilitado oferecer aos produtores rurais mecanização agrícola de primeira linha. A implantação do sistema de qualidade total, conforme o industrial, prioriza o atendimento ao cliente e objetiva o incremento da competitividade. "Para isso, temos treinamentos constantes, fiscalização rígida, porque o mercado nos cobra produtos eficientes e com qualidade", argumenta.

Todas as atualizações nas linhas de produto passam por muita pesquisa e rigoroso teste em um campo de provas da empresa, na verdade uma fazenda com 332 alqueires paulistas (cada alqueire vale 2,42 hectares).

Todos os dias, ele comparece na sede da indústria, conversa com todos os diretores de cada área, mantendo-se informado sobre tudo o que diz respeito às linhas de produção. Ele conta, ainda, que sempre viajou muito e diz ter conhecido todas as fábricas norte-americanas de implementos agrícolas. "É preciso ficar de olho no que o mercado internacional tem para oferecer", declara. "Agora, são meus netos que têm viajado com esse objetivo", complementa.

Otimista, Armando Marchesan diz acreditar piamente que o Brasil ainda será um "campeão" na produção de alimentos. "A esperança do País é a agricultura, que está melhorando, crescendo muito e segurando o Plano Real", comenta. "Somos um País que tem tudo para dar certo. O que falta é investir em educação; com educação, tudo se resolve", acrescenta. "Melhor do que a terra para produzir, não existe; tudo sai dela. Quem souber trabalhar a terra, colherá resultados muito bons", afirma o industrial, que também é agricultor e pecuarista. E dos grandes.

Gado e laranja — Ligado à terra por sua própria atividade empresarial, Armando Marchesan acabou diversificando seus empreendimentos e tornou-se agropecuarista, tendo investido, inicialmente, na cafeicultura. Chegou a ter um parque cafeeiro com mais de 1,5 milhão de pés na região de Matão, onde o solo sempre foi muito bom para a cultura, embora o clima não ajudasse tanto. O frio

e uma forte geada, há 15 anos, fizeram com que a lavoura fosse substituída por laranja. Atualmente, o café que sobrou é muito pouco, "apenas para experiências", comenta o empresário.

Hoje, o parque citrícola da Marchesan é composto por 1,7 milhão de pés de laranja, com as variedades comerciais mais tradicionais, tais como pêra-rio, valência e natal. Toda a produção é voltada para a indústria, fornecida há mais de 20 anos para a Citrosuco, que também fica no município.

Mas é quando fala da bovinocultura que Armando Marchesan demonstra seu grande entusiasmo. A empresa tem diversas fazendas especializadas na produção de carne, em um total de 12 mil alqueires de pastagem em propriedades espalhadas por todo o estado de São Paulo. A prática adotada para a produção pecuária foi a intensiva, com o rebanho confinado.

Marchesan possui atualmente 50 mil matrizes, todas nelore, e promove o cruzamento industrial com animais das raças santa gertrudes e limousin. Considera o choque de sangue, obtido pela heterose, essencial para a atividade, que vem incrementando com a melhoria de matrizes e uma rigorosa seleção, em busca de animais vigorosos ou, como ele mesmo diz, com a "bunda grande", que possam render excelente carne de primeira.

Marchesan se diz satisfeito com os resultados que vem conseguindo em suas propriedades. Os bezerros são desmamados aos nove meses e vão direto para o confinamento. Seis meses depois, são abatidos em um frigorífico da própria empresa, montado dentro dos mais modernos padrões. "Aos 15 meses, pesando 16 arrobas, já se tornam alimento", comenta satisfeito. "Estamos com um ganho de peso de 1,5 quilo por dia", complementa. Conforme Marchesan, é preciso planejamento para obtenção rápida da carne. "Temos pessoas competentes trabalhando conosco, veterinários que se mantêm atualizados, acompanhando os frigoríficos mais modernos do País", comenta. "Hoje, o que vale é o tempo; tempo é ouro", ensina.

Entusiasta da prática do confinamento, o agroempresário afirma que o manejo neste sistema é muito mais econômico do que a criação extensiva. "Se deixarmos mil bois no pasto, o dia inteiro, o custo para reformar aquela área, adubar, é maior do que mantê-los presos em um confinamento, onde nós mesmos fornecemos a comida", declara. "Hoje, há processos de silagem modernos que são excepcionais, tornando o sistema mais vantajoso", finaliza. 

FORRAGEIRAS DE INVERNO

Já está na hora de você pensar nos resultados da sua próxima safra.

Neste inverno es quente sua produtividade: prepare-se com as sementes fiscalizadas CRA.



Semente é o nosso chão

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

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

PARA ANUNCIAR AQUI



SÃO PAULO

Fone: (011) 220 0488

Fax: (011) 220 0686

RIO GRANDE DO SUL

Fone/Fax: (051) 233 1822

RIO DE JANEIRO

Fone/Fax: (021) 235 6032

PARANÁ

Fone/Fax: (041) 367 3366

Expansão da soja deve muito à variedade cristalina

O verdadeiro “Rei da Soja” nos cerrados — pelo menos na parte de pesquisa genética — chama-se Francisco Terasawa, tem 58 anos e mora em Ponta Grossa, no Paraná. Ele é proprietário de uma das poucas empresas de pesquisa e desenvolvimento de sementes particulares deste País: a FT-Sementes. Foi este engenheiro agrônomo, pesquisador e produtor agrícola que desenvolveu a variedade de soja FT-Cristalina, material genético adaptado às condições do cerrado, com bons índices de produtividade, viabilizando economicamente a cultura na região.

Até 1978, a sojicultura praticamente não existia no cerrado, entre outros motivos, porque as variedades indicadas para a região tinham médias de produtividade de 1,2 mil quilos por hectare. Com a FT-Cristalina, sem aumentar o custo da lavoura, a produção média por hectare passou para 2,5 mil quilos por hectare. A variedade desenvolvida por Francisco Terasawa ocupou 80% da área plantada com soja no cerrado durante 15 anos. Hoje em dia, apesar das novas variedades, inclusive desenvolvidas pela própria FT, a Cristalina ainda é responsável por cerca de metade da área de soja plantada no cerrado. Nestes 20 anos, foram semeados mais de 60 milhões de hectares com FT-Cristalina, ou 150 bilhões de quilos de grãos de soja que nasceram da iniciativa — totalmente particular — deste idealizador. Alguém ainda duvida da importância de Francisco Terasawa para agricultura do cerrado e brasileira em geral?

Além disso, a FT-Sementes é a única empresa privada deste País a trabalhar com melhoramento genético de feijão. Não pelo lucro da atividade, que inexistiu em função da ausência de uma lei de proteção de cultivares. Terasawa investe no programa financeiramente

deficitário do melhoramento de feijão porque trata-se de uma espécie de consumo interno, excelente fonte de proteína e uma das poucas alternativas de cultivo anual para os pequenos agricultores brasileiros.

Filho de imigrantes japoneses, Francisco Terasawa nasceu em Ponta Grossa/PR em setembro de 1939. Graduiu-se em 1963 na Escola de Agronomia da Universidade Federal do Paraná. Começou a trabalhar na estação experimental de inverno de Ponta Grossa e passou no concurso do Departamento de Pesquisa e Experimentação do Ministério da Agricultura — atual Embrapa. Nessa época, Terasawa foi designado para trabalhar com melhoramento genético de soja, até então espécie desconhecida na região. Depois de três anos de trabalho, surgiu a primeira variedade de soja recomendada oficialmente para a região: chamava-se Campos Gerais.

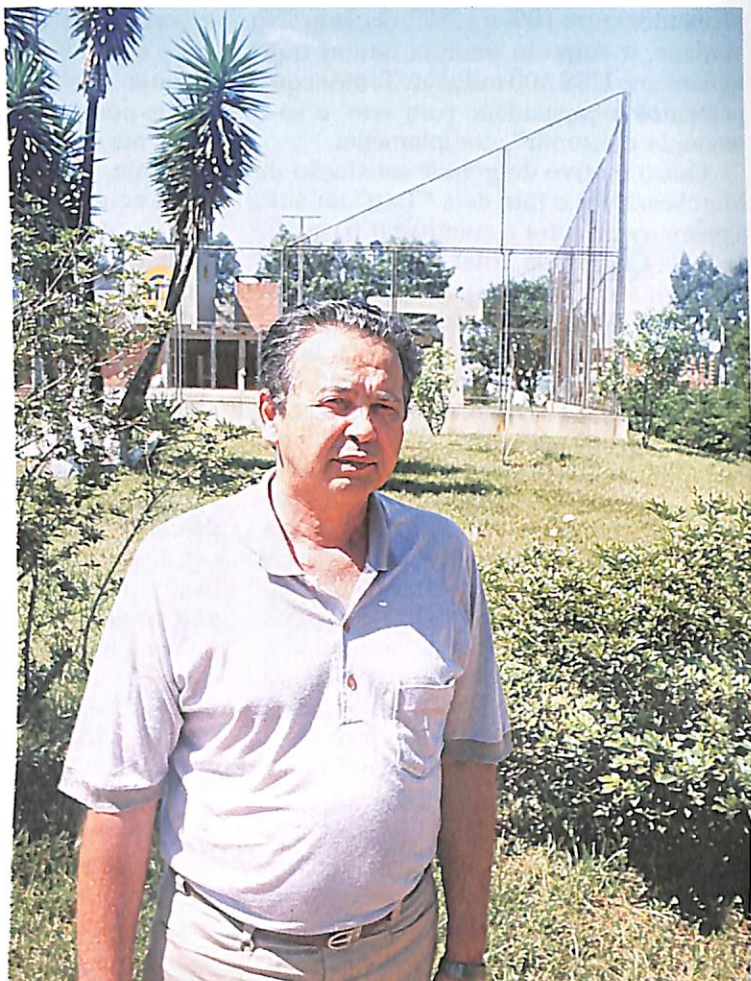
Entre 1968 e 69, Terasawa chefiou a Estação Experimental de Ponta Grossa — atualmente pólo de pesquisa do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar) —, acumulando o cargo de coordenador de pesquisa da Região Norte do Paraná pelo Ministério da Agricultura. No ano seguinte, se transferiu para Londrina, norte do estado, onde coordenou os trabalhos de pesquisa e experimentação até 1972, quando se afastou dos órgãos públicos de pesquisa.

O desligamento se deveu a uma iniciativa praticamente inédita no Brasil daquela época: desenvolvimento parti-

cular de pesquisa e melhoramento de cultivares com o objetivo de criar novas variedades de soja para o País. “Eu senti a necessidade de fazer um trabalho particular para concretizar as idéias que tinha em mente naquela época.” Essa foi a razão que levou o agrônomo a trabalhar com desenvolvimento de novas espécies numa época em que nem se falava da lei de proteção de cultivares.

Embora a lei tenha sido aprovada no Congresso Nacional no início de 1997, falta ser regulamentada. “Enquanto a lei não estiver regulamentada, significa dizer que você cria uma nova variedade depois de 12 ou 15 anos de trabalho e, na segunda safra que este produto está no mercado, não tem mais nenhum direito sobre o uso dela”, explica o pesquisador.

Em 1981, Francisco Terasawa voltou a Ponta Grossa, onde instalou a sede da sua empresa. Hoje, suas sementes ocupam metade da área agrícola do município cultivada com milho, soja ou feijão. A vontade de gerar novos materiais é o que faz Terasawa continuar no ramo da pesquisa. Até hoje esta é uma atividade totalmente antieconômica.



FRANCISCO TERASAWA

Foto: Emerson Cervi

"Nós sempre nos socorremos às áreas de lavoura do Grupo Terasawa (formado por Francisco e seus dois filhos engenheiros agrônomos, que cultivam dois mil hectares por ano) para equilibrar as finanças da FT-Sementes e, em alguns anos, isso não foi suficiente", diz.

O modelo simples e desburocratizado da FT — que foi indicado pela FAO (órgão da ONU para a agricultura e alimentação) como modelo para países em desenvolvimento —, aliado a um corpo técnico competente, parcerias com cooperativas e produtores particulares de sementes é o que garante a continuidade dos trabalhos da empresa. As variedades FT são cultivadas em outros países da América do Sul, Central e já estão chegando à África. São mais de 50 cultivares de soja, seis novos de feijão e três híbridos de milho. Só no Brasil, mais de cinco milhões de hectares são plantados a cada safra com variedades FT.

"O lucro da empresa", diz Terasawa, "é o respeito que o agricultor tem pela nossa marca." Só assim para explicar como uma iniciativa pioneira dura mais de 25 anos sem incentivos do poder público. Ao invés de se lamentar pela falta de proteção do governo, Francisco Terasawa prefere explicar sua carreira de pesquisador com um fator meramente genético. "Minha família é de pesquisadores. Eu tive tios que já faziam pesquisas agrícolas no Japão. Hoje, um de meus filhos, o Francisco Terasawa Júnior, é responsável pelo programa de melhoramento de milho da FT, dando continuidade à tradição de melhoristas da Terasawa."

Maior contribuição — Para o pesquisador, a maior contribuição que a FT deu ao País é a variedade Cristalina. Durante 15 anos, a mais plantada no cerrado brasileiro. O motivo é simples: antes do brasileiro, as pequenas áreas de soja no cerrado eram cultivadas com a variedade IAC-2, mais adaptada às condições locais da época, mas resultava na produção de pouco mais de uma tonelada de grãos por hectare. Com a FT-Cristalina, sem nenhum investimento adicional, o produtor conseguiu duplicar a produtividade de um ano para o outro.

A consequência imediata foi o acelerado aumento das áreas cultivadas com soja no Brasil Central. "Ainda hoje, quando vou ao cerrado, os agricultores me mostram os bens móveis e imóveis que conseguiram comprar com o excedente da produção de soja", conta.

A Cristalina é uma variedade ajustada à latitude do cerrado, à acidez e à baixa disponibilidade de nutrientes dos po-

bres solos da região. Nasceu de uma geração de inverno em Londrina, a partir de um cruzamento natural entre duas variedades que já eram plantadas no Brasil: a Davis, originária dos Estados Unidos, e uma outra que foi gerada por pesquisadores da Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais. Hoje, existem muitas outras variedades adaptadas ao cerrado e com produtividades iguais à da Cristalina sendo cultivadas. Mesmo assim, desde 1987, a FT-Sementes possui uma sede na região Centro-Oeste (atualmente em Uberlândia/MG) para desenvolver variedades que atendam às necessidades dos produtores locais.

Desde dezembro de 1996, no entanto, a FT não é mais dona do germoplasma da Cristalina. Por razões óbvias, a matriz da variedade e de outras de soja foi transferida para uma multinacional, que passou a se responsabilizar pelo seu desenvolvimento neste último ano. A FT-Cristalina continua sendo muito utilizada no cerrado porque, além da produtividade, também apresenta alta resistência ao cancro-da-haste da soja.

Com a proteção dos cultivares, virão significativos aumentos de produção

Proteção vantajosa — Pioneiro na área, Francisco Terasawa "lutou" durante 25 anos para que fosse implantado no Brasil um sistema de proteção à pesquisa, o que deve acontecer quando for regulamentada a lei de proteção de cultivares. Para ele, isso só trará benefícios ao País, porque surgirão novas empresas para trabalhar com pesquisa e a concorrência terminará gerando variedades cada vez mais produtivas. De acordo com Francisco, "pensar que o sistema de proteção vai onerar o produtor é um erro, porque há levantamentos que demonstram que a taxa de pagamento pelo uso das variedades melhoradas não passa de 5% da renda gerada só pelo incremento na produção".

Com a proteção de cultivares virão significativos aumentos da produção agrícola, o que dará maior segurança aos agricultores devido ao grande número de variedades disponíveis. Com isso, há também um aumento na resistência a doenças e pragas.

Os Estados Unidos é um exemplo de país que possui médias de produtividade mais altas que a nossa, grande parte em função do desenvolvimento de novas variedades. Lá, existe lei de prote-

ção de cultivares. A Argentina também possui há alguns anos esta lei. Terasawa teve trabalhos publicados no país vizinho antes e depois da proteção a novas variedades. Ele diz que o progresso que ocorreu com a regulamentação da lei é facilmente perceptível. "Antes, o trabalho de melhoramento era lento, moroso; hoje não, ele é concorrido, agressivo, dando melhores opções aos produtores."

Quando a nova variedade surge de um cruzamento natural e a metodologia de trabalho é correta, leva-se entre 10 e 15 anos para colocá-la comercialmente à disposição dos produtores. Depois da primeira venda, o agricultor pode guardar as sementes ou reproduzi-las, e quem desenvolveu a espécie não tem nenhum direito sobre ela.

Um exemplo do mal gerado pela falta de proteção a novos cultivares ocorre com o feijão, onde a FT-Sementes é a única empresa particular a pesquisar e desenvolver variedades mais produtivas. Em geral, os pequenos agricultores compram a semente uma vez e guardam parte dos grãos produzidos para serem plantados no ano seguinte, e assim sucessivamente. Esse ciclo chega a passar de pai para filho, inexistindo renovação genética nas lavouras. Maior suscetibilidade a doenças e queda gradativa na produtividade são consequências naturais deste procedimento.

A FT começou o trabalho de melhoramento de feijão em 1978 e hoje possui uma série de variedades no mercado. A mais promissora é a FT-Nobre. Para continuar o trabalho, o pesquisador procura fazer parcerias com cooperativas ou direto com agricultores, para que depois eles mesmos vendam as sementes. "O sistema visa combater a 'Lei de Gerson', onde só um trabalha e outros tiram vantagem."

O futuro da FT — Entre os planos de Francisco Terasawa para a área de pesquisa, nos próximos anos, está a viabilização técnica e econômica dos trabalhos com o feijão. O programa de desenvolvimento de milho também terá continuidade, com um crescimento significativo. Assim como o feijão, a empresa está abrindo franquias para produtores de sementes FT. A viabilização econômica passa não só pela lei de proteção, mas também pelas franquias.

Para a soja, os planos são um pouco diferentes: ele já começou a estudar novas variedades para uso direto na alimentação humana, principalmente na forma de leite e queijo de soja. "A demanda por estes produtos deve crescer muito nos próximos anos." ■

É preciso produzir com técnica

Consórcio e rotação de piquetes ainda são pouco difundidos na nossa pecuária, mas oferecem ganhos de produtividade de 30% em relação ao sistema extensivo. É o que garante o agrônomo Sérgio Postiglioni (ao lado), do Iapar de Ponta Grossa/PR

Émerson Urizzi Cervi



Foto: Rodolfo Bühner

Quando se fala em rotação de pastagens ou consórcio entre leguminosas e gramíneas, os agropecuaristas pensam que as únicas vantagens destas técnicas são o aumento da lotação animal por área, maior produtividade, longevidade das pastagens e melhor retorno econômico. As desvantagens também são bastante conhecidas: investimentos em infra-estrutura, retorno a médio prazo e necessidade de aplicação contínua de adubos. No entanto, o agrônomo Sérgio Postiglioni, pesquisador há 19 anos na área de forrageiras do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), em Ponta Grossa/PR, destaca um fator positivo que normalmente não é considerado. A rotação de pastagens, para alcançar resultados satisfatórios, precisa ser feita dentro de normas técnicas. Isso obriga o produtor a buscar informações em órgãos de pesquisa, extensão e assistência rural, coisa que ainda não é muito comum entre uma boa parcela dos pecuaristas brasileiros. Há tecnologia para todos os tipos de exploração. Elas se encaixam nas mais diversas condições de manejo, solo e clima. Só falta ao produtor sair ao encaixe destas informações e aplicá-las em sua propriedade.

“Mas tem melhorado”, diz Postiglioni.

Segundo ele, a procura pelos órgãos de pesquisa vem aumentando gradativamente. “O pecuarista está começando a perceber que precisa maximizar a produção por espaço e não mais contar com grandes extensões de terras semiprodutivas.” A competição, que aumenta pela abertura de mercado, faz repensar os sistemas extensivos de criação.

O problema é que como a pecuária brasileira sempre teve menos atenção do que a agricultura por parte dos órgãos oficiais — principalmente em financiamentos —, sua evolução é mais lenta. Um exemplo é a pouca difusão que ainda existe dos sistemas rotacionais ou de consorciamento entre leguminosas e gramíneas para a formação de pastagens. Estas duas práticas, reconhecidamente vantajosas pelos técnicos e pesquisadores, são encaradas por muitos pecuaristas como algo muito difícil de ser alcançado.

Considerando que os ganhos num sistema de pastejo rotacional chegam a 30% em comparação com o sistema extensivo de pastejo não-dividido em piquetes, tem muita gente perdendo dinheiro na pecuária brasileira. Na prática, uma área de forrageira perene em

campo nativo ou extensivo consegue suportar no máximo duas unidades animais/ano (cada unidade representa 450 quilos de animal vivo). Com a utilização da técnica adequada, num sistema rotacional — com divisão em piquetes —, a lotação passa para quatro unidades animais, podendo chegar até a seis no ano. Isso quer dizer que o produtor de recria consegue manter até 12 novilhos em um hectare. Um ganho que recompensa os investimentos feitos.

Comparação de investimentos — A vantagem da aplicação em técnicas que busquem melhorar a produtividade das pastagens está no menor custo em comparação com outras opções de alimento para o rebanho. Segundo levantamentos da Fundação ABC, de Castro/PR, e do Departamento de Economia Rural da Secretaria Estadual de Abastecimento (SEAB), o produtor gasta apenas R\$ 0,054 para conseguir um quilo de matéria seca de pastos perenes em boas condições. O quilo de matéria seca da silagem de milho fica em R\$ 0,062. A silagem pré-secada de aveia fica em R\$ 0,148, e a pré-secada de azevém em R\$ 0,118. A manutenção da pastagem anual de azevém sai por R\$ 0,087 por

quilo de matéria seca produzida e a anual de aveia custa R\$ 0,139.

Divisão em piquetes — Sérgio Postiglioni não costuma fazer indicações genéricas, porque considera que é necessário levar em conta as particularidades de cada propriedade para diminuir ao máximo os riscos de fracasso. Para o sul do País, o capim-elefante e suas variedades vêm se adaptando muito bem ao sistema de criação rotacional. Pode ser utilizada a gramínea solteira ou consorciada com uma leguminosa. Independente da variedade, o mais importante é que o pecuarista opte por espécies que estejam adaptadas a sua região e que tenham alto potencial forrageiro. De nada adianta oferecer boas condições para que o pasto se desenvolva se ele não tem potencial para isso.

Outra boa alternativa é aliar à rotação de piquetes o uso de espécies de inverno. Para evitar quedas de produtividade nos meses frios do ano, cultivam-se piquetes de azevém e trevo-branco. Quando o piquete de forragem perene chega ao ponto de descanso, os animais são levados para pastorear nos piquetes de anuais. “É bastante interessante em termos de produtividade.”

Os princípios da rotação são simples. A área total é dividida em piquetes. No caso da utilização de variedades de capim-elefante, o ideal é que os animais entrem no piquete quando a forrageira estiver com um metro de altura. Eles permanecem ali até que o pasto chegue aos 40 centímetros, ou aproximadamente à altura do joelho,

independente do número de dias. “Este é um dos motivos que levam o pecuarista a acompanhar mais de perto o desenvolvimento de seu rebanho”, explica Postiglioni. Cada espécie tem recomendações próprias para o início do período de pastoreio e começo do descanso.

Se os animais “baixarem muito a forragem, vai levar mais tempo para ela se recuperar e será necessária a utilização de fertilizantes para ajudar o rebrote, encarecendo a produção sem necessidade. O capim-elefante, quando bem-manejado e em condições normais de clima, necessita entre 35 e 42 dias de descanso para voltar a ter condições de pastoreio.

Adubação e correção — Além do maior acompanhamento do rebanho, o produtor deve estar ciente de que precisará investir em correção e adubação do solo, para conseguir bons resultados. Segundo Sérgio Postiglioni, “ele faz um investimento inicial em infraestrutura e depois na manutenção das forragens. Em compensação, terá uma pastagem apresentando bons índices produtivos por 10 ou 15 anos”.

O capim-elefante, por exemplo, bastante recomendado pelo pesquisador, só responde a altura das expectativas de produção de massa verde quando bem-adubado e monitorado. A consciência de que os investimentos serão recompensados a médio prazo e que devem ser contínuos em todo o período da criação é outra coisa que não pode faltar ao pecuarista. Normalmente, o produtor quer resultados imediatos e,

por isso, não consegue aproveitar todo o potencial das técnicas recomendadas, quando não abandona a implantação das inovações na metade do caminho e volta ao sistema extensivo tradicional e pouco rentável.

No caso do pecuarista iniciar um consorciamento de leguminosa com gramínea, o pesquisador faz um alerta: cada espécie tem sua própria exigência de fertilidade e isso precisa ser respeitado. Se a gramínea for menos exigente em adubação e, por questões de economia, o pecuarista suprir as necessidades apenas desta espécie, esquecendo do que exige a leguminosa, ele terá problemas. A tendência é que, neste caso, a leguminosa não consiga alcançar todo seu potencial produtivo. A predominância de uma sobre a outra pode ser tão grande que, em pouco tempo, a área voltará a ter pastagem solteira.

Como as leguminosas normalmente são mais exigentes em fertilidade e não existem muitas opções para o clima temperado do sul do País, nesta região, a grande maioria dos pastos são de gramíneas solteiras.

Outro fator que precisa ser considerado na hora de optar pela rotação é o animal. O pecuarista tem que levar em conta as exigências da raça e o tipo de gado que pretende colocar sobre a área de pastejo. “É preciso deixar claro que o aumento de 30% na produtividade apresentada pelo sistema rotacional sobre a criação extensiva só se dá quando toda a técnica é respeitada”, finaliza Postiglioni. ■

MEDIDORES DE PH E UMIDADE DO SOLO
RAPIDEZ, PRECISÃO E QUALIDADE
COM ECONOMIA.

TRABALHAMOS COM PRONTA ENTREGA
NOMEAMOS DISTRIBUIDORES
PARA TODO O BRASIL.

IMPORTADOR EXCLUSIVO: PORTO ALEGRE TRADE OFFICE
RUA VASCO DA GAMA, 243/201 90.420-111 PORTO ALEGRE/RS
FONE/FAX: (051) 330.1831 CEL: (051) 971.5511
E-MAIL: PAOFFICE@NUTECNET.COM.BR



MAX-SYSTEM PULVERIZADOR AUTOPROPELIDO

Transforme seu trator e pulverizador
em um só equipamento.

IMPLEMENTOS
AGRÍCOLAS

CONSULTE-NOS



Telefax: (054) 331-2300 - Carazinho - RS

O primeiro anti-deriva

- Reduz a deriva em até 75%. Diminui também as áreas de superposição e vazios.
- Aplicação em pulverizações aéreas e terrestres.
- Mantém a eficiência dos defensivos e não afeta plantas e animais.
- Com menos neblina, reduz o risco para o operador.

RIGRAN Coml. e Indl. Químicos Ltda. - (051) 341-3225

do Brasil.

DEFINE
O ANTI-DERIVA

FINANCEIRO CONTROLE - PARASITÁRIO

BAZZOTTI & BELLONI, Advogados

Av. Getúlio Vargas 1594 - conj. 203
Fone: (051) 231 5504 - Porto Alegre - RS
CEP 90150-004

**REVISE JUDICIALMENTE
SEUS CONTRATOS**

- CRÉDITO RURAL ● OPERAÇÕES LEASING
- CONTAS ESPECIAIS BANCÁRIAS

DEZ PROPAGANDA

Massey Ferguson. Pelo tira o máximo da c



mínimo você colheita.

Você está preparado para a safra?
A Massey Ferguson está.
Tem a mais completa linha de
colheitadeiras com a melhor
relação peso x potência, exclusivo
cilindro de trilha pesado, que
possibilita colher um maior
número de sacas por dia, e
retrilha independente,
proporcionando grãos mais
limpos e muito mais qualidade.
Escolha o seu modelo. E prepare-
se para uma grande colheita.



MF 3640



MF 5650



MF 6850



MF 6855

Venda direta de fábrica

A Massey Ferguson está garantindo os melhores preços e condições de financiamento. Consulte o concessionário da sua região e não perca esta grande oportunidade. Agora chegou a sua vez de comprar.



MASSEY FERGUSON

Não fosse a natural resistência do nelore, a região dos cerrados se transformaria no maior "inferno" para os pecuaristas. Já os animais meio-sangue não têm a mesma sorte e sofrem ataques constantes

Daniela Ota



O cerrado é uma "festa" para os

Chuvvas abundantes e concentradas em determinados períodos do ano. Temperaturas elevadas. Com estas características climáticas, o cerrado apresenta condições propícias para o desenvolvimento de praticamente todos os parasitas — um dos principais fatores limitantes ao desempenho do gado de corte criado em condições extensivas na região.

Carrapatos, bernes, mosca-dos-chifres, bicheiras e vermes somam um prejuízo de milhões de dólares para a pecuária do cerrado. Para se ter uma idéia, nesta região, um animal meio-sangue, com infestação média de 25 carrapatos adultos, chega a perder até 16 quilos por ano. "No Brasil, os prejuízos com o carrapato chegam a US\$ 1 bilhão, e com o berne as perdas são superiores a US\$ 36 milhões", estima Alberto Gomes, pesquisador da Embrapa Gado de Corte, localizada em Campo Grande/MS.

Boa parte dos prejuízos provocados

por endo e ectoparasitas — pelo menos 34% — está concentrada na região Centro-Oeste, que detém um rebanho de mais de 54 milhões de cabeças. Nesta estimativa, Mato Grosso do Sul lidera o ranking nacional do rebanho de corte com 22 milhões de cabeças. Apesar da liderança em número de animais, alguns pecuaristas ainda perdem dinheiro em decorrência da baixa tecnificação da atividade. A situação é mais agravante para os criadores de gado de leite. Por serem criados em condições intensivas, em regime de confinamento, os animais ficam mais suscetíveis aos parasitas.

Mas, uma coisa é certa: os produtores da região Centro-Oeste, tanto de gado de corte ou de leite, enfrentam infestações durante todo o ano. Para minimizar os prejuízos e manter a produtividade do rebanho, pesquisadores da Embrapa Gado de Corte e pecuaristas dão algumas dicas para o produtor manter a sanidade do rebanho. É importante lembrar que o

manejo de parasitas visa ao controle deste mal, limitando-se a diminuir os efeitos econômicos da melhor maneira possível sobre o rebanho.

Ectoparasitas — Os ectoparasitas de maior impacto em condições extensivas de criação são o carrapato (*Boophilus microplus*), a mosca-dos-chifres (*Haematobia irritans*), o berne e a larva da mosca *Dermatobia hominis*. Outras espécies também provocam prejuízos, mas não apresentam relevância econômica.

Por definição, um parasita é um organismo indesejável, porque causa prejuízo na obtenção de um produto de valor econômico. Na maioria dos casos dos ectoparasitas, as perdas podem ser calculadas em três categorias: a) perda de peso devido à irritação do animal, lesões profundas, anorexia e morte; b) dano no couro do animal; c) transmissão de agentes patogênicos ou de lesões que permitam infecções ou infestações secundárias.



Carrapatos: US\$ 1 bilhão de prejuízos por ano no Brasil



mica é a da fêmea em ingurgitamento, um organismo hematófago eficiente e capaz de aumentar o seu peso em 1.400% em poucas horas.

Em um experimento desenvolvido na Embrapa Gado de Corte, Gomes pôde observar que na região do cerrado não ocorrem altas infestações deste ectoparasita em gado da raça nelore. Os bovinos apresentaram, em média, três a cinco carrapatos por ano. Já no bovino meio-sangue (zebu X europeu), a ocorrência foi de 20 a 25 carrapatos, e nos animais

três quartos de sangue a média foi superior a 70.

No entanto, vale lembrar ao pecuarista que mesmo o nelore se torna mais suscetível ao carrapato na fase da desmama, que coincide com o período em que ocorrem as maiores infestações — início da primavera e no outono.

Embora o cerrado seja dominado pelo zebu, cada vez mais cresce na região a necessidade de se fazer o cruzamento industrial com raças européias, a fim de melhorar a rentabilidade da exploração pecuária, e isto faz recrudescer o problema com parasitas, como se pode observar pelas pesquisas da Embrapa. Alguns criadores provam, no entanto, que se o cruzamento for feito de forma criteriosa, utilizando-se raças rústicas, adotando manejo adequado e realizando o controle estratégico, é possível obter animais precoces e resistentes a parasitas.

É o caso do pecuarista Hélio Coelho, proprietário da Fazenda Remanso, de Rio Brilhante, nas cercanias de Campo Grande. Atualmente, os trabalhos de cruzamentos são feitos com bovinos da raça pardo-suíço. De acordo com o veterinário da fazenda, Argeu Silveira, as crias F1 (resultado do cruzamento de vaca nelore com touro pardo-suíço) recebem o mesmo manejo sanitário que os zebuínos. “No processo de seleção, é importante escolher raças produtivas, mas que adaptem-se bem às condições tropicais do cerrado”, avalia.

Para controlar o carrapato, utilizando o tratamento terapêutico, o criador deve iniciar o manejo em todos os animais em setembro, repetindo-o por mais três vezes, com intervalos de 21 dias. Ou, então, após o primeiro tratamento mudar os animais para pastagens não contaminadas.

Parasitas

Os produtos químicos, como método de controle, devem ser aplicados com cuidado, pois estes podem levar à criação de cepas resistentes no organismo do animal. Este tipo de manejo também exige maior atenção dos criadores de gado leiteiro. Alguns produtos não podem ser utilizados em animais em aleitamento.

Carrapato — “O grande inimigo do carrapato no cerrado é o nelore”, afirma Alberto Gomes. Raça base dos rebanhos na região, a resistência do nelore a este parasita justifica-se pela própria origem. Oriundos da Ásia, os bovinos desta raça estão em contato com este ectoparasita há mais de 4.500 anos, o que lhes conferiu resistência.

O carrapato apresenta um sistema biológico muito simples: ele utiliza um só hospedeiro (quase que exclusivamente o bovino), não possui predadores eficientes ou parasitas próprios na fase das maiores perdas econômicas. No ciclo biológico, a fase de maior importância econô-



Mosca-do-berne: este inseto dá um prejuízo, anual, superior a US\$ 36 milhões



Mosca-dos-chifres infestando o rebanho: picadas causam estresse



Bianchin, da Embrapa: cuidado com a resistência

Em setembro, o pecuarista pode realizar pulverização ou imersão com produto à base de organofosforados, ivermectinas e piretróides. Em Campo Grande, por exemplo, o tratamento com produto químico convencional, à base de piretróide, representa um custo estimado de R\$ 5,00 por animal/ano.

Outra recomendação é observar os bovinos semanalmente e tratá-los quando o número de carrapatos (adultos ou azeitonas) for maior que 25. O tratamento não se justifica com baixas infestações. No entanto, o pesquisador Alberto Gomes explica que o criador pode adotar manejos preventivos, como a utilização de raças resistentes, o descarte de bovinos mais carrapateados e a utilização de invernadas limpas, que dificultam a incidência do parasita, como a leguminosa *Stylosanthes spp.* “A *Brachiaria humidicola* favorece a infestação deste ectoparasita”, explica.

Esta forma preventiva foi adotada com sucesso pelo pecuarista Antônio Moraes Ribeiro Neto, que há 28 anos lida no campo. Com propriedades instaladas nas regiões de Campo Grande e Maracaju, ele explica que a primeira medida para combater o carrapato é criar bovinos resistentes como o nelore. Depois, o produtor pode realizar a rotação de pastagem. “Os vermes são eficientes, mas caros. Na hora

de avaliar a relação custo/benefício, é preciso atenção. No meu caso, os trabalhos preventivos, como a vedação do pasto, têm dado um bom resultado”, revela.

Atualmente, para combater o carrapato, encontra-se também à disposição no mercado uma vacina. Após a primeira imunização, o pecuarista deve repetir a dose mais duas vezes, com intervalo de quatro semanas. Depois é só realizar o manejo de seis em seis meses. Contudo, para vacinar o gado, o criador desembolsa cerca de R\$ 10,00 por animal/ano. Outro inconveniente diz respeito à eficácia da vacina, que hoje fica em torno de 60%, de acordo com o pesquisador da Embrapa.

Berne — De todos os ectoparasitas do cerrado, o berne é, sem dúvida, o mais importante atualmente. Calculando uma infestação média anual de 20 bernes, provocando uma perda de 19,7 quilos/animal/ano, somente nesta região, o prejuízo total seria de 1,3 milhão de toneladas de peso vivo. O gado parasitado chega a perder 16% do peso. Para o rebanho leiteiro, as perdas também são significativas. Experimentos detectaram que uma vaca infestada por 50 bernes chega a reduzir a produção de leite em até 25%. Os prejuízos não param por aí. Alberto Gomes explica que 20 a 40 bernes incidindo na região do

cupim do animal desvalorizam a peça em mais de 40%. Apesar de não apresentar maior resistência do que as raças europeias, com o berne o nelore também leva vantagem. Pesquisas desenvolvidas na Embrapa Gado de Corte demonstram que este ectoparasita incide mais em bovinos de pelagem escura, que atrai a mosca *Dermatobia hominis*.

Pesquisas recentes realizadas na Embrapa Gado de Corte demonstram até mesmo que o fenômeno El Niño influencia significativamente as populações de berne. O fenômeno provoca chuvas intensas na região, propiciando clima úmido, fator que favorece o desenvolvimento do ectoparasita. O berne se desenvolve bem em altitudes que variam entre 400 e 1.600 metros e em temperaturas que variam de 26 a 32°C. Assim, no cerrado, o parasita encontra condições ideais para se desenvolver. Na região do Pantanal, porém, o ectoparasita incide em menor quantidade, já que a altitude na área varia de 180 a 300 metros.

O período de maior incidência do berne vai de outubro a maio. Por isso, o pecuarista deve ficar atento as seguintes recomendações: o tratamento deve ser feito em maio, por meio de pulverização, pour-on ou imersão com produtos à base de piretróides, e em setembro, utilizando os mesmos métodos, porém com produtos à base de organofosforados.

O pecuarista Antônio Moraes conta que logo que a pecuária começou a ser explorada comercialmente na região, era comum a utilização da mistura de óleo queimado e produtos químicos para combater o berne. “Não havia um controle estratégico. O produtor abusava na dosagem dos químicos. A evolução das pesquisas e na qualidade dos produtos, no entanto, contribuiu para a eficiência dos

O BERNÉ PREFERE A PELAGEM ESCURA

Cor do animal	Nº de animais examinados	Nº de animais parasitados	% de animais não parasitados	% de animais parasitados
Branca	129	39	69,77	30,23
Cinza	51	17	66,67	33,33
Vermelha/branca	22	9	59,10	42,86
Baia	7	4	57,14	40,91
Osco (café)	84	38	53,57	46,43
Alazã	32	16	50,00	50,00
Avermelhada	24	13	45,83	54,17
Negra	39	26	33,33	66,67

Fonte: Sancho et al (1981)

tratamentos”, explica.

Os bezerros recém-nascidos devem ter tratamento diferenciado. O criador deve realizar a cura do umbigo, utilizando solução de iodo na concentração de 10%. É importante também observar os animais, manter o pasto roçado e limpar currais e esterqueiras.

Mosca-dos-chifres — A mosca-dos-chifres chegou à região do cerrado no início da década de 90. Como no caso do carrapato, os animais taurinos sofrem mais do que o zebu. Por isso, quanto menor a proporção de sangue zebu no rebanho, maior é a infestação com este parasita.

Esta mosca é um inseto pequeno, hematófago, que fica associado ao bovino durante todo o seu ciclo biológico, que varia de oito a 12 dias. As picadas são dolorosas e frequentes, provocando estresse nos animais. Estudos realizados por pesquisadores americanos demonstram que a fêmea da *Haematobia irritans* pica cerca de 38 vezes por dia, e os machos, em média, 24 vezes. Numa infestação de 500 moscas, em média/dia, o bovino pode perder até 2,6 litros de sangue por ano.

Tomando como base uma infestação média anual de 500 moscas, o bovino chega a sofrer uma perda de 40 quilos, aproximadamente. Deste total, somente dois a três quilos provêm da perda de sangue, sendo o restante devido aos efeitos irritantes provocados pelo inseto. No cerrado, apesar da incidência ser detectada durante todo o ano, a população de moscas não é constante. O período chuvoso, de outubro a abril, concentra as maiores infestações.

Na região, o parasita está sob controle. No entanto, o pesquisador da Embrapa Gado de Corte, Ivo Bianchin, explica que o número de moscas deve aumentar devido à introdução cada vez maior de bovinos de origem européia, mais suscetíveis ao inseto. Outro fator que limita a infestação da mosca na região é o controle químico realizado pelos pecuaristas. Mas Bianchin alerta que o uso de inseticidas em grandes quantidades não poderá ser feito para sempre, pois, a exemplo de alguns países, a resistência se estabelecerá.

Além do uso de produtos químicos, o controle da mosca-dos-chifres pode ser feito com a introdução do besouro-africano *Onthophagus gazella*, na propriedade. Em Mato Grosso do Sul, este besouro encontra-se amplamente estabelecido, com exceção do Pantanal, que apresenta condições ambientais desfavoráveis ao seu desenvolvimento.

O controle químico pode ser feito por

meio de pulverizações ou imersão. No primeiro tratamento, na estação chuvosa, pode-se usar organofosforados, que ajudam a combater também o berne e o carrapato. Os manejos eventuais nesta época do ano devem ser realizados sempre que a incidência de moscas for alta.

Mosca da bicheira — Também conhecida como *Cochliomyia hominivorax*, se desenvolve bem em climas quentes, incidindo, portanto, durante todo o ano. Os animais mais afetados são os recém-nascidos. Cura de umbigo malfeita e manejo incorreto na castração provocam miíases (lesões ou bicheiras), que fazem proliferar o problema. Em animais não-tratados, o índice de mortalidade chega a 5%, de acordo com trabalhos desenvolvidos na Embrapa Gado de Corte. No Pantanal, este índice é maior, chegando a 10%. A maior incidência ocorre nos períodos chuvosos, que coincide com a época de nascimento dos bezerros. Por isso, como forma de prevenção, o pecuarista deve realizar o tratamento do umbigo logo nas primeiras horas após o nascimento das crias e cuidar rapidamente de lesões e incisões com mosquicidas. Na época das castrações, recomenda-se o uso de repelentes. No entanto, quando as moscas já estiverem presentes nas lesões, é preciso utilizar mata-bicheiras.

Endoparasitas — Helmintos, protozoários, entre outros. Os efeitos de endoparasitas no Brasil é maior na região Sul do País, onde a taxa de mortalidade provocada por infestações maciças chega a 10%. Na região do Brasil Central, a mortalidade de bovinos, em decorrência da verminoses, chega a 2%.

No cerrado, onde há predominância de gado de corte em criações extensivas, os endoparasitas também provocam prejuízos significativos, podendo levar a perdas de 15 a 45 quilos por animal/ano. No entanto, as maiores perdas são constatadas no rebanho leiteiro, cujo sistema de criação é intensivo e os animais se alimentam sem muita seletividade e próximos aos bolos fecais. Todos estes fatores fazem

CONTROLE DE HELMINTOS

Categoria animal	Prejuízo	Dosificações
Bezerros antes da desmama	Baixo	Depende do manejo
Desmama até 24-30 meses	Alto	Maior, julho e setembro
Boi de engorda	Baixo	Outubro ou novembro
Vacas	Baixo	Julho ou agosto

Fonte: Ivo Bianchin

PONTUAÇÃO PARA ALGUMAS CARACTERÍSTICAS IMPORTANTES EM BOVINOS ZEBUÍNOS, MESTIÇOS E TAURINOS EM CONDIÇÕES EXTENSIVAS

Características	Zebuino	Mestiço	Taurino
Ganho de peso	1	2	1
Reprodução	0	1	2
Tolerância ao calor	2	1	0
Tolerância ao carrapato	2	1	0
Resistência à mosca-dos-chifres	2	1	0
Resistência aos helmintos	2	1	1
Sobrevivência na época seca	2	1	0
Temperamento	0	1	1

Escala de pontos: 0 - Fraco / 1 - Intermediário / 2 - Bom

Fonte: Circular Técnica da Embrapa Gado de Corte nº 22

com que os bovinos adquiram cargas maiores de helmintos, o que, somado ao fator nutricional, leva a uma quebra de imunidade.

Devido à ausência de resistência destes parasitas aos anti-helmínticos, o criador deve realizar o controle estratégico com produtos químicos. Nos meses de maio, julho e setembro, o criador deve imunizar bovinos de 24 a 30 meses. O uso estratégico de anti-helmínticos neste período proporciona um ganho médio de 41 quilos de peso vivo no abate aos dois anos, em média. Os produtos químicos de ação também endectocida são os mais caros do mercado, pois combatem endo e ectoparasitas. O pecuarista, no entanto, pode optar por anti-helmínticos mais baratos, contendo os seguintes princípios ativos: albendazol e levamisol.

Para o anti-helmíntico apresentar eficiência, é preciso que o criador utilize-o em categorias animais apropriadas, e nas épocas certas. Estima-se que 80% das doses usadas nos bovinos, no País, sejam administradas erroneamente e, portanto, não dão retorno financeiro para o pecuarista.

Boi de engorda deve ser evermifugado em outubro ou novembro, e vacas em julho ou novembro. Outra recomendação importante: não dosificar perto da data de abate. “Os produtos químicos podem contaminar a carne. Deve-se respeitar a carência de, no mínimo, 20 dias”, explica Bianchin. 

MT produz uva sem semente

Eduardo Gomes

Há três anos, quando um grupo de grandes produtores de soja de Primavera do Leste/MT iniciou um projeto no setor de viticultura, criando a Associação Primaveraense dos Viti-fruticultores (Apriviti), a uva, naquela cidade, era uma fruta vista apenas nas seções de frios dos supermercados e nas geladeiras das classes média e alta. Nesse curto espaço de tempo, o quadro mudou e essa atividade agrícola expandiu-se, consolidou-se e se dá ao luxo de apresentar o resultado positivo de uma pesquisa que assegura condições de produzir a fruta em escala comercial. “E com uma safra e meia em 98, podendo chegar a duas colheitas a partir de 99”, sustenta o agrônomo chileno Adrián Humberto Silva Rojas, consultor técnico da Apriviti.

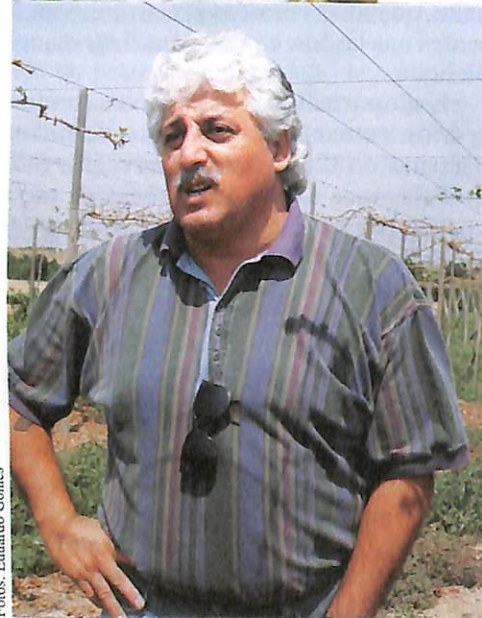
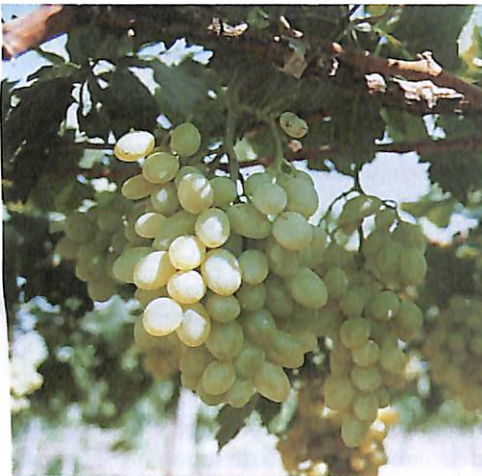
Luminosidade e clima tropical foram decisivos para a introdução da viticultura em Primavera e municípios vizinhos. No final de 94 e no começo do ano seguinte, foram plantados 86ha das variedades red globe, patriciã, niágara, itália e rubi. Em 95, a produtividade média foi de 6t/ha. Já na segunda safra, o desempenho saltou para 20t/ha. Esses números foram decisivos para a consolidação do cultivo dos parreirais na região.

Paralelamente a isso, a Apriviti iniciou pesquisas para produzir uvas sem sementes em escala comercial. Os experimentos, iniciados em 96, contam com a experiência dos técnicos do Chile, que trouxeram para o programa seus conhecimentos na produção de uvas sem sementes em clima frio e o domínio dos brasileiros na viticultura em região de clima quente, responsáveis pela implantação da cultura em Petrolina/PE e Pirapora/MG.

O trabalho resultou na aprovação de seis variedades de uvas sem sementes, das diversas testadas na região de Primavera. E o otimismo é tanto que nem mesmo a baixa produtividade de 6t/ha apresentada na safra de agosto/setembro de 97 — a mesma obtida na primeira safra de uvas com sementes em Mato Grosso — foi suficientemente forte para desestimular o projeto, mantido até então em sigilo pela associação. Até outubro do ano passado,

diretores, técnicos e associados da Apriviti não falavam sobre o assunto.

Rojas, no entanto, revelou os códigos das variedades que se adaptaram à região. São elas: JOL 2001 (perlette, branca), ASR 2002 (centenial, branca), RKN 2003 (moscatel de hamburgo, branca), LG 2004 (superior, branca), CL 2005 (flame seed less, vermelha) e TT 2006 (catalunha, branca). O agrônomo disse ainda que ficou comprovado que as uvas com e sem sementes têm ciclos vegetativos iguais em Mato Grosso, mas requerem tratamentos culturais diferenciados, principalmente na aplicação de nitrogênio. Nos experi-



Fotos: Eduardo Gomes

mentos, as variedades sem sementes exigiram em média 50% a menos deste nutriente do que as convencionais. “A pesquisa não termina com a adaptação das variedades à região. Estamos criando uma metodologia fitotécnica para fazê-las tecnicamente viáveis em termos comerciais. Claro que isso precisa ainda ser traduzido em alta produtividade e qualidade superior”, complementou. Hoje, a área de plantio de uvas (variedades convencionais) na região de Primavera do Leste é de aproximadamente 180ha, sendo que os associados da Apriviti cultivam 110ha. Não há registro estatístico do volume da produção global pela falta de controle por parte dos produtores independentes.

Segundo ciclo — Os mesmos fatores que estimularam a introdução da viticultura na região de Primavera, somados à regularidade de chuvas no final de ano, facilitaram a definição de uma nova safra. O chamado segundo ciclo, iniciado em 97, nada mais é do que uma nova poda, entre setembro e outubro, para impedir que as chuvas de novembro e dezembro aumentem a brotação. Com isso, Rojas acredita que os parreirais terão condições de produzir uma segunda safra nos meses de janeiro e fevereiro, sem comprometer a safra principal de agosto/setembro, embora tenha um rendimento bem inferior, o que, no final, daria uma safra e meia.

O técnico explicou que os parreirais foram podados entre setembro e outubro. Em dezembro, os galhos já apresentaram menos folhas do que em anos anteriores, o que permitirá a produção em janeiro/fevereiro. Em abril/maio, serão novamente podados e produzirão para a safra principal. A folhagem cortada das parreiras é incorporada como matéria orgânica ao solo nas áreas em produção. Para desenvolver esse programa de aumento de produção, a Apriviti criou uma parceria com o Governo de Mato Grosso. Com isso, surgiu, no final de agosto, o projeto “Uva: Perspectiva de Futuro”, que teve sua parte técnica elaborada por Rojas. 

Adrián Rojas, da Apriviti: estamos formando uma nova tecnologia

SHOW RURAL COOPAVEL 98

De 9 a 13 de fevereiro de 1998



***Venha participar deste grande
evento técnico de nível internacional***

Centro de Experimentação e Treinamento Agropecuário - CETA Coopavel
BR 277, Km 578 - Cascavel (PR) - Fone (045) 225-6885

ABACAXI & FUMO

Aqui, todos os pro

Culturas rentáveis e tecnificadas, tanto o abacaxi como o fumo são alvo de insetos, fungos e ervas daninhas, principalmente. No entanto, estes cultivos dispõem de um "arsenal" de defensivos químicos para defendê-los dos prejuízos

Priscila Castro / Gilberto Severo

Culturas típicas de pequenas e médias propriedades, o abacaxi (*Ananas sativus*) e o fumo (*Nicotina tabacum* L.), embora apresentem realidades completamente diferentes, vêm demonstrando uma performance positiva nas últimas safras, principalmente no que se refere à área plantada. O fumo, por exemplo, teve um crescimento de 13,81% na área cultivada, totalizando 307.360ha na safra 1996/97, em comparação com o período anterior. Além disso, o produto foi um dos principais itens da pauta de exportação brasileira do ano passado. É uma atividade que aos poucos vai novamente recuperando terreno, embora ainda esteja longe dos 346.000ha ocupados em 92. Essa melhora no desempenho da rica fumicultura nacional, que em 96 faturou US\$ 10 bilhões e conta com 209 mil produtores, segundo a Associação Brasileira da Indústria do Fumo (Abifumo), é creditado aos programas de investimentos em



Foto: A Granja

qualidade e produtividade e apoio à expansão da lavoura feitos pelas empresas do setor, já que, no segmento, a propriedade está totalmente integrada à indústria processadora.

O abacaxizal também está longe de ser um "abacaxi" para o produtor. Na última safra, o espaço físico da lavoura aumentou de 49.196ha para 54.959ha. A produtividade também acompanhou a evolução e saltou de 21.900 plantas/ha para 23.360 plantas. Além disso, a cultura aos poucos começa a ampliar seu espaço na lavoura. Em alguns casos, como no estado do Tocantins, chega a atingir 80ha de área, contra 20ha da média brasileira. É, sem dúvidas, um bom investimento para quem consegue atingir uma produtividade superior à média nacional. Apesar dos custos de produção da abacaxi serem relativamente altos (cerca de US\$ 2.500/ha para lavouras já implantadas), o agricultor tem conseguido uma boa rentabilidade no final da

lutos pra deixar a lavoura sadia



Foto: A Granja



colheita. É possível, no final das contas, contabilizar um lucro de até 50%, desde que a lavoura seja bem-manejada.

Para os produtores de abacaxi, os principais desafios são a carência de mão-de-obra (até porque o manejo da lavoura ainda não é mecanizado) e os problemas fitossanitários da cultura. Para se ter uma idéia, nos últimos 60 anos, os pesquisadores brasileiros já identificaram 30 espécies de insetos associados ao abacaxizeiro. Destas, pelo menos duas podem ser classificadas como pragas de ocorrência regular e generalizada em todo o País: a *Thecla basilades*, conhecida como a broca-do-fruto, que ataca a planta ainda nas fases de floração e frutificação, e a *Dysmicoccus brevipedes*, tam-

bém chamada de cochonilha ou pulgão-branco. A cochonilha vive em colônias e tem como plantas hospedeiras o abacateiro, raízes de algodão, soja, cana-de-açúcar, arroz, amendoim e tiririca. Juntas, estas duas espécies fazem um estrago sem precedentes na lavoura.

Além dessas pragas, alguns artrópodos igualmente causam sérios danos ao bolso do produtor. Os mais importantes são os ácaros do abacaxizeiro, dentre eles o ácaro-vermelho, da espécie *Dolichotetranychus Floridanus*, que se aloja na base das folhas das plantas jovens, provocando o amarelecimento na base da folha. O patógeno ocorre com mais frequência nos estados do Nordeste, onde

se concentra a maior parte da produção.

Entraves — Se na cultura do abacaxi as pragas representam o maior perigo, no fumo são as doenças provocadas por fungos de solo que desafiam os pesquisadores. Como normalmente são lavouras monitoradas por técnicos ligados à indústria, o controle é mais intenso e a sanidade da lavoura é mais facilmente controlada. O rigor começa na sementeira, onde o mofo-azul (*Peronospora tabaciana*) e a antracnose (*Colletotrichum nicotianae*) representam o maior perigo. Estes fungos sobrevivem em restos de cultura infestados ou diretamente no solo e devem ser combatidos quando a planta ainda está nos canteiros.

Nas páginas que se seguem, o produtor confere todos os produtos químicos existentes no mercado para deixar os cultivos de abacaxi e fumo longe de pragas, fungos, ervas daninhas, ácaros e nematódos.

CONFIRA A CLASSIFICAÇÃO TOXICOLÓGICA DOS DEFENSIVOS AGRÍCOLAS

I	Extremamente tóxicos
II	Altamente tóxicos
III	Medianamente tóxicos
IV	Pouco tóxicos

ABACAXI

HERBICIDAS

Defensa

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ervas daninhas controladas	Dosagem
Diuron 500 SC Defensa	Diuron	II	Beldroega, capim-colchão, milhã, guanxuma, buva-voadeira, corda-de-violão, capim-gordura, capim-oferecido, caruru, erva-de-bicho, mentrasto, falsa-erva-de-santa-maria, malva, picão-branco, poaia-branca	3,2 a 6,4 l/ha

Du Pont

Karmex 500 SC	Diuron	II	Capim-colchão, capim-marmelada, capim-pé-de-galinha, capim-carrapicho, caruru, picão-preto, guanxuma, poaia-branca	3,2 a 6,4 l/ha
Karmex	Diuron	IV	Capim-colchão, capim-marmelada, capim-pé-de-galinha, capim-carrapicho, caruru, picão-preto, guanxuma, poaia-branca	2,0 a 4,0kg/ha
Krovar	Diuron + bromacil	III	Capim-carrapicho, capim-marmelada, capim-colchão, capim-pé-de-galinha, capim-favorita, trapoeraba, beldroega, carrapicho-de-carneiro, picão-preto, guanxuma, poaia-branca	2,0 a 4,0kg/ha (abacaxi planta) 1,0 a 4,0kg/ha (abacaxi soca)

Nortox

Diuron Nortox	Diuron	III	Beldroega, capim-amargoso, capim-milhã, capim-carrapicho, capim-gordura, papuã, capim-pé-de-galinha, carrapicho-de-carneiro, caruru, guanxuma, macela, maria-preta, mentrasto, mostarda, picão-branco, picão-preto, tiririca e trapoeraba	2,0 a 4,0kg/ha
---------------	--------	-----	---	----------------

Rhodia

Cention	Diuron	II	Folhas largas e gramíneas	3,2 a 6,4 l/ha
Triamex	Atrazina + simazina	III	Folhas largas e gramíneas	solo arenoso: 4,0 l/ha solo médio: 5,5 l/ha solo pesado: 6,0 l/ha

Sanachem

Netun 800 SC	Diuron	III	Capim-colchão, capim-marmelada, capim-pé-de-galinha, trapoeraba, beldroega, caruru, guanxuma, mentrasto, picão-preto	solo leve/médio: 2,0 l/ha solo pesado: 2,0 a 4,0 l/ha
--------------	--------	-----	--	--

Sipcam

Metrimex 500 SC	Ametryne	III	Capim-marmelada, capim-carrapicho, capim-pé-de-galinha, amendoim-bravo, beldroega, carrapicho-de-carneiro, caruru, erva-de-santa-luzia, erva-fofo, macela, maria-preta, mastruço, nabo-bravo, picão-branco, picão-preto, poaia-branca, rubim, serrilha, trapoeraba, guanxuma	2,4 a 5,6 l/ha 2,4 a 5,6 l/ha 4,0 a 5,6 l/ha
-----------------	----------	-----	--	--

Zeneca

Gramocil	Diuron + paraquat	I	Capim-marmelada, capim-carrapicho, capim-colchão, capim-pé-de-galinha, carrapicho-rasteiro, caruru, picão-preto, trapoeraba, amendoim-bravo, beldroega	2,0 a 3,0 l/ha
Stauzina 500 SC	Atrazine	III	Caruru, picão-preto, picão-branco, beldroega, guanxuma, capim-marmelada, trapoeraba, capim-colchão, capim-pé-de-galinha	solo arenoso: 4,0 l/ha solo médio: 6,0 l/ha solo argiloso: 8,0 l/ha

INSETICIDAS/ACARICIDAS

Agrípec

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Pragas controladas	Dosagem
Folisuper 600 BR	Parathion-methyl	I	Broca-da-infusescência, cochonilha, broca-do-colo	135ml/100 l de água (20-40ml/pé)

Fersol

Carbaryl Fersol 480 SC	Carbaryl 480g/l	II	Broca-das-frutas	225ml/100 l de água
Carbaryl Fersol pó 75	Carbaryl 75g/kg	III	Broca-das-frutas	15kg/ha

Iharabrás

Sumithion 400 PM	Fenitrothion	II	Broca-do-fruto, percevejo	200g/100 l de água
------------------	--------------	----	---------------------------	--------------------

Novartis

Solvirex GR 100	Disulfoton	III	Cochonilha	0,5g/planta
-----------------	------------	-----	------------	-------------

Rhodia

Ethion 500	Ethion	I	Broca-do-fruto Tratamento de mudas	120ml/100 l de água 150ml/100 l de água
Sevin 480 SC	Carbaryl	II	Broca-do-fruto, broca-do-colo	225ml/100 l de água
Kilval 300	Vamidothion	II	Cochonilha, ácaro (dolichotetranychus floridanus, stigmaeus floridanus)	330ml/100 l de água

FUNGICIDAS

Agrípec

Marca com.	Ingred. ativo	Classe toxic.	Doenças controladas	Dosagem
Agrinose	Oxicloreto-de-cobre	IV	Antracnose, cancro-dos-ramos	600g/100 l de água

Du Pont

Benlate 500	Benomyl	III	Fusariose ou gomose Podridão-negra	0,5kg/ha 150g/100 l de água
-------------	---------	-----	---------------------------------------	--------------------------------

Hokko

Orthocide 500	Captan	III	Podridão-do-fruto, folhas e raízes, podridão-negra	2,0 a 2,5kg/ha
---------------	--------	-----	--	----------------

Rhodia

Aliette	Phosetyl AL	IV	Podridão-da-raiz	trat. mudas: 1,0g/1,0 l de água pulv. foliar: 2,5g/1,0 l de água
---------	-------------	----	------------------	---

Sipcam

Frumizeb	Mancozeb	III	Podridão-negra	200g/100 l de água
----------	----------	-----	----------------	--------------------

FUMO

HERBICIDAS

AgrEvo

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ervas daninhas controladas	Dosagem
Furore	Fenaxo-prop-ethyl	III	Capim-marmelada, capim-colchão, capim-pé-de-galinha, capim-arroz, capim-favorito	1,25 a 1,50ml/ha

Basf

Basamid	Dazomet	III	Todas as infestantes	50g/m2
Poast	Sethoxydim	II	Capim-papuã, capim-milhã, capim-colchão, capim-carrapicho, capim-arroz, capim-pé-de-galinha, capim-amargoso, grama-doce, grama-seda	1,25 l/ha 1,5 a 2,0 l/ha

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Ervas daninhas controladas	Dosagem
Cyanamid				
Herbadox 500 CE	Pendimethalin	II	Capim-marmelada, capim-carrapicho, capim-pé-de-galinha, capim-colchão, capim-arroz, capituva, capim-jaú, capim-canevão-do-banhado, capim-macho, capim-colônião, capim-oferecido, capim-rabo-de-raposa, capim-massambará, apaga-fogo, caruru, beldroega, senalia	solo leve: 1,5 a 2,0 l/ha solo médio: 2,0 a 2,5 l/ha solo pesado: 2,5 a 3,0 l/ha
FMC				
Gamit	Clomazone	II	Grama-bermuda, Picão-branco, beldroega, guaxuma, capim-arroz, Capim-colchão ou milhã	2,0 l/ha 1,8 l/ha 1,6 l/ha
Rhodia				
Ronstar 250	Oxadiazon	II	Folhas largas e gramíneas	4,0 l/ha
Zeneca				
Fusilade 125	Fluazifop-p-butil	II	Capim-massambará, capim-marmelada, capim-carrapicho, capim-pé-de-galinha, grama-seda, capim-colchão	1,0 a 1,5 l/ha
INSETICIDAS/ACARICIDAS				
AgrEvo				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe toxic.	Pragas controladas	Dosagens
Decis 25 CE	Deltamethrin	III	Pulga-do-fumo, vaquinha, cegadeira, Mandarová-do-fumo, lagarta-rosca	160ml/ha 200ml/ha
Agripec				
Folisuper 600 BR	Parathion-methyl	I	Pulga-do-fumo, Mandarová, Tripes	0,35 a 0,45 l/ha 0,56 a 0,875 l/ha 0,35 a 0,45 l/ha
Cyprin 250 CE	Cypermethrin	I	Lagarta-rosca	100ml/ha
Bayer				
Confidor	Imidacloprid	IV	Broca-do-fumo, pulgões	360g/ha
Cyanamid				
Talcord 250 CE	Permethrin	II	Pulga-do-fumo	100ml/ha
Fersol				
Bromo Fersol	Brometo de metila	I	Insetos do solo	1 lata de 680g p/cada 10m de canteiro
Carboran Fersol	Carbofuran 50g/kg	I	Vaquinha, pulga-do-fumo, broca-do-fumo	15 a 30kg/ha
Carbaryl Fersol pó 75	Carbaryl 75g/kg	III	Lagarta-rosada, pulga-do-fumo, mandarová-do-fumo, tripes, vaquinha-verde	canteiro: 10kg/ha plantação: 15kg/ha
Carbaryl Fersol 480 SC	Carbaryl 480g/litro	II	Lagarta-rosada, pulga-do-fumo, mandarová-do-fumo, tripes, vaquinha-verde	0,8 a 2,4 l/ha
Nor-Trin 250 CE	Cypermethrin 250g/litro	II	Lagarta-rosca, pulga-do-fumo, percevejo-cinzento	100ml/ha
Ralzer 50G	Carbofuran 50g/kg	I	Lagarta-rosca, pulga-do-fumo, broca-do-fumo, larva-aramé	15 a 30kg/ha
FMC				
Furadan 50G	Carbofuran	I	Lagarta-rosca, pulga-do-fumo, Broca-do-fumo, larva-aramé, Vaquinha	15 a 20kg/ha 30kg/ha 20kg/ha
Furadan 100G	Carbofuran	I	Lagarta-rosca, pulga-do-fumo	7,5 a 10kg/ha
Furadan 350 SC	Carbofuran	I	Pulgão	4,0 a 5,0 l/ha
Pounce 384 CE	Permethrin	II	Lagarta-rosca, Pulga-do-fumo, Vaquinha, percevejo-cinzento	130ml/ha 50ml/ha 100ml/ha
Brigade 25 CE	Bifenthrin	II	Pulga-do-fumo, Broca-do-fumo	100ml/ha 300ml/ha
Marshal 50G	Carbosulfan	III	Broca-do-fumo	30kg/ha
Hokko				
Orthene	Acephate	IV	Pulgão-verde, tripes-do-fumo, percevejo-cinzento, Lagarta, pulga-do-fumo, Lagarta-rosca, Broca-do-fumo	0,5 a 1,0kg/ha 0,75 a 1,5kg/ha 0,7kg/ha 0,5 a 0,8kg/ha
Iharabrás				
Sumidan 25 CE	Esfenvalerate	I	Pulga-do-fumo	0,2 l/ha

Marca com.	Ingred. ativo	Classe tox.	Pragas controladas	Dosagem
Novartis				
Solvirex GR 100	Disulfoton	III	Broca-do-fumo	15 a 20kg/ha
Rhodia				
Sevin	Carbaryl	II	Lagosta-rosca, pulga-do-fumo, tripes-do-fumo, vaquinha-verde	1,9 a 2,25 l/ha
Sanachem				
Nor-Trin 250 CE	Cipermethrin	II	Lagarta-rosca, traça-da-batatinha, pulga-do-fumo, percevejo-cinzento	100ml/ha
Valon 384 CE	Permethrin	II	Lagarta-rosca, Percevejo-cinzento, vaquinha, Pulga-do-fumo	130ml/ha 100ml/ha 50ml/ha
Sipcam				
Cefanol	Acephate	III	Pulgão, tripes, Lagartas, pulga-do-fumo	0,5 a 1,0 l/ha 0,75 a 1,0 l/ha
Zeneca				
Karate 50 CE	Lambdacyalothrin	II	Pulga-do-fumo	100ml/ha
FUNGICIDAS				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe toxic.	Doenças controladas	Dosagens
Basf				
Basamid	Dazomet	III	Fungos-de-solo	50g/m2
Du Pont				
Benlate 500	Benomyl	III	Manchas-foliares	30g/100 l de água
Manzate 800	Mancozeb	III	Mofo-azul	20g/10 l de água
Fersol				
Bromo Fersol	Brometo de metila	I	Fusariose, rizoctoniose, amarelão, mancha-de-esclerotinia	1 lata de 680g p/cada 10m de canteiro
Novartis				
Cobre Sandoz BR	Oxido cuproso	IV	Mancha-de-alternaria	1,0 a 2,0kg/ha
Copridol PM	Hidróxido de cobre	IV	Mancha-de-alternaria	1,1 a 2,2kg/ha
Ridomil 50 GR	Metalaxyl	IV	Mofo-azul, Amarelão	1g/m2 10kg/ha
Tecto 600	Thiabendazole	IV	Podridão-do-pé, Podridão-de-esclerotinia	10g/50m2 de canteiro 750 a 1.500g/ha
Rhodia				
Rovral	Iprodione	IV	Mela	1kg/ha (5g/canteiro 50m2)
Rohm and Haas				
Dithane PM	Mancozeb	III	Mofo-azul	200g/100 l de água
Persist SC	Mancozeb	III	Mofo-azul	360g/100 l de água
NEMATICIDAS				
Basf				
Marca com.	Ingred. ativo	Classe toxic.	Nematóides controlados	Dosagens
Basamid	Dazomet	III	Todos os nematóides	50g/m2
Fersol				
Ralzer 50 GR	Carbofuran 50g/kg	I	Nematóide: <i>Protylechus</i> spp.	35kg/ha
FMC				
Furadan 50 G	Carbofuran	I	Nematóide: <i>Meloidogyne incognita</i>	80kg/ha

Vale a pena utilizar?

Lurdes Tirelli

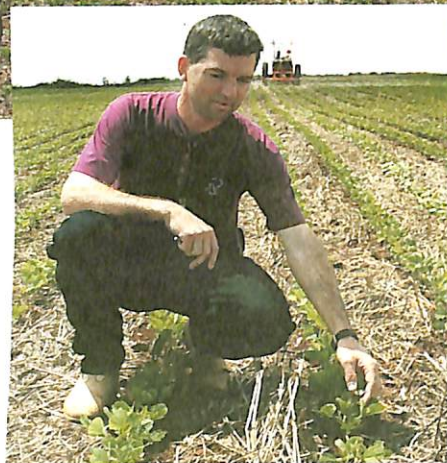
Adubação foliar, numa definição clássica, é a suplementação da nutrição da planta, feita através de pulverizações nas folhas. Quando a planta não consegue suprir a sua necessidade nutritiva através do sistema radicular, via solo, pode-se fazer a complementação com adubos foliares.

O processo de aplicação é feito da mesma forma recomendada para os defensivos agrícolas: dissolve-se o produto na água e pulveriza-se com equipamento costal ou mecânico (puxado por trator).

Observa-se, no entanto, que a planta exige aplicação nos estágios corretos. Para as culturas anuais, a aplicação deve ser feita na fase jovem. Na soja e no milho, por exemplo, a adubação foliar se dá em torno de 30 a 60 dias após a germinação. Este estágio é determinado em função de ser a época em que a planta mais necessita de nutrientes para revelar seu potencial produtivo.

Os produtos aplicados podem ser macro ou micronutrientes, de acordo com as deficiências apresentadas pelas plantas. Os macronutrientes, expressos na sigla NPK (nitrogênio-fósforo-potássio), são os mesmos encontrados nos adubos de aplicação de solo. Os micronutrientes são o zinco, cobalto, molibdênio, manganês, magnésio; ou seja, vários elementos que a planta necessita e que estão contidos nas formulações de adubos foliares.

As deficiências são observadas por alguns sinais apresentados pela planta, como um amarelamento e/ou outras características, melhor identificadas por profissionais que possuem conhecimento e experiência no assunto. Também pode-se avaliar as carências nutricionais analisando o solo da área cultivada.



Jorge Knebel, técnico da Coopavel: olerícolas respondem melhor ao adubo foliar

Funciona ou não funciona? — “Muitas vezes, a adubação foliar não apresenta resultados positivos porque a planta já absorveu do solo os nutrientes que necessita para expressar o seu potencial produtivo”, diz Jorge Knebel, agrônomo responsável pelo Centro de Experimentação e Desenvolvimento Agropecuário, da Cooperativa Agropecuária de Cascavel (Coopavel), no Paraná. Em outras palavras: assim que a planta se forma, ela busca rapidamente os nutrientes disponíveis no solo; então, no momento em que se aplica a adubação foliar, a planta já não necessita mais daquele nutriente e, conseqüentemente, não irá absorvê-lo. Ou melhor: a adubação foliar somente apresentará resultados, quanto ao aumento do potencial produtivo das culturas anuais, se a planta em questão estiver realmente necessitando de determinado nutriente.

Por outro lado, as olerícolas e culturas perenes apresentam uma resposta melhor ao uso de adubos foliares. “Estas plantas precisam de boa aparência visual, com folhas livres de sintomas de doença, daí por que aproveitam melhor os nutrientes dispensados pela adubação foliar”, esclarece o técnico da Coopavel.

De outra parte, é preciso considerar que existem casos em que certas varie-

dades de plantas não conseguem absorver a contento os nutrientes do solo, mesmo quando o produtor utiliza calcário para baixar o pH da terra. Nestes casos, torna-se importante fazer a nutrição da cultura pela via foliar.

Relação custo X benefício — Um aspecto polêmico com relação à utilização destes adubos nos cultivos de grãos está no confronto custo versus benefício. “Normalmente, consegue-se apenas de 2 a 5% de aumento na produtividade, o que não justifica o custo de sua aplicação, exceto se o produtor obtiver um aumento de 10% a mais no rendimento da lavoura”, ressalta Gedi Jorge Sfredo, que trabalha no Centro Nacional de Pesquisa de Soja, unidade da Embrapa sediada em Londrina/PR. Ele lembra que se a produtividade for menor que 10% o agricultor estará desperdiçando dinheiro.

Para o produtor decidir se deve ou não utilizar este tipo de adubo, o primeiro passo é avaliar os resultados das pesquisas. Se chegar à conclusão que sua região apresentará 5% de aumento de produtividade, então é importante calcular se essa diferença pagará o custo do adubo, a aplicação e o estrago que o trator fará ao entrar na lavoura. Se a produtividade superar e compensar, aí aplica-se. Caso contrário, não justifica. O produtor poderá avaliar melhor aplicando o produto em uma área de sua lavoura e deixando outra parcela sem aplicação, como testemunha. Na hora da colheita, irá observar a diferença.



O CAMINHO DA QUALIDADE PASSA POR AQUI



PORTO ALEGRE:

Av. Plínio Brasil Milano, 1135
PABX: (051)337.2001

NOVO HAMBURGO:

Rua Pernambuco, 235
PABX: (051)594.2522

CAXIAS DO SUL:

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

E-mail:

totaldigital@pro.via-rs.com.br
totaldigital@nutecnet.com.br

SHOW RURAL COOPAVEL



A feira da alta tecnologia

O município de Cascavel, no pujante oeste paranaense, volta a viver em fevereiro o clima de alta tecnologia agropecuária. É que dos dias 9 a 13 acontece a 10ª edição do já consagrado Show Rural Coopavel, evento que tem como objetivo básico mostrar aos produtores o que de mais importante existe no mercado em termos tecnológicos e de manejo de culturas. É a primeira grande feira tecnológica do ano de 98 e deve reunir aproximadamente 40 mil pessoas, segundo estimativas dos organizadores da mostra. Neste ano, estarão em demonstração 4.020 experimentos, contra os 2.300 de 97. Os participantes poderão aprimorar seus conhecimentos nas culturas de soja, milho, algodão e culturas alternativas; adubação verde; plantio direto; aplicação de defensivos agrícolas; níveis de adubação; híbridos de milho; manejo de solo; inoculação de sementes, irrigação, entre outros tópicos da área agrícola.

Na parte de pecuária, os temas estão orientados à implantação de pastagens, confinamento bovino, gado leiteiro, manejo de suinocultura, apicultura, avicultura e criação de ovinos. Além das atividades tradicionais, serão contempladas criações e cultivos alternativos, como: horticultura, minhocultura, piscicultura, ervas medicinais, compostagem e tecnologias para desenvolver as pequenas propriedades rurais.

“Para o produtor ver e analisar tudo o

que temos aqui, são necessários pelo menos dois dias de participação”, aconselha Rogério Rizzardi, um dos coordenadores do evento, animado com o crescimento da mostra. Afinal, o Centro de Experimentação da cooperativa, em seus 70 hectares, vai concentrar mais de 800 profissionais das áreas agrônômicas e veterinárias, que irão proferir palestras e fornecer as mais diversas orientações a quem visitar os mais de 70 estandes de expositores. Para esta edição, entre outras empresas/instituições, estão confirmadas as presenças do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), Embrapa, Emater, Coodetec, Revista A Granja, Braskalb, Pioneer, Agrocere, Agroeste, Ciba Sementes, Bayer, Pomigro, DowElanco, Zeneca, Basf, Monsanto, Cyanamid, Herbitécnica, Ciba Agro, Du Pont, FMC, AgrEvo, Hokko, Stara, Jacto, Spraying Systems, Camagril, Fankhauser, Vence Tudo, Giombelli, Metropolitana, Trevisan, Shell, Banco do Brasil, Berthoud, Comil, Imasa, IBL, Max, Monsoy, Marchesan, Novartis, Penha, Rhodia Agro, Semeato, M.A. Máquinas Agrícolas e Texaco.

“A preocupação com a globalização está levando o agricultor brasileiro a buscar cada vez mais novas tecnologias, a fim de viabilizar sua propriedade e entrar numa nova era de desenvolvimento”, reconhece Rizzardi. Tanto isto é verdade que, desde 91, a região oeste do Paraná experimenta um aumento significativo de

produtividade. A soja, por exemplo, alcança níveis superiores a 3.500kg/ha, e o milho 10.000kg/ha. Estes números são, no mínimo, três vezes superiores aos verificados antes da realização do Show Rural Coopavel, demonstrando o seu efeito multiplicador naquela região.

O que é a Coopavel — A Cooperativa Agropecuária de Cascavel (Coopavel), promotora do Show Rural, foi fundada em 15 de dezembro de 1970 por um grupo de 42 agricultores, que se juntaram para resolver seus problemas comuns e criar uma possibilidade de alavancar a agropecuária da região oeste. Não deu outra. Hoje, a Coopavel conta com 3.700 associados, 1.800 funcionários e atua em praticamente todos os setores de interesse do produtor rural. Da década de 70 até hoje, o patrimônio da Cooperativa cresceu de forma fantástica: são 18 entrepostos espalhados por 13 municípios e nove plantas industriais. Todo este complexo armazena, processa e distribui produtos oriundos das lavouras de soja, milho, algodão, arroz, feijão, triticale, aveia e, também, bovinos, leite, suínos e aves.

ONDE FICA

Centro de Experimentação e
Treinamento Agropecuário (CETA) da
Coopavel: BR 277, km 578, Cascavel/
PR



Um final de ano sem balanço.

Correio do Povo, firme na liderança.

CORREIO DO POVO

213.022*

ZERO HORA

154.808*

* Médias diárias de circulação paga no Brasil. Fonte IVC - setembro/97.

1997 foi novamente o ano do Correio do Povo. Com um aumento constante no número de leitores, terminamos o período com mais de 200 mil assinantes. Como resultado, mantivemo-nos firmes no primeiro lugar em circulação e tiragem no Rio Grande do Sul e entre os cinco maiores jornais do País. E, com certeza, vamos crescer ainda mais em 1998. Por isso, se você quer destaque, anuncie no Correio do Povo. **Seu produto vai virar notícia.**



CORREIO DO POVO
A melhor informação pelo menor preço.

www.correiodopovo.com.br

Fone: (051) 215.6111

SAFRAS & MERCADO.

Você prevê o futuro sem depender apenas da sorte.



Ter acesso a informações isentas e com total credibilidade torna o seu empreendimento diferenciado dos demais.

Em um mercado tão competitivo e disputado como o que vivemos, a informação antecipada, precisa e, acima de tudo, correta proporciona melhores resultados e lucros para a sua safra.

E foi buscando exatamente este diferencial para o sucesso do seu negócio que Safras & Mercado, há 21 anos, analisa, prevê, informa e orienta sobre as principais commodities, bolsas, mercados e demais acontecimentos do Agribusiness brasileiro e mundial.

Através de satélite, Internet, correio ou mesmo fax, você recebe todas estas informações sem precisar sair de casa ou do escritório.

Com Safras & Mercado você vai ter sempre um grande aliado: o futuro.



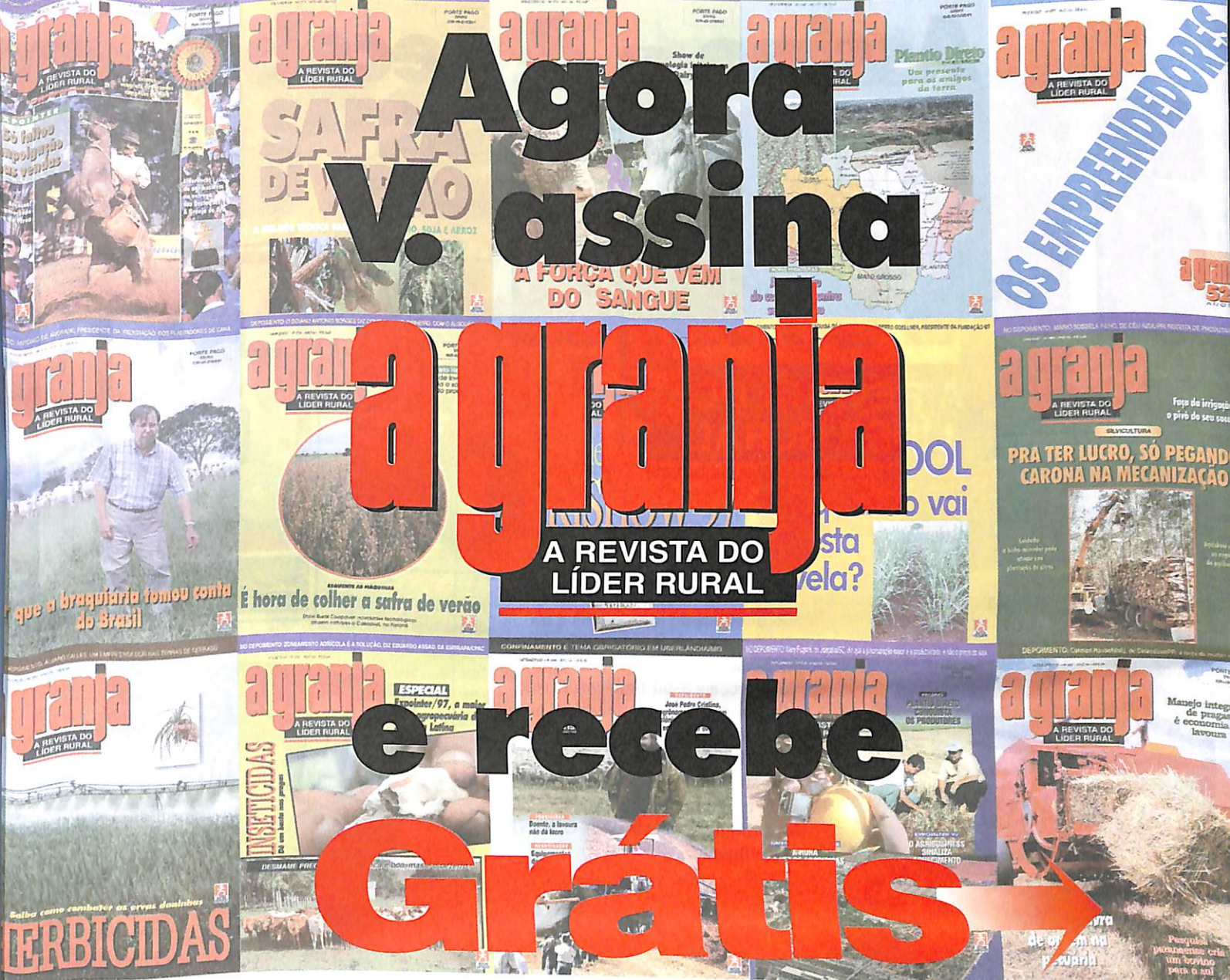
A Principal Fonte de Informação dos Profissionais do Agribusiness.

Porto Alegre Fone: (051) 224.7039 / (051) 800.2272 (Discagem Gratuita)

Cuiabá: Fone: (065) 321.2016

<http://www.safras.com.br> e-mail: safras@safras.com.br

Porto Alegre - Brasília - Curitiba - Cuiabá - São Paulo - Buenos Aires - Nova York



Ligue a cobrar (051) 233-1822 ou envie este cupom

a granja

**Assinale a opção desejada
e envie este cupom hoje mesmo**

**Promoção
válida até 27 de fevereiro/98**

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



A REVISTA DO LÍDER RURAL

ASSINATURA REVISTA A GRANJA + AG Leilões (GRÁTIS)

2 ANOS
24 EDIÇÕES
+ 2 ANUÁRIOS
+ 1 LIVRO
GRÁTIS
R\$ 108,00 ☐
ou 3 vezes
R\$ 36,00 ☐

1 ANO
12 EDIÇÕES
+ 1 ANUÁRIO
GRÁTIS
R\$ 57,00 ☐

MARQUE COM UM X A OPÇÃO DESEJADA

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

Nome do Cartão

Nº

Validade /

Nome

Endereço

Bairro

CEP

Cidade

Estado

Tel.

Fax

Data / /

Assinatura

Assine ■ & receba

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL



- A revista A GRANJA vem há mais de 50 anos informando o homem do campo com matérias e artigos escritos por quem mais entende do assunto. São matérias de todo o País e do exterior, com ênfase na agricultura e pecuária.
- Você precisa estar bem-informado sobre o que está acontecendo, novas técnicas, tecnologias de ponta, exemplos de pessoas/empresas bem-sucedidas no ramo.
- Tudo isso e muito mais você encontra nas páginas de A GRANJA mensalmente.

Assine já!

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

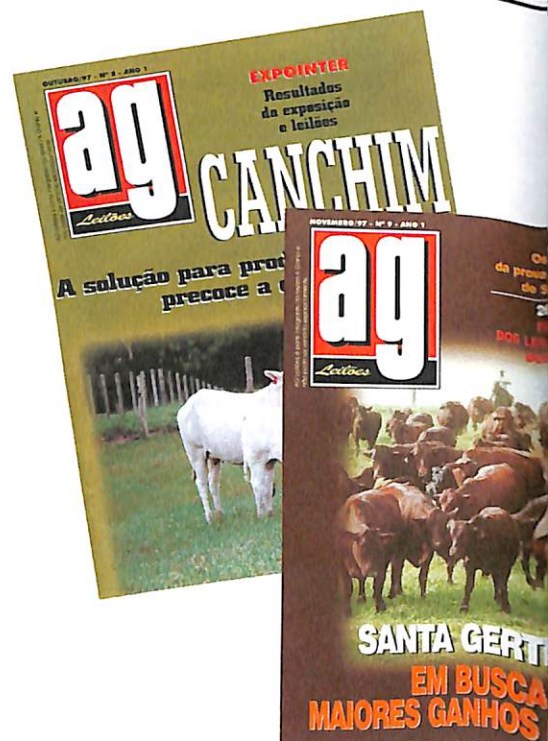
CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por
EDITORA CENTAURUS

90012-970 - PORTO ALEGRE - RS



- A mais completa revista sobre leilões e exposições de gado e cavalos. Cobertura das principais exposições, grandes campeões e seus criadores, leilões, os recordes, as médias, agenda de leilões e feiras. Enfim, tudo o que envolve o criador de elite.

Assine já!

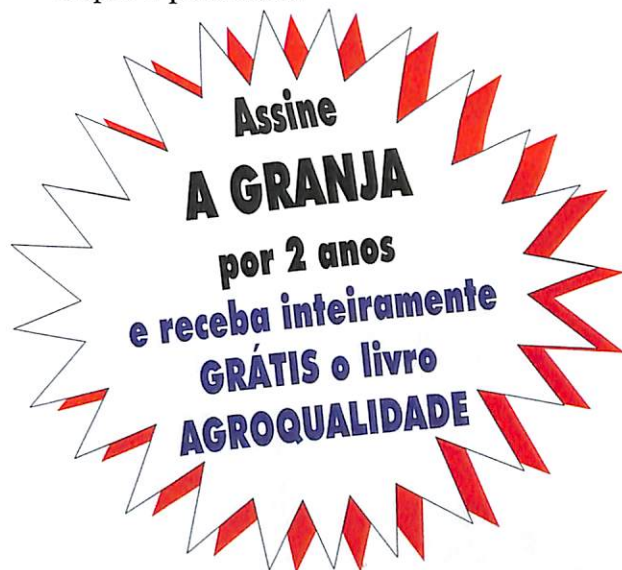
Grátis



- Assinando A GRANJA, você recebe todo o ano (em setembro) o anuário A GRANJA DO ANO, o mais importante da agropecuária brasileira, com endereços e produtos & serviços de todas as empresas relacionadas com o agribusiness.



- Excelente livro, que trata sobre a qualidade total aplicada à agropecuária, mostrando todas as etapas e processos.



- Ligue (051) 233-1822

LINHA
CAMPO
ELÉTRICO

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

AGROSHOP

O catálogo de compras do
homem do campo
*Receba em qualquer local do Brasil.
Custos de frete para qualquer
quantidade e para qualquer local do
Brasil(exceto Roraima). Apenas R\$ 5,00
Pedido mínimo: R\$ 50,00
(livros não têm pedido mínimo)
Validade dos preços: 27/02/98*



COD. 303

• Todos os modelos WK, com exceção do WK 10 SE e WK 10 C, têm o mesmo formato e tamanho do modelo acima.

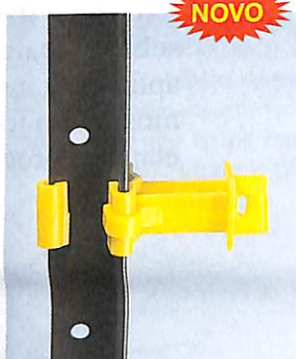


COD. 548

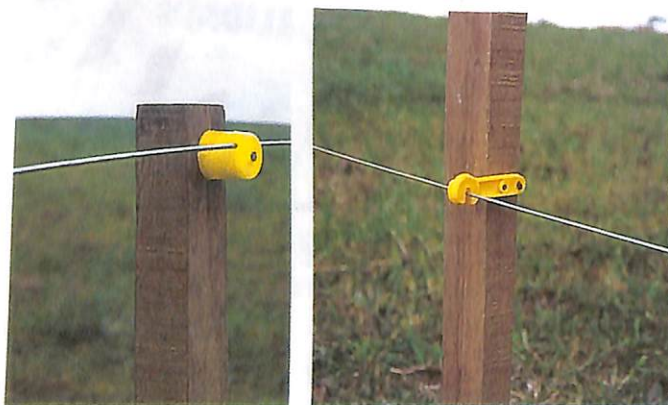
Cerca elétrica WK 10 SE, mesmo formato e tamanho do modelo WK 10 C. Verifique alcance e preços na tabela ao lado.



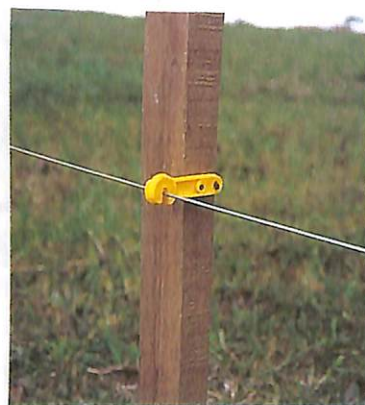
Isolador para tramas ou moirões de ferro, com porca ajustável. Bastante prático e fácil de instalar. Pacotes com 50 unidades. **COD. 550 - R\$ 39,00**



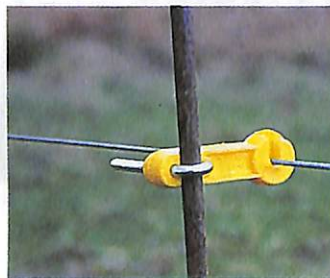
Isolador para moirão de ferro ou aço, tipo Gerdau. Engate fácil e rápido, com ajuste perfeito. Pacotes com 50 unidades. **COD. 551 - R\$ 39,00**



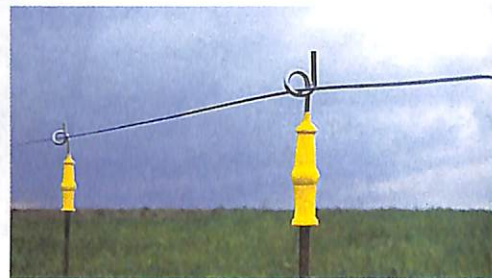
De linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões): Nº 2B - Pacote com 100 unidades. **COD. 331 - R\$ 58,00**



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



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



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

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

MODELO	ALCANCE DE km	OBSERVAÇÃO	COD.	PREÇO
WK 120	120	Bateria 12v	301	338,00
WK 120 C	120	220v	302	338,00
WK 120 SE	120	Bateria e 220v	303	368,00
WK 60	60	Bateria 12v	304	248,00
WK 60 C	60	220v	305	248,00
WK 60 SE	60	Bateria e 220v	306	298,00
WK 40	40	Bateria 12v	307	198,00
WK 40 C	40	220v	308	198,00
WK 40 SE	40	Bateria e 220v	309	248,00
WK 20	20	Bateria 12v	310	178,00
WK 20 C	20	220v	311	178,00
WK 20 SE	20	Bateria e 220v	312	218,00
WK 10 SE	10	Bateria, 110 e 220v	548	140,00
WK 10 C	10	110 e 220v	549	90,00

• Baterias não acompanham os modelos acima

ISOLADORES



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



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



NOVO

Pinça tipo Dick, para aparar cascos de bovinos. Leve e resistente
COD. 060 - R\$ 430,00



NOVO

Descornador para bezeros tamanho 17" importado. Ideal para animais jovens.
COD. 061 - R\$ 89,00



NOVO

Descornador e aparador para chifres. Bastante forte e resistente, ideal para animais adultos.
COD. 062 - R\$ 49,00



NOVO

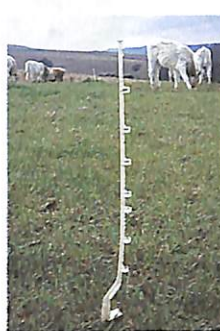
Esticador de arame com acabamento galvanizado. Instrumento fundamental para a construção de cercas.
COD. 063 - R\$ 45,00



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



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



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



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



NOVO

Vôltemetro de neon. Sinaliza com cinco escalas.
COD. 064 - R\$ 45,00



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



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



Poste de aço galvanizado com isolador 4A para cercas móveis. Resistente e de fácil manuseio.
COD. 493 - R\$ 5,00



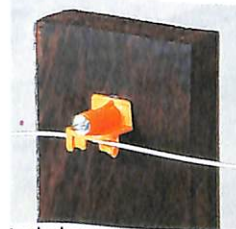
Isolador de arranque, import. da NZ, com esticador de arame de catraca, com trava super resistente (para utilização nas extremidades dos arames)
COD. 495 - R\$ 12,00



Porteira imp. da Nova Zelândia, com mola interna. COD. 497 - R\$ 15,00



Chave interruptora imp. da Nova Zelândia, faz o isolamento de áreas que você necessita. COD. 498 - R\$ 29,00



Isolador de linha (para utilização nos piques, tramas ou moirões) Nº 3B. Pacotes com 100 unidades.
COD. 494 - R\$ 29,00



Seringa Pistola modelo ECO 50ml, com tubo em policarbonato, resistente a impactos fortes, regulagens de 1 a 5ml.
COD. 496 - R\$ 35,00



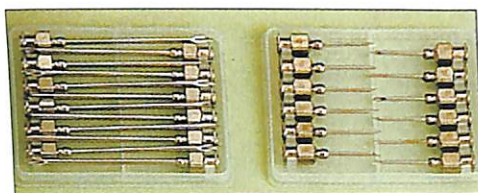
Catraca com roseta para esticar arame liso. COD. 499 - R\$ 3,00 a unidade



Cabo condutor subterrâneo, com duplo isolamento, ideal para porteiros e passagens por corredores, imp. da NZ
COD. 501 - R\$ 1,90 o metro



Wirelok, serve para unir arames, não solta, pode ser reutilizado e transmite energia sem problemas. COD. 502 - R\$ 3,90 a unidade



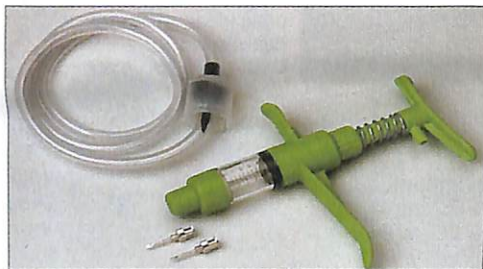
AGULHAS

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

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



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



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



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



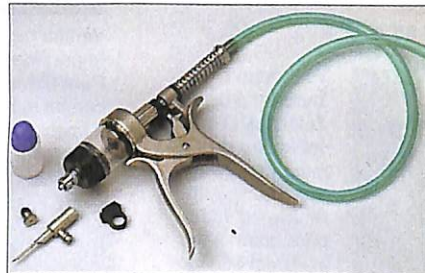
Vacinador automático importado 5ml. Resistente e prático. Superpreciso, regulagens de 0,5 em 0,5cm. **COD. 361 - R\$ 76,00**



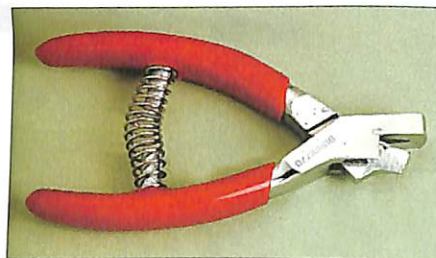
Chave para aramar. Ferramenta indispensável para construção de cercas.
COD. 400 - R\$ 5,00



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



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



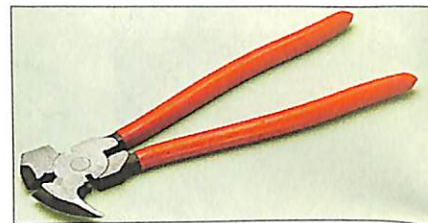
Assinalador para suínos marca Burdizzo, importado da Itália.
COD. 452 - R\$ 175,00



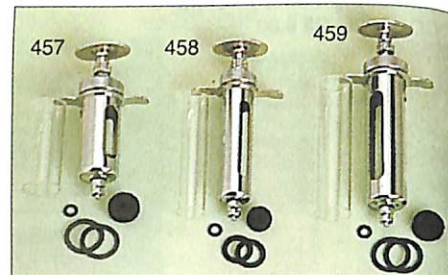
Tatuadeiras para bovinos quatro dígitos, altura de 16mm (foto). **COD. 363 - R\$ 69,00**
Jogo de 40 números de, 0 a 9, para tatuadeira de bovinos. **COD. 364 - R\$ 65,00**
Jogo de letras para tatuadeira de bovinos **COD. 491 - R\$ 65,00**
Tinta preta, nacional. Bisnaga com 40g **COD. 391 - R\$ 8,00**



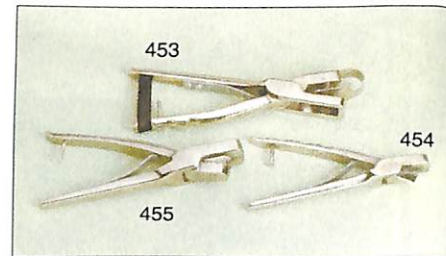
Picana eletrônica em 3 tamanhos (não vem com pilhas), pequena, média e grande. Facilita o manejo com o gado, não machucando o couro. Leve e resistente
COD. 356 (P) - R\$ 46,00
COD. 357 (M) - R\$ 49,00
COD. 358 (G) - R\$ 52,00



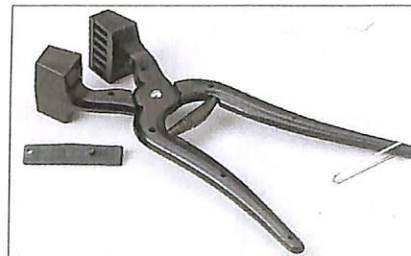
Alicate multiuso para fazendeiro 10 1/2". Forjado em aço liga especial, temperado, com cabeça polida e cabo plastificado
COD. 401 - R\$ 48,00



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



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



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

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



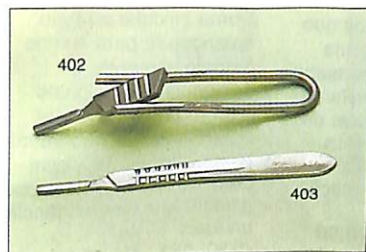
Argola para touros, ideal para exposições e manejo dos animais. Feita em material super-resistente e durável. Disponível nos tamanhos:
Pequena - 61mm COD. 397 - R\$ 12,00
Grande - 70mm COD. 398 - R\$ 15,00.



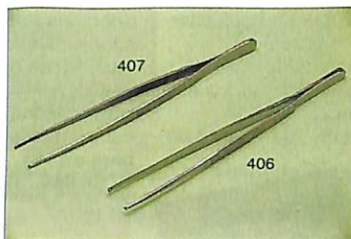
Formiga alicate grande, superforte.
COD. 394 - R\$ 22,00
Formiga alicate 19cm, forte e prático.
COD. 393 - R\$ 12,00
Formiga com destorcedor, ideal para exposições.
COD. 395 - R\$ 18,00
Formiga com trava automática, não aperta os animais. COD. 396 - R\$ 12,00



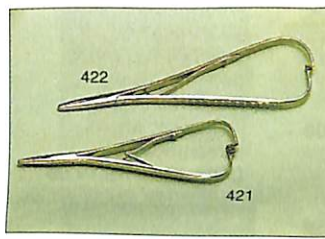
Focinheira para desmamar bezerros, pacotes com 10 unidades. Desmama sem causar estresse.
COD. 399 - R\$ 5,00



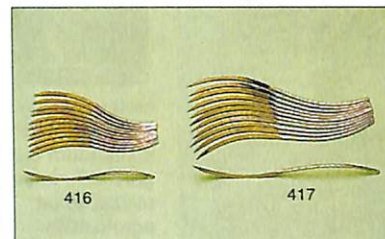
Cabo de bisturi nº 4 dobrável (importado), possibilita intervenções cirúrgicas em locais de difícil acesso.
COD. 402 - R\$ 19,00
Cabo de bisturi nº 4 em aço inox.
COD. 403 - R\$ 11,00
Lâminas de bisturi nº 22, embalagens com 10 unid.
COD. 404 - R\$ 5,00



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



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

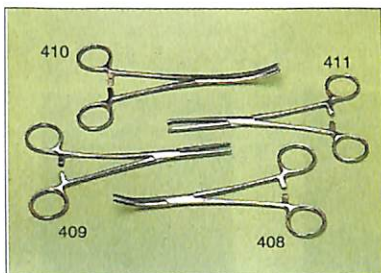


Agulhas de sutura em "S", importadas da Alemanha. Embalagens com 12 unidades.
8cm COD. 416 - R\$ 48,00
11cm COD. 417 - R\$ 48,00

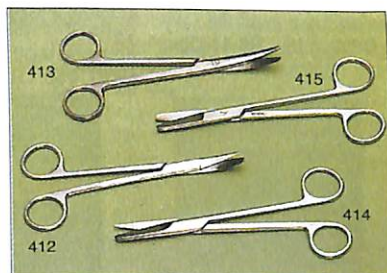
FAÇA SEU PEDIDO POR



(051) 233 1822
OU PELO CUPOM



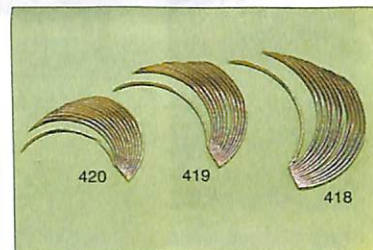
Pinças hermostáticas em aço inox.
Curva 18cm, dente-de-rato.
COD. 410 - R\$ 39,00
Reta 18cm, dente-de-rato.
COD. 411 - R\$ 39,00
Reta 18cm, serrilhada.
COD. 409 - R\$ 43,00
Curva 18cm, serrilhada.
COD. 408 - R\$ 43,00



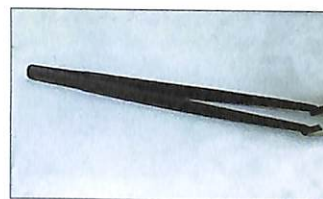
Tesouras cirúrgicas em aço inox.
Curva 17cm, romba romba.
COD. 413 - R\$ 24,00
Reta 17cm, romba romba.
COD. 415 - R\$ 24,00
Curva 17cm, romba fina.
COD. 412 - R\$ 24,00
Reta 17cm, romba fina.
COD. 414 - R\$ 24,00



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



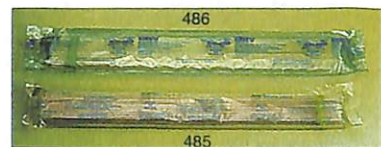
Agulhas de sutura, importadas da Alemanha. Embalagens com 12 unidades.
B6 - Pequena. COD. 420 - R\$ 18,00
B4 - Média. COD. 419 - R\$ 18,00
B2 - Grande. COD. 418 - R\$ 19,00



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



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



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



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



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

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

LIVROS

RECEBA EM CASA OS MELHORES
LIVROS DO MERCADO



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

COD. 101 - R\$ 15,00



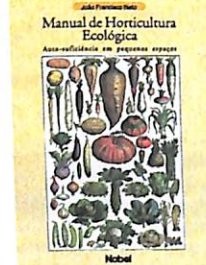
Horta doméstica ou jardim sem terra, semeadura e cuidados gerais. Tudo sem a utilização de agrotóxicos.

COD. 102 - R\$ 19,00



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

COD. 103 - R\$ 19,00



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

COD. 107 - R\$ 19,00



Análise dos temas que contribuem de forma prioritária para conseguir a máxima eficiência na engorda de bovinos de corte. Confinamento, semiconfinamento, a campo, suplementação para a seca.

COD. 056 - R\$ 25,00



Como calcular a ração balanceada para suínos, manejo alimentar e exigências nutricionais para todas as fases de vida. Os temas são tratados com profundidade, com base no valor nutritivo dos alimentos e nas exigências animais.

COD. 057 - R\$ 19,00



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

COD. 110 - R\$ 15,00



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

COD. 111 - R\$ 15,00



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

COD. 112 - R\$ 29,00



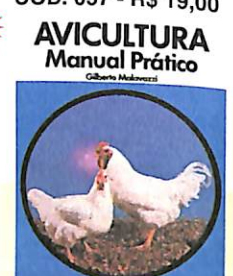
Todas as informações para o incremento da produtividade do gado através de instalações simples e práticas.

COD. 113 - R\$ 19,00



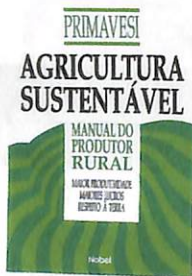
Controle ou erradicação. Prejuízos, vacinas, classificação, fases. Requisitos e dosagens de carrapaticidas. Banhos de imersão e pulverização.

COD. 058 - R\$ 25,00



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

COD. 116 - R\$ 19,00



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

COD. 117 - R\$ 19,00



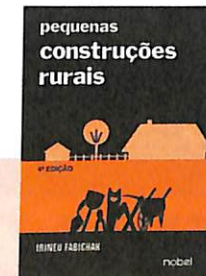
As principais raças para o Brasil, características de seus produtos (leite, carne, pele), procriação, criação e muito mais.

COD. 118 - R\$ 29,00



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

COD. 119 - R\$ 25,00



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

COD. 120 - R\$ 19,00



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

COD. 121 - R\$ 25,00



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

COD. 122 - R\$ 19,00



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

COD. 105 - R\$ 15,00



Manual para Interpretação de Análise de Solo. Conceitos básicos, preparo de amostras, interpretação dos resultados e recomendações de calagem e adubação.

COD. 059 - R\$ 29,00



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



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



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



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



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



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



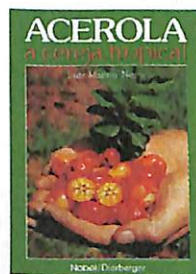
Dividido em 15 capítulos, trata desde noções básicas até inseminação artificial e doenças mais comuns.
COD. 129 - R\$ 45,00



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



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



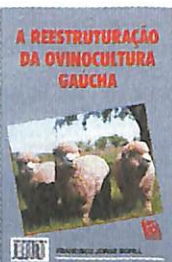
O plantio, tratos culturais, colheita, solo, clima, doenças, tratadas de forma simples e bem detalhada.
COD. 132 - R\$ 19,00



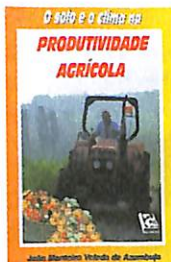
O livro focaliza as principais espécies hortícolas e os cuidados de que necessitam.
COD. 133 - R\$ 19,00



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



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



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



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



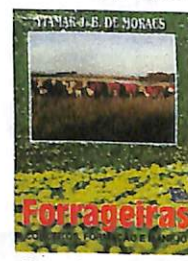
Manual simples e objetivo, com várias ilustrações que facilitam o entendimento. A doma racional descrita passo a passo.
COD. 031 - R\$ 19,00



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



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



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



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



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

FAÇA SEU PEDIDO POR (051) 233 1822

Indique no quadro os códigos e quantidades desejadas

CÓDIGO	QUANTIDADE

Não mande dinheiro agora. Preencha e coloque este cupom em qualquer caixa de coleta ou agência dos Correios ou via Fax: (051) 233-1822. Serão acrescidos R\$ 5,00 ao valor total das compras referentes a despesas de manuseio e envio.

Este cupom vale para qualquer produto oferecido nas páginas do AGROSHOP

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

Assinale aqui a forma de pagamento:

Promoção válida até 27 de fevereiro/98

☐ Cobrança bancária
☐ Cartão de crédito

Nome do cartão _____

Nº _____ Validade _____ / _____

Nome _____

Endereço _____

Bairro _____ CEP: _____

Cidade _____ Estado _____

Tel. _____ Fax _____

Data _____ / _____ / _____ Assinatura _____

**FAÇA JÁ
SEU PEDIDO.**

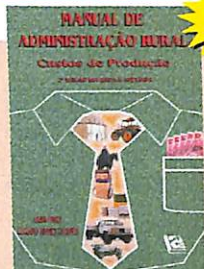
Não perca tempo: ligue



(051) 233 1822



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

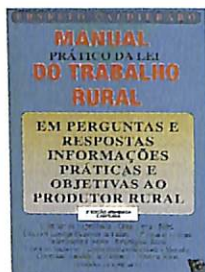


A importância da administração rural. Custos de produção, plano de contas gerencial. Despesas e movimentações financeiras, avaliação de resultados etc.
COD. 026 - R\$ 19,00

**2ª
EDIÇÃO**



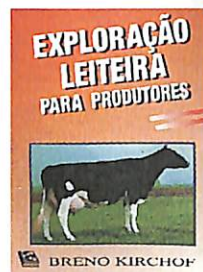
Como escolher o seu computador e o melhor software. Implantação de projetos.
COD. 027 - R\$ 25,00



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



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



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



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



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



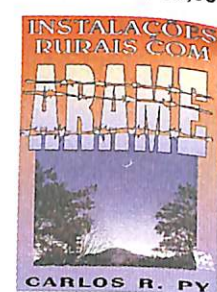
Ano de produção, tipos de exploração, unidade animal, lotação, levantamento patrimonial, metas e objetivos.
COD. 013 - R\$ 19,00



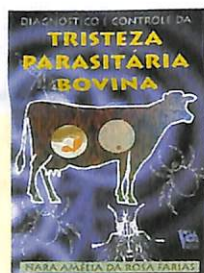
Caracterização botânica, sementes, origem, ocorrência, cultivo e colheita de várias plantas.
COD. 014 - R\$ 29,00



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



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



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



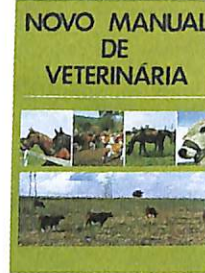
Livro bastante interessante, mostrando como podemos melhorar nossa produtividade em vários aspectos.
COD. 018 - R\$ 19,00



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



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



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



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

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

CARTA-RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar



O selo será pago por
EDITORA CENTAURUS

90012-970 — PORTO ALEGRE — RS



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



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



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

Plantio Direto

NEWS

Cerrado precisa de novas espécies para cobertura

O Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados, da Embrapa de Planaltina/DF, busca alternativas ao milho e sorgo para cobrir o solo trabalhado sob regime de PD no Brasil Central

*Carlos Roberto Spehar / Roberto L. B. Santos
Plínio Itamar de Mello Souza
(Embrapa Cerrados)*

O atual sistema de PD nos cerrados — baseado no uso de milho, milho ou sorgo em antecipação ou sucessão ao cultivo principal de soja e milho — é limitado pelo pequeno número de espécies de apenas duas famílias botânicas: as gramíneas e as leguminosas. Essa tendência ao monocultivo é comum em outras partes do Brasil e do mundo, resultado da alta especialização agrícola. A estreita diversidade resulta em: I) incremento de pragas, doenças e plantas daninhas; II) perda de matéria orgânica (M. O.) pelo excessivo preparo e exposição do solo no inverno em regiões com longo período de seca; III) perda de nutrientes; IV) compactação-erosão do solo, consequência de preparo repetitivo e perda da M. O.; V) aumento do custo de produção no uso excessivo/desbalanceado de defensivos e fertilizantes; VI) redução da produção; VII) impactos negativos ao ambiente. Esses fatores interdependentes ameaçam a sustentabilidade.

A adaptação de novas espécies de plantas ao cultivo anual é de fundamental importância à exploração de longo prazo nos sistemas de produção de grãos. O seu uso eleva a diversidade biológica, possibilita a cobertura do solo,

preenche o vazio existente na entressafra, viabiliza a produção mediante renda adicional ao produtor e contribui à estabilidade econômica.

A prioridade na seleção das espécies de cobertura deve basear-se no rápido estabelecimento, tolerância ao déficit hídrico, produção de biomassa, disponibilidade, fertilização e reciclagem de nutrientes e utilização humana e animal. Dentre as espécies com essas características, encontram-se os exemplos de quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd), amaranto (*Amaranthus* spp.), guanaju (*Cajanus cajan* L.), tef (*Eragrostis tef*) e espécies de *Arachis* anuais.

O Centro de Pesquisa Agropecuária dos Cerrados, unidade da Embrapa sediada em Planaltina/DF — diante da necessidade de aprimorar-se o sistema de produção de grãos, proteger-se o solo na entressafra e de intensificar-se o desenvolvimento agroindustrial — pesquisa novas espécies anuais com os seguintes objetivos: I) atender a demanda por

AGROSHOP

**O catálogo
de compras do homem
do campo**

Equipamentos para cerca elétrica,
tatuadeiras, seringas, mochadores, livros,
softwares rurais, vídeos e muito mais.

**SOLICITE JÁ SEU AGROSHOP
INTEIRAMENTE GRÁTIS
LIGUE 051 233 1822**

alternativas de plantas com multiplicidade de uso que ensejem a transformação em produtos de maior valor (verticalização); II) caracterizar e manter coleção varietal dessas espécies, com ênfase à produção de grãos e de biomassa/cobertura; III) aumentar a variabilidade genética para atender experimentos em sistemas de produção das diversas áreas ecológicas; IV) ampliar o banco de germoplasma, com a implementação do intercâmbio interinstitucional para troca de informação e material genético; V) avaliar o efeito das sequências de cultivo sobre a *biota* e a disponibilidade de nutrientes no solo; VI) desenvolver novos usos e validar tecnologia ao nível do produtor; VII) criar um referencial sobre as espécies menos exploradas com potencial adaptação aos sistemas de produção de grãos.

O trabalho pioneiro concentra-se em quinoa. Na figura abaixo, encontram-se os resultados de produção total (kg/ha) e o índice de colheita (IC % X 10) de experimento com 17 genótipos de quinoa, na entressafra, em Planaltina/DF. As maiores produções de biomassa e grãos foram de 6.500 e 2.500kg/ha respectivamente; o ciclo (número de dias



Pesquisa no campo: sempre em busca de novas opções de cobertura

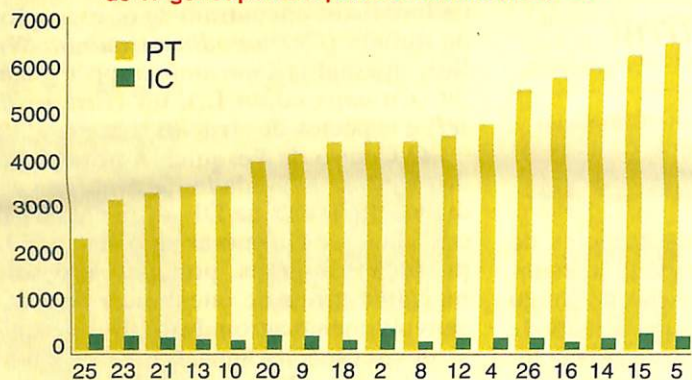
entre a emergência e a maturação fisiológica) variou entre 90 a 120 dias. Portanto, obteve-se cobertura do solo e produção de grãos com perspectiva de utilização econômica.

A ampliação dos trabalhos inclui o amaranto e o tef. A participação dessas novas espécies resulta no incremento de: I) diversidade botânica; II) adaptabilidade a formas de semeadura; III) tolerância ao déficit hídrico; IV) colonização do solo; V) proteção (cobertura) do

solo, em população apropriada; VI) restos de cultivo persistentes; VII) multiplicidade de uso. Por apresentarem semeadura pequena, o custo de implantação reduz-se pela quantidade requerida e pela possibilidade de se realizar sobresemeadura.

As produções de grãos e total obtidas com essas espécies, em outras partes do mundo, variam entre 3 a 5 e 8 a 11t/ha de grãos e matéria seca, respectivamente. Esses níveis indicam a alta probabilidade de ganho por seleção no material genético em estudo. Além da diversidade, a quinoa e o amaranto apresentam qualidade protéica no grão superior à das gramíneas e leguminosas, o que possibilita a transformação em produtos de maior valor, como carne, leite e ovos.

Produção total (PT, kg/ha) e índice de colheita (IC, % x 10) de 17 genótipos de quinos. Planaltina/DF, 1995



Roundup NO PLANTIO DIRETO É LUCRO CERTO.

Herbicida Monsanto®

Classe toxicológica IV - Baixa toxicidade

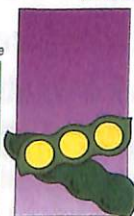
ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

Venda sob rescrição agrônomo

ANDE



Monsanto

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)

Não existe nada melhor que Roundup

Herbicida Monsanto®

Fosfato natural x superfosfato triplo

Geraldino Peruzzo / Delmar Pöttker
Sírio Wietthölter
(Embrapa/Trigo)

O custo elevado dos fertilizantes fosfatados solúveis proporcionou o surgimento no mercado de novas opções, como fonte de fósforo (P), para culturas anuais. Os fosfatos naturais reativos tornaram-se atrativos no mercado de fertilizantes, no sul do Brasil, tendo seu consumo aumentado consideravelmente nos últimos anos, principalmente os fosfatos de Arad e de Gafsa, oriundos, respectivamente, de Israel e da Tunísia. São de origem sedimentar, encontrados em áreas desérticas de clima seco, onde predominam apatitas com alto grau de substituições isomórficas de fosfato por carbonato, resultando em cristais imperfeitos, porosos, podendo ser facilmente hidrolizados. Por isso, são conhecidos como fosfatos moles. A sua utilização, no solo, para culturas anuais, necessita ser pesquisada.

O objetivo deste trabalho foi avaliar a eficiência agrônômica destes fosfatos naturais, comparativamente ao superfosfato triplo (SFT), em termos de efeito imediato e residual, nas culturas de soja, trigo e milho. O experimento foi conduzido no campo, sendo as doses de P (Tabela 1) aplicadas a lanço e incorporadas antes da semeadura das culturas, na sequência: soja (novembro/94), trigo (julho/95) e milho (novembro/95). Os efeitos imediato e residual do P aplicado foram avaliados em parcelas distintas, para cada cultura. O efeito imediato foi avaliado para as três culturas, e o efeito residual, apenas com as culturas de trigo (segundo cultivo) e de milho (terceiro cultivo), conduzidas sob

— Tabela 1 —
FONTES E DOSES DE FÓSFORO PARA SOJA, TRIGO E MILHO

Nº do tratamento	Fonte de P	P ₂ O ₅ total kg/ha	Forma de aplicação
1	-	0	-
2	Arad/Israel ^a	50	lanço/incorporado
3	Gafsa/Tunísia ^b	50	lanço/incorporado
4	SFT	50	lanço/incorporado
5	Arad/Israel	100	lanço/incorporado
6	Gafsa/Tunísia	100	lanço/incorporado
7	SFT	100	lanço/incorporado
8	Arad/Israel	200	lanço/incorporado
9	Gafsa/Tunísia	200	lanço/incorporado
10	SFT	200	lanço/incorporado

^a33% de P₂O₅ total / ^b29% de P₂O₅ total

sistema plantio direto (PD).

Os rendimentos de grãos de soja foram semelhantes, para as três fontes de P. Para a cultura de trigo (efeito imediato e residual), constatarem-se rendimentos semelhantes com os fosfatos naturais, mas inferiores ao SFT. Os rendimentos de milho (efeito imediato) foram semelhantes com os fosfatos naturais, sendo estatisti-

camente inferiores aos obtidos com o SFT. Da mesma forma, para o efeito residual, não houve diferença, no rendimento de milho, entre as fontes de P aplicadas em trigo. Na Tabela 2, consta o somatório médio das produções das três culturas obtidas ao longo dos cultivos, com as três fontes de fósforo testadas.

No entanto, somando todos os trabalhos, verificamos que os rendimentos de grãos foram 3,7% e 2,7% inferiores, respectivamente, para os fosfatos de Arad e de Gafsa, em relação ao superfosfato triplo. Se os preços desses fosfatos naturais, por tonelada de produto (Arad, 33% de P₂O₅ total, e Gafsa, 29% de P₂O₅ total), forem menores que dois terços do valor do superfosfato triplo (45% de P₂O₅ total), essas fontes poderão tornar-se alternativas economicamente viáveis para as lavouras em questão. 

— Tabela 2 —
**SOMATÓRIO DE EFEITOS
MÉDIOS IMEDIATO E RESIDUAL DOS
FOSFATADOS DE ARAD E DE GAFSA E
DO SUPERFOSFATO TRIPLO**

Fonte de P	Rendimento de grãos kg/ha
ARAD	3.189
GAFSA	3.219
SFT	3.307



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

BOI GORDO



Expectativa de demanda favorece alta

Passada a primeira e a mais nervosa fase da crise asiática, e avaliados os possíveis efeitos do pacote fiscal, os mercados voltam a se adequar à situação de curto prazo. Os juros estão ainda bastante elevados, apesar da indicação inicial de baixa pelo Banco Central, o que inibe muito o ritmo de comercialização e as decisões mais agressivas de risco, tanto no mercado físico como no futuro.

Este é o caso explícito do boi gordo, onde o mercado físico voltou a se manter firme, ainda por conta das expectativas de demanda do final de ano, além do mercado futuro, que voltou a ter uma melhor liquidez, principalmente nos contratos da entressafra 98. Novembro e dezembro apresentaram um mercado firme, com altas.

As exportações do setor carnes continuam em bom ritmo e a aceleração cambial somente tende a favorecer a expansão das vendas este ano. O mercado de boi gordo fechou o ano de 97 de forma um pouco adversa às expectativas. Inicialmente, tinha-se como ponto forte o perfil do mês de novembro, ou seja, um período já com pouco gado confinado e ainda sem gado de pastagem da safra 98.

A estiagem em Minas Gerais, Goiás e São Paulo foi e continua sendo um fa-

tor de atraso na preparação do gado da safra 98. As expectativas de que os preços alcançassem R\$ 30,00 em São Paulo, no mês de novembro, acabaram sendo contrariadas por preços efetivos da ordem de R\$ 27,00 a arroba, com pagamento em 25 dias.

Na verdade, nota-se claramente o peso do financeiro na comercialização do boi e o susto pelo qual o mercado passou com a alta de juros. Inicialmente, o pecuarista que ainda tinha gado confinado para negociar sentiu a pressão dos juros e a possibilidade de baixa e antecipou suas vendas, ou seja, inverteu a sua postura especulativa dentro do mercado. Somente este fato já indicaria uma razão para a baixa, tendo em vista que um estoque de gado veio para o mercado no mesmo momento. Mas o atacado também sofreu com a situação de novembro. Varejistas, e também distribuidores, contiveram as suas compras, procurando recuar na formação de estoques diante da situação de juros elevados.

A combinação de pressão de venda por parte do pecuarista com retração momentânea da procura no atacado forçou uma baixa generalizada nos preços do boi ao longo do mês de novembro. Um mercado que operava na faixa de R\$ 28,50 em São Paulo, no início de novembro, passou a R\$ 27,00 com pagamento 25 dias. Ou seja, ao invés de subir R\$ 1,50, como o pecuarista esperava, acabou invertendo e baixando R\$ 1,50. O atacado, que trabalhou na faixa de R\$ 2,40 por 1,40 nos cortes de traseiro e dianteiro casados, acabou sendo derrubado para R\$ 2,30 por 1,25 ao longo do período.

Desta forma, os preços da pecuária em novembro acabaram em baixa generalizada. Após São Paulo atingir o fundo do poço, o mercado trouxe os preços do

Mato Grosso do Sul para R\$ 25,50 no Sul do estado e R\$ 25,00 Campo Grande, com pagamento 25 dias e em Goiás, o mercado chegou a R\$ 25,00 a arroba do Sudoeste até Goiânia. Em Minas Gerais, a situação foi de liquidação do final do gado confinado e os preços chegaram a R\$ 25,50 livre de Funrural com

pagamento em 30 dias. No Mato Grosso, o mercado chegou a R\$ 23,50, Cuiabá em um momento em que praticamente não houve compradores.

No atacado, o mercado se arrastou em novembro. Os varejistas procuraram reduzir estoques ao máximo e os frigoríficos e distribuidores fizeram o mesmo, mantendo o mercado ofertado e sempre tendendo à baixa. Além da redução de preços nos cortes de traseiro e dianteiro, houve forte oferta de vaca casada na faixa de R\$ 1,55 com pagamento 25 dias, o que facilitou o abastecimento do mercado. A ponta de agulha foi o único segmento onde não houve baixa de preços, se mantendo em R\$ 1,20/1,25 ao longo de todo o mês.

Frango: tendência de queda no alojamento

Após quatro meses de alojamentos records (em outubro, o alojamento foi de 258,7 milhões de cabeças), os meses de novembro e dezembro indicaram queda acentuada no volume de pintos de corte alojados. Em relação a outubro, a queda foi de aproximadamente 8% e 12%, respectivamente, algo em torno de 239 e 230 milhões de pintos alojados em novembro e dezembro. Mesmo com a queda, o alojamento de novembro foi de quase 10% superior ao alojamento de novembro de 96 (216 milhões).

A queda neste período foi sazonal e ocorreu apenas no final de ano, não havendo previsão de que se propaguem em 98, uma vez que janeiro e fevereiro são meses naturalmente de menor demanda, devido às férias escolares e em segmentos da economia onde não seria necessário um volume elevado de carne de frango disponível no mercado.

Esses alojamentos records no ano de 97 foram influenciados pelo aumento no consumo de carne de frango em substituição às carnes suína e bovina, que mantiveram-se com os preços acima da média. Com a alta de uma das carnes, principalmente da bovina, as classes média e baixa acabam substituindo por outra com peso menor no custo da alimentação, no caso o frango.

Esse aumento no consumo acaba escoando a produção das indústrias e das

EXPORTAÇÕES DE CARNE BOVINA — BRASIL - 1997 —

Meses	Industrializada	In natura	Total	US\$/t
Julho	18,00	7,01	25,01	2,702
Agosto	18,31	6,91	25,21	2,683
Setembro	20,65	9,35	30,00	2,540
Outubro	20,34	7,65	27,99	2,600

Fonte: Secex, Safra / Nota: em equivalente carcaça / Em mil toneladas

granjas independentes, provocando o aumento no alojamento e na produção. Porém, o alojamento vem crescendo em níveis incompatíveis com o aumento no consumo interno e nas exportações brasileiras. Estas acabam se transformando no ponto de sustentação da produção brasileira, que deverá ter crescimento de seis a 7% neste ano de 98.

A queda ou manutenção das exportações de 98 nos patamares de 97, algo em torno de 600 a 650 mil toneladas, seria provocada principalmente pela crise que está atingindo a Coreia e o Japão, que são dois dos principais importadores de frango do Brasil. Neste caso, restaria apenas a demanda interna para compatibilizar o crescimento da produção com custos e preços internos.

Este caso agravaria ainda mais a situação do setor no Brasil. Além de um novo aumento no alojamento a partir deste mês de janeiro, exceto pela queda natural em fevereiro, os produtores devem enfrentar este ano um aumento no preço do milho e do farelo de soja, os dois principais componentes na preparação da ração para as aves. É bom lembrar que os custos de produção de frango foram prejudicados em 96 pela alta no preço do milho, e no ano de 97 pela alta no preço do farelo de soja.

Esta produção maior de carne de frango, superior ao crescimento no consumo, acaba provocando — como observado, recentemente, em São Paulo — o excesso de frango, vivo e resfriado, no mercado, impedindo que os preços se mantenham ou se elevem.

Com a queda nas exportações, o menor crescimento no consumo em relação à produção e o alto custo de produção, haveria a necessidade de um menor crescimento nos alojamentos, apesar da capacidade instalada dos produtores no Brasil

demonstrar um potencial de alojamento da ordem de 255/260 milhões de cabeças/mês. Porém, no lugar da queda nos alojamentos, o que se observa é um crescimento cada vez maior, ocasionado pelo temor dos produtores independentes de que uma redução pudesse resultar em perda de espaço no mercado para outros produtores ou para as indústrias.

Caso não ocorra queda nas exportações, principalmente pelo crescimento nas importações pela China e a participação de outros mercados como a Rússia e o Oriente Médio, a elevação da produção brasileira seria absorvida pelo mercado externo, ficando o mercado interno ajustado e sem grande pressão sobre os preços.

BM&F: boas oportunidades no mercado futuro

O mercado futuro de boi gordo na Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) apresentou algumas mudanças

no mês de novembro. A principal delas foi a alteração do indexador de juros no cálculo do Índice Esalq da NPR para o CDI Over. Esta mudança pode ser considerada benéfica, pois passará a utilizar um indexador de juros comum no sistema financeiro, transparente e com fonte de informação de credibilidade como a Central de Custódia e Liquidações Financeiras de Títulos Privados (Cetip).

Neste novo conceito, surgem algumas oportunidades de negócios particularmente com hedge. Hoje, as cotações na BM&F são dadas em dólares à vista. Com a correção cambial estimada e juros de 4,5% ao mês pelo CDI, temos uma configuração de expectativas de preços altos para a safra 98. Para o primeiro semestre, o mercado futuro não trabalha ainda com a possibilidade de baixa em relação aos preços de 97. Por enquanto, opera-se em um patamar mínimo de R\$ 27,50 a prazo e para a entressafra 98 as negociações passam de US\$ 24,00 à vista por arroba, ou seja, perto de R\$ 32/34,00 a prazo. Certamente, um bom indicativo de hedge tendo em vista a dificuldade das previsões de câmbio e taxa de juros em meio à turbulência internacional.

EXPECTATIVA DE PREÇOS - ENTRESSAFRA 97/SAFRA 98 - BOI GORDO

Período	Físico Preços 1996 US\$/@	Boi Preços 1997 US\$/à vista	Câmbio Proj. 1997	Boi R\$ à vista	Boi R\$ a prazo
Abril	24,87	22,21	1,1840	26,30	27,48
Junho	23,95	23,50	1,2100	28,44	29,71
Julho	24,99	24,20	1,2300	29,77	31,11
Agosto	24,60	24,40	1,2500	30,50	31,87
Setembro	24,17	24,80	1,2800	31,74	33,17
Outubro	25,21	25,21	1,3200	33,28	34,77

RANCHO CENTAURUS



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

ARROZ



Clima otimista para safra mundial

Dependendo da produção de outros países, para manter o abastecimento interno de arroz (para este ano são projetadas importações da ordem de 1,7 milhão de toneladas base casca), o Brasil, cada vez mais, volta suas atenções para o desempenho da safra mundial, que balizará as condições em que operará o mercado como um todo.

O El Niño — fenômeno que afeta mundialmente o clima —, ao contrário do que se esperava, não está provocando perdas significativas às lavouras arrozeiras em nenhum dos grandes países produtores, com o quê a expectativa é de que sejam produzidas cerca de 566,0 milhões de toneladas base casca (381,9 milhões de toneladas beneficiadas) na safra de 1997/98, num incremento de 0,8% sobre as 561,4 milhões de toneladas (379,0 milhões de toneladas beneficiadas) colhidas em 1996/97.

Em que pese esse crescimento, o consumo total — que deverá crescer 1,6% em 1997/98, passando de 375,2 milhões de toneladas para 381,2 milhões de toneladas — deverá ser complementado com o saldo dos atuais estoques, projetando-se para 1998/99 um estoque de passagem de 54,6 milhões de toneladas, representando 14,3% do consumo total e 1,3% além das 53,9 milhões de toneladas que deverão

remanescer da safra de 1996/97. Note-se, contudo, que esse saldo é relativamente menor que a média dos últimos 20 anos, quando os estoques de passagem representaram 16% sobre o consumo total.

Nos principais países exportadores de arroz, as condições climáticas de um modo geral vêm transcorrendo favoravelmente à cultura, como se indica:

China: a colheita de arroz, no início de novembro de 97, foi mais lenta devido ao excesso de chuvas, mas o atraso não durou o suficiente para causar muitos danos e a maior parte da safra do ano já foi colhida. Algumas preocupações com a qualidade surgem no sudeste do país, onde as precipitações foram mais intensas. Entretanto, no final do mês de novembro, as chuvas foram mínimas. Nessas condições, a China deverá colher cerca de 195,7 milhões de toneladas de arroz em 1997/98, superando em 0,3% as 195,1 milhões de toneladas produzidas em 1996/97.

Filipinas: a colheita da safra principal está progredindo bem, e o tempo mais seco que o normal vem ajudando a preservar a qualidade da maior parte da produção. Apesar disso, deve ter havido algumas perdas provocada por tufões que assolaram uma parte da região de cultivo no mês de outubro de 97. Estima-se que o país deva produzir uma safra de bom tamanho. O plantio da segunda safra também avança, mas aumentam as preocupações de que o tempo seco possa tornar-se mais crítico ao final da temporada de crescimento com a chegada do inverno. As chuvas de outono foram bem abaixo da média, o que deixou o suprimento de água para o arroz irrigado bem abaixo da média. Assim, a produção filipina na próxima campanha deverá ser igual a anterior, colhendo-se 11,2 milhões de toneladas.

Índia: chuvas fortes e abundantes vêm sendo registradas, desde o início do mês de novembro, no extremo sul da Índia, aumentando a umidade do solo e também as preocupações sobre a qualidade das lavouras não-colhidas. Havia suspeita de algumas inundações, mas o potencial de perda de produção não é muito grande,

já que nas demais regiões produtoras prevaleceram condições favoráveis de colheita e maturação das lavouras.

TRIGO



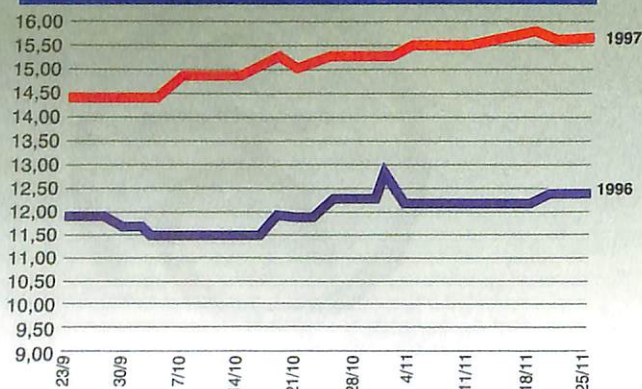
Liberação de recursos anima produtores

A liberação, no início de dezembro, de R\$ 8 milhões em recursos para AGF de trigo no Paraná (R\$ 2 milhões) e no Rio Grande do Sul (R\$ 6 milhões) foi avaliada pela Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul (Fecotrigo) como “injeção de ânimo ao produtor”. Com sérias dificuldades de absorção do produto pelo mercado, diante da perda generalizada de qualidade em função das chuvas, o produtor do RS havia vendido menos de 30% da safra até o final do mês de dezembro, segundo a Fecotrigo.

Em Curitiba, fontes ligadas a moinhos atribuem a demora na comercialização do produto à falta de beneficiamento. “As cooperativas se preocuparam em jogar o trigo no secador para evitar maiores perdas, mas esse produto tem que ser beneficiado e classificado para que o produtor possa receber remunerações distintas pelo trigo e trigoilho”, comenta fonte do Moinho Santista.

Já a Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar) trabalhou com uma comercialização de mais 70% até o início de dezembro, com desempenho bem superior a igual período do ano passado, quando os produtores haviam vendido de 45 a 50% da safra. “O mercado é lento e reflete a disposição do produtor de vender somente o necessário. Quem ainda dispõe do produto está preferindo segurar para acompanhar a safra argentina. Qualquer problema climático nesse momento resultará em melhores preços para o Brasil”, diz o técnico Flávio Turra. Ele observa que a comercialização ganhou melhor ritmo entre agosto e setembro com o trigo do norte do Paraná, que enfrentou forte disputa por parte dos moinhos.

ARROZ EM CASCA - PREÇO MÉDIO
RS - R\$/50kg



ALGODÃO



Estados Unidos devem exportar um pouco mais

No relatório do dia 11 de dezembro, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) surpreendeu o mercado ao revisar o quadro de oferta e demanda do algodão dos Estados Unidos. Segundo o USDA, as exportações norte-americanas deverão totalizar 7,10 milhões de fardos em 97/98. Anteriormente, as vendas norte-americanas estavam projetadas em sete milhões de fardos.

Os analistas tinham dúvidas se o USDA iria confirmar a tendência de aquecimento da exportações, principalmente em função da crise nos países asiáticos e da desvalorização das moedas locais. "A previsão do USDA confirma a forte procura pelo algodão dos EUA. Além disso, temos a queda na produção de alguns países competidores e o aumento da demanda mexicana", frisa analista dos EUA.

O relatório do USDA revisou a produção norte-americana, que caiu de 18,84 para 18,82 milhões de fardos. Os analistas, entretanto, esperavam números acima de 19 milhões de fardos. Fortes chuvas diminuíram a projeção de safra da Georgia e do Texas.

Para o Brasil, o resultado do fortalecimento da demanda pelo produto norte-americano é que a indústria terá que pa-

gar mais para se abastecer. Mesmo com o bom aumento de área nas regiões produtoras do Brasil e com a projeção de uma produção pelo menos 70% maior do que a do ano de 96, os brasileiros prosseguiram em 97 mais uma temporada dependente do algodão do exterior.

Os produtores, pelo contrário, têm motivos para comemorar a maior disputa pelo produto externo. Com isso, as cotações domésticas tendem a não ser pressionadas pelos preços externos, que, por muitas vezes, mantiveram os produtores retraídos e foram um dos responsáveis pelas contínuas quedas nas safras brasileiras.

Este ano promete ser muito bom para o cotonicultor. Além de esboçar a recuperação da produção nacional, os preços poderão compensar os investimentos e, quem sabe, para a próxima safra, a aposta no algodão transforme-se num fato concreto, diminuindo ou até zerando a dependência do produto internacional.

SUÍNOS



Exportações podem chegar a 150 mil toneladas em cinco anos

O Brasil poderá estar exportando anualmente 150 mil toneladas de carne suína, em cinco anos. A expectativa é do diretor-executivo da Associação

Brasileira dos Exportadores de Carne Suína (ABECS), Cláudio Martins. Segundo ele, as exportações brasileiras só dependem de um fator para serem alavancadas: que a Organização Internacional de Epizootias (OIE) reconheça o Rio Grande do Sul e Santa Catarina como áreas livres de febre aftosa.

O Brasil, por meio do Ministério da Agricultura, apresentou pedido à OIE em setembro de 1996. A resposta só será conhecida em maio deste ano. Fontes ligadas ao Ministério acreditam que a resposta será positiva. As exportações, segundo a ABECS, gerarão uma receita anual de US\$ 300 milhões.

Os suinocultores brasileiros têm condições de atender essa demanda, segundo o presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABECS), Valdomiro Ferreira Júnior. Ele afirma que os frigoríficos brasileiros têm atualmente 15% de capacidade ociosa. As granjas de matrizes contínuas têm 6,2% de capacidade ociosa e as de terminação, 2,80%.

"Não vamos precisar produzir toda essa diferença em 1999, pois o mercado internacional se conquista aos poucos", afirma Ferreira Júnior. Para o presidente da ABECS, conforme forem fechados os contratos de exportação, os produtores brasileiros vão ser estimulados a aumentar o plantel.

Segundo a ABECS, em 97, as exportações brasileiras de carne suína devem totalizar 65 mil toneladas em volume e US\$ 150 milhões em receita. Do total, estima-se que cerca de 82% do produto brasileiro vendido no exterior tenha saído do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. De janeiro a outubro de 97, foram exportadas 53 mil toneladas de carne suína, o que representa um crescimento de 2% sobre o mesmo período de 96.

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





Safra 97/98 deverá totalizar 32,7 milhões de toneladas

A safra brasileira de milho na temporada 97/98 deverá totalizar 32,713 milhões de toneladas. Este número indica uma queda de 3,81 por cento na produção em relação à safra passada, que chegou a 34,011 milhões de toneladas.

A estimativa leva em consideração uma produção de 25,115 milhões de toneladas na primeira safra do Centro-Sul e de 4,848 milhões de toneladas de safrinha na região. A safra total das outras áreas foi colocada em 2,75 milhões de toneladas.

A área total plantada com milho no Brasil foi indicada em 12,221 milhões de hectares, o que significa uma redução de seis por cento em relação à safra 96/97 (12,999 milhões de hectares). No Centro-Sul, a safra principal deve ter uma queda de 14,7 por cento em 97/98, passando de 8,454 milhões de hectares em 96/97 para 7,214 milhões de hectares. A safrinha deverá ter um crescimento de 16,2 por cento na área no Centro-Sul, subindo de 1,709 milhão de hectares, na temporada passada, para 1,987 milhão de hectares em 98.

A produtividade da safra brasileira de milho deve subir, no total, em 2,33 pacotes, passando de 2.616kg/ha em 96/97 para 2.677kg/ha. No Centro-Sul, o rendimento médio da lavoura na safra de verão deve ser incrementado de 3.292kg/ha na temporada 96/97 para 3.481kg/ha, com uma variação positiva de 5,74 por cento.

O ano de 97 encerrou com uma comercialização extremamente lenta na praça, como é comum em dezembro, diante da ausência de produto disponível. O mercado voltou-se totalmente para os leilões, embora a postura predominante dos compradores tenha sido de adquirir nas operações de venda go-

vernamentais apenas o necessário, sem formar estoques de maiores proporções.

A tendência que se manifesta mais forte para a comercialização da safra 97/98 é de preços firmes, diante da redução na área plantada. A demanda também sugere um perfil de cotações firmes ao longo do ano, tendo em vista a atual estrutura de produção da avicultura e da suinocultura.

No entanto, analistas destacam que é preciso ter cuidado com o excesso de otimismo. A expectativa é de que a oferta caia neste ano, embora não se espere qualquer problema maior de abastecimento.

Uma postura mais defensiva dos compradores, neste primeiro semestre de 98, arrastando a comercialização, com compras apenas da mão-para-boca, poderiam retirar o potencial de preços em elevação na primeira metade deste ano.



Preços têm uma boa recuperação

O mês de novembro de 97 marcou a recuperação dos preços do café, tanto no Brasil quanto no mercado externo. Mudou a tendência de baixa que vinha marcando o comércio de café desde agosto/setembro, e nos primeiros 10 dias de dezembro os ganhos nas cotações superaram os de todo o mês de novembro.

Na Bolsa de Nova Iorque, os contratos com vencimento em março ganharam cerca de US\$ 25 por saca, em novembro. Em Londres, os ganhos foram de US\$ 140 por tonelada com entrega programada para março.

E na Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F), os contratos com esse vencimento ficaram US\$ 21,70 por saca mais caros no mês.

Até o dia 10 de dezembro, os ganhos foram ainda maiores. Desde a virada do mês, os contratos de março em Nova Iorque ficaram US\$ 25 mais caros. Em Londres, a valorização no início do mês

de dezembro ficou em US\$ 180 por tonelada, e na BM&F, a saca com entrega em março custava US\$ 30 a mais.

No mercado físico brasileiro, os preços subiram ainda mais. Em novembro, os cafés de bebida dura, em São Paulo e Minas Gerais, ganharam cerca de R\$ 15 por saca. Em dezembro, os ganhos totalizavam R\$ 35 por saca. Esses cafés estão cotados em R\$ 240 a saca.

As altas se justificaram pelo atraso nos embarques de café da Colômbia, países da América Central e nações asiáticas, no mês de novembro. Os mercados consumidores — Estados Unidos e Europa, com aumento de demanda em função do inverno — se assustaram com o cumprimento das entregas no curto prazo e intensificaram as compras.

Outro fator de tensão é o tamanho da próxima safra brasileira. Estimativas informais e incompletas surgem no mercado, e parece formar-se consenso em torno de uma colheita superior a 30 milhões de sacas. Cooperativas mineiras atestam um aumento de produção no Estado entre 60% e 80%. Segundo esses números, Minas Gerais deverá colher cerca de 15 milhões de sacas.

Como a produção do estado corresponde a quase metade da colheita nacional, a conta é muito simples. Ao mesmo tempo, caem as exportações brasileiras. Os embarques entre julho e dezembro de 97 não devem ter alcançado sete milhões de sacas, quando a cota brasileira estabelecida pela Associação dos Países Produtores de Café (APPC) para esse período é de nove milhões de sacas. A projeção para este primeiro semestre de 1998 é de que sejam embarcadas menos de cinco milhões de sacas, contra a meta da APPC para os meses de janeiro a junho fixada em seis milhões de sacas.

No mercado interno, a manutenção dos preços do café em patamares altos é quase uma certeza. Os produtores não têm pressa em vender, pois a colheita foi pequena e a procura está grande.

Além disso, as necessidades de caixa dos produtores estão controladas. As boas vendas ao longo do ano capitalizaram os cafeicultores, que tiveram também grande parte de suas dívidas renegociadas. Em situação financeira confortável, a tendência é de que o produtor só venda seu café se o comprador aceitar seu preço.

SOJA



Argentina também deverá colher safra record

Estimulados pelos preços favoráveis obtidos nos últimos dois anos e pelo sentimento ainda positivo para este ano, os produtores argentinos estão passando áreas de milho, de trigo e de pastagens para a soja, além de reduzir a expectativa de aumento de área do girassol. Como o plantio vem caminhando muito bem, já que a boa umidade dos solos é predominante, a expectativa para a safra é muito favorável e a previsão é de um novo record de produção. Esse quadro otimista, se confirmado, abriria o espaço para a reativação da indústria argentina, já que o ano de 97 foi fortemente prejudicado pela seca que atingiu a principal região produtora. É com esse embasamento que esperamos um novo record de processamento de soja no país, que será sustentado basicamente pelo aumento nas vendas de subprodutos de soja.

A nova estimativa para o cultivo de soja na nova safra da Argentina apontou uma área de 7.070 mil hectares. Esse total, se confirmado, representaria um record absoluto, ultrapassando em 3,2% a intenção de plantio e significando um avanço de 7,1% sobre os 6.600 mil hectares semeados na safra anterior. O que fica claro nesse momento, em que o plantio avança bem e as condições cli-

máticas são majoritariamente favoráveis, é que o produtor argentino está fortemente motivado a caminhar na direção da soja. E essa motivação tem relação direta com os seguintes fatores:

* Altos preços obtidos na temporada de 97. A média de janeiro a novembro alcançou US\$ 290,00/t no mercado F.O.B. de exportação da Argentina, cerca de 26% acima da média normal. Um nível altamente remunerador, considerando ser praticamente a mesma média do produto brasileiro, que em função da questão de logística normalmente tem um preço bem superior.

* Bom sentimento para o mercado em 1998. Embora a safra norte-americana tenha se definido em novo record e o mesmo esteja sendo observado para a América do Sul, o incremento da demanda e os estoques de ingresso muito baixos devem manter um quadro de oferta e demanda ainda ajustado para 97/98, o que nos faz acreditar em média de preços ainda entre US\$ 240,00 e 260,00/t, cerca de cinco a 15% acima da média normal.

* Mercado de milho com movimentação modesta na safra que passou e sem grandes estímulos de preços para este ano.

* Mercado mundial também frouxo para o trigo, por conta da recuperação da produção, restringindo as cotações a patamares bem mais modestos do que nos últimos dois anos.

* Aumento da capacidade de esmagamento para oleaginosas na indústria argentina para cerca de 27 a 28 milhões de toneladas em 1998. Cresce, portanto, a necessidade de produto para que o nível de atividade seja condizente com os investimentos realizados.

Nessa linha de raciocínio é que temos uma expectativa tão expressiva de cultivo para a soja, com áreas novas vindas do milho, do trigo (aumento das áreas de primeira), de pastagens e até mesmo um incremento abaixo do esperado no girassol. Até a primeira semana de dezembro, a estimativa de área cultivada era de 50%, dentro do que poderíamos chamar de normalidade, embora acima de igual período do ano de 96. Predominam as boas condições de umidade dos solos, já que os meses chuvosos de outubro e principalmente novembro de 97 permitiram que o déficit existente na região do núcleo fosse encerrado.

Fonte: Safras & Mercado

PRODUÇÃO DE SOJA - ARGENTINA — SAFRA 97/98* —

Províncias	Área a plantar	Área a colher	Produção	Rendimento médio
Santa Fé	2650	2620	6060	2313
Córdoba	2000	1980	3960	2000
Buenos Aires	1570	1550	3100	2000
Entre Rios	230	225	450	2000
Outros	620	595	1070	1798
Argentina	7070	6970	14640	2100

Área em 1000ha/Produção em 1000t/Rendimento em kg/ha / Obs.: *Projeções / Fonte: SAGPyA

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na internet



HOME	HISTÓRICO	A GRANJA DO ANO	ASSINATURA	AGROSHOP
agranja 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



GM fatura dois prêmios de marketing

A General Motors do Brasil conquistou dois prêmios Marketing Best'97 em evento promovido pela Editora Referência, Madia e Associados e Fundação Getúlio Vargas. A Unidade de Negócios de Caminhões da GM recebeu o laurel com o case A Reconquista do Mercado. Segundo o diretor da Unidade, Lélío Ramos (a direita, na foto), esta premiação é mais uma prova da consolidação da marca GMC também no mercado brasileiro. O outro

prêmio foi para o case Programa de Marketing Regional Chevrolet, entregue ao gerente de marketing, Paulo Sérgio Quartiemeister. O programa da GM, em quase um ano de implementação, colaborou para obtenção de oito records mensais de vendas, que se constituíram nos melhores meses de vendas de toda a história da GM, que completa 73 anos de atividades este mês. O programa também possibilitou uma redução no tempo médio de giro dos estoques.

Vem aí a ExpoCHACRA'98

Los hermanos argentinos já estão trabalhando a todo o vapor para que os 1.000ha da Estância La Merced, localizada na cidade de Arrecifes, na província de Buenos Aires, estejam prontos para a ExpoCHACRA'98. O evento acontece de 19 a 22 de março. Será a 7ª edição da mostra que, neste ano, realiza demonstração de maquinário em solo totalmente trabalhado para o sistema de plantio direto. Além da exposição estática de maquinário, manejo na fazenda, jar-

dinagem, fruticultura e agricultura familiar, a ExpoCHACRA'98 vai apresentar raças bovinas tanto para corte como leite. Vários países já confirmaram presença, entre eles, Estados Unidos, Austrália, Nova Zelândia e Itália. A ExpoCHACRA é a maior feira em campo aberto da Argentina e uma das mais importantes do mundo. Informações pelo fone (54-1) 246-0100, ramal 1255. Quem preferir utilizar a internet o e-mail é: atlantida.com.

Influências climáticas na agricultura

Em 1998 os plantadores de cana-de-açúcar devem enfrentar chuvas acima da média, nos três primeiros meses, no Sul e Oeste do Estado de São Paulo. Situação idêntica nos estados da região Sul no primeiro semestre. Minas, Espírito Santo, Rio de Janeiro devem receber um volume normal de chuvas e a região Nordeste terá, nos primeiros seis meses do ano, um volume de chuvas abaixo do normal. Esta situação ainda é reflexo do El Niño. Estas informações e seu impacto na cultura da cana-de-açúcar foram debatidas no dia cinco de dezembro, em São Paulo (Hilton Hotel) durante o VII Encontro Rodhia Cana-de-Açúcar.

Premiação em dose dupla

ACaterpillar Brasil é uma das 10 empresas que conquistaram o prêmio Destaque Comércio Exterior, concedido pelo Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo. A empresa foi premiada na categoria importador/investidor pelos investimentos que vem realizando em tecnologia e pelo lançamento de novos equipamentos em suas diversas subsidiárias. A Caterpillar é líder mundial na fabricação de máquinas de terraplenagem e movimentação de materiais. A unidade brasileira exportou, em 1996, cerca de US\$ 200 milhões, para mais de 100 países. Outro destaque recebido pela empresa foi o prêmio Opinião Pública 97, organizado pelo Conselho Regional dos Profissionais de Relações Públicas dos estados de São Paulo e Paraná, pelo seu trabalho de apoio ao projeto de manejo sustentado de florestas.



Agrocerees sementes com novo dono

Depois de meses de negociações, a Monsanto venceu a queda de braço com a Dow Chemical e arrematou a divisão vegetal da Agrocerees, maior empresa de sementes da América Latina. Os valores não foram revelados, mas calcula-se que a operação tenha atingido US\$ 70 milhões. Com isso, a multinacional norte-americana assume a liderança na produção de sementes de milho híbrido no Brasil. "Este negócio nos dá melhores condições de trazer aos agricultores brasileiros os avanços feitos por nossa empresa na área de biotecnologia e que contribuirão para aumentar a competitividade agrícola como um todo e, por consequência, o potencial de exportação do País", garantiu o presidente da Monsanto do Brasil, Antônio Queiroz (na foto). Com a venda da área de sementes, a Agrocerees vai concentrar suas atividades nos segmentos de genética para suínos, frangos de corte e na nutrição animal.

Programa do café recebe mais verba

O ministro de Indústria e do Comércio, Francisco Dornelles, e o diretor-superintendente da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Alberto Duque Portugal, assinaram, no fim de novembro, um convênio que permite o repasse de R\$ 12 milhões para pesquisa em café. O acordo é válido por um ano e vai financiar pesquisas coordenadas pelo Consórcio Brasileiro de Pesquisa e Desenvolvimento do Café, coordenado pela Embrapa, e institutos de pesquisa estaduais e universidades que abrangem as áreas produtoras do grão.



Divulgação/Agropalma

Rumo à Inglaterra

O Grupo Agropalma de São Paulo, está exportando para a Inglaterra 400 toneladas de óleo de palma orgânico, extraído de palmeiras cultivadas sem aplicação de agrotóxicos e pesticidas. O produto será utilizado na fabricação de margarinas e panificação. Para atender a esse crescente mercado, são destinados 1.200 hectares, que vão gerar este ano 2.800 toneladas. "Aumentamos as áreas de plantio porque percebemos a importância dos derivados de palma para a saúde e para o meio ambiente", explica Harald Brunckhorst, diretor do Agropalma. O óleo de palma é muito procurado por suas características e aplicações.

Dinâmica rural em Marialva

Pelo menos 10 mil agropecuaristas estão sendo esperados na V Dinâmica Rural, que acontece de 6 a 8 de fevereiro na cidade paranaense de Marialva, município vizinho de Maringá. Ao todo, são 60 estandes com empresas de sementes, plasticultura, informática rural, irrigação, genética, nutrição animal, biotecnologia e mais 10ha para demonstração de equipamentos para pecuária

e agricultura. A região de Maringá é uma das principais produtoras de soja, trigo e milho do estado e atinge um raio de mais de 70 municípios. O evento, organizado pela Sociedade Rural de Maringá, vai contar ainda com tendas para minipalestras de técnicos da Emater e das empresas expositoras. Maiores informações podem ser obtidas pelo fone (044) 972-3186.

Mais facilidade para as exportações

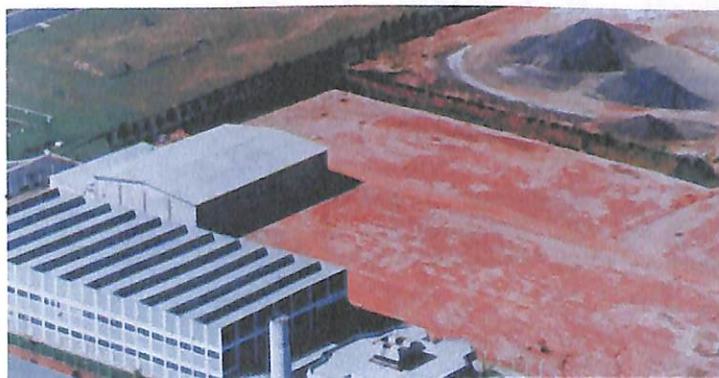
A partir deste ano, os exportadores brasileiros não precisarão mais apresentar o visto consular nos certificados sanitários para vender seus produtos para outros países. A decisão foi um dos assuntos analisados em reunião entre técnicos da Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA), do Ministério da Agricultura, e representantes do Serviço de Inspeção e Saúde

dos Animais e Plantas (APHIS), dos Estados Unidos. O secretário de Defesa Agropecuária, Ênio Marques, coordenador do encontro, disse que a decisão do Ministério da Agricultura, de eliminar a obrigatoriedade do visto no certificado, visa facilitar o comércio com outros países seguidores das regras da Organização Mundial do Comércio (OMC).

KW adquire o controle do CEPEM

A Kepler Weber, de Panambi/RS, acaba de comprar a totalidade do capital do Centro de Engenharia, Projetos e Montagens Ltda. (CEPEM), localizado em Bauru, interior de São Paulo. Com esta aquisição, a KW dá início a um processo de crescimento em nichos de mercado próximos ao seu segmento, que é equipamentos para armazenagem. Segundo o presidente da empresa, Paulo Iserhard, "nossa

estratégia é driblar a sazonalidade imposta pelo setor agrícola". Especializada em transformação de aço inox e contando com um quadro de 120 funcionários, o CEPEM produz uma série de itens dirigidos às indústrias de bebidas, alimentos, petroquímica, cosméticos, entre outros, operando em toda a América Latina. Para 98, conforme estimativa da KW, o CEPEM deve realizar vendas em torno de US\$ 14 milhões.



Divulgação/CEPEM

Anote aí

ESTÁ MARCADO para os dias 9 a 19 de abril, na cidade paranaense de Londrina, a Rural Tech 98, 1ª mostra de tecnologia voltada para o setor agropecuário. O evento acontece juntamente com a 38ª Exposição Agropecuária e Industrial de Londrina. A Rural Tech é voltada para acadêmicos, especialistas, cientistas, empresários e profissionais de todas as áreas que desenvolvam softwares, produtos e projetos relacionadas ao tema "soluções para agregar valor à empresa rural". Informações pelo fone (043) 324-6210.

JÁ ESTÃO abertas as inscrições para o curso "Proteção de Plantas — Pós-Graduação Lato Sensu", de 1998, promovido pela ABEAS (entidade que ministra ensino de tutoria à distância) em conjunto com Universidade de Viçosa/MG (UFV) e da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef). As aulas são destinadas a engenheiros agrônomos, florestais e agrícolas de todo o Brasil. Maiores informações pelo fone/fax: (061) 225-5928.

O COLÉGIO Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA) realiza, nos dias 12 e 13 de fevereiro, na cidade de Campinas/SP, o Simpósio sobre Nutrição e Manejo de Leites. O evento tem por objetivo promover um intercâmbio de informações técnicas, através de um programa de conferências e debates entre pesquisadores, professores de diversas universidades, empresários, alunos e produtores em geral, do Brasil e do exterior. Informações podem ser obtidas no CBNA, pelo fone (019) 232-7518.

Combatendo a mosca-da-carambola



Com a intenção de evitar que a praga da mosca-da-carambola (*Bactrocera carambolae*), pertencente à família tephritidae —

que ataca pomares da região Norte do País — se alastre para região Nordeste, o governo iniciou um trabalho de controle, proibindo as exportações de frutas e também a remessa para outros estados brasileiros. Segundo José Tadeu de Faria, diretor do departamento de defesa e inspeção vegetal, do Ministério da Agricultura, essa praga é uma das mais nocivas, pois ataca cerca de 30 espécies de frutas. A praga se alastrou na Guiana Francesa, que faz fronteira com o Brasil, facilitando, assim, a infestação nos pomares brasileiros. O Ministério da Agricultura está negociando com a Guiana para que o controle desta praga seja feito em parceria, o que agilizará o processo de controle.

Mapeando as doenças da lavoura

Está à disposição no mercado o livro Controle de Doenças e Pragas, editado pelos professores Francisco Xavier Ribeiro do Vale e Laércio Zambolim, titulares do Departamento de Fitopatologia, da Universidade Federal de Viçosa/MG (UFV). São dois volumes que totalizam 23 capítulos, abordando as principais doenças de culturas como arroz, algodão, soja, cana-de-açúcar etc. Cada capítulo é subdividido em vários tópicos (introdução, sintomas, etiologia, hospedeiros, epidemiologia e controle). A obra é baseada em trabalhos de 53 especialistas de 23 instituições de ensino e pesquisa do Brasil, e ideal para estudantes e técnicos ligados à agronomia. Informações e pedidos na UFV, fone: (031) 899-1094, fax: 899-2240.

Divulgação



Novo sorgo da Embrapa

Para atender à crescente demanda dos produtores, por maior eficiência na alimentação, a Embrapa Milho e Sorgo, de Sete Lagoas/MG, desenvolveu o sorgo BR 700, que pode ser adaptado, nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, indicado preferencialmente para plantios de verão. Trata-se de um híbrido forrageiro que produz de 30 a 40 toneladas de massa verde por hectare, e de 4 a 5t/ha de grãos. O BR 700 possui uma característica única: a tolerância à acidez do solo, comum em áreas sob vegetação de cerrado e além disso apresenta resistência ao acamamento e maior estabilidade de produção. O novo sorgo é um híbrido precoce, cujo o florescimento ocorre entre os 65 e 75 dias após o plantio. Suas plantas apresentam colmos secos, panículas semi-abertas, grão de cor castanha, com endosperma semiduro, peso médio de 30g/1000 grãos e alcança rendimento de rebrota de até 60% ao do obtido no primeiro corte.

BR 700

Ciclo até florescimento	65-75 dias
Ciclo até colheita	
(grão leitoso/pastoso)	85-100 dias
Altura de planta	220-250cm
Tipo de panícula	Semi-aberta
Cor do endosperma	Castanha
Tipo de endosperma	Semiduro
Tipo de colmo	Seco
Acabamento	Resistente
Característica especial:	Tolerância à acidez do solo

Reação às doenças:

Antracnose	Moderadamente resistente
Ferrugem	Moderadamente resistente
Cercosporiose	Resistente
Helmintosporiose	Resistente
Mancha zonada	Resistente

Rendimento de massa verde total	30-40t/ha
Potencial de produção de grãos	5t/ha
Densidade recomendada	140-170 mil planta/ha
Quantidade de sementes	8-10kg/ha
Regiões recomendadas	Sul, Sudeste, Centro-Oeste

Para aumentar a produção de uvas viníferas

Com o objetivo de aumentar a produção de uvas viníferas, a partir do enxerto de diversas variedades, é que o departamento agrícola da Cooperativa Vinícola Aurora (Bento Gonçalves/RS) está distribuindo aos associados 285 mil porta-enxertos produzidos no Centro Tecnológico de viticultura da própria empresa, localizados em Pinto Bandeira e Bom Princípio. Livres de viroses e já aclimatados, com os porta-enxertos — produzidos pela Vinícola Aurora e desenvolvidos pelo Centro Nacional de Pesquisa da Uva e Vinho (CNPUV), unidade da Embrapa de

Bento Gonçalves/RS —, será possível implantar cerca de 100 novos hectares de vinhedos, o que poderá resultar em uma produção de mais de 1,5 milhão de quilos de uvas. Além da implantação de novos vinhedos os porta-enxertos também podem ser utilizados para a reposição em parreiras já existentes. Para outras informações entre em contato com Edgar Sinigaglia, coordenador do departamento Técnico da Cooperativa Vinícola Aurora, pelo fone (054) 451-4555. Ou com o pesquisador da Embrapa/CNPUV, Gilmar Kuhn, pelo fone (054) 451-2144.



Divulgação/Purina

■ Endectocida para o mercado veterinário

Puritec é o nome do novo endectocida que a Purina está lançando no mercado. Além de combater os parasitos internos (vermes e larvas) e externos (bernes, carrapatos, bicheiras, piolhos e sarnas), o produto tem longo poder residual, propiciando maior retorno econômico aos criadores. O puritec é à base de ivermectina a 1% e apresentado em embalagens de 30, 200 e 500ml. **Ralston Purina do Brasil Ltda., Rodovia Campinas/Paulínia, km 122, caixa postal 142, Betel, CEP 13140-000, Paulínia/SP, fone (019) 884-7186, fax 884-7137.**

■ Bebedouro eficiente

O modelo 370 foi especialmente concebido para ministrar água limpa a ovelhas, cabras e bezerros, inclusive a animais de beijo saliente sensível. Produzido em ferro fundido esmaltado, com fácil acionamento da válvula e amplas possibilidades de fixação em cantos, muros



como também em tubos. A forma especial deste bebedouro permite uma pequena reserva de água, atraindo os animais. **Industrial Agrícola Suin Ltda., Av. Santos Dumont, 7600, CEP 89224-470, Joinville/SC, fone (047) 467-1200, fax 467-1075.**

Divulgação/Suin

■ Empacotadeira para pré-secados (silo pack)



Divulgação/Agroform

Este sistema possibilita armazenar e conservar, por mais de um ano, qualquer capim ou leguminosa. Plastificados com vedação perfeita, permite uma fermentação anaeróbica, sem riscos de perdas nutritivas. Produz 40 fardos de 600kg por hora. Utilizado com sucesso no mundo inteiro. **Agroform Comércio, Serviços e Instalações Ltda, Distrito Industrial, Quadra 2, nº 110, CEP 18640-000, Pardinho/SP, fone (014) 856-1138, fax 856-1259.**

■ Linha completa de fertilizantes supersolúveis

A Copas está lançando no mercado uma linha completa de fertilizantes supersolúveis, importada da França, Israel, Estados Unidos e Inglaterra, especialmente desenvolvida para fertiirrigação, cultivos hidropônicos e adubação foliar. Apresenta alta concentração de nutrientes a um baixo índice salino, otimizando a relação custo-benefício. Fazem parte desta linha os produtos: Co-

pas 52, Solubor, Solupotasse, Copas K60 e Copas NP60. Em função dos aspectos físico e químico, estes produtos não ocasionam danos e entupimentos aos equipamentos de aplicação (pulverização/fertiirrigação). **Copas Fertilizantes, Rua Joaquim Floriano, 72, 16º andar, conj, 161, CEP 04534-000, São Paulo/SP, fone (011) 3040-6560, fax 820-5578.**



Divulgação/Novartis

■ Novo herbicida para soja

A Novartis Agro está lançando um novo herbicida pós-emergente para a cultura da soja. O chart pertence ao grupo da sulfoniluréia e proporciona alta flexibilidade e eficiência ao produtor, além de ser extremamente eficaz no combate às plantas daninhas típicas do Brasil Central. O novo produto é seletivo à soja, minimizando os efeitos da fitotoxicidade e não prejudica o potencial de crescimento da planta. É apresentado em embalagens hidrossolúveis que não deixam resíduos e garantem maior segurança na manipulação. **Novartis Biociências S/A, Avenida Professor Vicente Rao, 90, CEP 04706-900, São Paulo/SP, fone (011) 532-7278.**

CopasFoliar

Aviação precisa decolar

A aviação agrícola é uma atividade de apoio à produção, auxiliando os agricultores na aplicação de insumos no momento correto, com uniformidade e rapidez, sem compactação do solo ou amassamento da cultura. Constitui-se na única forma de aplicação de produtos químicos sobre as lavouras no Brasil que conta com legislação específica, sendo conduzida por pilotos agrícolas especializados, engenheiros agrônomos e técnicos agrícolas treinados. A atividade é fiscalizada pelo Ministério da Agricultura e do Abastecimento e Ministério da Aeronáutica.

Os produtores rurais terceirizam os serviços de pulverização aérea, como forma de obter uma maior eficiência dos produtos a serem utilizados, dispondo, para isso, em nível nacional, de 230 empresas especializadas. Estas detêm ao redor de 800 aeronaves agrícolas. Trinta e cinco por cento deste contingente está no Rio Grande do Sul.

Semeadura aérea de arroz pré-germinado, adubação de cobertura, pulverização de herbicidas, maturadores e aplicação de inseticidas tornam o avião agrícola uma ferramenta indispensável à agricultura. A relação custo-benefício é extremamente favorável aos produtores nas aplicações aéreas.

Além disso, deve-se ressaltar, a aviação agrícola é um importante instrumento para o combate a incêndios florestais em parceria com o Previ-Fogo, do Ibama, e com pesquisas que serão realizadas para controle de insetos vetores de doenças, em campanhas de saúde pública junto ao Ministério da Saúde.

Apesar de todas as utilidades citadas da aviação agrícola, a realidade parece não favorecer o nosso setor. Os produtores rurais tomadores dos serviços aeroagrícolas, após vários planos econômicos

malsucedidos, estão em sua maioria endividados e com o poder de compra comprometido. O Plano Real sustentou-se em grande parte na agricultura, desferindo o golpe fatal nos produtores agrícolas. Sem a dilatação dos prazos para os produtores quitarem suas dívidas, e injeção de novos recursos, a recuperação da agricultura nacional será quase impossível.

Juros altos, não-cumprimento de preços mínimos, facilidades para importar produtos agrícolas, entre outros fatores, levaram a agricultura à falência.

Uma das evidências desse quadro é a produção de máquinas agrícolas para exportação, enquanto o parque interno, completamente sucateado, não consegue se modernizar.

Em tempos de globalização, como a agricultura brasileira poderá competir, nessas condições?



Telmo Fabrício Dutra é presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola (Sindag), que tem sede em Porto Alegre

Divulgação: Sindag

As empresas de aviação agrícola, que trabalham para um setor enfraquecido, não poderiam estar em situação diferente. Consumiram suas reservas e muitas estão em estado falimentar.

A indústria aeronáutica Neiva, fabricante do avião agrícola Ipanema, deveria colocar no mercado ao redor de 80 aviões agrícolas/ano apenas para reposição da frota, se considerarmos a vida útil de 10 anos de um aparelho. No entanto, vem fabricando 15 aviões/ano. O preço unitário torna-se elevado, devido à pequena produção. Com isso, as empresas não podem renovar suas frotas. Em tempo: a idade média da frota brasileira está em 20 anos.

Para dinamizar a atividade, é necessária a criação de linhas de crédito para as empresas aeroagrícolas, para que possam trabalhar com prazos-safra para os produtores.

A gasolina de aviação, um componente importante no custo operacional, tem dos distribuidores no máximo 20 dias de

prazo para o pagamento. Há grande dificuldade em conduzir uma atividade que tem compromissos a curto prazo e recebe seus créditos com 150/180 dias.

De outra parte, as empresas que conseguiram se equilibrar na crise, e estão mais capitalizadas, vêm incorporando em suas aeronaves o sistema de balizamento eletrônico, por sinais de satélite. Esta técnica constitui-se no maior avanço da aeroagricultura dos últimos tempos e, com certeza, irá revolucionar o campo nos próximos anos.

Tendo como bandeira o uso correto dos insumos e agroquímicos, a aviação agrícola tem grande colaboração a dar no processo de desenvolvimento da agricultura brasileira, desempenhando sua função com profissionalismo, propiciando maiores colheitas e oferecendo os menores riscos ao homem e ao meio ambiente.

Útil.
Prática.
Charmosa.
Country.
Exclusiva.

APENAS
R\$ 27,00
COD. 100

Em suas mãos na 1ª quinzena de dezembro

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.

EDITORIA CENTAURUS



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

Não é só
semente
que se
aplica
na terra.

PRONAF. A FORÇA DO BANRISUL PARA A AGRICULTURA GAÚCHA.

Em todo o Rio Grande do Sul, mais de 25 mil famílias de pequenos agricultores estão sendo beneficiadas pelo PRONAF - Programa Nacional de Agricultura Familiar. Um programa que está garantindo novamente condições de trabalho ao homem do campo. Através do Banrisul, mais de 86 milhões de reais já foram contratados. Nunca se investiu tanto na agricultura do Rio Grande, fazendo com que o pequeno agricultor tenha esperança em sua terra. É assim que o Banrisul e o Governo do Estado estão plantando uma semente para o futuro.



A gente sabe o que quer.



RIO GRANDE DO SUL

A gente sabe aonde vai.