

PECUÁRIA

Compra bem feita, lucro certo

Para quem entende de boi, esta é uma regra básica

Luiz Carlos Rizzo
(Maringá - PR)

O veterano piloto de motocicletas de Curitiba e de renome internacional, Nivanor Bernardi, quer acelerar fundo de agora em diante em outra atividade: pecuária de corte. Sua justificativa: é o único segmento produtivo brasileiro que não operou com prejuízos nos últimos 25 anos.

Não é bem assim a realidade desse setor. Para nele se dar bem o criador precisa ser do ramo ou conhecer as regras básicas não só de mercado como também os critérios para compra de animais e momento certo para comercialização.

Experientes compradores de gado do Noroeste do Paraná aconselham:

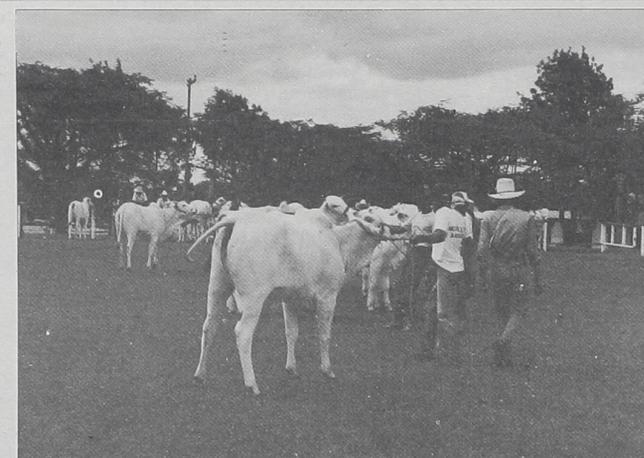
"O segredo do lucro na pecuária de corte está basicamente na compra porque o boi gordo será vendido no balanço e de acordo com o preço da arroba no momento. Tem criador pagando R\$ 160,00 pelo bezerro desmamado quando não poderia desembolsar acima de R\$ 140,00. Quem age assim de cara já perdeu R\$ 20,00 porque dificilmente conseguirá recuperar na hora da venda. Ninguém compra boi gordo acima da cotação de mercado."

João Carvalho Pinto, presi-

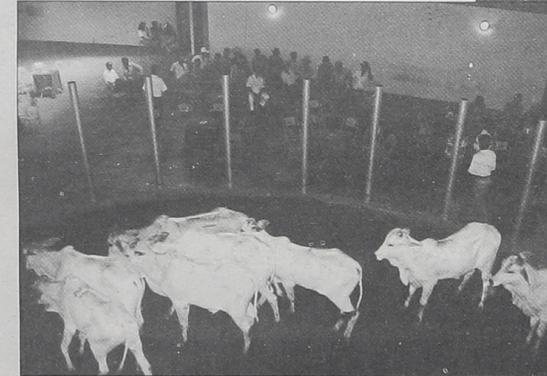
dente da Sociedade Rural de Maringá, lembra que a relação ideal é a venda de um boi gordo (18 arrobas) para a compra de três bezerras desmamadas de seis arrobas cada. Se a compra for mal sucedida e a relação não estiver dentro da média histórica, há o risco de com um boi gordo o criador comprar não mais que dois bezerras.

Ele não concorda com o costume tradicional de muitos pecuaristas de aumentarem a compra na "boca" do inverno, quando os preços caem diante da expectativa de falta de pastos. Diz: "De que adianta pagar relativamente barato se na sequência este animal correrá o risco de forte perda de peso pela falta de massa verde na propriedade? O melhor é a compra acontecer na

época das águas porque há pasto abundante e o gado ganha mais peso. O segredo então fica por conta da boa compra. E quando o animal atingir de 17 a 18 arrobas, besteira retê-lo no pasto. A conversão alimentar será baixa, o consumo de massa verde alto e o retorno financeiro pode ficar no vermelho. O boi ganha maior peso em menor tempo, de 13 a 17 arrobas. Claro que depende fundamentalmente do padrão alimentar que receberá. ■



Uma boa opção é comprar animais em leilões. É bom chegar a procedência dos animais, antes de fechar negócios.



O que deve ser observado na hora da compra

Siga estas recomendações para a compra adequada de bovinos conforme orientações dos técnicos Jucival Pereira de Sá (zootecnista) e Neri Fabre (médico-veterinário), de Maringá:

- Animais compridos na linha de dorso e na garupa
- Bom arqueamento (costela profunda)
- Couro solto porque haverá espaço para ocupação com carne
- Culote descido - parte da musculatura que vai da inserção da cauda ao jarrete
- Boa barbela
- Informar-se sobre a propriedade de onde vem para saber se esta goza de bom conceito na criação de bovinos
- Verificar controle sanitário - vacinação contra febre aftosa, brucelose, tuberculose e em relação a verminoses em geral. Há o risco de, na compra de gado mal cuidado, ser trazidas para dentro da propriedade uma série de doenças que até então não havia no rebanho
- Pêlo brilhante: reflete o grau de sanidade dos animais. Se os pêlos forem arripiados e ásperos, sinal de gado mal cuidado do ponto de vista sanitário
- Estado nutricional - checar este aspecto, levando-se em conta a máxima entre os criadores: "boi bonito e boi gordo"
- Padrão de lote: optar por lotes uniformizados e de pouca variação de idade para a terminação não ocorrer de maneira desigual.
- Padrão racial: já que a alternativa é para bois de corte, adquirir lotes com esta aptidão ou, quando muito, cruzados ou mestiços com a presença de raças nitidamente de corte já que importa em primeiro lugar, o ganho de peso.

A alimentação tem que ser bem cuidada

De nada adianta o criador efetuar excelente compra de um lote de bois se na propriedade não existem condições mínimas adequadas de alimentação. Há que existir boa disponibilidade de pastagens e forragens para o ganho de peso ser contínuo.

Segundo o zootecnista Jucival Pereira de Sá, buscar o histórico do lote a ser adquirido é de fundamental importância:

"Existem casos de desmama do bezerro com cinco meses de idade quando o ideal é no mínimo a partir dos sete meses. É como uma criança que recebeu alimentação materna em período satisfatório. Ficará comprometido o desenvolvimento pelo resto da vida. Um bezerro desmamado com cinco meses, por exemplo, recebe alimentação grosseira no pasto sem estar com seu rúmen preparado para isto. Fica traumatizado."

Por alimentação adequada, entende-se que um animal com mais de dois anos e até ao terceiro ano de vida precisa receber entre 20 e 25 Kg de massa verde por dia, além dos complementos convencionais. Com 36 meses, baterá nas 17 arrobas. O pique de ganho de peso vai de 13 a 17 arrobas. Atingindo-se este peso - ou 18 arrobas -, o ideal é a venda para abate porque, a partir daí a conversão alimentar se torna reduzida, não compensando o custo da alimentação dispendida diariamente.

Há uma tendência natural no Paraná pela opção de compra de lotes bovinos em leilões. Bom negócio porque os vendedores geralmente são criadores idôneos, há possibilidades do comprador olhar diversos lotes antes, tendo maior opção de escolha.

Comprar na propriedade rural se torna mais trabalhoso porque, além do tempo gasto em deslocamentos, para reunir o gado e para a negociação, é desgastante para ambas as partes. No leilão não tem erro. Fez a oferta, o leiloeiro bateu o martelo, pronto: negócio fechado.

FINANCIAMENTO

CM-G é a opção para os produtores

O sistema, lançado pelos bancos estaduais, pode suprir a falta de recursos

Apesar de novo no mercado e disponível apenas nos bancos do estado do Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo, o CM-G (Certificado de Mercadoria com Emissão Garantida) é uma operação simples, barata, com equivalência plena, que pode ser feita em qualquer época do ano, por qualquer pessoa mesmo que não seja agricultor, desde que envolva a produção ou estocagem de algum produto agrícola ou agroindustrial.

Segundo o diretor de Crédito Rural do Banestado, Bento Tolentino, o banco tem utilizado o CM-G para atender as necessidades de crédito rural em todo o Estado, como a mais nova fonte de recursos para financiamento da atividade agrícola e agroindustrial. "Em vez de fazer empréstimo para financiar a safra, com o CM-G o agricultor consegue os recursos necessários vendendo parte da produção para entregar depois da colheita", afirma Tolentino ao explicar que trata-se de uma operação dentro da mais pura equivalência produto.

O produtor, segundo ele, entrega aquilo que vendeu. Caso haja algum imprevisto na safra, o banco garante a entrega para o comprador, adquirindo o produto no mercado. Para exemplificar a versatilidade do CM-G, Tolentino citou o exemplo de uma revenda de tratores de Guarapuava. Vendeu uma série de máquinas para agricultores da re-

gião para receber, não em dinheiro, mas em soja, depois da colheita.

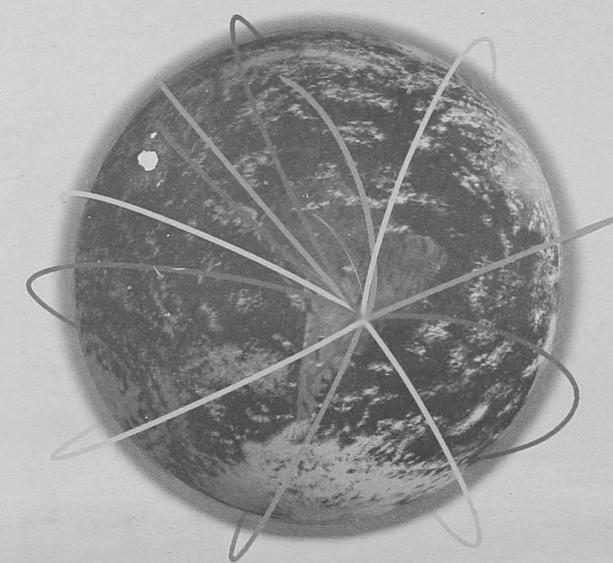
Com base nos contratos da soja que tem para receber, a revenda fez uma operação de CM-G.

Recebeu o dinheiro das máquinas à vista, para pagar com a soja que seus clientes lhe devem. "Da mesma forma, qualquer comerciante que tenha uma dívida para

receber em grãos, ou produtos industriais que utilizam matérias-primas agrícolas, podem fazer CM-G. Não se trata de uma operação restrita apenas aos agricul-

tores", afirmou.

O CM-G não é um empréstimo. É a venda antecipada do produto que ainda não está em mãos. ■



O MUNDO DA AGROPECUÁRIA

UM MUNDO DE OPORTUNIDADES E NEGÓCIOS

Os melhores plantéis. É a força do campo gerando o melhor da raça.

Em Chapecó não existe fronteiras para a agropecuária.

Negócios na Efapi 94 é satisfação para quem vende, é garantia para quem compra.

Leilões, eventos e exposições das raças:
Leiteira, Holandesa, Jersey, Misto, Corte, Charolesa, Zebuina, Simental, Pardo Suíça.
E mais: Equinos, Ovinos, Suínos e Aves.

8 a 16/OUTUBRO
CHAPECÓ-SC

Efapi 94

UMA FEIRA SEM FRONTEIRAS

BANCO DO BRASIL

RHODIA

GRUPO RHÔNE-POULENC

SEBRAE SC

RIO-SUL

ConPax TURISMO TARIFAS ESPECIAIS PARA PASSAGENS AÉREAS E HOSPEDAGEM SÃO PAULO: 011-350.8130