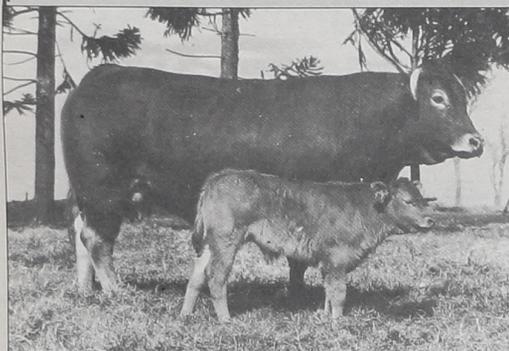


PRODUTOS E EMPRESAS

Empresa do PR lidera importação de sêmen da raça Limousin



O Limousin é uma das raças mais procuradas no estado.

A empresa Araucária Importação e Exportação, de Londrina, foi classificada como a principal importadora de material genético da raça Limousin no Brasil. Das 33.949 doses de sêmen importadas que entraram no país no ano passado, 30.484 chegaram através da Araucária, que tem apenas dois anos de atuação no

mercado. Especializada em genética Limousin de origem francesa, a empresa londrinense conquistou ainda o 10º lugar em volume de comercialização no ranking nacional.

A raça Limousin movimentou no ano passado, entre sêmen nacional e importado, nada menos que a comercialização de 164.421 doses, abocanhando 4,9% do mercado nacional e classificando-se em 5o. lugar entre as raças zebuínas e européias de corte e leite mais procuradas do país. O relatório da Asbia faz ainda referência ao reprodutor francês Vaudou, cujo sêmen é comercializado pela Araucária e está entre os 40 touros mais vendidos no ano passado.

A participação da empresa londrinense no mercado nacional, em 93, foi de 2,6%. Durante todo o ano passado a Araucária vendeu 18.908 doses de sêmen (11.576 doses em estoque) a criadores de todo o Brasil e a meta para este ano é elevar a comercialização para 100 mil doses.



Curso mostra como suínos podem ganhar peso mais rápido

O último curso em vídeo sobre suinocultura lançado pela Agrodato mostra como o produtor pode obter a mais alta rentabilidade no setor, utilizando as mais avançadas tecnologias. Composto de duas fitas, o curso foi produzido em parceria com a Agrocere e ensina todos os procedimentos adotados nas melhores granjas do país e os cuidados necessários para conferir maior lucro à atividade. Através dele, o criador vai saber como obter 23 leitões por porca ao ano e como conseguir que os suínos cheguem ao ponto de abate pesando 100 quilos, antes dos 150 dias.

A primeira fita deste curso, intitulado "Como criar suínos", engloba todo o manejo da criação, desde o momento do parto até a fase de recria. A segunda aborda o manejo reprodutivo, com todas as orientações de como fazer a escolha e reposição de machos e fêmeas, a alimentação das fêmeas durante a gestação, a identificação do cio e a cobertura. Informações: (041)253-1144, em Curitiba ou (011)253-7305, em São Paulo.



Ciba lança semente de milho com alta tolerância a doenças

A Divisão de Sementes da Ciba acaba de lançar o Densus, um híbrido destinado a plantações de milho com alta densidade. O produto introduz duas novidades no mercado. A primeira é a própria denominação: ele é o

primeiro híbrido comercializado no Brasil a ter um nome fantasia. Todos os outros milhos existentes no mercado são batizados com números antecedentes, geralmente, pela inicial da empresa que os comercializa.

O outro diferencial está na alta tolerância do novo híbrido a doenças foliares e do colmo como Phaeosphaeria, Ferrugem polissora, Turcicum, Ferrugem Tropical e Physoderma. Densus é colhido 100% em espiga e tratado com dois fungicidas complementares de ampla ação contra o ataque de fungos no solo.

De acordo com Eduardo Botelho, gerente de produtos da Ciba Sementes, ensaios realizados pela própria empresa e pela Embrapa, em alguns estados das regiões Sul e Centro do Brasil, comprovaram o alto potencial produtivo do novo híbrido. Ele é indicado para o plantio no cedo, de agosto a setembro na região Sul, e de agosto a novembro na região Central do país.



New Holland quer dobrar as vendas para o Mercosul

A entrada em vigor da lei de livre comércio entre os países do Mercosul a partir do ano que vem é vista com bastante otimismo pela New Holland, empresa do Grupo Fiat que fabrica colheitadeiras e tratores agrícolas em Curitiba/PR. Com uma rede de 85 pontos de vendas espalhados pela Argentina, Uruguai, Paraguai e Bolívia (incluída pela empresa na mesma região estratégica), a empresa espera dobrar suas vendas para esse mercado, chegando a US\$ 40 milhões nos próximos 12 meses.

Responsáveis por 65% das exportações da New Holland, os países do Mercosul (mais a Bolívia) importam principalmente tratores de média e alta potência - de 90 a 180 cv - e colheitadeiras de grande porte - o modelo TC 57, de 170 cv. "A ampliação do mercado é, por si só, benéfica para quem fabrica em escala internacional", avalia Valentino Rizzioli, diretor superintendente da New Holland. No entanto, Rizzioli alerta para a necessidade de realinhamento das políticas macroeconômicas e de uma avaliação precisa dos perfis tarifários entre os países.

Convênio com BB

A New Holland fechou recentemente um acordo com o Banco do Brasil para a abertura de linha de crédito para compra de máquinas agrícolas em todo o País. O convênio prevê o financiamento de 100% do valor do produto com correção pela TR e 12,5% de juros ao ano. O prazo de pagamento é de cinco anos para tratores e seis anos para colheitadeiras, com parcelas anuais.



Cargil tem novo presidente

A empresa Cargil Agrícola já tem novo presidente. É o holandês Henricus (Henk) Matheus Mathot, formado em engenharia com doutorado em tecnologia, que no começo deste mês substituiu Brian F. Hill, que retorna a Minneapolis (USA) para atender novas responsabilidades na Companhia.

O novo presidente da Companhia, Henk Mathot, ingressou na Cargil da Holanda em 1974 como superintendente da uma fábrica de proteína de soja, permanecendo nessa posição até 1978, quando assumiu a superintendência de uma usina de processamento de milho no mesmo país, tendo ainda administrado a conclusão de uma nova usina de processamento.

De 1983 a 1986, foi gerente geral da Divisão de Processamento de Milho da Cargil na Inglaterra, tendo de janeiro de 1985 a dezembro de 1986, acumulado as funções de diretor da Cargil Europa. Em dezembro de 1986 transferiu-se para os Estados Unidos, como presidente da Cargil Fertilizer, em Tampa, Florida. Permaneceu neste cargo até ocupar a presidência da Cargil no Brasil.

SAFRA 94/95

Agricultores só querem chuva

A estiagem de quase dois meses em praticamente todas as regiões do Paraná e a escassez de recursos estão provocando o atraso no plantio da safra 94/95 no Paraná. De acordo com a Ocepar, os agricultores do Estado vão precisar para o custeio da safra e também pecuário cerca de R\$ 1 bilhão. A informação é de que até meados da semana só haviam sido liberados R\$ 45 milhões.

"Os recursos já deveriam estar nas agências para o agricultor poder comprar os insumos, já que ele só está aguardando as chuvas para começar a plantar", afirma o agrônomo da Ocepar Flávio Turra. Segundo ele, o plantio de algodão, soja e milho ainda está dentro do prazo. O problema é o feijão. Na região de Capanema, no Oeste do Estado, e que é uma das maiores produtoras do estado, até o prazo de prorrogação recomendado pela pesquisa já venceu.

Extremo Oeste

Os agricultores do extremo Oeste paranaense estão buscando recursos pelo sistema crédito/custeio para a próxima safra de grãos. De acordo com o gerente de Desenvolvimento e Produtividade da Cooperativa Agrícola Três Fronteiras (Cotrefal), Luis Aguiar, cerca de dois mil produtores aguardam a liberação destes recursos. No ano passado menos de 500 produtores obtiveram financiamento.

"Estamos retornando aos mesmos índices de cinco anos atrás", diz Aguiar, entusiasmado. Desde janeiro já foram feitas várias reuniões com os cooperados para discutir a melhor forma de aplicação de recursos, como obter maior rentabilidade e a melhor opção de compra. Com cinco mil filiados, a maioria com renda superior a R\$ 6 mil, valor bruto que o governo estipulou para o miniprodutor ser isento de cobrança de TR, a cooperativa está investindo na melhoria da produção.

Seus técnicos estão recomendando financiar a safra pelo crédito/custeio. "Com produtividade de 120 sacas de soja/alqueire ou de 300 sacas de milho/alqueire, a rentabilidade passa a ser muito boa" diz Araújo.

Aguiar alerta, no entanto, que os produtores estão procurando o financiamento por causa do crédito equivalência/produto. No final, independente do preço de mercado o financiamento será pago pelo mesmo valor negociado. Se o mercado pagar mais ele vende o produto e paga em dinheiro, mas se não compensar entrega o produto.

O BRDE DÁ A MAIOR FORÇA AOS PRODUTORES RURAIS. PRINCIPALMENTE AQUELES QUE PRODUZEM MAIS EMPREGOS, MAIS RENDA E MAIS QUALIDADE DE VIDA.

Incentivar e apoiar o desenvolvimento da agropecuária na Região Sul é uma das principais missões do BRDE. Através de diversos programas de financiamento, o BRDE está ajudando muitos agricultores e pecuaristas a transformarem suas terras em verdadeiras empresas rurais, gerando vários empregos, aumentando ainda mais a produção de alimentos e melhorando a qualidade de vida no campo. Venha falar com gente.



APAREÇA E CRESÇA

PARANÁ: Rua Emiliano Pernetta, 174 - Fone (041) 322.2266 - FAX (041) 223.4741 - TELEX (41) 5507 BRDE-BR
CEP 80010-905 - Curitiba - PR • RIO GRANDE DO SUL: Rua Uruguai, 155 - 4º andar - Fone (051) 228.9200 - FAX (051) 228.8283
TELEX (51) 1229 BRDE-BR - CEP 90010-140 - Porto Alegre - RS • SANTA CATARINA: Avenida Hercílio Luz, 617 - Fone (0482) 24.7722
FAX (0482) 23.5822 - TELEX (48) 2182 BRDE-BR - CEP 88020-000 - Florianópolis - SC