



Caderno de Balanço

Seminário de produtores

## Competição gera desgaste

Página 4

Controle biológico

## Combate à lagarta sem risco de vida

Página 9

Plantio direto

## Ganhando a confiança do produtor

Página 6



Representantes

# INSTRUMENTALIZAÇÃO PARA LEVAR TRABALHO EM FRENTE



*Incorporação nos Estatutos da Cooperativa do atual sistema de Representação, estrutura organizacional de uma empresa, liderança, funções, recursos humanos, foram os assuntos debatidos durante o curso e que serviram para capacitar melhor o Representante na sua caminhada rumo a uma cooperativa mais democrática.*

Página Central

COOPERATIVA REGIONAL  
TRITICOLA SERRANA LTDA.



Rua das Chácaras, 1513  
Caixa Postal 111 - Ijuí, RS  
Fone: PABX - (055) 332-2400  
Telex: 0552199

CGC ICM 065/0007700  
Inscr. INCRA N° 248/73  
CGC MF 90.726.506/0001-75

#### ADMINISTRAÇÃO

Diretoria Executiva

Presidente:

Ruben Ilgenfritz da Silva

Vice-presidente:

Arnaldo Oscar Drews

Superintendente:

Clóvis Adriano Farina

Diretores Contratados:

Euclides Casagrande, Nedy Rodrigues Borges, Oswaldo Olmiro Meotti, Valdir Zardin, Rui Polidoro Pinto, Bruno Eisele, Renato Borges de Medeiros.

Conselheiros (Efetivos)

Waldemar Michael, Walter Luiz Driemeyer, Arnaldo Hermann, Telmo Rovero Roos, Joaquim Librelotto Stefanello, Reinhold Luiz Kommers.

Conselheiros (Suplentes)

Rodolfo Gonçalves Terra, Euclides Marinho Gabbi, Constantino José Goi, Vicente Casarin, Ido Marx Wailler, Erni Schönemann.

Conselho Fiscal (Efetivos)

Rui Adelino Raguzzoni, Mário Hendges, Leonides Dallabrida.

Conselho Fiscal (Suplentes)

Carlos Alberto Fontana, Paulino Angelo Rosa, Aquilino Bavaresco.

Capacidade em Armazenagem:

LOCAL	INSTALADA
Ijuí	164.000 t
Ajuricaba	33.000 t
Augusto Pestana	33.000 t
Chiapetta	60.000 t
Cel. Bicaco	40.000 t
Sto. Augusto - Sede	77.000 t
Sto. Augusto - Esq. Umbu	50.000 t
Ten. Portela	60.800 t
Jóia	67.000 t
Rio Grande	220.000 t
Dom Pedrito	91.000 t
Maracajú - Sede	65.000 t
Maracajú - Vista Alegre	17.000 t
Sidrolândia	52.000 t
Rio Brilhante	29.000 t
Dourados - Sede	82.000 t
Itaum (Dourados)	25.000 t
Indápolis (Dourados)	17.000 t
Douradinha	17.000 t
Caarapó	17.000 t
Ponta Porã - Posto Gualba	42.500 t
Ponta Porã	29.000 t
Itaporã - Montese	17.000 t
Campo Grande - Anhandu	17.000 t
Araí Moreira - Tagi	17.000 t
Bonito	17.000 t



COTRIJORNAL

Órgão de circulação dirigida ao quadro social, autoridades, universidades e técnicos do setor, no país e exterior.

Nossa tiragem: 18.500 exemplares

Associado da ABERJE



Associado da

AJOCOOP

Associação dos Jornalistas e Jornalistas de Cooperativas

Registrado no Cartório de Títulos e Documentos do município de Ijuí, sob número 9.

Certificado de marca de propriedade industrial M/C11 número 022.775 de 13.11.73 e figurativa M/C11 número 022.776, de 13.11.73.

#### REDAÇÃO

Dária C. Lemos de Brum Lucchese  
Registro Profissional: 4.272

Composto no Jornal da Manhã, em Ijuí, e impresso no Jornal do Comércio, em Porto Alegre.

Ao leitor

# O quanto vale a informação

Fundamentalmente estamos vivendo numa época em que o grande desafio é a informação, matéria de consumo para o dia-a-dia. Só muito bem informada, uma pessoa terá condições de pensar, discutir e tomar uma decisão. Caso contrário, ela poderá estar colocando muita coisa em jogo. O próprio quadro social, que cada vez mais vem sendo chamado a participar das decisões da Cooperativa, vem sentindo esta necessidade de melhor se instrumentalizar, seja através de dados ou de informações, para poder tomar parte destas decisões com mais conhecimento de causa.

Foi justamente com a intenção de instrumentalizar o quadro social que os Representantes da Região Pioneira estiveram reunidos, durante dois dias, ouvindo, discutindo, questionando assuntos ligados ao sistema cooperativista de um modo geral, estrutura organizacional de uma empresa, organização do quadro social - Estrutura do Poder -, lideranças. Acredita-se que depois do que ouviram e questionaram, muita coisa tenha ficado mais clara e os Representantes estejam se sentindo mais capacitados para levar todo um trabalho adiante. Quem saiu ganhando, certamente, foi o quadro social. Duas propostas, desmembramento e plebiscito estão aí, e precisam ser resolvidas pelo quadro social. A matéria sobre a instrumentalização dos Representantes pode ser lida a partir da página 11.

"Baculovírus anticarsia", quem já tinha ouvido falar nele? Certamente que poucas pessoas. Pois é um assunto que tomou espaços e correu de boca em boca pela colônia. Todo mundo queria saber alguma informação sobre a nova técnica de controle das lagartas da soja, que não põe em risco a vida de nenhum produtor. A "doença preta", como também é conhecida, foi testada por alguns produtores. As experiências deram resultados. Mas o mais importante, até que não foi a experiên-

cia, mas o interesse do produtor pela técnica, principalmente se considerarmos os estragos na saúde, que o uso inadequado do veneno na lavoura vem causando. Muito produtor perdeu a vida lidando com veneno. Nas páginas nove e 10 falamos um pouco sobre o tal "Baculovírus anticarsia", seus efeitos sobre a lagarta; nos dois dias de campo realizados - um na propriedade do Ari Noronha e outro na lavoura do Helmuth Guth - e no interesse do produtor, que não achou perda de tempo tirar uma tarde ou uma manhã, para catar lagartas infectadas e guardar para a próxima safra.

Por dois dias os Representantes de algumas cooperativas que fazem parte da sexta região da Fecotrijo, estiveram reunidos, num Seminário, em Santo Ângelo. Nos dois dias, os produtores, ao lado de alguns dirigentes discutiram formas de enfrentamento e resistência à crise que vem atingindo de forma violenta o cooperativismo. Matéria nas páginas cinco e seis.

Por volta de ano e meio atrás, a Cotrijornal colocou em andamento no Centro de Treinamento um trabalho buscando encontrar um sistema de criação de suínos com custos menores. Um reprodutor e mais duas porcas criadeiras, todos animais de raça rústica, foram colocados em piquetes, alimentando-se de pastagens e mais alguma suplementação com ração. O trabalho deu certo, tanto, que hoje já se pode falar nos primeiros resultados. Página 16.

O plantio direto vem ganhando espaços na lavoura. A causa desse crescimento está em parte, nos custos de formação da lavoura, triplicando de safra para safra e também na preocupação em diminuir os problemas com erosão e fertilidade dos solos. Páginas 12 e 13.

Do leitor

#### ASSINATURA

Até fins de 1982 éramos moradores de Santo Ângelo, RS, e beneficiados com o recebimento do Cotrijornal. Atualmente, moramos no Oeste do Paraná, no município de Matelândia e, se possível, gostaríamos de continuar recebendo vosso jornal. Justificamos nosso pedido pelo fato de estarmos coordenando o trabalho da Secretaria de Educação do município e temos entre as escolas duas onde realizamos um trabalho de Educação Cooperativista, incentivados pela Cotrefal de Matelândia.

Através do Cotrijornal conseguiríamos motivar mais as escolas integradas no programa cooperativista, aproveitando seus artigos no programa escolar.

Certos de sua compreensão, subscrevemo-nos aguardando seu pronunciamento.

Atenciosamente

Flávia C. Madche

Secretaria Municipal de Educação  
de Matelândia - PR.

Gostaria de receber o Cotrijornal. Trabalho com juventude rural, para mim ele é muito útil. Meus agradecimentos.

Diane Franz  
Concórdia - SC

#### CAPACITAÇÃO

Certo dia, em conversa com um amigo, descobri o Cotrijornal, pelo qual

fiquei muito interessado. Achei muito interessante os assuntos abordados, no que diz respeito a capacitação do produtor rural, até mesmo para implantar uma horta no seu quintal. Como sou estudante de um curso técnico, e com uma missão muito importante pela frente, no sentido de instruir nosso agricultor sobre novas técnicas, gostaria de receber uma assinatura gratuita do Cotrijornal.

Alceu Pedro Neves  
Rua Alencar - 145  
Goianésia - Goiás

#### VI FENARROZ

A cidade de Cachoeira do Sul realiza de 21 de abril a primeiro de maio deste ano a sua "VI Feira Nacional do Arroz"

- FENARROZ, o maior evento social, econômico, artístico cultural da cidade.

Como programação integrante da Feira, acontece nos dias 28, 29 e 30 de abril e primeiro de maio, um festival de música nativa, a II Vigília do Canto Gaúcho. A Comissão de Organização e a Comissão Técnica do festival introduziram uma inovação no que diz respeito ao fato inédito. Entendemos que inéditas são aquelas composições, que não tenha sido gravadas em discos, fitas, teipes, comerciais, filmes ou similares, embora já tenha sido divulgadas em locais públicos.

Maria Timm Sari  
Secretaria Municipal de  
Educação e Cultura  
Cachoeira do Sul - RS

NR: A assinatura do Cotrijornal só é cedida gratuitamente a escolas, sindicatos e órgãos públicos. Leitores não associados da Cotrijornal devem pagar o valor de Cr\$ 3.500,00 pela assinatura anual, encaminhando um cheque nominal para a Cooperativa Regional Tritícola Serrana Ltda. - Cotrijornal. O endereço é rua das Chácaras, 1513 - CEP 98700 - Ijuí - RS.



# Abastecimento interno, a preocupação do novo Ministro

A indicação de Nestor Jost para substituir Angelo Amaury Stábile no Ministério da Agricultura, exonerado de seu cargo no início do mês de março, serviu para levantar o ânimo dos produtores gaúchos que agora aguardam com uma certa expectativa um melhor tratamento para a política agrícola do Estado por parte do Governo Federal.

Gaúcho da cidade de Candelária, Nestor Jost, iniciou sua vida na área jurídica. Mais tarde foi deputado estadual e federal, onde teve uma destacada carreira parlamentar. Mas foi justamente na presidência do Banco do Brasil, cargo que ocupou durante vários anos, que Nestor Jost conquistou a confiança do produtor. Desde fevereiro de 1982 vinha ocupando o cargo de secretário executivo do Programa Grande Carajás. Como representante da iniciativa privada, era membro do Conselho Monetário Nacional. Já ocupou cargo de conselheiro do Banco do Brasil e do Banco Central.

Foi justamente como membro do Conselho Monetário Nacional que Nestor Jost teve a oportunidade de defender certas posições contrárias à atual política agrícola. Totalmente a favor da manutenção dos subsídios à agricultura, por considerá-los motor da expansão da área plantada. Nestor Jost chegou a ser voto vencido na última reunião do ano passado, do Conselho Monetário Nacional, que aprovou a redução dos subsídios ao setor agrícola.

## AS PRIORIDADES

Logo depois de ter aceito o convite para assumir o ministério da Agricultura, feita pelo Presidente João Figueiredo, Nestor Jost disse que procurará dar prioridade ao consumo interno da soja, "porque se enganam as pessoas que pensam que a soja se destina



Arnaldo Drews: conhecedor

à exportação". Ressaltou que mais da metade da produção de óleo é consumida no país e a farinha, destina-se a criação de aves. Disse ainda que concentrará seu trabalho numa política agrícola de maior produção. Segundo ele, quanto maior as áreas de plantio, maior a garantia de abastecimento interno e de safra pra exportação. "Nossa agricultura não depende apenas de determinação, mas de capacidade de produção e dos meios para atingi-la, como crédito e assistência técnica".

## GRANDE CONHECEDOR

A escolha de Nestor Jost para o Ministério da Agricultura foi uma decisão inteligente, segundo o vice-presidente da Cotrijuí, Arnaldo Drews. "Ele é um grande conhecedor da economia agrícola, com condições de transformá-la novamente em prioridade".

Arnaldo Drews disse ainda que o sistema cooperativista só tem a ganhar com o novo Ministro, pois foi através dele que as cooperativas de trigo e soja do Rio Grande do Sul tiveram um grande impulso. "Tranquilamente que é um homem familiarizado com a agricultura e temos certeza que os produtores estão renovando suas esperanças de novos dias dentro da área de comercialização e de um maior suporte financeiro para a formação das lavouras".



Oscar Nicoletti: melhorar



Pedro Dalla Rosa: esperança

Seu Oscar Nicoletti, produtor da Linha 11 Leste, em Ijuí, está bastante confiante na indicação do novo ministro da Agricultura. "Considerando o que ele fez na presidência do Banco do Brasil, tenho certeza que Nestor Jost vai procurar melhorar a agricultura brasileira, "hoje um tanto esquecida". Seu Nicoletti, diz que pelo fato de Nestor Jost ser um homem do "meio agrícola", ele vai se empenhar o possível "para melhorar a situação da agricultura brasileira".

"Uma renovação sempre traz novas idéias e principalmente novas esperanças", diz o agricultor Pedro Dalla Rosa, de Colônia Santo Antônio. "Acho que hoje, a esperança de todo o agricultor brasileiro, é que Nestor Jost faça uma boa administração e dê maior atenção para o setor, principalmente no que diz respeito a falta de recursos para a formação de lavoura. "Tenho certeza que ele vai cuidar muito bem da área agrícola".

## Bonificação proporcional a qualidade do produto

Recém agora a Cooperativa começa a bonificar os associados que na safra passada entregaram soja "chuvada". A bonificação que a Cotrijuí vai distribuir entre os associados representa 100 mil sacos de soja. A demora na bonificação aconteceu, segundo Euclides Casagrande, diretor de Operações da Cotrijuí, por causa das dificuldades encontradas para colocar no mercado esse produto avariado. "Praticamente não existiu comercialização deste produto, diz Casagrande. Nenhuma indústria queria trabalhar com soja fora de padrão, pois isto dificultaria a comercialização do sub-produto. "O que conseguimos vender, foi por um preço abaixo do mercado", explica.

Os valores de bonificação, vem sendo proporcional a qualidade do produto entregue. Aquele produtor que entregou soja um pouco melhor, vai receber uma bonificação maior. Aquele que entregou um produto com maior desconto, receberá uma bonificação menor. Por exemplo: um produtor que entregou soja "chuvada" com 15 por cento de desconto, receberá uma bonificação maior do que aquele que entregou soja com 33 por cento de descontos. (Ver tabela)

### UM PREÇO MÉDIO

Para estipular o preço de bonificação que vem sendo distribuído pela Cooperativa, foi considerado uma média do preço do dia, desde o início da safra até o dia 27 de dezembro do ano passado. "não é a liquidação do preço médio", deixa bem claro Casagrande. É o preço médio de liquidação". Considerando este parâmetro, a Cotrijuí chegou a um preço médio de Cr\$ 7.200,00, a ser bonificada de forma proporcional ao volume entregue de soja "chuvada".

Como esses valores só serão lançados em conta corrente a partir do dia 31 de julho, o associado que entregou soja "chuvada" e estiver interessado em saber o valor da sua bonificação, poderá procurar as Gerências das Unidades para melhor se informar. Até a data de 30 de julho, as bonificações serão mantidas pelas Gerências das Unidades como controle extra-contábil. Por outro lado, no final de julho, só terá direito de retirar a bonificação, aquele produtor que não tiver dívidas em atraso com a Cooperativa.

Segundo Casagrande, até a data de 30 de julho, esta bonificação será corrigida pelos índices da Cotrijuí. "Vai ser bonificação sobre bonificação", diz o diretor de Operações. Isto representa, praticamente, Cr\$ 800 milhões só de bonificação a ser distribuída pela Cooperativa". Esta bonificação que começa a ser distribuída é só para aqueles produtores que entregaram soja "chuvada" na safra passada.

Os associados que entregaram produto avariado e que até o final do mês tinham dívidas em atraso com a Cooperativa e quiserem fazer um acerto para abater esta dívida através da bonificação, poderão procurar as Gerências das Unidades.

### TABELA DE BONIFICAÇÃO SOJA CHUVADA - SAFRA/83

CHUVADA COM	BONIFICAÇÃO
1 - 10,0% descontos	50%
10,1 - 15,0% descontos	49%
15,1 - 20,0% descontos	48%
20,1 - 25,0% descontos	47%
25,1 - 30,0% descontos	46%
30,1 - 35,0% descontos	44%
35,1 - 40,0% descontos	42%
40,1 - 45,0% descontos	40%
45,1 - 50,0% descontos	38%
50,1 - 55,0% descontos	35%
55,1 - 60,0% descontos	32%
60,1 - 65,0% descontos	29%
65,1 - 70,0% descontos	26%
70,1 - 75,0% descontos	23%
75,1 - 80,0% descontos	20%

# Produtores analisam crise do Cooperativismo

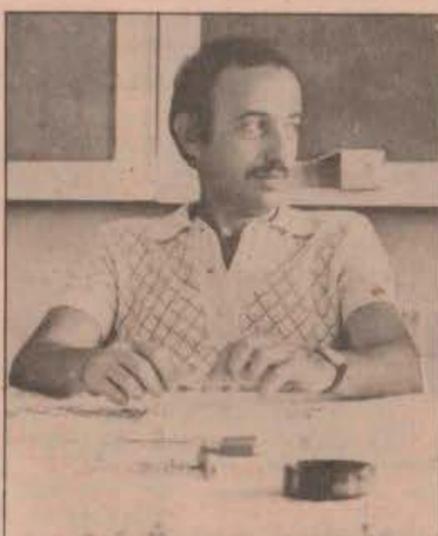
Durante dois dias — 21 e 22 de fevereiro passado — representantes de algumas das cooperativas que integram a sexta região da Fecotrigo, reuniram-se em Santo Ângelo, no Seminário Sagrada Família. Tinham como objetivo cumprir uma programação previamente estabelecida pelos comunicadores da área abrangida, com assessoramento da Fecotrigo. Além dos produtores, em maior número, o Primeiro Seminário Regional de Produtores Rurais também contou com a participação de dirigentes das cooperativas bem como dos elementos responsáveis pela comunicação e educação. Essa matéria mostra um pouco das informações que os produtores receberam, e principalmente das decisões a que chegaram para o enfrentamento e resistência à crise que atinge em cheio o cooperativismo.

Os responsáveis pelo primeiro painel — "A crise geral do cooperativismo", foram todos elementos da assessoria de pesquisa e de comunicação da própria Fecotrigo, em substituição ao presidente da entidade, Jarbas Pires Machado.

O primeiro deles, o pesquisador Telmo Frantz, historiou a evolução do cooperativismo. Afirmou que os problemas do dia-a-dia sentido pelos produtores, estão dentro da crise histórica permanente. Para entender o processo todo, disse Telmo, "temos que saber quem somos nós. Somos sobreviventes de uma sucessão de tempestades que se abateram sobre nossas cabeças e fizeram com que muitos de nós (produtores) não estejam mais aqui, pois não são mais agricultores. No começo estavam os pecuaristas de um lado, e os colonos do outro. Estes últimos, imigrantes, vieram para ocupar as áreas de matos, não interessantes para os que exploravam a pe-



Telmo Frantz: estrangulamento



José Loguercio: crise do modelo



João Barbosa: convulsão social



Produtores ouvem, para depois opinar

cuária, e que constituíam-se na classe dominante. Os europeus chegaram aqui com a expectativa de encontrar condições de trabalho. Não queriam a terra como patrimônio ou capital, mas como instrumento. E — prossegue Telmo — o primeiro problema foi que receberam só vinte ou vinte e cinco hectares, insuficientes para abrigar toda a família. Aconteceu então que jovens casais chegaram a trabalhar até dez longos anos para pagar a terra por eles comprada, enquanto ainda se achava terra disponível. Mas a partir da década de 70, quando as terras foram ficando mais caras, estas glebas passaram a ser objeto de procura de gente com maior poder aquisitivo que os colonos, e esse foi sendo aos poucos excluído.

Na sua análise, Telmo Frantz relata o enquadramento dos produtores com a modernização. Ele afirma que cada um se adequou aos novos rumos da agropecuária como

pode, mais em razão de fatores externos que escapavam ao controle dos produtores. A monocultura é imposta pelo mercado internacional. Então os pequenos e médios produtores passam a procurar as cooperativas agrícolas, há pouco criadas pelos chamados granjeiros. Só para lembrar, o surgimento das cooperativas foi para fazer frente aos problemas surgidos com o trigo, pelos idos de 1957.

Criadas, essas cooperativas passaram a ter uma preocupação inicial, que foi receber os pequenos produtores incorporando as cooperativas chamadas mistas, que nenhum apoio recebiam. Começa haver então um processo seletivo, que Telmo Frantz chama de "processo de concentração e de exclusão a nível de produtores". Uns crescem, e na mesma proporção de seu crescimento, outros vão sendo excluídos, o que se convencionou chamar de êxodo rural.

Então, a dinâmica de ação dessas cooperativas vai se modificando. À medida em que passam a contar em seu quadro social com associados de características sociais diferentes, elas se adaptam aos novos tempos, e crescem muito. Algumas investem tanto que na maior parte das vezes o custo chega a ter significado maior que o próprio resultado esperado.

É então que o governo cria os programas oficiais de colonização (Amazônia), para ali assentar os excedentes. Enquanto isso, a agricultura empresarial precisa de trabalhadores, o que leva ao surgimento da previdência rural e a uma legislação trabalhista pertinente ao meio. Entre os colonos, surge a perspectiva de que passarão de camponês para camponês empresário, o que em parte ocorre devido ao subsídio para o crédito agrícola. Mas na medida em que a retirada desses "favores" passa a acontecer, os camponeses não só vêem remotas as suas esperanças, como também enfrentam as primeiras dificuldades para pagar seus empréstimos. E aí Telmo Frantz colocou aos cerca de 60 produtores, dirigentes e funcionários de cooperativas presentes a questão que a seu ver significou o estrangulamento da atividade cooperativa. Disse que os empresários rurais, poderiam se furtar de novos investimentos. Mas, e as cooperativas? Ainda mais no Brasil, onde a agricultura sempre foi concebida como instrumento para viabilizar outros (indústrias, etc).

## AS CAUSAS EXTERNAS DA CRISE

A análise feita por Telmo, se sucedeu a visão crítica de outro as-

essor da Fecotriço. José Vieira Loguércio discorreu sobre as causas externas da crise geral que atinge o cooperativismo. Ele é de opinião que a situação não vai mudar para melhor apenas com o desatrelamento da economia brasileira da americana. A crise é do modelo, que envolve a política de exportação, dos empréstimos externos. Até 1982, mais precisamente até as eleições havidas naquele ano, "não era só o sistema Fecotriço que estava impedido de falar de seu rombo financeiro, mas toda a oficialidade. Passado o pleito, os acordos com o Fundo Monetário Internacional de imediato ganharam as manchetes dos jornais". Sugere ele que não cabe ao cooperativismo gaúcho sozinho resolver — ou tentar resolver — a crise, mas que também não deve sucumbir com ela. Mesmo sem esperar apoio oficial, e constatado já que os bancos só emprestam em situação vantajosa, temos que criar uma estratégia de resistência à crise. E então Loguércio indica os caminhos apontados pela direção da Fecotriço a partir de 1982, como saídas para a difícil situação: gestão democrática em um cooperativismo desatrelado e que corresponda aos anseios do quadro social.

## SEM PRODUÇÃO, O PAÍS SUCUMBIRÁ

Outro que concordou com os pontos de vista já colocados, além de acrescentar novos dados sobre a crise do cooperativismo, é João Carlos Barbosa. Estudioso da sócio-economia brasileira e seus reflexos, afirmou que a crise no país era vislumbrada já a partir de 1968, mas que o "governo forte" só viria a admiti-la a partir de 1982. "Enquanto os governos europeus procuravam gerenciar sua crise, nós ficamos na imaginação de descobrir Petróleo e fazer Itaípu uma geração de recursos estupenda". Ele exime de culpa a economia primária, dizendo que esta cumpriu papel primordial no desenvolvimento social brasileiro, até chegar o ponto em que o governo teve que começar a cortar os financiamentos, agravando a crise. Então não há mais expansão. "Ou nos submetemos a postura do capital, onde o maior engole o menor, ou vamos recompor tudo isso, numa nova forma de contrato social". Barbosa disse que nos moldes econômicos vigentes é inviável gerenciar a crise. Para isso terá de se criar um corpo político em que o produtor exerça pressão para que o governo assuma parte da dívida, e para a outra parte adote o mecanismo de moratória. Ele concluiu: "Porque sem sistema de produção o país não subsiste. E se a produção parar, es-

taremos conduzindo o país a uma convulsão social".

## A VOZ DO ASSOCIADO

Os produtores presentes, e que representavam oito das 13 cooperativas que compõe a Região Seis da Fecotriço, depois de receberem todas as informações, passaram a analisar os temas propostos pelo seminário. Para isso, houve divisão em dez grupos.

Diante da pergunta, quais as questões essenciais que o associado deve decidir na cooperativa?, colhemos num resumo dos posicionamentos dos dez grupos, as seguintes respostas:

Escolha da direção — Política de recebimento e comercialização — Estrutura de organização dos associados — Prestação de serviços — Investimentos — Reforma do estatuto — Diversificação de culturas — Convênios entre cooperativas, federações e centrais (unanimidade dos grupos) — Capitalização.

Apontadas as questões essenciais, os cooperados foram perguntando se eles estavam decidindo sobre as mesmas em suas cooperativas. Houve igualmente uma certa uniformidade nas respostas dos produtores dos dez grupos. Vejamos:

O associado não decide, por falta de comunicação com a direção — O associado não decide, porque a direção usa uma linguagem dúbia, que não é entendida — Nas grandes cooperativas há um grau menor de participação dos associados, ao passo que nas pequenas é mais fácil obter a influência de todos nas decisões.

Por fim, como alternativa ou saída para os diversos problemas que impedem um funcionamento satisfatório das cooperativas, os associados alinharam os seguintes pontos: surgimento de novas lideranças, comissão regional de educação, seminários para funcionários e dirigentes (onde ainda não são realizados), intercâmbio entre as cooperativas e que estas preocupem-se em ser mais entidade, e não apenas empresa.

## A OPINIÃO DOS DIRIGENTES

Um dos painéis foi reservado aos dirigentes das cooperativas, oportunidade em que se posicionaram sobre os problemas levantados durante os dois dias pelos associados. Justino Périus, da Cotrisa, afirmou que "é da organização do quadro social que depende o todo da cooperativa. Não importa se essa for grande ou pequena, mas sim que o associado organize-se de forma a decidir sempre". Elias Bortoli, da Cooperativa Candeia disse que 80 por cento dos associados —



Na mesa dos dirigentes, muitas ausências

que são atualmente 500 — participam das decisões. Nestor Eickoff, da Cotrimaio, é de opinião que agora é hora de investir em recursos humanos, e não mais em armazéns. E os homens de que as cooperativas precisam — afirmou ele — "devem ser buscados lá na rocinha". Para Arnaldo Drews, muitos dos problemas hoje enfrentados são decorrentes do imediatismo. "Hoje admitimos novos sócios sem prepará-los. E também falta gente especializada para gerir os diversos setores de uma empresa cooperativa. Na Europa existem institutos especializados para habilitar as pessoas a assumirem". O vice-presidente da Cotrijuí afirmou que "é por culpa nossa que muitas coisas vão mal", e perguntou: "Onde estão os outros dirigentes das cooperativas da região seis?" A mesa estava sendo ocupada por apenas seis representantes das direções, e a regional é constituída de 13 cooperativas filiadas à Fecotriço. Drews antecipou sua posição sobre outro assunto do seminário, os conflitos entre cooperativas que exploram áreas limítrofes. Disse que "não há briga por áreas. Isso é coisa nossa (das direções), não é o associado que cria. Falou ainda o representante da Cotap, Jarbas Schwerz. "Temos que evitar o desgaste que resulta da competição entre as cooperativas. Porquê não tomamos uma posição uníssonas em torno da mesma idéia?" E concluiu: "Parece que o cooperativismo tem medo de si mesmo".

O presidente da Cotrisa e também coordenador da Região Seis, Jandy de Araújo em sua participação reforçou a idéia de independizar o sistema cooperativo em termos de crédito. "Se isso não der para solucionar de todo o problema que o setor enfrenta, pelo menos reduziremos a média dos custos". Informou também que em recente reforma de seu estatuto, a Cotrisa oficializou os núcleos de base e



Antoninho Lopes

as comissões técnicas, que passam a ser ouvidas antes de qualquer assembleia da cooperativa.

## OS CONFLITOS DE ÁREAS

Certamente que o assunto mais polêmico do seminário foi o que diz respeito as disputas entre cooperativas, o que segundo os produtores provoca o desgaste e descrédito do sistema. São as seguintes as decisões a que chegaram os dez grupos, especificamente sobre o assunto "conflitos em áreas limítrofes": respeitar as decisões adotadas em assembleia realizada pela Fecotriço em junho de 1982; cumprir os convênios firmados entre as cooperativas; as cooperativas devem adotar estratégias comuns de atuação; consultar os produtores das áreas em litígio; discutir nas bases a ata da assembleia da Fecotriço; fusão das cooperativas situadas em áreas de conflito. Nos dois primeiros pontos — respeitar a assembleia da Fecotriço e os convênios firmados entre as cooperativas, que permitem que uma receba produto de associado da outra com acerto posterior — houve unanimidade entre os integrantes dos dez grupos. Esse assunto voltará a ser discutido pelos dirigentes das 13 cooperativas da Sexta Região, encontro este que por decisão do plenário do seminário de produtores, terá também a participação destes.



# Os resultados comprovam a eficiência

Léo Goi

A crescente elevação nos custos de formação da lavoura e mais o aumento dos problemas em termos de erosão e fertilidade de nossos solos, vem contribuindo para o aumento da área cultivada através do sistema de plantio direto na região Sul do país, especialmente nos Estados do Paraná e do Rio Grande do Sul, onde o sistema foi introduzido por volta de 1973.

Mesmo apresentando vantagens e por outro lado, algumas limitações, esta prática, embora não solucione isoladamente os problemas da nossa agricultura, tem apresentado resultados altamente positivos, contribuindo para minimizar os tantos problemas que existem. Tudo faz parte de um conjunto de medidas. Assim mesmo, as vantagens oferecidas a médio prazo pelo plantio direto, estão fazendo aumentar a cada ano, em nossa região, a área de cultivo pelo sistema. Entre as vantagens, os produtores que já vêm utilizando o plantio direto, têm observado que a erosão vem sendo controlada. Afora isto, existe uma elevação da fertilidade do solo, plantio dentro da época recomendada, germinação mais uniforme, economia de tempo, de combustível e de mão-de-obra, produtividade igual ou superior ao do plantio convencional.

No que diz respeito ao controle de erosão, esta prática se destaca e ganha força, como sendo o método mais eficiente, até agora conhecido. Sabe-se que a queima da palha, a mecanização excessiva, causando a pulverização do solo, a ação

direta do sol sobre o solo e o impacto da chuva sobre o solo descoberto, são os grandes responsáveis pela erosão.

### DOIS ASPECTOS

Algumas vezes ocorre que certos produtores, talvez por falta de informação, costumam queimar a resteva da cultura anterior, para logo em seguida fazerem o plantio sem preparar o solo. Agindo desta forma pensam estar realizando semeadura direta. Na verdade não é bem isto que está acontecendo, porque o plantio direto se caracteriza por dois aspectos essenciais: conservação da palha (resteva) e mínima mobilização do solo.

A própria pesquisa já comprovou que o plantio direto é responsável pela elevação da fertilidade do solo, pela melhoria na sua estrutura, pelo aumento do teor de matéria orgânica e pela maior disponibilidade de fósforo no solo. Tudo isto induz a uma possível redução da adubação no decorrer dos anos, após a implantação do sistema.

Pelo lado econômico, deve-se ressaltar a redução do número de operações de preparo do solo, numa comparação com o sistema convencional. Pelo sistema direto, ao invés de realizarmos as seis operações (uma lavração ou subsolagem, duas gradagens, uma semeadura, pulverização e a capina mecânica), efetuamos apenas duas, a semeadura e uma capina mecânica ou pulverização com herbicida.

### VÁRIOS FATORES

Quando da decisão pela implantação do plantio direto na pro-

priedade, é preciso levar em conta alguns fatores, que poderão determinar o sucesso da prática:

— Primeiro o produtor precisa considerar que a introdução deste sistema deve ser progressivo, iniciando com pequena área, até atingir as áreas programadas ou viáveis dentro da propriedade;

— Áreas com solos muito compactados devem ser submetidos a uma subsolagem para que haja o rompimento da camada e facilitar a penetração das raízes e a infiltração da água;

— É preciso realizar a análise do solo para efetuar a correção da acidez e fertilidade, se for necessário, já que por alguns anos, não se pretende revolver o solo;

— É imprescindível a rotação de culturas quando da implantação do sistema. As culturas que mais se adaptam ao sistema de plantio direto são a aveia, o trigo, azevém, tremoço, ervilhaca, isso no inverno. No verão, a soja e o milho.

Evidentemente que por ser uma prática relativamente nova, ainda existem algumas dificuldades para a sua expansão. Um dos entraves ainda existentes, diz respeito ao problema de falta de máquinas adequadas para o plantio e para o controle das invasoras. Embora se faça necessário um investimento inicial ou até uma adaptação das existentes na propriedade, pode-se dizer que com os aperfeiçoamentos dos últimos anos, já existem máquinas realizando boas semeaduras, mesmo numa área com um volume grande

de palha. Tanto as máquinas dotadas de sistema de discos, como de sulcadores, são excelentes para o plantio direto.

### OS INÇOS

Outro problema que vem atrapalhando a expansão do sistema é a questão dos inços. Por sinal a técnica não recomenda, pelo menos de momento, o uso do sistema em áreas uniformemente infestadas. Existem herbicidas que apresentam boa eficiência no controle, porém, de custo muito elevado, o que nos leva a desaconselhar, nestes casos, o emprego do sistema. Em caso de infestações menores e de espécies menos agressivas, está se conseguindo bons resultados com a implantação, durante o inverno, de culturas com alta produção de massa como a aveia, formando uma boa cobertura no solo, com o objetivo de realizar o controle inicial das ervas daninhas, além de evitar a erosão.

Mais recentemente descobriu-se o efeito de certas culturas sobre as ervas daninhas. Estas culturas inibem seu desenvolvimento, sob o efeito de um fenômeno chamado de "alelopatia", observado, por exemplo, no azevém sobre a guanxuma.

Na área de plantio direto, a pesquisa tem trabalhado intensamente e para os próximos anos, devemos ter muitas novidades neste sentido, com a finalidade de procurar um aumento de produção com custos menores.

O Léo Goi é agrônomo e coordenador do Departamento Técnico da Unidade de Augusto Pestana

## Não precisa mais de experiência

"A gente não estava preparado", conta o seu Arno Goergen, que planta em sociedade com o seu Mauri Medke, em Fundo Grande, Augusto Pestana, ao explicar porque recém agora está ingressando no sistema de plantio direto. Afora o despreparo, a falta de maquinário adequado, tanto o seu Arno como seu Mauri não sabiam como contornar o problema dos inços, "que não gostamos de ver inços pelo meio da lavoura". Hoje até que nem se assustam tanto com os inços.

Mesmo sem praticar o sistema de plantio direto, os dois agricultores andavam sempre buscando alguma informação a respeito das vantagens e dos problemas do sistema. As conversas, as trocas de idéias aconteciam com a vizinhança que conhecia melhor o sistema, "para não entrar meio sem saber onde pisava", diz seu Arno. Do resultado destas conversas, eles resolveram fazer um teste numa área de cinco hectares. Apesar de não terem feito a colheita, o seu Mauri diz que só na redução de custos da lavoura e na melhoria do solo, o sistema já compensa.

— Plantio direto não precisa mais de experiência. Já está aprovado, principalmente no que diz respeito a economia de custos. Nesta área de cinco hectares, onde implantamos o sistema, tivemos uma economia de 50 por cento. O maior gasto que tivemos foi na capina.

De resto, tanto o seu Arno como seu Mauri, querem ver como a terra vai se comportar daqui para frente. Mais uma coisa eles tem certo: quanto mais palha, melhor para a terra. "Por esta razão achamos mais vanta-



Arno Goergen: uma perdição



Mauri Medke: aprovado

gem plantar em cima da palha da aveia, que tem mais volume, fecha mais e evita tanto verdejo na lavoura", diz o seu Arno, garantindo que de agora em diante não quer mais saber de tanto mexer na terra. Diz ele:

— O produtor está se dando conta que o tempo da queima da palha, de mexer tanto a terra, já se foi. Chega de tanto a água lavar as lavouras. Tudo isso era uma perdição. Hoje existe uma certa conscientização. Nós há muito abandonamos a tal de queima da palha porque vimos que não podia fazer bem para a terra.

## O retorno vem mais tarde

Por volta de 1976 o Walter Driemeyer, de Boca da Picada, em Augusto Pestana, plantou 100 hectares de lavoura pelo sistema direto, que por aquela época ainda era uma novidade e agricultor nenhum andava querendo arriscar a sua lavoura. O Walter realmente não foi muito feliz com a sua lavoura. Por falta de melhores informações, queimou toda a resteva da cultura anterior. Depois desta experiência, não quis saber de plantio direto por uns bons tempos.

Mas de tanto ouvir falar nas vantagens do sistema, de tanto ver lavoura dando certo, o Walter mudou de idéia e aproveitando uma plantadeira que andava fazendo demonstrações de plantio direto, pelas propriedades vizinhas, plantou 20 hectares de trigo, da variedade CNT-10. Mais uma vez não obteve os resultados esperados, mas não culpa o sistema de plantio.

Tanto o Walter voltou a acreditar no sistema, que fez mais 20 hectares com a soja e anda satisfeito. Os resultados estão aparecendo. Para a próxima safra



Walter Driemeyer: melhoria no solo

quer ver se aumenta a área de soja pelo sistema direto. Diz o Walter:

— De saída já se nota uma redução nos custos de formação da lavoura e isso é uma grande vantagem, apesar do pessoal mais experimentado no assunto falar que no primeiro ano a produção cai um pouco. Mas plantio direto é como criar gado. O retorno não vem logo no primeiro ano.

O Walter diz que não está nem um pouco preocupado com a produção, "o que importa realmente é uma melhoria no solo".

## Economia de custo e de tempo

A curiosidade foi o motivo principal que levou o seu Bortolo Pio Andrigheto, agricultor da Linha 18, em Ajuricaba, a fazer algumas experiências com o plantio direto. A primeira experiência ele fez numa área de 10 hectares, isso há três anos atrás. De início, ficou meio desencantado e pensou que ia perder a lavoura, como explica:

— Atrasou um pouco o início do ciclo da planta. Ela veio um tanto amarelada, mas depois de recuperou bem. Estava querendo me arrepender da experiência, quando a planta começou a endireitar.

De lá para cá, o seu Bortolo tem caprichado e todo o ano dá um jeitinho e aumenta a área de plantio direto, tanto que nesta safra, ele fez 50 dos seus 150 hectares de lavoura. Prefere plantar a soja em cima da resteva do trigo ou da aveia, "uma resteva limpa que não necessita de dessecante", do que em alguma área em descanso. "Se tocar de plantar numa área de "buva", por exemplo, a trabalhadeira é grande e às vezes a gente tem de limpar a área até umas três vezes durante a safra, que é para não deixar o inço tomar conta".



Bortolo Andrigheto: experiência com o milho

Seu Bortolo vê o plantio direto sob dois ângulos: o da economia de custos e da conservação do solo. Pelo que pode constatar nos três anos de experiência, o plantio direto, "embora muitos não acreditem", sai mais em conta do que o convencional. Garante que tudo também está no capricho do produtor em escolher áreas adequadas para utilizar o sistema. Diz ele:

— O plantio direto sai a terça parte do custo do plantio convencional. Isto já estou convencido. Basta escolher o trigo ou a aveia e na mesma hora, semear soja.

Fora o custo, seu Bortolo

diz que o produtor tem mais tempo para fazer o plantio. Até pode plantar durante uma estiagem, que a germinação vem igual enquanto no convencional, o plantio tem de ser feito depois de uma chuva.

Considerando o aspecto "conservação do solo", seu Bortolo conta, satisfeito da vida, que nas áreas em que tem feito plantio direto, pode vir a enchurrada que quiser, que as curvas continuam firmes. "Nestas áreas não tenho problema de erosão e nem as chuvas lavam a lavoura".

### CONCORRÊNCIA COM O MILHO

Os resultados de plantio direto com a soja levaram o seu Bortolo a fazer uma experiência com o milho. Os resultados não foram os melhores, mas garante que aprendeu a lição e para a próxima safra vai dar tudo certo. O milho não foi bem porque plantou em cima do tremoço. Como não passou o dessecante, o tremoço quase matou o milho. "A concorrência foi grande demais, e o milho só endireitou um pouco, depois que o tremoço secou, mas daí já era meio tarde", conta. "A produção não foi boa".

## Só em cima da resteva

Plantio direto há muito deixou de ser novidade para os irmãos Bona, o Neri, o Pedro, o Florindo e o Valdecir, que trabalham em sociedade numa área de 120 hectares de lavoura. Os irmãos Bona se orgulham de possuir uma das melhores "terras", na região de Ramada Pinhal, em Ajuricaba, pois não é só a produtividade que conta, mas também o melhoramento do solo. Mas o que realmente levou os irmãos Bona, isso há cinco anos atrás, a utilizar o sistema de plantio direto foi o custo de preparação da lavoura que andava ficando alto demais. Quem conta é o Neri:

— Já naquela época vínhamos nos preocupando com a elevação dos custos de preparação da terra. Na intenção de diminuir as despesas, achamos que o plantio direto podia ser a solução. E deu certo. Ainda contou a preocupação na melhoria do solo. Nos orgulhamos de possuir as melhores terras da região.

Os irmãos Bona não acreditam muito em plantio direto em terras onde não teve cultura de inverno. "Que seja o trigo ou a aveia, tem que ter cultura de inverno", diz o Pedro. Quando a terra fica em descanso, sem nenhuma cultura durante o inverno, o Pedro diz que preferem mexer a terra, por causa dos inços. Diz ele:

— Só consideramos plantio direto o que é feito em cima de alguma resteva.



Neri e Pedro Bona: melhores terras

### SEM MEDO

Na atual safra eles fizeram em torno de 60 hectares com plantio direto, mas já houve anos que chegaram a fazer até 80 hectares. Tudo depende da lavoura de inverno", diz o Neri, um dos mais entusiasmados com os resultados obtidos. Também gostam de dizer que o inço não é problema, e nem tira o sono de nenhum dos irmãos.

— Inço nunca nos assustou. Tem gente que não quer ver um pé de inço na lavoura, e por isso não quer saber de plantio direto. Mas é fácil de terminar com o inço, basta aplicar algum dessecante antes do plantio ou então um herbicida mais tarde. No nosso caso, se a infestação é grande,

preferimos não plantar trigo na área, que na safra de verão, utilizamos o plantio convencional. Cada um deve se planejar e escolher como proceder na condução da lavoura.

Além da melhoria do solo, "e isto a gente nota pelo desenvolvimento da planta, mais sadia e nem sofre tanto com a estiagem", a diminuição dos custos, o Neri diz que é de se levar em conta o tempo de plantio. "É mais rápido e a semeadura pode ser feita até durante uma estiagem. A germinação sempre vem bem". Conta que no final do ano passado, enquanto a maioria do pessoal esperava chover para plantar a soja, eles continuavam plantando. "E até hoje nunca perdemos planta".

# PARA GARANTIR SUA COLHEITA DE TRIGO, USE NOSSO SUBSÍDIO.

As melhores colheitas são obtidas com as melhores sementes. As melhores sementes você consegue com o melhor fungicida: Rhodiauram. Comprovadamente, Rhodiauram aumenta em mais de 50% a germinação das sementes, garantindo melhor stand e maior produtividade por hectare.

Rhodiauram controla a Helminthosporiose, Fusarium e Alternária, que atacam as sementes e também os fungos que disseminam doenças na parte aérea. É tudo isso com efeito prolongado, protegendo por até 21 meses as sementes armazenadas.

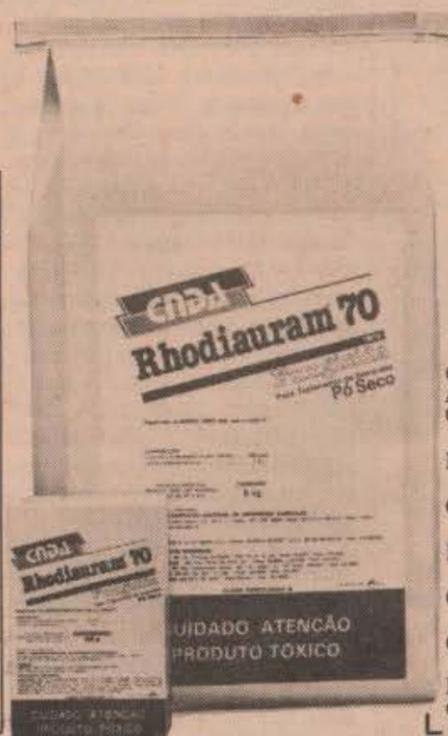
E Rhodiauram não é só para o trigo: garante também o pão de cada dia de quem planta soja, arroz, algodão, amendoim, sorgo, feijão e milho.

Aproveite este novo subsídio e garanta desde já sua próxima colheita.

## Semente tratada é resultado garantido.

Varietade	Lote	Produtor	Sementes sem tratamento (%)	Sementes tratadas com Rhodiauram (%)
Anahuac	2003	K. Takahashi	76	91
Anahuac	2011	O. C. Dalcin	77	90
Anahuac	2019	V. Bernardi	57	95
Anahuac	2028	A. Y. Hashimoto	48	88
Anahuac	2032	A. Pissinatti	55	87
Anahuac	2059	J. V. de Souza	75	91
Anahuac	2117	A. Moro	63	93
Anahuac	2142	M. Favoretto	78	93
Anahuac	2146	S. Matta	87	95
Cocoraque	1001	L. A. Solcia	74	94
Cocoraque	1014	F. dos Santos	62	85
Cocoraque	1015	F. dos Santos	54	92
Cocoraque	1033	A. V. de Assunção	70	97
Cocoraque	1037	M. Piubelli	69	95
Cocoraque	1042	J. Bufalo	62	90
Cocoraque	1093	C. Mendes	82	98
Cocoraque	1123	R. Fiori	58	93
Cocoraque	1125	M. Hashimoto	50	86

Análise de Germinação de Sementes de Trigo (CAMAS), Alvorada do Sul, dez./83.



CNDA - Cia. Nacional de Defensivos Agrícolas  
Av. Maria Coelho de Aguiar, 215 - Bloco G - 1º andar  
CEP 05804 - Fone: 545-4315 - São Paulo - SP

Nome .....

Onde trabalha ..... Cargo .....

Endereço .....

Cidade .....

CEP ..... Estado .....

Desejo receber boletim com informações técnicas do Rhodiauram.

# Técnica de controle da lagarta assegura permanência de predadores na lavoura

Quem até antes do final do ano passado, já tinha ouvido falar sobre o "Baculovírus anticarsia?" Muito pouca gente, além dos pesquisadores, agrônomos e técnicos. Os produtores, principalmente os da região, nem sabiam de que se tratava. E não é para menos, pois realmente o assunto é novo e somente pelo final de 83 começou a ser divulgado. "Mas o vírus foi diagnosticado pela primeira vez na lagarta da soja, segundo o João Klohn, agrônomo coordenador do Departamento técnico da Unidade de Ijuí, por volta de 1962, no Peru. Dez anos mais tarde, o vírus foi isolado e estudado na cidade paulista de Campinas, quando a própria Embrapa começou a trabalhar em cima da lagarta preta da soja. Mas pode se dizer com garantia, que apenas de uns três anos para cá é que se começou a intensificar a pesquisa com o "Baculovírus anticarsia". "Aqui na região, no início do ano passado foi feito algum trabalho a respeito, mas ainda bastante incipiente", diz o agrônomo.

No início deste ano, através da Fecotriga e da Embrapa, o Departamento Técnico da Cotrijuí conseguiu algumas lagartas atacadas pela doença preta para serem multiplicadas em lavouras infestadas. A primeira aplicação aconteceu no final de janeiro e a segunda em fevereiro. Embora a multiplicação tenha começado um pouco tarde demais, como admite o João Klohn, o interesse demonstrado pelos produtores com relação aos efeitos produzidos pelo vírus tem sido grande. "Certamente que na próxima safra um número maior de produtores poderá se beneficiar da nova técnica de controle da lagarta da soja".

## FÁCIL APLICAÇÃO

A nova técnica de controle biológico da lagarta da soja é muito fácil de ser

aplicada, bastando apenas que o produtor tenha o material (as lagartas infectadas), em mãos e siga algumas recomendações técnicas. O primeiro passo é contar as lagartas. O momento ideal para aplicação é quando for encontrado de 40 a 50 lagartas médias (aquelas que medem até um centímetro e meio de comprimento). Feita aplicação, o vírus leva de seis a sete dias para completar seu ciclo de vida dentro da lagarta. Do terceiro ao quarto dia já se nota os primeiros efeitos do vírus. A partir do quarto dia a lagarta começa a ficar esbranquiçada, apresentando uma certa descoloração e pouca mobilidade. Apesar de ainda estar viva, praticamente não se alimenta mais e, portanto, não causa mais prejuízos na lavoura. No segundo dia após a sua morte, ela apresenta um corpo flácido, mole, mas que não se rompe com tanta facilidade. Até esse momento, ela ainda apresenta uma cor amarelada. Já no terceiro dia, ela começa a escurecer gradualmente, até atingir a cor preta. Nestas alturas ela se rompe com facilidade, espalhando o vírus pela lavoura.

## MUITO SENSÍVEL

Segundo o João Klohn é praticamente impossível aplicar o vírus de forma preventiva, pois ele é bastante sensível à radiação solar. A duração do vírus em cima da folha da soja é muito pequena, por isso a recomendação de que a aplicação seja feita sempre à tardinha. "Podemos considerar muito bom, se ao final dos seis dias, o nível de persistência do vírus na lavoura ainda estiver em 50 por cento", explica o agrônomo, "ainda mais considerando a radiação solar que nesta época é bastante intensa.

Após o ataque e morte da lagarta, o vírus vai fazer uma reinoculação natural. No solo ele vai ficar protegido dos raios



A lagarta infectada com a "doença preta" pode ser guardada no congelador

solares, podendo até fazer o controle no ano seguinte, ao natural, sem necessidade de aplicação. "Evidentemente, diz o João Klohn, que esta permanência no solo vai depender do seu manejo. Se o produtor tiver deixado a terra, certamente que vai destruir o vírus.

Outra questão a ser considerada por quem está adotando a nova prática é a preservação dos inimigos naturais, como o "Nabis", o "Geocoris" e o "Calosoma", predadores da soja. No momento em que se aplica um produto químico ou inseticida, eliminam-se todos estes inimigos, rompendo-se o equilíbrio ecológico.

## SELEÇÃO

As lagartas atacadas devem ser coletadas e guardadas em congelador, onde o vírus poderá sobreviver até três anos, ou então na geladeira, onde resistirá mais ou

menos um ano. Considerando o aspecto de resultados, a aplicação do vírus em lagartas pequenas e médias é mais eficiente. Mas do ponto de vista de reprodução, (para coleta de lagartas infectadas pelo Baculovírus) o aconselhável é utilizar lagartas grandes, "nem que seja preciso deixar uma pequena área da lavoura sem aplicação, até que a lagarta se desenvolva um pouco mais", diz o João. "Para se ter certeza de que se vai aplicar a dosagem certa do vírus, é interessante que se faça uma seleção das lagartas coletadas". 50 lagartas grandes por hectare correspondem a 50 lagartas com dois centímetros e meio de comprimento. Mas se elas tiverem de dois a dois e meio centímetros de comprimento, serão necessárias 100 lagartas para um hectare. Se tiverem de um e meio a dois centímetros, serão necessários 200 lagartas.

## Cuidados essenciais

A utilização do "Baculovírus anticarsia" no combate a lagarta exige, por parte do produtor alguns cuidados, que começam pela armazenagem do vírus e terminam na hora da aplicação. Sem estes cuidados a aplicação pode não apresentar os resultados esperados.

Na preparação do líquido, as lagartas devem ser maceradas (moídas) muito bem, misturadas a um pouco de água. Os resultados desta maceração é uma espécie de "calda", que antes de ser colocada no pulverizador, precisa ser coada, para tirar a pele das lagartas e não causar o entupimento dos bicos do pulverizador.

A recomendação técnica manda que a pulverização seja feita à tarde, depois das 16 horas, que então o vírus terá umas 15 horas para agir sobre a lagarta, antes que pegue as primeiras radiações solares. A infecção da lagarta se dá pela ingestão do vírus. Ou melhor, a lagarta precisa comer o vírus que está depositado nas fo-

lhas da soja para adquirir a doença preta. O vírus não contamina pelo simples contato. O momento ideal para aplicação é quando for encontrado 40 lagartas por cada amostragem.

Um outro cuidado está relacionado com a limpeza do pulverizador. Ele não pode conter resíduos de herbicidas ou pesticidas, pois estes produtos causam a morte do vírus. O pulverizador deve ser muito bem lavado com uma mistura de uréia ou espalhante adesivo e mais água, numa concentração de dois por cento. De preferência, deixar o pulverizador com esta mistura no seu interior durante 24 horas. O mesmo cuidado deve ser observado com as barras e bicos do pulverizador.

Na aplicação, utilizar em torno de 100 a 200 litros de água por hectare, onde é misturada a "calda" das lagartas. Para cada hectare, a recomendação técnica manda colocar 50 lagartas grandes, infectadas pelo vírus.

## Interesse do associado

A primeira aplicação do "Baculovírus anticarsia" em Ijuí, aconteceu no dia 27 de janeiro, na propriedade de Ari Noronha, com material cedido pela Fecotriga. O "dia de campo", realizado uma semana mais tarde, com o objetivo de analisar os resultados da experiência, contou com a participação de sete agricultores das vizinhanças. Só não apareceu mais gente, porque a chuva atrapalhou, sendo que por duas vezes, o pessoal foi obrigado a correr da lavoura e interromper a coleta de lagartas. Mesmo assim, a experiência foi considerada muito boa pelo Hélio Weber, o técnico da Unidade de Ijuí, que acompanhou todo o trabalho de aplicação das lagartas. Antes da pulverização, a contagem das lagartas estava difícil de ser feita, tão grande era a incidência. Numa contagem meio geral o Weber estima que houvesse em torno de 150 a 180 lagartas por metro quadrado.

O período chuvoso que se seguiu a pulverização na lavoura do Ari Noronha, meio prejudicou os resultados. Se não fossem as chuvas, a morte das lagartas poderia ter ocorrido mais intensamente. O

Weber ressalta que o controle das lagartas na lavoura do Ari, pelo "Baculovírus anticarsia", foi ajudado por outro fungo, a *Nomaraea rileyi*, mais conhecida por "doença branca", que também mata a lagarta. A "doença branca" só aparece quando as condições climáticas são favoráveis ao seu desenvolvimento.

Na propriedade do seu Helmut Guth, na Linha 6 Leste, a aplicação do "Baculovírus" em quatro hectares de lavoura aconteceu no dia oito de fevereiro. O "dia de campo", um dos mais concorridos, aconteceu no dia 16 e contou com a participação de quase 40 produtores. Toda assistência e orientação ficou a cargo do técnico Sérgio Barbieri. A média de lagartas por metro quadrado, segundo Barbieri, variava de 70 a 150. No sexto dia da aplicação, a maioria das lagartas estavam mortas. Aquelas que ainda não tinham morrido, estavam contaminadas. Pela amostragem, ainda existiam em torno de 30 lagartas por metro quadrado, mas a maioria doente e sem condições de causar prejuízo.

# O inimigo natural ficou na lavoura

Desde o dia em que aplicou o "Baculovirus anticarsia" na sua propriedade, o seu Helmuth Guth, produtor da Linha 6 Leste, em Ijuí, não parou mais de receber visitas. Aparecia gente de todo o lugar querendo trocar idéias sobre a experiência e coletar algumas lagartas contaminadas. Só no "dia de campo", realizado na sua propriedade uma semana após a aplicação do vírus, com a finalidade de avaliar melhor os resultados da experiência, apareceram, além da vizinhança, produtores do Alto da União, Itaf, Salto. Depois da troca de idéias, todo o mundo foi a campo, coletar lagartas doentes para guardar para a próxima safra.

O seu Helmuth aplicou o vírus numa lavoura de quatro hectares, já bastante infestada pela lagarta. Como não fez a contagem bem exata do número de lagartas, calcula que existissem, antes da aplicação, em torno de 150, entre pequenas e grandes, por cada ponto de amostragem. Vinha deixando a lagarta atacar a lavoura, porque não andava querendo saber de usar veneno e matar o inimigo natural. Diz ele:

— Como trabalho com pecuária de leite e, conseqüentemente tenho de fazer pastagens, não posso andar aplicando veneno nas lavouras assim sem mais nem menos. Sempre seguro o que posso, porque se toco veneno, mato o inimigo natural e depois, como vou controlar as pragas

das pastagens? Assim que soube da existência do tal de vírus, tratei logo de entrar em contato com o Departamento Técnico da Cotrijuí, para saber da possibilidade de fazer alguma aplicação na minha lavoura. O Sérgio Barbieri me cedeu as lagartas doentes e o resultado foi o melhor.

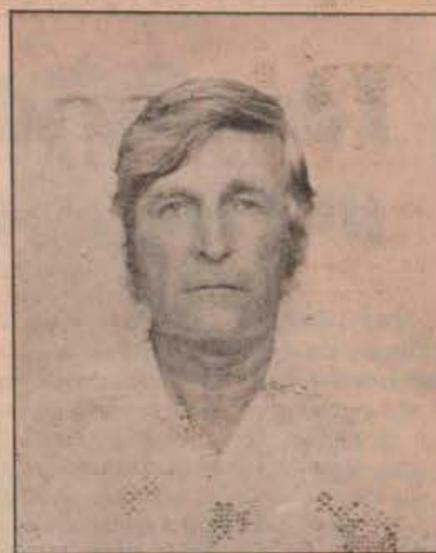
Até uns dois, três dias após a aplicação, o seu Helmuth confessa que ficou meio assustado, pois via que a lagarta não morria e continuava comendo a planta. "É preciso paciência. O produtor não pode se apavorar, que o processo é um pouco mais lento. Não acontece como na aplicação de veneno, que a lagarta morre em seguida". Conta que aguentou firme até o fim, porque confiava nos resultados da experiência, "tanto que hoje a lavoura está salva e não preciso gastar com veneno. E o inimigo natural continua na lavoura".

O resultado com a experiência, como conta o seu Helmuth, depende de uma série de cuidados que precisam ser levados a sério. No que diz respeito a aplicação, ele aconselha o uso de um pulverizador de barra. Fala por experiência, pois usou um pulverizador com pistola e notou que a aplicação não ficou parelha, embora tenha dado resultado da mesma forma. "Notei esta diferença pela infestação nas lagartas. Onde caiu mais líquido com o vírus, as lagartas começaram a

morrer mais rapidamente.

O gasto maior que o seu Helmuth teve foi com o combustível utilizado pelo trator. O vírus foi de graça.

— A mão-de-obra maior é catar lagartas, um trabalho até fácil de ser feito. Afora os resultados que obtive na lavoura, fiquei ainda mais satisfeito com o número de associados interessados que foram até a minha lavoura catar lagartas. Isto é sinal de que ninguém mais quer saber de lidar com veneno, que é prejudicial a saúde, ao meio ambiente e ao bolso do produtor.



Helmuth Guth: o inimigo natural



Muitos produtores foram ver os resultados da experiência e catar lagartas

## A saída econômica

O Joceli Noronha, também de Rincão da Ponte, não teve a oportunidade de aplicar o "Baculovirus anticarsia" nas suas lavouras, mas assistiu com muito interesse a aplicação do vírus na lavoura dos seus vizinhos, o Ari Noronha e o Adão Ciotti. No "dia de campo" realizado para avaliar os resultados da técnica, o Joceli foi o primeiro a chegar. Ao lado dos demais produtores da redondeza, catou lagartas contaminadas e trocou idéias sobre as vantagens da aplicação do vírus. Depois de tu-



Joceli Noronha: tem fundamento

do o que ouviu e principalmente, do que viu, Joceli disse que o "Baculovirus" vai ser a saída econômica para o controle da lagarta. Diz o Joceli:

— Esse vírus tem fundamento. Acho que todo o produtor consciente, que quer trabalhar direitinho na sua lavoura, tem que partir para soluções mais econômicas.

Segundo o Joceli, o seu interesse em ficar bem informado sobre os efeitos e aplicação do "Baculovirus", não é tanto pela economia de custos, mas principalmente pela saúde do produtor que anda abalada demais com tanta aplicação de veneno. Mas ressalta que tudo isto, a conscientização do produtor em usar menos veneno, depende muito da confiança em adotar técnicas mais simples, mas que produzem os mesmos efeitos.

— Eu já optei. Não aplico mais veneno nas minhas lavouras há muito tempo. E não tenho me arrependido desta decisão. O que tenho de inimigo natural pela lavoura é um espetáculo de se ver. Também tenho algum vizinho que acha graça da minha decisão, mas tenho gasto muito menos do que eles e até tirado uma produção melhor. Estou achando que o "Baculovirus" vai ser a solução, mas muita cabeça de produtor precisa mudar. De que adianta uma boa assistência técnica, se a cabeça do produtor não pensa pra frente? Se cada vez que ele vê uma lagarta na lavoura, corre na cidade para comprar veneno?"

## Voto de Confiança

Foi através do técnico da Cotrijuí que presta assistência na região, o Hélio Weber, que tanto o Ari Noronha, como o cunhado Adão Ciotti, tomaram conhecimento do "Baculovirus anticarsia" e dos seus efeitos no controle da lagarta da soja. O Ari e o Adão plantam juntos, em sociedade, cerca de 150 hectares em Rincão da Ponte, Ijuí.

Não foi preciso muita explicação para convencer o Ari e o Adão das vantagens da aplicação do vírus no controle das lagartas, pois nestas alturas, o "Baculovirus" já corria de boca em boca pela colônia. As conversas sobre a eficiência do vírus divergiam. Alguns produtores achavam que tinha fundamento, outros não acreditavam muito no que ouviam. Falta-va uma prática para o pessoal comprovar o que tanto se falava e, tão logo apareceu uma lavoura infestada na propriedade do Ari Noronha, ele colocou à disposição para a experiência. "Afinal, explica o Adão, precisamos sempre dar um voto de confiança para o técnico. Se ele não colocar a pesquisa em prática, como vai saber se os resultados compensam mesmo?" Uma lavoura de dois hectares, com um ataque bastante grande foi destinada para a experiência. "que a gente tinha confiança que ia dar certo".

A contagem das lagartas na área chegou a ser difícil de ser feita, pela infestação que se alastrava por toda a lavoura. Em cada ponto de amostragem realizado, foi determinado a existência de 150 a 180 lagartas, entre pequenas e grandes. "Esta área estava nos deixando preocupados. O

ataque estava violento demais, mas queríamos ver se não aplicávamos veneno". Seis dias após a aplicação do vírus, o Ari e o Adão passaram a respirar mais aliviados. A infestação estava praticamente controlada. As lagartas que ainda viviam, estavam infectadas pelo vírus. Conta o Adão:

— A gente observava pelas folhas novas da soja que iam nascendo, que as lagartas que ainda estavam vivas, não comiam mais as folhas das plantas. Pelo estado que estava a lavoura, não resta a menor dúvida que a técnica deu resultados. Só não vê os resultados quem não enxerga.

O Adão diz que não se pode considerar vantagens apenas o fato das lagartas morrerem por um custo tão pequeno, mas também a saúde do homem que começa a ser poupada e a conservação do inimigo natural na lavoura.



Adão Ciotti: confiança

# Risco de ficar sempre atrás

Por dois dias, durante o mês de fevereiro, os Representantes eleitos pela Regional Pioneira, participaram de um curso que tinha a intenção de levá-los a aprofundar certas questões atualmente em discussão pelo quadro social, e ainda instrumentalizá-los para tocar adiante todo um trabalho que precisa ser realizado. As discussões giraram em torno do desmembramento, Estrutura do Poder, funções dos Representantes, sistema cooperativista de um modo geral, Recursos Humanos, estrutura administrativa de uma empresa. Os Representantes de Tenente Portela não chegaram a sair de casa. O curso aconteceu, nos dias sete e oito de fevereiro, nas dependências da própria Unidade. Os demais Representantes se dividiram em dois grupos e escolheram o CTC, em Augusto Pestana, como local de realização do curso. Dias nove e 10 de fevereiro, foram as datas escolhidas pelos Representantes de Ajuricaba, Augusto Pestana, Jóia e Chiapetta. Ijuí, Coronel Bicaco e Santo Augusto fizeram seu curso nos dias 13 e 14 de fevereiro.

Rui Polidoro Pinto, diretor da área de Recursos Humanos da Cotrijuí, iniciou sua palestra com um chamamento aos Representantes para que ajudem a decidir sobre os destinos da Cooperativa. "Os senhores estão sendo chamados para tomar parte de decisões fundamentais para os futuros rumos da nossa Cooperativa". Disse que a única saída que vê para sair da crise, "uma palavra que se ouve todo o dia pelos jornais, rádio e televisão", é sentar junto, pensar e discutir os problemas. Dentro da situação atual, considera a informação o grande desafio do momento. "Informação é matéria-prima de cada dia. Qualquer pessoa com alguma função, tem que se comunicar muito, tem que andar muito bem informada. Quem tem mais poder na mão é justamente aquele que tem mais informação."

Além da informação, do exercício do pensamento, Polidoro também considera fundamental dentro de uma empresa os recursos humanos. "Os dirigentes também são recursos humanos", explicou.



Rui Polidoro: chamamento

Sob este aspecto considera que recursos humanos precisam ser encarados, dentro da cooperativa, com mais seriedade, "com a necessidade que eles exigem neste momento de violentas transformações. Disse mais ainda, que se recursos humanos

não forem encarados com seriedade, "corremos o risco de ficar sempre a reboque, sem condições de enfrentar a concorrência".

Mais adiante levantou o problema das assembleias gerais das cooperativas, da gestão democrática, dos estatutos. Assinalou que ainda hoje existem muitos dirigentes de cooperativas brasileiras sendo eleitos não mais do que por 10 por cento dos associados. "Que democracia é esta?", perguntou. Também ressaltou a situação das assembleias gerais, hoje sem nenhuma força, ineficientes e insuficientes. "Um dos nossos desafios é tornar estas assembleias eficientes". E mesmo que tenha passado o tempo das assembleias dos churrascos, dos coquetéis, do senta e levanta, os associados ainda têm queixas quanto aos assuntos tratados. "As queixas têm as suas razões e dificilmente isto vai mudar, enquanto não houver uma mudança radical nos Estatutos. A Cotrijuí procurou reforçar, é uma empresa que ocupa o quarto lugar no Estado em termos de faturamento. Isto se chama, aos ombros de quem decide, responsabilidade".

## OS DESAFIOS

Falando sobre a Estrutura do Poder, "uma experiência que vem ganhando corpo", disse que muita coisa poderá mudar com a sua incorporação aos Estatutos da Cooperativa, mas ressaltou que estas mudanças só vão ocorrer a partir do momento em que o associado entender que também precisa tomar algumas decisões que definam os rumos da cooperativa.

Manter as assembleias por mais de um dia, e urnas espalhadas por vários lo-

cais, em épocas de eleições, seriam os dois grandes desafios. "Essa seria a essência da nossa proposta. Por enquanto ainda não incorporamos nos novos Estatutos a possibilidade de realizar a assembleia por mais de um dia e urnas em diferentes locais."

A proposta de assembleia geral ordinária que vem sendo discutida, estabelece que os Representantes tenham todos os poderes para tratar de assuntos como prestação de contas, fixação de honorários, assuntos gerais, mas não permite que eles sejam os responsáveis pela eleição do Conselho de Administração. "Se quer permitir que escolhendo o Conselho de Administração, todos os associados tenham direito ao voto", disse Polidoro.

Mas como mudar esta lei, que diz que as assembleias precisam ser realizadas no mesmo dia e embaixo do mesmo teto? "Este é o grande trabalho que atualmente precisamos levar avante", assinalou Polidoro. Mas antes de resolver esta questão, ressaltou que existe uma outra proposta em discussão, que é a do desmembramento. "Ou será que vamos discutir o desmembramento antes do plebiscito para incorporar a atual Estrutura do Poder nos Estatutos da Cooperativa?", perguntou, lembrando que existem, entre as três Regionais, características, afinidades, e interesses diferentes. "É uma questão que precisa ser bem pensada, porque até pode ser que, se incorporado esta Estrutura do Poder no Estatuto da Cooperativa, mais tarde, após o desmembramento, alguma das Regionais não tenha mais interesse em manter uma assembleia por mais de um dia", por exemplo.

# A educação na cooperação

Procurando sintetizar as discussões em torno dos assuntos apresentados, Noemi Huth, Coordenadora do Departamento de Comunicação e Educação da Cotrijuí, disse que uma Cooperativa existe pelas atividades econômicas de seus associados. "Na empresa cooperativa, ao contrário das outras empresas, as atividades são determinadas e moldadas pelas atividades econômicas de seus associados, isto é, regidas pelos princípios da promoção dos interesses e necessidades das economias individuais dos associados".

Segundo a coordenadora, existem dois sentidos na cooperação. Um deles é a cooperação como defesa de seus interesses. O outro sentido vê a cooperativa como estratégia para vencer ou obter um melhor resultado econômico. "Em qualquer um dos dois sentidos, a educação cooperativa é importante.

Mais adiante, Noemi falou um pouco da preocupação do sistema cooperativo mundial com a educação dos integrantes da empresa cooperativista. Contou que o surgimento do trabalho de educação e comunicação no estado e na região, a partir da década de 50, teve muito a ver com a fundação da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ijuí, pelos freis Capuchinhos. Segundo ela, o trabalho de extensão realizado na época, não procurava levar cultura ao povo, mas a pesquisar e refletir com o próprio povo

a cultura já existente no meio. "Para retomá-lo e dinamizá-lo com forças de superação de todas as dominações impostas às camadas populares".

Todo este trabalho foi bastante significativo para o sistema cooperativo. Aos poucos e de forma gradual o trabalho de educação comunitária no meio rural passou a ser feito pela Cooperativa, através do convênio Cotrijuí/Fidene. A partir de 1970 foi criado o departamento de comunicação e educação e o trabalho passou a ser feito na Cotrijuí, com a assessoria da Fidene, "passo pioneiro de todo o processo em andamento nas cooperativas gaúchas". Em março de 1976, era criado o trabalho de comunicação e educação com esposas e filhas de associados. "Na verdade, faz questão de ressaltar a Noemi, a origem de todo o trabalho de organização do quadro social da Cotrijuí está nos movimentos comunitários de base".

De acordo com a Noemi é preciso estabelecer alguns fluxos de comunicação entre os associados e dirigentes, para que possam encontrar soluções para os problemas. Três fluxos são estabelecidos pela coordenadora. O primeiro deles é a comunicação entre associados, no sentido de formar um corpo associativo forte e coeso. Um segundo fluxo terá que se estabelecer entre associados e quadro diretivo e funcional da cooperativa. E o ter-



Noemi Huth: fluxos da comunicação

ceiro, entre as cooperativas, para que possam atuar de forma conjunta, na busca de um sistema fortalecido.

Foi justamente nestes fluxos de comunicação e procurando organizar as reivindicações do quadro social que nos anos de 78/79 se criou a Estrutura de Poder atual. "Desta forma se procurou associar as discussões com as lideranças e as funções dos Representantes, estabelecidas nas normas de Estrutura do Poder.

## AS FUNÇÕES

— É função do Representante ouvir os associados nas bases, através de reuniões e contatos. Informar-se, conhecer

seus problemas e necessidades, bem como a situação da Cooperativa. Analisar esta situação com os associados e funcionários (técnicos) e com eles traçar planos, tendo como base de atuação a Unidade de acerto de contas, podendo, ainda, representar associados de outra área.

— Ser órgão consultivo dos Conselhos de Administração e Fiscal, sempre fiel às bases.

— Organizar-se por regiões que lhes permitirão, com os Conselheiros da região, convocar reuniões com a Diretoria Regional e sua administração a nível de diretoria e ou a nível de Unidades receptoras para o fim de analisar investimentos, contas, avaliar serviços e propor alternativas a nível de Unidade, Regiões e Conselho. Deverão também realizar uma reunião anual com todos os Representantes regionais a qual se seguirá outra reunião com a presença do Conselho de Administração e Fiscal.

— Representar os demais associados quando em reunião de maioria absoluta dos membros do Conselho de Representantes, com poder de decisão sobre: 1) Balanço, investimentos, patrimônio e serviços, sendo que o balanço deverá ser entregue ao Representante 30 dias antes da Assembleia para que seja discutido com os associados; 2) Organização de chapa (s) para a eleição dos conselhos de Administração, Fiscal e Diretoria Executiva.

# Estratégia de ação

Ao falar sobre a evolução do cooperativismo no mundo, o Walter Frantz, professor da Unijuí/Fidene, que vem prestando um trabalho de assessoria junto ao Departamento de Comunicação e Educação da Cotrijui, explicou que o sistema não nasceu no século passado, mas no exato momento em que a humanidade experimentou a diferenciação de chances na sociedade. "Neste momento, se estabeleceu uma proposta de retorno, de proporcionar igualdade entre os homens através da cooperação".

Pelo fim do século retrasado, as transformações sociais, econômicas e políticas resultaram na revolução industrial, responsável pela transformação do processo de produção dos bens materiais. Aparece a economia de mercado ou de competição, mudando totalmente as regras do jogo na produção e na distribuição das riquezas. Como contraposta a estas regras, segundo o Walter, aparece a cooperação, mas de forma bastante idealista. E foi justamente aí, que o cooperativismo moderno teve as suas origens. "A proposta global de transformação da sociedade ficou pela metade do caminho e o que se impôs foi uma economia de competição e de mercado. Através da oferta e da procura, mudou todas as regras de mercado".

Neste contexto todo, o Walter diz que o cooperativismo saiu perdendo, pois ficou como uma maneira dos pequenos grupos se organizarem dentro da sociedade para enfrentar o mercado e suas regras. "A cooperação não morreu, mas permaneceu à disposição de pequenos grupos".

Com a consolidação do sistema produtivo capitalista, baseado na competição, a cooperação passa a ser vista sob dois aspectos. No primeiro aparece como instrumento de defesa das economias. Num segundo momento ela é vista como estratégia de competição, com a finalidade de reduzir custos e em função disto, obter melhores resultados. "É mais uma estratégia de ação".

## A CAPACITAÇÃO DO ASSOCIADO

Mais tarde, com o próprio crescimento do cooperativismo, aparece a educação cooperativa, mais como uma exigência para preparar o indivíduo para a ação grupal. A educação cooperativa também tem a intenção de capacitar o indivíduo para gerir o empreendimento cooperativo. A educação cooperativa ainda apa-



Walter Frantz: mudanças

rece como forma de proporcionar um conhecimento maior da realidade, capacitando o associado para melhor se organizar, enquanto produtor ou consumidor.

Segundo o Walter, mesmo que o cooperativismo não tenha se tornado um sistema global, ele se espalhou por todo o mundo e hoje está presente em todos os sistemas econômicos e políticos. Apenas as formas do que busca, divergem de um país para outro. "O que está bem definido atualmente, é que as discussões em torno do cooperativismo, diz o Walter, não estão apenas baseados em princípios, mas mais voltadas para coisas práticas".

Nos dias atuais, cerca de 12,87 por cento da população mundial é associada a uma cooperativa. Entre os países com maior índice de cooperação, aparece a Romênia, com 61,52 por cento de sua população cooperativa; a Suécia com 49,87 por cento e logo depois a Finlândia, com 42,77 por cento. Na América Latina, cerca de 5,6 por cento da população é filiada a alguma cooperativa (dados de 1972/1973). No Brasil, dados referentes a 1980 davam conta de que até aquela data, 3,76 por cento da população eram cooperativas. Até 1980 existiam no Brasil cerca de 1.480 cooperativas agropecuárias e 430 cooperativas de crédito.

No Brasil, o forte do sistema cooperativista apareceu mesmo a partir de 1930, com a implantação de uma sociedade mais industrial. O Governo cria a primeira lei do cooperativismo, muito mais para manter sistema sob controle, do que para apoiá-lo, diz o Walter.

As primeiras cooperativas do meio rural ou estavam voltadas para a comercialização dos produtos agrícolas ou para a área de crédito. Atualmente, segundo o professor, estas cooperativas de produção estão se transformando em cooperativas de industrialização de produtos. Aparecem também as cooperativas de abastecimento.

O cooperativismo brasileiro vem sendo marcado por dois momentos: o autoritário e o democrático. No momento autoritário o cooperativismo é organizado de cima para baixo e usado para amenizar certas situações de tensões sociais (principalmente no Nordeste). Neste momento ele é condicionado por recursos do Governo.

Nos últimos anos ele vem sendo caracterizado pela democracia, criada através de uma nova Estrutura do Poder. "É preciso reconhecer que está havendo uma mudança no sistema, tanto a nível de cooperativa, como a nível de sociedade", diz o Walter.

# O papel das lideranças

O que é ser um líder? O que um líder representa para um determinado grupo? Que tipo de liderança é a mais adequada? Que qualidades precisa apresentar um líder? Quais são as suas características e os seus defeitos? Um líder já nasce líder? Estas foram algumas das muitas questões levantadas pelo Olavo Fritzen, Gerente da área de Recursos Humanos no Mato Grosso do Sul, ao falar sobre "liderança" para os Representantes da Regional Pioneira.

Os debates giraram quase sempre em torno das características de um líder, da influência que exerce sobre determinado grupo de pessoas. "Ser líder", fez questão de deixar claro, é muito mais do que ser simplesmente saliente". A saliência é apenas uma das características de um líder. "Líder, voltou a repetir o Olavo, é aquele indivíduo, que mesmo não dispondo de qualquer cargo de chefia, consegue ser aceito e respeitado pelo grupo, porque é capaz de unir o grupo, representá-lo e levá-lo coeso a perseguição e defesa dos anseios comuns". Disse ainda que líder é aquele que é capaz de manter um bom relacionamento e além disso, possui grande identificação com os seus companheiros".

## SÓ NA CABEÇA

Mais adiante Olavo frisou que um líder não existe sozinho ou isoladamente, mas sim em função de um grupo social. "É

# Integração gera motivação

A estrutura organizacional de uma empresa foi um outro assunto levantado pelo Olavo Fritzen durante o curso. Falou do grande problema que as cooperativas enfrentam atualmente, que é a falta de recursos humanos, "uma coisa que não se forma à curto prazo como se imagina. O único resultado à curto prazo, em recursos humanos, é o fracasso", disse. Mais adiante, justificando a necessidade de aprimoramento e instrumentalização do quadro social, Olavo disse aos representantes presentes ao curso, que eles também são responsáveis pelos destinos da Cooperativa.

Uma empresa para ser eficiente, segundo Olavo, precisa de um planejamento, de organização, de controle e de motivação. "Se temos um planejamento e uma organização bem definida, temos que ter em mãos, também um mecanismo de controle para saber se estamos chegando ao encontro das metas propostas". Uma empresa só é eficiente quando produz, mas para produzir ela precisa de gente que trabalhe, que pense.

Exemplificando melhor o funcionamento de uma empresa, Olavo citou os diferentes níveis de pessoas que trabalham dentro desta empresa. Comparando uma empresa a um triângulo, situou bem no vértice, a alta direção, que usa a razão, a inteligência. É ela que planeja, e define metas. Tem que andar muito bem informada e trabalhar em equipe. Logo abaixo, aparecem os gerentes e chefias. São os encarregados de operacionalizar as metas propostas. O pessoal da execução, colocado na base, está encarregado da execução das metas. Não precisa usar tanto a inteligência.

De acordo com o Olavo é fundamental que numa empresa exista integração, tanto de cima para baixo como de baixo para cima. "Somente desta forma, uma empresa pode ter sucesso. Esta integração se consegue através da motivação".



Olavo Fritzen: liderança

um indivíduo, que junto com os demais companheiros, em situação determinada, tenta levar o grupo a uma solução. Ele exerce influência". Por outro lado, Olavo fez questão de deixar claro que não existe concretamente o "líder negativo", "apenas na nossa cabeça". Se um novo líder está surgindo no grupo, é porque alguma coisa mudou e o líder está perdendo a sua liderança.

Um líder, como ficou constatado pela palestra, pode nascer de diversas maneiras. Tem aquele que abre o seu próprio caminho. É o líder nato, mas circunstancial. Só será líder enquanto as circunstâncias forem propícias. Também aparece o líder que é escolhido por um grupo social e aparece numa sociedade democrática e ainda o líder indicado por um poder superior. É avaliado pelo desempenho. Este tipo de líder aparece muito

nas empresas.

A diferença entre liderança e domínio foi também abordado pelo Olavo. "A dominação, disse ele, é mantida através de um sistema organizado e não por um reconhecimento espontâneo". Nestes casos, o objetivo do grupo é escolhido pelo chefe, considerando os seus interesses. "Na dominação há pouca ou nenhum sentimento de participação. Nas relações de dominação há um abismo entre o chefe e o subordinado. O chefe sempre procura manter essa distância através da coação que exerce sobre o grupo", disse por fim.

## O CUIDADO COM A IMAGEM

Olavo Fritzen falou ainda um pouco sobre relações humanas e apontou como causa da falta de relacionamento entre as pessoas, a percepção. "Na percepção, vemos na outra pessoa o que queremos que ela seja. Vemos as pessoas apenas por um ângulo". Segundo o Olavo, isto acontece porque as pessoas tem formado dentro da cabeça, ou um quadro, uma estrela. "Elas partem do que têm formado dentro da cabeça para julgar as pessoas, os problemas".

É muito importante, em relações humanas, segundo o Olavo, que as pessoas sejam tratadas de forma individual. "Cada um é uma pessoa, com muitos lados e muitas especialidades. Existe o lado religioso, social, político, enfim, cada um precisa ser tratado pelo seu lado".

# Avaliações e sugestões

Pelas avaliações dos Representantes, ficou claro que valeu a pena os dois dias de curso. Os objetivos parece que foram alcançados. "Temos consciência, diz a Noemi Huth, coordenadora do Departamento de Comunicação e Educação da Cotrijuí, "que as solicitações feitas pelos Representantes, no sentido de capacitá-los e instrumentalizá-los, seja através de informações ou de dados, foram cumpridas. Acredito que eles estão em condições de prosseguirem na sua caminhada rumo a uma cooperativa mais democrática". A continuidade dos trabalhos, segundo a Coordenadora, depende muito da cooperação, dos recursos humanos que congregam a instituição, formada pelo seu quadro social, funcionários e direção. A seguir um resumo das avaliações apresentadas pelos Representantes ao final do Curso:

#### Pontos Positivos a destacar

- Aquisição de maior conhecimento sobre a estrutura social da Cooperativa;
- Os temas Recursos Humanos de uma cooperativa, liderança e educação cooperativista;
- Integração dos Representantes e o setor de Comunicação e Educação;
- As informações aprofundadas sobre o cooperativismo no mundo, no Brasil e no Rio Grande do Sul;

- Aproveitamento de 100 por cento de todos os temas apresentados;
- Melhores esclarecimentos e informações sobre as atribuições dos Representantes;
- Simplicidade na colocação dos temas;
- A presença da direção;
- Facilidade de comunicação por parte dos elementos que ministraram o curso;
- Integração entre os Representantes de Unidades diferentes. Houve um convívio maior entre os Representantes;
- Os assuntos abordados pelos palestrantes mudaram a idéia dos Representantes com relação a proposta dos cursos.

#### Pontos Negativos

- Ausência de alguns Representantes;
  - Falta de tempo para um maior aprofundamento dos assuntos abordados e para os debates;
  - Não cumprimento dos horários pré-estabelecidos;
  - O tempo foi pouco para o volume de informações;
  - Falta de interesse participativo de alguns Representantes;
  - Desvio para assuntos que não estavam no programa, pendendo para o lado da informação, voltada mais para o dia a dia;
- Sugestões**
- Criar maior espaço físico para cursos e treinamentos;
  - Obrigar a participação de todos os Representantes e Conselheiros.

- Dar prioridade ao assunto Recursos Humanos;
  - Cursos mais frequentes e de menor tempo de duração;
  - Organizar visitas de núcleos ao CTC, durante todo o ano.
  - Que os mesmos cursos sejam ministrados nas Unidades, envolvendo os suplentes, líderes de núcleos e outros associados que estejam interessados;
  - Necessidade de prosseguir o trabalho na busca de um cooperativismo autêntico.
- Assuntos sugeridos para os próximos cursos**
- Aprofundamento do trabalho na formação cooperativista;
  - Visão geral da área administrativa e contábil da Cooperativa;
  - Política econômica e Agrícola;
  - Perspectivas para sair da crise;
  - Política de comercialização;
  - Uma visão geral da situação econômico-financeira de cada uma das Regionais: a Pioneira, Mato Grosso e Dom Pedrito;
  - Conhecimento mais aprofundado sobre o estatuto da Cooperativa;
  - Maiores informações sobre boleto, balanço. Condições de entender contabilmente o Balanço.
  - Saúde;
  - Técnicos Agrícolas e
  - Produção x Produtividade.



O curso serviu para capacitar melhor o Representante

## Despertar para as necessidades

**Orlando Furine Vincenci** (Tenente Portela) — "O nosso maior interesse era discutir a Cotrijuí e seus problemas e não cooperativismo. Inclusive pedimos que nos próximos cursos a serem programados, se reserve um espaço para discutir a Cotrijuí. Claro que foram interessantíssimos certos dados sobre o cooperativismo de um modo geral, mas o pessoal queria mesmo era saber de comercialização, da dívida da Cotrijuí. A gente que luta por alguma coisa, precisa ficar sabendo o que o cooperativismo representa para o resto do país. O que me deixou triste foi a constatação de que ainda existe muito pouca gente envolvida com cooperativismo. É preciso que o sistema se amplie ainda mais. Também gostei muito da palestra sobre comportamento de um líder. Acredito que depois de tudo o que foi dito no curso sobre liderança, representante nenhum vai sentir algum obstáculo para chegar até seus representados. Tenho a impressão que agora ficou mais fácil de lidar com o pessoal, porque o próprio Representante teve as suas funções mais clareadas".

**Dair Fischer** (Ajuricaba) — "O curso não foi uma surpresa para mim. Já estava mais ou menos preparado para discutir os assuntos aqui apresentados. Sabia de antecedência que iríamos tratar de as-

suntos sobre liderança, relações humanas, e não de assuntos específicos relacionados com a Cotrijuí. Liderança foi o assunto que mais me despertou a atenção, porque normalmente sempre andamos às voltas com líderes, mas nem sempre sabemos ao certo sua importância. Ficamos sabendo o que é um líder, porque muitas vezes temos uma idéia errada sobre o assunto e se não aparece alguém para esclarecer, ficamos com aquela idéia para sempre. Por isso achei válido este aspecto. O curso em si, serviu para nos organizarmos melhor. Garanto que depois do que ouvimos aqui, estamos melhor capacitados para tratar com os associados".

**Celso Maboni** (Chiapetta) — "O curso me surpreendeu, porque achei que vínhamos aqui para tratar de assuntos ligados a problemas da Cotrijuí e seus associados. Mesmo assim, achei as palestras valiosas e acredito que a partir deste curso, o representante deve ter dobrado a sua capacidade. Quem saiu ganhando não foi apenas o Representante, mas todo o quadro social e a Cooperativa. A vida está mudando todo o dia e o Representante não pode ficar ausente dos acontecimentos. As palestras nos ensinaram que o associado não deve apenas ficar cobrando da sua cooperativa, mas precisa participar

mais diretamente de suas decisões. E acredito que enquanto não nos educarmos e não aceitarmos que a cooperativa somos nós, não vamos progredir. Está na hora do associado participar mais, porque está em jogo não apenas os destinos da cooperativa, mas os dos próprios associados. Tenho certeza que os Representantes aproveitaram o máximo as palestras que foram pronunciadas durante o curso, e também tenho certeza que de agora em diante, eles esperam maiores atenções por parte dos dirigentes, senão tudo o que foi dito aqui, principalmente no que diz respeito a relações humanas, vai se perder num vazio".

**Pedro Solano Moura** (Jóia) — "Achei fundamental a realização deste curso. O Representante de agora em diante ficou mais capacitado, inclusive para entender a sua própria cooperativa. O curso realmente alcançou as minhas expectativas, principalmente quando se falou em administração geral de uma empresa e em relações humanas. Tenho certeza que relações humanas é o que está fazendo falta para a nossa cooperativa".

**Alberi Noronha** (Ijuí) — "Acredito que estes dois dias de encontro, que nem deu para chamar de curso pelo tempo, foi altamente positivo para os Representan-

tes. O desconhecimento sobre cooperativismo como sistema, por parte dos associados em geral é muito grande. Para o associado a Cooperativa termina no momento em que ele entrega a sua produção. A palestra feita pelo Walter Frantz foi muito importante para os Representantes se localizarem na história e dentro do contexto de hoje. Se considerarmos os objetivos pelos quais as cooperativas foram criadas, elas hoje funcionam apenas como estratégia de defesa. No momento em que o Representante toma conhecimento sobre tudo isto, ele começa a pensar e a encarar as coisas de maneira diferente. Outro assunto do qual gostei muito foi Recursos Humanos, porque considero que existe uma carência muito grande de elementos bem preparados, para num futuro bem próximo, assumir os destinos da Cooperativa. O Representante, depois deste curso, sentiu que está muito aquém das necessidades e dos conhecimentos, para desempenhar a sua própria função de Representante. A carência nossa, como Representante, é muito grande. Tenho certeza que as palestras atingiram as expectativas porque conseguiram despertar os Representantes para as suas necessidades de fazer mais encontros e até buscar maiores informações, inclusive através da leitura.

# Os cuidados na hora da implantação

*A implantação de um pomar na propriedade, mesmo que seja destinado ao consumo da família, exige um certo planejamento por parte do produtor. Ao fazer a reserva de pedidos de mudas, ele já deverá ter definido o tamanho do pomar, a localização e as espécies a serem introduzidas. A escolha da variedade é fundamental. De resto, é observar algumas recomendações técnicas no plantio e na condução do pomar.*

Lá pelo final do mês de junho, a exemplo do que acontece todos os anos, a Cotrijuí inicia a distribuição de mudas de árvores frutíferas entre seus associados, destinadas a formação de pomares. É evidente, que ainda agora, quando faltam pouco mais de três meses para o plantio das mudas, tem muito produtor cheio de dúvidas pela cabeça, tanto no que diz respeito a escolha do local para instalação do pomar, escolha das variedades, como aberturas de covas e tantos outros detalhes que à primeira vista parecem sem importância, mas que são fundamentais para o desenvolvimento do pomar.

Na escolha do local é aconselhável evitar terrenos alagadiços ou secos demais. Eles são impróprios para o desenvolvimento de qualquer árvore frutífera. O solo precisa ter uma boa estrutura, capaz de permitir a infiltração das águas das chuvas e ainda reter a umidade, permitindo assim, um melhor aprofundamento da raiz das mudas. Escolhido o local, o passo seguinte é fazer uma análise do solo para saber das neces-

sidades de correção. O tamanho do pomar vai depender da capacidade econômica do produtor.

De acordo com a recomendação técnica, o pomar deve ficar exposto para o lado leste, menos sujeito a ação das doenças fúngicas, já que o sol da manhã age mais rapidamente, secando o orvalho das plantas e contribuindo para o controle das doenças. No caso de Tenente Portela, uma região bastante acidentada, o Valdomir Ottonelli, agrônomo responsável pelo departamento técnico daquela unidade, recomenda a instalação do pomar sempre por perto de alguma encosta, "desde que exista profundidade no solo", como faz questão de deixar claro. "Só assim, além de ficar abrigado, o pomar vai cumprir com a sua função na conservação do solo".

O pomar deve ficar instalado perto da casa, para que o produtor possa acompanhar mais de perto o desenvolvimento das plantas e ainda ficar com o olho em cima das formigas cortadeiras e outras pragas que possivelmente venham atacar o



Um pomar na propriedade é mais uma fonte de renda



Valdomir Ottonelli: condução

pomar. A localização perto da casa facilita a ocupação de seus espaços vazios por pequenas culturas, como hortaliças, feijão, amendoim.

## SEM SEGREDO

Feito o pedido das mudas, escolhido o terreno para o pomar, é hora de pensar nos trabalhos de preparação das covas, que não tem nenhum segredo, mas devem merecer igual atenção. O local, segundo o Ottonelli, deve ficar limpo e livre das formigas cortadeiras. A abertura da cova deve ser feita com um mês de antecedência ao plantio das mudas, que normalmente ocorre entre os meses de junho e agosto. O espaçamento ideal é de cinco metros na linha por sete metros entre linhas para os citrus (laranjeiras, bergamoteiras, limoeiros, etc.). "A cova tem que ser grande, com mais ou menos uns 60 centímetros de boca por uns 60 centímetros de profundidade", diz o agrônomo. Uma cova grande, terá mais terra arejada, mais matéria orgânica e nutrientes. A terra retirada da cova não deve ser aproveitada, pois é subsolo e não se presta ao desenvolvimento da planta.

No enchimento da cova o Ottonelli recomenda a colocação de uma camada de palha podre, de uns 10 centímetros, completada em seguida com terra de boa qualidade,

de preferência tirada de cima do solo. Nesta terra devem ser misturados de 15 a 20 quilos de esterco curtido e de um a dois quilos de calcário. "É importante, ressaltava Ottonelli, "que o esterco seja bem curtido, para que não acabe prejudicando a muda". A matéria orgânica no solo vai proporcionar boas condições físicas e químicas para o desenvolvimento das mudas.

Na época do plantio as covas deverão ser reabertas e as mudas colocadas de tal forma que fiquem bem acomodadas, em posição normal de crescimento. A terra deve ficar bem apertada junto às raízes. A irrigação deve ser feita logo após o plantio e depois, sempre que se fizer necessário.

Segundo o Ottonelli, não há necessidade de se fazer adubação química logo no primeiro ano de plantio das mudas. Mas já pelo segundo, ele aconselha uma adubação de manutenção, utilizando para tanto o esterco curtido, em torno de 10 quilos por muda, que deverá ser espalhado ao redor da planta.

## FONTE DE RENDA

A instalação de um pomar na propriedade é mais uma fonte de renda, "e que ninguém espere ficar rico vendendo frutas", alerta o agrônomo. Na região de Tenente Portela a fruticultura vem sendo considerada uma opção viável, ainda mais considerado que cerca de 70 por cento dos terrenos existentes são impróprios para culturas como trigo, soja, milho. "Dentro do processo de diversificação, lembra o Ottonelli, "a fruticultura cabe muito bem na nossa região. O produtor pode alcançar uma boa produtividade em cima de uma pequena área de terra". O rendimento vai depender da condução do pomar. Se ele for bem cuidado, o Ottonelli garante que de um hectare é possível tirar 60 toneladas de frutas, "isto quando estiver adulto".

## HOSPITAL BOM PASTOR S/A.

Av. David José Martins, 1.376 - IJUÍ - RS -  
Ao lado da Rádio Repórter - Fone 332-2690

ESTÁ ABERTO A TODA A COMUNIDADE

- Internações em caráter: PARTICULAR, IPE, UNIMED, INPS e FUNRURAL
- Atendimento médico nas áreas de: CLÍNICA MÉDICA, CIRURGIA, PEDIATRIA, GINECOLOGIA e OBSTETRÍCIA.
- Serviço de ENDOSCOPIA e ENDOFOTOGRAFIA DIGESTIVA
- PLANTÃO MÉDICO: Consultas nas 24 horas do dia,

inclusive sábados, domingos e feriados.

## Diversificando a produção

"Não é uma coisa que dê tanto dinheiro como a soja", conta o seu Aléssio Fontaniva, que há cinco anos atrás implantou um pomar na sua propriedade em São Pedro, Tenente Portela, "mas é uma maneira de diversificar a produção". Foi o melhor jeito que encontrou de ocupar uma área perto da casa, onde não queria mais saber de plantar soja ou qualquer outra cultura anual.

— É um trabalho que leva a gente a procurar melhorar a terra e também a propriedade. Fora isso, tem o lado econômico, que também precisa ser analisado. A lavoura de soja pode frustrar, como ocorreu na última safra, mas o pomar sofre um pouco e depois se recupera e o produtor ainda salva alguma coisa. A produção não se perde de um todo.

Num hectare o seu Aléssio plantou 300 laranjeiras da variedade "Valença". A primeira colheita, feita no ano passado, meio deixou a desejar. Rendeu um pouco mais de 2.500 quilos. Mas para a próxima safra a expectativa é grande e seu Aléssio espera colher

perto de nove mil quilos. Para o futuro, isso daqui uns quatro ou cinco anos, espera colher muito mais, como diz:

— Quando o pomar estiver bem formado, espero alcançar umas 75 toneladas de laranjas por safra. No ano passado cheguei a tirar 300 quilos de laranja de apenas um pé de árvore. E isso que era laranja comum.

A verdade é que o seu Aléssio não descuidou do seu pomar um instante. Por sinal, instalou perto da casa, que é para poder controlar mais de perto as formigas cortadeiras, "que se deixam meio soltas, estragam as árvores à vontade". Também não descuidou da adubação de manutenção, que acha fundamental para o desenvolvimento do pomar. Além do adubo, em torno de 150 gramas por pé, andou fazendo algumas aplicações de uréia, na base de 250 gramas por pé. Também já experimentou o adubo orgânico, "mas isso nuns 50 pés, que não tinha esterco para toda área". Mas a intenção é ir aplicando esterco aos poucos, "que de uma só vez fica mais difícil.

### ESPAÇOS VAZIOS

A preocupação do seu Aléssio tem sido em manter os espaços vazios que ficam entre uma fileira de laranjeira e outra, sempre ocupado com alguma cultura. Já plantou milho, soja, alfafa, trevos, arroz, azevém, abóbora, melancia, milheto, amendoim, tomate e mandioca. Depois que faz a colheita, incorpora a palha ao solo. As experiências com diversas culturas no meio do pomar fizeram com que seu Aléssio tirasse algumas conclusões, como conta:

— Notei que as laranjeiras não se acertam muito bem com o arroz e nem o azevém. As laranjeiras ficam amareladas e segundo os técnicos isto acontece por causa da concorrência de nitrogênio, que é muito grande. Com alfafa, soja, feijão preto e outras, as laranjeiras convivem muito bem.

Com o tempo seu Aléssio não pretende plantar mais nada no meio do pomar, porque mexe muito com a terra e judia das árvores. "Tenho notado que quanto mais planto outras culturas no meio do pomar, mais as raízes das laranjeiras sobem para cima da terra".

## Resultados começam aparecer

O risco era grande, mas seu Otmar Müller se encorajou e pegou, há seis anos atrás, Cr\$ 30 mil de financiamento para implantar um pomar na sua propriedade lá na Linha Tigre, em Tenente Portela. São 600 pés de laranjeiras "Monte Parnaso", ocupando dois hectares de sua propriedade, localizada bem na encosta do morro. Naquela época o seu Otmar já achava que só lidar com a soja, o trigo e o milho não dava mais. Era preciso buscar outra forma de diversificar a propriedade. Por outro lado, suas terras ficam entre encostas, de difícil mecanização. Isso também contou pontos na hora da decisão. E hoje o seu Otmar só tem um arrependimento: o de não ter pego mais dinheiro e ter feito de saída um pomar maior, como conta:

— Na época parecia muito dinheiro e fiquei com medo de não conseguir pagar. Agora vejo que foi fácil. Claro que a gente precisa contar que o dinheiro desvalorizou, mas nas duas

colheitas que fiz, tirei o dinheiro do financiamento.

A primeira produção foi colhida em 82, com pouca coisa mais do que 430 quilos, mas rendeu ao seu Otmar perto de Cr\$ 20 mil. A segunda colheita foi mais farta, rendendo oito mil quilos. Só aí, o seu Otmar tirou, "limpinho", como faz questão de dizer, Cr\$ 300 mil. Na próxima colheita, lá pelo final deste ano, espera colher nada menos do que 12 mil quilos. Ele fala sobre as suas expectativas:

— A produção só não vai ser maior porque no ano passado não fiz adubação de manutenção. As laranjeiras que produziram bem no ano passado, estão falhas este ano. Faltou força para elas produzirem melhor. Agora quero ver se capricho na adubação, à base de esterco, que faz o mesmo efeito e me sai mais barato.

### MERCADO

Mas o que deixava o seu Otmar mais angustiado, até antes do seu pomar começar a produzir não era o financiamento, mas a falta



Otmar Müller: falta de mercado

de mercado para a sua produção. "De repente estava com medo de ter de ficar com toda a produção em casa", diz ele. Hoje esse medo nem lhe passa mais pela cabeça e até acha que quanto mais produzir, melhor, que a laranja anda valendo bem no mercado.

Por enquanto não tem intenções de aumentar o pomar, um pouco por causa do dinheiro, que tem de sair do bolso, "que agora não tem mais financiamento" e outro pela falta de gente para trabalhar.

— Quem sabe mais adiante, eu até aumente o pomar. Mas por enquanto não quero nem pensar, que sou meio só e dependo muito de peão.

## A visita do primaz da Polônia



Józef Glemp só não quis falar de política

Fazia tempo que a capela Sagrado Coração de Jesus, de Povoado Santana, em Ijuí, não recebia tanta gente e não ficava tão enfeitada. Isso aconteceu no dia 29 de fevereiro, quando da visita do cardeal primaz da Polônia, Józef Glemp. Mais de duas mil pessoas foram receber o cardeal, que andou por municípios do Rio Grande do Sul e do Paraná, para conhecer como vivem os descendentes dos imigrantes poloneses, e incluiu Ijuí em seu roteiro.

Józef Glemp é a maior autoridade da Igreja na Polônia, onde as relações dos religiosos com o governo não são muito boas, pois os católicos apoiam o Sindicato Solidariedade, de Lech Walesa. Mas no Povoado Santana o cardeal nem tocou em política, e só falou no Solidariedade depois, pouco antes de viajar para Curitiba. Ele rezou uma missa na capela, e na sua pregação lamentou que haja escassez de vocações sacerdotais no Brasil. Na Polônia — disse ele — a situação é bem outra, pois cada vez surgem mais jovens que pretendem ser padre ou freira.

Nesta missa, Józef Glemp foi saudado pelo professor Severino Kusiak, que falou em nome da comunidade. E foi Kusiak quem se lembrou de mandar um abraço a Lech Walesa, "por causa da sua atuação como líder dos trabalhadores poloneses e por sua coragem". Antes do final da celebração, os presentes cantaram o "Parabéns a Você", em polonês, e depois o cardeal participou de um churrasco, no pavilhão da capela, onde também assistiu a uma apresentação do grupo de folclore Fogo de Chão.

### A VONTADE

Glemp ficou bem à vontade, tomando cerveja e distribuindo "santinhos" com o seu retrato. De sobremesa, comeu melancia, e depois, ali pelas duas da tarde, foi até a Matriz da Natividade, onde deu uma sesteada. Quando voltou da sesta, de poucos minutos, o cardeal atendeu a um pedido do pessoal da imprensa, para que concedesse uma entrevista coletiva, e foi aí que ele disse em Ijuí o que não havia dito antes nas outras cidades por onde passou.

"A Igreja da Polônia estará sempre ao lado do Solidariedade, porque os seus ideais são os mesmos do Evangelho", disse ele. Mas a entrevista não durou muito, exatamente por causa das perguntas sobre assuntos políticos. O cardeal já havia avisado que não comentaria a situação da Polônia na sua visita ao Brasil. Assim ele cuidou de se precaver diante dos repórteres, especialmente das capitais, para que suas declarações não viessem a provocar embaraços, quando do seu retorno.

O primaz polonês veio a Ijuí por interferência do bispo diocesano de Cruz Alta, Dom Jacó Hilgert, porque o município tem em Povoado Santana uma das maiores colônias de descendentes de poloneses do Estado. Em Ijuí ele ficou sabendo que a paróquia da Natividade, que abrange Povoado Santana, tem uma situação curiosa. Seu último vigário, o padre José Poszwa, que hoje está em Curitiba, é polonês. O vigário interino, que ficou temporariamente no cargo, o padre Luís Gazda, também é polonês. E o novo vigário, que deve assumir logo, igualmente nasceu na Polônia.

# Trabalho para diminuir dependência de insumos e alta tecnologia

*Os suínos estão sendo criados soltos em piquetes, alimentando-se de pastagens e alguma suplementação de ração*

Há pouco mais de um ano iniciava no Centro de Treinamento da Cotrijuí (CTC), um projeto de suinocultura, buscando encontrar um sistema de criação de suínos com custos mais baixos. De acordo com o que estabelece o projeto, os animais vêm sendo criados em semi-confinamento, ou seja, soltos em piquetes e alimentando-se de pastagens e mais alguma suplementação de ração. O projeto vem alcançando os objetivos propostos e até já se pode falar em alguns números. "É claro, esclarece o João Klohn, o agrônomo da Cotrijuí responsável pelo andamento do projeto, "que é ainda cedo para se falar em resultados finais, mas alguns dados referentes a ganhos de peso, por exemplo, já nos mostram que o sistema tem suas vantagens".

Os trabalhos de avaliação do sistema e o comportamento dos suínos continuam com um acompanhamento rigoroso e contínuo do ganho de peso dos animais colocados em pastoreio direto e também do consumo diário de ração distribuída.

Por outro lado, ao trabalhar com suínos, através do sistema de semi-confinamento, a Cotrijuí tinha como proposta mostrar que é plenamente viável, tanto pelo aspecto técnico como pelo econômico, a criação de suínos em pastagens durante as fases de gestação e crescimento.

## TECNOLOGIA MODERADA

A implantação do sistema significou uma atenção maior para uma tecnologia mais moderada envolvendo raças rústicas, que até então vinham sendo marginalizadas pela utilização das raças de pelagem branca. "Queremos que a suinocultura se transforme numa atividade complementar den-



Os suínos pastejam alfafa, bermuda e pensacola

tro da propriedade", diz o João Klohn. O produtor que adotar o sistema não terá de depender de altas somas de dinheiro para investir em instalações de confinamento. E quando aparecer um período de crise, ele poderá reduzir o seu plantel, sem grandes problemas, pois as pastagens poderão ser utilizadas por outros animais da propriedade.

## AS RAÇAS ESCOLHIDAS

As raças escolhidas na implantação do projeto foram aquelas que se achou serem as melhores para o tipo de exploração. Uma delas foi a Wessex, raça que se caracteriza por ser bastante prolífera, pela aptidão leiteira e pela docilidade.

Além de serem bastante rústicos, os animais da raça Wessex apresentam boa velocidade de ganho de peso e adaptam-se perfeitamente ao sistema de pastoreio direto.

A outra raça utilizada e também com sucesso, foi a Duroc. Apresenta mais ou menos as mesmas características da Wessex. Só não é tão prolífera, mas esta deficiência é compensada pela sua rusticidade. Também apresenta boa qualidade de carne e tem a vantagem de

ser um animal bastante conhecido pelos produtores da região.

Com o passar do tempo e a garantia de que o sistema é vantajoso, a Cotrijuí pretende trabalhar com cruzamentos, chegando até a tricross (três cruzas), visando a produção de animais para abate. "Provavelmente ainda venhamos a trabalhar com alguma raça branca, como a Landrace ou a Large White, para cruzamentos", diz o João Klohn.

## WESSEX, A MAIS PRODUTIVA

Um ano e pouco de trabalho foram suficientes para mostrar que o sistema de criação de suínos em semi-confinamento vem alcançando os resultados esperados. Como mostra o quadro "A", a raça Wessex vem demonstrando ser a mais produtiva, tanto em número de leitões nascidos vivos, como em número de leitões desmamados. Numa comparação entre as duas raças, pode-se observar que enquanto a Wessex teve uma média geral de 9,4 leitões nascidos vivos, a Duroc ficou em 7,6. Com relação aos leitões desmamados, a média da Wessex mais uma vez foi superior, ficando em

8,6 contra 7,2 da raça Duroc.

Pelo quadro pode-se observar que os leitões Wessex nasceram com peso inferior aos Duroc, no entanto, até a ocasião da desmama

já haviam se recuperado, apresentando peso superior. Isto vem comprovar a capacidade leiteira da raça Wessex. A média final de ganho de peso dos leitões Wessex, ao término de 120 dias, foi de 46,855 quilos, contra os 44,212 quilos dos animais Duroc.

Até os 56 dias os leitões seguiram um esquema de alimentação à base de ração, à vontade, e livre acesso as pastagens. Na fase de crescimento a ração passou a ser controlada. Cada animal passou a receber em média, um quilo de ração por dia e mais pastagens à vontade. Até os 120 dias o consumo de ração por animal ficou em 72 quilos, sendo que 64 quilos foram fornecidos na fase de recria e oito quilos na fase inicial.

## ECONOMIA

Ao final dos 120 dias foi feita uma inspeção zoo-

## Óleo Mucama, o gostinho bom de todos os pratos.



COTRIJUI

cooperativa regional tritícola serrana Ltda.



João Klohn: sistema viável

técnica nos leitões, e aqueles que não estavam dentro das características desejadas para a reprodução, foram destinados a engorda. Na engorda os animais foram colocados em confinamento total, recebendo alimentação à base de ração, eventualmente um pouco de mandioca e pastagem no cocho. 13 leitões (quatro Wessex e nove Duroc) foram destinados a engorda, apresentando, de início, um peso médio de 42,38 quilos, cada um.

Na fase de engorda como mostra o quadro "B", cada leitão consumiu 165 quilos de ração, atingindo um peso médio final de 92,7 quilos. Assim, o consumo de ração, por cada animal, desde o nascimento até o abate, atingiu 237 quilos (sendo oito quilos na fase inicial, 64 quilos na fase de crescimento e 165 quilos na fase de engorda).

Fazendo uma comparação com os dois sistemas de criação (confinamento total e semi-confinamento), um animal, em confinamento total, até atingir os 92 quilos, precisaria consumir, no mínimo 320 quilos de ração. "Só a economia de ração, diz o agrônomo, já comprova que o projeto é plenamente viável". Supondo-se que um leitão, criado em semi-confinamento economize 80 quilos de ração durante toda a sua vida (desde o nascimento até o abate), isto viria representar, numa comparação com um outro animal criado em confinamento total, uma economia de ração (isto em valores atuais), em torno de Cr\$ 18.000,00, por um porco terminado. Considerando que uma porca produz 15 leitões terminados por ano, isso representaria uma economia por volta de Cr\$ .

270.000,00 por porco/ano. Como duas porcas, com toda a sua produção podem ser mantidas em cima de apenas um hectare, isto representaria uma vantagem adicional de Cr\$ . . . . . 540.000,00, por ano, se comparado com o confinamento total.

**QUALIDADE DAS PASTAGENS**

Segundo o João Klohn o que vem garantindo os bons resultados obtidos na produção de leitões é a boa qualidade das pastagens implantadas nos piquetes. "Além da quantidade é preciso qualidade e essa qualidade, frisa o João Klohn, foi conseguida através da consorciação de leguminosas com gramíneas". O quicúio consorciado com a trevo Yuchi foi a consorciação que apresentou o melhor comportamento. Por outro lado, a palatabilidade do trevo e do quicúio fez com que os animais dessem preferência ao pastejo destas duas pastagens. Nos demais piquetes, foram consorciados alfafa com bermuda ou pensacola com alfafa. Nestes casos, a alfafa foi dominada pelas gramíneas,

Como os suínos não consumiram toda a produção de massa verde das pastagens foi feito feno do excedente. Os bovinos também pastejaram nos piquetes. Durante todo o ano os bovinos pastejaram em torno de 115 dias, com uma lotação média de 4,67 animais por hectare.

Mas apesar de existir pastagem de boa qualidade e de quantidade suficiente, o João Klohn alerta para um detalhe: é necessário observar o manejo dos suínos. "No momento em que se aumenta a ração ou a mandioca, a tendência dos animais é esperar mais pela ra-

Tabela B - Resultados preliminares obtidos no Centro de Treinamento da Cotrijuf, na terminação dos suínos. CTC/83.

Nº de Suínos	Peso individual		Consumo de ração kg	Ganho de peso - Kg
	Inicial	Final		
13	42,38	92,7	165	50,32

ção e cada vez comer menos pasto". Por isso a necessidade de controle da quantidade de ração. "Fornecíamos apenas um quilo de ração por dia para obrigar os animais a procurar mais as

pastagens". O sistema proposto, segundo o João Klohn, visa antes de tudo, eliminar a dependência do produtor com relação aos insumos, "porque acreditamos ser plena-

mente viável a criação de suínos comendo ração caseira e pastagens". Por outro lado, este sistema vem eliminar a dependência com a alta tecnologia e o confinamento total.

Tabela A - Resultados preliminares obtidos no Centro de Treinamento da Cotrijuf, com as raças Duroc e Wessex. Do nascimento até 120 dias de idade. CTC/83.

Porcas	Nº de leitões nascidos vivos	Nº de leitões desmamados	Peso médio (kg)					
			Nascto	21 dias	56 dias	70 dias	90 dias	120 dias
Média da Wessex	9,4	8,6	1,234	5,501	17,921	22,449	32,292	46,855
Média da Duroc	7,6	7,2	1,250	4,824	14,916	20,795	30,247	44,212
Média geral	8,5	7,9	1,242	5,163	16,251	21,334	31,156	45,534

# "Eu não faço nada contra as pragas da soja."

## "Quem faz é Nuvacron."

Lagarta

Percevejo Verde

Ponça Verde

Ponça Verde

Brivida Verde

Quem já usou Nuvacron comprovou: não precisou fazer nada contra as três principais pragas da soja que tiram o sossego do agricultor - a lagarta, o percevejo e a broca. Nuvacron sumiu com elas e permitiu ao agricultor ficar com tempo e tranquilidade de sobra para cuidar de outros afazeres mais importantes da fazenda. É que Nuvacron age por **contato, ingestão e ação sistêmica**.

Por exemplo: se uma praga andar na superfície de uma folha de soja, ela será eliminada ao menor **contato** com Nuvacron. Se a praga **comer** a folha também não escapará, já estará condenada. Pragas como o percevejo, que costuma atacar a soja após a floração, também são eliminadas, porque Nuvacron tem **ação sistêmica**, permanecendo ativo e vigilante no interior da planta, sem

riscos de ser lavado pelas chuvas e com o mesmo poder de proteção, demonstrado durante a fase inicial da soja e até a sua floração. Toda essa proteção de Nuvacron, nas doses recomendadas, ainda oferece os melhores custos por hectare. Nuvacron é tudo isso. Com ele a sua soja chega "tranquila" e segura até a colheita.

**CIBA-GEIGY**  
DIV. AGROQUÍMICA

# Trabalho precisa ser levado adiante

O I Encontro Integração de Jôia, teve como objetivo fundamental a integração entre os núcleos cooperativos. Estiveram presentes no Encontro, o diretor presidente da Cotrijuí, Ruben Ilgenfritz da Silva, Dari Marconato, representando a Fetag, Noemi Huth, coordenadora do Departamento de Comunicação e Educação, Afonso Conrad gerente da Unidade de Jôia, comunicadores, associados e líderes sindicais.

"Infelizmente não existe liberdade sindical no Brasil", disse Dari Marconato, representante da Fetag (Federação dos Trabalhadores da Agricultura no Rio Grande do Sul) ao falar sobre a estrutura sindical brasileira. "O que existe, disse mais, é uma liberdade muito restrita, vigiada por uma legislação".

Mais adiante quando recordava as funções de um sindicato, disse que os primeiros sindicatos rurais nasceram da necessidade que os produtores sentiram de se organizar melhor, lamentando que na ocasião, tivessem sido cometidos alguns erros. "O maior erro foram as promessas de aposentadoria e assistência médica ao trabalhador rural". Como até aquela época ele não tinha nada disto que lhe prometiam, tratava logo de se associar a um sindicato, para poder receber assistência. "Tudo isso que se prometeu nunca foi verdade. A função do sindicato não é o de dar assistência, mas fazer com que os agricultores tenham estes direitos, previstos em legislação, garantidos".

Por esta razão, pelos erros que se cometeu no início, segundo Marconato, muitos sindicatos hoje estão atravessando uma situação extremamente difícil, chegando ao ponto de terem de usar o dinheiro de suas mensalidades para pagar assistência médica e dentária. "No começo até que os subsídios do Funrural eram razoáveis e cobriam as despesas, tanto que os sindicatos não precisavam retirar dinheiro do caixa para cobrir as despesas com assistência". Nesta situação, os sindicatos estão se vendo obrigados a reajustarem suas mensalidades a cada seis meses, "apenas para manter a Previdência". Lembrou que os 2,5 por cento, descontados sobre a produção entregue não vão para os Sindicatos, mas para a Previdência, "que deveria repassar estes recursos aos trabalhadores rurais através de assistência médico-hospitalar".

## O PREV-RURAL

Outro assunto levantado pelo Marconato foi o Prev-rural, que ainda este mês entra no Senado e sobre o qual foi bastante questionado. Todos queriam saber como fica a situação do trabalhador rural, seus benefícios e descontos, caso o projeto seja aprovado. Quais mudanças vão ocorrer e que implicações poderão ter.

De acordo com o novo projeto, que já está sendo discutido pelos dirigentes de sindicatos e pela própria Fetag, a contribuição do Funrural passa de 2,5 por cento para 3,5 por cento. O trabalhador ru-

ral, autônomo, que trabalha em regime de economia familiar, só vai fazer parte deste projeto se realmente quiser, mas será obrigado a descontar se aprovado, os 3,5 por cento. "Se optar, também poderá descontar oito por cento do salário mínimo, para ter garantido os 22 benefícios do trabalhador urbano, enquanto que o empregador rural será obrigado a descontar os oito por cento. E tem mais mudanças, que vão desde o tempo de aposentadoria ao auxílio doenças", declarou por fim, sem querer se alongar demais.



Dari Marconato: doença braba



O I Encontro Integração de Jôia reuniu mais de 100 esposas e filhas de associados

Ruben Ilgenfritz disse que a família precisa brigar por seus direitos. "Não estamos sendo contra nada, mas estamos sendo a favor de termos condições de trabalhar, de cumprir com a nossa função de geradores de riquezas".

## ENCHER O BALAI

Todas estas mudanças que estão sendo propostas pelo novo Projeto da Previdência, segundo Marconato, estão demonstrando apenas uma coisa: "nada melhor, quando o balaio não tem mais espigas de milho, tentar encher o balaio". A Previdência está com os cofres vazios, tem que encher o balaio com dinheiro de algum lugar". Disse que nada melhor que um projeto deste porte para salvar a Previdência.

Ruben Ilgenfritz da Silva, diretor da Cotrijuí, lembrou por sua vez, que é hora de reivindicar junto às pessoas que fazem as leis do país, "para que estas leis sejam feitas de maneira que tanto as famílias do meio rural como as do meio urbano, tenham tratamento igual". Neste sentido,

## A ORGANIZAÇÃO

A luta maior, segundo Ilgenfritz, tem que ser no sentido de exigir que o dinheiro arrecadado pelo Funrural seja administrado pelos próprios produtores. "É uma luta política, de reivindicação. E para tanto é preciso organização. A base de tudo está na organização", fez questão de ressaltar. Se de um lado é preciso paciência para conquistar alguma coisa, garantiu que do outro é preciso convicção de que se não existir uma organização, a tendência é de que a situação fique pior do que já está. "Quando nos reunimos em Santo Augusto, por exemplo, num encontro que contou com a presença de mais de mil pessoas, foi para estimular a luta. É preciso consciência de que as grandes decisões não são tomadas de uma hora para outra. Às vezes elas são tomadas em casa". E disse ainda, que uma reunião, como aquela que estava acontecendo ali em São José, não era perda de tempo. "Ela ajuda a família a crescer e é por aí que as coisas comecem a se modificar".

## DOENÇA BRABA

"E a mulher rural, que direitos tem?" perguntou Marconato. Por incrível que pareça, ela não tem segurança nenhuma, tendo que se contentar com dois benefícios, ou seja, a pensão por morte do marido e aposentadoria aos 70, isto se não for casada. Não tem qualquer direito a auxílio doenças por acidente de trabalho e nem aposentadoria por invalidez. "A partir de quando a mulher começou a pensar em reivindicar seus direitos? Há pouco mais de um ano e meio". Faz bem pouco tempo que a mulher começou a se conscientizar da sua situação de marginalizada e a se dar conta de que precisa se organizar e lutar por aquilo que considera seus direitos. Segundo Marconato, todo o sucesso vai depender das próprias mulheres, de "levarem o trabalho adiante. Se deixarem as coisas acontecerem por milagres, elas nunca vão acontecer. A Fetag está ao lado da mulher rural nesta caminhada. Temos que tornar esse trabalho das mulheres uma espécie de "doença braba", infiltrando-a em todos os cantos", finalizou.



O time vencedor do torneio

## A bocha serviu para integrar

A tarde foi reservada para um torneio de bocha, muito bem disputado, entre os núcleos cooperativos de esposas e filhas de associados de Jôia. Além da desconcentração, o torneio serviu para proporcionar uma maior integração entre o pessoal, que se manteve sempre organizado, torcendo para um ou outro time.

Participaram do torneio de bocha do I Encontro Integração de Jôia, os times "As Panteras" e "Estrela Dalva", do Cará; "Tira Cisma" e as "As Invencíveis"

de São José; "Time da Amizade", de São João da Bela Vista e "As Metralhas", de São Roque. No final do torneio, lá pelas 18 horas, consagrou-se vitorioso o time "Tira Cisma", de São José formado por Odete Bernardi, Sônia Mattana, Florisbela Mendes e Santina Cerezer. Em segundo lugar ficou a equipe de São Roque, "As Metralhas", formada por Marlene Mendes, Valmi Sangali, Leonilda da Silva, e Clair Andreatta. "Time da Amizade", foi o campeão das perdedoras.

# A participação do associado na Cooperativa

"A modernização agrícola foi responsável por muitas mudanças em nossas vidas, alterando desde nossos hábitos até nosso comportamento", dizia Ruben Ilgenfritz da Silva, diretor presidente da Cotrijuí ao falar das conseqüências da velocidade destas mudanças e ainda sobre a Cotrijuí no contexto histórico, sua situação e a discussão em torno do desmembramento. Se de um lado a modernização trouxe sua parcela de conforto, do outro, contribuiu para a expulsão do homem da zona de produção. Mas disse que não estava no Encontro para criticar o que aconteceu, "o importante é sabermos que por um período longo de nossa existência e isso se repete ainda hoje, muitas coisas aconteceram independente de nossa vontade. Outros estão decidindo e nós apenas fazendo. Como vamos decidir nossas vidas, se coisas que acontecem nos Estados Unidos, por exemplo, tem repercussão na nossa riqueza ou na nossa pobreza", perguntou.

A solução sob o ponto de vista de Ilgenfritz está na organização das pessoas. "Muitas vezes os problemas não se resolvem com a força, mas com a cabeça". Preocupado, perguntou: como vamos fazer daqui para frente, para enfrentarmos problemas que vêm acontecendo e impedindo que se alcance os dois objetivos fundamentais de uma Cooperativa, que é a participação do associado e a sua eficiência? "Uma organização precisa ser eficiente", disse mais.

## DA FUNDAÇÃO A EXPANSÃO

Mais adiante, ao falar da expansão da Cotrijuí por Dom Pedrito e Mato Grosso do Sul, da diversificação, ressaltou que o crescimento chegou a tal ponto que hoje fica di-

fícil um produtor conseguir falar diretamente com o presidente da Cooperativa. "Dentro das dimensões da Cotrijuí, o presidente não tem como ficar sentado atrás de uma mesa para receber associados". Lembrou ainda que estas dimensões chegaram a tanto, que parte da diretoria foi obrigada a se transferir para Porto Alegre, "porque tudo tem de ser resolvido de lá para cima".

Voltando um pouco ao passado, Ilgenfritz disse que a Cotrijuí nestes seus 26 anos, passou por várias fases, começando com a sua fundação e expansão regional, "quando atingimos os municípios de Tenente Portela e Jóia". Numa segunda etapa, a Cotrijuí construiu o Terminal Marítimo de Rio Grande. Alguns anos mais tarde, ingressou numa terceira fase, com a incorporação de Dom Pedrito e Mato Grosso e "diria que agora estamos ingressando numa quarta fase". Esta quarta fase pode se caracterizar pelo desmembramento da Cotrijuí, que desde o ano passado vem sendo discutida pelo quadro social.

A expansão aconteceu de tal forma segundo Ilgenfritz, que hoje é praticamente impossível reunir todos os associados da Cotrijuí numa mesma assembleia, por exemplo, "e quando conseguimos reunir um número significativo de associados, a gente quase nem se enxerga. A Cotrijuí ficou de um tamanho, que hoje somos obrigados a abrir um mapa para enxergá-la melhor". Comparando a Cooperativa com uma propriedade, disse que na verdade quem administra bem uma propriedade não é quem tem um mapa pela frente, mas quem tem a propriedade na cabeça e é capaz de vislumbrar suas coxilhas, suas vertentes.



Ruben Ilgenfritz: organização e eficiência

## ANTERIOREMENTE

Diante de tantas dificuldades, da expansão para fronteiras fora do Estado, a proposta de desmembramento da Cotrijuí, busca não só resolver os problemas da dimensão, mas também o da participação do quadro social e da eficiência da Cooperativa. Em outras palavras, segundo o diretor presidente da Cotrijuí, o desmembramento significa "voltarmos ao que éramos anteriormente". Do jeito que está, garantiu que fica muito difícil de se buscar uma política comum para todos os associados, considerando os interesses de cada região, que são totalmente diferentes. "A Região Pioneira é formada por pequenos e médios produtores, e que vem pouco a pouco se diversificando. Dom Pedrito tem o arroz, uma lavoura segura. Ainda tem o frigorífico e a lã. No Mato Grosso do Sul, tudo ainda está por acontecer".

O desmembramento viria a di-

minuir o tamanho da Cooperativa, transformando cada uma das Regionais em cooperativas singulares. Cada uma das três singulares teria o seu presidente, o seu Conselho de Administração. Unindo as três Regionais apareceria uma Cooperativa Central, que teria a função política, sem interferir nas decisões das suas singulares. Além da função política se encarregaria de outros assuntos, como processamento de dados, treinamento de recursos humanos, estudos econômicos, entre outros. As Regionais teriam autonomia para resolverem por conta os seus problemas. Disse Ilgenfritz:

— Acho sinceramente, que precisamos voltar novamente a ser cooperativa e uma cooperativa é um estado de espírito. A partir do desmembramento vai ficar muito mais fácil discutir os problemas da Pioneira ou do Mato Grosso, do que os da Cotrijuí. Hoje estamos conscientes que a Cotrijuí cresceu a tal ponto, que a calça está curta. Então vamos dividir isto, para podermos enxergar melhor. Só assim, a cooperativa deixa de ser apenas um mero armazém, mas uma agente de produção.

Utilizando-se de uma pirâmide, procurou mostrar a situação atual do quadro social da Cotrijuí, concentrada no vértice, onde de uma forma ou de outra, tem procurado equilibrar-se. "Precisamos inverter a situação e o associado descer para a base". Em outras palavras, disse que o associado precisa voltar para dentro da sua cooperativa.

## As reivindicações das mulheres

Dona Juvelina Gonzales, líder do núcleo de Potrerinhos, foi a porta-voz dos anseios das mulheres rurais de Jóia. Aproveitando a presença de um representante da Fetag, do presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Jóia, do diretor presidente da Cotrijuí e das mulheres rurais do município presentes ao 1 Encontro Integração, dona Juvelina leu um documento, onde de forma simples colocou a situação da mulher do meio rural. Eis o documento apresentado pela Representante:

"Mães colonas, tão sacrificadas e sem direito algum, geradora de riquezas, onde estão seus direitos? A Previdência tão decantada? A Reforma Agrária tão exigida? A aposentadoria tão merecida? Unidas numa só luta, reivindicamos:

- Mudança na legislação. Que ela proporcione igualdade a todos. Ricos e pobres.
- Emprego para a juventude rural;
- Seguro pelo acidente de trabalho;
- Plantão médico durante os 365 dias do ano, em qualquer parte do Estado;

- Aposentadoria aos 50 anos;
- Salário integral;
- Auxílio maternidade;
- Melhor atenção ao projeto enviado pela classe trabalhadora rural ainda no ano passado e por enquanto engavetado.



Juvelina Gonzales: as reivindicações



**COTRIEXPORT**  
Corretora de Seguros Ltda.

A COTRIJUI dispõe de sua própria Corretora de Seguros prestando serviços aos associados, funcionários e amigos.

Seja você o próximo a usar os seus serviços, pedindo quaisquer informações sobre SEGUROS em geral.

Seguro é com a COTRIEXPORT — mais um elo da união.

## Milho

# Alterações nas normas de recebimento Produtor terá de se programar melhor

A partir desta safra a Cotrijuí está introduzindo algumas alterações no que diz respeito ao recebimento e armazenamento de milho. As mudanças implicam na fixação de novas datas para retirada do produto armazenado e na cobrança das tarifas. "Estas mudanças, segundo Euclides Casagrande, diretor de Operações da Cotrijuí, tem por finalidade evitar alguns problemas que ocorreram em anos anteriores, quando o produtor vinha um dia na Cotrijuí e retirava um pouco do produto. Dali alguns dias voltava e retirava outro tanto. Às vezes estávamos carregando soja e o produtor vinha carregar milho. Tudo isto nos causava uma série de transtornos operacionais".

De acordo com as normas de recebimento estabelecidas pelo Conselho de Administração, de agora em diante o produtor, ao entregar a sua produção, deverá fazer uma anotação na Nota Fiscal, dizendo da intenção de retirar ou não o produto. "Ao entregar a sua produção, reforça Casagrande, o produtor já deverá ter decidido se quer retirar a produção ou não". Ele até pode anotar a retirada do produto e depois desistir, que não tem problema, já que não implica em nenhum transtorno operacional. O que não pode acontecer é o produtor dizer que não quer retirar o seu produto e depois querer fazer a retirada. Tudo vai depender da programação do produtor.

### NOVAS DATAS

Até a safra anterior o produtor tinha o direito de retirar a sua pro-

dução de milho em 31 de agosto. Passado este prazo, não podia mais retirar. "Com a intenção de sermos mais flexíveis, estabelecemos que até 31 de agosto, o produtor que optou por retirar a sua produção de milho, poderá fazê-lo, na Unidade em que entregou", diz o diretor de Operações. Mas a partir de primeiro de setembro, aquele produtor que ainda não retirou sua produção, poderá ainda fazê-lo, só que em outro armazém. Essa retirada poderá ser feita apenas nos armazéns de Tenente Portela, Santo Augusto, Ijuí e Jóia. Exemplificando melhor: um produtor que entregou milho no armazém de Chiapetta e optou pela retirada do produto, mas não o fez dentro do prazo de 31 de agosto, terá então que ir até o armazém de Santo Augusto para retirá-lo. Nos demais armazéns (Augusto Pestana, Ajuricaba, Chiapetta e Coronel Bicaco), a partir de 31 de agosto não mais será permitido a retirada do produto, por causa do trigo que começa a entrar. "Não temos condições de colocar num só armazém, numa ponta o milho e na outra o trigo", justifica Casagrande.

Os associados que optarem pela retirada do produto, deverão ficar atentos para um pequeno detalhe: cada Unidade fixará apenas um dia da semana para a retirada do produto. Por exemplo, se Tenente Portela estabelecer que só entregará o produto na segunda-feira, o produtor deverá se programar, para só retirar o milho naquele dia estabelecido. "É que a retirada do produto, diz Casagrande, implica em limpeza

MILHO SAFRA/84 REGIÃO PIONEIRA E DOM PEDRITO TARIFA DE SERVIÇOS			
UMIDADE %	RECEBIMENTO Cr\$/sc.	SECAGEM Cr\$/sc.	TOTAL Cr\$/sc.
Até 13,4	66,00	-	66,00
13,5 a 14,0	66,00	66,00	132,00
14,1 a 14,5	66,00	69,00	135,00
14,6 a 15,0	66,00	72,00	138,00
15,1 a 15,5	66,00	75,00	141,00
15,6 a 16,0	66,00	78,00	144,00
16,1 a 16,5	66,00	81,00	147,00
16,6 a 17,0	66,00	84,00	150,00
17,1 a 17,5	66,00	87,00	153,00
17,6 a 18,0	66,00	90,00	156,00
18,1 a 18,5	66,00	94,00	160,00
18,6 a 19,0	66,00	97,00	163,00
19,1 a 19,5	66,00	101,00	167,00
19,6 a 20,0	66,00	107,00	173,00
20,1 a 20,5	66,00	113,00	179,00
20,6 a 21,0	66,00	119,00	185,00
21,1 a 21,5	66,00	125,00	191,00
21,6 a 22,0	66,00	131,00	197,00
22,1 a 22,5	66,00	137,00	203,00
22,6 a 23,0	66,00	143,00	209,00
23,1 a 23,5	66,00	149,00	215,00
23,6 a 24,0	66,00	155,00	221,00
24,1 a 24,5	66,00	161,00	227,00
24,6 a 25,0	66,00	167,00	234,00
Acima 25,0	66,00	174,00	240,00

do elevador, e do silo, por esta razão que não pode ser feita em qualquer dia, em meio a um recebimento de soja, por exemplo".

### NOVAS TARIFAS

Outra alteração está relacionada com as tarifas que em safras anteriores vinham sendo cobradas por toneladas. Com as modificações intro-

duzidas, as tarifas passam a ser por sacos e não mais por tonelada. Segundo explicou Casagrande, as cobranças destas tarifas, de secagem, armazenamento, se fazem necessárias porque o milho é regido pelo preço mínimo, "que é o que temos que pagar, no mínimo. Mas o preço mínimo é para produto limpo e seco".

# Assegurar semente de boa qualidade

Não fosse a frustração da safra de soja no ano passado, os resultados com o contrato de permuta de soja indústria por semente, teriam sido excelentes. Aconteceram alguns problemas quanto ao cumprimento de alguns contratos, principalmente com aqueles das variedades semitardias e tardias, perdidas na lavoura pelas chuvaradas.

Só no primeiro ano de implantação, cerca de 490 associados da Região Pioneira optaram pelo contrato de permuta, entregando 45.410 sacos de soja, garantindo 34.789 sacos de sementes na época da formação da lavoura. "O mais importante de tudo, como destaca o Francisco Tenório Falcão Pereira, agrônomo e coordenador da área de sementes da Cotrijuí, é que o contrato não envolve qualquer quantia de dinheiro. O produtor entrega seu pro-

duto indústria e recebe semente, sem pagar nada".

O sistema de troca de soja indústria por semente, foi implantado pela primeira vez na safra passada, como consequência das mudanças ocorridas na área de crédito, introduzidas através da circular 706, do Banco Central, que liberava o produtor da obrigatoriedade de utilizar sementes fiscalizadas na formação de suas lavouras. A intenção da permuta foi o de permitir o plantio de uma semente de qualidade garantindo melhor resultado na lavoura. Outro aspecto considerado na ocasião foi o fato da existência de toda uma infra-estrutura montada pelo próprio produtor nas suas cooperativas para beneficiamento de sementes e que corre o risco de se tornar ociosa.

Entre as vantagens que o produtor

tem ao contratar soja indústria por semente, o Francisco destaca a tranquilidade de ter semente assegurada, sem ter que dispendir qualquer quantia em dinheiro na época da formação da lavoura. Por outro lado, o produtor vai receber semente fiscalizada, com certificado de garantia.

A mecânica de permuta de soja indústria por semente vai continuar nos mesmos moldes do ano passado. Ou seja, o produtor receberá na época do plantio 77 sacos de 50 quilos de semente de soja por cada 100 sacos de 60 quilos de soja indústria entregue nas modalidades e condições de produto indústria.

Os associados interessados em participar do contrato de permuta, terão um prazo até seis de abril para assinarem o contrato nas Unidades da Cooperativa.



Francisco Pereira: vantagens

## Curso de piscicultura:

# Técnicas de criação de peixes

Como vem acontecendo todos os anos, a Cotrijuí realiza no final deste mês mais um curso de piscicultura, procurando envolver associados interessados na atividade e que ainda não tiveram oportunidade de participar de nenhum dos cursos realizados anteriormente. O objetivo fundamental da realização do Curso de Piscicultura é o de repassar ao associado conhecimentos básicos sobre técnicas de criar peixes, no sentido de que o produtor tenha condições de aproveitar melhor as águas disponíveis na propriedade e das quais não está tirando nenhum rendimento. Além de tornar a piscicultura uma opção a mais dentro da propriedade, o produtor estará produzindo alimento rico em proteínas, visando atender não só o consumo regional, mas também o

da família.

Durante o curso os associados (as esposas, filhos e filhas também poderão participar) ouvirão falar de técnicas de construção de taipas e registros de açudes, correção e fertilização da área do açude, escolha do local para implantação do açude, fluxo da água, povoamento do açude, espécies de peixes mais indicadas para a região, qualidade e fertilização da água, alimentação ou nutrição dos peixes, reprodução, manejo dos peixes, técnicas de proteção e outros cuidados em geral que precisam ser observados na condução da atividade.

### REALIZAÇÃO

O curso, tendo por local mais uma vez o Centro de Treinamento será realizado nos dias 26, 27, 28,

29 de março e três de abril. O início da realização do curso está marcado para às 8,00 horas. As palestras serão de responsabilidade do Departamento Técnico da Cotrijuí, setor de piscicultura e Departamento de Comunicação e Educação. Os associados interessados em participar do curso e que ainda não tiveram a oportunidade, poderão procurar o departamento técnico ou o departamento de comunicação para efetuar a sua inscrição. Este ano, a taxa a ser cobrada do produtor, para cobrir despesas com refeição, material distribuído e alevinos, será de Cr\$ 2.500,00.

No primeiro dia o curso contará com a participação de associados de Augusto Pestana e Jóia, totalizando 35 pessoas. Dia 27 será a vez dos associados de Ijuí se deslocarem

até o CTC para participarem do curso. Santo Augusto participa no dia 28, num total de 35 produtores. No dia 29, a programação estabelece a presença de 15 produtores de Tenente Portela e 20 de Coronel Bicaço. No último dia, três de abril, participarão do curso associados das Unidades de Ajuricaba (15 associados), Chiapetta (em número de 15 associados) e novamente Ijuí, com cinco associados, totalizando 35 participantes.

No final do curso, os participantes farão uma visita geral ao CTC, dando maior atenção a Estação de Piscicultura. Por fim, receberão alguns filhotes de nilótica e carpas, para dar início a atividade na sua propriedade e por em prática as informações recebidas durante o curso.

## As Feiras programadas para Ijuí

Quatro Feiras estão programadas para serem realizadas neste ano, em Ijuí. Duas delas, a "I Feira de Terneira" e a "X Feira de Terneiros", acontecerão, de forma conjunta, nos dias quatro, cinco e seis de junho, no Parque de Exposições "Assis Brasil", numa promoção da Secretaria da Agricultura do Estado.

Os animais a serem inscritos para participar de qualquer uma destas duas Feiras, obrigatoriamente deverão ter nascido durante o ano de 1983. É requisito fundamental para participar da Feira, que as terneiras nascidas durante a primave-

ra, apresentem, um peso mínimo de 150 quilos e as nascidas durante o outono, um peso mínimo de 180 quilos. Para os terneiros, também vale a mesma recomendação. Só poderão participar da Feira, aqueles que nascidos durante a primavera, apresentarem um peso mínimo de 160 quilos. Para os nascidos no período outono, o peso mínimo é de 200 quilos. Cada lote a ser inscrito poderá ser formado com 15 a 25 animais. O peso médio do lote deverá ser de 150 quilos por animal.

As outras duas Feiras, "A I Exposição Agropecuária" e a "XII Exposição Fei-

ra de Gado Leiteiro" serão realizadas nos dias 21, 22 e 23 de julho, também no Parque de Exposições "Assis Brasil", de Ijuí. É uma promoção conjunta da Secretaria da Agricultura com a Escola Fazenda "Assis Brasil".

Tanto os vendedores como os compradores interessados deverão realizar suas inscrições nas Inspetorias Zootécnicas, localizadas junto as Inspetorias Veterinárias. Em Ijuí, os interessados poderão procurar o Inspetor Zootécnico, Braz Schettinni, na Inspetoria Veterinária, localizada à rua Ernesto Alves, número 432.

## Atargs realiza encontro

A cidade de Tramandaí vai sediar o "I Encontro Estadual de Técnicos Agrícolas", que inicia no dia 23 e encerra em 25 de março. Durante os três dias, tendo por local o Auditório da Prefeitura Municipal, os técnicos vão discutir, trocar idéias, ouvir opiniões dos palestrantes, sobre assuntos que vão desde sindicalismo até assistência técnica.

A programação, bastante puxada, começa no dia 23 à noite, com uma palestra do Sen. Carlos Alberto Chiarelli, sobre "Sindicalismo e Organização Profissional". No dia 24, o encontro inicia logo cedo, às 08,00 horas com uma palestra sobre "Assistência Técnica e

Extensão Rural", a cargo de Glauco Olinger, presidente da Embrater e do técnico Acácio Araújo Santos, presidente das Associações dos Técnicos Agrícolas da Bahia. Às 10,15 horas, o assunto a ser tratado será "Legislação Trabalhista e a Legislação Profissional do Técnico Agrícola". São convidados para esta palestra, os dois assessores jurídicos da Atargs, Zaire Nunes Pereira e José Carlos Mello. "Agropecuária e Tecnologia Alternativa", ficou a cargo de Jean Marc.

À tarde, a partir das 14 horas será realizado um torneio inter-regionais de fute-

bol sete, com a participação dos técnicos presentes ao encontro. Às 19,00 horas inicia a assembleia geral ordinária da associação dos técnicos agrícolas do Rio Grande do Sul.

No dia 25, domingo, João Salvador Jardim, Secretário da Agricultura do Estado, Ruben Ilgenfritz da Silva, diretor presidente da Cotrijuí e José Francisco da Silva, presidente da Contag, falam sobre "Alternativas Agropecuária para o Desenvolvimento".

Às 10,30 horas o pessoal se reúne para tirar as conclusões do Congresso, que encerra logo depois do meio-dia, com um churrasco.

## Comportamento da soja

Com a intenção de que o associado se mantenha sempre bem atualizado, o setor de Comercialização da Cotrijuí vai procurar divulgar, a partir deste mês, informações a respeito de mercado.

Como anda a soja no mercado nestes últimos dias? Por enquanto, segundo o Ênio Weber, coordenador da área de comercialização da Cotrijuí, os preços da soja no mercado internacional continuam sofrendo pressão. A demanda tem caído e mesmo a quebra da safra não foi suficiente para manter os preços em alta. A queda nos preços vem acontecendo porque os Estados Unidos vêm passando por um grande aperto financeiro, e necessitando equilibrar sua balança de pagamentos, têm fortalecido o valor do dólar americano contra as moedas européias. "A medida em que as mercadorias tornam-se mais caras, independentemente do preço nas bolsas, devido ao preço do dólar, a demanda cai, fazendo com que a oferta se torne cada vez maior, pressionando os preços", diz o Ênio.

Mas segundo o Ênio, mesmo assim, numa comparação com o que ocorreu no ano anterior, os preços melhoraram, mas com a proximidade do plantio da safra americana, "teremos um novo fator de pressão no mercado, que será a oferta americana e na maioria das vezes mais barato".

O quadro abaixo mostra dados referentes a extensão das lavouras produzidas nas duas últimas safras de soja americana e a estimativa de plantio para a próxima.

Ano	Acre/milhões	Hectare/milhões
1982	71,5	28,93
1983	63,4	25,66
1984	65,24	26,40

Dados referentes a safra americana de milho (área plantada nos últimos anos e estimativas para a próxima), que também poderá influenciar na cotação da soja

Ano	Acres/milhões	Hectares/milhões
1982	82,04	33,20
1983	58,81	23,80
1984	81,76	33,09

A produção da safra brasileira, relativa a 1983, foi de 14,58 milhões de toneladas. A estimativa para a próxima safra é de 15,5 a 16 milhões de toneladas.

# HELMINTHOSPORIOSE.

## Rovral é a resposta para este palavrão.

Se a Helminthosporiose tentar ofender seu trigo, responda na hora com Rovral.

Enquanto os outros fungicidas combatem, Rovral controla com eficiência a Helminthosporiose, atingindo uma margem de até

100%. Rovral é específico para a Helminthosporiose.

Ou seja, você não paga a mais por um produto que combate males que sua plantação não tem.

E se aparecerem outras doenças é só usar Rovral em mistura com

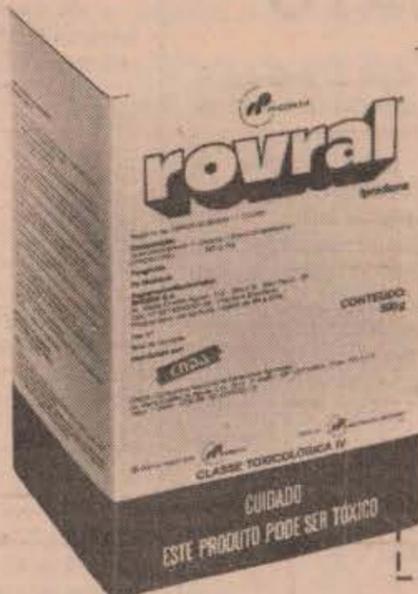
Fungitox ou outros produtos.

Consulte a assistência técnica da CNDA ou peça um folheto, e quando a Helminthosporiose tentar atacar seu trigo, não diga um palavrão.

Diga Rovral.



**Comprove: nenhum outro produto é tão econômico como Rovral.**



Av. Maria Coelho de Aguiar, 215 - Bloco G - 1º andar  
CEP 05804 - Fone: 545-4315 - São Paulo - SP

Nome .....

Onde trabalha ..... Cargo .....

Endereço .....

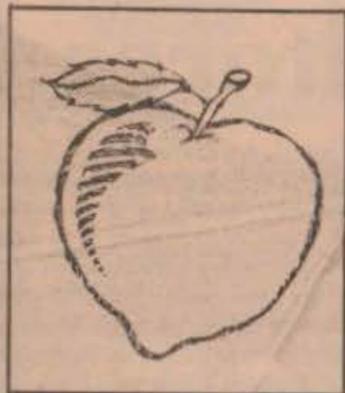
Cidade .....

CEP ..... Estado .....

Desejo receber boletim com informações técnicas do Rovral.



# A lavoura do mês



## FRUTÍFERAS

As frutíferas que ainda não produziram e que não apresentaram um crescimento satisfatório nesta primavera/verão, poderão receber uma dose de uréia, na base de 50 gramas por planta. Esta recomendação é válida especialmente para plantas novas de laranja e limão. Apenas as espécies de crescimento lento e com aplicação, ainda agora, de uréia, poderão emitir ramos novos e saudáveis.

As plantas que apresentaram uma produção grande, também poderão receber uma dose de uréia, para recuperar a força e poderem produzir uma boa carga de frutas neste inverno.

A cobertura do solo na área onde está instalado o pomar, com trevos, é uma prática que tem apresentado excelentes resultados. Algumas experiências neste sentido foram feitas no Centro de Treinamento, e os resultados comprovaram a eficiência do trevo como cobertura vegetal. Como estas

espécies são implantadas antes do inverno, recomenda-se que os interessados façam contatos com o Departamento Técnico para saberem da disponibilidade das sementes, técnicas de recomendações de plantio da cultura, para que tudo corra certo.



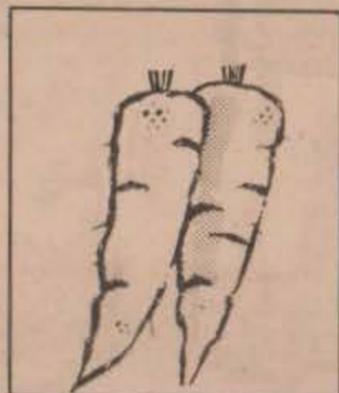
## ALHO

As análises realizadas pela Cooperativa demonstraram claramente que as sementes de alho, produzidas na região, estão necessitando de um tratamento especial. O produtor que tiver semente guardada em casa, antes do plantio, se quiser que a lavoura corra bem, deverá observar esse tratamento.

As sementes distribuídas pela Cooperativa já estão tratadas. Este tratamento não é feito com produtos químicos e, portanto, não prejudicam a qualidade do produto para um eventual consumo como alimento.

Em relação aos preços da safra anterior, ficou bem claro que pela classificação

para comercialização, é indispensável que o produto apresente boa qualidade para dar bons rendimentos ao produtor. O item qualidade do produto final é questão fundamental na implantação de uma lavoura de alho. Para produto de boa qualidade, sempre existe mercado.



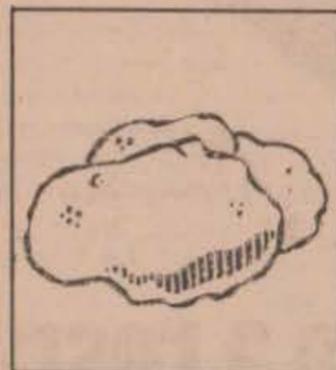
## HORTALIÇAS DIVERSAS

Março e abril são os meses mais recomendados para iniciar os trabalhos de implantação de uma horta doméstica, pois nesta época as temperaturas já não são tão elevadas e a maioria das plantas têm condições de se desenvolver com maior facilidade.

Uma horta doméstica é muito importante dentro de uma propriedade, pela economia que representa e pela contribuição que as hortaliças fornecem à alimentação humana. Por estas razões, deveria receber maior atenção e cuidados por parte de toda a família, no sentido de mantê-la produtiva durante todo o ano.

Todo o sucesso de uma horta caseira depende de três fatores fundamentais: matéria orgânica no solo, água e cuidados. Na ausência de qualquer destes cuidados, a horta não produzirá os resultados esperados. Pode-se observar que nenhum destes fatores implica em despesas com dinheiro. Normalmente eles estão disponíveis na propriedade e dependem apenas do interesse do produtor em fazer com que a sua horta apresente resultados positivos.

A horta modelo, sugerida no quadro abaixo, apresenta como indicação, a semeadura de repolho, rabanete, cenoura, beterraba e cebola. Os trabalhos de instalação de uma horta doméstica na propriedade, podem ser iniciados ainda hoje.

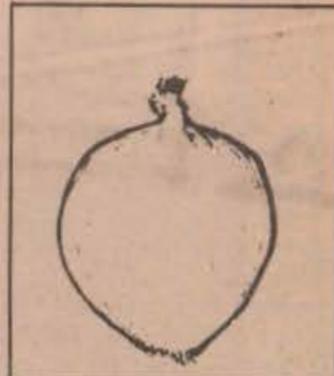


## BATATA

O cultivo da batatinha de segunda safra foi uma opção para alguns produtores da região. A fase de plantio aconteceu num período relativamente seco, seguido por dias de sol mui-

to intenso. Apenas nos últimos dias, com a ocorrência de chuvas mais regulares é que as sementes iniciaram a brotação e emergência.

O plantio da "safriinha" apresenta sempre a vantagem de produção em época de falta de produto e conseqüentemente, de preços mais elevados. Normalmente o produto apresenta boas condições de conservação. Desta forma, acredita-se que esta prática deverá receber maior incentivo para os próximos anos, com uma produção mais representativa.



## CEBOLA

O bom resultado alcançado com o cultivo da cebola na safra anterior, provavelmente contribuirá para o aumento da procura de semente para a realização da próxima lavoura.

A variedade Baía Periforme, já à disposição do associado na Cotrijuí, é sem dúvida alguma a que tem apresentado os melhores resultados. Por esta razão, esta variedade vem sendo recomendada para cultivo na região.

Com relação a safra colhida em novembro/dezembro passado, tem-se agora a oportunidade de se observar que aqueles associados que tiveram o cuidado de guardar parte da produção para comercializar mais tarde, estão tendo a recompensa. A cebola guardada em estaleiros vem se conservando muito bem. Como nesta época os preços estão em alta, a cebola vem possibilitando bons resultados financeiros aos produtores. Comprovada a eficiência desta prática de armazenagem, os produtores que quiserem comercializar sua produção mais tarde, poderão adotá-la.

## QUADRO DE ÉPOCAS DE SEMEADURA/VARIETADES/ÁREA

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Repolho			12 m <sup>2</sup> Coração de Boi e Matsukase				12 m <sup>2</sup> Matsukase, Chumbinho				12 m <sup>2</sup> Matsukase, Chumbinho	
Couve			12 m <sup>2</sup> Manteiga				12 m <sup>2</sup> Manteiga					
Rabanete	4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho		4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho		4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho		4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho		4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho		4 m <sup>2</sup> Saxa, Redondo vermelho	
Rúcula	6 m <sup>2</sup> Cultivada			6 m <sup>2</sup> Cultivada			6 m <sup>2</sup> Cultivada			6 m <sup>2</sup> Cultivada		
Cenoura			18 m <sup>2</sup> Nantes						18 m <sup>2</sup> Kuroda			
Alface	12 m <sup>2</sup> Kagraner e Maravilha verão		12 m <sup>2</sup> Boston Branca e Rainha Mai		12 m <sup>2</sup> Boston Branca e Rainha Mai		12 m <sup>2</sup> Boston Branca e Rainha Mai		12 m <sup>2</sup> Kagraner e Maravilha verão		12 m <sup>2</sup> Kagraner e Maravilha verão	
Beterraba			18 m <sup>2</sup> Tall Top						18 m <sup>2</sup> Tall Top			
Tomate	50 plantas Yokota							50 plantas Kada, P. Gig.				
Pepino	50 plantas Wisconsin							50 plantas Wisconsin			50 pl. Ginca	
Cebola			2.000 plantas Baía Periforme	2.000 plantas Baía Periforme								

COLHEITA DO MÊS: (para quem segue as sugestões do plantio do quadro acima): Rabanete, Alface, Tomate, Pepino, Repolho

## Prev-rural

# Projeto não agrada agricultores

Os agricultores gaúchos estarão reunidos, em assembléia, no próximo dia 22 de março, em Porto Alegre, para discutirem de forma efetiva, o novo projeto da Previdência do Ministro Jarbas Passarinho A categoria, que reúne, apenas no Rio Grande do Sul, aproximadamente um milhão de trabalhadores e cerca de dois milhões e 500 mil no Brasil, não ficou muito satisfeita com o certo descaso que o Ministro Jarbas Passarinho fez do Projeto de Lei, enviado ainda no ano passado ao Ministério da Previdência, com algumas reivindicações dos trabalhadores rurais, propondo várias mudanças.

O projeto dos agricultores foi elaborado pelo movimento sindical brasileiro depois de muitas reuniões e discussões em torno do assunto, envolvendo agricultores e lideranças sindicais, na busca de um maior consenso nas sugestões que apresenta. As principais mudanças sugeridas pelos produtores rurais no sistema previdenciário, envolvem questões de aposentadoria, acidentes de trabalho, direitos de assistência médica e hospitalar. O projeto de lei ainda faz uma proposta de implantação de um sistema misto de contribuições para custeio da Previdência, deixando ao produtor escolher a modali-

dade que achar melhor.

### MOVIMENTANDO

As discussões em torno do novo Projeto da Previdência, o Prev-rural, estão movimentando a classe rural. A Fetag, a Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul, passou quase todo o mês de fevereiro e parte do mês de março, reunida com as lideranças sindicais, com a finalidade de analisar e discutir melhor o projeto apresentado. No início de fevereiro, reunida com as regionais de Ijuí, Santa Rosa, Passo Fundo e Três Pastos, a Fetag fez uma análise das mudanças que poderão ocorrer no sistema previdenciário, caso o novo projeto seja aprovado. Além das lideranças ligadas às quatro regionais, esteve presente Ezídio Pinheiro, o presidente da Fetag, que coordenou a reunião, auxiliado pela Comissão Estadual da Previdência.

### INOVAÇÃO

No que diz respeito a "benefícios", a novidade introduzida pelo Prev-rural é o auxílio-doença, que antes existia apenas para acidente de trabalho. O auxílio-doença é devido a partir do 31º dia de afastamento do trabalho em razão de doença ou a partir do dia do acidente de trabalho, isso para os assegurados obriga-

tórios. O auxílio-doença só vai correr por conta da Previdência 30 dias depois da doença e não 15 dias depois, como ocorre na área urbana. O valor do benefício é de 75 por cento do salário-benefício, que nem sempre alcança o valor de um salário mínimo. Não existe carência para acidente de trabalho, mas para o caso de doença, a carência é de 12 contribuições mensais para os segurados obrigatórios (empregados rurais, domésticos rurais e os empregadores) e 24 aos segurados facultativos (avulsos, eventuais, parceiros, meeiros, arrendatários. . .)

Na aposentadoria por invalidez o benefício é devido a partir do dia imediato ao da cessação do auxílio-doença, do 31º dia do afastamento do trabalho ou da data de entrada do requerimento solicitando a aposentadoria. O valor do benefício é de 80 por cento do salário-benefício, se a aposentadoria ocorrer por doença e 91 por cento, quando decorrer por acidente de trabalho. A proposta dos agricultores sugeria que a aposentadoria por invalidez fosse de acordo com a legislação previdenciária do meio urbano, e que quando causada por acidente de trabalho, o valor do benefício nunca fosse inferior a um salário mínimo.

No que diz respeito a aposentadoria

por idade, segundo o pessoal da Comissão da Previdência, encontra-se um dos aspectos mais negativos do Projeto, que é o período de carência de 10 anos para os agricultores que estão no Pró-Rural. "A grande falha, disse na ocasião o presidente da Fetag, está no fato de que se o trabalhador da área urbana passar para a área rural, não serão descontados os 10 anos de carência para fins de aposentadoria". De acordo com o Projeto, um agricultor de 50 anos, terá de pagar durante 10 anos para poder se aposentar, "e as mulheres, principalmente, seriam as maiores prejudicadas".

Na questão da pensão por morte, mudou a fórmula de cálculo do benefício. A viúva vai receber 50 por cento do valor da aposentadoria a que o segurado recebia ou da que teria direito quando da sua morte, mais a cota individual, correspondente a 10 por cento da aposentadoria. O valor mínimo é um dependente, ou seja, 60 por cento e o valor máximo é 100 por cento. Se o viúvo tiver três filhos menores, vai receber os seus 50 por cento, mais 30 por cento. A cota familiar vai extinguir-se com a extinção da última cota individual, enquanto que esta só vai extinguir-se pela morte do pensionista, aos 18 anos dos filhos, aos 21 ou antes, com o casamento das filhas, ou ainda com o casamento da viúva.

Outros pontos negativos ainda foram citados durante a reunião, como o auxílio natalidade, proposto no projeto dos agricultores e que não entrou no projeto do Ministro Passarinho, o auxílio funeral, que foi reduzido e a obrigatoriedade de arrecadação de oito por cento do salário mínimo, para fins de aposentadoria, que é optativo. Também foi falado sobre o aumento da arrecadação, que passa de 2,5 para 3,5 por cento.

### NÃO ATENDE

Os líderes sindicais presentes a reunião consideraram o novo projeto "inviável", sem atender as mínimas reivindicações feitas pelos agricultores em seu projeto. Um dos líderes sindicais presentes à reunião disse que a Previdência faz com que os produtores esqueçam as demais lutas. "Estamos deixando nosso trabalho de lado, para vir discutir a Previdência. De bom senso, já venho de muito longe".

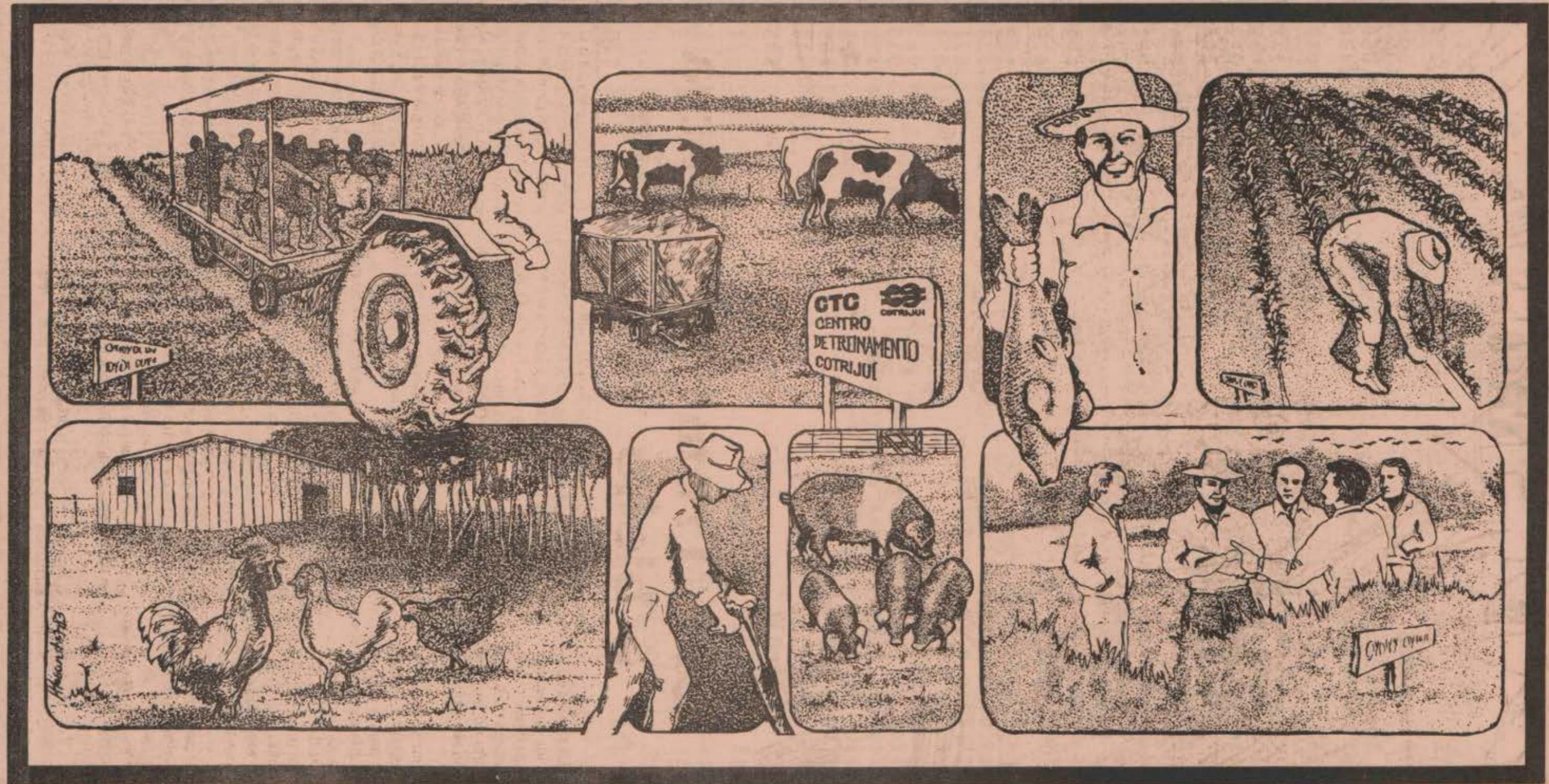
Mais para o fim da reunião, depois de muitas discussões, os líderes sindicais aprovaram a proposta de manter o projeto dos agricultores, mas negociando algumas partes. Esta proposta será levada a assembléia do dia 22 de março, em Porto Alegre. Ezídio Pinheiro, garantiu por sua vez, que a decisão que os líderes sindicais e agricultores tomarem, será também a decisão da Fetag.



Líderes sindicais se reuniram com a Fetag para discutir o projeto

# Caderno de Balanço

DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS  
EXERCÍCIO ENCERRADO EM 31.12.83



COTRIJUI

Cooperativa Regional Triticola Serrana Ltda.

## ATIVO

CIRCULANTE	45.627.254.572,56
DISPONIBILIDADES	1.256.490.170,80
Bens Numerários	17.059.232,98
Depósitos Bancários à Vista	1.239.430.937,82
CLIENTES	10.023.050.742,61
Duplicatas a Receber	7.213.117.310,57
Títulos Descontados	(179.999.372,63)
Provisão p/Crédito Liq. Duvidosa	(46.232.479,00)
Clientes no Exterior	3.036.165.283,67
ASSOCIADOS	9.082.336.584,20
Conta Movimento	3.172.091.391,71
Conta Financiamento - Repasse	2.754.234.528,25
Conta Promissórias a Receber	2.658.152.345,38
Notas Promissórias - Insumo e Sacaria	497.858.318,86
OUTROS CRÉDITOS	2.427.429.542,89
Aplicações Financeiras	456.162.326,66
Representantes no Exterior	38.728.426,12
Antecipação a Fornecedores	362.821.794,24
Cheques em Cobrança	33.024.411,09
Adiantamento de Viagem	4.835.388,00
Créditos de Funcionários	152.935.161,45
Créditos de Cooperativas e Centrais	368.479.470,76
Créditos de Armazenagem	35.298.692,82
Créditos Fiscais	768.809.038,04
Outros Créditos	206.334.833,71
ESTOQUES (Nota 03)	17.285.863.229,82
DESPESAS EXERCÍCIO SEGUINTE	5.552.084.302,24
Despesas Financeiras (Nota 04)	4.643.211.932,23
Outras Despesas	908.872.370,01
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	2.058.189.263,60
ASSOCIADOS	415.628.374,18
Conta Financiamento - Repasse	269.300.713,18
Conta Promissória Capitalização	146.327.661,00
OUTROS CRÉDITOS	1.642.560.889,42
Empresas Subsidiárias e Coligadas	398.370.633,18
Investimentos a Realizar	410.714.055,40
Depósitos Judiciais	4.250.602,00
Valores a Receber (Nota 05)	829.225.598,84
PERMANENTE	142.945.516.754,57
INVESTIMENTOS	4.184.945.636,95
Partic. Empr. Subsidiárias (Nota 06)	1.980.447.538,89
Participação Cooperativas e Centrais	1.987.468.692,28
Outras Participações	183.393.882,05
Participações p/Incentivos Fiscais	33.635.523,73
IMOBILIZADO (Nota 07)	138.336.354.633,13
Valor Histórico - Corrigido	157.367.617.109,55
Depreciação Acumulada	(19.031.262.476,42)
DIFERIDO	424.216.484,49
Desp. Pré-Operacionais (Proj. Amazônia)	370.287.429,92
Benfeitorias em Prédios de Terceiros	69.747.587,28
Amortização Acumulada	(15.818.532,71)
<u>TOTAL DO ATIVO</u>	<u>190.630.960.590,73</u>

## PASSIVO

CIRCULANTE	50.898.767.862,55
ASSOCIADOS	9.558.368.309,90
Conta Safras a Liquidar	5.827.197.910,45
Conta Particular	3.731.170.399,45
DÉBITOS DE FINANCIAMENTOS (Nota 08)	27.938.762.820,00
Financiamentos	23.104.651.006,27
Contratos de Câmbio	4.834.111.813,73
OBRIGAÇÕES SOCIAIS E TRIBUTÁRIAS	5.103.538.116,60
Obrigações Tributárias	2.583.736.344,84
Obrigações Sociais	285.108.928,24
Obrigações com Pessoal	307.080.836,53
Obrigações Diversas	1.918.629.876,99
Prov. Imp. de Renda	8.982.130,00
OUTROS DÉBITOS	8.298.098.616,05
Títulos a Pagar (Nota 08)	126.364.680,95
Fornecedores	8.171.733.935,10
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	19.466.601.947,22
Financiamentos (Nota 08)	17.524.396.849,03
Associados Capital a Restituir	12.996.559,29
Financiamentos Telefonia Rural	11.133.996,00
Empresas Subsidiárias e Coligadas	1.918.074.542,90
RECEITA EXERCÍCIO SEGUINTE	3.917.284.474,68
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	116.348.306.306,28
CAPITAL SOCIAL (Nota 09)	8.877.448.466,93
Subscrito	19.617.114.517,54
A Realizar	10.885.993.711,61
Realizado Por Financiamento	146.327.661,00
RESERVA DE SOBRAS	1.872.624.415,17
Fundo Desenvolvimento Econômico	1.089.329.466,80
Fundo Assistência Técnica Educ. e Social	783.294.948,37
RESERVA DE CAPITAL	105.598.233.424,18
Correção Monetária do Capital	6.015.552.280,40
Reserva de Equalização Port. 336/83 (Nota 10)	99.582.681.143,78
<u>TOTAL DO PASSIVO</u>	<u>190.630.960.590,73</u>

As Notas Explicativas são parte integrante das demonstrações.

RESULTADO FINAL

1. REGIÃO PIONEIRA

1.1. Trigo Indústria

Receitas	9.787.026.892,99
Vendas ao Bco. do Brasil	9.765.802.350,17
Vendas de resíduos	2.092.664,00
Armazenagem	19.131.978,82
Custos e Despesas	9.678.211.407,81
Custo de vendas	9.482.976.940,16
Despesas	195.434.467,65
Rédito	108.615.585,18

1.2. Semente de Trigo

Receitas	884.340.139,66
Vendas	884.340.139,66
Custos e Despesas	808.268.403,13
Custo de vendas	664.919.641,13
Despesas	143.348.762,00
Rédito	76.071.736,53

1.3. Soja Indústria

Receitas	22.071.240.265,39
Exportação	3.120.968.025,49
Vendas mercado interno	18.945.002.925,90
Vendas de resíduos	5.269.314,00
Custos e Despesas	21.354.103.338,03
Custo de vendas	18.500.807.117,14
Despesas	2.853.296.220,89
Rédito	717.136.927,36

1.4. Soja Semente

Receitas	2.864.766.699,48
Vendas	2.864.766.699,48
Custos e Despesas	2.366.277.905,65
Custo de vendas	1.480.894.031,78
Despesas	915.383.873,87
Rédito	498.488.793,83

1.5. Forrageiras

Receitas	306.812.852,75
Vendas	306.812.852,75
Custos e Despesas	201.609.043,83
Custo de vendas	211.710.655,31
Despesas	69.898.388,52
Rédito	25.203.808,92

1.6. Milho

Receitas	351.991.234,33
Vendas	351.991.234,33
Custos e Despesas	335.233.040,21
Custo de vendas	206.503.952,05
Despesas	48.729.088,16
Rédito	16.758.194,12

1.7. Feijão Preto

Receitas	17.784.420,17
Vendas	17.784.420,17
Custos e Despesas	17.553.168,40
Custo de vendas	13.685.523,54
Despesas	3.867.644,86
Rédito	231.251,77

1.8. Cevada

Receitas	93.059.612,46
Vendas	93.059.612,46
Custos e Despesas	81.283.686,60
Custo de vendas	51.933.611,49
Despesas	29.350.075,11
Rédito	11.775.925,86

1.9. Linhaca

Receitas	81.244.901,77
Vendas	81.244.901,77
Custos e Despesas	70.837.756,47
Custo de vendas	39.651.597,71
Despesas	31.186.158,76
Rédito	10.407.145,30

1.10. Sorgo

Receitas	39.708.113,55
Vendas	39.708.113,55
Custos e Despesas	37.517.200,67
Custo de vendas	29.007.944,60
Despesas	8.509.256,07
Rédito	2.190.912,88

1.11. Arroz

Receitas	7.667.871,50
Vendas	7.667.871,50
Custos e Despesas	6.651.252,20
Custo de vendas	3.892.687,83
Despesas	2.758.564,37
Rédito	1.016.619,30

1.12. Colza

Receitas	51.539.817,90
Vendas	51.539.817,90
Custos e Despesas	48.070.298,30
Custo de vendas	33.913.141,87
Despesas	14.157.156,43
Rédito	3.469.519,60

1.13. Aveia

Receitas	214.289.618,20
Vendas	213.506.359,36
Eventuais	783.258,84
Custos e Despesas	192.376.006,50
Custo de vendas	100.127.801,76
Despesas	92.248.204,74
Rédito	21.913.611,70

1.14. Hortigrangeiras

Receitas	776.804.659,34
Vendas	776.804.659,34
Custos e Despesas	736.346.159,80
Custo de vendas	521.723.563,91
Despesas	214.622.595,89
Rédito	40.458.499,54

1.15. Outros Grãos (Triguilho, Painço, etc)

Receitas	41.515.986,26
Vendas	41.515.986,26
Custos e Despesas	36.452.505,55
Custo de vendas	22.639.640,63
Despesas	13.812.864,92
Rédito	5.063.480,71

1.16. Gado leiteiro

Receitas	29.202.422,51
Vendas	29.202.422,51
Custos e Despesas	22.643.482,21
Custo de vendas	10.687.596,00
Despesas	11.955.886,21
Rédito	6.558.940,30

1.17. Leite

Receitas	1.826.436.688,92
Vendas	1.826.436.688,92
Custos e Despesas	1.867.214.285,37
Custo de vendas	1.784.422.247,73
Despesas	82.792.037,64
Rédito	(40.777.596,45)

1.18. Bovino de Corte

Receitas	26.069.754,00
Vendas	26.069.754,00
Custos e Despesas	25.060.765,64
Custo de vendas	21.579.407,99
Despesas	3.481.357,65
Rédito	1.008.988,36

1.19. Suínos

Receitas	664.185.456,93
Vendas	664.185.456,93
Custos e Despesas	649.268.888,52
Custo de vendas	612.767.783,71
Despesas	36.501.104,81
Rédito	14.916.568,41

1.20. Seção de Consumo

Receitas	12.686.008.944,62
Vendas de insumos	3.586.861.291,84
Vendas de mercadorias	9.099.147.652,78
Eventuais	
Custos e Despesas	11.642.157.741,24
Custo de vendas insumos	2.401.211.910,41
Custo de vendas mercadorias	5.420.813.948,75
Despesas	3.820.131.882,08
Rédito	1.043.851.203,38

1.21. Sacaria

Receitas	95.200.867,98
Vendas	95.200.867,98
Custos e Despesas	89.325.607,56
Custo de vendas	78.856.450,32
Despesas	10.469.157,24
Rédito	5.875.260,42

1.22. Máquinas e Equipamentos

Receitas	53.657.100,00
Vendas	53.657.100,00
Custos e Despesas	48.585.006,81
Custo de vendas	31.316.729,88
Despesas	17.268.276,93
Rédito	5.072.093,19

1.23. Semen

Receitas	7.882.350,00
Vendas	7.882.350,00
Custos e Despesas	15.582.912,91
Custo de vendas	3.299.773,43
Despesas	12.283.139,48
Rédito	(7.700.562,91)

<b>1.24. Fábrica de Ração</b>	
Receitas	101.220.253,70
Vendas	101.220.253,70
Custos e Despesas	99.685.090,97
Custo de vendas	63.768.759,83
Despesas	35.916.331,14
Rédito	1.535.162,73
<b>1.25. Fábrica de Óleo</b>	
Receitas	4.548.488.595,10
Vendas mercado externo	3.529.697.000,22
Vendas mercado interno	885.450.339,92
Eventuais	133.341.254,96
Custos e Despesas	4.451.714.338,36
Custo de vendas	3.796.012.602,23
Despesas	655.701.736,13
Rédito	96.774.256,74
<b>1.26. Departamento Técnico</b>	
Receitas	
Prestação de serviço	40.269.163,84
Custos e Despesas	40.269.163,84
Despesas	379.824.180,96
Roteio	(339.555.017,12)
Rédito	-0-
<b>1.27. Central de Madeiras</b>	
Receitas	8.149.503,77
Vendas	8.149.503,77
Custos e Despesas	7.929.169,42
Custo de vendas	516.434,08
Despesas	7.412.735,34
Rédito	220.334,35
<b>1.28. D.A.M.S.</b>	
Receitas	310.887.645,15
Prestação de serviços	310.887.645,15
Custos e Despesas	323.360.004,95
Despesas	323.360.004,95
Rédito	(12.472.359,80)
<b>1.29. Centro de Treinamento</b>	
Receitas	15.280.695,67
Eventuais	15.280.695,67
Custos e Despesas	15.280.695,67
Despesas	67.799.965,29
Roteio	(52.519.269,62)
Rédito	-0-
<b>RÉDITO REGIONAL</b>	<b>2.053.604.301,32</b>
<b>2. REGIÃO RIO GRANDE</b>	
<b>2.1. Terminal</b>	
Receitas	3.219.158.890,00
Receitas ordinárias	3.219.158.890,00
Custos e Despesas	3.189.218.457,45
Despesas	3.189.218.457,45
Resultado	29.940.432,55
Provis. imp. renda	8.982.130,00
F.A.T.E.S.	20.958.302,55
Rédito	
<b>2.2. Fábrica de Óleo</b>	
Receitas	27.281.597.600,46
Exportação	11.062.971.505,33
Vendas mercado interno	10.300.515.684,18
Taxa de industrialização	323.377.410,95
Recuperações	5.594.733.000,00
Custos e Despesas	26.665.805.951,13
Custos de vendas	23.718.419.459,81
Despesas	2.947.386.491,32
Rédito	615.791.649,33
<b>2.3. Colonia de Férias</b>	
Receitas	13.432.524,50
Vendas	13.432.524,50
Custos e Despesas	17.467.906,89
Custo de vendas	5.128.780,92
Despesas	12.339.125,97
Rédito	(4.035.382,39)
<b>2.4. Manufaturados de Lã</b>	
Receitas	921.600,00
Vendas	921.600,00
Custos e Despesas	323.716,80
Custo de vendas	156.209,60
Despesas	167.507,20
Rédito	597.883,20
<b>2.5. Seção de Consumo</b>	
Receitas	545.355.816,52
Vendas	545.355.816,52
Custos e Despesas	545.553.554,44
Custo de vendas	402.826.565,01
Despesas	142.726.989,43
Rédito	(197.737,92)
<b>RÉDITO REGIONAL</b>	<b>612.156.412,22</b>

<b>3. REGIÃO DOM PEDRITO</b>	
<b>3.1. Trigo Indústria</b>	
Receitas	105.374.793,07
Vendas ao Bco. Brasil	105.310.970,07
Armatenagem	63.823,00
Custo e Despesas	96.296.565,50
Custo de vendas	83.115.319,49
Despesas	13.181.246,01
Rédito	9.078.227,57
<b>3.2. Semente de Trigo</b>	
Receitas	7.641.000,00
Vendas	7.641.000,00
Custos e Despesas	6.867.270,96
Custo de vendas	5.804.103,60
Despesas	1.063.167,36
Rédito	773.729,04
<b>3.3. Soja Indústria</b>	
Receitas	1.161.105.506,14
Vendas	1.161.105.506,14
Custos e Despesas	1.004.616.294,88
Custo de vendas	793.415.464,74
Despesas	211.200.830,14
Rédito	156.489.211,26
<b>3.4. Soja Semente</b>	
Receitas	488.928.570,00
Vendas	488.928.570,00
Custos e Despesas	397.789.147,28
Custo de vendas	278.730.672,90
Despesas	119.058.474,38
Rédito	91.139.422,72
<b>3.5. Forrageiras</b>	
Receitas	53.536.761,50
Vendas	53.536.761,50
Custos e Despesas	51.414.746,61
Custo de vendas	47.223.221,95
Despesas	4.191.524,66
Rédito	2.122.014,89
<b>3.6. Milho</b>	
Receitas	13.755.405,30
Vendas	13.755.405,30
Custos e Despesas	12.006.749,01
Custo de vendas	9.265.739,75
Despesas	2.741.009,26
Rédito	1.748.656,29
<b>3.7. Arroz</b>	
Receitas	6.902.605.975,78
Vendas	6.902.605.975,78
Custos e Despesas	6.496.511.885,63
Custo de vendas	5.007.181.710,17
Despesas	1.489.330.175,46
Rédito	406.094.090,15
<b>3.8. Sorgo</b>	
Receitas	66.222.080,85
Vendas	66.222.080,85
Custos e Despesas	62.778.173,22
Custo de vendas	43.988.594,79
Despesas	18.789.578,43
Rédito	3.443.907,63
<b>3.9. Feijão Preto</b>	
Receitas	547.354,00
Vendas	547.354,00
Custos e Despesas	418.969,60
Custo de vendas	418.767,58
Despesas	202,02
Rédito	128.384,40
<b>3.10. Hortigrangeiros</b>	
Receitas	8.531.653,60
Vendas	8.531.653,60
Custos e Despesas	7.289.887,92
Custo de vendas	5.197.084,36
Despesas	2.092.803,56
Rédito	1.241.765,68
<b>3.11. Frigorífico</b>	
Receitas	4.343.893.568,59
Vendas	4.343.893.568,59
Custos e Despesas	4.016.501.426,83
Custo de vendas	2.969.428.445,18
Despesas	1.047.072.981,65
Rédito	327.392.141,76
<b>3.12. Frutos do País</b>	
Receitas	20.634.909,82
Vendas	20.634.909,82
Custos e Despesas	18.589.692,51
Custo de vendas	11.647.971,54
Despesas	6.941.720,97
Rédito	2.045.217,31

<b>3.13. Lã</b>	
Receitas	1.047.230.156,30
Vendas	1.047.230.156,30
Custos e Despesas	947.565.973,57
Custo de vendas	779.788.171,96
Despesas	167.777.801,61
Rédito	99.664.182,73

<b>3.14. Seção de Consumo</b>	
Receitas	1.694.147.678,92
Venda de mercadorias	1.024.694.197,26
Venda de insumos	669.453.481,66
Custo e Despesas	1.600.276.993,44
Custo de venda de mercadorias	708.552.439,99
Custo de venda de insumos	538.282.486,24
Despesas	353.442.067,21
Rédito	93.870.685,48

<b>3.15. Semen</b>	
Receitas	35.483.695,41
Vendas	35.483.695,41
Custos e Despesas	32.178.435,06
Custo de vendas	16.489.565,73
Despesas	15.688.869,33
Rédito	3.305.260,35

<b>3.16. Sacaria</b>	
Receitas	20.907.920,00
Vendas	20.907.920,00
Custos e Despesas	20.320.655,38
Custo de vendas	19.490.615,00
Despesas	830.040,38
Rédito	587.264,62

<b>3.17. Departamento Técnico</b>	
Receitas	1.128.303,78
Prestação serviços	1.128.303,78
Custos e Despesas	1.128.303,78
Despesas	37.348.573,47
Rateio	(36.220.269,69)
Rédito	

<b>3.18. D.A.M.S.</b>	
Receitas	333.772,45
Prestação serviços	333.772,45
Custos e Despesas	3.410.523,20
Despesas	3.410.523,20
Rédito	(3.076.750,75)

RÉDITO REGIONAL 1.196.047.411,13

**4. REGIÃO MATO GROSSO DO SUL**

<b>4.1. Trigo Indústria</b>	
Receitas	11.630.182.246,58
Vendas ao Bco.do Brasil	11.611.552.796,58
Venda resíduos	2.526.559,00
Armazenagem	16.102.891,00
Custos e Despesas	11.598.652.653,88
Custo de vendas	11.543.426.767,54
Despesas	55.225.886,34
Rédito	31.529.592,70

<b>4.2. Semente de Trigo</b>	
Receitas	478.338.799,16
Vendas	478.338.799,16
Custos e Despesas	476.564.667,54
Custo de vendas	455.943.105,69
Despesas	20.621.561,85
Rédito	1.774.131,62

<b>4.3. Soja Indústria</b>	
Receitas	25.873.593.919,79
Vendas	25.873.593.919,79
Custos e Despesas	25.438.599.551,04
Custo de vendas	18.760.848.776,41
Despesas	6.677.750.774,63
Rédito	434.994.368,75

<b>4.4. Semente de Soja</b>	
Receitas	4.936.897.625,67
Vendas	4.936.897.625,67
Custos e Despesas	4.894.046.338,99
Custo de vendas	4.658.927.522,02
Despesas	235.118.816,97
Rédito	42.851.286,68

<b>4.5. Arroz</b>	
Receitas	2.515.373.585,68
Vendas	2.515.373.585,68
Eventuais	-
Custos e Despesas	2.394.420.041,70
Custo de vendas	1.862.876.341,45
Despesas	531.543.700,25
Rédito	120.953.543,98

<b>4.6. Forrageiras</b>	
Receitas	4.909.531,00
Vendas	4.909.531,00
Custos e Despesas	3.866.717,23
Custo de vendas	1.415.583,60
Despesas	2.451.133,63
Rédito	1.042.813,77

<b>4.7. Milho</b>	
Receitas	314.237.115,73
Vendas	314.237.115,73
Eventuais	-
Custos e Despesas	296.166.625,49
Custo de vendas	229.078.482,08
Despesas	67.088.143,41
Rédito	18.070.490,24

<b>4.8. Feijão Preto</b>	
Receitas	21.016.366,62
Vendas	21.016.366,62
Custos e Despesas	20.899.293,90
Custo de vendas	16.561.240,98
Despesas	4.338.052,92
Rédito	117.072,72

<b>4.9. Sorgo</b>	
Receitas	86.697.225,31
Vendas	86.697.225,31
Custos e Despesas	77.520.826,78
Custo de vendas	50.073.246,44
Despesas	27.447.580,34
Rédito	9.176.398,53

<b>4.10. Hortigrangeiros</b>	
Receitas	28.281.582,90
Vendas	27.970.032,90
Eventuais	311.550,00
Custos e Despesas	29.642.731,68
Custo de vendas	25.640.507,46
Despesas	4.002.224,22
Quebra	
Rédito	(1.361.148,78)

<b>4.11. Seção de Consumo</b>	
Receitas	8.110.560.751,09
Venda de insumos	3.936.134.036,79
Venda de mercadorias	4.174.426.714,30
Custos e Despesas	7.481.092.933,51
Custo de venda de insumos	2.740.461.932,87
Custo venda de mercadorias	2.394.853.124,35
Despesas	2.345.777.876,29
Rédito	629.467.817,58

<b>4.12. Leite</b>	
Receitas	458.418.973,07
Vendas	458.418.973,07
Custos e Despesas	458.980.536,41
Custo de vendas	458.922.866,77
Rédito	(561.563,34)

<b>4.13. Sacaria</b>	
Receitas	9.073.457,65
Vendas	9.073.457,65
Custos e Despesas	9.613.182,43
Custo de vendas	7.698.701,43
Despesas	1.914.481,00
Rédito	(539.724,78)

<b>4.14. Departamento Técnico</b>	
Receitas	28.458.447,00
Prestação serviços	28.458.447,00
Custos e Despesas	28.458.447,00
Custo Prestação Serviço	28.458.447,00
Despesas	135.591.105,48
Rateios	(107.132.658,48)
Rédito	-0-

<b>4.15. D.A.M.S.</b>	
Receitas	35.710.636,97
Prestação serviços	35.710.636,97
Custos e Despesas	35.933.173,00
Despesas	35.933.173,00
Rédito	(222.536,03)

RÉDITO REGIONAL 1.287.292.543,64

RESULTADO REGIONAIS 5.749.160.668,31

<b>5. ENCARGOS FINANCEIROS</b>	
Despesas financeiras	30.342.935.058,80
(-) Receitas financeiras	10.006.312.484,47
I.fquido	(20.336.622.574,33)

<b>6. RESULTADO VENDA BENS ATIVO IMOBILIZADO</b>	
Receitas	521.522.379,85
Vendas	521.522.379,85
Custos e Despesas	245.873.736,84
Custo de vendas bens	245.873.736,84
Rédito	275.648.643,01

7. PROVISÃO P/CRÉDITOS LIQUIDAÇÃO DUIDOSA	
Reversão	3.070.293,68
( ; Formação	46.232.479,00
	(43.162.185,32)
8. RESULTADO DE COLIGADAS	(200.813.207,61)
RÉDITO OPERACIONAL	(14.555.788.655,94)
9. UTILIZAÇÃO FUNDO DE RESERVA	85.685,41
10. RESERVA DE EQUALIZAÇÃO	
Port. 336/83	14.555.702.970,53
11. RESULTADO DO EXERCÍCIO	-0-

Ijuí (RS), 31 de dezembro de 1983

Ruben Ilgenfritz da Silva  
Presidente  
CPF 056268970-20

Arnaldo Oscar Drews  
Vice-Presidente  
CPF 028619400-34

Clóvis Adriano Farina  
Superintendente  
CPF 010133350-15

Carlos Gilberto Krause  
Técnico Contabilidade  
CRC-RS 31357 - CPF 09348010-04

NOTAS EXPLICATIVAS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ÀS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS EM 31.12.1983

NOTA 01 - PRINCIPAIS PRÁTICAS CONTÁBEIS

- 1.1 - Os produtos agrícolas encontram-se avaliados ao preço de recebimento. Os produtos industrializados ao custo de produção. Os produtos beneficiados estão avaliados com base nos percentuais regressivos do preço de venda, previstos na legislação vigente. As mercadorias, Insumos, Sacaria e Almoarifado, encontram-se avaliados aos preços da última compra. Todos os valores são inferiores aos preços de mercado vigentes e encontram-se líquidos de I.C.M.
- 1.2 - Os investimentos em controladas foram avaliados pelo sistema de equivalência patrimonial, com base no Patrimônio Líquido da controlada em 31.12.1983. Os investimentos em outras empresas estão valorizados ao custo de aquisição acrescidos de correção monetária.

NOTA 06 - EMPRESAS CONTROLADAS

As participações em empresas subsidiárias apresentavam a seguinte composição:

EVENTOS/EMPRESAS	COTRIEXPORT CIA. COML INTERNACIONAL	INSTITUTO RIOGRAN- DENSE DE FEBRE AF- TOSA LTDA.	COTRIDATA - PROCES- SAMENTO DE DADOS LTDA.	HOSPITAL BOM PASTOR S/A.	TRANSCOOPER - TRANSPORTES LTDA.
Capital Social	474.596.380,00	90.000.000,00	100.000.000,00	87.198.319,74	80.000.000,00
Patrimônio Líquido	1.624.413.023,69	374.512.806,49	277.800.135,72	149.885.231,41	133.209.623,15
Participação Acionária	1.088.291.749,01	363.876.448,47	275.022.134,36	146.782.607,12	106.567.698,52
Participação 1	66,99	97,16	99,00	97,93	80%
Lucro Líquido	331.473.239,98	(374.355.500,78)	(9.808.439,35)	(78.303.871,31)	13.738.288,45
Saldo em Conta Corrente	(1.629.245.551,24)	53.230.170,90	(100.263.314,10)	144.064.546,22	(19.587.905,75)
Saldo em Clientes	-	-	-	-	-
Participação do B.N.C.C.	32,35	-	-	-	-
Participação de Terceiros	0,66	2,84	1,00	2,07	201

NOTA 07 - IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS

A composição analítica em 31.12.1983 está abaixo discriminada:

CONTA	REGIÃO PIONEIRA	REGIÃO RIO GRANDE	REGIÃO DOM PEDRITO	REGIÃO MATO GROSSO SUL	TOTAL
Marcas e Patentes	8.453.653,89	241.531,54	1.107.975,81	-	9.803.161,24
Terrcos	1.992.623.472,24	138.552.525,00	648.936.743,35	746.637.956,95	3.526.750.697,54
Prédios	41.099.570.607,66	33.895.100.065,80	8.204.104.674,07	32.065.029.615,32	115.263.804.962,85
Móveis e Utensílios	1.280.366.023,43	219.237.677,01	190.994.860,50	467.687.465,17	2.158.286.026,11
Máquinas e Equipamentos	5.336.501.810,70	15.578.378.471,57	1.454.220.457,23	5.668.102.511,39	28.035.203.250,89
Instalações	962.983.561,68	1.862.927.594,19	196.876.481,27	443.475.959,76	3.466.263.396,90
Veículos	543.043.969,31	287.825.189,67	280.044.977,99	221.138.088,93	1.332.052.175,90
Constr. em Andamento	1.218.128.741,14	475.387.852,80	1.257.187.270,51	110.121.674,98	3.060.825.539,43
Semoventes	1.701.248,33	-	926.540,52	-	2.627.788,85
Reflorestamento	2.146.847,12	-	-	-	2.146.847,12
Equip. em Construção	491.418.398,55	8.431.235,34	-	10.003.628,83	509.853.262,72
GRUPO TOTAL	52.936.938.334,05	52.464.081.942,92	12.234.399.981,25	39.732.196.851,33	157.367.617.109,55
DEPR. ACUMULADAS	8.920.042.287,38	8.296.599.290,44	1.141.060.676,59	2.673.554.222,01	19.031.262.476,42
TOTAL	46.016.896.046,67	44.167.482.652,48	11.093.333.304,66	37.058.642.629,32	138.336.354.633,13

1.3 - Os valores arrolados no Permanente Diferido são corrigidos monetariamente e amortizados nos períodos previstos na legislação.

1.4 - As obrigações junto às instituições financeiras, encontram-se com seus encargos apropriados até a data de encerramento do exercício social. As despesas cobradas de forma antecipada encontram-se diferidas pro porcionalmente ao período de vigência dos contratos.

NOTA 02 - ALTERAÇÕES DE PRÁTICAS CONTÁBEIS

2.1 - No presente exercício foi procedida pela primeira vez, a correção monetária dos empréstimos compulsórios da Eletrobrás. A adoção de tal prática propiciou um aumento da receita na ordem de Cr\$ 177.601.940,03.

2.2 - As depreciações sobre prédios foi calculada no presente exercício a taxa de 11, enquanto no exercício anterior a taxa utilizada era 21. A alteração provocou um reflexo no resultado no valor aproximado de Cr\$ ..... 749.517.917,00.

2.3 - Neste exercício, cumprindo o que determina a Resolução CNC 25/83 e a Portaria INCRA 336/83, não foi considerado no resultado do exercício o valor das Sobras Inflacionárias/Realizadas.

2.4 - O valor das perdas do exercício foram, absorvidas pelo Fundo de Reserva e o valor remanescente por parte da Reserva de Equalização, conforme faculta o item V da Portaria INCRA 336/83.

NOTA 03 - ESTOQUES

A composição dos Estoques em 31.12.1983, apresentava a seguinte constituição:

EXISTÊNCIAS	Cr\$
Produtos Agrícolas	3.927.399.992,52
Produtos Pecuários	1.519.390.070,57
Produtos Industrializados	1.815.568.018,77
Produtos Beneficiados	117.811.742,56
Mercadorias - Insumos	3.806.808.271,36
Mercadorias - Lojas e Marcados	5.214.275.059,19
Comércio em Geral	365.291.370,31
Outros Estoques	519.318.704,54
TOTAL	17.285.863.229,82

NOTA 04 - DESPESAS FINANCEIRAS DIFERIDAS

O valor de Cr\$ 4.643.211.932,23 foi diferido por se tratar de despesas referente à consolidação de dívida junto a Grão governamental, vinculado a desmobilização cuja avaliação oficial está calcada em ORTN.

NOTA 05 - VALORES A RECEBER A LONGO PRAZO

O saldo está representado pelos seguintes valores:

CONTAS	Cr\$
Associados em Liquidação	686.690.946,13
Clientes	142.534.652,71
TOTAL	829.225.598,84

Os valores arrolados neste grupo se originam de operações realizadas em exercícios anteriores. A classificação como Longo Prazo, deve-se ao fato de que sua realização não é imediata, dadas as características dos valores em questão. Através de nosso departamento de Cobrança e Assessoria Jurídica, estamos tomando as medidas administrativas e judiciais cabíveis, no sentido de promover a recuperação dos créditos respectivos. Os saldos encontram-se contabilizados pelos valores nominais, as correções serão procedidas quando de sua respectiva cobrança.

NOTA 08 - FINANCIAMENTOS

8.1 - Os financiamentos apresentam a seguinte composição:

FINALIDADE	CURTO PRAZO	LONGO PRAZO	TOTAL
Capital de Giro	10.586.729.811,98	7.464.174.356,94	13.407.692.236,69
Safras	6.501.730.768,98	-	6.501.730.768,98
Imobilizado	393.970.898,74	1.284.857.419,16	1.678.828.317,90
Saneamento Financeiro	-	6.501.456.582,85	6.501.456.582,85
Repasso	5.289.060.288,33	446.620.490,08	5.735.680.778,41
Financ. Moeda Estang.	333.159.238,24	1.827.288.000,00	2.160.447.238,24
Títulos a Pagar	126.364.680,95	-	126.364.680,95
Contrato de Câmbio	4.834.111.813,73	-	4.834.111.813,73
<b>TOTAL</b>	<b>28.065.127.500,95</b>	<b>17.524.396.849,03</b>	<b>40.946.312.417,75</b>

- Os Empréstimos foram contratados a juros e encargos financeiros que variam de 24% a 306,54%.
- Os financiamentos a Longo Prazo apresentam vencimento a partir de 01/85 a 08/92.
- As garantias oferecidas compreendem Hipoteca, Penhor e Aval de Diretores.

8.2 - Nos contratos de câmbio encontram-se pendentes US\$ 9.320.000,00 cujos vencimentos foram prorrogados. A variação cambial embutida no montante de Cr\$ ..... 7.490.523.600,00 não foi considerada no resultado do exercício.

NOTA 09 - CAPITAL SOCIAL

O capital social integralizado e sua respectiva evolução se apresenta da seguinte forma:

REGIÕES	CAPITAL INTEGRALIZADO 31.12.82	VARIAÇÃO 01.01 a 31.12.83	CAPITAL INTEGRALIZADO ATÉ 31.12.83	% DE VARIAÇÃO
Pioneira	1.569.705.066,55	2.724.766.461,56	4.294.471.528,11	173,58
Dom Pedrito	413.528.165,52	707.166.482,10	1.120.694.647,62	171,01
Mato Grosso Sul	1.154.212.699,82	2.161.741.930,38	3.315.954.630,20	187,29
<b>TOTAL</b>	<b>3.137.445.931,89</b>	<b>5.593.674.874,04</b>	<b>8.731.120.805,93</b>	<b>178,29</b>

NOTA 10 - A Reserva de Equalização teve a seguinte formação:

	Cr\$
Saldo Correção Monetária do Ativo	5.084.688.221,52
Sobra Inflacionária a Realizar	1.600.828.120,69
Reavaliação Ativo Imobilizado	93.733.580.977,61
(-) Perda Exercício 1982	(2.828.285.604,03)
Reserva Lucros a Realizar Inv. Relevantes	10.647.508,05
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>97.601.459.223,84</b>
Saldo Correção Monetária do Exercício	16.536.924.890,47
(-) Perda Exer. 83	14.555.702.970,53
<b>SALDO 31.12.83</b>	<b>99.582.681.143,78</b>

NOTA 11 - OPERAÇÃO UNIDADE INDUSTRIAL

No exercício anterior, com a devida autorização do Conselho de Administração foi alienada à nossa coligada COTRIEXPORT-Cia. de Comércio Internacional, nossa unidade industrial, se diada junto ao Super Porto de Rio Grande. Esta operação foi desfeita no presente exercício, sendo desta forma absorvidos os reflexos desta operação, cujos valores se encontram considerados no balanço.

PARECER DOS AUDITORES

08 de março de 1984

Ilmos. Srs.  
CONSELHEIROS DA  
COOPERATIVA REGIONAL TRITÍCOLA SERRANA LTDA. - COTRIJUI  
IJUI - RS

Examinamos o Balanço Patrimonial, da Cooperativa Regional Tritícola Serrana Ltda - COTRIJUI, levantado em 31 de dezembro de 1983 e a respectiva demonstração do resultado econômico do exercício findo naquela data. Nosso exame foi efetuado de acordo com as normas de auditoria geralmente aceitas e, conseqüentemente, incluiu as provas nos registros contábeis e outros procedimentos de auditoria que julgamos necessários nas circunstâncias.

Em nossa opinião, sujeito ao descrito nas notas explicativas nºs 04 e 8.2, o balanço patrimonial e Demonstração do Resultado Econômico acima referidos, lidas em conjunto com as Notas Explicativas do Conselho de Administração, representam, adequadamente, a posição patrimonial e financeira da Cooperativa Regional Tritícola Serrana Ltda. - COTRIJUI, em 31 de dezembro de 1983, e o resultado de suas operações correspondentes ao período findo naquela data, de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceitos, aplicados de maneira uniforme em relação ao exercício anterior, exceto quanto ao descrito na nota explicativa nº 02.

NARDON, NASI & CIA. - AUDITORES INDEPENDENTES  
CGCMF 92.838.150/0001 - CRC-RS 542 - OCB 015

ARTHUR NARDON FILHO  
Responsável Técnico  
Contador CRC/RS 13.866  
CPF 004.036.440/20



SUPLEMENTO INFANTIL

ELABORADO NA ESCOLA DE 1º GRAU FRANCISCO DE ASSIS - FIDENE IJUI

## Volta às aulas

É cedinho.

Você está ainda dormindo.

Mamãe chama:

— Levante, meu filho.

Hoje é seu primeiro dia de escola, neste ano.

— Você, ainda com sono, pensa:

— Quem será minha professora? Como será?

Quem serão meus novos colegas? E a minha sala, como será?

Você levanta toma seu café, pega o lanche, os livros e sai.

Chega lá e vê muitas coisas interessantes. É o reencontro com os colegas.

Quantas novidades você tem para contar ou ouvir!

Cada um quer contar as novidades, mais que o outro. Todos querem brincar. Mesmo estando envolvido nas brincadeiras o som da Sineta soa e você agora já vai saber: quem é a nova professora.

Ali está ela esperando. Você entra na fila. . . hii que chato ter que fazer fila! . . . Que bom se todos soubessem entrar quietos, sem empurrões.

Agora todos sentados. Este é o primeiro encontro. A professora explica como serão desenvolvidas as atividades no decorrer do ano. Você ouve, pensa e fala.

Estamos torcendo para que sua professora seja uma boa camarada. Que saiba respeitar as opiniões dos alunos, que seja firme em seu propósito de fazer o melhor e aberta para todas as dificuldades, sugestões e participações junto à escola e comunidade.

Bom ano escolar para você!

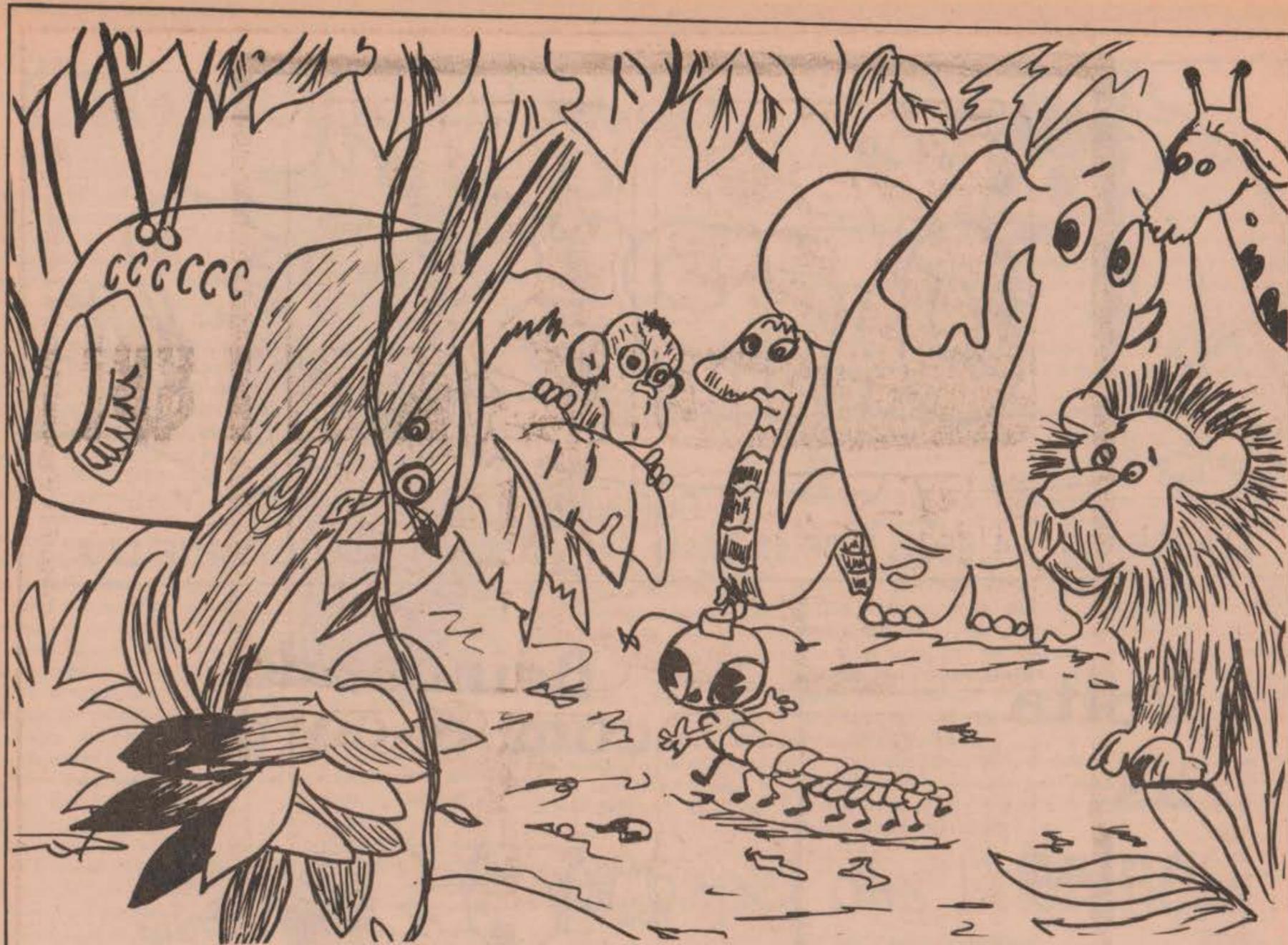
Um abraço.

## Brincando com o corpo



Aqui estão algumas dicas para você brincar com os amiguinhos, utilizando o próprio corpo:

- sair ou entrar na sala, em pé, de frente e de costas;
- movimentar-se deitando de costas e de frente;
- sentar no chão, sem o auxílio das mãos;
- andar e depois correr com o pé amarrado ao do amigo;
- andar em cima de caminhos traçados no chão;
- correr de mãos dadas;
- correr chutando bolas;
- andar de olhos fechados;
- correr pulando, com um pé só;
- correr em par e em trio;
- andar (e depois correr), fazendo trenzinho sem soltar o amigo;
- agarrar e lançar bola com as duas mãos;
- saltar altura (vá aumentando a altura gradativamente);
- saltar distâncias;
- carregar sozinho bandejas com copos de plástico (no início copos vazios depois cheios) depois auxiliado por outras crianças;
- descobrir as partes do corpo no amigo de olhos vendados;
- movimentar-se de joelhos;
- movimentar-se sentado no chão;
- movimentar-se sentado sem as mãos;
- . . . e outras que vocês vão criar.



## Cid Trombeta contra o bicho Plim Plim

Carlos Queiroz Telles.

Antigamente não havia televisão na mata. Quando o sol se escondia e a lua pintava no pedaço, a bicharada sonolenta pegava o caminho da casa e da naninha: cada macaco no seu galho cada paca na sua toca, cada tatu no seu buraco. E assim a vidinha era vivida no seu bem-bom de noite e dia.

Mas... um dia, ou melhor, uma noite... aconteceu uma coisa muito esquisita na mata. A bicharada já estava puchando um ronco firme quando se ouviu um barulho diferente: nem pio de coruja, nem ronco de sapo. O barulho era mais ou menos assim: PLIM PLIM.

Um barulho estranho que nem parecia coisa de gente, quer dizer, coisa de bicho.

Os animais assustados vieram todos até a grande clareira e começaram a procurar o bicho PLIM PLIM.

Procura que procura, um sagüi mais esperto descobriu no alto de uma figueira muito alta a origem do tal barulho: era um aparelho de televisão que alguém tinha pendurado num galho. Como a coisa era novidade, a bicharada foi se acomodando na clareira e assistindo a todos os programas que apareciam.

O bicho PLIM PLIM era fascinante: tinha notícia, tinha desenho, tinha aventura e tinha até

anúncio de coisas que a bicharada nunca nem imaginava ou precisava: cigarro, bebida, remédio, pilha, caderneta de poupança, viagem para a Disneylândia... e outras coisas inúteis. O fato é que a vida na mata mudou muito depois que apareceu o tal televisor. O dia inteiro um bando de animais ficava olhando para o alto da figueira, vendo tudo o que a televisão mostrava. E tanto viram que aprenderam e quiseram começar a fazer as coisas que as pessoas da televisão faziam. Aí começou a confusão.

Uma jovem macaquinha sardenta inventou que era atriz de novela e passava o tempo inteiro pulando de um cipó para o outro, de uma árvore para a outra... até que um dia... bluquitumbaba... levou um tombo daquele tamanho.

O jacaré, que tinha muito orgulho de sua dentadura, não achou nada melhor do que virar animador de programa de auditório. Criou o programa "Lagoa contra Lagoa". Foi um sucesso com todos, menos para os peixinhos que perdiam a prova, porque estes todos iam acabar no bucho do jacaré, assim que o programa terminava.

O avestruz inventou o programa "Boa Noite Bicharada" e convidou os jabutis para serem jurados.

Tudo ia bem até que o elefante resolveu ser o apresentador do Jornal do Matagal, porque ele se achava muito parecido com o tal Cid que apresentava aquele programa. Acontece que o elefante era grande demais e na hora de apresentar o Jornal do Matagal só apareceu a sua trompa no televisor. A bicharada que estava assistindo caiu na risada e a capivara imprevidente ainda resolveu chamar o apresentador de Cid Trombeta. Isso foi demais para o elefante, que já estava humilhado com a situação.

Ele arrancou o televisor do alto da figueira, jogou o aparelho no chão e por mais que gritasse PLIM PLIM PLIM PLIM... o elefante fez som e imagem virarem pó de televisão. Não sobrou nada. Nem Plim nem Plão.

Uma cigarra maluca que havia assistido a tudo, contou o caso para mim e para quem quisesse ouvir. E sempre terminava sua história falando assim:

"Foi essa a grande briga entre Cid Trombeta e o Bicho PLIM PLIM. Depois daquela noite, tudo voltou à paz na floresta. Quando o sol se escondia e a lua pintava no pedaço, todos os bichos iam procurar a sua naninha: Cada macaco no seu galho, cada paca na sua toca, cada tatu no seu buraco.

# Você...

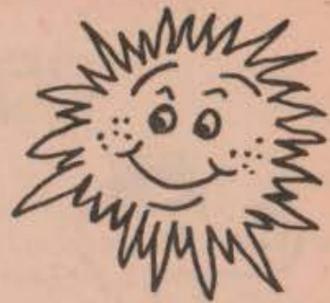
Aprende a fazer, fazendo  
 Aprende a saber ver, vendo  
 Aprende a saber ouvir, ouvindo  
 Aprende a ser livre, sendo livre  
 Aprende a ser justo, vivendo a justiça.  
 Aprende a saber respeitar, vivendo o respeito  
 Aprende a estudar, estudando  
 Aprende a viver, vivendo...

Você é tudo, basta querer ser!

# Família

Ulisses Tavares

Papai gosta de café;  
 mamãe, de chá.  
 A mana, de chocolate;  
 o vovô, de suco.  
 "Isto é democracia",  
 diz minha tia,  
 que só toma limonada...



## O que é o que é?

É uma casa pequena  
 Sem porta e sem janela  
 Dona Clara mora lá.  
 O que é?



Resposta: ovo

## Completando

Complete estas quadrinhas usando só as vogais  
 A - E - I - O - U

L		T	
	S		
C			
	L		

Respostas: louça, usa, ala, lutar

## Qual é o bicho que...

- tem bico bem colorido?
  - anda em cima dos muros e galpões?
  - Faz buracos na terra, é desdentado e tem casca dura?
  - Sabe tecer teias?
  - tem pescoço comprido?
  - pula e vive na lagoa?
  - canta todas as manhãs, acordando todos?
  - sabe fazer mel?
- Escreva os nomes dos bichos nas cruzadas. Repare que na coluna marcada aparecerá o nome de um jornalzinho que você conhece bem.

1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							



Resposta: tucano, gato, tatu, aranha, girafa, sapo, galo e abelha

## Jogo de 1, 2, 3,

Complete as linhas deste quadro colocando números 1 e 2 de modo a somar 10 pontos com o 3, sempre (tanto na horizontal como na vertical). É fácil, basta fazer continhas. Use a sua cabeça.



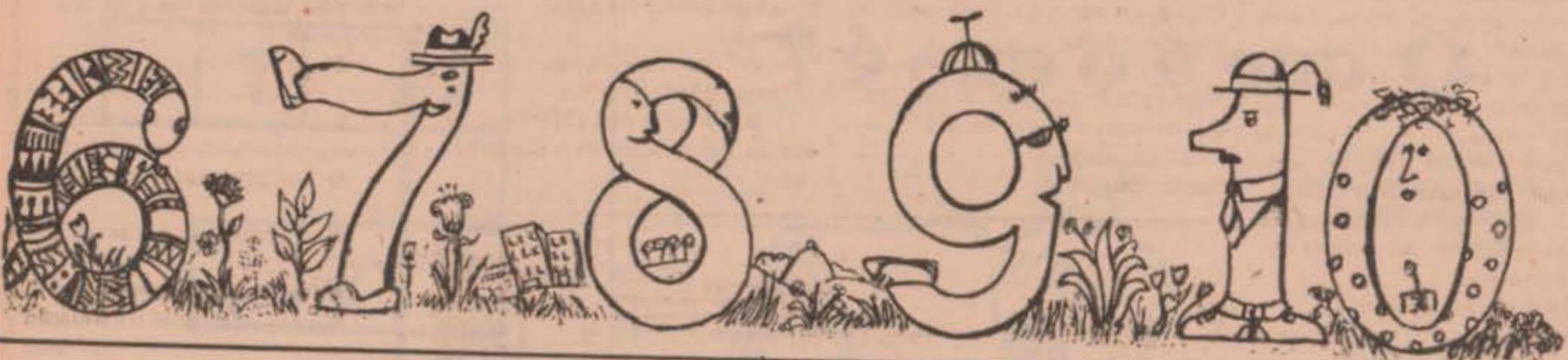
3				3
	3		3	
		3		
	3		3	
3				3

Resposta  
 3 1 2 1 3  
 1 3 2 3 1  
 2 2 3 2 1  
 1 3 1 3 2  
 3 1 2 1 3

# Numerais



Um elefante, seis cobras, duas minhocas... Estes desenhos servem de inspiração para você inventar letras com caras. Comece inventando caras para as letras de seu nome.



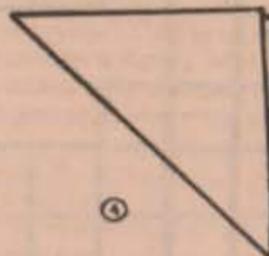
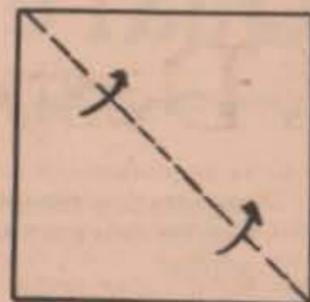
## Macaquices



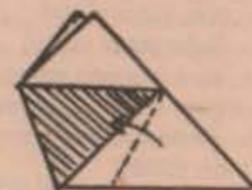
Era uma vez uma ..... muito engraçada que pulava de galho em galho e também lavava roupa. Ela ensaboava sua ..... bem ensaboadinha depois a estendia sobre a ..... bem verdinha e em seguida a colocava novamente na ..... Torcia bem torcidinha, sacudia a roupa e finalmente estendia no ..... Aí apareceu um ..... que parecia muito danado, tirou a ..... do varal e esfregou na ..... Sujou tudo. A pobre ..... pulou atrás dele, gritando e puxando os cabelos. De nada adiantou: ..... era mesmo um safado. Depois disso a lavadeira se acalmou, recolheu todos os seus trapinhos do chão e lavou tudo novamente. Mas a macaquice continuou: o lava-lava da mocinha macaca. o suja-suja do macaco danado.

## Faça um copo de papel

Você já conhece Origami, isto é, a arte de fazer coisas dobrando papel? Pois é dobrando o papel de acordo com as instruções que você conseguirá fazer um lindo vaso de flores.



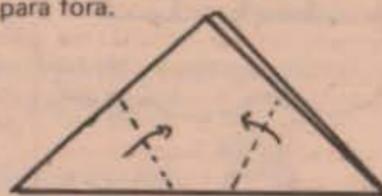
1 - Primeiro você vai colocar um quadrado de papel e depois riscar com uma linha pontilhada, como no desenho. Depois dobre o quadrado na linha pontilhada, deixando o lado colorido para fora.



3 - Dobre a parte A para a frente e a B para trás.



4 - Está pronto o copo. Agora você pode até colocar água dentro e brincar com ele.



2 - Torne a riscar duas linhas pontilhadas e dobre de acordo com o desenho 3.

