

nelore

ANO III

NÚMERO 20

AGOSTO/94

Publicação Bimestral de DBO Sul Editores Associados Ltda.



**UM JOGO
ATÉ BEM
INTERESSANTE,
O DA BOLSA**

**NOS NÚMEROS
DO RANKING,
UMA DISPUTA
QUE SE ACIRRA**

**AUSTRÁLIA
TEM LIÇÕES
A NOS DAR
NA PECUÁRIA**

Presidente Venceslau, primeiro, e em seguida Presidente Prudente estão convidando os criadores de Nelore para suas exposições, marcadas para agosto-setembro, praticamente na antevéspera da 23ª Expoinel - a mostra decisiva para a premiação final do Ranking Nacional da raça. Antevéspera e aperitivo dos mais esperados, face à disputa que se está acirrando cada vez mais, como se pode verificar pela última totalização de pontos da ACNB, que se publica nesta edição. São exposições a que não podem faltar aqueles que aspiram a ver seus nomes e os de seus animais na relação dos premiados, merecedores de registros de mérito em seus currículos.

Se, nesse capítulo, se destaca a qualificação, que deve mesmo encher de orgulho os que nele se incluem, não se deve esquecer que, antes de tudo, a criação de Nelore é negócio dos mais sérios, visando a produção econômica de carne, com oferta de qualidade e quantidade nos graus exigidos pelo consumidor, seja o interno, seja o externo. Oportuna leitura, portanto, é a oferecida por Gil Cardoso, sobre a Bolsa de Mercadorias & Futuros, agora com novas regras, mais adaptadas à realidade de nosso mercado e buscando otimizar seus serviços, para

estar pronta ao incremento esperado de negócios, com a possibilidade de estabilização econômica que se está desenhando.

Claro que - como se acentua no texto - o fechamento de contratos para entrega futura não significa, por si só, a certeza de lucros mirabolantes. Nem a pecuária de corte brasileira deve andar nesse rumo, antes trabalhar por remuneração firme de sua atividade, que lhe permita consistência no tempo, sempre. Operar no mercado de futuros pode ser uma opção interessante, pois. Luiz Carlos Tayarol, agora em matéria própria, fala da Austrália, discorre sobre as condições da produção pecuária desse país e confirma o que já se disse aqui: o trabalho sério, reunindo interesses de produtores, indústria e governo (falando ao mesmo tempo pelo consumidor e pela nação como um todo), é capaz de condicionar os fatores que fazem o sucesso da atividade. Não se trata de imitar ou tentar transpor para cá o modelo australiano - ressalta Tayarol, o que endossamos enfaticamente.

O que deve servir de inspiração e base de conceito é a seriedade, a visão larga e abrangente, o empenho em concretizar objetivos bem claros.

Boa leitura.

Muito se tem dito sobre as qualidades da raça Nelore. Sua habilidade materna, precocidade, rusticidade, sua perfeita adaptação ao nosso clima, seu grande rendimento de carcaça, sua incrível capacidade de conversão de alimentos em carne e sua liquidez comercial - são, entre outras, características decantadas, estudadas, debatidas, e justificam a magnífica participação da raça no rebanho nacional, da ordem de 80% dos bovinos de corte, se considerados os animais puros e anelorados. E, este é um dado muito importante, participação em crescimento, ou seja, com tendência a aumentar ainda mais.

Pouco se tem dito, porém, sobre a qualidade da carne do Nelore. Por isso, foi muito importante para nós, da ACNB, a visita feita ao sr. Marcos Bassi, proprietário de uma rede de casas de carne e da conhecida Churrascaria Bassi, em São Paulo. O sr. Bassi é considerado, hoje, o maior especialista em carnes do Brasil, tem renome internacional e é muito requisitado para cursos, palestras e assessoria, tanto por produtores como por consumidores.

O que ele afirma é que não existe carne mais saborosa que a do Nelore. E explica que, assim como cada pessoa tem um odor diferente, resultante de seu próprio metabolismo e influenciado por sua alimentação, a característica cheiro varia de raça a raça e de peça a peça de carne do animal, dependendo da irrigação sangüínea que recebe e da função que desempenha quando o animal está vivo. E enfatiza o especialista: o sabor da carne nada tem a ver com a maciez, pois ele está no sumo da carne e não na massa.

Estas afirmações são de alguém que, para chegar a tais conclusões, vem trabalhando há mais de 30 anos diretamente com o produto carne, estudando, pesquisando e colocando em prática, com sucesso, o fruto de seu trabalho - fatores que emprestam total credibilidade ao que diz. E é com toda essa experiência e conhecimento de causa que o sr. Bassi afirma: o Brasil não consegue esconder sua preferência, em termos de sabor, pela carne do Nelore. Ele vai mais longe ainda, ao dizer que, para preservar esse sabor, não deve haver mistura de raças, ou seja, o cruzamento com bovinos europeus.

Além dessas informações preciosas, o sr. Marcos Bassi destaca, como muito importante, outra característica da carne do Nelore: é mais magra e com gordura de cobertura, fatores que a tornam melhor para usos industriais, como, por exemplo, a feitura de hambúrguer e bresaola, além do fato de se colocar como a melhor opção de carne saudável.



Quero agradecer ao sr. Bassi, não apenas pela acolhida que proporcionou à ACNB no seu Clube do Churrasco, mas especialmente pela divulgação que tem feito das qualidades da carne do Nelore e por nos ter oferecido a perspectiva de uma linha de trabalho na Associação que até aqui não tínhamos vislumbrado: promover o Nelore também pela maior valorização das qualidades de sua carne.

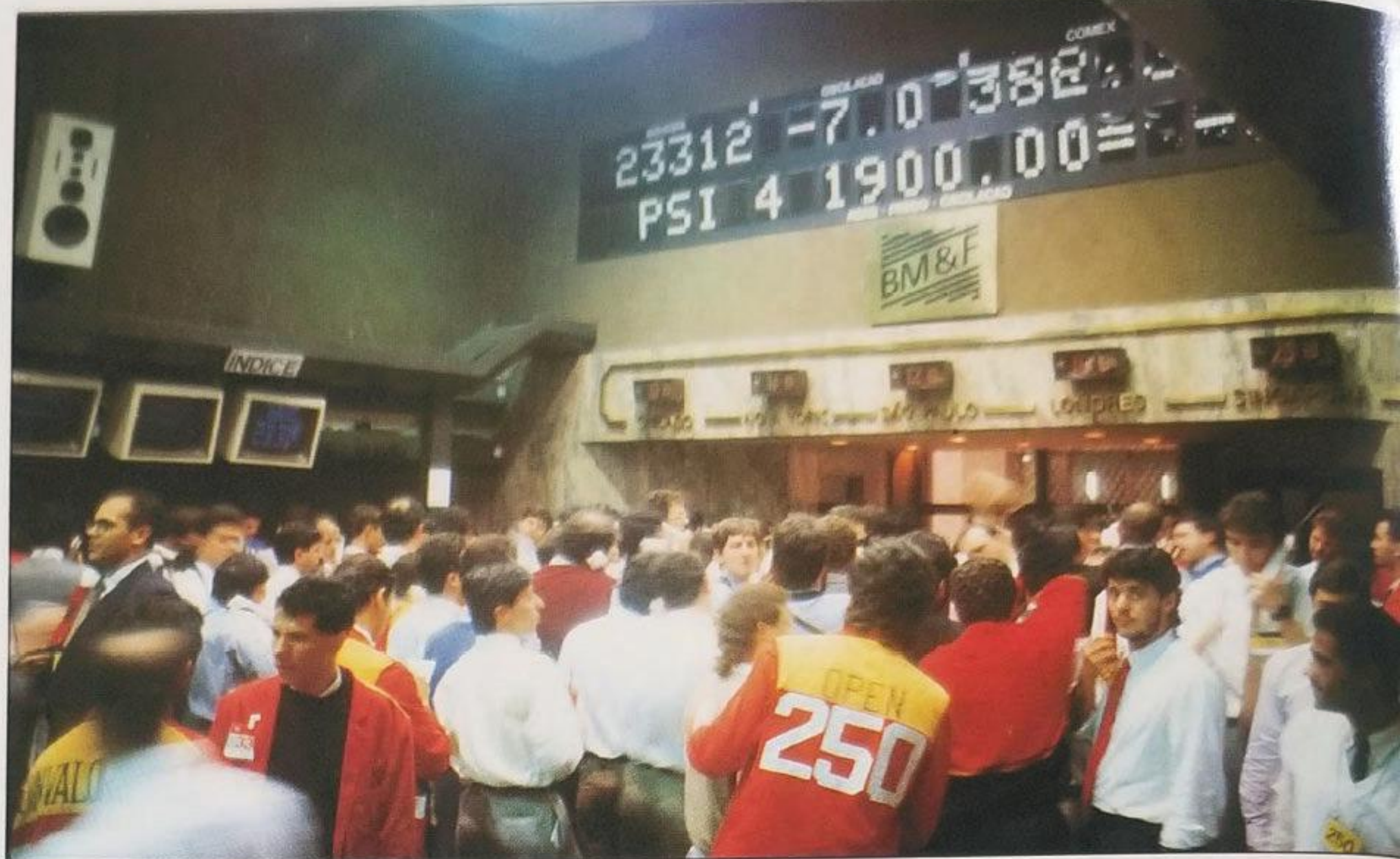
Eduardo Biagi

Eduardo Biagi
Presidente da ACNB

Plano Real enche de esperanças a Bolsa de Mercadorias e Futuros

Previsão é de um maior interesse pelos contratos de boi gordo, com a estabilização da moeda, o que pode até ajudar o alongamento de seus prazos.

GIL CARDOSO



A estabilidade econômica e da moeda (se o Plano Real der certo, como se deseja), poderá ser aquele empurrãozinho que estaria faltando para tornar atraente a negociação de contratos de boi gordo na BM&F - Bolsa de Mercadorias e Futuros, de São Paulo. Até porque, antecipando-se a essa etapa do Plano (a adoção do Real), a BM&F havia reformulado o contrato de boi gordo, ajustando melhor a operação à realidade do mercado físico, que é, na verdade, quem comanda os negócios.

Como se sabe, a negociação em Bolsas de futuro funciona melhor quanto mais estável e forte é a moeda em que são feitas as transações e quanto mais livre for o mercado, ou seja, sem tabelamentos e outras formas de intervencionismo oficial. Isso porque, vigentes as condições ressaltadas, o mercado tende a guiar-se apenas por fatores como a oferta e a demanda, a existência ou não de estoques de passagem *carry over* e fenômenos que, eventualmente, venham a alterar o panorama, como secas, geadas etc. São os chamados fatores fundamentais, no jargão do mercado.

Tal como ocorre, por exemplo, nos EUA, onde são negociadas em Bolsa muitas *commodities* (mercadorias) agrícolas e pecuárias, como café, soja, porco (em cortes) e bovinos, esse tipo de operação é uma ferramenta a mais, de que vendedores e compradores se podem valer para amarrar melhor seus negócios e, obviamente, seus lucros.

Tanto o presidente da BM&F, Manoel Pires da Costa, como vários operadores de

contratos de boi gordo no pregão da Bolsa (e que também são pecuaristas), ouvidos por **Nelore**, opinaram positivamente sobre as novas condições que se abrem, com a estabilização econômica, para os futuros agropecuários no Brasil. Por enquanto, são negociados aqui, com liquidez, apenas contratos de boi gordo e de café, mas o leque poderá abrir-se também para a soja, o algodão, o cacau e outras *commodities*.

Pires da Costa acredita que, se houver a estabilidade, com o fim da inflação, haverá condições não só para um crescimento nos mercados futuros de produtos agropecuários, mas também para se fazerem negócios mais longos - para entrega lá na frente, como se faz hoje com a soja - e maior facilidade para se dimensionarem os preços. "O Real cria condições melhores para a negociação", ressalta ele.

Em sua opinião, o Plano Real deve dar certo, mas dependeria ainda de uma quarta etapa, uma reforma do Estado (com privatizações, reforma fiscal etc.), considerada fundamental para conter o processo inflacionário e possibilitar à atividade econômica maior agilidade, eficiência e competitividade.

Quanto aos juros altos, que seriam, atualmente, um complicador, ele acredita ser algo passageiro, com as taxas devendo voltar logo a níveis compatíveis com o mercado.

Para atrair estrangeiros

Independentemente do Plano Real e da reformulação do contrato do boi gordo, ♦

◆ a BM&F já vinha desenvolvendo outras ações com vistas ao fortalecimento do mercado futuro no Brasil. Uma delas é junto ao Banco Central, para que seja dada permissão à BM&F para abertura de conta em um banco de Nova York, no EUA. Segundo Pires da Costa, essa seria uma forma de possibilitar que investidores estrangeiros venham fazer posições (*hedge*) na BM&F, contribuindo para uma maior alavancagem e liquidez desse mercado. Essa conta (em dólar) viabilizaria as entradas e saídas de recursos para pagamento de margens e ajustes.

Mais afinação

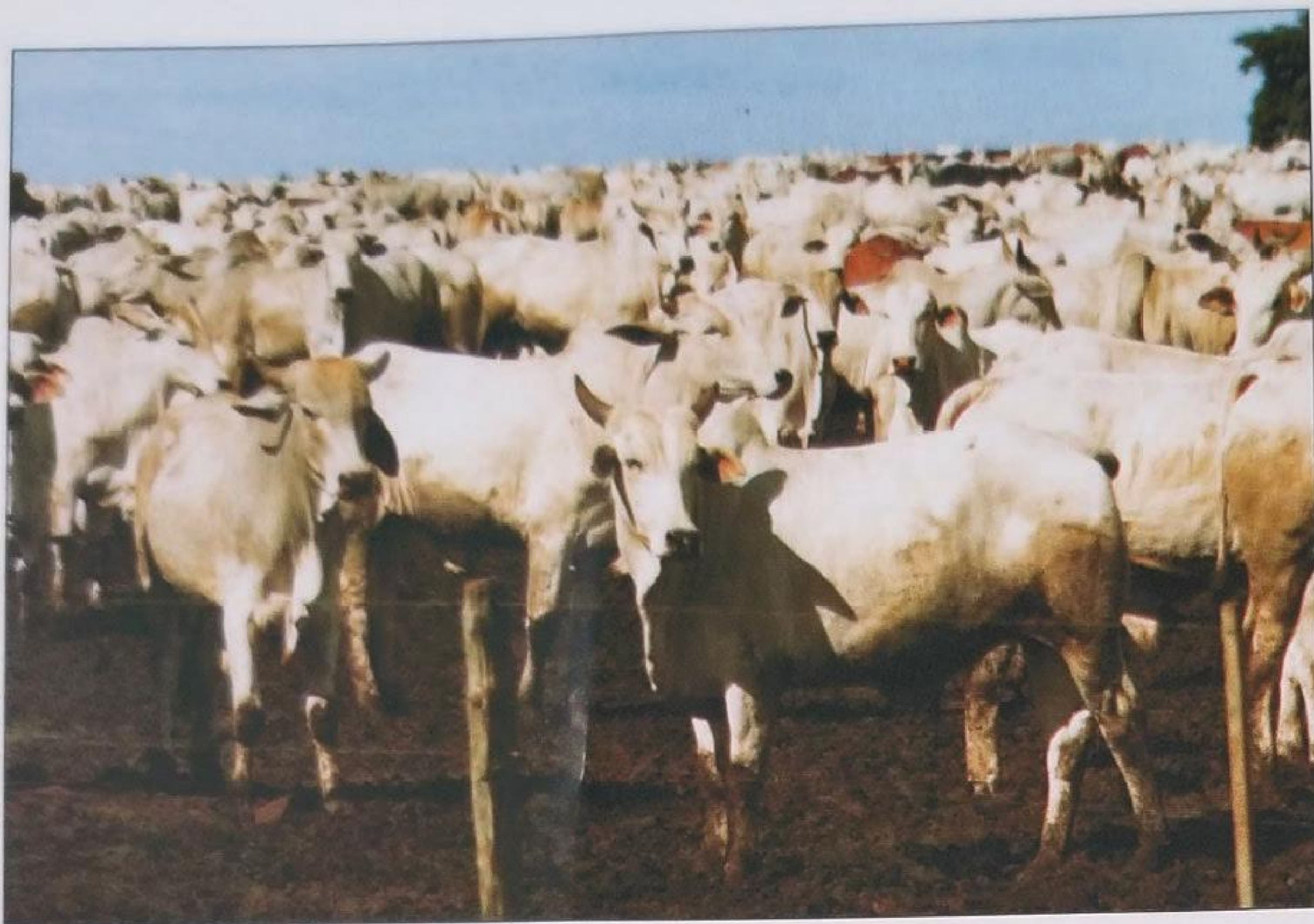
Depois de ouvir as opiniões dos principais interessados - pecuaristas, industriais e corretores -, a BM&F promoveu uma série de modificações no contrato futuro cambial de boi gordo, para torná-lo mais afinado com a realidade do mercado e com as necessidades dos principais usuários do sistema. Estas são algumas dessas alterações:

- **meses de vencimento** - Os meses de vencimento dos contratos passaram de oito



para apenas cinco: março, maio, agosto, outubro e dezembro. Com isso, a liquidez fica mais concentrada, estimulando a entrada de produtores e outros interessados em fazer posições (*hedge*) para se protegerem contra flutuações nos preços do boi gordo; ◆

Pires da Costa vê o Plano como fator de estímulo aos negócios, mas também acha que será preciso acrescentar-lhe uma nova etapa.



Frigoríficos têm interesse na Bolsa, pois podem comprar para recebimento dos lotes, no futuro, com preço já definido antes.

♦ **ponto de entrega** - Ele passou a ser concentrado em Araçatuba, SP, em currais credenciados pela BM&F, com árbitros escolhidos pela Bolsa, que acompanharão o processo de entrega. Antes, os pontos de entrega eram quatro, e a formação de lotes podia dar-se em lugares distantes, complicando a vida de quem iria receber os animais;

• **pesagem** - A balança para pesagem do gado passou a ser da própria BM&F, fazendo com que o procedimento de entrega seja mais neutro e transparente;

• **liquidação financeira** - Essa operação é efetuada no dia útil anterior ao da pesagem, e o pagamento é processado no ato da entrega. Anteriormente, o comprador tinha cinco dias de prazo, após a entrega do aviso;

• **peso líquido** - O peso líquido dos bois é calculado, não mais em função do tipo de engorda, mas sim em função do peso dos animais. Bois com pesos entre 450 e 470 kg têm rendimento de 52%; para animais com peso entre 471 e 490 kg, o rendimento é de 54%. Bovinos com pesos fora das especificações sofrerão ágios e deságios, conforme o caso.

O contrato negociado na BM&F é de 330 arrobas líquidas, o que corresponde, mais ou menos, a uma carreta com 17 a 20 bois, com peso vivo de 450-550 kg e idade máxima de 60 meses.

A BM&F também tem um contrato de bezerros, que atualmente não está sendo negociado.

Há, igualmente, plano para lançamento de um contrato de índice de boi gordo.

Esse índice, coletado pela Esalq - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", é divulgado diariamente pela Bolsa.

Um jogo, com margem de segurança.

O mercado futuro não é nenhuma panacéia, nem uma mina de ouro, onde as pessoas podem ficar ricas de uma hora para outra. Para o produtor rural, ou para uma agroindústria, que precisa comprar matéria-prima, ou para o exportador de produtos agrícolas (in natura, semi-elaborados e/ou processados), ele é uma espécie de seguro contra oscilações desfavoráveis nos preços das mercadorias, ou commodities.

Esses agentes do mercado constituem os hedgers: os que fazem posições na Bolsa de Futuros, vendendo ou comprando contratos, no papel. Por exemplo, um pecuarista com fazenda numa região favorecida pelo clima, que vai ter boi gordo para vender na entressafra, pode, em plena safra, vender alguns lotes (contratos) na Bolsa, digamos, a US\$ 26 a arroba, para setembro.

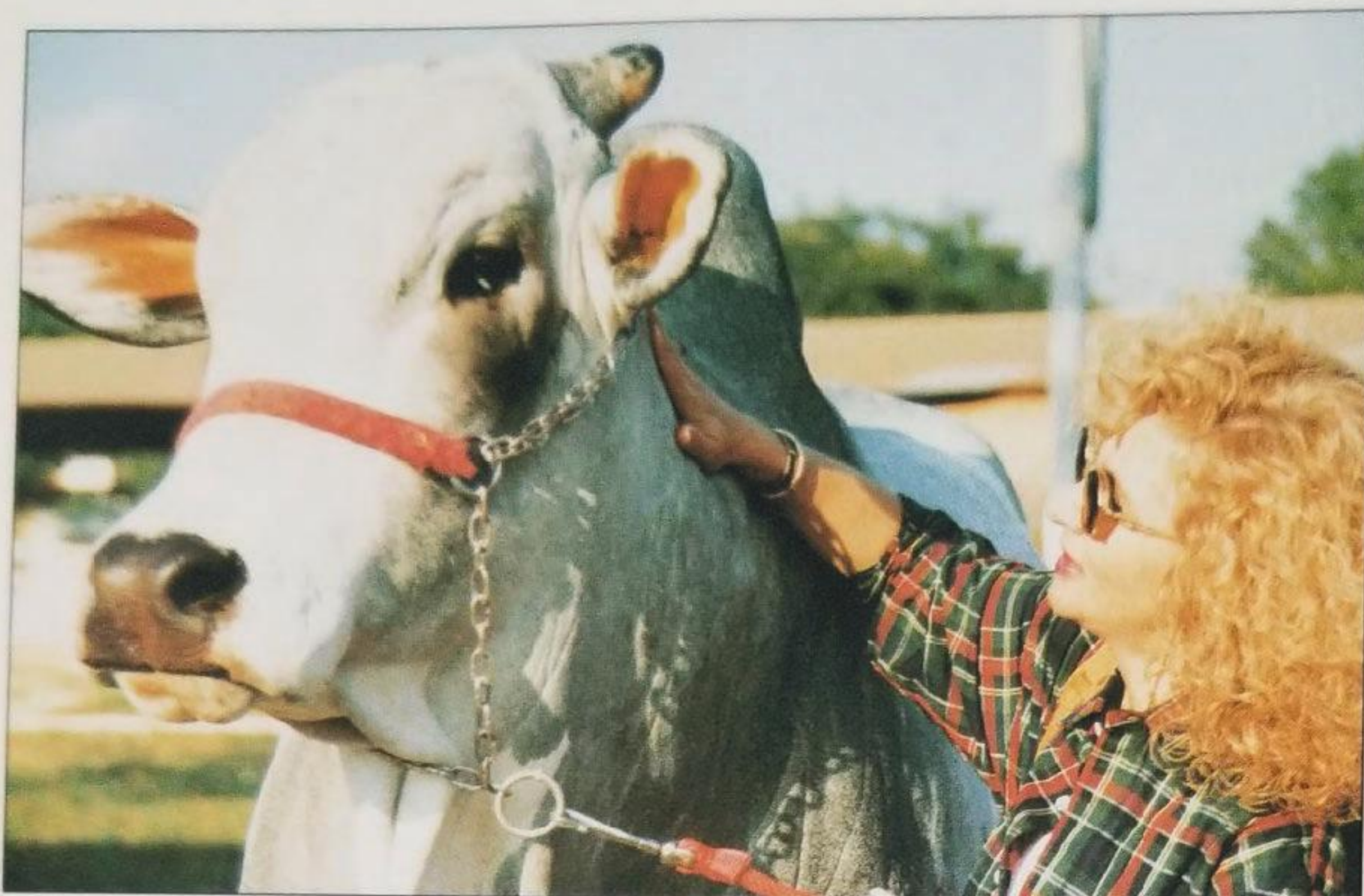
No exemplo, esse pecuarista acha que US\$ 26 por arroba, para setembro, significam um preço bom. Mas ele, ao fazer o negócio, precisa ter claro que essa venda futura o livrará de perder dinheiro, se o preço cair, mas não o fará ganhar um tostão a mais se a cotação tiver chegado, em setembro, a US\$ 27 ou mais.

Ele só conseguiu vender porque existia,

do outro lado, um frigorífico ou um especulador acreditando que, em setembro, o preço irá estar acima dos US\$ 26 e, por isso, toparam o negócio. Aliás, essa é a mola básica do mercado de futuros, não importa a mercadoria negociada: ele só funciona porque existe sempre, ao mesmo tempo, gente achando que os preços irão cair em determinada época, da mesma forma que gente apostando que eles irão subir.

Para o produtor rural que se vai valer da Bolsa, e que terá de negociar através de um corretor de sua confiança, existe ainda um benefício adicional, além da garantia antecipada do preço a receber por sua mercadoria. É a retaguarda da corretora, que tem um aparato técnico sofisticado, de aferição de tendências de mercado, vantagens financeiras etc. Com isso, o produtor passa a contar, a um preço relativamente baixo, com um verdadeiro departamento de assessoria econômica e financeira.

Esse preço é a comissão da corretora, mais os custos financeiros da margem inicial e dos ajustes de margem, pois - como gosta de dizer Peter Drucker, o conhecido guru dos negócios - não existe almoço grátis: alguém tem de pagar a conta.



O toque feminino conta muito na fazenda: seja com Ângela, que não economiza carinho a Apolo, seja com Rose, que gerencia a parte do gado registrado.

Campo exige o mesmo empenho que a cidade

Exemplo da Boa Esperança mostra que empresário urbano, para ser bem sucedido na atividade pecuária, precisa dedicar-se.

Empresários urbanos que também passam a ter negócios na área rural nem sempre dão a devida atenção a esta atividade. Pelo menos a mesma que dedicam à desenvolvida nas cidades. Esse não é o caso de José Luiz da Cunha Freire, da Frefer Agropecuária Ltda., com fazendas na região de Presidente Prudente, SP, e Canapuã, MS. Cidade e campo, como possibilidade de ação, têm para ele o mesmo peso, pois a decisão de explorar a pecuária de corte, do mesmo modo que aconteceu com seus empreendimentos na capital paulista, foi devidamente avaliada antes da compra da primeira propriedade, a Boa Esperança, localizada em Mirante do Paranapanema. Ela foi concretizada em 1980, com o objetivo bem definido de diversificar os empreendimentos de José Luiz, já então bem sucedido nas áreas de aço e construção civil.

O ingresso da Frefer na agropecuária aconteceu em 1980, visando a recria e engorda de bovinos para corte, com compras na própria região de Presidente Prudente. Bem orientada para essa finalidade, a Boa Esperança logo agregou aos seus 1.230 hec-

tares iniciais outros 1.600, em áreas contíguas.

No tocante ao gado para engorda, José Luiz diz que percebeu logo um diferencial nos animais que adquiria: os bezerros Nelore ou anelorados eram os que lhe davam melhor resultado. Por isso, quando apareceu a oportunidade de comprar uma nova área (730 hectares) em Canapuã, que já se dedicava à cria e recria, não pensou duas vezes. "A vacada dessa fazenda não era registrada, mas se mostrava muito boa, era uma vacada alegre, como se dizia por lá", lembra ele. E foi com as 2.000 cabeças dessa fazenda, das quais 700 matrizes, que começou "a criação da Frefer".

Boas compras

Para José Luiz, a atividade pecuária, em especial para quem nunca foi do ramo, exige uma alta dose de dedicação. No seu caso, ela também não faltou. E com um adicional, que é o fato de ele haver tomado gosto pela coisa, da mesma forma que a mulher, Maria Ângela Occhialini. Os dois passaram

a trocar qualquer passeio de lazer pelo trabalho na fazenda, visitas a outras propriedades, leilões e exposições. E fizeram ainda mais: inscreveram-se em curso para jurado de Nelore, na ABCZ (para onde foram novamente, em julho último, em nova etapa de seus estudos), nos julgamentos acompanham o trabalho dos juízes credenciados, também dão suas notas e depois comparam os resultados, não raro indo conversar com os jurados para confrontar suas opiniões.

Os dois dizem que esse interesse os ajudou muito, especialmente quando - decidida a também entrar na criação de gado registrado - a Frefer passou a fazer compras de animais, em especial nas liquidações dos plantéis da Fazenda Buracão, da Duraflora, de Tonico Carvalho e Francisco Amêndola. A ida para o Nelore registrado foi decisão também bastante pensada. Como justifica José Luiz, a introdução de touros escolhidos melhorava os produtos a olhos vistos, e a fazenda de Canapuã passava a exigir um número cada vez maior de reprodutores para o serviço.

No capítulo das compras, José Luiz

Não é apenas o casal José Luiz-Ângela que agora vibra com as conquistas da seleção do Nelore Fefer: toda a família acaba participando.



■ lembra que, desde o começo, buscou abrir bastante o leque de linhagens. Assim, a Frefer adquiriu machos e fêmeas onde disponíveis, com diversas compras nos rebanhos de Rubico Carvalho, Orestes Prata Tibery Júnior, Jamil Janene, Fazenda do Sabiá, VR, Nelson Frota, Newton Camargo, Jaime Miranda, Arnaldo Machado Borges, Lúcio Costa, Colonial, Heber Marzola, Agropecuária Mônica, Alcides Pavan, Eduardo de Carvalho, Florisvaldo Tarzan... Para a definição dos animais a comprar, José Luiz e Maria Ângela sempre andaram em dupla, discutindo cada escolha, como se fosse para premiação.

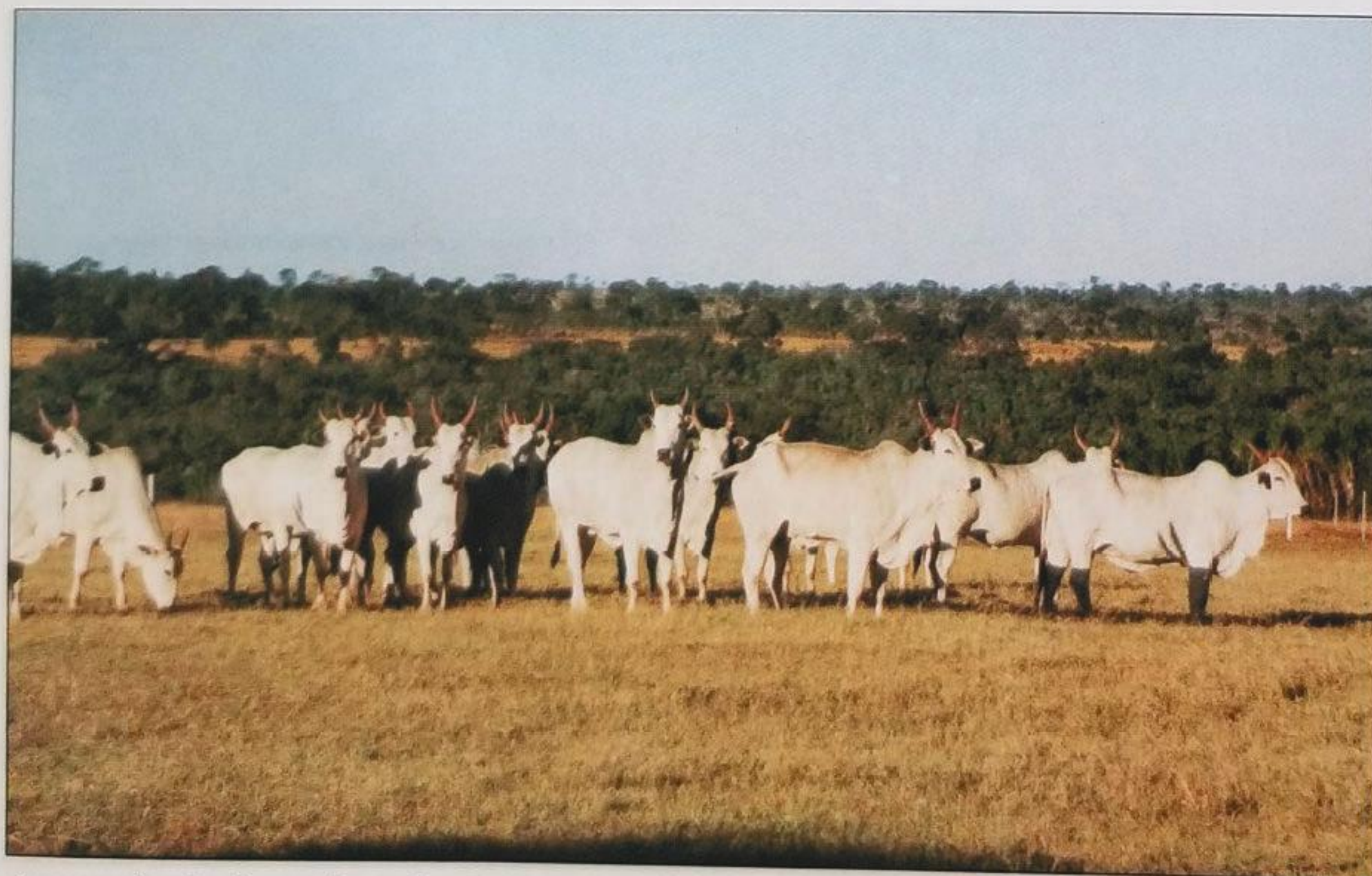
Sorte grande

Para José Luiz, mesmo quem faz um trabalho sério no melhoramento genético precisa contar um pouco com a sorte. Pois não é todo dia que nasce um Gim de Garça, um Vasuveda, um Iguazu, Zefec Abdala ou Badhini - touros que a Frefer utiliza habitualmente em seu plantel. A "sorte grande da loteria", para José Luiz, veio com o nascimento de Apolo da B.E., um filho de Ludy de Garça em Laipata da Buracão (de Taj), nascido em 6 de novembro de 1991, na Boa Esperança.

Apolo é hoje o grande orgulho do casal de fazendeiros, com uma carreira in-

vejável nas pistas. No ano passado, em Presidente Venceslau, SP, onde fez sua estréia - "sem maior preparo e praticamente saído do trato normal, a campo", como acentua José Luiz -, Apolo sofreu o stress de sua primeira exposição, perdeu 30 kg, mas, ainda assim, foi o primeiro lugar de sua categoria (Júnior Maior). De volta à fazenda, mostrou desenvolvimento ponderal incomum e passou a frequentar as pistas, acumulando prêmios. Depois de ter sido o primeiro lugar na categoria Touro Jovem, em Bauru-93, com 744 kg aos 24 meses, este ano, o touro só foi Grande Campeão: em Londrina, PR, Ourinhos, SP, Três Lagoas, MS, e Araçatuba, SP, nesta última praça aos 31 meses, com 941 kg. Mas já chegou a mais: 972 kg, com ganho ponderal de 1,75 kg/dia.

José Luiz considera que, pelo fato de se ter de repartir entre as três diferentes áreas de negócios, precisa ter gente boa a seu lado, e valorizar o trabalho de seu pessoal. Nesse particular, a Frefer também parece ter ganho novamente a sorte grande, com a descoberta de Rose, a mulher do gerente da empresa para o gado de corte. Meiga, de fala mansa e carinhosa ao extremo com os animais, ela passou a entender como poucos da criação, assumiu a gerência do gado registrado e faz a Boa Esperança parecer uma jóia. Deve-se muito a ela e seu zelo o salto que a Frefer está dando na seleção, mesmo sem ser o destaque nas pistas o objetivo da empresa.



A vacada da fazenda veio de boas origens.

Sêmen Nelore foi o que mais cresceu nas vendas de 93, entre as raças de corte.

O balanço do ano foi bastante positivo para o setor, diz a Asbia, mas a raça conseguiu um feito ainda melhor, com seus números.

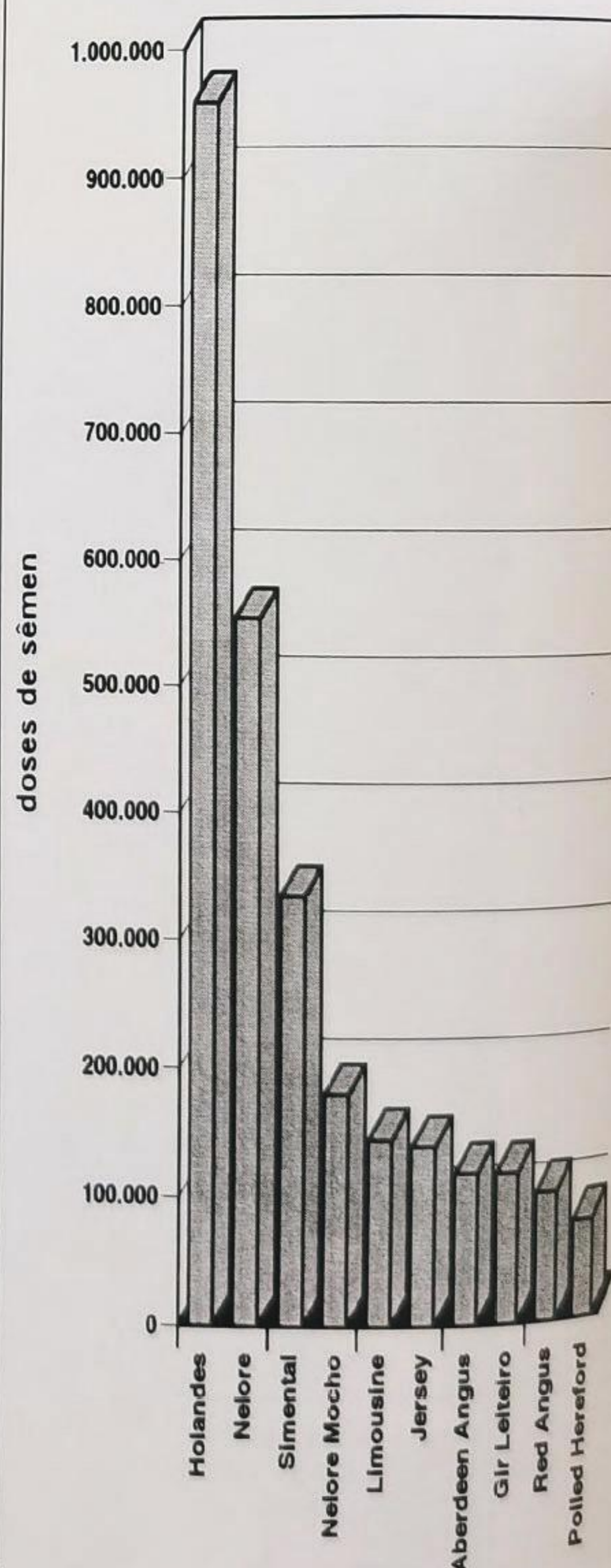
Dentre todas as raças de corte, a Nelore foi a que apresentou o maior crescimento, em venda de sêmen, no ano passado: somando os totais referentes ao Nelore e Nelore Mocho, foram comercializadas, em 1993, acima de 734 mil doses, representando 22,23% das vendas totais do setor, ainda abaixo da comercialização de sêmen da raça Holandesa, mas bem acima da raça de corte que se coloca em terceiro lugar nesse ranking, a Simental (10,15% do mercado). Em relação ao ano de 1992, o Nelore foi dos raros grupos a acusar performance positiva na evolução das vendas, com aumento de 2,39% e 0,70%, respectivamente para o Nelore e Nelore Mocho, contra queda de 0,32% no volume referente à raça Holandesa.

Esses números constam do relatório anual da Asbia - Associação Brasileira de Inseminação Artificial, cujo presidente, Marco Antônio Carvalho Volta, destaca ter sido o ano de 1993 "o terceiro melhor em crescimento, em toda a história da inseminação no Brasil. A evolução das raças leiteiras" - destaca ele - "manteve-se dentro dos 41%, o que achamos bastante satisfatório, se considerarmos que o nosso produtor de leite continua sendo bastante prejudicado em relação aos preços, principalmente os praticados pelas cooperativas. Quanto às raças de corte, destacamos a evolução da raça Nelore, que foi a que mais cresceu dentre todas as raças, depois de três anos de queda no mercado".

Do sêmen vendido, Ludy de Garça lidera a relação de touros (está na Pecplan Bradesco, que é a primeira do ranking, entre as empresas comercializadoras de sêmen), com 29.847 doses vendidas, no

ano passado, figurando em segundo lugar, no particular, entre os reprodutores nacionais (o primeiro é o Holandês Pinehurst Vintage ET, igualmente na Pecplan). Outros animais Nelore que figuram entre os 20 primeiros da lista de mais vendidos são: Zefec Abdala (23.235 doses), Saveiro da GR (o primeiro lugar no Mocho, com 22.319 doses), Idílio da YB (22.211), Inca POI da 3 Coxilhas (20.585), Gim de Garça (16.540) e Espanto da Zebulândia VR (15.908). São, assim, sete animais das raças Nelore e Nelore Mocho que se colocam entre os 20 de maior venda, no País.

As dez mais



Austrália é modelo a ser estudado pelo Brasil, em matéria de carne

A lição não é para ser copiada, mas para mudar a forma de pensar de muita gente, criadores e também dos governantes.

LUIZ CARLOS TAYAROL

Na região Norte, durante a seca, é preciso alimentar o gado com blocos de melaço-uréia, mistura que também é servida líquida.

Em qualquer discussão sobre a produção de carne bovina no mundo, indubitavelmente, se tem que falar da produção australiana. País de grande extensão territorial (7,500 milhões de km²), com uma variada diversidade edafo-climática, a Austrália produz grande quantidade de carne, e de qualidade, competindo com eficiência em mercados exigentes. No entanto, ao se deparar com os dados de produção do país, é preciso considerar seus sistemas de produção, que são extremamente distintos entre as regiões Norte e Sul, como se mostra no mapa. No quadro 1, indicam-se os números da pecuária australiana, ressaltando-se entre parênteses, a variação entre as duas regiões.

A região Sul caracteriza-se pelo clima ameno (semi-árido a temperado seco/úmido), com pastagens de boa qualidade, geralmente formadas por azevém e trevos, permitindo alta produtividade. O rebanho é constituído por raças européias, destacando-se o Hereford, Aberdeen Angus, Simental, Charolês etc. A idade de abate dos animais, na região, é em torno de dois anos, e a taxa de natalidade é de 80%. Também nessa região, está concentrado o rebanho leiteiro de 2 milhões de cabeças, em sua quase totalidade alimentado à base de pasto. Ainda nessa região, é fato marcante a presença de *feedlots* (confinamentos), que também são observados na re-

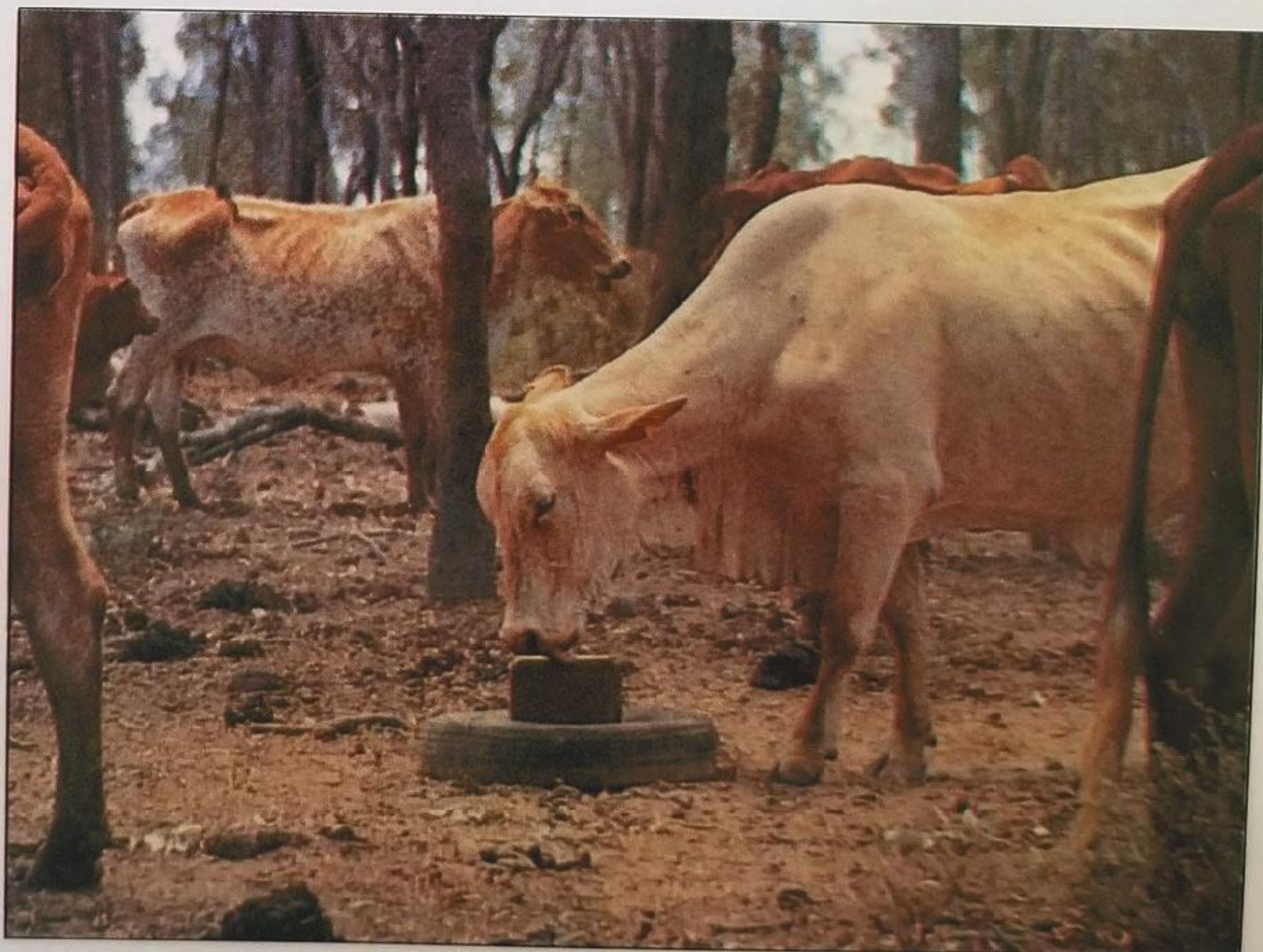
gião de Queensland. O número de animais nesse sistema é da ordem de 600 mil cabeças/ano, com o aumento dos confinamentos ocorrendo devido a alguns fatores, como:

- crescimento da demanda por bovinos alimentados por grãos, principalmente por parte do Japão e Coréia, países com alto poder aquisitivo;
- redução dos preços de grãos na Austrália;
- estabelecimento de um sistema de identificação de animais alimentados a grãos, pela A.M.L.I. - Australian Meat & Livestock Industry;
- alívio para os animais de um longo período de seca, que atrasa seu crescimento e retarda sua idade de abate.

Como se vê, a Austrália procura atender à preferência dos mercados externos para onde escoar sua carne, o que se mostra mais claramente no quadro 2.

Os alimentos utilizados nos confinamentos, em geral, são semelhantes aos nossos, mas obtidos a custos menores, o que permite uma maior flexibilidade no custo do produto final. Estima-se que 65% dos animais terminados nesse sistema de produção sejam destinados à exportação.

No tocante aos animais criados a pasto, é interessante o enorme contraste observado entre as regiões Sul e Norte. Esta última se caracteriza por altas temperaturas, baixa pluviosidade, elevada

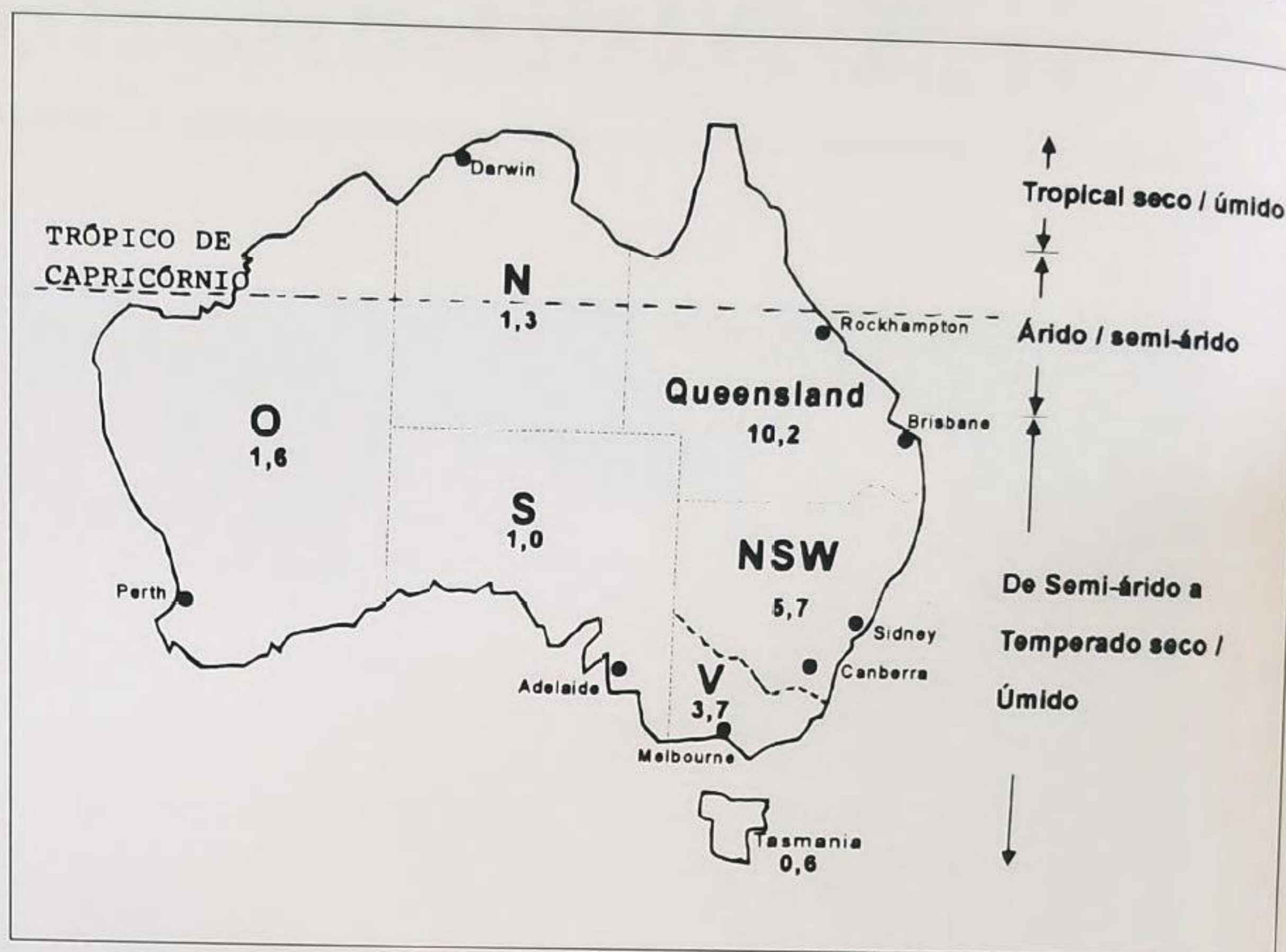


♦ incidência de carrapato e mosca do chifre (que ali se chama mosca do búfalo) e, principalmente, pela constituição das pastagens, predominantemente formadas por espécies nativas. Devido às poucas chuvas, existe um grande período de escassez de forragens, obrigando a que parte do rebanho seja suplementado na forma de melaço-uréia (líquido ou em blocos). É muito comum a ocorrência de botulismo em várias regiões, embora haja um uso sistemático de vacinações.

Na região Norte, o sistema de produção é baseado na utilização de extensas áreas de pastejo, com uma taxa de lotação da ordem de 10 hectares/cabeça. A suplementação mineral é muito pouco utilizada, talvez em função do sistema altamente extensivo de produção. Desse modo, a deficiência de proteína e também de minerais, em grande parte do ano, explica a ocorrência do botulismo.

Com todos estes fatores adversos, pode-se considerar como boa a produtividade da região: a taxa de natalidade é de 68% e a idade de abate gira em torno de quatro anos. Essa produtividade é função da possibilidade de pastejo seletivo e, principalmente, da boa participação dos cruzamentos entre bovinos zebuínos (Brahman) e europeus.

A propósito dos cruzamentos, talvez seja esse o fato mais interessante a ressaltar, pois os australianos fazem um belo trabalho nesse campo, considerado por eles como o mais importante, tendo em vista alguns problemas de fertilidade no rebanho zebuino puro, no Norte do país, bem como condicionamentos de ordem climática, onde animais puros europeus sofreriam sérias consequências. Assim, observam-se, na criação, vários tipos de cruzamentos com diferentes raças européias (Hereford, Aberdeen Angus, Red Andus, Simental e Charolês). Algumas raças sintéticas destacam-se, como Braford, Charbray, Simbra, Murray, Grey, Droughmaster e o Belmont Red. Esta última foi desenvolvida pela Divisão de Genética Animal do C.S.I.R.O., instituto de pesquisa mundialmente reconhecido, em Rockhampton, no Estado de Queensland, e é oriunda de touros Africander com vacas Hereford e Shorthorn. Possui pelagem vermelha uniforme, é rústica, tem boa resistência ao calor e ao carrapato, boa fertilidade, desenvolvimento e rendimento de carcaça. Atualmente, os cientistas australianos procuram em outras



raças de origem africana (Tuli e Boran) cruzamentos que resultem em novas raças sintéticas, como o ocorrido com o Belmont Red.

Aspecto fundamental a ressaltar em relação à pecuária de corte australiana é o trabalho nos centros de pesquisa, em especial nas estações do C.S.I.R.O., ♦



ÁGUA BRANCA BONITO - PE

OFICIALIZOU-SE EM 27.12.93 a **CENTRAL ÁGUA BRANCA** PARA DEDICAR-SE TOTALMENTE A VOCÊ.

COM O PLANTEL CONHECIDO COMO UM DOS MELHORES DO BRASIL, JÁ APROVADO E COMPROVADO, NECESSITA SOMENTE DA SUA VISITA PARA A ESCOLHA DOS **EMBRIÕES E RECEPTORAS** PRENHES, COM A CERTEZA DO LUCRO CERTO NA HORA DA COMPRA.

A **ÁGUA BRANCA** NÃO SERÁ SUA CONCORRENTE NAS PISTAS DO NORTE E NORDESTE, SIM ALIADA, NA FORMAÇÃO COM RAPIDEZ E ALTA TECNOLOGIA DE CAMPEÕES E CAMPEÃS PARA SEU PLANTEL.

INFORMAÇÕES: FONES: (081) 268-9911 - 268-7765

FAX : (081) 268-9012

FONE : (081) 737-1147