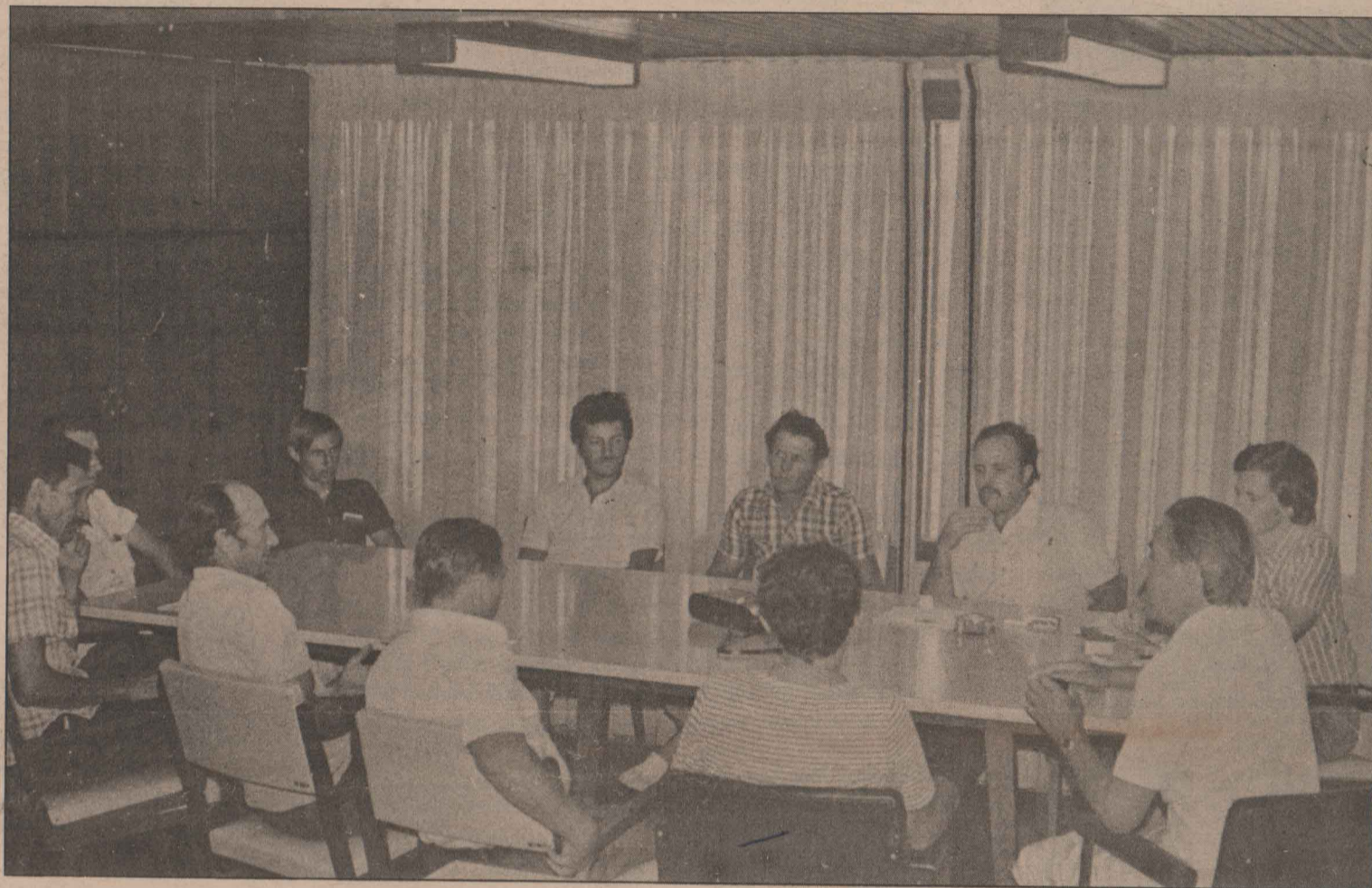




Pequenos e médios produtores, juntamente com os técnicos da Cotrijui analisam uma das questões mais importante do momento: a diversificação da lavoura. A mesa redonda promovida pelo Cotrijornal contou com a participação de produtores das diferentes unidades da Cooperativa. Páginas 6, 7 e 8.

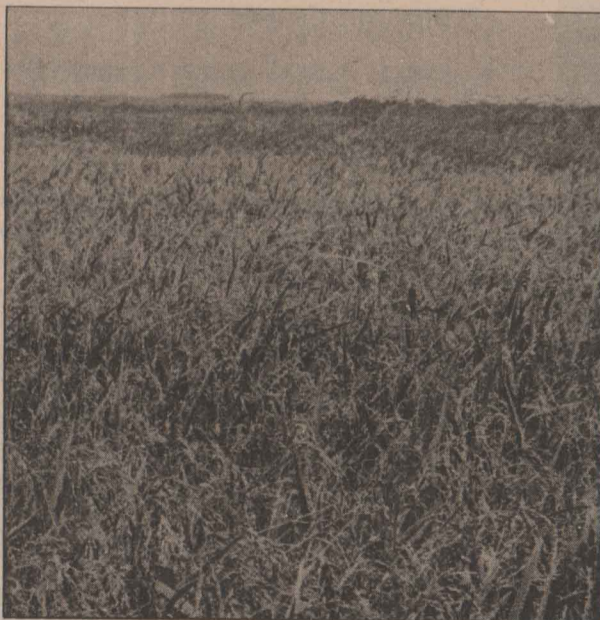


DIVERSIFICAR É PRECISO



SOJA

Um encarte especial explica como os associados poderão comercializar a sua produção na Cotrijuí. Nas páginas 14 e 15 saiba como regular a máquina colheitadeira para evitar a perda de grãos.



ARROZ

Também o arroz está sendo colhido. O resultado desta safra, a exemplo da soja, não foi o que se esperava. No mesmo encarte saiba como comercializar o arroz através da Cotrijuí.

Debate

A FALTA DE TERRA



Rua das Chácaras, esquina Porto Alegre - Caixa Postal 111
IJUI - RS
TELEFONE: 2066 e PBX

CGC ICM - 065/0007700
Inscr. INCRA Nº 248/73
CGC MF - 90.726.506/0001-75

ADMINISTRAÇÃO

Diretoria Executiva

Presidente: Ruben Ilgenfritz da Silva, - Eng. Agr.

Vice-presidente: Arnaldo Oscar Drews.

Superintendente: Clóvis Adriano Farina.

Diretores Contratados:

Alceu Carlos Hickembick, Euclides Casagrande, Léo Miron, Nedy Rodrigues Borges, Nelcy Rospide Nunes, Oswaldo Olmiro Meotti e Werner Ervin Wagner.

Conselheiros (Efetivos)

Alberto Sabo, Alfredo Driemeyer, Hugo Lino Costa Beber, Pedro Bizarrello, Flávio Sperotto e Reinhold Luiz Kommers.

Conselheiros (Suplentes)

Antonio Primo, Italvino Sperotto, Herbert Hintz, Carlos Kruger, Amarty Marcks e Renaleto Fontana.

Conselho Fiscal (Efetivos)

José Claudio Koehler, Edemar Friedrich e Bruno Eisele.

Conselho Fiscal (Suplentes)

Harry Reisdorfer, Arnaldo Hermann e Abu Souto Bicca.

Capacidade em Armazenagem:

IJUI (Sede)	164.000 T.
Santo Augusto	77.000 T.
Chiapetta	60.000 T.
Coronel Bicaco	20.000 T.
Vila Jóia	60.000 T.
Tenente Portela	60.800 T.
Augusto Pestana	30.000 T.
Ajuricaba	30.000 T.
Rio Grande	220.000 T.
Dom Pedrito	15.700 T.



COTRIJORNAL

Órgão de circulação dirigido ao quadro social, autoridades, universidades e técnicos do setor, no país e exterior. Nossa tiragem, 15.000 exemplares.

Associado da ABERJE



Associado da

AJOCOOP

Associação das Jornais e Revistas de Cooperativas

EXPEDIENTE

Redação e Administração

Rua Floriano Peixoto, 559

Telefone: 2033

98.700 - IJUI - RS

Registrado no Cartório de Títulos e Documentos do município de Ijuí, sob n. 9. Certificado de marca de propriedade industrial M/C11 n. 022.775 de 13.11.1973 e figurativa M/C11 n. 022.776, de 13.11.1973.

Redator Responsável

- RAUL QUEVEDO -

Registro profissional no MTPS 1176.

Redatores:

Valmir Beck da Rosa e

Acari Amorim.

Composto no JORNAL DA MANHÃ Ijuí, e impresso em rotativa off-set no DIÁRIO SERRANO - Cruz Alta.

CARTAS

POUCA TERRA

Senhor Editor: Escrevo para esse jornal com a intensão de cumprimentá-lo pela edição de fevereiro (de nº 50), na qual a questão da pouca terra foi abordada. É oportuna a discussão do tema, pois, em constantes viagens ao interior constatei que é o assunto que mais preocupa e o que menos se fala.

Por isso, meus cumprimentos, ainda mais que o Jornal, conforme afirmação de capa, está iniciando o debate sobre o assunto. Parabéns.

Aproveito para sugerir, via COTRIJORNAL, aos demais jornais de cooperativas, no sentido de que comecem a debater o excessivo picotamento da terra e o consequente êxodo para as cidades de gente que poderia produzir muito mais no campo. A título de sugestão, acho que seria aconselhável que esses jornais realizassem levantamentos da situação fundiária atual das regiões de atuação das cooperativas. Isso para vermos as reais necessidades de terra e tentarmos, nós jornalistas, fornecer subsídios para que os preocupados com essa questão pensem nas soluções. Ou melhor, nós também podemos pensar nas soluções, mas sempre ouvindo quem estuda e se preocupa diretamente com o problema. Certo? Avante "Cotrijornal", que essa parada nós compramos. Abraços. Ricardo Schmitt, Porto Alegre.

N.R. Ricardo Schmitt é repórter e redator da revista Agricultura & Cooperativismo, editada pela Cooperativa dos Jornalistas de Porto Alegre.

PEDIDO PORTUGUÊS

Senhor Editor: Tendo nos chegado às mãos um exemplar do "Cotrijornal", constatamos sua superior qualidade. Estamos interessados nele, visto que ele será muito útil à nossa cooperativa. Pedimos a gentileza de nos enviarem, o qual muito agradecemos. Atenciosamente. RIOCOOPE - Cooperativa de consumo de Rio Tinto, Portugal.

CARINHOSO "SALUDO"

Estimados Senhores: Recebam meus parabéns, que estendo a essa poderosa cooperativa, pelo excelente "Cotrijornal". Anexo cartão postal de Viña Del Mar, cidade costeira próxima a Santiago. Meus melhores votos de um feliz 1978. Mireya Pietracapino Ferrando. Santiago, Chile.

FALA BOLÍVIA

Amigos do "Cotrijornal": Recebam uma carinhosa saudação neste início de 1978. Quem lhes deseja é um leitor ávido do "Cotrijornal" aqui na Bolívia. Rodney M. Yanacocha, 1.018 - La Paz, Bolívia.

"DIRETOR PESTANA"

Senhor Editor: No início de mais um ano queremos agradecer, de maneira especial, a colaboração prestada ao Museu Antropológico "Diretor Pestana", da Fidene, através da assinatura cortesia do "Cotrijornal", o qual muito contribui para o enriquecimento do acervo do Museu e contribui como excelente fonte de pesquisa aos estudiosos que utilizam este Museu. Atenciosamente. Leonilda Maria Preissler, chefe-executiva do M.A.D.P. - Ijuí, RS.

GRANDE LUCIDEZ

Prezado Editor: Queremos felicitá-lo pelo excelente jornal que a COTRIJUI publica. O mesmo é sempre repleto de assuntos interessantes. Esperamos recebê-lo sempre.

Desejamos ainda cumprimentá-lo por sua brilhante participação no Seminário de Comunicação Cooperativa, em Recife, quando demonstrou grande lucidez no entendimento dos princípios cooperativistas e muita honestidade de propósitos.

Subscrevemo-nos atenciosamente. Walter da Rocha Tristão, chefe da Divisão de Administração de Cooperativas, INOCOOP-RIO.

COMPANHEIROS

Caro Editor: É o "Cotrijornal" um senhor jornal. Material de leitura variado e atraente; seções cuidadas com inteligência e esmerado bom gosto. Meus augúrios de um 1978 marcado por novas e exitosas realizações, junto com seus companheiros. Parabéns especiais por uma palestra aqui, ao ser inaugurada a praça Hipólito José da Costa (a 27.12.77), quando foi grande a repercussão.

Um abraço do admirador e amigo, José Dias Noguez, rua Felix da Cunha, 116 - Pelotas, RS.

MAKROVEN

Prezados Senhores: Solicitamos a gentileza de nos incluírem na lista de recebedores do "Cotrijornal". Nosso endereço para correspondência é Caixa Postal, 883 - Porto

Alegre. Atenciosamente, Jatyr Corrêa da Silva, gerente. Makroven, Representações, Comércio e Serviços Ltda. Av. Padre Cacique, 746 - Porto Alegre.

AGRICULTOR

Prezado Editor: Como agricultor apreciador de leitura, venho a presença de V.S. solicitar as condições para receber o excelente "Cotrijornal". Antecipo agradecimentos. José Mário Tanga, Fazenda Aliança, Caixa Postal, 43 - Jardinópolis, São Paulo.

COMUNICAÇÃO

Senhor Editor: Formulamos o presente para solicitar a V.S. anotarem o endereço para a remessa do "Cotrijornal", em nome da Cooperativa Agrícola de Itapagé Ltda. É rua Pedro Borges, 33, sala 626, Fortaleza, Ceará. Atenciosamente, Francisco Alves Queiroz, assessor especial de Comunicação.

PROPAGANDA

Senhor Editor: Solicitamos, por meio desta, alteração do endereço de rua Costa Aguiar, para General Osório, 495. Atenciosamente, Euka Propaganda, Campinas, São Paulo.

SUPERINTENDÊNCIA COOPERATIVISTA

Prezado Editor: Solicitamos de V.S. a gentileza de enviar regularmente o "Cotrijornal" também para os nossos escritórios regionais. Em se tratando de publicação de grande interesse para nosso trabalho de campo, agradeceríamos imensamente o atendimento a nosso pedido.

Superintendência do Cooperativismo, Secretaria da Agricultura do Estado de Minas Gerais, rua Bahia, 905, Belo Horizonte. Atenciosamente, Zebina de Oliveira Fontes, Coordenadora. As remessas, se aprovadas, deverão ser endereçadas para:

Fernando Felipe - Escritório Regional da SUDECOOP, Muriaé; Wilson Moreira, Escritório Regional da SUDECOOP, Juiz de Fora e Maria Ângela Mattos, Escritório Regional da SUDECOOP, Ponte Nova, todos em Minas Gerais.

SOU ESTUDANTE

Meu nome é Marcus Vinicius de Castilho Marques, rua General Astrogildo, 458, São Jerônimo, RS. Sou estudante do Colégio Agrícola de Ca-

choeirinha. Conheci o "Cotrijornal" na Fundação Gaúcha do Trabalho, que me despertou grande interesse. Posso recebê-lo?

PRIVILEGIADOS

Prezado Editor: Solicito a V.S. a fineza de me incluir na lista dos privilegiados que recebem mensalmente o "Cotrijornal". O jornal é uma excelente fonte de pesquisa para mim que sou estudante do 5º período do Curso de Tecnólogo em Cooperativismo da Universidade Federal de Viçosa. Atenciosamente. Gabriel Nogueira de Lacerda, Av. Minas Gerais, 589, Pocrane, Minas.

NOTA DA REDAÇÃO

Comunicamos aos solicitantes que todos os pedidos serão atendidos. As remessas são feitas gratuitamente, oferta da COTRIJUI a título de Relações Públicas.

CONGRESSO

Prezado Senhor: Preocupada com a continua atualização do médico, a Associação Médica do Rio Grande do Sul realizou com êxito em outubro de 1977, o VI Congresso AMRIGS, dando oportunidade de contato com renomados professores brasileiros e estrangeiros, e divulgando novos conhecimentos desenvolvidos nos maiores centros médicos mundiais.

No permanente esforço de desenvolvimento da educação médica, a AMRIGS está preparando o VII Congresso AMRIGS, que acontecerá em outubro de 1979, em Porto Alegre.

Maiores informações na sede da AMRIGS, à av. Senador Salgado Filho, 135 - 6º andar, Caixa Postal, 10.555, P.A.

SOPRANO LOUISE

Senhor Editor: Somente agora, retornando ao Rio de Janeiro após várias turnês artísticas, tive o prazer de ler a crítica magnífica feita por esse jornal sobre minha apresentação em Pelotas a 10 de junho de 1977.

Creio sinceramente que só um coração cheio de bondade pode justificar tão elogiosa crítica. No desejo que o "Cotrijornal" continue espalhando a cultura e o amor, subscrevo-me atenciosamente. Louise, rua Osório de Almeida, 62, Urca, Rio de Janeiro.

N. da R. - Quem leu nossa seção de música na edição de agosto, sabe que Louise é o pseudônimo de Luiza Gomes Lemos, soprano de fama internacional, já tendo se apresentado em vários países americanos e na Europa.

PORQUÊ A COTRIJUI SAIU DA FECOTRIGO

Conforme a imprensa tem noticiado, a COTRIJUI desligou-se do quadro de cooperativas filiadas a FECOTRIGO. A decisão sobre o assunto, oficializada através de correspondência datada de 13 de dezembro, significou o consenso geral do Conselho de Administração da cooperativa, cuja filosofia de trabalho e sistemática administrativa, estava a exigir uma maior flexibilidade de ação, qual seja a concentração do poder decisório em faixa própria.

Ao decidir afastar-se da Federação, a COTRIJUI fez uso de prerrogativa estatutária (Letra B, Artigo oito), que permite a desincorporação das cooperativas associadas "quando a desincorporação lhes convier". Aliás, a livre adesão ou afastamento dos quadros cooperativos ou federativos, tanto de pessoas físicas como jurídicas, é parte de essência do cooperativismo moderno, conforme já preceituavam os pioneiros de Rochdale, que se uniram na Inglaterra para fundar a primeira cooperativa, no ano de 1843.

No atual cooperativismo brasileiro, segundo estabelece a Lei 5764, as cooperativas são sociedades de pessoas com forma e natureza jurídica próprias. Essa condição, portanto, é estabelecida já no artigo quarto da referida Lei, mostrando até onde vai a liberdade dos associados e de suas respectivas sociedades cooperativas.

É fácil de entender, pois, que o afastamento da COTRIJUI do seio da FECOTRIGO, não significou e nem significará nenhuma divisão a nível de sistema. A COTRIJUI, conforme a Lei, é uma cooperativa Singular, enquanto a FECOTRIGO é uma cooperativa de Segundo Grau. A única diferença, no caso, é que a primeira é constituída de pessoas físicas e a segunda, de pessoas jurídicas. Ambas, porém, são cooperativas com os mesmos direitos e os mesmos deveres.

• • •

A cada novo ano, quando o Governo fixa o preço para o trigo da safra, repete-se o problema. De um lado, os órgãos técnicos ou representativos frustrados em suas perspectivas de projeção de preços e de outro, os produtores desiludidos em suas esperanças de verem-se estimulados por um preço que responda seus anseios.

Agora mesmo vivemos novo período de insatisfações. O valor de Cr\$ 238,20 por saco de 60 quilos do produto, fixado pelo Governo, está longe de satisfazer.

É para que se tenha idéia do montante dessa desproporção, atente-se para o fato de que até mesmo o valor reivindicado pela FECOTRIGO está aquém da realidade. A entidade apelou para um valor a ser fixado de Cr\$ 295,00 por saco. Porém, na ponderação dos fatores de custo, considerou para efeito de cálculo a mesma lavoura de soja, quando se sabe que o produtor nunca cultiva com trigo a mesma extensão da soja. Quer dizer, reduzida a extensão da lavoura, cresce o custo de preparação desta na formação global.

Por outro lado, o rendimento considerado de 20 sacos por hectare, é exagerado, pois segundo estatística da CTRIN, um organismo que pertence ao próprio Governo, sendo, portanto, insuspeito, dá uma produção média de 18 sacos por hectare, no Estado.

Bastam esses dois fatores para mostrar que os critérios considerados pela entidade para a formação do custo, mais o lucro considerado justo pelo Estatuto da Terra, foram modestos. Mas nem mesmo assim houve sensibilidade do Governo, que reduziu ao mínimo admissível o valor fixado, estabelecendo-o em apenas Cr\$. . . 238,20 o saco do produto. Fica claro, pois, que só há uma expressão para qualificar esse valor: decepcionante.

• • •

Segurança total nos cálculos, economia de mão-de-obra, redução dos custos com material de expediente, padronização dos formulários, além de outras vantagens de ordem burocrática interna, são alguns dos benefícios a serem proporcionados pela COTRIJUI a seus associados já no decorrer desta safra, pela emissão de notas fiscais pelo computador.

O novo sistema vai dispensar um gigantesco trabalho de mão-de-obra, que se contava com e emissão de 120 mil Notas Fiscais de Entrada, que eram emitidas manualmente por uma equipe de funcionários, trabalhando muitas vezes até altas horas da noite, naturalmente sujeitando-se a erros.

Esse novo serviço, de alta racionalização, vai ser possível graças ao Centro de Processamento de Dados da Cooperativa. Nesta edição estamos publicando reportagem a respeito do assunto, inclusive com modelos de tabelas e gráficos que orientam sobre recibo de entrega de produto e desconto de umidade. Veja na página 17.

A FALTA DE TERRA

Carlos Luciano Daniels, proprietário de 4,5 hectares no Barreiro em Ijuí.

"Eu tenho apenas esses quatro e meio hectares de terra. É muito pouco, quase não se pode fazer nada nessa terra. Mas eu já tive 14,5 hectares de terra, até 1972. Nesse ano veio aquela frustração do trigo e depois ainda a soja. Daí eu só tive a saída de vender toda a terra que possuía. Então comprei esses quatro hectares do meu pai.

A gente vai vivendo. Mas a minha salvação é o trabalho que faço fora da lavoura. Eu sou carpinteiro e também pedreiro. Sempre tenho trabalho, aqui mesmo na colônia ou mesmo na cidade. Quando não tenho nada de carpintaria ou serviços de pedreiro eu trabalho na colheita para alguns vizinhos. Ontem, por exemplo, trabalhei toda a tarde na lavoura do Muraro. Eu colho na lavoura dele e ele me empresta a máquina colhedeira e ainda me faz um pagamento por fora.

A verdade é que se eu só dependesse da lavoura não daria para viver. Muito mais agora que a soja não está dando. No ano passado, a soja que plantei, nesses hectares, ainda deu um pouco de lucro. Esse foi um grande azar".

Carlos Karlinski, presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Ijuí e pequeno proprietário (12,5 ha).

"A falta de terra, é sem dúvida nenhuma, o maior problema dos agricultores que sentimos aqui no Sindicato. O que podemos fazer? Esse é um problema que nós, sozinho, não encontramos a solução efetiva. Ao meu ver a solução dos problemas da falta de terra para os agricultores depende do Governo. De um decreto, uma lei, exigindo a

Aqui prosseguimos o debate sobre a falta de terra dos agricultores. Os depoimentos de três agricultores: dois de Augusto Pestana e um de Ijuí. E mais os depoimentos dos presidentes do Sindicato dos Trabalhadores Rurais e do Conselho de Bairros, ambos de Ijuí.

distribuição de terra, não apenas como tem sido até agora apenas com palavras e mais palavras, mas a decantada Reforma Agrária nunca saiu de palavras e papel.

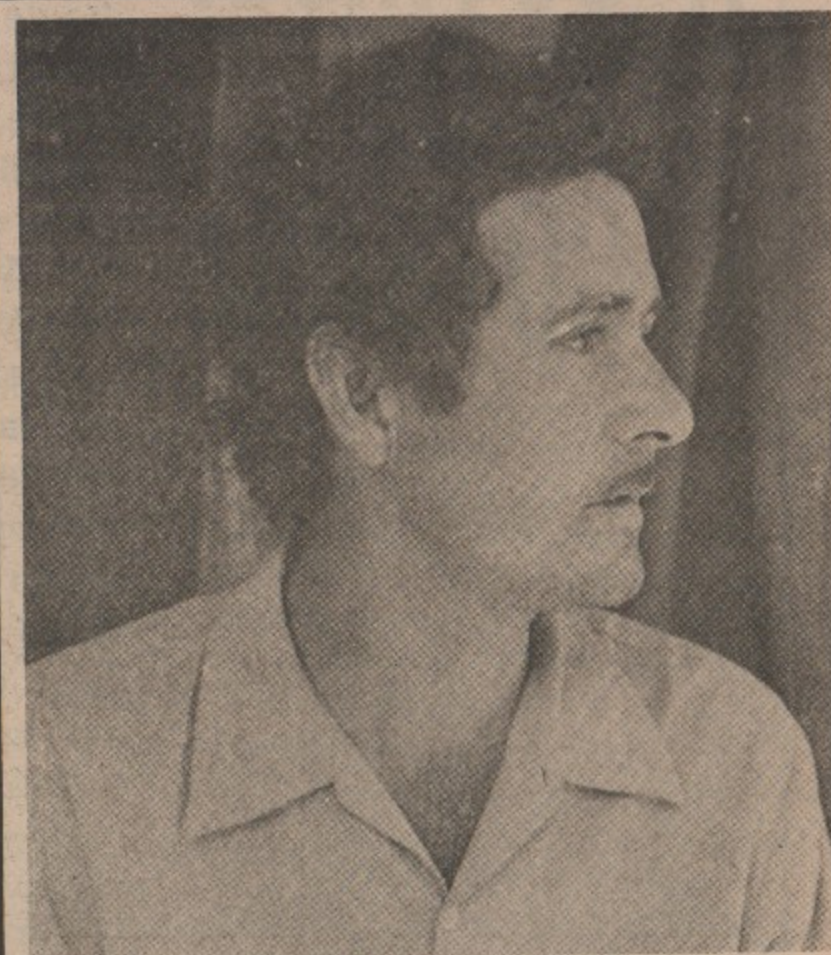
Hoje está se falando na diversificação de produção dos agricultores como um meio para solucionar os problemas da falta de terra. Mas isso será uma solução temporária, não a longo prazo. O que o agricultor precisa é de terra para viver e trabalhar. Só aqui no Rio Grande do Sul há 500 mil famílias minifundiárias. É uma grande massa huma-

na improdutiva que precisa de uma chance, pois tem conhecimento, técnica, vontade de trabalhar.

Então, eu acho que depende de um ato do Governo para distribuição de terra. Mas isso não impede que o agricultor esteja, cada vez mais conscientizado desse problema e se procure soluções efetivas. Isso temos procurado fazer, com seguidas reuniões, juntamente com a Cotrijui aqui em toda a área de ação do Sindicato. Os maiores interessados na solução do problema tem que ser o próprio agricultor."

Leticia Zardin, mora numa propriedade de 19 hectares em Augusto Pestana.

"A gente se defende agora, porque os filhos ainda são pequenos. Mas daqui uns cinco, seis anos, não sei como será. Nós temos cinco filhos, o mais novo tem 12 anos e o mais velho 17 anos. Daqui há pouco tempo eles vão precisar de mais terra ou ir trabalhar na cidade. Comprar terra está difícil. Não se acha e o preço é demais. O que estamos



Carlos Luciano Daniels



Aldair Marsaro

DOS AGRICULTORES



Adelino de Lima

Leticia Zardin



Carlos Karlinski

fazendo agora é dar estudo para os filhos, principalmente para os menores. Nós pensamos em ficar aqui, comigo e o Adélio (marido de dona Letícia), o filho mais velho. As duas filhas e os outros dois filhos estamos dando estudo para eles e incentivando para depois trabalharem na cidade. É isso que temos que fazer. Vontade de ficar com todos eles aqui em casa não falta. Mas temos que pensar, garantir o futuro deles. Se nós não damos estudos para eles, e só fizemos eles ficarem aqui trabalhando, vai chegar um dia que essa terra aqui não serve mais para nada,

porque é muito pouca, e eles ainda não tem estudo, nenhuma formação, para conseguirem um bom trabalho na cidade.

Agora, ir para Amazônia, Mato Grosso, nós não nos animamos. O Adélio é que poderia falar melhor sobre isso. Ele que mais sabe como nós sofremos para conseguir estar aqui, com esses 19 hectares. Moramos tempo com o pai, depois fomos para um galpão menor com o irmão do Adélio e depois fomos lá para o Formigueiro até chegar aqui. Começar tudo de novo é muito para nós".

Aldair Marsaro, proprietário de 12 ha em Augusto Pestana.

"Ir para a cidade? Fazer o quê? Só mesmo com muito dinheiro, mas isso é muito difícil de acontecer. Eu tenho só esses 12 hectares. É pouca terra, sim. Mas vai se vivendo.

Esse ano plantei soja em quase toda a minha propriedade. Só sobrou alguns canteiros de milho, mandioca e algumas verduras. Meu único recurso é a soja. Mas eu tenho

de mandar plantar, colher e levar na Cooperativa. Porque não tenho condições de comprar um trator, ou máquina colhedeira, ou um caminhão para o transporte.

O que eu faço é buscar a sobra na Cooperativa, isso quando sobra. No ano passado, por exemplo, com o trigo eu fiquei devendo, nada mais nada menos do que 6 mil cruzeiros. E ainda estou esperando que o Proagro pague os 80 por cento para minha dívida ficar em 1 mil cruzeiros.

Então, eu sei que só com a soja e o trigo, numa propriedade desse tamanho não é possível. Mas a minha saída é ainda, principalmente, a soja. Veja o meu caso, eu também tenho 7 vacas leiteiras que me rendem 24 litros de leite por dia. Poderia aumentar essas vacas e conseguir um lucro melhor. Mas acontece que para mim falta mão-de-obra, porque é só eu, a mulher e dois filhos pequenos. Não vai me compensar contratar um peão. O que tenho agora procurado, juntamente com os vizinhos, uma maneira de comprarmos um pequeno trator e uma grade, cada um ajudando um pouco, para utilizarmos em cada lavoura."

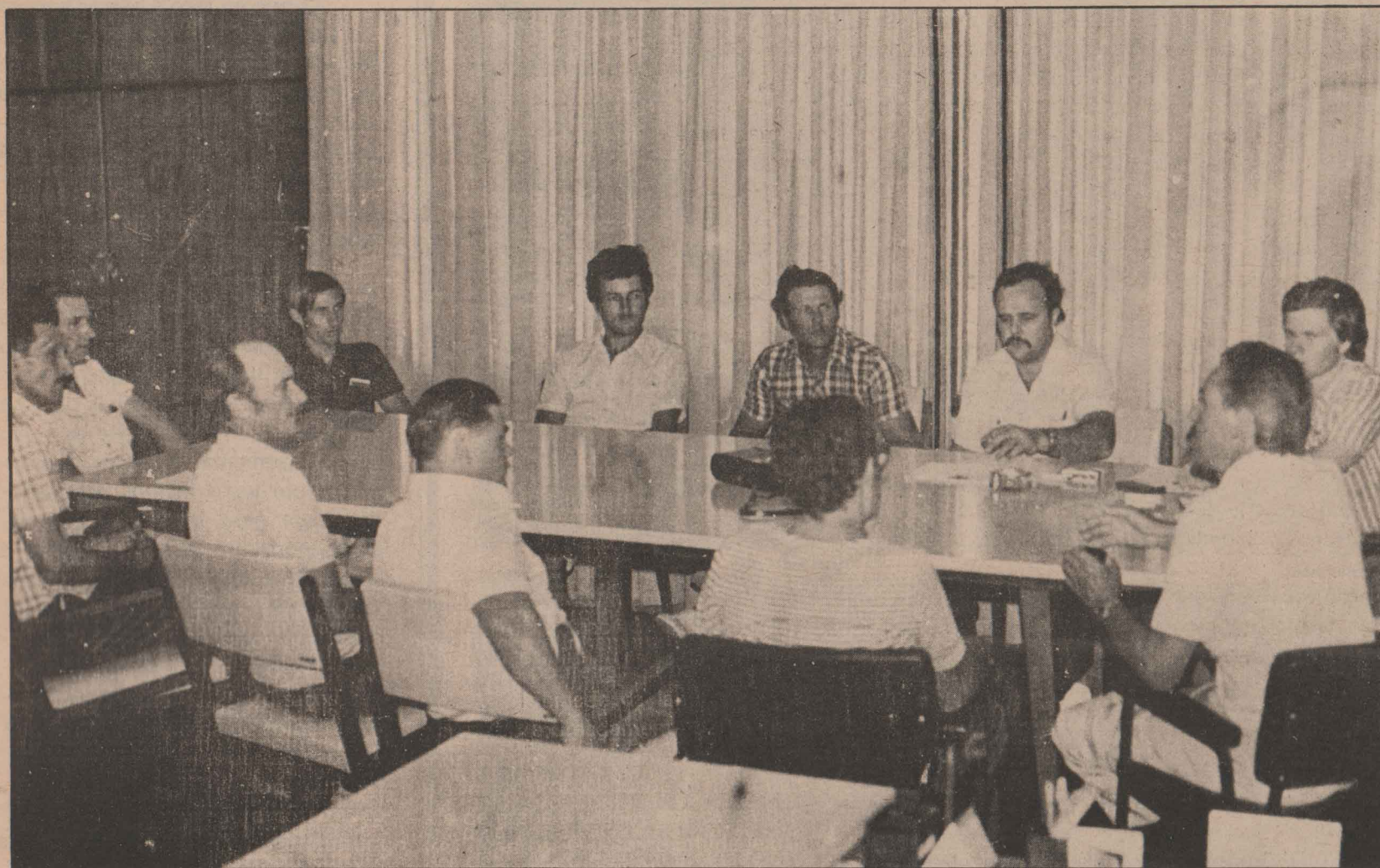
Adelino de Lima, presidente do Conselho de Bairros de Ijuí.

"O problema da falta de terra dos agricultores, sem dúvida nenhuma, reflete em todos os bairros de Ijuí. A estrutura de distribuição de luz, água, além dos serviços de transportes e conservação das ruas em Ijuí, é completamente deficiente. Isso porque Ijuí vem crescendo rapidamente, muito devido ao grande número de agricultores que deixam suas zonas produtoras para tentar uma sorte nos bairros da cidade.

Nós, no Conselho de Bairros, temos a missão de levantar os problemas de cada bairro, conscientizar a população, e depois encaminhar para as soluções. Já temos elaborado todo um plano de atividades que será executado nos bairros, e as metas principais são quanto a iluminação, a água e conservação de ruas. Essas metas prioritárias são as reivindicações dos próprios moradores de cada bairro.

Hoje o Conselho de Bairro está formado com representantes de todos os bairros, livre da Prefeitura e sem vínculo com qualquer Partido."

DIVERSIFICAR É PRECISO



Por que diversificar a produção? Quais as vantagens para os produtores? Estas foram algumas das questões analisadas durante mesa redonda promovida pelo COTRIJORNAL entre associados produtores e técnicos da Cotrijui.

Participaram da reunião os seguintes associados: Harri Reisdorfer, de Augusto Pestana (120 ha); Sady da Silva Timm, de Santo Augusto (150 ha); Joaquim Carlini, de Ajuricaba (50 ha); Helmuth Müller de Alto da União (9 ha); José Ademir Toniazzo, de Santo Augusto (22 ha); Luiz Neri Beschorner de Vila Jóia (14 ha); Pedro Guiotto, de Augusto Pestana (112 ha). E mais os técnicos da Cotrijui: Nedy Rodrigues Borges (agrônomo e diretor do Departamento Técnico); agrônomo Hélio Pohlmann e o médico veterinário Otaliz Montardo de Vargas.

Cotrijornal: Quais são as razões pelas quais os agricultores estão partindo para a diversificação de suas lavouras, através da COTRIJUI.

Joaquim: Eu penso que devemos partir para a diversificação porque através dela podemos ter mais lucros. É claro, também para melhorar a situação. No meu caso, eu comecei lá em casa com o cultivo de hortigranjeiros. Fiz uma hortiinha, plantei um pouco de tomate, repolho, pepino. Tenho aqui os dados daquilo que vendi, isto em novembro. O meu hortigranjeiro tem 80 por 60 metros. É a minha área. Eu fiz nesses três meses Cr\$ 18.500,00, nesse pedacinho de horta. Vejam, não é lá muita coisa, mas ajuda, não é? Em novembro

deu Cr\$ 5.600,00, em dezembro Cr\$ 9.800,00 e em janeiro diminuiu para Cr\$ 3.100,00. E se eu ampliasse a área, para três vezes mais, teria mercado? Acredito que se os hortigranjeiros tiverem mercado suficiente, é uma das coisas que dá muito dinheiro. Claro, dá mais serviço também.

A primeira coisa para os hortigranjeiros deve ser a irrigação. Depois é preciso que haja também adubo orgânico. Sem o adubo orgânico não acredito que se vá fazer uma boa cultura de hortigranjeiros. Tem que haver adubo orgânico do estrume do gado, do porco, da galinha. E depois há que ter o cuidado permanente com os fungos, principalmente aplicar o fungicida logo em seguida depois da chuva, não podendo esperar pra depois.

Nedy: Eu pergunto: por que não se planta só soja?

Beschorner: Bom, eu acho que o agricultor foi sempre bastante orientado para plantar trigo e soja e assim entrou na monocultura, sem conhecer o resultado que poderia vir disso. Sem falar nas pragas e no fator tempo. Nós já tínhamos a diversificação, embora o progresso fosse menos avançado. Nós tínhamos o porco, a galinha, a vaca de leite.

Eu acredito que vamos partir para a diversificação, bastando que haja quem puxe a frente. Quanto a essa diversificação eu acho que alguns entendem a necessidade. Mas a maioria não entende se poderá ter lucro ou não. Nessa diversificação vai acontecer o que aconteceu com o trigo, com os fungicidas e com a semente do trigo. Primeiro foi recomendado colocar 90 quilos por hectare. Depois 100, 120, para melhorar a produção por área. Mas tudo

isso falhou. O gasto com fungicida, com o material do pulverizador e o dinheiro do fungicida investido, embora com a cobertura do Proagro, de qualquer maneira vamos ficar "engatados". Com essa diversificação de cultura nós vamos investir muito mais do que investíamos antes. E a gente não tem prática, não tem ainda estrutura para entrar nessa diversificação, não tem uma comercialização firme para outros produtos. E lá pelas tantas surge um outro problema, um fungo, uma praga. Então já vai aumentando a nossa despesa. Quando chegarmos lá numa certa altura vai acontecer o que aconteceu com o trigo e a soja. O custo de produção vai ficar tão alto que temos que mudar de novo. o pessoal fica envolvido que não sabe se é certo diversificar ou continuar com trigo e soja, esperando que o tempo melhore.

Nedy: Ali seu Carlini colocou um aspecto que é para ter mais lucro. O Beschorner está colocando aqui um outro aspecto, muito importante, que é segurança. Há que se ressaltar que hoje a pesquisa está muito atrasada e que muitas vezes o produtor é que deve fazer essa pesquisa e não tem auxílio. O produtor muitas vezes tem que custear muitas experiências porque a pesquisa está muito atrasada. Não há órgão para o desenvolvimento desse trabalho. E mesmo que o produtor tivesse essas informações da pesquisa, o produtor tem que pagar o ônus de sua experiência.

Joaquim Carlini: Quando estive em Porto Alegre comprei semente de tomate, numa casa especializada, já que não havia na Cooperativa. Olha, fui encontrar quatro tipos de sementes no mesmo pacotinho, tudo misturada. E daí como é que fica? A gente tem que comprar numa casa séria, porque a base é a semente.

Luiz Beschorner: A diversificação, na minha opinião, poderá chegar como chegaram para nós outras culturas, incentivados que fomos pela cooperativa e pelos técnicos. Mas eu acho que a diversificação vai custar um pouco ainda a se levantar, por causa das dívidas que ainda temos com o trigo e a soja. As frustrações de safras deixaram marcas. Há muita dívida a saldar e só com a diversificação não vai ser suficiente para pagar essas dívidas.

Nedy Borges: Se houver uma estrutura organizada, todo mundo vai produzir. Agora, se não houver uma estrutura organizada, ninguém vai produzir. Isto é, uma estrutura de recebimento, de comercialização. Mas quando falamos que está na hora de mudar, não significa que tenhamos que abandonar outras atividades. Mas sim ter mais uma atividade.

Reisdorfer: Principalmente aquele lavoureiro pequeno que não tem lavoura mecanizada e que paga para alguém preparar sua lavoura. Ali o plantador onera muito sua lavoura e depois, se a safra não sai boa, ele não sabe como sair. Plantou tudo e perdeu. Já pagou caro esse investimento para outro preparar sua lavoura e agora a soja está ruim também. Esse tem maior razão de sair da mecanização e partir para o serviço braçal ou outra atividade em que ele possa utilizar sua mão-de-obra disponível.

Otaliz: Acho que aí está o grande valor da diversificação. Isto é, na busca de novas alternativas de produção. Buscar o tipo de produção que se ajuste às características da nossa realidade de hoje. Temos que valorizar hoje essa mão-de-obra

ociosa, ocasionada pela lavoura mecanizada.

Nedy: Eu acho que aí teríamos que examinar a propriedade, o tipo de solo, o problema da possibilidade de irrigação. São vários fatores que devem ser examinados para que uma propriedade alcance seu grande objetivo, o plano da Cooperativa, que é a integração agricultura e pecuária. Temos que marchar para isso. Mas essa pecuária, pra pequena propriedade, ainda está só no gado de leite. Mas é preciso que no dia de amanhã haja outras atividades para se poder fazer a integração. Temos que ter o porco, a galinha. Mas ainda não se criou essa infraestrutura na Cooperativa.

Hoje a nossa área de trigo é a metade da nossa área de soja. Então, realmente o pequeno produtor não está mais plantando trigo. Ele está só plantando soja. Só vivendo com soja. E com isso está sobrando mão-de-obra, pois o soja é uma cultura totalmente mecanizada. A soja não se produz para comer, mas se produz para vender. E o agricultor, de certa forma, fica com sua capacidade de mão-de-obra ociosa. Hoje há uma preocupação muito grande de mostrar para o pequeno produtor que ao invés de ele colocar herbicida, ele faça o controle mecânico dos inços. Não coloque herbicida. É mais um gasto que ele tem. Vamos valorizar a mão-de-obra.

Então, se tivesse uma atividade, seja na área do leite, seja na área de hortigranjeiro nessa propriedade, juntamente com o soja, casava muito bem. Valorizava essa mão-de-obra. E evidentemente diminuiriam os riscos, melhorava a segurança e a renda.

Guiotto: Eu acho essa diversificação é muito interessante para nós. Eu planto em pequena escala. Planto soja, mas também plantei no ano passado, quatro sacos de feijão preto, aconselhado pelo técnico de Augusto Pestana, o Antônio. Plantei conforme as técnicas que ele me ensinou e não fui muito mal. Posso me considerar que fui bem. Posso inclusive dizer quanto me custou a lavoura e quanto me sobrou de lucro. Essa lavoura me custou 12 mil cruzeiros, com sementes, adubos, defensivos, colheita e trabalhos culturais. E no dia em que eu entreguei o produto na Cooperativa eu obtive um lucro de Cr\$ 15.000,00. E hoje naquela lavoura de 4 hectares de feijão preto eu tenho soja, plantado dia 2 de janeiro. Se chover bem nesses quatro hectares de soja (do tarde), vai produzir mais que o outro soja que tenho (do cedo). E também tenho alguma vaca de leite. Complementando as palavras do seu Nedy, até hoje não tive um dia de

folga, a não ser quando vou pra cidade atender meus compromissos ou negócios. Senão até hoje é só na lavoura, matando pragas, produzindo sementes, pois sou também produtor de semente. Eu também planto milho, crio alguns porquinhos. Acho que um outro produto vendido na entresafra, vem sempre numa hora boa. Olha lá, ficando só com um tipo de cultura a coisa não está ficando muito boa. Nada melhor quando há outro produto para auxiliar e dar cobertura quando há frustração de safra.

Toniazzo: O soja vinha dando bem, mas agora com o problema da seca, corre o risco de frustração, como aconteceu com o trigo. E daí, uma plantação de soja com mais uma de trigo atrás, como vem acontecendo, ninguém terá recursos pra seguir pra frente até enfrentar o outro soja de novo. Por exemplo, o gado leiteiro nessa diversificação. No verão, que é a época do soja, com bem menos área se mantém a mesma quantia de vacas. Por exemplo, 20 vacas em 10 hectares de terra. No inverno, que é a época do trigo, que não está dando mais lucro e não dá mais pra plantar. Então se poderá aumentar essa gleba de terra de 10 hectares para 20, pois nessa época o gado sofre mais e precisa mais pasto, dobra essa área de terra, e se planta aveia, azevém, mantendo essas vacas num nível bem elevado. Depois, quando chega o verão tem outros pastos e aí se diminui a área e se pode plantar soja de novo.

Otaliz: Este é um exemplo bem característico de integração de lavoura e pecuária. Nesse processo de integração lavoura com pecuária não se visa apenas o lucro imediato, mas aqueles lucros que vêm a longo prazo. A plantação de forrageira, por exemplo, tende a enriquecer a qualidade do solo, dá fertilidade.

Cotrijornal: Até que ponto o agricultor está conscientizado, ou tem informações e conhecimentos suficientes principalmente técnicos, para partir para essa diversificação?

Toniazzo: Faz um ano e pouco viemos num remate de gado leiteiro e rematamos vacas de leite para o gasto. Através dos técnicos da COTRIJUI fomos recebendo instruções. E daí pra frente fomos fazendo os cálculos, para ver se dava lucro ou se dava prejuízo. Se dava serviço e se compensava. Começamos lá com aquelas pouquinhas vacas e achamos que dava lucro. Então, compramos mais outras vacas, e fomos melhorando o plantel. Agora estamos entregando uma porção de

litros de leite em Santo Augusto, não na Cooperativa, porque lá ela ainda não está recebendo. A gente está vendo que dá um lucro mensal e que dá para ter esse serviço. É um incomodinho em casa, mas que traz recompensa.

Nedy: Eu gostaria de fazer um alerta a vocês. Não vamos falar em termos de resposta ou de experiências de cada um. Porque o importante é em termos de região. E evidentemente observando as experiências de cada um. Hoje se está procurando fazer a conscientização, tanto na área de leite como na área de hortigranjeiros. A área de leite, com a experiência e com a tradição que se tem poderá deslançar e avançar muito mais rapidamente que a área de hortigranjeiro. O hortigranjeiro é uma especialização que exige uma tecnologia muito mais refinada. Sem conhecer nada das técnicas, o agricultor não poderá se aventurar no cultivo dos hortigranjeiros. Tem que começar devagarinho para poder crescer.

Por enquanto a nossa assistência está sendo feita a nível de produtor para comercialização fora da Cooperativa. Para particulares. Quanto ao leite, a Cooperativa já tem uma infraestrutura para o seu recebimento. O leite ainda tem problemas, mas a Cooperativa está recebendo e todo mundo está aguardando para melhorar as instalações e resolver os problemas.

Para os hortigranjeiros ainda não se tem as instalações. Está um pouco mais atrasado. Agora, no que houver as instalações, elas irão se adequar e vai se começar a receber o produto. Também o produtor tem que ir aumentando a produção aos poucos. Não pode simplesmente todo o mundo entrar e produzir hortigranjeiros de uma hora pra outra. Não se tem conhecimento suficiente e nem a Cooperativa tem essa estrutura para dar esse suporte a muita gente que queira entrar. Tem que ir aos poucos. Também a organização que a Cooperativa precisa ter para dar essa cobertura não precisa ser tão grande, com a experiência que o próprio produtor vem aplicando.

Nós estamos naquela fase de dar assistência ao produtor que já vem produzindo. Estamos procurando montar internamente as estruturas para poder receber e inclusive para poder comercializar. E não só receber. Receber e comercializar é uma coisa conjunta. Devemos começar também com alguns produtos que oferecem maior garantia de colocação, que não se deteriorem tão facilmente. E vamos começar por áreas modestas, pra depois irmos ampliando. Devemos começar

aos poucos, como aconteceu com o leite, com o soja. Cada qual, plantou um pouco no começo para experimentar. A mesma coisa aconteceu com o trigo. Mas eu acho que pelas atividades que tem o nosso produtor, em termos de trigo, em termos de soja, em termos inclusive de leite, é fácil pra ele absorver essas novas tecnologias necessárias à condução desse tipo de atividade.

COTRIJORNAL: A diversificação da produção do associado precisará ter um controle por parte da Cotrijui para se saber quanto e o quê será produzido na região, principalmente na parte de hortigranjeiros, para abrir colocação dos produtos e garantir preços. Como a Cotrijui pensa em realizar esse controle?

Hélio: Na área de hortigranjeiros, por exemplo, nós já temos uma estimativa de quanto se pode produzir. Agora, sabemos que não se pode aceitar, de saída, que todos os associados passem a produzir hortigranjeiros. Com os 15 mil associados da Cotrijui nessa atividade o país inteiro não precisaria mais produzir hortigranjeiros. Então vamos saber quem e quantos vão produzir. Assim, temos a intensão de criar "unidades de produção", onde cada associado só vai produzir, por exemplo, cenoura e tomate. Vai conhecer tudo sobre essas duas culturas.

Nedy: Há uma preocupação muito grande da Cotrijui nesse sentido: de começar com poucos produtos, menos perecíveis e que oferecem maiores seguranças aos produtores. Para depois, quando for adquirindo experiência, abrir o leque, para garantir mercado, conservação e até uma indústria própria.

Sady: Eu acho que a Cotrijui também precisará abrir mercados fora da região quando a nossa produção estiver sobrando.

Nedy: Sem dúvida, aqui na nossa região, a produção de hortigranjeiros está praticamente com o mercado tomado.

COTRIJORNAL: Essa diversificação será a saída para os pequenos proprietários?

Nedy: O leite e os hortigranjeiros são opções do pequeno produtor, fundamentalmente. Mas tem o terneiro precoce, que é a opção pra quem tem propriedades maiores, que não tem necessidade de mão-de-obra tão constante pra produzir. É outra opção que também está se desenvolvendo aqui na re-

gião e até muitos produtores de terneiro precoce, produtores maiores e com vistas inclusive a abater esses animais no frigorífico de Dom Pedrito.

Otaliz: Só para complementar, acho que seria interessante deixar claro que a Cooperativa ao propor novas alternativas como hortigranjeiro, gado leiteiro, terneiro precoce, cabe ao produtor estudar e meditar bastante em casa pra ver qual destas alternativas que mais se ajustam à sua propriedade, à sua família. Por exemplo, um produtor que tenha uma área pequena, mas que seja só o casal, talvez não seja o caso de partir para a pecuária leiteira, em função da pouca mão-de-obra. Enfim, há uma série de fatores que cada agricultor deve meditar pra ver quais destas alternativas mais se ajustam às características de sua propriedade. Exatamente por isto é que a Cooperativa está criando várias alternativas.

Müller: O terneiro precoce para o pequeno produtor já não cabe. O que que adianta o produtor com 10, 15 ou 20 hectares pra ter ali uns vinte terneiros que não compensam o tempo de serviço?

Otaliz: Dai a importância de se criar várias alternativas, como hortigranjeiro, gado leiteiro, terneiro precoce, para que os associados, em função das suas disponibilidades de áreas e sua mão-de-obra, e suas condições, escolham.

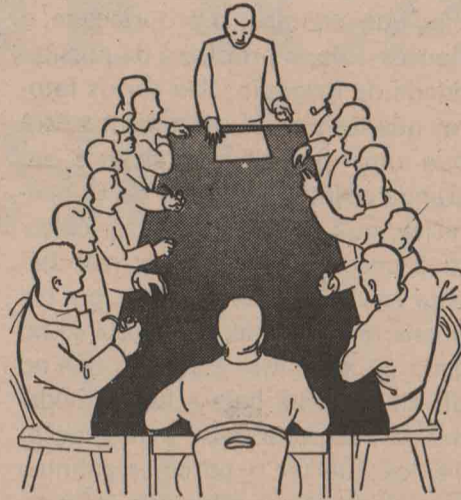
Nedy: A atividade hortigranjeira começou há alguns anos em nossa região com os japoneses. É um tipo de gente extremamente muito dedicada, que só trabalha. Muito interessado nesse ramo de atividade. Hoje quase não tem mais japonês produzindo, tem comercializando. Já é uma outra parte.

Nós temos condições. Os japoneses são muito fechados em suas informações.

Carlini: Quando nós estamos falando em semear o produto, eles já estão com a planta crescida. Eles são dedicados. Só se dedicam naquilo.

Timm: Entrar nessa área não é pra qualquer um. Eu vi uma vez um japonês e ele tinha um galpão, uma área fechada. Então no inverno ele vivia lá ajeitando aquelas plantas dele. Plantava lá pepino, tomate. Dia de calor tirava tudo ao sol. E de tardezinha, quando começava a esfriar, ele recolhia tudo pra dentro do galpão. Quando a gente esperava terminar o inverno pra semear, ele já estava com as mudas grandes.

Hélio: Quanto a isso não é limitação pra nós. Nós temos condições de entrar com nosso produto. A malandragem deles é água, adubo e fungicida, e trabalho.



Nedy: É, nós com a estrutura que temos aí, com o tipo de elemento humano que temos hoje, aqui na região, acho que temos as melhores condições no país todo para produzir.

COTRIJORNAL: Quais as perspectivas da Cotrijui quanto a comercialização e industrialização dos diferentes produtos desta diversificação dos associados?

Otaliz: Como é do conhecimento geral, a Cooperativa Central (CCGL) que é o resultado da união da maioria das cooperativas aqui da região, está na fase final da construção de uma usina em Ijuí. Deverá estar funcionando, a todo vapor, em julho deste ano, com uma capacidade inicial de 300 mil litros por dia. Isso é uma garantia de que a produção que houver na região será atendida.

Por outro lado, essa usina está sendo construída de tal forma que ela poderá, no momento em que for necessário, simplesmente aumentando 20 metros de construção do prédio para cada lado, passará para 600 mil litros por dia. Ainda está nos planos da CCGL a construção de uma fábrica de leite em pó. De modo que o produtor que resolver entrar na área da produção leiteira não terá a preocupação de excedentes de produção por falta de capacidade industrial, que aliás está acontecendo hoje. Hoje nós estamos limitando um pouco o recebimento, porque a capacidade da usina que está funcionando agora é de 30 mil litros e já estamos recebendo 33 mil litros.

Então há muitos novos produtores interessados e inscritos para entregar leite e não estão entregando porque não há capacidade indus-

trial. Problema esse que não existirá de maneira nenhuma a partir de julho próximo quando a usina entrar em funcionamento. A quantidade da produção será importante, evidentemente, porque a capacidade da usina é grande. Mas volto a dizer que a qualidade é fundamental para o produtor que desejar obter maior rendimento.

Bem, na comercialização a partir da usina, acreditamos também que pela própria estrutura da produção leiteira no Brasil — o Brasil se caracterizando como um dos grandes importadores de leite — isto dá garantia de que mercado para a produção leiteira não será problema. Ainda mais se considerarmos que o leite permite uma série enorme de diversificação de produtos. Hoje a própria Cooperativa Central contratou o estudo de uma firma especializada para estudar quais são os produtos derivados com maior penetração no mercado. Em função dessa pesquisa é que ela vai decidir quais os produtos que ela vai fabricar aqui na usina central. Então acho que a estrutura de comercialização não causa preocupação nenhuma para a região. Temos um bom caminho pela frente. Vocês sabem que uma das grandes preocupações do mundo é que no ano 2.000 nós estaremos com nossa população praticamente dobrada. Teremos o dobro de bocas para alimentar. E a produtividade, a produção de alimento não tem acompanhado essa curva de crescimento das populações. Além do mais temos que considerar que dificilmente todos os Estados brasileiros irão produzir muito leite. Temos que considerar que esses Estados mais do Norte, com temperatura extremamente quente não produzem muito leite, porque a vaca leiteira, o gado leiteiro, é animal de clima frio e que tende a produzir mais em clima frio.

Hélio: Quanto aos hortigranjeiros nós estamos pensando na colocação dos produtos no mercado gaúcho, nas diferentes regiões, e também uma parte em Santa Catarina. A industrialização desses produtos é ainda uma luz no outro quarto. Ainda vai demorar um pouco para chegarmos lá. Mas podemos chegar lá.

Nedy: Mas eu acho que nós temos as melhores condições para obter um alto rendimento em relação a outras áreas, após organizado o nosso produtor. A Cotrijui tem interesse na diversificação. Mas tem que ser tudo programado, desde a produção até a comercialização e a industrialização. Temos procurado mostrar que a diversificação interessa ao associado e interessa a Cooperativa.

OCERGS AMPLIA ATIVIDADES

Uma consultoria jurídica e assessorias econômicas e administrativas, além da representação junto a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, são os novos planos de prestação de serviços da OCERGS (Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul) para suas cooperativas filiadas.

mostrou à OCERGS a necessidade de um reaparelhamento da sua entidade representativa, para se colocar à altura dessa realidade presente".

Na área da prestação de serviços, especificamente, setor onde atuava de maneira discreta, é que a entidade prepara-se para agir mais ativamente. Estão dentro dos objetivos, a ativa participação de uma consultoria jurídica e assessorias econômica e administrativa. No que se refere a representação política do sistema também a OCERGS agilizará ação, em benefício de todas as cooperativas do Estado.

Sendo a OCERGS o órgão representativo das cooperativas, como sociedade civil e sem fins lucrativos ou econômicos, evidentemente ela está à altura de uma missão e desempenho de igualdade em benefício de todo o sistema cooperativo.

Ainda segundo declarações de Selvino Ahlert, sendo os objetivos da OCERGS a promoção do cooperativismo e o desenvolvimento contínuo das cooperativas gaúchas, a entidade está preparada para servir as filiadas nos seguintes setores e atividades: assessorias econômica, administrativa, contábil, comunicação e educação e imprensa e divulgação, sendo que estes dois setores são da fase atual.

COMITÊ DA SOJA

Um novo serviço a ser prestado pela OCERGS às cooperativas filiadas é sua representação junto a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil. Já a partir do corrente mês de março, as cooperativas exportadoras de soja deverão procurar obter suas cotas de exportação da CACEX, através da OCERGS.

A OCERGS endereçou carta-circular a todas as cooperativas, com data de 28 de fevereiro último, comunicando o novo serviço e fornecendo detalhes técnicos a respeito do assunto.

A VISITA DOS AGRICULTORES AMERICANOS

Um grupo de 19 agricultores norte-americanos, membros da "Minnesota Crop Improvement Association", estiveram visitando a COTRIJUI no dia 17 último. Os cooperativistas americanos, todos procedentes de Estados próximos a região do milho e da soja no Alto Mississipi, viajaram ao Brasil através de um tour organizado pela Turismo Passo Dareaia, de Porto Alegre.

Eles visitaram o Centro de Treinamento da COTRIJUI em Augusto Pestana, na parte da manhã, quando tiveram ocasião de observar as pesquisas a nível de campo que a cooperativa desenvolve ali em todas as áreas da produção primária. Ao meio dia foram recepcionados com um churrasco na sede da Afucotri, com a presen-

ça do vice-presidente, Arnaldo Oscar Drews, e outros diretores. Falando na ocasião, Arnaldo Drews ressaltou a importância desses encontros entre cooperativistas vinculados às mesmas atividades em ambos os países, como perspectivas de futuros negócios diretos internacionais entre as próprias cooperativas.

Agradecendo em nome dos visitantes, Harley J. Otto, vice-presidente executivo da "Minnesota Crop Improvement Association", concordou com a possibilidade levantada por Arnaldo Drews e disse que a nível de produtores, os problemas de norte-americanos e brasileiros, são bastante semelhantes.

Na parte da tarde eles fizeram visita a sede da cooperativa.

A Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul (OCERGS), está passando por uma fase de reestruturação, visando ampliar e dinamizar sua área de ação, especialmente no que se refere à prestação de serviços. Segundo o superintendente técnico, Selvino Ahlert, "a própria diversificação de atuação das cooperativas filiadas,



COTRIEXPORT
CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

As coisas acontecem. Com ou sem seguro. Mas com seguro, elas são mais suportáveis.

A COTRIEXPORT - Corretora de Seguros Ltda. presta assistência técnica em seguros para os associados e amigos da COTRIJUI. Controla inclusive o vencimento das apólices. Você opta pela seguradora de sua preferência e a COTRIEXPORT cuida de tudo.

Em Ijuí, junto ao Departamento de Assistência Social da COTRIJUI.

Pode conferir: Manzate® D+Benlate® no trigo é dinheiro no bolso.



Omar Seifert
Granja São Sebastião
Carazinho - 3.º Distrito
"Usei o Manzate D e mais o Benlate. Estou tirando 20 por hectare, com 81 de específico".
"O melhor trigo que eu estou tirando é nas lavouras onde usei o Manzate D mais o Benlate. Estou tirando 20 por hectare, com 81 de específico.
Nas lavouras onde não usei o produto estou tirando só a semente".

DU PONT
MARCA REGISTRADA
AGROQUÍMICOS



*Manzate D + Benlate são marcas registradas da Du Pont.

Use Adubos Trevo. Quem lida com fertilizantes há 46 anos, sabe muito bem como dar a você a terra prometida.

Pudera, todo esse tempo em que os Adubos Trevo vêm fertilizando terras pelo Brasil afora, sempre se soube que Trevo é marca de fé. Garantia de colheitas fartas. Certeza do pão na mesa.

Afinal, toda a tecnologia desenvolvida em suas fábricas está voltada inteiramente para o aperfeiçoamento de fertilizantes e calcários adequados às terras brasileiras, de maneira a suprir suas deficiências.

Inclusive agora, o complexo industrial da Trevo, no Superporto de Rio Grande, lança no mercado, também, Supertrevo, o NPK Granulado,

numa composição única de Nitrogênio, Fósforo e Potássio. Sem contar a constante produção de outras formulações NPK, para os mais diversos tipos de culturas.

Por isso, quando chegar a hora de adubar, acredite nos Adubos Trevo, antes de tudo.

Prá deixar sua terra santa.

ADUBOS TREVO

Indústrias Luchsinger Madörin S.A.
Av. Júlio de Castilhos, 435
Fone 25-5455 - Porto Alegre - RS



A cidade de Dortmund tem uma população de 600 mil habitantes; 290 mil desses habitantes são cooperativados. Conheça a força do cooperativismo alemão e os benefícios que ele proporciona ao povo no atendimento e prestação de serviços. A reportagem foi baseada em relatório enviado ao COTRIJORNAL pelo professor Walter Frantz, de Ijuí, que cursa já há dois anos o Instituto de Cooperativismo da Faculdade de Economia da Universidade de Münster, na República Federal da Alemanha.

A EXPERIÊNCIA

Entre as várias oportunidades que o Instituto de Cooperativismo da Faculdade de Economia da Universidade de Münster ofereceu no decorrer do semestre de inverno 77/78 aos seus alunos, estava a visita a uma cooperativa de consumo, em Dortmund.

Dortmund é uma cidade com cerca de 600.000 habitantes, cuja origem remonta aos anos 885. Em 1220 recebeu o título de "cidade imperial independente". Sua população hoje decresce, fenômeno verificado de modo geral na Alemanha Ocidental. O florescimento de Dortmund teve início com sua elevação a "cidade imperial independente". Somente com a guerra dos 30 anos e a invasão napoleônica sobreveio a estagnação. Porém, ainda no século passado, com a implantação da indústria metalúrgica e a exploração do carvão de pedra, o ritmo se refêz e hoje ela é uma importante cidade industrial, ao lado da já secular fabricação de cerveja. Mesclado com suas belezas naturais e históricas, pode ser visto também o espectro da poluição causada pelas grandes indústrias. Malgrado grandes esforços dispendidos no sentido de defesa ao meio ambiente, ainda saltam aos olhos do passante as marcas do implacável flagelo da sociedade moderna.

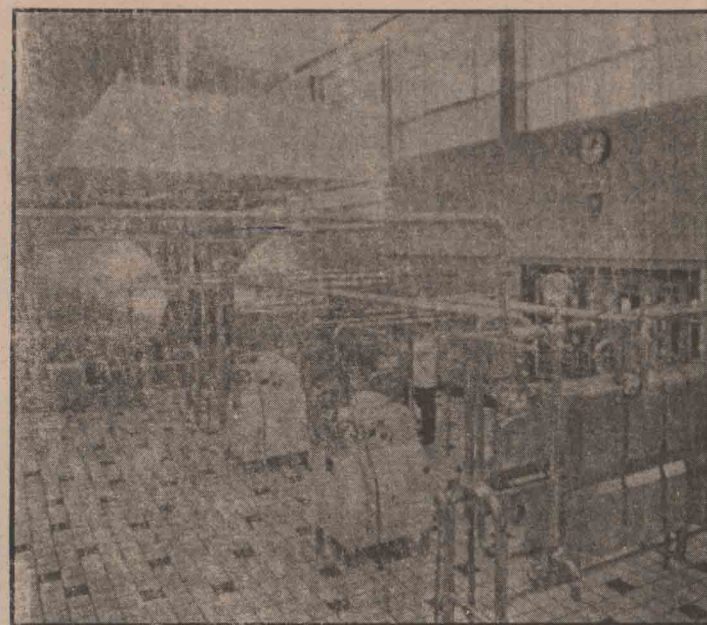
A cooperativa de consumo de Dortmund foi fundada em 1901 por iniciativa de um grupo de operários, principalmente mineiros, comandados por um líder sindical. Sua fundação se inspirou no movimento cooperativo da época, nascido no século 19, na Inglaterra. E o início de sua história é idêntico ao da maioria das cooperativas: pouco

capital, poucos sócios e busca de uma saída para os problemas sócio-econômicos. Ela se estabeleceu, inicialmente, num quarteirão de operários. Em 1902 possuía 349 sócios, 1 mercado e 2 funcionários. Atualmente conta com 290.000 sócios, 220 supermercados e 5.500 funcionários. O efeito regulador de preços dos produtos, embora não objetivo de uma cooperativa, também já em 1902 foi inevitável. A manobra dos preços foi rompida. A produção deste bem público, talvez seja ainda hoje responsável pelo relativo baixo índice do custo de vida (gêneros alimentícios) em Dortmund, um dos mais baixos da Alemanha. Cerca de 25% do mercado de consumo está sob sua responsabilidade. Outro efeito, na época, produzido pelo cooperativismo foi o de provar aos empresários de que uma firma poderia ser racional, econômica e subsistir, mesmo que seus operários não trabalhassem 14 a 16 horas diárias. Isto foi possível formando cooperativas de produção, no setor da produção de pão. Estas cooperativas acabaram sendo fusionadas mais tarde.

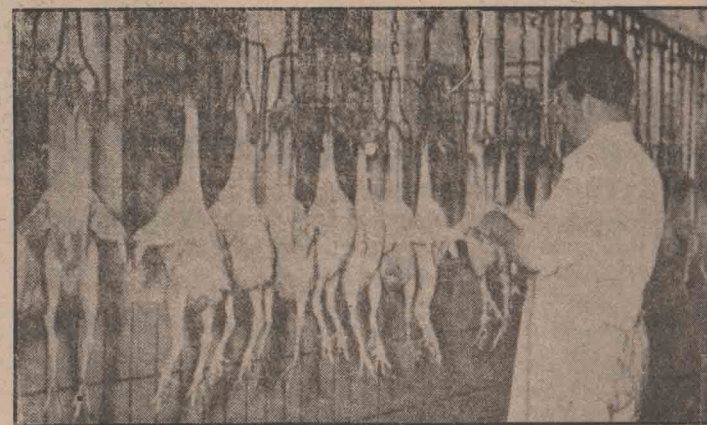
As fusões de cooperativas se verificaram desde 1908, como fórmula para enfrentar as crescentes dificuldades. A cooperativa de consumo de Dortmund absorveu várias cooperativas batidas pelas crises e teve que resistir a duas grandes guerras mundiais, à inflação galopante que assolou a Alemanha e o mundo capitalista na crise de 1929/30, e enfrentou o enorme desemprego de seus sócios e a consequente impossibilidade de consumo por parte destes, etc. Mas os piores anos foram os do período de 1933/45 da ditadura nazista. Sofrendo interven-



A criação de ovelhas nas montanhas



Interior de uma cooperativa leiteira

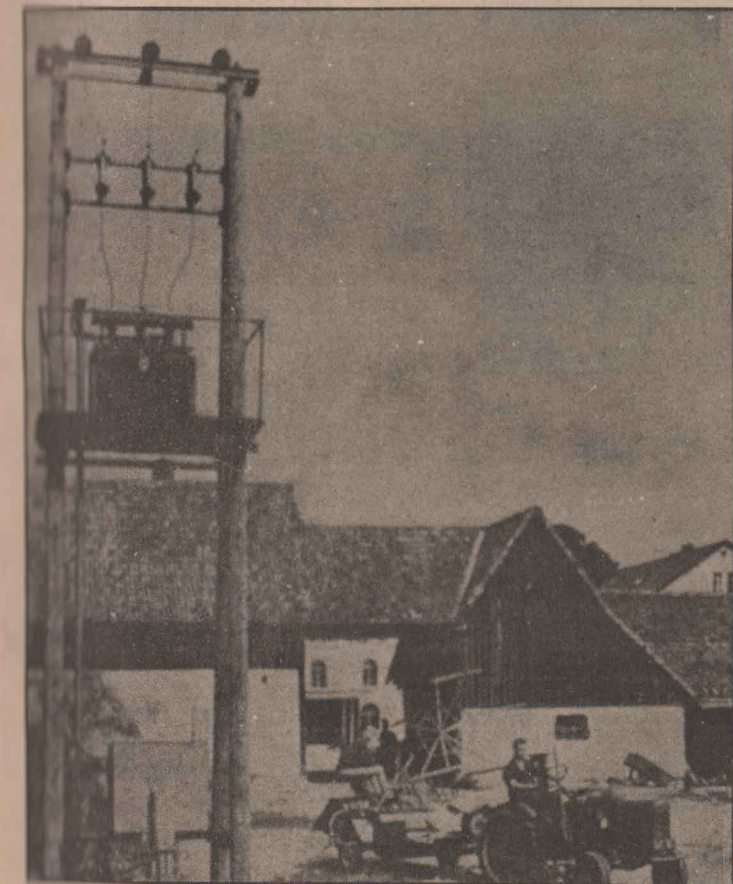


Boas criações de aves

COOPERATIVISTA DA ALEMANHA



Venda de peixe numa cooperativa



Rede de energia elétrica cooperativada



O cultivo de batatas dos associados.

ção direta em 1941, foi dissolvida com as demais co-irmãs, para ser seu patrimônio posto ao serviço do Estado totalitário e anti-democrático. Cerca de 3 anos após, os mercados e prédios da cooperativa extinta foram, em grande parte, destruídos pelas bombas dos aliados. Um assalto ao resto de produtos e alimentos pela população faminta e cansada de guerra, foi inevitável. Tão logo a guerra cessou, mesmo não havendo mais sócios e apenas cooperativistas, a cooperativa foi reorganizada e recebeu, em 1948, novamente, das mãos das forças de ocupação inglesa o patrimônio que havia sido confiscado pelos aliados em 1945, na capitulação, ocupação e divisão do território alemão.

Embora tendo passado por estas duras provas, não capitulou e, em 1966 iniciou sua rede de grandes e modernos supermercados, instalando o primeiro no "Shopping-Center Ruhrpark", em Bochum, cidade vizinha e também grande centro industrial da Alemanha Ocidental.

Até aquela data tinha apenas pequenos mercados. Hoje, sito à rua "Bracheler Hellweg", antigo acesso estratégico por onde Napoleão fez marchar suas tropas, está o centro de distribuição dos 9.800 artigos para os 220 mercados e a sede administrativa onde os sócios têm o seu lugar de reuniões e encontros. A central administrativa é servida por viação-férrea que traz os produtos da Itália, Espanha e Balcãs e por uma frota de caminhões para os transportes mais próximos. Dentro da central distribuidora é possível verificar o avançado estado de racionalização dos serviços, onde pequenos vagões elétricos rodam, au-

tomaticamente, sobre pistas magnéticas não visíveis das prateleiras dos estoques aos pontos de embarque ou recebimento de produtos, dentro de um rigoroso código de funcionamento. A moderna rede de auto-estradas e vias de acesso permite que cada carro de transporte faça uma média diária de 4,3 viagens da central aos supermercados.

Embora cultive os princípios cooperativos, segredo de seu sucesso, segundo a expressão dos diretores, a ideologia cooperativa não pode ser garantia para a manutenção da empresa. É preciso ter uma sólida estrutura econômica. E isto não falta. O cooperativismo serve como princípio organizativo e não apenas como idéia.

Depois da segunda guerra mundial experimentou-se a colaboração entre a cooperativa de consumo e cooperativas de produção. A integração não se verificou, embora continuem as relações comerciais dentro das condições de mercado. O princípio de promoção dos interesses econômicos dos sócios de ambos os tipos parece ser a razão principal da impossibilidade desta integração. Os interesses dos dois grupos são específicos.

Negócios com não sócios são permitidos. Porém 90% de suas vendas é feita a sócios. Visitando alguns supermercados e falando com sócios e funcionários, foi possível perceber que o associado considera sua cooperativa como sendo uma alternativa para seu consumo e seu orçamento familiar. Os efeitos e a importância de cooperativas de consumo nos grandes centros industriais e urbanos não são desprezíveis. Daí o fato de terem sido estimulados exatamente nos países hoje industrializados.

LORENZONI, A FAMÍLIA QUE VIVE E TRABALHA UNIDA



Seu Gabriel com os dois filhos: o Joaquim e o Antônio.

Quem não conhece os Lorenzoni da Colônia Santo Antônio, distante uns 25 quilômetros de Ijuí? Pois os Lorenzoni que formam três famílias, com a do pai e dos filhos casados, vivem juntos numa propriedade de 70 hectares de terra.

Um dia eles tiveram que tomar uma decisão: dividir as terras ou morar e trabalhar todos juntos. Cada um pensou um pouco e concluíram que podiam morar e trabalhar juntos, nos mesmos 70 hectares de terra.

Mas isso já fazem mais de 20 anos, quando os dois filhos, o Joaquim e o Antônio, ainda andavam de calças curtas, mas já trabalhavam na lavoura. Quem lembra é o pai Gabriel Lorenzoni:

— Eu cheguei aqui na Colônia Santo Antônio só com as mãos nos bolsos. Sem nada. Comecei a trabalhar numa pequena carpintaria. Preparava madeira para fazer carroças. Isso lá por 1933. Assim fui trabalhando, trabalhando. Até que em 1937 comprei 7 hectares de terra, aqui mesmo, ao lado do moinho de milho dos Lunarde e Raguazoni. Aí nasceu o Joaquim, o primeiro dos meus 10 filhos. Mais tarde consegui comprar 20 hectares de terra ao lado. Depois também comprei o

moinho que estava com poucas máquinas. Nessa época o Joaquim passou a trabalhar comigo na lavoura. É verdade, eu sempre me preocupei com o futuro dos meus filhos. O que eles iam fazer na cidade, sem terra e sem estudo? Mas também não adiantava simplesmente dividir uma área pequena entre os filhos. Agora consegui, também com a ajuda dos filhos, os 70 hectares. Vamos vivendo, dividindo tudo: trabalhos, custos e lucros.

Dito e feito. Hoje os Lorenzoni vivem e trabalham unidos. Mas seu Gabriel tem uma leve tristeza: os outros dois filhos homem que estão fora da sua propriedade. Um continua trabalhando na terra, numa propriedade própria, perto de Ijuí, e o outro dirige uma granja, também em Ijuí. Já as seis filhas, todas casaram e estão vivendo na cidade. "Eles estão bem, mas poderíamos trabalhar todos juntos, mas daí os 70 hectares seriam muito pouco", diz seu Gabriel.

AS TAREFAS DA FAMÍLIA

Por enquanto, as três famílias estão vivendo bem. O Joaquim, de 45 anos, tem oito filhos e o Antônio, de 32 anos, tem mais dois fi-

lhos. Cada chefe de família tem suas tarefas na propriedade. O Joaquim explica como eles trabalham:

— O pai está mais ligado com o moinho. Eu e o Antônio, mais os filhos, estamos em todas as plantações e atividades da propriedade. Assim, quando um serviço precisa da ajuda de todos, os Lorenzoni se ajuntam de uma só vez. É o caso agora, por exemplo, da colheita da soja. Todos vão trabalhar juntos.

Mas onde o seu Gabriel gosta de ficar mesmo, quase durante todo o dia, é no moinho. Ali, sempre chega um morador da comunidade com um pedido para moer milho e fazer farinha. É o único e o mais antigo moinho da comunidade. Por isso todos conhecem e procuram o moinho do seu Gabriel. Quem traz, por exemplo, 60 quilos de milho vai receber 48 quilos de farinha. E o seu Gabriel vai passar uma nota de moagem no valor de 24 cruzeiros.

Se não tem serviço de moagem no moinho, seu Gabriel faz um trabalho que muito gosta: consertar máquinas de plantar milho, arroz, feijão, ou fabricar tambores para colocar vinho.

Enquanto o seu Gabriel se entretém com qualquer atividade no

moinho, nunca falta trabalho para o Joaquim e o Antônio e seus filhos. É quase inacreditável tudo que essas três famílias fazem. "Só vendo mesmo", como diz o seu Gabriel. Eles tem em frente a casa uma parreira de uva, de uns 200 metros, e produzem de 6 a 7 mil litros de vinho; plantam soja, trigo, milho, feijão, arroz. "Aqui só compramos sal, açúcar, café e vestuário. O resto nós temos tudo aqui, diz Antônio.

Além disso, os Lorenzoni ainda possuem um apiário, um açude para criação de peixes, e 20 cabeças de gado que produzem diariamente 30 a 40 litros de leite.

Mas se os Lorenzoni trabalham juntos, isso não quer dizer que cada um não tem liberdade para efetuar que eles quiserem. Se um tiver que pagar uma nota de compra de calcário, paga mesmo; se outro precisar consertar uma máquina, também efetua o pagamento.

No final de cada mês, a família faz uma reunião e todos apresentam os recibos e notas de pagamentos. Então se realiza um balanço dos gastos e dos ganhos. No final é repartido o lucro.

Assim vivem os Lorenzoni. É verdade, como diz o seu Gabriel, para acreditar só vendo mesmo.

Conheça um pouco da vida e do trabalho de uma família que preferiu não dividir as terras e trabalhar junta.

O EX-MINISTRO E ASSOCIADO DA COTRIJUI, CIRNE LIMA

Ele fala sobre o gaúcho, a incorporação da Cotrijui e do valor do cooperativismo.

Dentro do contexto humano de uma cooperativa, todos os associados são importantes na medida em que entregam seus produtos à comercialização, adotam as técnicas aconselhadas e participam da vida de sua entidade. Alguns, no entanto, por serviços prestados à causa pública ou por carisma pessoal, destacam-se do comum do cotidiano e passam a se constituir no que em linguagem jornalística se costuma qualificar de "pessoa-notícia".

Na Unidade COTRIJUI de Dom Pedrito, o associado de matrícula nº 16988-103, na rotina da cooperativa, é igual a todos os demais. Entrega sua produção, acompanha com interesse os assuntos da cooperativa, participa de reuniões e assembleias e tanto nas assembleias como nas rodas de chimarrão defende o sistema cooperativista, pois entende que "só esse sistema nos tirará do chão". Seu nome é Luiz Fernando Cirne Lima — um homem simples, típico homem de galpão, como se costuma dizer na Campanha, que aplica o cooperativismo em todos os sentidos.

Foi numa tarde quente de fevereiro que nossos companheiros de D. Pedrito, Ivo Basílio, Edegar Severo e João Roberto Vasconcellos estiveram na Estância da Pedreira, interior do município, com a finalidade de conversar com esse associado, procurando saber de seus problemas e pedindo opiniões também, pois afinal, o associado 16988-103 já foi Ministro da Agricultura.

De botas e bombacha, na característica hospitalidade do gaúcho, Cirne Lima foi logo pedindo que fosse preparado um chimarrão, ao longo do qual estabeleceu-se importante diálogo sobre diversos assuntos, em especial, o cooperativismo e a COTRIJUI.

A COTRIJUI NA CAMPANHA

Falando sobre a encampação da Pedritense pela COTRIJUI, disse o ex-Ministro entender que na simples incorporação, estabelecia-se além de um somatório de ideais e diversificação de produtividade, também a união de dois tipos completamente distintos de gaúchos, quais sejam o campesino ou fronteirista e o serrano. Para Cirne Lima isso é muito proveitoso em termos de

integração. "Tudo porque o gaúcho da fronteira teve sua origem no fazendeiro sesmeiro, que recebendo extensas parcelas de campo numa região ainda não consolidada politicamente e que despertava a gula dos estrangeiros próximos, tinha que agir também como guerreiro".

Para Cirne Lima o gaúcho dos séculos XVII e XVIII não podia dedicar-se totalmente a produção. "Antes de produzir ele tinha mais que lutar para defender a consolidação das fronteiras, que durante aqueles dois séculos oscilou entre Montevidéu e Rio Pardo. Em vista dessa conjuntura, e em face dessa vivência totalmente individualista, originou-se um tipo de formação humana peculiar. Pois a tradição do homem de fronteira sempre foi resolver seus problemas por conta própria".

Bem ao contrário foi a formação humana nas regiões de colonização européia. De um lado o homem imigrante já trazia uma tradição comunitarista e de outro a pequena extensão das terras que lhe era vendida, obrigava a uma aproximação geográfica natural. A evolução do cooperativismo nas regiões típicas de imigrantes é natural, uma vez que esses colonos já traziam de seus países de origem uma herança mentalizada de cooperativismo".

Agora, para o caso de Dom Pedrito — disse Cirne Lima — a soma desses dois elementos de ordem sociológicas, é muito bom. Mesmo que na região de Dom Pedrito, por princípio, o pessoal seja individualista, os exemplos solidaristas e comunitaristas que passarão a se infiltrar em nosso meio trazidos pela serra, darão uma boa mescla.

MAIS COMUNICAÇÃO COM O ASSOCIADO

Cirne Lima sugeriu que seja ampliada a comunicação com os associados na região. Considerou o trabalho de comunicação, educação e jornalismo, de excepcional valia para a promoção de uma efetiva participação e congraçamento. No seu entender, é muito importante que sejam realizadas visitas aos associados, se possível até em suas próprias casas, principalmente neste

momento de transição que o fronteirista está vivendo com o advento da agricultura.

— O fazendeiro nunca se conscientizou para a agricultura porque na vida meio guerreira que sempre levou, isso era inviável, a não ser culturas de ciclo curto e em pequenas áreas para consumo familiar. Agora, aos poucos, essa tendência virá a ser alterada, pois os exemplos de eficácia do cooperativismo serão assimilados pelos produtores locais.

COOPERATIVISMO A GRANDE OPÇÃO

Para o ex-Ministro da Agricultura, o cooperativismo deve se constituir na grande opção sócio-econômica para o Brasil. Respondendo a pergunta se além do capitalismo e do socialismo pode haver outra saída válida, disse que a saída consiste no próprio cooperativismo. Aliás, citou o caso da Guiana, "um país que vinha de secular colonialismo e que ao adotar o cooperativismo como sistema econômico e filosofia de Governo, é hoje dos mais sólidos tanto política como economicamente".



Caracterizado na simplicidade do gaúcho, o ex-ministro Cirne Lima, nosso associado, conversa com Ivo Basílio e Edegar Severo.

A foto é de João Roberto Vasconcellos.

COMO EVITAR A PERDA DE GRÃOS

* Luiz Volney Mattos VIAU

Estamos vivendo momentos de grande preocupação, quando as estimativas de colheita da soja demonstram uma queda de produção de até 40%, em função da falta de chuvas no período de floração e formação de vagens, considerado crítico para a cultura. Esses riscos de ordem climática são incontáveis pelo homem, tornando as perdas também inevitáveis.

Paralelamente há as perdas decorrentes de operações mal executadas ou mal planejadas, sobressaindo principalmente as perdas na colheita, em função da má regulagem da automotriz.

Em trabalhos realizados pelo Departamento de Engenharia Agrícola e Florestal da Universidade Federal de Santa Maria, demonstram que atualmente se perde 15% da produção da soja por falhas no momento da colheita. Para sentir melhor isto, por exemplo, uma lavoura que produziria 30 sacos por hectare, atualmente colhe-se dessa lavoura um máximo de 25-26 sacos, sendo o restante perda de colheita. Podemos reduzir essas perdas para 3%, desde que se tenha bons conhecimentos sobre as automotrizes-colheitadeiras utilizadas na agricultura.

As perdas de colheita podem ser classificadas nas seguintes maneiras: perda por vibração, perda por duplo corte, perda da resteva, perdas por acamamento, perdas de trilha e separação.

PERDA POR VIBRAÇÃO

Esta perda ocorre em função da má regulagem da navalha de corte e baixo teor de umidade do grão. A má regulagem da navalha provoca um corte irregular e com bastante vibração, o que provoca a debulha e perda do grão. Essa má regulagem da navalha pode ser uma excessiva folga vertical ou horizontal, deixando a navalha bastante solta nos guias, ocasionando muita vibração na planta a ser colhida. O mau estado do fio da navalha, os suportes das contra-navalhas mal alinhadas, bem como a navalha sem curso ajustado contribuem para o aumento das perdas na colheita.

A folga vertical e horizontal da navalha de corte deve ser de 1,5 milímetro. A abertura da proteção das contra-navalhas sobre a navalha deve ser de 8 a 10 milímetros. Verifi-

A soja não rendeu este ano o esperado. Então há ainda mais razões para uma perfeita regulagem da máquina colheitadeira que evitará a perda de mais grãos. Saiba os defeitos e todas regulagens da máquina colheitadeira.



car periodicamente o livre movimento da barra de corte. Para isso soltar o parafuso e porca do braço acionador e movimentar a barra de corte com a mão. Se estiver presa, verificar o alinhamento da plataforma e das ponteiros da barra de corte. A velocidade da lâmina deverá ser de aproximadamente 520 golpes por minuto. Se a planta estiver seca, há maior probabilidade de haver perda de grãos e vagens por causa desses defeitos. O grau de umidade ótimo para a colheita de soja está entre 13 e 16%.

PERDAS POR DUPLO CORTE

Estas perdas estão diretamente relacionadas com o molinete. As perdas que podem ocorrer no molinete e por vibração podem representar 31% da perda total. Todo o molinete possui regulagem da sua posição, velocidade, centro de giro e ângulo dos pentes. Quanto à posição do molinete, pode ser deslocado no sentido horizontal, mais para frente ou mais para trás, ou no sentido vertical, mais para cima ou mais para baixo. O centro de giro do molinete deve estar colocado de 15 a 30 centímetros da barra de corte, conforme a massa da cultura. O princípio fundamental que rege o posicionamento do molinete é: cultura baixa e pouco densa — molinete bem baixo e para trás. Quando a cultura estiver alta e densa — molinete alto e mais para frente.

A regulagem do molinete para frente ou para trás é feita mecanica-

mente, enquanto que o movimento para cima e para baixo é regulado por um comando hidráulico existente no painel de comando. O molinete deve fazer com que o material cortado caia imediatamente após o corte, para dentro da plataforma e seja trazido ao centro pelo caracol, para ir ao sistema de trilha pelo túnel transportador. Se o material não for colocado imediatamente sobre a plataforma após o corte, ocorrerá o problema do duplo corte, cujo pedaço da cultura estará perdido, ocasionando as perdas por duplo corte. Para que o molinete realize seu trabalho, além do correto posicionamento é necessário que tenha uma velocidade adequada. Dados experimentais indicam que deve ser de 15 a 25% mais que a velocidade de deslocamento da máquina. Para calcular a velocidade do molinete, proceda da seguinte maneira: marcar uma distância de 100 metros no terreno; medir a circunferência do molinete; atar um pedaço de pano em uma das pás do molinete para o operador contar quantas voltas o molinete dará, quando a automotriz percorrer os 100 metros.

Tomando por exemplo a circunferência do molinete com 4 metros. Quando a máquina percorrer 100 metros, o molinete terá de percorrer 125 metros ou terá de dar 31 voltas, pois uma volta do molinete representa 4 metros lineares. O controle da velocidade do molinete é feito por polias variáveis, acionados por um comando hidráulico. A velocidade do molinete varia de 11-56 giros por minuto. Torna-se necessá-

rio, sempre que mudar a velocidade da máquina, corrigir a velocidade do molinete.

Os pentes do molinete possuem também uma regulagem para facilitar o levantamento de plantas com hastes caídas ou amaranhadas. A posição vertical dos pentes serve para a cultura em pé. Para hastes deitadas recomenda-se inclinar um pouco a posição dos pentes. Esta regulagem do ângulo é efetuada mecanicamente pelo deslocamento do molinete após afrouxar dois parafusos fixadores.

PERDA DE RESTEVA

Estas perdas estão relacionadas com a irregularidade do terreno e na regulagem defeituosa da unidade de corte e apanha. A irregularidade do terreno é uma causa muito expressiva das perdas de resteva. Ela é proveniente, normalmente, do mau ou inadequado preparo do solo. Não sendo bem preparado o solo ou não dando atenção às práticas conservacionistas, as águas das chuvas abrem valas que dificultam em muito a colheita.

Esta irregularidade pode ser proveniente da semeadura, cujo sulcador provoca um plantio em camalhão ou em sulco. E mais ainda capinas mecânicas, que provocam um amontoamento de terra nos pés das plantas, deixando o terreno irregular. Deve-se colher sempre seguindo as curvas de nível e no sentido das linhas da cultura. A unidade de corte e apanha possui um controle

através de comando hidráulico, para o corte a diversas alturas. O descuido do operador poderá deixar que a plataforma esteja cortando muito alto e deixando vagens de soja na resteva. Com relação ao aspecto genético, quase todas as variedades de soja possuem altura de inserção de vagem suficiente para o trabalho das automotrizas.

PERDAS POR ACAMAMENTO

As perdas por acamamento decorrem de causas mecânicas, como: vento, chuva e tratos culturais.

Perdas de trilha e separação — São aquelas que ocorrem no sistema de trilha e separação da combinada. Essas perdas têm como causas: fluxo de ar inadequado, orientação defeituosa da corrente de ar, peneiras mal reguladas, falta ou excesso de trilha. A intensidade da corrente de ar gerada pelo ventilador pode ser excessiva ou deficiente, além de normal. Se for excessiva ou deficiente, há perdas. Estas perdas poderão ser observadas no material que sai da peneira. Existem duas maneiras de regular a intensidade do fluxo de ar: aumentando ou diminuindo a rotação do ventilador, aumenta-se ou diminui-se o fluxo de ar. E abrindo ou fechando as janelas de tomada de ar do ventilador, aumenta-se ou diminui-se a intensidade do fluxo de ar. Numa combinada temos um ou outro sistema de regulação da intensidade do fluxo de ar. É muito simples e de grande importância a corrente da intensidade do fluxo de ar. Se o

vento for demais, ocorrem perdas, pois a corrente de ar carrega para fora grãos limpos. Além disso se forma uma camada de material sobre as peneiras, e os grãos não conseguem cair, saindo junto com o material todo.

A corrente de ar deve ser orientada pelos defletores de tal maneira que atuem sobre a peneira. Existe um defletor para cada peneira. A orientação defeituosa é causa de perdas. Na prática é fácil de se avaliar a orientação do fluxo. Basta olhar para dentro da combinada, por trás, e ver se a peneira tem igual quantidade de material em toda a sua extensão. Se estiver mais limpa numa extremidade é sinal que por ali a corrente de ar é mais intensa. Atualmente algumas colheitadeiras já vêm com o defletor fixo, regulado para uma distribuição uniforme de ar sobre as peneiras. A rotação do ventilador é controlada mecanicamente, através de polias variáveis.

Os orifícios das peneiras não podem ser muito pequenos, nem grandes demais. Variam de tamanho conforme a cultura e, a peneira de cima possui furos maiores que a de baixo. A peneira de baixo poderá ser regulável ou combinável, neste caso há necessidade de uma peneira para cada cultura. Na regulação a peneira de cima deverá ficar mais aberta que a de baixo.

A trilha excessiva pode provocar perdas consideráveis, pois o grão é muito quebrado e poderá ser arastado pela corrente de ar. Se houver trilha excessiva é sinal que o ci-

lindro está com muita rotação ou então a abertura do côncavo é muito pequena. A deficiência de trilha gera perdas de grãos, pois nem todas as vagens são abertas e com isso caem fora da máquina. Neste caso a folga entre o cilindro e o côncavo é demasiada ou a rotação do cilindro é pouca. A rotação do cilindro é controlada por um comando hidráulico, que deverá ser acionado quando o sistema de trilha estiver ligado. A folga entre o cilindro e o côncavo é regulada mecanicamente, através de uma alavanca, situada próximo ao assento do operador.

A parte da frente da abertura entre o cilindro e o côncavo deve ser mais ou menos 5 milímetros maior que a parte de trás. É importante também observar o paralelismo entre o cilindro e o côncavo. Para cada cultura há uma velocidade e a maneira de conseguí-la você encontrará no manual que acompanha sua automotriz. Sintetizando o que foi visto, a Universidade de Santa Maria, através de seu Departamento de Engenharia Agrícola explica como proceder com sua colheitadeira.

Ao iniciar a colheita: Tire os calços; troque o óleo do motor ou drene a água carter; lubrifique toda a automotriz; revise o sistema de refrigeração para não fundir o motor ao ligar; acerte a tensão das correias, correntes e elevadores; verifique se os controles estão funcionando.

DURANTE A COLHEITA

Trabalhe numa velocidade de 3 a 5 quilômetros por hora, de acor-

do com a lavoura; ajuste a linha de centro do molinete de 15 a 30 centímetros à frente da barra de corte, conforme a altura da soja; ajuste a velocidade do molinete em 25% a mais do que a velocidade da máquina; mantenha a barra de corte bem regulada, próximo ao solo, sem cortá-lo; regule primeiro o sistema de trilha: cilindro e côncavo; depois regule o sistema de limpeza: ventilador e peneiras; lembre-se que 80% das perdas ocorrem na plataforma, antes da cultura entrar na automotriz; saiba que o manual de operação da automotriz contém todas as instruções para sua correta regulação e perfeita manutenção, o que é fundamental para seu bom funcionamento; saiba agricultor, se você encontrar 40 grãos de soja por metro quadrado, você está perdendo um saco de soja por hectare.

Bibliografia:

1. Principais causas de perdas de grãos na colheita mecanizada da soja. — J. Pozzera.
2. Manual de Instrução de colheitadeiras automotrizas. MF 220/MF 310.
3. Evite perdas na colheita — EMATER.
4. Colha mais na hora da colheita — UFSM.
5. Curso de operação e manutenção de automotrizas — Centro de Treinamento de Mecanização da Lavoura — Capela de Santana.

*Luiz Volney Mattos Viau é engenheiro agrônomo do Depto. Técnico da Cotrijuí.

OS SINAIS DE PREJUÍZOS E AS REGULAGENS

PERDAS	COMO CORRIGIR
Grãos dentro das vagens, presos à palha que sai da máquina.	Aumente a rotação do cilindro, diminua a abertura do côncavo ou faça as duas manobras juntas;
Grãos quebrados no depósito a granel ou no secador.	Diminua a rotação do cilindro, aumente a abertura do côncavo ou faça as duas manobras juntas;
Sujeira leve no depósito a granel ou no ensacador;	Aumente a corrente de ar ou oriente corretamente o ar;
Grãos limpos caindo fora, junto com o material das peneiras;	Diminua a corrente de ar ou oriente corretamente o ar ou, ainda, abra mais a peneira de cima;
Vagens ou pedaços de vagens caindo fora com o material das peneiras;	Abra mais o prolongamento da peneira de cima ou levante sua extremidade posterior;
Grãos e vagens caídos no chão em toda a largura de corte da máquina;	Regule a barra de corte. Regule o molinete quanto à sua velocidade e posição;
Pedaços de pé de soja ou o pé inteiro cortado, mas não recolhido pela máquina;	Regule corretamente o molinete quanto à velocidade (deve ser 10% a 25% maior que a velocidade da máquina). Regule a posição do molinete;
Vagens de soja presas à resteva deixada pela máquina.	Diminua a altura de corte. Trabalhe com a automotriz no mesmo sentido das linhas de soja.

EMISSÃO DE NOTAS PELO COMPUTADOR

O significativo volume de cereais que o corpo social confia à Cooperativa para beneficiamento e comercialização e o rápido fluxo de colheita e entrega do produto em seus armazéns, estava exigindo uma maior agilização na emissão dos documentos fiscais, indispensáveis para esse tipo de operações.

A cada período eram cerca de 120 mil notas fiscais de entrada emitidas manualmente por uma equipe de funcionários em trabalho continuado. Agora, fruto de criteriosos estudos que vinham sendo realizados sobre o assunto, por técnicos da Central de Processamento de Dados, ainda na corrente safra de soja a cooperativa estará emitindo as notas fiscais de entrada do produto em qualquer de suas Unidades, pelo computador, instalado na antiga sede social, em Ijuí.

Segurança total nos cálculos, economia de mão-de-obra, redução dos custos com o material de expediente, padronização dos formulários, além de outras vantagens de ordem burocrática interna, são os benefícios proporcionados pelo novo sistema.

No ato da entrega o associado receberá um recibo de entrega de produto, conforme os modelos, onde constam todos os registros normais de uma nota fiscal, exceto o peso líquido e o valor financeiro. Nas colunas de "sacaria", "umidade" e "impureza" constarão, respectivamente, quantidade, grau de umidade e grau de impureza.

O associado que desejar saber, antes do recebimento da nota fiscal, o peso líquido do seu produto, poderá aplicar as tabelas (modelo "2" e "3") de acordo com a umidade e impureza registrados no seu recibo de entrega de produtos, ou solicitar ao pesador para que efetue esse cálculo. O desconto apurado deverá ser deduzido do peso líquido, (bruto menos tara) obtendo-se, daí, o peso final da nota.

Para melhor assimilação, daremos a seguir dois exemplos de cálculos, com base nos números constantes dos modelos "1" e "2", aqui publicados:

No modelo "1", não houve desconto por sacaria por se tratar de produto a granel, por umidade, pelo fato do produto não apresentar índice superior a 14^o (tabela "3") e impurezas, por apresentar, igualmente, índice não superior a 5 gramas (tabela "4"). O desconto

de 1% de quebra técnica é fixo, independente da qualidade do produto.

No modelo "2", para uma carga de 7.000 quilos de produto ensacado, com umidade de 16,5^o e impurezas de 8,0 gramas, aplicadas as tabelas "3" e "4", apuramos um peso líquido de 6.575 quilos.

Como já frisamos, o recibo de entrega de produto de acordo com os modelos "1" e "2" será substituído 24 horas após sua emissão, pela nota fiscal definitiva, que poderá ser retirada pelos associados junto à balança, no mesmo local da entrega do produto.

TABELA "3"

TABELA PARA DESCONTO DE UMIDADE DE SOJA

UMIDADE	DESCONTO EM %
14,0	s/desconto
14,5	1,00
15,0	1,50
15,5	2,25
16,0	3,00
16,5	3,75
17,0	4,50
17,5	5,25
18,0	6,00
18,5	6,75
19,0	7,50
19,5	8,25
20,0	9,00
20,5	9,75
21,0	10,50
21,5	11,25
22,0	12,00
22,5	12,75
23,0	13,50
23,5	14,25
24,0	15,00
24,5	15,75
25,0	16,50
25,5	17,25
26,0	18,00
26,5	18,75
27,0	19,50
27,5	20,25
28,0	21,00
28,5	21,75
29,0	22,50
29,5	23,25
30,0	24,00
30,5	24,75
31,0	25,50
31,5	26,25
32,0	27,00
32,5	27,75
33,0	28,50
33,5	29,25
34,0	30,00
34,5	30,75
35,0	31,50

MODELO "1"

1.1. - SACARIA	ZERO
1.2. - UMIDADE	ZERO
1.3. - IMPUREZA	ZERO
1.4. - QUEBRA TÉCNICA	1,0%
PESO LÍQUIDO DA CARGA		
BRUTO	20.000 kgs.
TARA	13.000 kgs. 7.000 kgs.
DESCONTOS:		
QUEBRA TÉCNICA - 1,0% x 7.000 kgs.	70 kgs.
LÍQUIDO	6.930 kgs.

MODELO "2"

2.1. - SACARIA	500 gramas por saco
2.2. - UMIDADE	3,75% (ver 16,5 na tabela "3")
2.3. - IMPUREZA	1,6% (ver 8,0 na tabela "4")
PESO LÍQUIDO DA CARGA		
BRUTO	20.000 kgs.
TARA	13.000 kgs. 7.000 kgs.
DESCONTOS		
SACARIA 0,500 x 100 pcs	50 kgs.
UMIDADE 3,75% x 7.000 kgs	263 kgs.
IMPUREZA 0,6% x 7.000 kgs	42 kgs.
QUEBRA TÉCNICA 1,0% x 7.000 kgs	70 kgs. 425 kgs.
LÍQUIDO	6.575 kgs.

TABELA "4"

TABELA PARA DESCONTOS DE IMPUREZAS (Amostras de 500 gramas para todos os cereais)

GRAMAS	DESC. %	GRAMAS	DESC. %	GRAMAS	DESC. %
5,0	— o —	37,0	6,4	69,0	12,8
6,0	0,2	38,0	6,6	70,0	13,0
7,0	0,4	39,0	6,8	71,0	13,2
8,0	0,6	40,0	7,0	72,0	13,4
9,0	0,8	41,0	7,2	73,0	13,6
10,0	1,0	42,0	7,4	74,0	13,8
11,0	1,2	43,0	7,6	75,0	14,0
12,0	1,4	44,0	7,8	76,0	14,2
13,0	1,6	45,0	8,0	77,0	14,4
14,0	1,8	46,0	8,2	78,0	14,6
15,0	2,0	47,0	8,4	79,0	14,8
16,0	2,2	48,0	8,6	80,0	15,0
17,0	2,4	49,0	8,8	81,0	15,2
18,0	2,6	50,0	9,0	82,0	15,4
19,0	2,8	51,0	9,2	83,0	15,6
20,0	3,0	52,0	9,4	84,0	15,8
21,0	3,2	53,0	9,6	85,0	16,0
22,0	3,4	54,0	9,8	86,0	16,2
23,0	3,6	55,0	10,0	87,0	16,4
24,0	3,8	56,0	10,2	88,0	16,6
25,0	4,0	57,0	10,4	89,0	16,8
26,0	4,2	58,0	10,6	90,0	17,0
27,0	4,4	59,0	10,8	91,0	17,2
28,0	4,6	60,0	11,0	92,0	17,4
29,0	4,8	61,0	11,2	93,0	17,6
30,0	5,0	62,0	11,4	94,0	17,8
31,0	5,2	63,0	11,6	95,0	18,0
32,0	5,4	64,0	11,8	96,0	18,2
33,0	5,6	65,0	12,0	97,0	18,4
34,0	5,8	66,0	12,2	98,0	18,6
35,0	6,0	67,0	12,4	99,0	18,8
36,0	6,2	68,0	12,6	100,0	19,0

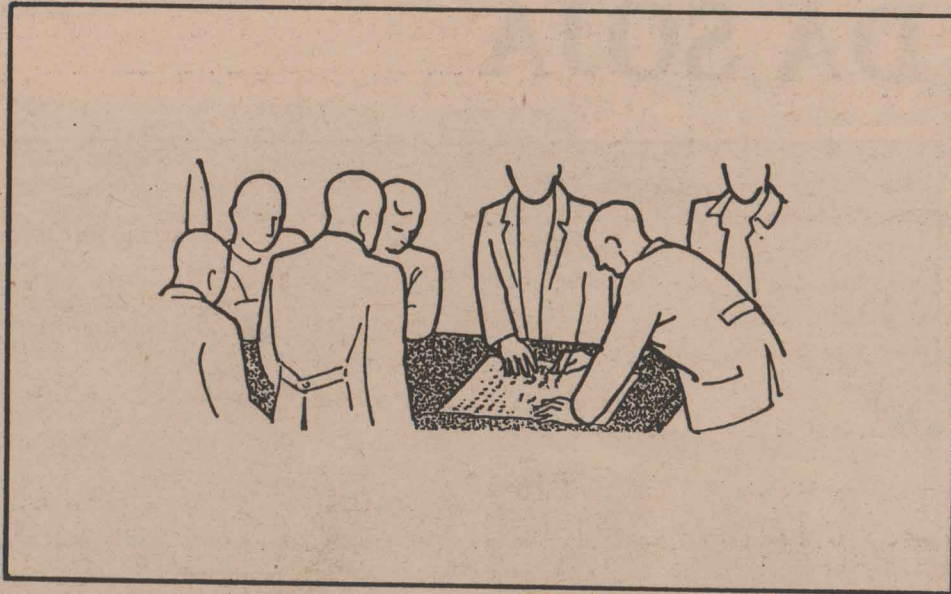
OUTROS DESCONTOS:	
QUEBRA TÉCNICA 1%
SACARIA 500 gramas por unidade.

A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DA COTRIJUI

A COTRIJUI sempre teve como norma de comercialização adiantar o valor máximo pelos produtos recebidos de seus associados. E à medida que a safra vai sendo comercializada, novos acréscimos de valores vão sendo pagos aos seus produtores. Dessa maneira, o associado recebe mais rápido o valor de seu produto, enquanto que à cooperativa praticamente nada resta para devolução em forma de retorno ao final do exercício. Alto valor de retorno por ocasião do balanço significa que a cooperativa trabalhou algum tempo com o dinheiro do associado.

A norma de devolver o máximo valor pelo produto recebido também implica em cobrar outros serviços prestados pela própria cooperativa. E dessa maneira a cooperativa estará fazendo justiça, ou seja, cobrando de quem é beneficiado pelo serviço.

Hoje, pela estrutura da COTRIJUI e pela diversificação de atividades, os serviços técnicos que necessitam estar presentes nas propriedades possuem um custo que deve, em parte, ser amortizado pelos próprios interessados. Desde longo tempo vem a cooperativa cobrando certos valores que agora atualizados e aqui relacionados,



servem para informação de todo o corpo associativo. Para facilitar aos associados esses serviços, estão sendo debitados em conta-corrente, após autorização do interessado.

ASSISTÊNCIA AGRONÔMICA

Levantamentos Topográficos: Em áreas de lavouras ou de campo limpo, a cobrança obedecerá a tabela 1 (Veja embaixo):

– **Linhas Divisionárias:** O cálculo e a locação de linhas divisórias obedecerá o seguinte critério: três vezes o salário mensal regional por km.

– **Observações:**

As despesas com fornecimen-

to de marcos, pessoal ou outras, feitas, em decorrência de levantamento, serão indenizadas pelos interessados;

Terrenos dobrados, divisas naturais (arroyos, sangas e córregos) cobertura de capoeira ou mata e detalhes de locação poderão elevar essa tabela de 10 a 50% do seu valor.

– **Outros Serviços:** Serão cobrados os seguintes valores aqui relacionados: inscrição de lavouras para semente – Cr\$ 10,00/ha.; locação de terraços – Cr\$ 150,00/km.

– **Elaboração de Projetos Técnicos:** 1% sobre o valor do projeto;

– **Assistência Técnica:** 1% so-

bre o saldo devedor do projeto assistido.

– **Cobrança de Quilometragem:** Calculada em forma de rateio para as seguintes atividades e no valor de referência de 1.000 km estabelecido pelo Departamento Técnico. Laudo pericial para ressarcimento de prejuízos (excluindo as de PROAGRO); vistoria de lavoura por motivos de baixa germinação (quando a causa não for a semente); vistoria de lavouras para adiantamento de safras.

– **Assistência Veterinária:** Quando o atendimento for feito por veterinário, será acrescido de uma consulta do valor de Cr\$ 80,00. A tabela abaixo, número 2, é para atendimento unitário. Quando o número de animais atendidos for superior a unidade, a tabela será ajustada.

Observação: Os preços das cirurgias serão acrescidos dos valores dos medicamentos e do material cirúrgico utilizado.

Inseminação Artificial: Serviço de inseminação em bovinos na região pioneira: Cr\$ 10,00 na primeira vez; gratuito na segunda vez, sempre acrescido do valor do sêmen

– **Uso de Equipamentos:** Cortadeira picadeira "Tarup": Cr\$ 100,00/1º dia; CR\$ 200,00/dia/2º dia em diante.

1

Área até 5 ha.	Cr\$ 182,00/ha.
No montante de 10 ha.	Cr\$ 105,00/ha.
No montante de 30 ha.	Cr\$ 67,00/ha.
No montante de 50 ha.	Cr\$ 59,00/ha.
No montante de 100 ha.	Cr\$ 50,00/ha.
No montante de 200 ha.	Cr\$ 45,00/ha.
No montante de 300 ha.	Cr\$ 36,00/ha.
No montante de 400 ha.	Cr\$ 31,00/ha.
No montante de 500 ha.	Cr\$ 25,00/ha.
Acima de 500 ha.	a combinar

2

Provas Diagnósticas de:	
Tuberculose e Brucelose	Cr\$ 30,00
Prenhez pelo toque retal	Cr\$ 100,00
Aplicação de Medicamentos:	
Injeções	Cr\$ 15,00
Aplicações intrauterinas e intramamárias.	Cr\$ 30,00
Cirurgia:	
Auxílio Obstétrico a partir de	Cr\$ 150,00
Operação Cesariana	Cr\$ 400,00
Redução de Prolapso Uterino a partir de	Cr\$ 200,00
Suturas em ferimentos a partir de	Cr\$ 100,00
Castrações	
Bovinos	Cr\$ 120,00
Suínos adultos	Cr\$ 200,00
Equinos	Cr\$ 300,00
Drenagem de abscessos	Cr\$ 150,00
Extirpação de tumores a partir de	Cr\$ 200,00

DUAL[®] MIX

O fim das ervas daninhas na Soja!

Informe-se nos órgãos de extensão rural, com o agrônomo da sua cooperativa ou no seu revendedor agrícola.

NA BEIRA DO MAR E LONGE DA SOJA

As férias dos agricultores associados na Colônia da Cotrijui em Rio Grande.

Esquecer um pouco as preocupações com a soja e o trigo. Trocar o verde das plantações pelo azul do mar. E o mais importante: conhecer o terminal graneleiro da Cotrijui.

Tudo isso é proporcionado aos associados na Colônia de Férias da Cotrijui na Praia do Cassino em Rio Grande. São cinco dias de descanso para quem trabalha e vive o ano todo pensando na soja, no trigo, no milho e em outras plantações.

Na colônia de férias eles podem entrar em contato com associados de outras unidades da cooperativa e falar de tudo, menos de trigo e soja. "Já chega de trigo e soja lá em Coronel Bicaco, aqui eu venho é para descansar e esquecer isso tudo", afirma entre risonho e sério, Juvenal Almiro de Souza.

Na primeira vez que veio a Rio Grande, o desejo de Juvenal era um só: conhecer o terminal da cooperativa. Isso foi no inverno e já no próximo ano, só que desta vez em pleno verão, ele voltou com a mulher e a filha. Gostaram tanto que voltaram este ano para veranear na colônia de férias.

Entre um banho de mar e um passeio pela praia, Juvenal não se esquece de tomar o chimarrão.

Tudo bem na colônia ou alguma reclamação? Logo se apressa a desmentir que haja qualquer reclamação para com a colônia. "A única coisa que eu acho é que o tempo é muito pouco. São só cinco dias. Deviam ser pelo menos oito dias".

Ângelo Saleti, também de Coronel Bicaco, concorda com Juvenal: "Cinco dias é muito pouco, devíamos poder ficar aqui na praia pelo menos uns 10 dias".

Essa é a primeira vez que Ângelo, a mulher e o filho vão à colônia. E o arrependimento é um só: não terem vindo há mais tempo.



A colônia de férias em Rio Grande.



A praia do Cassino.



Um jogo de cartas entre associados.

Antes não havia oportunidade para tirar umas férias, diz ele, mas este ano ele e o irmão fizeram um acordo: enquanto um vinha para a praia o outro tomava conta das terras, e da loja que ambos têm em Bicaco.

Ao contrário de Juvenal, ele gosta de trocar idéias com outros agricultores sobre as plantações, e nestes dias as conversas giraram em torno da propalada seca. Seu Ângelo já prevê uma quebra de 50 por cento na sua soja. Mas na praia

isso não dá maiores preocupações.

Voltar? "Só se não der oportunidade", ele diz e logo acrescenta: "Agora todos os anos a gente vai tirar férias, descansar um pouco".

A PRAIA

A Praia do Cassino é uma das mais antigas do Rio Grande do Sul. Desde 1888, aproximadamente, esta praia que tem características bem diferentes de outras, recebe milhares de pessoas em todos os veraneios.

Por muitos anos, a Praia do Cassino foi considerada de luxo, principalmente pelos turistas argentinos e uruguaios. Isso devido os diferentes jogos que eram desenvolvidos, mais acentuadamente no ainda existente Hotel Atlântico. Mas nos últimos anos da década de 40, depois que o jogo não foi mais permitido, por um decreto do Presidente Dutra, a praia deixou de ser tão frequentada. Mesmo assim, hoje a Praia do Cassino chega a receber mais de 100 mil pessoas nos finais de semanas da temporada.

Toda a Praia do Cassino, que forma o segundo Distrito de Rio Grande, (também conhecida como Vila Siqueira) tem uma população aproximada de 10.000 habitantes. E a economia da região está praticamente baseada na pesca, mas há inúmeras plantações de cebolas e de árvores frutíferas, além de vastas áreas, mesmo bem perto da praia, de pastagens para criação de gado leiteiro.

O ROTEIRO

Desde 1971, quando a Cotrijui alugou um Casarão na Praia do Cassino, os associados das diferentes unidades estão visitando Rio Grande. Neste ano, agora em prédio próprio da Cooperativa, mais de 2000 associados estiveram passando os cinco dias na praia, através de excursões que partiram de todas as unidades. Para participar de uma dessas excursões o associado apenas precisou se inscrever na sua unidade e confirmar a participação uma semana antes da partida.

Em Rio Grande, além da visita ao terminal graneleiro da Cotrijui, os associados conheceram os Molhes da Barra, a fábrica de óleo (também da Cotrijui), o Museu Oceanográfico e fizeram um passeio de barco até São José do Norte (chamada Capital da cebola).

Para o associados, de qualquer unidade, o preço destas férias é o mesmo: 350 cruzeiros. Neste valor estão incluído a viagem e mais as diárias, com direito a alimentação e hospedagem na própria colônia de férias.

“A MEDICINA DEVE PREVENIR”

Na velha China dos Mandarins os médicos só recebiam proventos de uma família enquanto não houvesse ninguém doente. Sempre que tivesse alguém doente eles nada percebiam. A medicina preventiva, e as doenças e os males causados pelo fumo e pelo álcool, são analisados na presente entrevista que fizemos com o conhecido médico ijuiense, dr. João Craidy, sub-chefe do Departamento de Assistência Médico-Social da COTRIJUI.

COTRIJORNAL — Considerando sua experiência de médico antigo nesta região, poderia enumerar algumas das doenças mais comuns, dando as origens determinantes do mal e os métodos (clínicos ou não) para combatê-las?

DR. CRAIDY — Quando cheguei aqui, há 30 anos, a tuberculose, febre tifóide, até então sem medicação específica; verminose, doenças próprias da infância, sarampo, varicela, paralisia infantil, meningite, etc. Naquele tempo não havia vacinação para sarampo, paralisia infantil e meningite. As medidas de profilaxia eram os cuidados higiênicos habituais. Só tomar água fervida ou filtrada, fazer uso de latrinas para as degeções, não entrar em contato com doentes portadores da moléstia, alimentação orientada no sentido de aumentarem as defesas naturais.

Hoje com a descoberta das vacinas para a maioria das doenças da infância a medicação específica para as doenças infecto-contagiosas, torna-se mais fácil combatê-las. Todos nós sabemos que o organismo bem nutrido, com ali-



Dr. Craidy numa palestra no Lyons de Ijuí.

mentação sadia, reage muito melhor contra a doença, as defesas naturais são maiores. Infelizmente somos um país em desenvolvimento, as classes menos favorecidas são em maior número, a maioria é mal nutrido, não tem defesas e baqueiam ao menor impacto. Não tem meios de comprar alimentos. Há muita disparidade entre o que ganha um assalariado e um chefe de empresa. No Japão, um diretor de empresa não pode ganhar mais do que quarenta vezes o ordenado do operário mais humilde. Oxalá cheguemos a esse nível no futuro.

COTRIJORNAL — Parece que se generaliza o conceito hoje de que a medicina preventiva é o caminho a ser seguido. O senhor considera viável a prevenção? Até que ponto ela reduziria a necessidade da medicina curativa? Seria possível o desempenho de uma medicina preventiva levando-se em conta as condições culturais, sociais do nosso povo, principalmente levando em conta o homem da zona rural?

DR. CRAIDY — A medicina preventiva, a nosso ver, é a pedra de toque da saúde de um povo. Já na velha China

os médicos só recebiam proventos de uma família enquanto não houvesse ninguém doente. Sempre que tivesse doença não percebiam nada, donde o interesse de fazer a prevenção.

A campanha de educação sanitária deve ser feita nas cidades e máxime nas zonas rurais, onde o nível cultural é menos elevado e a compreensão se torna mais difícil. Deveria haver maior difusão dos meios preventivos das doenças, tanto por parte das autoridades sanitárias como associações particulares. Já está planejada uma grande ofensiva por parte da COTRIJUI no sentido de “medicina comunitária preventiva” no interior, em sua área de ação. Tenho certeza de que, se assim agirmos, reduziríamos as doenças em 40%.

COTRIJORNAL — Renomados clínicos em todo o mundo têm constatado que grande número de pessoas ao alcançarem determinada idade, passam a desenvolver raciocínios de doenças. Muitas vezes é tal a força desses pensamentos, que acabam mesmo fisicamente doentes. O senhor tem constatado casos semelhantes em nosso meio? Que tratamento preventivo, a nível psicológico,

o senhor aconselharia?

DR. CRAIDY — Em medicina chamamos de misantropos e neuróticas as pessoas que têm mania de doenças. São criaturas muito impressionáveis, que em vendo morrer uma pessoa da família, um amigo ou um conhecido, logo imaginam ter a mesma doença. Isto é mais acentuado quando se relaciona com câncer. Existe um medo mórbido desta doença. A mulher na menopausa tem maior pavor das doenças, faz às vezes um mundo mágico julgando estar acometida de certas enfermidades e mesmo sentindo sintomas que de fato não caracterizam a moléstia. É o pior doente a ser tratado. São pessoas que se tornam habituais nos consultórios, sempre mudando de médico, ingerindo remédios de toda espécie e não melhorando nunca. Normalmente a psicoterapia e a análise psiquiátrica conseguem a cura.

COTRIJORNAL — O Senhor poderá discorrer sobre o mal que o cigarro causa ao organismo do fumante? E também o álcool, quando ingerido em doses excessivas?

DR. CRAIDY — O fumo prejudica o organismo. Isto está provado. As estatísticas mundiais provam que em 100 casos de câncer do pulmão 70 são em pessoas que fumam. Alguns alegam que quem não fuma também têm câncer do pulmão. Isto é verdade, mas não na proporção tão alta. O fumo provoca também câncer da bexiga, estreitamento e esclerose das artérias, predispondo ao infarte do miocárdio. Atinge também os brônquios, provocando bron-

quite crônica e enfisema pulmonar.

Na mulher grávida pode provocar parto prematuro e crianças de baixo peso. A incidência da morbidez está na razão direta da quantidade de cigarros que se fuma por dia. Câncer de pulmão não tem cura. Há paliativos que prolongam a vida algum tempo. Quando o doente começa a sentir os sintomas, já é tarde para curar. Alguém já observou que houve pessoas que fumaram toda vida e morreram de velhos. Isto é possível, são casos esporádicos. É a exceção, a regra é outra. Em medicina não há doenças mas há doentes.

O álcool, quando ingerido com moderação em doses pequenas, não é prejudicial. Longe no entanto de indicá-lo como vaso dilatador das coronárias ou tomá-lo para esquentar o corpo, porquanto a vasoconstrição posterior é muito mais prejudicial. Dizia antigo médico que o álcool em medicina só é empregado para ferver seringa.

Quando há abuso do álcool, um dos órgãos mais afetados é o fígado, que sofre em suas funções, começam a endurecer as células e aparece a doença chamada de “cirrose de Laenec”, que não tem cura, aparecendo líquido de ascite na cavidade abdominal (barriga d’água).

Outra doença provocada pelo alcoolismo, é o delirium tremens e a polineurite.

Quero conscientizar os pais, que na infância alertem seus filhos para os perigos do fumo e do álcool, porquanto depois de formado o hábito, mais difícil se torna abandoná-lo. Nunca devem iniciar, nem por brincado.

OS CURSOS TÉCNICOS EM AGRICULTURA

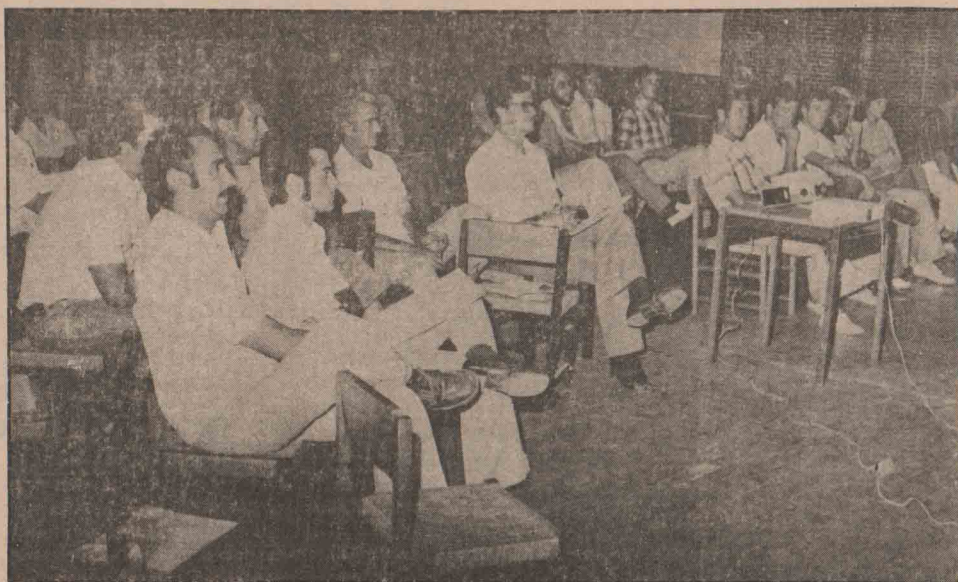
No decorrer de 1978 o Centro de Treinamento de Mecanização da Lavoura, um setor da Secretaria da Agricultura, prossegue na realização de diversos cursos. Em seu local na Capela de Santana, município de São Sebastião do Cai, já instruiu quatro turmas este ano, no período de 30 de janeiro a três de março corrente, em Atualização sobre Automotrizes. Esse mesmo curso terá mais duas turmas, a 5a. e a 6a., respectivamente, de 25 a 29 de setembro e de dois a seis de outubro. Os demais cursos do C.T.N.L. no decorrer do ano serão os seguintes:

— Cursos de atualização sobre tratores e implementos: 80 horas, 1a. turma, de 28 de agosto a 06 de setembro; 2a. turma, de 11 a 22 de setembro.

— Curso de operadores de máquinas agrícolas (formação): 264 horas, 1a. turma, de 03 de abril a 19 de maio; 2a. turma, de 22 de maio a 07 de julho; 3a. turma, de 10 de julho a 25 de agosto.

Observação: Para estes cursos estarão à disposição dos alunos colheitadeiras e tratores novos cedidos pela Massey-Fergusson, além do parque de máquinas já existente.

—Curso de aperfeiçoamento para operadores de máquinas agri-



Vista parcial de uma das aulas.

colas. Localidade: A critério das entidades interessadas. Duração: Uma semana (44 horas) em cada localidade. Períodos: de 30 de janeiro a 31 de março e de 9 de outubro a 22 de dezembro.

Para inscrição aos cursos acima, o candidato deverá saber ler e escrever; ter no mínimo 16 anos de idade (menores de 18 anos com autorização dos pais); apresentar-se no CTML, nas datas de início dos cursos, munidos dos documentos: atestado de conduta fornecido pela polícia; atestado de saúde e vacina fornecido pelo Posto Higiênico, devendo constar

"apto para serviços pesados"; 2 fotos 3x4; carteira do Ministério do Trabalho, carteira de identidade ou título eleitoral.

Observação: O candidato que não possuir carteira do Ministério do Trabalho, deverá solicitá-la por intermédio da Prefeitura de sua localidade. O aluno deverá trazer dois macacões para usar durante as aulas. Os pedidos de matrículas deverão ser feitos até um mês antes do início de cada curso. Na ocasião o candidato deverá recolher uma taxa de Cr\$ 200,00 (duzentos cruzeiros).

Os candidatos aos cursos de "atualização de automotrizes e de

operadores de máquinas agrícolas" serão submetidos a um prévio exame de seleção, sendo que as vagas serão preenchidas a critério da direção do CTML. As despesas de alimentação, alojamento e outras, serão por conta da Secretaria da Agricultura. As passagens de ida e volta serão por conta do aluno.

Tendo em vista o melhor relacionamento entre os funcionários e os associados, a COTRIJUI tem promovido cursos em suas diversas unidades. Esses cursos tem como objetivo principal, o pessoal balconista, que trabalha em contato direto com o público associado.

Dividido em quatro etapas, o último desses cursos foi promovido em Dom Pedrito, sendo realizado sempre à noite, nos dias oito, nove, 16 e 17 de fevereiro, tendo por local uma sala da Associação Rural, gentilmente cedida.

Durante o curso os funcionários recebem orientação de como proceder com os associados, conhecem a história da organização, seus princípios, objetivos e fins, são orientados sobre a filosofia do sistema e seu desenvolvimento no Brasil e no mundo. O final do curso foi comemorado com um churrasco de confraternização, servido na sede do CTG Rodeio da Fronteira.



COTRIEXPORT
CORRETORA DE SEGUROS LTDA.

As coisas acontecem. Com ou sem seguro. Mas com seguro, elas são mais suportáveis.

A COTRIEXPORT — Corretora de Seguros Ltda. presta assistência técnica em seguros para os associados e amigos da COTRIJUI. Controla inclusive o vencimento das apólices. Você opta pela seguradora de sua preferência e a COTRIEXPORT cuida de tudo.

Em Ijuí, junto ao Departamento de Assistência Social da COTRIJUI.

Pode conferir: Manzate® D+Benlate® no trigo é dinheiro no bolso.



José Fonseca de Melo
Granja São Carlos - Sta. Bárbara - 1.º Distrito

"Na parte não tratada obtive 11 sacos e na parte com tratamento 20 sacos".

"1977 foi um ano muito difícil para a triticicultura do Rio Grande do Sul. Mas mesmo assim obtive ótimos resultados usando a mistura Manzate D mais Benlate.

Na parte não tratada obtive apenas 11 sacos por hectare.

E na parte com o tratamento de Manzate D mais Benlate, 20 sacos".



*Manzate D + Benlate são marcas registradas da Du Pont.

Pelo grão do trigo é que se conhece o bom adubo.



Sadio, cheio, bonito, pesado, quando você encontrar trigo com grão assim, pode apostar: o adubo é Ipiranga. Cientificamente testados e preparados para a cultura a que se destinam, os Adubos Ipiranga apresentam granulação uniforme, alta concentração de nutrientes e perfeito equilíbrio entre os elementos, para dar ao trigo tudo o que ele precisa, desde a semeadura até a colheita. Ponha Adubos Ipiranga em sua lavoura e prepare-se para uma grande safra. Grão por grão.



No século XV ninguém discutia que o ser rei era um direito divino. A totalidade dos privilégios concedidos aos bem-nascidos eram justificados pela crença de que Deus escolhia seus eleitos entre os príncipes e gentil-homens. A propriedade da terra também era direito exclusivo dos príncipes e da igreja. Por isso, quando Thomas Morus lançou a Utopia, defendendo o predomínio pleno da igualdade e da justiça, seu apelo soou como o eco de sua própria condenação à morte. Ele foi o primeiro

MÁRTIR DO LIBERALISMO

Pode se dizer que foi Thomas Morus o primeiro socialista da história. Passados hoje 500 anos de seu nascimento (1478-1535), ocorrido a 7 de fevereiro, vê-se que o amor da igualdade que pregou e defendeu, ficou abstrato nas páginas de Utopia, sua obra eterna.

Durante o reinado de Henrique VIII, o mais bárbaro e despótico que a Inglaterra já teve, milhares de cidadãos subiram ao cadafalso por motivos simples e até mesmo sem nenhum motivo. Bastava que o rei desejasse desfazer-se de um ou outro plebeu e o carrasco estava a postos para cumprir a tétrica missão.

Mas além dos simples plebeus a mão do carrasco alcançava às vezes cidadãos de alta cultura, probidade e honra, conforme aconteceu com o próprio Thomas Morus. Seu crime? Permanecer fiel à própria consciência. Uma consciência tão pura e tranquila que justificava o aforismo predileto de que "quem possui a consciência tranquila, ri até na forca". E Morus provou o aforismo na hora extrema. Fraco demais para subir no cadafalso, já velho e após 15 meses de prisão, gracejou com o carrasco: "Amigo, ajude-me a subir; quanto a descida, fica por minha conta".

Para Erasmo de Rotterdam, holandês, seu contemporâneo, Morus era "um gênio tão grande que a Inglaterra jamais abrigará outro, apesar de ser pátria de grandes homens". Chesterton disse dele: "o maior inglês pode não ser Morus, mas ele é, sem dúvida, o maior caráter". Karl Kaustsky, marxista ortodoxo, considerou-o o precursor do socialismo moderno e os humanis-



Thomas Morus

tas liberais em geral cultuam o autor de Utopia como um dos maiores vultos da Renascença.

Analisemos, pois, sua Utopia, pois nela reside a essência de seu puro pensamento filosófico.

O sonho de Morus era o triunfo da organização sobre a espontaneidade, do Estado sobre o personalismo, da Justiça sobre a lei do mais forte, em suma, do coletivo sobre o individual. Entre a utopia platônica e a dos socialistas que se seguiram no decorrer dos séculos, está o pensamento de Thomas Morus manifesto em sua Utopia, publicada em 1516.

A ilha da Utopia, domínio pleno da igualdade e da justiça, tinha uma planta concreta de 54 cidades magníficas e iguais para todos seus concidadãos. E não só as cidades,

mas a linguagem, os hábitos do povo, as instituições, as leis e sua aplicação, tudo eram perfeitamente idênticos. As 54 cidades são edificadas sobre o mesmo plano e possuem os mesmos estabelecimentos públicos, modificados apenas segundo exigências locais.

O objetivo dessa organização e semelhança, traduz o amor da igualdade que o filósofo prega como o "único meio válido para organizar a felicidade pública". Discípulo e mestre ao mesmo tempo do princípio comunitário, pregava a filosofia do respeito que o indivíduo deve ter em relação ao espaço social e ao lado humano das coisas. Morus pretende normalizar também as famílias, inclusive através do equilíbrio das populações. Ele entendia que devia existir paridade numérica, pois era importante que as famí-

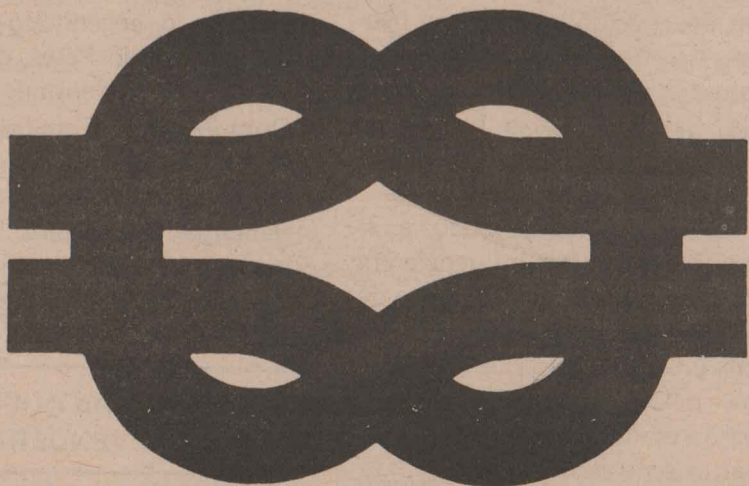
lias não crescessem de forma indiscriminada.

Cada cidade em a Utopia era constituída de seis mil famílias, estabelecendo-se que cada família não deveria conter mais do que 16 e um mínimo de 10 homens na idade de produzir. No entanto, com relação a crianças, seu número era ilimitado.

Conhecendo o valor social da terra, pois a terra é a origem de todos os bens, manifestava-se contra o instituto da propriedade privada. Nesse particular a Utopia era taxativa: "O único meio de distribuir os bens com igualdade e justiça e fazer a felicidade do gênero humano, é a abolição da propriedade privada". Morus planifica uma sociedade de criaturas do Estado. Com isso, naturalmente, limitava as chamadas liberdades individuais. Por isso, os críticos da Utopia vêem no sonho do filósofo um futuro monótono e exatamente sujeito àquilo que o vitimou: o excesso de autoridade centralizada. No caso, a autoridade e o arbítrio do Estado poderoso.

Mas o Estado utópico de Morus seria representado sempre e sem exceção, por letrados, filósofos e intelectuais em geral. Em suma, pela flor da "inteligência da ilha da Utopia". Sujeito a várias interpretações, o valor intelectual e sociológico de Morus teve sempre vários contestadores, a começar pela própria igreja toda poderosa no mundo até a metade deste século, principalmente pelo fato da linha filosófica da sua Utopia contraditar o domínio privado da terra. Sem dúvida, Morus foi o primeiro mártir do liberalismo.

**Serás
mais um
elo da
união**



A união de muitos faz a força de todos. Associa-te à Cooperativa Regional Triticola Serrana Ltda. Associa-te ao progresso!

COTRIJUI

NA HORA DA COLHEITA



As lavouras de arroz também não renderam o esperado.



Aldo Prade pensa na Cooperativa

Até o final do último mês de fevereiro os produtores de arroz se inscreveram na unidade da Cooperativa dizendo o quanto produziram e em que dia iriam fazer a entrega da produção. A maioria dos produtores da Cotrijui está na unidade de Dom Pedrito, uma região onde predomina os grandes proprietários e a cultura do arroz é altamente mecanizada.

Mas este ano, os produtores de arroz de Dom Pedrito como de outras regiões do Estado não estão muito esperançosos com os resultados que vão conhecer depois da colheita que está iniciando.

Já pode-se dizer que em todo o Rio Grande do Sul, a produção de arroz vai acusar uma quebra de 15 por cento em relação do ano passado. Assim a produção ficará reduzida a pouco mais de 1,7 milhão de toneladas, conforme já previu o presidente da Fearroz (Federação das Cooperativas de Arroz do RGS), Homero Pêgas Guimarães.

Quais seriam as causas dessa redução? De início teria que ser apontado a própria redução da área para o plantio do arroz, isso devido aos problemas de mercado, de colocação do produto. Depois, então, aos problemas climáticos. Pelos excessos de chuvas quando da formação das lavouras, o que atrasou o plantio e levou muitos produtores a realizarem a semeadura em época inadequada. E pelas duas estiagens que afetaram todas as regiões produtoras do Estado, a primeira em Dezembro/janei-

ro e a segunda no final de fevereiro.

RECEBIMENTO DA COTRIJUI

Este ano, como na última safra, a Cotrijui vai receber a produção dos associados na modalidade de preço médio.

Por essa modalidade, a exemplo do que é feito com a soja, o associado entrega a sua produção para livre comercialização pela cooperativa, mas com o direito de receber o adiantamento com base no preço mínimo, estabelecido para cada tipo de produto, de acordo com sua classificação, deduzidos os valores correspondentes a taxa de secagem, aluguel de sacaria, taxa do Conselho de Desenvolvimento da Orizicultura, Funrural e Cota Capital. Além disso, o associado terá direito ao recebimento do preço médio, apurado na comercialização pela Cooperativa.

A área dedicada a produção de arroz, em toda a unidade de Dom Pedrito, chega a 24 mil hectares. As sementes mais utilizadas foram as do tipo americano (Blue Belle, Belle Patman e Le Bonet. Também as tradicionais: 406,404 e Reetz.

Se o plantio atrasado e as condições climáticas influenciaram nesta safra para um rendimento da produção de arroz, também um outro problema terá que ser apontado, pelo menos na região de Dom Pedrito: o aparecimento acentuado de inço.

O agrônomo Enio Hamilton

Siqueira da Cotrijui, que trabalha na unidade de Dom Pedrito, diz que o inço teve uma influência decisiva na redução da produção do arroz na presente safra e isso aumentou os custos para os produtores.

"Aqui na região, a maioria dos produtores utilizou herbicidas para controlar o inço. É o que se tem que fazer quando surge. Mas esses produtos são de preços muito elevados", esclarece Enio Siqueira.

"O que temos procurado mostrar para os produtores de arroz e que o meio mais correto para essa cultura será realizar as rotações de plantio. Num determinado ano se dedica uma parte de propriedade para o arroz, e já no próximo, inverte a área para manter uma área com boa fertilidade. Isso evitará o aparecimento de inço".

Além da rotação de cultura, quem dá uma receita a mais para toda uma preparação de arroz é também o engenheiro agrônomo, Jorge Everaldo Peres, do Irga (Instituto Riograndense do Arroz) em Dom Pedrito: "Tem que se plantar na época certa (20 de setembro a 15 de outubro; escolher variedades sementes que sejam fiscalizadas; evitar e controlar os inços; e realizar uma boa adubação e irrigação".

PARA QUEM VENDER?

Os produtores de arroz nun-

ca tiveram uma segurança efetiva para quem entregar sua produção e por um preço justo. A unidade da Cotrijui em Dom Pedrito está recebendo a produção dos associados pela segunda vez, depois que incorporou a Cooperativa Agro Pastoral Pedritense Ltda no início de 1977. Por isso ainda não possui uma estrutura eficiente, como reconhece o agrônomo Enio Silveira, para atender adequadamente seus associados, tanto na parte de assistência técnica quanto na comercialização da produção.

Mas é na Cooperativa que está a maior esperança dos produtores de arroz de Dom Pedrito, para assegurar e garantir as suas produções. Aldo Arno Prade, por exemplo, que plantou em aproximadamente 200 hectares, ainda não sabe para quem vai vender toda a produção.

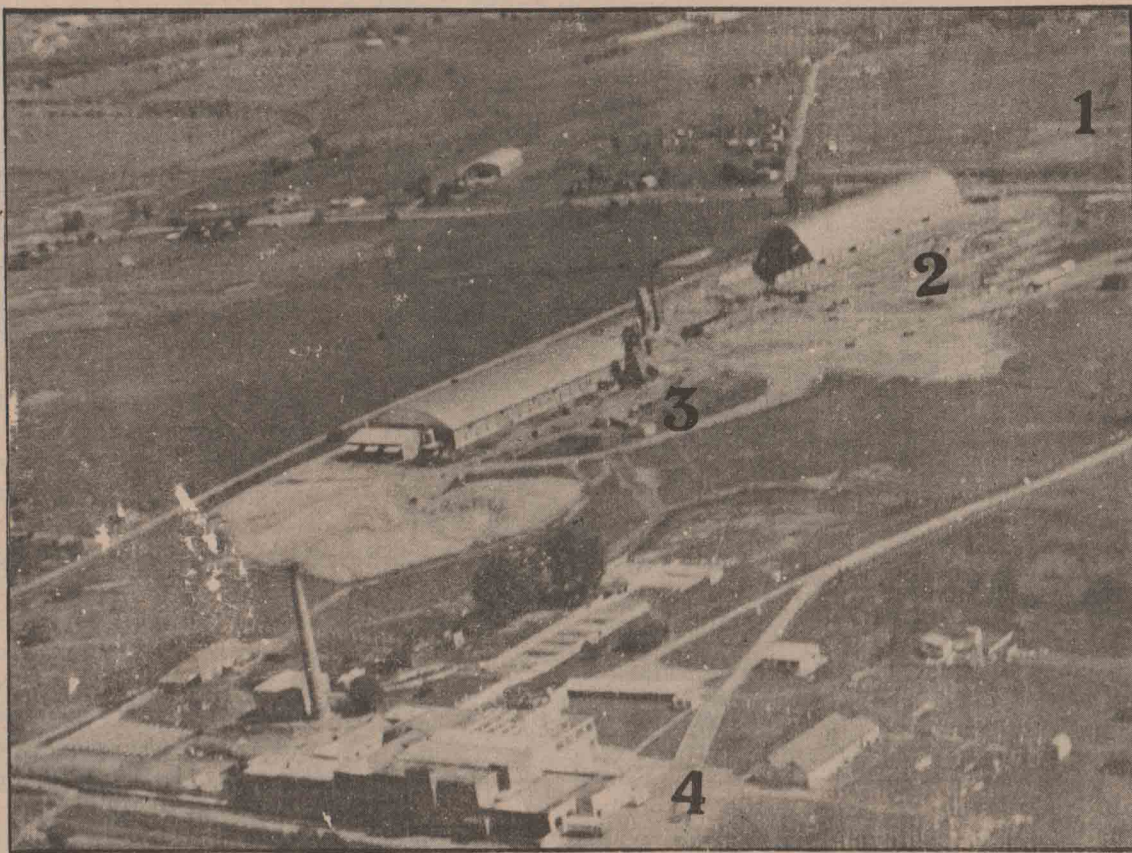
"Já tratei com a empresa de Pelotas para vender uma parte da produção, por 140 cruzeiros o saco, livre de tudo. Isso para quebrar uns galhos", diz seu Prade. Ele acha que cada produtor deveria receber, no mínimo, uns 150 cruzeiros por saca, livre tudo. "Porque um rolamento da máquina que custava 50 cruzeiros no ano passado hoje já está custando 500 cruzeiros". "O produtor de arroz não pode ficar sempre esperando por quem dá mais. Por isso eu tenho pensado em me associar na Cooperativa para ter um lugar certo onde colocar a produção e receber um preço justo".

A SOJA TRIPLICA EM DOM PEDRITO

Dom Pedrito é talvez o município da Campanha onde a agricultura está mais presente na ordem do dia. Antigo produtor de arroz ao lado da pecuária tradicional, passa agora a ocupar extensas áreas com soja, produto que tende a responder bem a expectativa dos produtores.

Sem dúvida, a responsável pela expansão dessa nova lavoura no município foi a COTRIJUI, que através de sua localização na região através da encampação da Cooperativa Pedritense, conseguiu disseminar a idéia do ciclo do produto. E o entusiasmo é muito grande em torno da soja. Basta dizer que na safra de 1976-77 já foram cultivados 10 mil hectares, com rendimento de 250 mil sacas. Mas na safra a ser colhida a partir dos próximos dias esperam os pedritenses uma produção em torno de um milhão de sacos, resultado de lavouras cuja área ultrapassou os 30 mil hectares.

O cálculo de expectativa pode ser considerado modesto, pois foi calculado com base em rendimentos de 25 sacos por hectare cultivado. No entanto, há uma opinião mais ou menos generalizada que as lavouras de Dom Pedrito não deverão produzir menos do que 40 sacos por hectare. Caso essa expectativa se confirme, a produção então poderá atingir a



casa de um milhão e 200 mil sacos de soja.

DEBATE

A COTRIJUI, que estimula esse desenvolvimento não só na soja mas em todos os setores produtivos, carnes bovina e ovina, lã, arroz e outros, tem procurado disseminar entre os produtores seu tradicional sistema de troca de idéias através de reuniões entre técnicos e associados. E esses debates vão desde as modernas técnicas de cultivo das lavouras ou criação animal, até a comercialização dos produtos.

A intenção da cooperativa tem em vista cons-

cientizar seus associados de que cooperativismo não é só produzir e entregar a produção. Esta é apenas a questão empresarial do sistema, muito importante, sem dúvida, mas que deve ser complementada pela conscientização do quadro social de que cooperativismo é participação integral e total. Cada associado deve ser um produtor e um orientador da sua própria cooperativa. Mas para que ele se torne um orientador é necessário que ele viva, que ele participe da vivência da entidade, sendo um colaborador ativo e eficiente do sistema, devidamente conscientizado que a cooperativa é um aglo-

merado de pessoas que produzem, regidas por um estatuto jurídico.

ARMAZÉNS

Ao encampar a Cooperativa Pedritense de Produtos Agropecuários, o que se configurou em fevereiro de 1977, a COTRIJUI viu-se forçada a apressar a construção de armazéns para recebimento da produção de seus associados.

Foi construído, em prazo recorde de 90 dias, um armazém de fundo chato, capacidade para 250.000 scs de arroz. Essa unidade, dada a rapidez de sua construção, já recebeu a safra de 1977. Encontra-

se atualmente, em fase de acabamento, um armazém para recebimento de grãos, capacidade para 30 mil toneladas. É no conhecido sistema Cotrijui de fundo em V, possuindo cinco células, podendo receber em sua área coberta cinco diferentes produtos. O armazém é equipado com seis moegas para caminhões, possui dois secadores com capacidade para secar 80 toneladas por hora.

SUPERMERCADO

A COTRIJUI já projetou a unidade de supermercado, a ser localizado dentro da mesma área do complexo de armazéns. Trata-se de uma política centralizada adotada há tempos pela cooperativa, que tem em vista facilitar o associado, que num mesmo local pode tratar de todos os assuntos do seu interesse, sem a necessidade de deslocamentos.

Os números na foto identificam as unidades que compõem o complexo da COTRIJUI em Dom Pedrito. O 1, na parte superior direita, assinala o local demarcado para a construção do supermercado. O 2 mostra o graneliro de cinco células e capacidade para 30 mil toneladas, em fase de acabamento. O 3 é o armazém para arroz, com capacidade para 250 mil sacos e o 4 a unidade do frigorífico.

COMUNICAÇÃO COOPERATIVA EM SANTA CATARINA

Numa promoção conjunta da Organização das Cooperativas de Santa Catarina (OCESC) e Federação das Cooperativas Agropecuárias (FECOAGRO), patrocínio OCESC/SENAR, realiza-se em Florianópolis, nos dias 16 e 17 do corrente, o I Seminário Catarinense de Comunicação Cooperativa.

O temário será desenvolvido através de palestras proferidas por professores e jornalistas especialmente convidados. Após cada palestra serão constituídos

grupos de trabalho que discutirão o assunto. No início do conclave, cada cooperativa ou entidade participante terá 10 minutos para expor suas atividades no setor da comunicação. O Seminário será encerrado com uma reunião geral para debater a situação a nível estadual, com a finalidade de tirar conclusões.

PALESTRANTES

As palestras no início de cada turno de trabalho serão feitas por Juan Diaz Bordenave, doutor em Co-

municação, do Instituto Interamericano de Ciências Agrárias; professor Glauco Olinger, diretor do Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina; dr. Ivan Anzuategui, Setor de Comunicação da ACARPA, Paraná; dr. Osman Gomes, presidente da Associação dos Engenheiros Agrônomos de Santa Catarina; professor Josué Gomes Pinheiro, Setor de Comunicação da ACARPA, Paraná e jornalista Raul Quevedo, editor do COTRIJORNAL.

PRODUTORES DE SEMENTE

Tendo em vista a maior dinamização do setor, o Departamento Técnico da cooperativa trás os seguintes esclarecimentos aos produtores de semente nesta região. Os produtores devem avisar com antecedência o dia da colheita de cada uma das variedades inscritas, para que os técnicos possam programar as vistorias de Certificação.

Só serão aprovadas as lavouras que estiverem dentro dos padrões de qua-

lidade, conforme as normas da Comissão Estadual de Semente CESM-RS. Os produtores devem ter o máximo cuidado para a regulação das automotrizas. Estas mal reguladas, danificam os grãos. Outro cuidado de extrema importância é quanto a limpeza das máquinas quando passar de uma variedade para outra. Aconselha-se que os 30 primeiros sacos, ao se iniciar a colheita, de nova variedade, sejam mandados para comércio.

A COLHEITA DO MEL

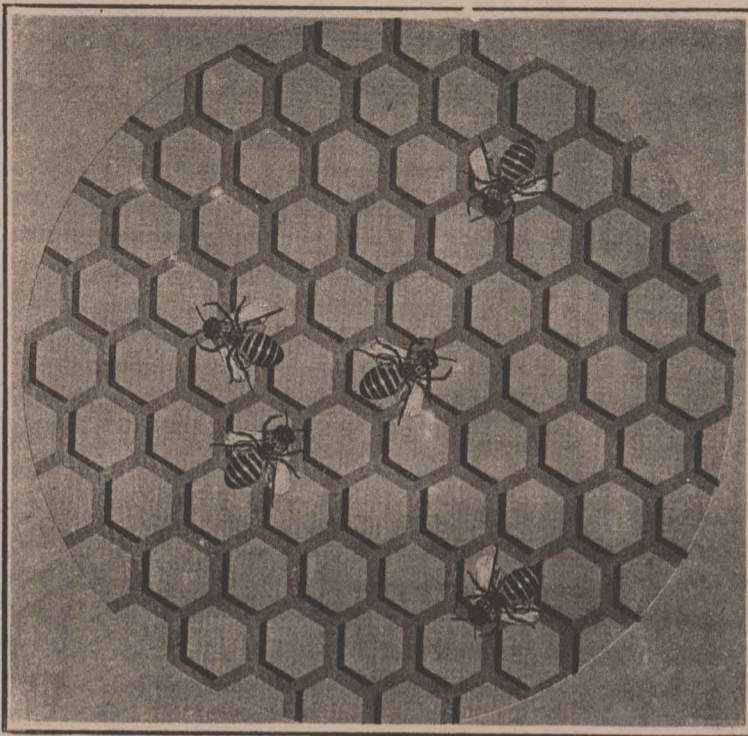
* Pedro KOLLAS

A colheita do mel não implica unicamente na abertura da colméia e retirada dos favos operculados ou não, das melgueiras. Podemos até estabelecer diversas fases tão ou mais importantes que a manipulação da colméia.

Antes de pensarmos em visitar o apiário para colher mel, devemos pensar nos diversos preparativos que fazem parte da tarefa e que começam a ser postos em prática de manhã cedo ou à tardinha. Devemos providenciar em guardanapo grande e limpo, balde com água, coador ou peneira, faca apropriada, garfo desoperculador, vasilhas ou latas para receber o mel oriundo da centrífuga. Tudo está limpo? Não existe pó nas vasilhas? A centrífuga foi lavada? Nunca devemos esquecer que o asseio e a limpeza são fatores preponderantes no sucesso da comercialização do mel. Mel é confiança e sempre que entregamos um quilo de mel a alguém, devemos pensar que outros quilos seguirão a essa primeira entrega.

Depois que todos os preparativos estão prontos e que tudo está rigorosamente limpo, então partimos para os fumigadores e utensílios para lidar no apiário. (O apicultor que tem acima de 5 colméias no seu apiário é necessário duas pessoas no trabalho). O combustível não pode dar fumaça poluída; devem ser panos velhos de algodão e limpos ou lenha podre; não podem ser os panos de fio sintético ou lã. Existem cargas de combustível suplementares à disposição? sobre-caixas também?

Somente depois que todos os preparativos foram providenciados, como os recipientes, coadores, filtros, latas para receber o mel centrifugado e os opérculos estiverem prontos e à disposição, é que devemos ter calculado o



tempo: o horário dá perfeitamente para desenvolver nosso trabalho? Não está ventando muito? Nem chovendo? Nem calor violento? Tudo está em perfeita ordem?

Então partimos para o serviço e sem afobação ou gestos estabados, mas firmes e precisos, mão à obra. Os caixilhos inteiramente operculados serão centrifugados primeiramente. Depois o resultado colhido será em latas ou vidros, pois o mel é inteiramente maduro. O mel não maduro é aquele não operculado. O apicultor deve evitar a colheita antecipada. Centrifugado o mel, devemos cuidar da devolução dos caixilhos vazios para as abelhas, o que poderá ser feito de preferência à noite, no mesmo dia da colheita. Também na mesma noite, terminando o trabalho de extração do mel, devemos lavar a centrífuga e outros utensílios e não devemos deixar mel esparramado pelo chão. Isso provocaria saque no dia seguinte. Depois de tudo terminado, então iremos descansar. Como vemos, caros amigos, a extração de mel não se restringe unicamente à visita ao apiário. Lidar com abelhas, abrir colméias, em colheita de mel é o de menos. Mais

trabalho dão outros afazeres que exigem toda atenção e que são tão ou mais importantes que a colheita de mel propriamente dita.

.....
MEL — Não compre os produtos oferecidos de porta em porta, como se fossem mel.

.....
Importação de mel no Rio Grande do Sul — Segundo o Centro de Informações Econômicas Fiscais (CIEF), o Rio Grande do Sul importou da Argentina em 1974, 92 toneladas no valor de Cr\$. 650.000,00.

.....
A Associação de Apicultores de Ijuí avisa que dia 28 do corrente terá reunião às 20 horas no Salão Nobre da Prefeitura Municipal.

.....
A Associação em breve ministrará cursos práticos para apicultores iniciantes. Os interessados, sendo sócios da AAI ou não, podem entrar em contato nas reuniões com a diretoria da entidade, no local das reuniões.

A próxima reportagem será: Colocação de Melgueiras.

*Pedro Kollas é Secretário da Associação de Apicultores de Ijuí (A.A.I.)

UM ADEUS, UMA SAUDADE

Certas passagens da vida não oferecem oportunidade de decisão nem de escolha. Certas situações, que se pudéssemos prever não deixaríamos acontecer, nos apanham de surpresa e não permitem gesto algum.

Diante desta realidade, sentimo-nos no dever de acreditar naquilo que nossos sentimentos ainda não aceitam. Embora os fatos comprovem, o que nos foi deixado como exemplo de amizade, dedicação, apoio e perseverança nos fará lembrar e termos sempre presente a imagem, o espírito e, porque não, o ser do nosso colega DIRCEU PEREIRA MARCELLO. O "Caçula", como era chamado por todos nós, tornou-se, a partir de sábado, uma perda irreparável. Pessoa com quem convivíamos diariamente, Dirceu nos trazia sempre suas experiências vividas, idéias novas e risos contagiantes. Sentíamos facilmente quando não estava em aula, pois sua voz sempre se fazia presente, interessado em saber e transmitir idéias, como era.

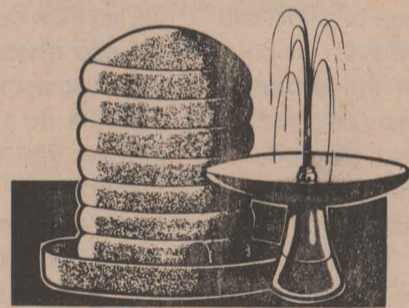
Resta-nos, agora, cumprir o nosso destino e seguirmos em frente, motivados pelo exemplo da pessoa que já não vive, mas que deixou seu espírito incentivador em nosso meio, como uma aura de confiança naqueles com quem estudava. Saberemos levar adiante esta luta pela qual, mesmo aos 60 anos, Dirceu acreditava que valia a pena; que é de sempre estudarmos para melhorarmos a nós e ao mundo que nos rodeia — a sociedade de que somos parte. Seu exemplo ficará conosco para sempre: um homem que, pelo testemunho, nos ajudou a sermos mais humanos e dedicados a uma causa.

Acreditamos na continuidade do tempo, mas nunca mais será como antes em nosso meio, pois haverá uma cadeira vazia e um riso contagiante que não virá.

Comungamos dos sentimentos de pesar dos familiares, porque você partiu.

Adeus, Colega!

MENSAGEM DA TURMA DO 2º ANO DO CURSO DE TECNÓLOGOS EM COOPERATIVISMO — FIDENE — IJUÍ



NOSSA 37ª LOJA SURTIU PARA SERVIR IJUÍ, A COLMEIA DO TRABALHO.

Com orgulho inauguramos nossa loja na cidade de Ijuí. Trazemos o tradicional padrão de qualidade, de preços e atendimento J.H. Santos. Os especialistas em conforto para o lar querem garantir o melhor a esta progressista comunidade.



SANTOS

Rua 15 de Novembro, 285

Receitas

PARA FAZER EM CASA

PÃEZINHOS DE BATATAS

INGREDIENTES: 200 gr. de batatas descascadas, 2 tabletes de fermento fleischmann, 1 colher de sopa de margarina, 1 colher de chá de sal, 1 xícara de farinha de trigo, 2 copos de leite, 2 colheres de sopa de manteiga, 8 colheres de sopa de açúcar, 2 ovos.

MODO DE FAZER: Dissolva o fermento em 1 copo de leite, misture os demais ingredientes, junte o leite com o fermento, amasse e deixe crescer, por espaço de 1 hora. Amasse novamente, faça os pãezinhos, coloque no tabuleiro e deixe crescer novamente. Coloque

uma pequena bolinha de massa num copo com água. Quando a bolinha de massa flutuar, os pãezinhos estarão em ponto de ir para o forno. Dissolva uma gema em pouco de leite e unte os pãezinhos com essa mistura. Leve ao forno quente para assar.

TORTA DE AMENDOIM

INGREDIENTES: 6 ovos, 3 xícaras de farinha de trigo, 2 xíc. de açúcar, 1 xícara de amendoim torrado e moído, 2 colheres de sopa de fermento em pó royal, 1 copo de água.

MODO DE FAZER: BATER AS GEMAS com o açúcar, juntar a água aos poucos, batendo sempre, depois a farinha e o amendoim, depois o fermento e por último as claras



batidas em neve. Leve para assarem, forno moderado,

em uma forma redonda tamanho grande.

RECHEIO: Recheie com creme de café, ameixa preta, coco ou pêssego.

CREME DE CAFÉ: 5 colheres de (sopa) de café forte, 5 colheres de açúcar, 5 gemas, 1 xíc. de nata.

Modo de fazer: Misture as gemas com o açúcar, junte ao café fervente, mexendo sempre até tomar consistência de creme. Deixe esfriar e junte a nata batida.

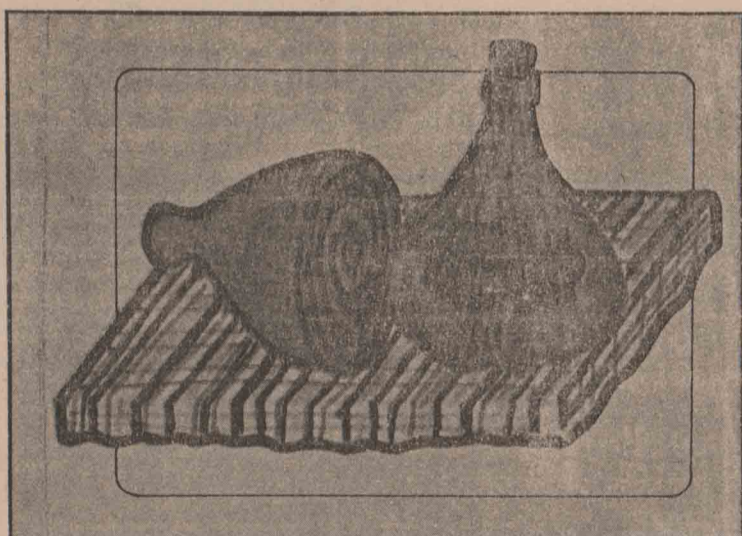
CREME DE AMEIXA

ING. 400 grs. de ameixa preta, 1 1/2 xícara de açúcar, 3 xícaras de água.

MODO DE FAZER: Leve a ferver as ameixas com o açúcar e a água até ficarem macias. Retire os grãos esmagando as ameixas junte ao caldo deixe ferver até tomar a consistência de creme.

CREME DE COCO: Ingredientes: 1 coco, 2 xícara de açúcar, 1 xícara de água, 2 gemas.

MODO DE FAZER: Rale o coco e junte-o a calda de açúcar já fervente, até estar pronto.



Depois de recheado o bolo cubra-o com creme Chantilly, creme de manteiga ou

qualquer outro creme, confeitando-a com amendoim torrado e moído.

MANCHAS NOS DEDOS

Ao terminar de descascar batatas ou legumes, cebola, água sanitária, ca-

marão ou peixe, esfregue as mãos com o suco de meio limão. Além de tirar

o cheiro forte que entra na pele tira as manchas.

SAUNA PARA O SEU ROSTO



Antes de uma festa ou de alguma ocasião importante, em que você queira aparecer na sua melhor forma, experimente este rápido tratamento que dará brilho e maciez à sua pele. Coloque um pouco de água numa panela, junte uma erva aromática (hortelã, cidreira, erva do-

ce) e ponha para ferver. Incline o rosto sobre o vapor da água e cubra a cabeça com uma toalha durante 3 a 5 minutos. Em seguida, lave o rosto com água fria. A circulação do sangue na face é ativada e a pele fica com novo frescor, pronta para receber a maquiagem.

Pode conferir: Manzate® D + Benlate® no trigo é dinheiro no bolso.



Montalverne Pereira Beltrão
Granja do Ipê
Coimbra - 4.º Distrito
"A melhor produção foi a área que aplicamos Manzate D mais Benlate".
"Este ano, por causa de frustrações anteriores do trigo, fizemos diversos tipos de experiência com vários fungicidas. E a área testemunha que apresentou a melhor produção foi a área onde aplicamos a combinação de Manzate D mais Benlate".

DU PONT
MARCA REGISTRADA
AGROQUÍMICOS

BENLATE

MANZATE D

*Manzate D + Benlate são marcas registradas da Du Pont.



Na reunião a análise da viagem

UMA VIAGEM DE ESTUDO SOBRE O LEITE

Durante dois dias inteiros, no final de fevereiro, 40 senhoras da região Ijuí que se dedicam a atividade leiteira, realizaram uma viagem pelas cooperativas e produtores de leite em Languiru, Estrela Carlos Barbosa e Nova Petrópolis. O objetivo: conhecer como esses produtores estão trabalhando com leite.

No dia 7 de março, essas mesmas senhoras se reuniram na sala do conselho da Cotrijuí para analisar a viagem. E concluíram: a pecuária traz vantagens para os proprietários de pequenas áreas, porque é possível utilizar toda extensão; é preciso controlar bem

os serviços; ter bastante mão-de-obra, que pode ser da própria família. Também de uma maneira geral, todas senhoras chegaram a mesma conclusão: que é preciso diversificar a produção, não ficar somente no trigo e na soja, mas que se não for possível com leite, seja então com a suinocultura, fruticultura ou hortigranjeiros.

No roteiro de visitas que realizam, as senhoras ficaram mais impressionada com a propriedade do associado Bernardo Krabe, da Cooperativa Languiru Estrela, que possui apenas 9,6 ha de terra e 11 vacas de lactação. E a sua renda líquida é de 14 mil cruzeiros.

USINA DA CCGL INICIA EM JUNHO

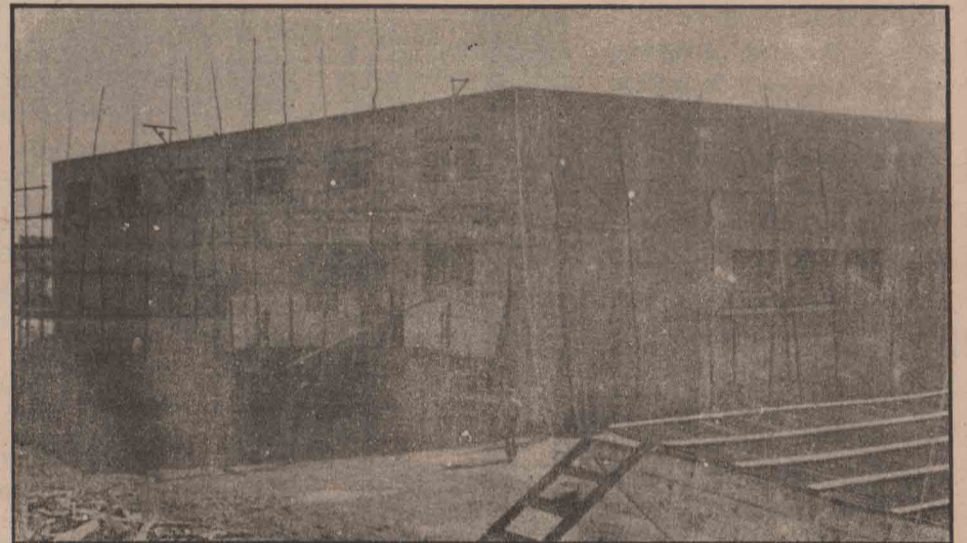
Está programada para os primeiros dias de junho a entrada em funcionamento da usina de beneficiamento da Cooperativa Central Gaúcha de Leite, cuja construção é localizada à margem esquerda da rodovia RS-155, na bifurcação desta com a BR-185.

A capacidade industrial da usina é de 300 mil litros diários, devendo operar numa primeira etapa com capacidade de apenas 100 mil litros-dia. Nessa primeira etapa a fábrica pasteurizará leite e industrializará manteiga, queijo e iogurte. O complexo fabril é inteiramente nacional.

Paralelamente à entrada em funcionamento da usina, entrarão também em operação os postos de

coleta e resfriamento que a Central constrói em diversos municípios da região. A linha de postos, com capacidade de recebimento de 30 mil litros diários cada um, estende-se pelos municípios de Santo Ângelo, Panambi, Augusto Pestana, Cruz Alta, Três de Maio, Humaitá, Giruá, Sarandi.

Conforme declarações prestadas à reportagem pelo presidente da CCGL, Frederico Gunnar Dürr, a entidade está colocando na Grande Porto Alegre 60 mil litros diários de leite, de produção fornecida por cooperativas associadas. Quanto a produção da CCGL em Ijuí, em torno de 30 mil litros por dia, o produto é consumido na região, seja em forma de pasteurizado ou nos subprodutos industrializados.



A nova usina ainda em construção

FEIRAS DE TERNEIRO EM 14 MUNICÍPIOS

Totalizando 14 municípios, a Feira do Terneiro Riograndense para 1978 está sendo organizada para atender à demanda do setor. As inscrições para venda e para compra de animais já se encontram abertas,

conforme as datas no calendário abaixo.

Será financiado Cr\$ 8,50 por quilo aos animais aspados, Cr\$ 8,80 aos mochos, com tetos de Cr\$ 1.700,00 e Cr\$ 1.800,00, respec-

tivamente, ao prazo de dois anos e juros de 15% ao ano.

O vendedor terá que recolher uma caução por lote inscrito, que receberá de volta se comparecer com 80% dos animais inscritos, ou

quando for impedido de transportar os animais por problemas de ordem sanitária ou de transporte.

As inscrições ou informações em geral podem ser feitas no Departamento Técnico da Cotrijuí, sede.

CALENDÁRIO PARA A VI FEIRA DO TERNEIRO RIOGRANDENSE — 1978

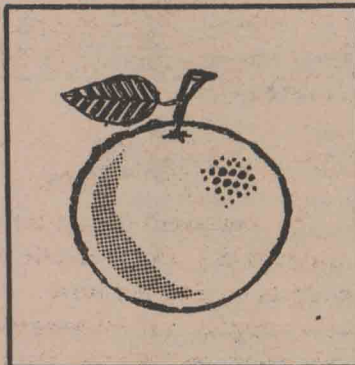
FEIRAS	Período de inscrição — vendedores	Período de inscrição — compradores	Data de realização	Dias da semana
Rosário do Sul	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	18, 19 e 20 de abril	3a, 4a. e 5a. feira
São Borja	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	22, 23 e 24 de abril	Sábado, domingo e 2a.feira
São Francisco de Paula	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	26, 27 e 28 de abril	4a, 5a e 6a. feira
Erechim	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	28, 29 e 30 de abril	6a., sábado e domingo
Vacaria	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	3, 4 e 5 de maio	4a, 5a., e 6a. feira
Pelotas	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	9, 10 e 11 de maio	3a, 4a. e 5a. feira
Júlio de Castilhos	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	13, 14 e 15 de maio	Sábado, domingo e 2a. feira
Bagé	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	25, 26 e 27 de maio	5a, 6a. e sábado
Santa Maria	20/2 a 20/3	20/2 a 2/4	30, 31/maio e 1º junho	3a, 4a. e 5a. feira
Ijuí	20/2 a 20/3	20/2 a 24/5	9, 10 e 11 de junho	6a. sábado e domingo.
Palmeira das Missões	20/2 a 20/3	20/2 a 24/5	13, 14 e 15 de junho	3a, 4a e 5a. feira
Santo Ângelo	20/2 a 20/3	20/2 a 24/5	17, 18 e 19 de junho	Sábado, domingo e 2a.feira
Santa Rosa	20/2 a 20/3	20/2 a 24/5	22, 23 e 24 de junho	5a, 6a e sábado
Carazinho	20/2 a 20/3	20/2 a 24/5	28, 29 e 30 de junho	4a, 5a, e 6a feira

A LAVOURA NO MÊS

As informações contidas em "A lavoura no mês" são dos agrônomos e técnicos dos diferentes setores do Departamento Técnico da Cotrijuí. Com isso se objetiva dar ao agricultor uma visão geral de como estão os plantios da região. Mas um lembrete: em caso de qualquer dúvida, principalmente na aplicação de produtos químicos, informe-se no Departamento Técnico da Cotrijuí.



CENOURA — O mês de março é uma boa época para a semeadura das variedades do grupo Wantes. O solo deve ser bem preparado, aplicando-se 2 a 3 kg de matéria orgânica, por metro quadrado. É conveniente proceder a semeadura em linhas transversais ao canteiro, para facilitar posteriormente o desbaste e produzir raízes de melhor qualidade.



CITRUS — Período favorável para tratamentos fitossanitários já que praticamente não existe frutas maduras, nem em maturação.

Para o controle de pulgões use inseticida sistêmico. Para controlar as cochonilhas, óleo mineral emulsionável a 1 — 1,5%, podendo adicionar um inseticida fosforado para melhorar o efeito.

Caso houver muita fumagina, esta pode ser eliminada adicionando-se um fungicida cúprico. Porém, se não for muito intensa, não é preciso usar fungicida, pois não havendo pulgões nem cochonilhas, ela desaparecerá.

ALFACE — Agora podem ser semeadas as variedades de inverno, como Rainha de Maio, Boston Branca, Sem Rival, Maravilha de Inverno e outras, tanto em semeadura direta como com transplante, pois com temperaturas mais amenas o transplante é possível com bom índice de pagamento.



BETERRABA — A principal variedade cultivada nesta época é a Maravilha, que se adapta bem à temperatura amena, produzindo raízes de boa qualidade.



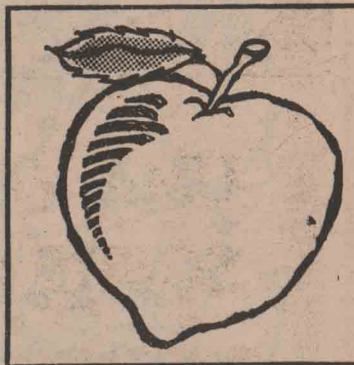
CEBOLA — A semeadura de cebola é realizada durante este mês. Observe

se o canteiro está bem preparado, de preferência tratado com desinfetantes de solo (produtos à base de PCNB) para obter o máximo aproveitamento das sementes, pois estas estarão em custo muito alto este ano, de forma que o aproveitamento terá que ser total.



ALHO — O plantio de bulbilhas de alho desenvolve-se durante os meses de março a meados de abril. A recomendação básica é de 300 kg/ha de bulbilhas, em canteiros largos de aproximadamente 3,50 m, em sulcos com espaçamento entre linhas de 30

cm e usando 10 dentes (bulbilhos) por metro linear. É conveniente colocar adubo orgânico no sulco (1 kg/em linear) e adubo químico na razão de aproximadamente 1.000 kg/ha.



ROSÁCEAS — Para a maior parte destas culturas, a safra já encerrou. Está em tempo de iniciar a preparação da safra vindoura. O principal cuidado agora: zelar para que as plantas fiquem isentas de pragas e moléstias, evitando a queda prematura das folhas, cuja função é de acumular reservas nutritivas para o próximo período de crescimento.

O QUE VOCÊ DEVE FAZER PARA DEIXAR DE ALIMENTAR FUNGOS E PULGÕES: OPERAÇÃO TRIGO ICI.

Plante trigo para ganhar dinheiro. Plante para ajudar na alimentação da nossa gente. Plante à vontade. Tudo que se produzir aqui ainda será pouco para as nossas necessidades. O que você não pode é admitir sócios indesejáveis como fungos e pulgões que também têm grandes interesses na sua plantação. Para eles Operação Trigo ICI. É o que merecem. Com três modernos e poderosíssimos produtos Pirimor GD, o exterminador dos pulgões. Milgo E, fungicida específico contra o oídio e Difolatan 4 F, fungicida de amplo espectro, a Operação Trigo ICI garante um completo e perfeito tratamento, dando a você condições de colher mais trigo por área plantada. Tenha-os sempre à mão e aplique cada um deles na hora exata. Esses produtos são oficialmente recomendados e você ainda pode contar com a mais completa assistência técnica prestada pelos agrônomos da Imperial. Você vai ver como é fácil deixar de alimentar fungos e pulgões.



OPERAÇÃO TRIGO

ICI Departamento Agrícola

MILGO E
PIRIMOR GD
DIFOLATAN 4F

ICI Departamento Agrícola

CIA. IMPERIAL DE INDÚSTRIAS QUÍMICAS DO BRASIL
Av. Euclides Mattoso, 801 - Fonecel: 05423 - São Paulo, SP
Tel. (011) 212-1955 - C. Postal: 30377 - 01000 - São Paulo - SP

Depois que depositei os lucros da minha lavoura na Caderneta Apesul de Poupança, deu até prá comprar um trator novo.

Olha só ele aí.

Dinheiro depositado na Apesul é lucro certo. Seu Faustino que o diga: com os lucros já deu pra comprar um trator novo. A cada ano que passa, a lavoura dá mais lucro e seu Faustino não deixa por menos: vai até a Apesul fazer o seu depósito. Deposite na Apesul. Lá seu dinheiro está guardado pelo Governo Federal e rende muito mais, porque de três em três meses leva dividendo, correção monetária e a gente pode retirar quando e quanto quiser.



Caderneta APESUL de Poupança
Rua do Comércio, 219 - Unil

Faça como o seu Faustino: deposite os lucros da sua lavoura na Caderneta Apesul de Poupança. É renda certa.

O FILANTE



LUIS FERNANDO VERÍSSIMO

Um tipo especial de brasileiro é o brasileiro filante. Existe em todas as classes sociais e de todos os jeitos, mas tem uma característica em comum: a cara de pau. O filante não se faz de rogado, não se enxerga e não desconfia. O filante fila.

O tipo mais conhecido de filante é o de cigarro. Mas mesmo este tipo tem as suas variações, de acordo com a técnica de abordagem.

Há, claro, o filante básico. Este simplesmente intima a sua vítima:

— Me dá um cigarro.

Já o filante dissimulado primeiro se apalpa todo, depois faz uma cara teatral de infeliz que quer dizer “Não é que eu esqueci os meus cigarros!” e só então faz o pedido, como quem pede clemência:

— Me dá um dos teus?

Há o falso indeciso que primeiro quer saber:

— Que cigarro é o seu?

Só depois de ouvir a resposta, e de fingir que está pensando um pouco, é que arremata:

— Serve.

Claro que não faz a menor diferença qual a marca de cigarro que o outro está fumando. Se ele dissesse: “Cianureto King, o único que dissolve a sua língua . . .” o veredito seria o mesmo.

— Serve.

Pior é o filante que parou de fumar. Este não pede um cigarro, apenas. Pede a cumplicidade do dono do cigarro no terrível pecado que ele está a ponto de cometer, quebrando a sua promessa de nunca mais botar um cigarro na boca. A cena toma contornos de tragédia.

— Não aguento mais. Me dá um dos teus.

— Espera aí . . .

— Me dá um!

— Acho que você não devia. Olha que . . .

— Só vou fumar até a metade. Duas tragadas, juro. Que Deus me fulmine com um raio e que minha mãe caia morta. Me dá um cigarro!

— Está bem, está bem. Mas tire as mãos da minha garganta! E da próxima vez traga os seus próprios cigarros.

— O que? E cair no vício outra vez?!

O filante de comida é um pouco mais sofisticado. Em primeiro lugar, porque não pode filar comida em qualquer casa. Tem que ser na casa de alguém com quem tenha um mínimo de intimidade. Alguém que, em vez de ficar fazendo sala para o filante enquanto a hora do almoço vem e vai e a comida esfria na cozinha, diga, “Almoça com a gente?” O filante, então, em vez de pular da cadeira e correr para a mesa, dizendo “Adivinha!”, deve relutar um pouco.

— Não quero dar trabalho.

— Trabalho nenhum. Será um prazer — dirá o amigo, forçando o sorriso.

— Nesse caso . . .

No dia seguinte o filante está de volta, na mesma hora. O amigo é obrigado a perguntar, desta vez sorrindo menos:

— Nos dá o prazer, de novo?

— Mas não. Que cabeça a minha! Cheguei outra vez na hora do almoço . . . Mas olha, não vou recusar.

No terceiro dia o filante já chega anunciando que veio almoçar.

— Quem manda vocês serem tão gentis? Vim repetir a dose.

No quarto dia o filante já vai direto para a mesa. E reclama:

— Ensopado outra vez?!

E há o filante de mesa de bar. Este entra no bar com a cabeça levantada e o olhar predatório de quem procura conhecido. Se não encontra nenhum conhecido, o filante pede para usar o telefone, só para não

perder a viagem. Mesmo que não precise telefonar para ninguém. O filante fila por convicção e para não perder a prática.

Se avista um conhecido, o filante abre os braços e avança na direção da sua mesa, gritando:

— Meu querido!

Fica debruçado sobre os ombros do conhecido, forçando-o a torcer o pescoço para encará-lo. O conhecido então tem que escolher entre o torcicolo e a companhia do filante e acaba sucumbindo.

— Senta com a gente?

— Só um minutinho.

O filante senta e toma conta da mesa. Passa a comandar os pedidos.

— O amigo, traz uns queijinhos aí. E mais uma rodada de chope.

Bebe mais do que todos. E na hora da conta, se lembra que só sentou ali por um minutinho. Olha o relógio — ou o relógio do vizinho, porque filante fila até a hora — e exclama:

— Ih, rapaz. Tenho que me mandar.

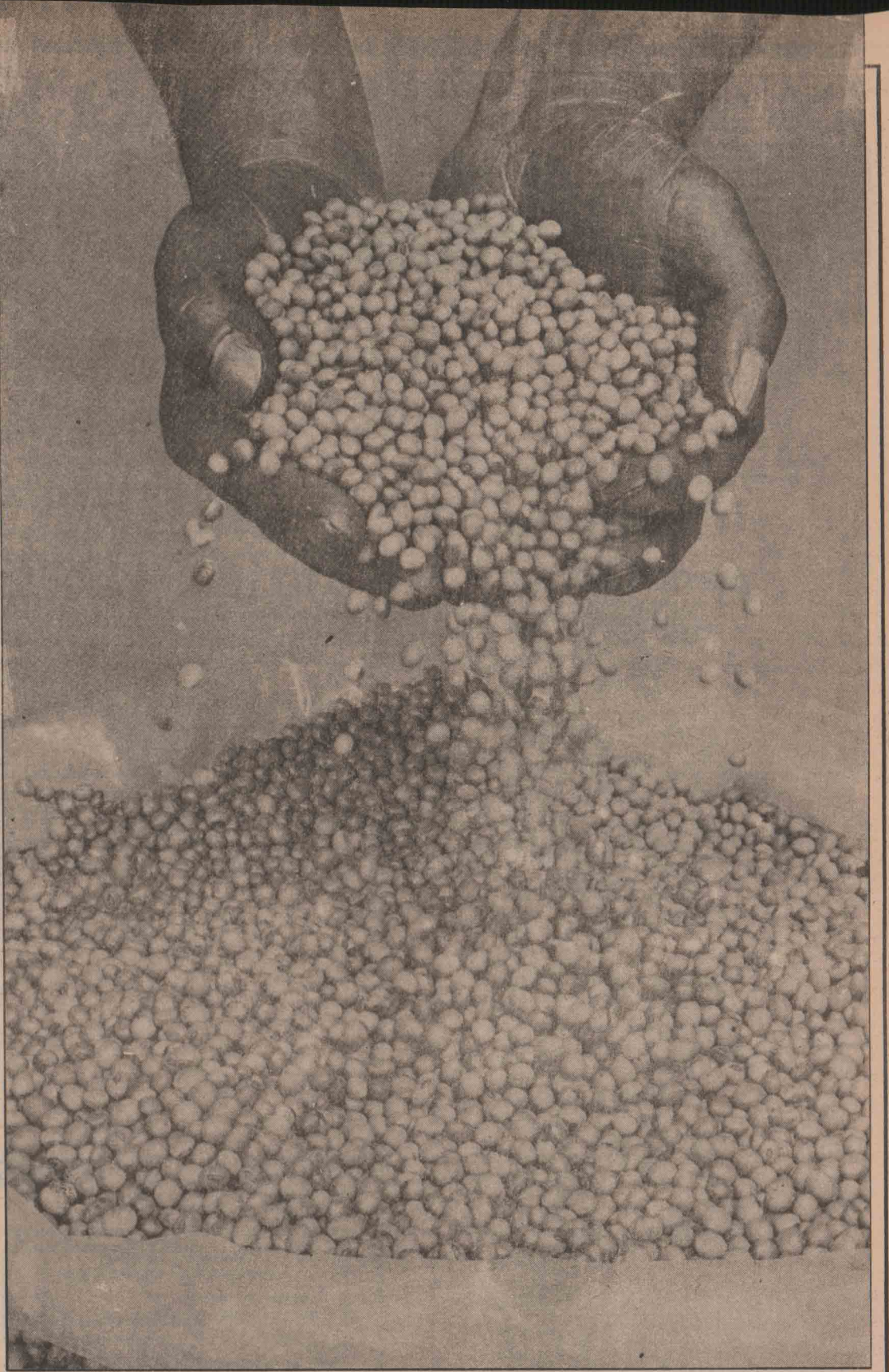
O filante não finge que está procurando a carteira nem protesta quando o conhecido pega a conta depois de esperar, em vão, que ele a encontre. O filante não é hipócrita. O máximo que faz é abranger a mesa e os seus estragos com um gesto circular da mão e dizer para o conhecido, já de pé:

— Depois a gente acerta isto aqui, tá legal?

Quem pode assegurar que o filante um dia não acerterà tudo com todos? O filante sacode na frente das suas vítimas a promessa implícita da sua própria regeneração. É por isso que raramente apanha.

O filante de cultura é um caso a parte. O filante de livros, por exemplo, afeta, com a sua mania de só ler livros emprestados, toda uma estrutura econômica. Pois se o filante de cigarros apenas obriga seus amigos a comprarem mais cigarros, o filante de comida influi favoravelmente no mercado nacional de gêneros alimentícios e alguém sempre pagará pela conta do filante de bar, todo o livro que o filante pede emprestado — e portanto deixa de comprar — é uma sonegação. Alguém já calculou que se os brasileiros comprassem os livros que hoje pedem emprestado, teríamos um dos maiores comércios editoriais do mundo. Mas filar livros é uma instituição. E ninguém recebe nada pelo livro emprestado. O autor não recebe os seus direitos, o editor não recebe a sua parte, o livreiro não recebe a sua percentagem e o dono do livro não recebe o livro de volta. Filante de livro nunca devolve o livro. É uma questão de honra.

SOJA



SAIBA COMO COMERCIALIZAR

No momento de entregar o produto na Cooperativa, você diz se quer:

1 — entregar o produto à COTRIJUI, com direito a adiantamento por conta, para receber o PREÇO MÉDIO obtido pela Cooperativa em sua comercialização, ou

2 — depositar a soja na COTRIJUI, sem direito a qualquer adiantamento, para liquidá-la ao preço do dia ou comercializá-la livremente fora da Cooperativa.

NO PRIMEIRO CASO, o associado se beneficia da experiência adquirida pela Cooperativa

na comercialização da soja e de seu conhecimento do mercado.

NO SEGUNDO CASO, o associado comercializará livremente sua produção.

Claro que você pode usar as duas modalidades, entregando parte da produção a PREÇO MÉDIO e parte como SOJA EM DEPÓSITO.

Mas a sua escolha — feita na entrega do produto — é definitiva e não poderá ser modificada.

É importante:

Todo o produto entregue na COTRIJUI, APÓS O DIA 10 DE JUNHO, será considerado SOJA EM DEPÓSITO.

PREÇO MÉDIO OU A DEPÓSITO. ESC

1 - O associado, desejando comercializar sua safra de soja pela modalidade **SOJA PREÇO MÉDIO**, fará constar na **NOTA FISCAL DE PRODUTOR** (antiga guia modelo 15), **POR EXTENSO**, o seguinte: **PREÇO MÉDIO**, conforme modelo ao lado:

NOTA FISCAL DE PRODUTOR N.º.....

.....VIA

REMETENTE DA MERCADORIA

Nome do Produtor.....
 Endereço.....
 Município..... Código..... Estado.....
 Natureza da Operação..... Data da Emissão...../...../.....
 Via de Transporte.....
 Inscrição no C.G.C. (M.F.)..... Inscrição Estadual.....

DESTINATÁRIO DA MERCADORIA

Nome.....
 Endereço.....
 Município..... Estado.....
 Inscrição no C.G.C. (M.F.)..... Inscrição Estadual.....

UNI-DADE	QUANTI-DADE	PESO LIQUIDO (Kg)	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	PREÇO	
			ESPECIFICAÇÃO (espécie, qualidade, marca, modelo, etc.)	UNITARIO	TOTAL
			PREÇO MÉDIO		

VALOR TOTAL DA NOTA Cr\$

DESPESAS ACESSÓRIAS POR CONTA DO DESTINATÁRIO	IMPOSTO DE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS
FRETE..... Cr\$.....	já incluído no preço..... Cr\$.....
SEGURO..... Cr\$.....	(Calculado pela alíquota de..... %)
TOTAL..... Cr\$.....	

SAIDA DOS PRODUTOS...../...../.....

Nome do Transportador.....
 Endereço..... Placa do Veículo.....
 Estado..... Município.....

CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES					
Marca	Número	Quantidade	Espécie	Peso	
				Bruto	Líquido

(Nome, endereço, inscrição estadual e C.G.C. do estabelecimento gráfico, quantidade, data e número da autorização para impressão)

(MODELO 4)

3 - Se no momento da entrega nada constar na **NOTA FISCAL DE PRODUTOR**, e ainda estiver dentro do prazo determinado pela presente resolução, a soja será considerada na modalidade **PREÇO MÉDIO**.

4 - **SOJA PREÇO MÉDIO - COMERCIALIZAÇÃO PE-LA COOPERATIVA**. É a modalidade que vem sendo usada nas últimas safras e consiste:

4.1 - Na entrega da soja com direito a receber o adiantamento por conta do produto entregue;

4.1.1 - Considera-se como "adiantamentos", vinculando, obrigatoriamente, produto na modalidade **PREÇO MÉDIO**, os seguintes:

4.1.2 - Adiantamentos em dinheiro, concedidos diretamente ao associado, em qualquer dos escritórios da Cooperativa, mediante a assinatura de recibo especial;

4.1.3 - Pagamentos realizados a companhias de aviação aérea, por serviços de pulverização executados na(s) lavoura(s) do(s) associado(s), mediante solicitação e autorização deste(s), independente de sua assinatura do recibo especial;

4.1.4 - Recolhimentos efetuados ao Banco do Brasil S.A. ou a qualquer outro Banco, quando solicitados por esses, para cobertura de débitos de responsabilidade

do associado, independente de sua assinatura em qualquer autorização especial.

Alterações aprovadas em reunião do Conselho de Administração realizada em 27 de janeiro de 1975, introduzidas no sistema de comercialização da safra de soja de 1977.

4.2 - No ressarcimento à Cooperativa, através de débito na Conta Corrente do associado, da despesa financeira que incidir sobre o adiantamento retirado, que é calculada considerando o valor e o tempo decorrido desde o recebimento do adiantamento até a data da liquidação da safra pela Cooperativa;

4.3 - No recebimento do preço médio apurado pela comercialização efetuada pela Cooperativa.

5 - **SOJA EM DEPÓSITO - LIVRE COMERCIALIZAÇÃO**. A presente modalidade consiste:

5.1 - Na entrega da soja sem direito a adiantamento de qualquer espécie;

5.2 - A soja assim comercializada poderá ser liquidada ao **PREÇO DO DIA**, desde o dia de sua entrega;

5.3 - O associado que julgar não ser conveniente o valor do preço do dia oferecido pela Cooperativa, no momento em que desejar efetuar a liquidação da soja deposi-

OLHA UMA DESSAS MODALIDADES

NOTA FISCAL DE PRODUTOR N.º

..... VIA

REMETENTE DA MERCADORIA

Nome do Produtor.....

Endereço.....

Município..... Código..... Estado.....

Natureza da Operação..... Data da Emissão...../...../.....

Via de Transporte.....

Inscrição no C.G.C. (M.F.)..... Inscrição Estadual.....

DESTINATARIO DA MERCADORIA

Nome.....

Endereço.....

Município..... Estado.....

Inscrição no C.G.C. (M.F.)..... Inscrição Estadual.....

UNI-DADE	QUANTI-DADE	PESO LIQUIDO (Kg)	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	PREÇO	
			ESPECIFICAÇÃO (espécie, qualidade, marca, modelo, etc.)	UNITARIO	TOTAL
			SOJA EM DEPÓSITO		

DESPESAS ACESSÓRIAS POR CONTA DO DESTINATARIO

FRETE..... Cr\$.....

SEGURO..... Cr\$.....

TOTAL..... Cr\$.....

VALOR TOTAL DA NOTA Cr\$.....

IMPOSTO DE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS (Incluído no preço) CBS.....

(Calculado pela alíquota de..... %)

SAÍDA DOS PRODUTOS...../...../.....

Nome do Transportador.....

Endereço..... Placa do Veículo.....

Estado..... Município.....

CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES			Espécie		Peso	
Marca	Número	Quantidade			Bruto	Líquido

(Nome, endereço, inscrição estadual e C.G.C. do estabelecimento gráfico. Quantidade, data e número da autorização para impressão)

(MODELO 4)

2 — O associado, desejando comercializar sua safra de soja pela modalidade de SOJA DEPOSITADA fará constar na NOTA FISCAL DE PRODUTOR (antiga guia modelo 15), POR EXTENSO, o seguinte: SOJA EM DEPÓSITO, conforme modelo ao lado:

tada, fica autorizado a efetuar a comercialização fora da Cooperativa, INDENIZANDO-A por despesa de recebimento, limpeza, armazenagem e embarque, conforme tarifa anexa, que será atualizada por ocasião de cada safra, e procedendo da seguinte maneira:

5.3.1 - Comunicando POR ESCRITO à Cooperativa, que sua soja foi comercializada com tal firma, preenchendo o documento próprio para esta finalidade, a ser fornecido pela Cooperativa;

5.3.2 - A Cooperativa se responsabilizará pela entrega da soja, nos armazéns em que a mesma se achar depositada, cobrando as despesas constantes no item 5.3 da presente resolução.

6 - DEMAIS CONDIÇÕES:

6.1 - POR OCASIÃO DA ENTREGA DA SOJA (EXTRAÇÃO DA NOTA), E UNICAMENTE NESTE MOMENTO, CABERÁ AO ASSOCIADO DECIDIR A MODALIDADE DE COMERCIALIZAÇÃO QUE DESEJAR, NÃO PODENDO SER MODIFICADA SOB HIPÓTESE ALGUMA ESTA DECISÃO.

6.2 - A entrega da soja pelo associado, com direito a escolher a modalidade de comercialização, terá como prazo final o dia 10 (dez) de junho do ano corrente da safra, sendo que a partir daquela data as entregas de soja somente poderão ser feitas na modalidade SOJA EM

DEPÓSITO.

6.3 - As quantidades de soja comprometidas com a Cooperativa, face a adiantamentos antecipados por conta da soja a ser entregue, ficarão automaticamente enquadradas na modalidade de PREÇO MÉDIO, até cobrir o valor do adiantamento recebido antecipadamente.

6.4 - As quantidades de soja entregues para semente na modalidade SOJA EM DEPÓSITO somente poderão ser comercializadas com terceiros sob a forma de SOJA COMÉRCIO, com direito a bonificação.

TARIFA DE ARMAZENAGEM PARA SOJA ENTREGUE PELOS ASSOCIADOS, PARA SER COMERCIALIZADA PELA MODALIDADE SOJA EM DEPÓSITO, QUANDO VENDIDA A TERCEIROS - SAFRA 1978.

1 - Pelo período compreendido desde a data de entrega da soja pelo associado até 30 (trinta) de setembro do ano corrente da safra, a tarifa única e indivisível de: Cr\$ 4,50 por saco de 60 quilos, ou Cr\$ 75,00 por tonelada;

2 - A partir da primeira quinzena de outubro, será cobrado, por quinzena infracionável, Cr\$ 0,48 por saco de 60 quilos, ou Cr\$ 8,00 por tonelada.

ARROZ



SAIBA COMO COMERCIALIZAR

PARA AS UNIDADES DO R.G.S.

No arroz estamos operando na modalidade "PREÇO MÉDIO"

Consiste na sua entrega do produto para livre comercialização pela Cooperativa dando direito a:

1 - Recebimento de adiantamento com base no preço mínimo estabelecido para cada tipo do produto, de acordo com sua classificação, deduzidos os valo-

res correspondentes:

1.1 - Taxa de secagem;

1.2 - Aluguel de sacaria;

1.3 - Taxa do Conselho de Desenvolvimento da Orizicultura;

1.4 - Funrural;

1.5 - Cota Capital.

2 - Recebimento do preço médio apurado na comercialização pela Cooperativa.

PARA AS UNIDADES DO MATO GROSSO

No arroz estamos operando na modalidade "PREÇO MÉDIO".

Consiste na sua entrega do produto para livre comercialização pela Cooperativa dando direito a:

1 - Recebimento de adiantamento com base no preço mínimo estabelecido para cada

tipo do produto, de acordo com sua classificação, deduzidos os valores correspondentes a:

1.1 - Taxa de recebimento

1.2 - Taxa de secagem;

1.3 - Funrural;

1.4 - Cota Capital.

2 - Recebimento do preço médio apurado na comercialização pela Cooperativa.