



Revista do **TABAPUÃ**

145 ISSN 1806-8391

N. 6 - Abril / Maio - 2005

*Em tempo de
muitas vitórias*



Dos campos do Brasil para o mundo

145

LEILÃO REVELAÇÕES DO TABAPUÃ 2005

4 de maio, o melhor dia do Tabapuã!

A Fazenda 4 Irmãs - Tabapuã RF, reúne pelo terceiro ano a Elite dos animais da raça Tabapuã, em seu leilão Revelações do Tabapuã, o leilão que mais cresceu durante a Expozebu 2004.

Serão 35 fêmeas P.O. com alta carga genética, rigorosamente selecionadas, vindas dos melhores criatórios do país, para provar definitivamente porque 4 de maio é o melhor dia do Tabapuã.

FAZENDAS CONVIDADAS:

Água Milagrosa (SP) • Alvorada (MS) •
Asa do Brasil (GO) • Birigui (PR) •
Cascalho Rico (MG) • Copacabana (PR) •
Córrego da Santa Cecília (SP) •
Dona Branca (SP) • Estância do Agreste (SP) •
Estrela do Piraju (RS) • Mato Alto (RJ) •
Mucuri (MG) • Mutema (TO) • Onda Verde (GO) •
Palmeiras (GO) • Rio Bonito (GO) •
Santa Fé / N. S. Penha (RJ) • Santa Fé do Kebó (MT) •
Santa Luzia (MG) • Cabanha Guajuviras (RS)

- Catálogo disponível, a partir de 20/04 no site:
www.tabapua.org.br/revelacoes

4 de maio - 20:00 horas
Centro de Eventos da ABCZ
Uberaba - MG
Reservas de mesa: (34) 3314 0102

Realização:
TABAPUÃ
RF



KA RF 4 IRMÃS



NATALINA RF 4 IRMÃS



BAIANA RF 4 IRMÃS

FERNANDES FALCONE

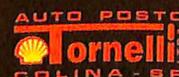


CANAL DO BOI
Vendas ao vivo.

Leiloeira:



Patrocínios:



Índice

145

Entrevista:

- Tabapuã: O ótimo continua ótimo	4
- Bons resultados nos cruzamentos de corte	8
- Agricultura x Pecuária	14
- Vencer os desafios fora da porteira	20
- Primeira raça a adotar o PMZG como Programa Oficial	21
- Vencer os desafios dentro da porteira	31
- Curral para um homem só	36
- Exportações recordes, mas e o boi?	40
- O Maior Inimigo	48

Expediente

Comissão Editorial: Francisco Perazzo, Nilo Müller Sampaio e Otávio Oliveira de Carvalho Filho

Execução: Editora Agropecuária Tropical Ltda

Diretoria: Rinaldo dos Santos, Denise de Abreu Ribeiro

Direção executiva: Rinaldo dos Santos

REDAÇÃO - Reginaldo Santos - Pesquisas Editoriais:

Denise de Abreu Ribeiro - **Revisor para Zootecnia:** Paulo

Roberto M. Leite - **Tradução:** José Antônio dos Santos, Luis

Miguel Ardas - **Diagramação eletrônica -** Adolfo Agostinho

L. Alves, Denise Teixeira de Abreu - **Ilustrações:** Toninho

DEPARTAMENTO COMERCIAL: Jadir Bison, Lenice C.

Vieira, Solange V. Mendes, Daniela C. Genuíno, Luiz Alberto

B. Mendez, Claudiana de Oliveira e Érika Felisbino. **Marketing**

eletrônico: Ângela Almeida

ADMINISTRAÇÃO - Dulcinéia Duran de Oliveira - **Asses-**

soria Administrativa: José Luiz - **Circulação:** Rafael de A.

Ribeiro - Frederico Teodoro Neto

Fotolitos: Registro Fotolito Digital - Uberaba (MG)

Gráfica: Gráfica Brasil - (34) 3239-5800 - Uberlândia MG

EDITORAAGROPECUÁRIA TROPICAL LTDA

- Sede: UBERABA-MG: Caixa Postal: 606 - CEP: 38060-250

- Telefax: (34) 3312-9788 - FAX: (34) 3312-5080 - CNPJ:

25.918.665/0001-00 - Reg. Junta Comercial: 3120311380/8



Palavra do presidente



Foto: Maurício Farias

Prezados Associados,

Estamos a receber o número seis da nossa *Revista do Tabapuã*, fruto da decisão de todos, em princípios de Maio de 2004. Sua presença em nossos lares, bimestralmente, anima-nos em saber que muitos dos nossos sonhos podem se tornar realidade.

Nada mais confortante para um criador do que ter, ao seu alcance, um instrumento de divulgação da raça à qual está dedicado, seja na forma de notícias, matérias técnicas, eventos ou resultados obtidos, como se fosse a sua voz a ecoar pelos recantos brasileiros. Mesmo sabedores de que ainda estamos no início do caminho para a consolidação de tal tarefa, ficamos orgulhosos em vermos o Tabapuã incluído na cadeia publicitária do agronegócio.

Façamos a revista cada vez melhor. Vamos contribuir com comentários e opiniões. Enviemos notícias dos nossos criatórios e do que está acontecendo nas várias regiões do Brasil.

Congratulamos-nos, portanto, com você, caro associado, e com você, prezado leitor, que nos honram em participar conosco desta caminhada. Parabenizamos, também, aos que compõem a Editora Tropical - parceira da ABCT - pela forma como vêm produzindo cada edição.

Enfim, ao final da leitura desta revista, teremos o sentimento de dever cumprido e, sem dúvida, a satisfação em saber que fazemos parte de tão importante segmento de divulgação da raça Tabapuã.

Aproveito esta oportunidade para renovar o convite para nos encontrarmos na Expozebu - evento da maior grandeza do Zebu nacional - e ocasião em que participaremos da nossa assembléia anual.

Até lá! Muito obrigado.

Churchill Cavalcanti César
Presidente da ABCT



Associação Brasileira dos Criadores de Tabapuã

Pç. Vicentino Rodrigues da Cunha, 110 - Bloco 1 - CEP: 38022-330 - Uberaba - MG

Fone/Fax: (34) 3336-2410 - PABX/ABCZ: (34) 3319-3893

E-mail: tabapua@terra.com.br - Home Page: <http://www.tabapua.org.br>

Presidente: Churchill Cavalcanti César

Vices-Presidentes: Edson de Azevedo Ribeiro, Fabiano Churchill N. César, Marisa Viana Rodrigues, Ulisses Elias Moreira, Sabino Siqueira da Costa

Diretor Administrativo/Financeiro: Nilo Müller Sampaio

Diretor de Divulgação/Marketing: Otávio Oliveira de Carvalho Filho

Diretor Técnico: Antônio Augusto Vieira Bossi

Conselho Consultivo: Armando Visioli, Clester Andrade Fontes, Elston Lemos Vergaças, Getúlio Pinheiro de Brito, José Coelho Vitor, Nelinho Guimarães, Wilson Pires Neves

Conselho Fiscal, Efetivo: Egydio A. Coser, Renato Garcia Fernandes, Renato Ribeiro Coutinho Cruz

Conselho Fiscal, Suplente: Carlos Sezefredo Bittencourte, Cláudio Augusto da Silva Moura, Rui Henrique Brugnini Nunes

Tabapuã: Água Milagrosa com novo proprietário:

O ótimo continua ótimo

Fábio Zucchi Rodas faz um relato do passado, presente e futuro, com coragem, deixando claro que ninguém segura o Tabapuã diante do horizonte de uma pecuária racional cujo destino é ser a maior do planeta. Para ele, o Tabapuã faz parte desse magnífico cenário. Seu empreendimento já desenvolve vários projetos nessa direção e tudo é apenas o começo de uma nova fase que irá crescer aceleradamente.



RT - Os criadores gostariam de saber um pouco sobre o Sr. Poderia descrever, rapidamente, sua trajetória?

FR - Sou filho de agricultor e iniciei minhas atividades na agropecuária ainda menino. A citricultura é minha atividade principal, mas mesmo assim dediquei grande parte de meu tempo à pecuária em São Paulo e em Naviraí (MS), onde possuo um rebanho de elite. Agora assumo, neste momento, um dos maiores desafios de minha vida: administrar, com o máximo preciosismo possível, o maior e melhor rebanho de Zebu mocho deste país e do mundo, o Mocho Tabapuã da "Água Milagrosa".

RT - A sua aquisição do rebanho Água Milagrosa é vista com ansiedade, pois muitos acham que é preciso utilizar as ferramentas modernas da Ciência para solidificar a presença no mercado. O rebanho poderia se dedicar a experimentos científicos? Poderia adiantar alguns deles?

FR - Para permanecer na "Água Milagrosa", temos 600 fêmeas de cabeça, já apartadas por Cláudio Carvalho e Cláudio Carvalho Filho. O pai, um dos mais brilhantes conhecedores de Zebu deste país; o filho, o melhor e mais competente desta nova geração. Cláudio e Claudinho - vai nesta entrevista minha manifestação de agradecimentos - muito obrigado mesmo; vocês estão sendo a maior e mais importante pilastra de sustentação desta nova fase de melhoramentos da "Raça Tabapuã".

RT - O presidente Churchill inaugurou a fase de "internacionalização" do Tabapuã, institucionalmente. A Água Milagrosa tem opiniões a dar a respeito dessa iniciativa?

FR - Conhecendo o dinamismo e arrojo de nosso presidente, Sr. Churchill Cavalcanti César, agendamos com ele, várias reuniões, que se iniciarão agora, na semana da Expozebu. Também incluindo os mais importantes criadores da raça. Fomos também informados ontem que, com o apoio total de nosso presidente, está sendo organizado um pool de dez criadores para início de exportações de sêmen e embriões para África do Sul e outros países. Parabéns, presidente, pelas brilhantes iniciativas.

Respondendo sua pergunta: mais e mais iniciativas estão sendo tomadas pela "Água Milagrosa", tendo já sido realizada uma das mais importantes entre elas: a criação de duas parcerias estratégicas em duas estratégicas regiões, com dois dos melhores selecionadores da raça: José de Arimatéia Dias Barros, da Fazenda Alvorada (MS), e Sr. Pierre Josef Pfulg, da Fazenda Santa Fé do Quebó, em Nobre (MT). A Fazenda "Água Milagrosa" se faz presente com mais

600 fêmeas Tabapuã de excepcional qualidade em mãos de magníficos selecionadores, aperfeiçoando os trabalhos iniciados há mais de 60 anos pelo esplêndido Dr. Alberto Ortemblad.

RT - A Água Milagrosa tem realizado muitas iniciativas na própria fazenda, com sucesso. Está na pauta a transferência de uma parte desse sucesso para as exposições?

FR - Falo em meu nome e em nome de Dr. Paulo Henrique Julião de Camargo: vamos voltar às pistas, e o mais breve possível

RT - Uma corrente acha que o Tabapuã ganharia mais mercado se tivesse um palmo a mais de altura. Qual a sua opinião?



Viúvo de Tabapuã: uma carcaça que já diz tudo.



FR - Não concordo com a corrente defensora de animais mais altos. Hoje, modernamente e em todas as raças zebuínas, procura-se selecionar animais de porte mediano, com bom equilíbrio entre caixa e membros, e com aqueamento de costelas.

RT - O Tabapuã vem tendo uma participação crescente nas Provas Zootécnicas, principalmente na PGP. A Água Milagrosa poderia entrar mais decisivamente nessas provas, tendo em vista demonstrar a potencialidade da raça, rapidamente?

FR - A Água Milagrosa está presente no CDP da ABCZ/Embrapa (Controle de Desenvolvimento Ponderal), desde seu início, em 1971. Aliás, vinte anos antes do Tabapuã ser considerado oficialmente como raça, a Água Milagrosa já participava de Provas de Ganho de Peso, como as promovidas pela Secretaria da Agricultura de SP em Barretos, a partir de 1961 - e sempre com enorme sucesso. Em 06/07/1993, a Água Milagrosa realizou a primeira PGP no recinto de uma fazenda, organizada pela ABCZ. Todos os anos testamos cerca de 70 machos em PGP, além de termos participado de todas edições "Touros do Futuro" promovidas pela ABS, ABCZ e FAZU. A seleção da Água Milagrosa sempre foi, e continuará a ser, norteada por "performance".

RT - Um dos argumentos que permitiriam uma maior velocidade na

aceitação do Tabapuã seria a habilidade materna. A Água Milagrosa poderia participar de testes que mostrassem a excelência do Tabapuã nessa área?

FR - Não apenas podemos, **como já o fazemos** desde a implantação dos projetos de "melhoramento genético" conduzidos pela ABCZ. O próprio CDP, do qual participamos desde seu início em 1971, é base de dados para cálculo de habilidade materna, velocidade de ganho de peso, e várias DEPs. Esses índices são publicados anualmente através dos "Sumários de Touros e de Matrizes" da ABCZ / Embrapa.

RT - O sucesso do Tabapuã nos cruzamentos é conhecido pelos próprios criadores, mas ainda pouco pelo mercado em geral. A Água Milagrosa tem comprovações de

cruzamentos que poderiam ser divulgadas como demonstração de sucesso da raça?

FR - O **Projeto Tab-57** é um exemplo da contribuição que a Água Milagrosa já deu à pecuária de corte e, especificamente, em relação a "cruzamento industrial", utilizando - entre outras - a raça Tabapuã. Falamos deste projeto sem falsa modéstia, pois **não** foi realizado por nós. O **Projeto Tab-57** levantou, tabulou e veiculou, passo a passo pela Internet, todas as fases de custo, de produção, e de produtividade em pecuária de corte, desde o plantio do capim, até o abate e classificação de carcaças. Isto jamais havia sido feito antes, muito menos com a amplitude e riqueza de detalhes do **Projeto Tab-57**. **Nenhum** projeto pecuário até hoje teve a repercussão do **Projeto Tab-57**.

Se divulgação é parâmetro de coisa bem feita, o **Projeto Tab-57** teve mais de 50 páginas de artigos em jornais, revistas e agrosites. Participou de eventos, como Congresso da SBMA em 2004, diversas palestras Brasil afora, e foi tema principal em congresso no exterior, como o do CEA no Paraguai, em novembro de 2003. Deste projeto participaram ABCZ, FAZU, Fazenda Córrego da Santa Cecília, e Nova Índia Genética. Foi conduzido pelo que "há de melhor" no ramo, como o Prof. Pedro de Felício e os doutores Fernando de Almeida Andrade, Luiz Antônio Josahkian, José A. Quaggio, Rodolpho A. Ortenblad, e Paulo Henrique J. de Camargo - sob a coordenação de meu prezado antecessor, Carlos Arthur Ortenblad. Mas este é apenas um exemplo. Ao longo dos anos a Água Milagrosa promoveu diversos projetos e testes, o



mais recente deles é um teste com o capim Mulato, do grupo mexicano Papalotla.

RT - A Água Milagrosa acha que é importante haver reuniões da Associação e entre criadores para um direcionamento mais objetivo da raça?

FR - Em qualquer atividade humana, o intercâmbio de idéias e experiências é essencial, desde que conduzido com o espírito de contribuição, e não o de competição.

RT - Quais são os atributos que o Tabapuã apresenta para continuar sendo apresentado como uma raça válida para um mundo em ebulição, com tantas novas opções que estão surgindo?

FR - São inúmeros, e todos comprováveis através de testes e pesquisas oficiais, conduzidas, entre outras pela Embrapa Gado de Corte (antigo CNPGC), ABCZ, UFMG e outras entidades, compiladas em Sumários e relatórios diversos.

É inquestionável - já que os números não mentem:

- a raça Tabapuã é a raça zebuína que apresenta os **melhores índices** em Habilidade Materna Mais Provável (HMMP) e Total Materno (TM);

- também **maiores pesos** em Ponderal em todas as idades-padrão;

- Carcaça em cruzamentos industriais;

- Carcaça entre as raças zebuínas;

- Além do mais é a **única** raça zebuína genuinamente mocha;

- Finalmente, é, proporcionalmente, a raça zebuína mais testada do Brasil; sendo por consequência, o melhor Zebu mocho deste país.

RT - Em termos de economicidade, o Tabapuã tem contribuição a dar aos modernos empresários? Existe algum nicho específico que seja próprio da raça Tabapuã?

FR - A Tabapuã é a raça zebuína mais precoce, e com melhor relação de custo/benefício. Como alto percentual de TIR (Taxa Interna de Retorno) é o objetivo de investimento de todo empresário eficiente, a identificação com uma raça eficiente, como a Tabapuã, é inescapável para o empreendedor.



RT - A raça Brahman entrou no Brasil e muitos pecuaristas já compram vacas Tabapuã para inseminar com Brahman e registrar as crias como Brahman. Nesse ritmo, poderá haver um esvaziamento no Tabapuã, a não ser que ele tenha alguns trunfos na manga. A Água Milagrosa teria algo a dizer nessa direção?

FR - Eu **não** tenho conhecimento de que nenhum dos criadores de Brahman tenham comprado vacas Tabapuã para inseminar com Brahman. Recentemente, lancei uma campanha de venda de matrizes Tabapuã, a qual interrompi, pois preferi realizar parcerias estratégicas e ficar com as matrizes. As que foram vendidas, porém, destinaram-se **todas** para criadores de Tabapuã. Além disso, sou amigo pessoal de diversos criadores de Brahman de elite, e nunca verifiquei que algum deles tivesse usado, o Tabapuã em cruzamento com o Brahman. Se o que o meu dileto entrevistador afirma for realidade, então os que deveriam ficar preocupados seriam os criadores de Brahman, pois estariam usando o

Tabapuã para "melhorar" o Brahman, e não vice-versa.

RT - O Brahman ganha dinheiro, por meio da manutenção da heterose no gado. Já os zebuínos brasileiros só admitem a heterose interlinhagens, mas nunca a inter-racial. A Água Milagrosa acredita que o Tabapuã poderá enfrentar, ou até sedimentar uma doutrina para manter seu espaço no mercado?

FR - Se entendi bem a pergunta, o que posso dizer é que: "heterose" só é eficiente se fruto de cruzamento de raças puras, com características bem definidas, e complementares.

RT - Haverá um "dia-de-campo" para os criadores de Tabapuã, tendo em vista apresentar o início do novo período histórico desta linhagem-mãe da raça Tabapuã?

FR - Nós assumimos a Água Milagrosa no dia 1º de março. Desde então, já confirmamos a presença da Água Milagrosa em leilões e feiras em Londrina, Uberaba, Goiânia, São



Gabriel do Oeste (MS), e Brasília. Juntamente com a Fazenda Alvorada, teremos promovido, em 09 de abril, o 1º Leilão Tabapuã em Rondônia (Porto Velho). Estabelecemos dois pólos de difusão da raça Tabapuã, através de parcerias estratégicas em Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Faremos divulgação de todos estes eventos, através de malas-diretas (correio e internet), utilizando o cadastro da Água Milagrosa, com mais de 5.000 nomes. É muita coisa em tão pouco tempo. Dentro de alguns meses teremos um plano mais extenso e bem definido. O que podemos dizer agora, é que pretendemos investir muito na divulgação da raça Tabapuã, e do rebanho da Água Milagrosa.

RT- Qual mensagem o Sr. gostaria de dar a todos os criadores de Tabapuã e todos os usuários da raça?

FR- Pela inescapável identificação dos nomes "Tabapuã", "Água Milagrosa", "Alberto Ortenblad" e "Carlos Arthur Ortenblad", é natural que muitos vissem com ceticismo esta transição

da Água Milagrosa, para mim e para minha família. Todas as etapas desta transição foram cuidadosamente estudadas e definidas por mim e pelo Carlos Arthur, para minimizar qualquer efeito negativo, inclusive em relação aos criadores e usuários da raça. Melhor que afirmar intenções, porém, é mostrar fatos. Como dissemos acima, em 01/03 iniciamos campanha para venda de 600 matrizes Tabapuã PO/RGD - que já estava, aliás, programada. Passadas três semanas, embora o resultado comercial estivesse sendo muito bom, resolvemos interrompê-la. Deixamos apenas algumas matrizes ainda à venda, para atender clientes antigos. A enorme maioria vai ser transportada para MS e MT, para efetivar as parcerias estratégicas já aludidas. Ou seja, ao invés de reduzir o plantel, resolvemos aumentá-lo - decisão essa tomada em apenas 20 dias. Isso significa maior volume de fêmeas para maior pressão de seleção. Depois disso tudo, é preciso dizer mais alguma coisa para demonstrar nosso comprometimento e entusiasmo em relação à raça Tabapuã?

Excellent continues to be excellent



Fábio Zuck Rodas describes the past, present and future, with courage, making it clear that nobody holds the Tabapuan ahead of a rational cattle breeding horizon whose destiny it is to be the largest on the planet. For him, the Tabapuan is a part of that magnificent scenario. His enterprise already develops several projects towards that direction and everything is only the beginning of a new phase that will grow ever faster.

El óptimo continúa óptimo

Fabio Zuck Rodas hizo un relato del pasado, presente y futuro, con coraje, dejando claro que nadie consigue frenar al Tabapuan frente al horizonte de una pecuaria racional cuyo destino es ser la mayor del planeta. Para él, el Tabapuan hace parte de ese magnífico escenario. Su emprendimiento ya desarrolla varios proyectos en esa dirección y todo es apenas el comienzo de una nueva etapa que crecerá aceleradamente.



Os exemplos da Kaylua

Bons resultados nos cruzamentos de corte

O uso de raças diferentes em cruzamentos proporciona as vantagens da heterose que se situam entre 25 a 60% em certas características. Quanto maior for a herdabilidade de alguma característica, tanto maior também será o resultado final após o cruzamento.

O resultado da pecuária é dado sobre a situação e a condição em que está o rebanho. Assim, o cruzamento depende, também, de fatores diversos: clima, manejo, alimentação, etc.

Os cruzamentos são muito estudados no mundo, mas há situações (ou condições) que levam ao uso de raças puras, apesar da heterose. Os cruzamentos, portanto, são apenas ferramentas para melhorar o desfrute da pecuária. Cabe ao pecuarista saber se pode, se deve, se é oportuno, ou não, utilizá-los.

Na região de Lagedão (BA), somando-se ao nordeste de Minas Gerais, tem-se uma microrregião de excelentes forrageiras, desenvolvendo-se ali uma das mais pujantes pecuárias de corte do Brasil.

Nessa região são visíveis, por toda parte, os cruzamentos, geralmente com Tabapuã como F2. Ali está situada a



Fazenda Kaylua, inserida no cenário que foi um dos berços da raça Tabapuã.

Na Kaylua - A utilização da raça Tabapuã como base na constituição do rebanho de corte foi definida após rigoroso estudo, levando-se em conta

itens fundamentais como: habilidade materna, acabamento de carcaça, fator mocho e temperamento.

Em 1989, a formação do rebanho industrial teve início com o uso de touros Limousin sobre vacada



1º LEILÃO TABAPUÃ FAZENDA KAYLUA

Informações:

(27) 3324-1194 | (73) 3299-2163

egydiocoser@terra.com.br



11/08/2005 20:00 h

**Tatersal do Parque
de Exposições**

Floriano Varejão

Vitória - ES



azebuada. Sobre as crias F1 era colocado touro Tabapuã.

Tabapuã sobre F1 (Limousin + anelorado) - O gado F1 (Limousin-Nelore) apresenta uma exuberância de carnes, levando muitos criadores a permanecer nesse nível de sangue. Neste cruzamento é evidente a busca de uma carcaça lucrativa, com musculatura evidente.

Em regiões ou situações em que se exige mais rusticidade, a solução é caminhar para o F2 e, nesse caso, o Tabapuã apresenta-se como uma alternativa completa, com carcaça ideal, boa habilidade materna, caráter mocho, rusticidade exigida, etc. Como a região já tem grande tradição no uso do Tabapuã, os produtos F2 a serem produzidos teriam melhor aceitação para confinamentos em geral, ou mesmo como animais de reposição.

O índice médio de desmama, aos 7 meses, na elite do grupamento F2 foi de 248 kg para machos e de 230 kg para fêmeas. A média geral na desmama foi de 224,7 kg (machos) e 200,8 kg (fêmeas).

Os machos F2 foram comercializados em leilões com grande aceitação pelos invernistas para engorda devido à precoce terminação de carcaça e a evidente conformação da musculatura.

As fêmeas F2 inauguraram, também, um novo mercado: passaram a ser muito procuradas para uso como receptoras na prática de transferência de embriões. Isso devido à excelente habilidade materna, muito reconhecida.



Parece que esse mercado vai se expandir, com muita velocidade, pois a procura tem sido muito intensa. Esta receptora tem 50% de sangue Tabapuã, 25% de sangue anelorado e 25% Limousin, tratando-se então de uma excelente fêmea para diversos usos.

Tabapuã sobre F1 (Red Angus + Zebu) - O Red Angus ganhou fama por ter sido apontado por muitas pesquisas como a raça de melhor aptidão materna e precocidade sexual, no mundo. Suas duas qualidades muito importantes para os cruzamentos em geral. Assim, o uso do Red Angus tornou-se comum no Brasil, ocupando

o segundo lugar em venda de sêmen nos últimos anos. Em 2004, vendeu 855.939 doses, ou 19,80% do total brasileiro, evidenciando que seu uso continua em voga, com acréscimo de 4% sobre 2003. Já o Nelore lidera o ranking de venda de sêmen e evoluiu 63%. O Tabapuã ocupa a 10ª posição e evoluiu 58%. Isso demonstra que o uso de raças rústicas está em alta.

A carcaça do F1 (Red Angus-Zebu), no entanto, não apresenta a exuberância que pode ser obtida com raças mais especializadas para carne. Assim, o meio-sangue Red Angus-Zebu é indicado para melhorar a aptidão materna e precocidade, mas não necessariamente a carcaça.

Os pecuaristas, tendo usufruído as vantagens do cruzamento F1, tratam de procurar uma alternativa para melhorar a carcaça e conformação da musculatura. O Tabapuã é uma das melhores opções, pois é raça programada, desde a fundação, para o equilíbrio entre todos os fatores. É uma raça completa.

Os produtos F2 (Tabapuã sobre Red Angus-Zebu) apresenta 50% de sangue Tabapuã, 25% de Red Angus e 25% de Zebu. Permanece, portanto, na soma de 75% Zebu e 25% de sangue europeu, que é o mais recomendado para a maior parte do território brasileiro.

O resultado no desmame do gado F2, aos 7 meses, foi de 223,0 kg (machos) e 200,2 kg (fêmeas). Também foi um gado muito requisitado para confinamentos, para reposição de rebanhos e para uso como receptoras.





Tabapuã sobre Nelore - O produto é o legítimo Tabanel, constituindo um animal terminal. Pode ser a base de formação de outros rebanhos, pois é um azebuado, somando virtudes do Tabapuã (raça completa, com aptidão materna e boa conformação de carcaça) e do Nelore (raça rústica, adequada para abertura de novas fronteiras). As fêmeas são

excelentes para uso como receptoras, ou como reposição em qualquer tipo de cruzamento.

O gado Tabanel é meio-sangue, não devendo evoluir nem para 3/4 Nelore e nem para 3/4 Tabapuã. É um gado de transição para gerar o máximo desfrute na etapa seguinte que terá introdução de uma terceira raça. O Tabanel, portanto, é a base de cruzamentos em

regiões que exige um gado de maior rusticidade.

O resultado no desmame, aos 7 meses, foi de 215,8 kg (machos) e 197,1 kg (fêmeas). Sem dúvida, esse bom resultado foi devido à aptidão materna do Tabapuã, garantindo leite suficiente para as crias mantidas em regime de campo.

Estes são animais muito procurados pelos invernistas, devido à velocidade de ganho de peso e bom acabamento de carcaça.

Tabapuã sobre Red Norte -

O gado Red Norte é uma realização de Armando Leal do Norte, depois de uma sequência de cruzamentos (Chianina, Red Angus, Limousin e Holandês), tendo o Tabapuã entrado na base do gado. Aos produtos nascidos Red Angus-Tabanel já dava o nome da futura raça: "Red Norte" (*"Os cruzamentos na pecuária tropical"*, Santos, 1998, p. 498). Depois, prosseguiu utilizando outras raças, destacando-se a Santa Gertrudis. O retorno do Tabapuã sobre o Red Norte garante um produto F1 com maior musculatura e melhora da habilidade materna.

O resultado no desmame, aos 7 meses, foi de 210,0 kg (machos) e 190,3 kg (fêmeas).



Peso ao desmame aos 7 meses de produtos 50% Tabapuã

Cruzamentos	Idade (meses)	Machos	Fêmeas
		Peso	Peso
TAB x Limousin/Zebu	7	224,7	200,8
TAB x Red Angus/Zebu	7	223,0	200,2
TAB x Nelore	7	215,8	197,1
TAB x Red Norte	7	210,0	190,3

Receptoras para Tabapuã - Dentre os diversos cruzamentos, a Fazenda Kaylua experimentou matrizes como receptoras para sêmen de Tabapuã. As vacas

produziram bezerros de evidente conformação muscular, desde cedo. A prepotência do Tabapuã é evidente, apesar da diferença entre as diversas origens das vacas receptoras.



Kaylua: good results in beef crossbreeding

Tabapuan mating F1 (Limousin + Nelore) weaning at 224,7kg at seven months; Tabapuan mating F1 (Red Angus + Zebu) weaning at 223,0kg; Tabapuan mating Nelore with weaning at 215,8kg. Tabapuan mating Red North with weaning at 210,0kg. And also good replacement heifers and formation receptors for embryos. These are some crossbreedings performed in Kaylua and Lajedão in (BA).

Kaylua: buenos resultados en los cruces de corte

Tabapuán sobre F1 (Limousin + anellorado) con destete de 224,7 kg a los 7 meses; Tabapuán sobre F1 (Red Angus + Cebú) con destete de 223,0 kg; Tabapuán sobre Nelore con destete de 215,8 kg; Tabapuán sobre Red Norte con destete de 210,0 kg. Es la novillada más buena de reposición y formación de receptoras para embriones. Son algunos de los cruces practicados en Kaylua en Lajedão (BA).



TABAPUÃ

FAZENDA
NOVA CANAÃ



OTÁVIO OLIVEIRA DE CARVALHO

Entre Rios - BA

Telefax: (75) 420-2236 | (71) 244-0113

ocvc@uol.com.br



Agricultura X Agropecuária

Fabiano R. Tito Rosa

O Brasil é um país pecuário. A Scot Consultoria estima que as áreas de pastagem ocupem cerca de 250 milhões de hectares, ou 76% dos 330 milhões de hectares destinados à exploração agropecuária no país.

As áreas de lavoura temporária, incluindo aqui a cana-de-açúcar, somariam 69,3 milhões de hectares (21% do total). Lavouras permanentes ocupariam 9,9 milhões de hectares (3% do total).

Esses números, porém, não são estáticos. Embaladas pelo bom momento vivido pela agricultura, as áreas de lavoura temporária avançam. O destaque vai para a soja e a cana.

Para se ter uma idéia, levantamentos da Farsul (Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul) apontam que a área de soja no Rio Grande do Sul, nos últimos dois anos, ocupou quase 280 mil hectares antes destinados à pecuária de corte.

O IEA (Instituto de Economia Agrícola), órgão da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, estima que, de 1997 a 2002, a área de cultivo de cana no Estado aumentou 8,5%, chegando a 2,66 milhões de hectares. O avanço da cana implicou a diminuição de 5,5% das áreas de cultivo de laranja e a retração de 1,7% nas áreas de pastagem, que, em 2002, foram estimadas em 8,5 milhões de hectares.

E o processo deverá incrementar-se pelos próximos dois ou três anos. O IAC (Instituto Agrônomo de Campinas) acredita que a pecuária poderá ceder ainda mais 10 milhões de hectares à agricultura. A Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) já fala em 22 milhões de hectares.

O fato é que o pecuarista não tem resistido à renda oferecida pela agricultura. Segundo levantamento da

Scot Consultoria, o lucro médio obtido com a pecuária de corte varia de R\$ 80,00 a R\$ 150,00 por hectare, enquanto o arrendamento para a agricultura tem proporcionado rendimentos de R\$ 300,00 a R\$ 700,00 por hectare.

Assim, a lavoura ocupa as fazendas, e à pecuária são destinadas as piores áreas da propriedade. Por muitas vezes, busca-se manter nessa área, pobre e reduzida, a mesma quantidade de cabeças, configurando um quadro de superpastejo e degradação previsível.

Felizmente, esse não é o único reflexo observado. O pecuarista que acredita no "negócio pecuária" aproveita o momento para investir, intensificar, aplicar em tecnologia. A pecuária, assim como a agricultura, responde bem à tecnificação, seja na cria, recria ou engorda.

Tabela 1. Processo de intensificação de recria e engorda

Recria e engorda	613,0	Ha						
Rebanho	570	856	1,141	1,630	1,907	2,251	3,027	Cabeças
Lotação	0,6	0,9	1,2	1,7	2,0	2,4	3,2	U.A/ha
kg de peso vivo/ha/ano	215,8	323,6	431,5	631,8	735,2	865,2	1149,5	Kg/ha/ano
Área de adubação intensiva	0	0	0	61	92	122	245	ha
Área de volumoso para confinamento	0	0	0	7	11,15	17	31	ha
Área adubada ao ano	0,00	61,20	122,40	183,6	214,20	244,80	275,4	ha
Custeio anual	276,25	421,60	567,25	924,8	1102,92	1307,47	1826,76	R\$ mil
Custeio/cabeça	484,29	492,72	497,21	567,07	578,42	580,90	603,42	R\$/cab
Custo operacional/@	39,26	34,82	34,25	37,08	37,73	37,76	39,20	R\$/@
Lucro operacional/h a/ ano	87,51	229,37	322,62	350,22	375,35	439,36	471,25	R\$/ha
Rentabilidade sobre o patrimônio	1,53	3,96	5,56%	6,03%	6,46%	7,55%	8,07%	

Fonte: Scot Consultoria

Com base em levantamentos de campo em fazendas de recria e engorda, a Scot Consultoria traçou uma estimativa do impacto da incorporação de tecnologia na pecuária de corte (tabela 1). Os resultados econômicos são crescentes com o melhor aproveitamento da área. A partir de 1,2 UA/ha já é possível obter rendimentos próximos aos proporcionados pela agricultura.

Lembrando que, para manter lotações altas, às vezes, a partir de 1,5 UA/ha, além do pasto bem-manejado,

o produtor dificilmente escapa do confinamento. Essa é uma técnica que deve estar inserida no sistema de produção, para permitir que se trabalhe com altas lotações ao longo do ano, buscando maximizar o lucro por unidade de área.

É preciso frisar também que a intensificação é um processo que deve ser conduzido com critério, não é sinônimo de superpastejo.

Além de também responder bem à aplicação de tecnologia, assim como a agricultura, a pecuária de corte

é tida como um dos investimentos mais seguros.

Das atividades agropecuárias, a pecuária é uma das que menos sofre a influência do clima. O boi pode atravessar facilmente uma seca sem perder peso, desde que disponha de um bom volume de macega e suplementação leve. Já a lavoura não rende se não chover no momento certo.

Além do mais, o rebanho bovino é um ativo real, de alta liquidez, que pode ser negociado com qualquer era e em qualquer período. O que se faz, por exemplo, com uma lavoura de milho que não vingou? E, quanto maior a tecnologia empregada, maior o número de animais, portanto, maior a liquidez dos ativos da empresa.

Por fim, o mercado para a carne bovina é tão, ou até mais, promissor quanto para os produtos gerados pela agricultura. As exportações quebram recordes, sinalizando algo próximo a

Roberto Leão
Leiloeiro Rural

Agenda

13/03 - Leilão Raimundo Oliveira e convidados
28/05 - Leilão Faz. Mucuri
11/08 - Leilão Faz. Kaylua
24/09 - Leilão Morada da Prata
19/11 - Leilão Fazenda 3 Montanhas

TABAPUÁ

robertoleiloeiro@hotmail.com
(31) 9986-3914 - 3774-9383



ALGUMAS PRATAS QUE PODER

Ideologia da Prata

Nasc.: 23/08/2002

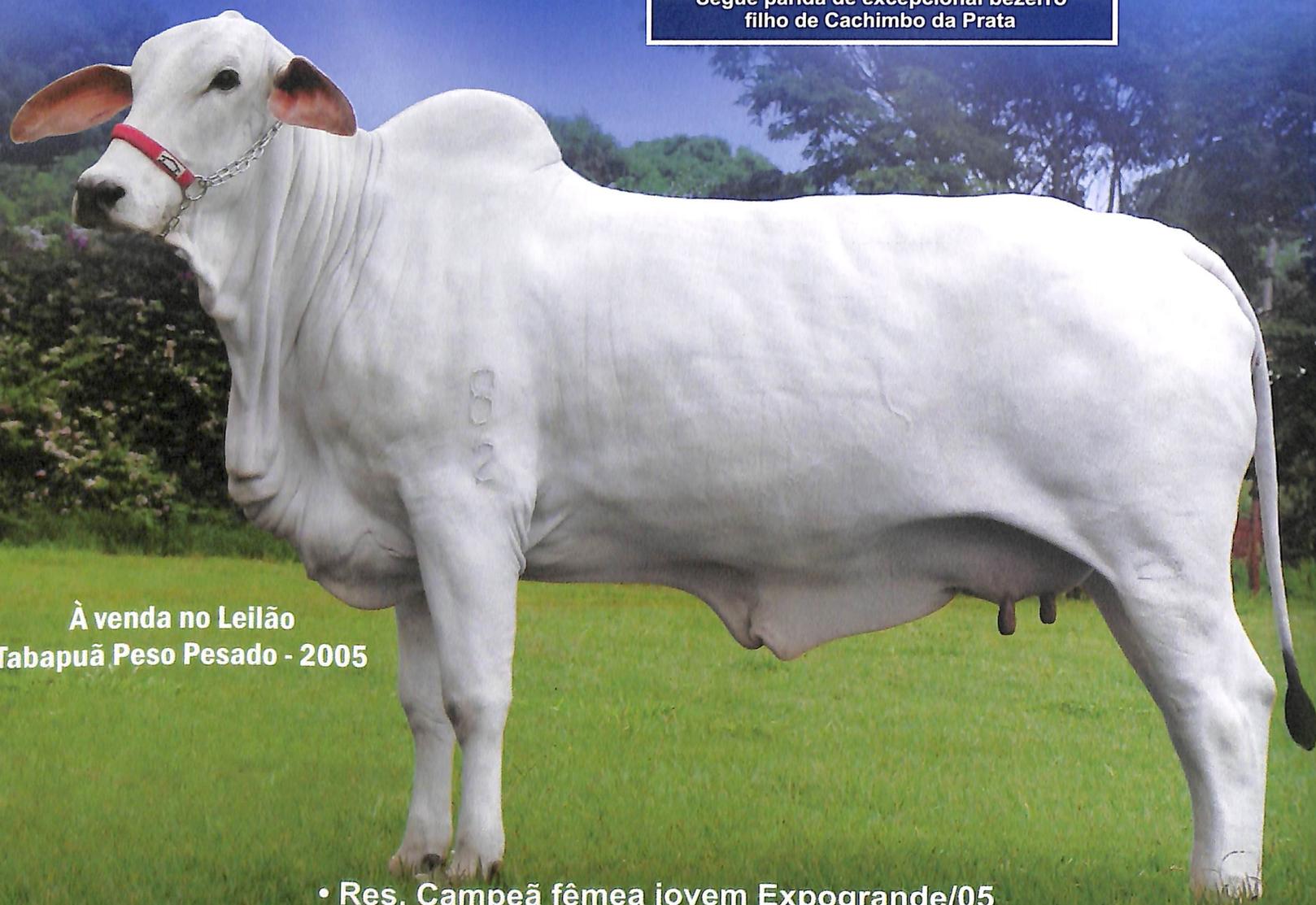
Egipan da Prata (Ymperial da Prata)

x

Biboca da Prata (Salgado da Prata)



Segue parida de excepcional bezerro
filho de Cachimbo da Prata



À venda no Leilão

Tabapuã Peso Pesado - 2005

- Res. Campeã fêmea jovem Expogrande/05
- 1º prêmio fêmea jovem Expo. Umuarama/05

AO BRILHAR NO SEU PLANTEL

EM 2005



À venda no Leilão Marca Nilo em 28/05/05 - Nanuque-MG

Jipioca da Prata

Nasc.: 30/08/2003

Ministro Onda Verde (Jataí da Mucuri)

x

Xamusca da Prata (Salgado da Prata)



Fazenda Morada da Prata

(16) 3662.3215

morada@moradaprata.com.br



Animais que estarão à venda nos leilões:
• Jóias do Tabapuã (20-05-05) Goiânia-GO
• Tabapuã do Futuro FEICORTE/05 São Paulo-SP

1,25 milhão de toneladas em equivalente carcaça embarcadas ao final de 2003.

O Brasil já é, em volume, o maior exportador de carne vermelha do mundo, atendendo a uma carteira com mais de 100 clientes. Os trabalhos agora se direcionam para a valorização do produto brasileiro no mercado internacional.

Internamente, os avanços são claros. Os programas de sanidade têm

sido conduzidos com sucesso, a rastreabilidade já atinge mais de 10 milhões de animais, discute-se a elaboração de uma tabela nacional de tipificação de carcaças, começam a ser elaborados trabalhos profissionais para promover e incentivar o consumo de carne bovina, etc. O setor está adotando uma postura mais profissional.

Tanto que os profissionais, os mais competitivos, não abandonam a atividade. O avanço da agricultura é

apenas um estímulo para produzir mais, e com mais eficiência. O rebanho cresce, assim como o desfrute, mesmo com as áreas de pastagem diminuindo.

*Fabiano R. Tito Rosa -
Zootenista pela UNESP - Jabotical;
Analista da Scot Consultoria*

Agriculture x cattle breeding



Helped by the good times that agriculture is going through, temporary farming areas are advancing. Soy and sugar-cane farming are the areas that most stand out. Sao Paulo has already lost 8,5 million hectares (IEA) and will probably lose another 10 million (IAC), or perhaps even 22 million (EAC). Cattle breeding yields between US\$ 28-53,5, while agriculture yields US\$ 107-250 per hectare. Nevertheless, the herds continue to increase even with the areas decreasing.

Agricultura x pecuária

Impulsadas por el buen momento vivido por la agricultura, las áreas de cultivo temporario avanzan. Sobresale la soya y la caña. São Paulo ya perdió 8,5 millones de hectáreas (IEA) y debe perder 10 millones más (IAC), o tal vez 22 millones (Embrapa). La pecuaria rinde entre US\$ 28-53,5 mientras que la agricultura rinde US\$ 107-250 por hectárea. Los rebaños, todavía, crecen aunque las áreas caen.





Esta Marca tem Peso

FAZENDA
Dona Branca



Q BANERA da DONA BRANCA

ELV 1144

Nasc: 26/01/98

Ecajá da DB

x

Glosa de Tab.

Extraordinária matriz que atingiu 987 kg, distribuídos em uma carcaça moderna, diferenciada. Produziu duas crias normais (1 macho e 1 fêmea); em uma única coleta produziu 10 embriões viáveis. Prenhe do famoso raçador ANAGÔ da DB, com parto previsto para Maio/05.

- * Grande Campeã em São José do Rio Preto/SP
- * Duas vezes Grande Campeã em Londrina/PR
- * Duas vezes Grande Campeã em Cascavel/PR
- * Grande Campeã na FENAGRO - Salvador/BA
- * Grande Campeã EXPOCORTE - São Paulo/SP

A venda no Leilão Tabapuã Peso Pesado (ABCT) - Expozebu/2005

SUSSUY da DONA BRANCA

ELV 1583

Nasc: 24/11/00

Paredro da DB

x

Durinense da MAR

Prenhe de Ubraé da DB com parto previsto para Maio/05. Em uma coleta produziu 12 embriões viáveis.

- * Campeã Novilha Maior Cascavel/PR
- * Campeã Novilha Maior Londrina/PR
- * Campeã Novilha Maior FENAGRO Salvador/BA
- * Campeã Novilha Menor EXPOCORTE São Paulo - SP



A venda no Leilão Revelações do Tabapuã - Expozebu/2005

Fotos: Jacir Bison

Elston Lemos Vergaças
Fone: (16) 3342-2314 • Ibitinga - SP

Vencer desafios (fora da porteira)

José Luiz Gonçalves de Andrade

Sem dúvida é primordial olhar para dentro do próprio negócio e aumentar sua eficiência ao máximo. Há muito o que fazer neste sentido.

Entretanto, recentemente ouvi do Dr. Armindo N. Kichel (Embrapa-CNPQC), no Canal Rural, um desabafo quando reclamou de frigorífico no MS, que abateu animais provenientes de experimento com novilhos precoces daquele órgão, nas palavras dele “da melhor qualidade existente no país, digno de servir banquete ao Papa João Paulo” e que foram classificados com deságio por não atingirem 15@ aos 20 meses.

Este fato não foi noticiado pela mídia, donde representantes no Congresso, jornalistas, repórteres, etc. se abstiveram de comentar o assunto. Eis alguns outros fatos dignos de nota:

- quando o presidente do INCRA diz que o agronegócio tem a ver com mortes em acampamento de sem terras;
- quando o poder aquisitivo da população perde 30% do seu poder de compra em 8 anos;
- quando casos como o do Margem e várias operações da Polícia Federal acabam em pizzas como diz Bóris Casoy;
- quando congressistas leigos discutem assuntos profundos e complexos como a transgenia e clonagem sem ouvir a manifestação de cientistas;
- quando tiram pessoas das periferias dos grandes centros para jogá-las num pequeno pedaço de chão a título de “tudo pelo social” e o poder público não tem dinheiro e pessoal sequer para orientá-las;
- quando pequenos produtores perdem seus imóveis para bancos pela inviabilidade de se sustentarem;
- quando o seguro na atividade agrícola é uma ilusão;
- quando o crédito é caro, de difícil acesso e escasso;
- quando o capital que espolia é mais importante que o trabalho e a produção que geram riquezas;
- quando o sistema financeiro com renda líquida de 25-30% ao ano sobre o patrimônio coloca “boa parcela da população” em intermináveis filas de atendimento nas agências bancárias e, ao invés de contribuir socialmente



para diminuir o desemprego faz o contrário e ainda as retém nas filas;

- quando temos um sistema de classificação de carcaças no papel há décadas e não funciona até hoje;
- quando... quando... quando! Como se defender de tudo isto e ainda ser mais eficiente?

O produtor é sempre cobrado e instigado a produzir mais e melhor, e muitas vezes ele arma a corda para sua própria forca. A taxa de eficiência no campo, através do aumento de produtividade é uma das que está entre os melhores desempenhos dentre a grande maioria dos diversos segmentos no país. Veja aumento de produção versus área plantada; diminuição da idade de abate de bovinos; aumento de desfrute do rebanho, etc.

A ele, produtor, só teriam de orientar para que praticasse o velho ditado mineiro: “não importa quando nós ganha, importa quanto nós guarda”. O resto chega no lugar.

José Luiz Gonçalves de Andrade - Produção de Gado de Corte
Tocantins - Artigo de 27/12/2004.

Defeating challenges (outside the entrance)



The producer is always charged and instigated to produce better and more, and sometimes he places the rope around his own neck. The rate of efficiency in the field, through increase in production, is amongst the highest performances between the great majority of diverse segments in the country. See production increase versus planted area: decrease in slaughter age for bovines, increase in herd appreciation, etc. Even so, dozens of steps have obstructed the productive farmer and almost nothing was done about it. How to produce with the deluge of brash against? To him, the producer, all they have to do is orientate him with the old mineiro popular saying. “its not important how much we earn, its important how much we keep”. The rest settles in

Vencer desafíos (fuera de la cancilla)

El productor siempre es presionado e impulsado a producir más y mejor, y muchas veces él mismo coloca la cuerda en su pescuezo. La tasa de eficacia en el campo, a través del aumento de la productividad, es una de la que tiene mejor desempeño entre la gran mayoría de los diversos segmentos del país. Basta observar, por ejemplo, el aumento de la producción versus el área plantada, la disminución de la edad de los bovinos en el frigorífico, el aumento del rendimiento del rebaño, etc. Y, sin embargo, decenas de medidas impidieron el avance del estanciero productivo y prácticamente no se hace nada en relación a eso. ¿Cómo se puede producir con tantas fuerzas en contra? El productor, debería ser orientado a practicar el viejo refrán mineiro: “no importa cuanto ganamos, importa cuanto conseguimos guardar”. El resto viene sólo.



Tabapuã:

primeira raça a adotar o PMGZ como Programa Oficial

Carlos Henrique Cavallari

A constante preocupação técnica dos criadores é marcante na evolução da raça Tabapuã. Esta importante raça foi a primeira zebuína, através da ABCT, sua Associação Promocional, a adotar o PMGZ – Programa de Melhoramento Genético de Zebuínos da ABCZ como programa oficial da raça.

Sem dúvida, o Tabapuã é uma das raças mais participativas nas provas zootécnicas executadas pela ABCZ. Em nossos arquivos constam até 2003 exatamente 6.233.616 cadastros de RGN – Registros Genealógico de Nascimento de todas as raças zebuínas. Destes animais 26,73% participam de alguma prova zootécnica.

A raça Tabapuã possui 192.113 animais registrados no RGN e 49,2% deles participam de alguma prova zootécnica, o que evidencia uma porcentagem superior de animais testados ou em teste, quando comparado com os zebuínos em geral.

Dentre as provas zootécnicas relacionadas com desempenho e performance, a PGP - Prova de Ganho em Peso, é uma das que mais cresce. Nela, os machos de 7 a 10 meses de idade, são mantidos sob o mesmo manejo e ambiente por um determinado tempo, formando assim um grupo de contemporâneos coesos, o que permite uma comparação entre o

desempenho dos animais com bastante precisão. Nesta prova zootécnica foram testados 2.919 animais da raça Tabapuã em PGP Confinamento e 472 animais nem PGP a Pasto. Ou seja, já estão no mercado mais de 3.000 animais testados, à disposição dos criadores, sejam eles seletivos ou comerciais.

O CDP – Controle de Desenvolvimento Ponderal é outra prova zootécnica importante que permite ao criador identificar dentro de seu rebanho os melhores animais quanto ao ganho em peso e também o peso calculado a uma idade-padrão. Nesta prova já foram avaliados 94.561 animais



da raça Tabapuã, sendo 48.762 machos e 45.799 fêmeas.

De acordo com a tabela da ABCZ de pesos médios a pasto, a raça Tabapuã apresenta os seguintes desempenhos médios:

Desempenho do Tabapuã nas Provas Zootécnicas		
Característica	Machos (kg)	Fêmeas (kg)
peso ao nascer	32	30
peso a desmama (205 dias)	177	164
peso ao ano (365 dias)	236	212
peso ao sobre ano (550 dias)	320	280

Baseado nas informações coletadas a campo e geradas pelo CDP, a ABCZ - em parceria com a EMBRAPA-Gado de Corte - realiza a avaliação genética dos animais jovens, das matrizes e dos touros, analisando diversas características como produtividade, habilidade materna e fertilidade. Anualmente é editado o Sumário de Touros que,

em 2003, avaliou e disponibilizou informações de 1.495 touros da raça Tabapuã.

A raça vem se destacando por apresentar características importantes e bem sintonizada com o mercado. Destacam-se na raça Tabapuã:

- a precocidade de seus animais, ou seja, apresentam rápido acabamento de carcaça;
- a pequena idade ao primeiro parto;
- seu temperamento dócil, que é facilmente percebido, o que facilita sensivelmente o manejo;
- a alta habilidade materna é marcante, permitindo assim a desmama de animais pesados e saudáveis.

Carlos Henrique Cavallari – Zootecnista, técnico da ABCZ e professor universitário.



National prominence

Carlos Enrique Cavallari demonstrates that the Tabapuan was the first breed to assume officially the Zootechny Tests as basic orientation. Today, 49.2% of animals born participate in some zootechny test. It is the most checked breed in Brazil. It means security for investors.

Destaque nacional

Carlos Henrique Cavallari demuestra que el Tabapuán fue la primera raza que asumió oficialmente las Pruebas Zootécnicas como orientación fundamental. Hoy, 49,2% de los animales nacidos participan de alguna prueba zootécnica. Es la raza más probada en Brasil. Significa seguridad para los inversores.

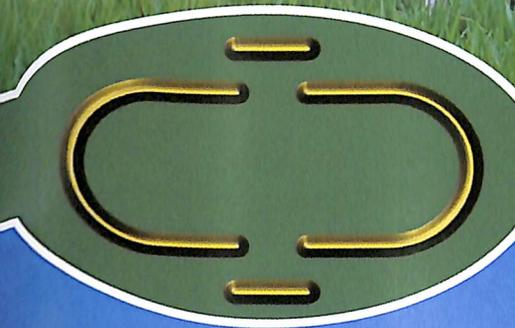


SEU LUCRO MERECE SER BEM CUIDADO



Tabapuã Mutema

Animais férteis, pesados, dóceis e com notável precocidade no acabamento de carcaça e excelente habilidade maternal.



FAZENDA MUTEMA



SUA MATRIZ PODE SER A PRÓXIMA!

FAZENDA MUTEMA

O 1º Circuito do Norte de Tabapuã irá percorrer as principais cidades dos Estados do **Tocantins e Pará**. Serão **ofertados 550 animais**, sendo **450 touros PO e LA** e **100 fêmeas PO**, sendo os machos caracterizados pela precocidade produtiva, docilidade, fertilidade e conformação frigorífica; para as fêmeas é importante ressaltar entre outras qualidades, a excelente habilidade materna.

Programe-se para este circuito, o grande espetáculo da Raça Tabapuã no Norte do País.

Agenda 1º Circuito do Norte de Tabapuã

Cidade	Data	Horário	Local
Redenção	05/06/05	19:00 h	Tattersal Parque de Exposição
Araguaina	09/06/05	12:00 h	Tattersal Parque de Exposição
Paraiso do TO	18/06/05	12:00 h	Tattersal Parque de Exposição
Xinguara	21/06/05	20:00 h	Tattersal Parque de Exposição
Imperatriz	07/05	20:00 h	Tattersal Parque de Exposição
Tucumã	28/08/05	12:00	---
Gurupi	10/05	20:00 h	Tattersal Parque de Exposição

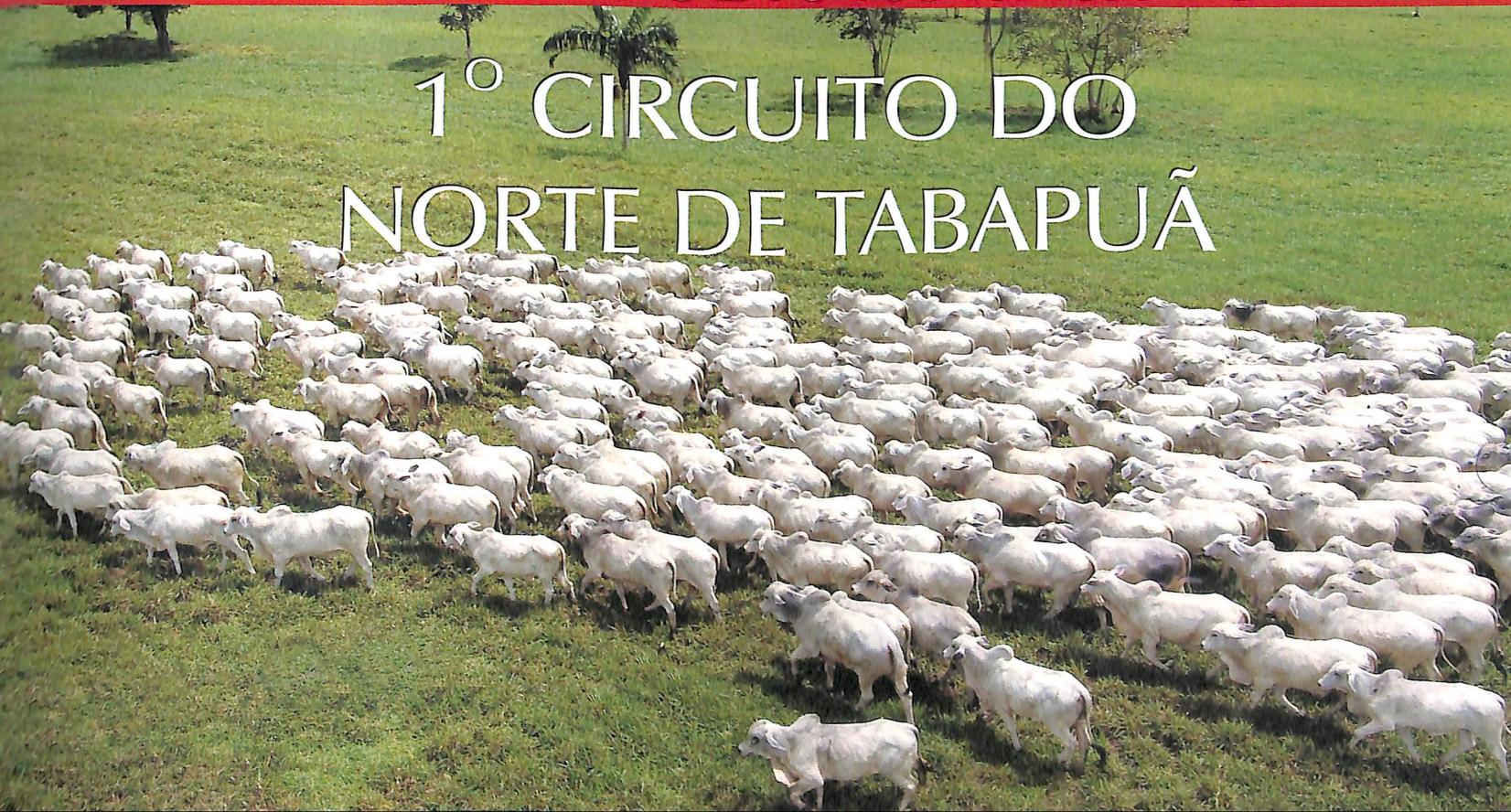


Terras vão tremer



450 touros PO e LA e 100 fêmeas PO

1º CIRCUITO DO
NORTE DE TABAPUÃ



FAZENDA MUTEMA



Venda de embrião de Protetor x Jubiaba

Jubiaba CC e progênie



Sabatina CC

(Estará sendo vendido embrião irmão próprio de Sabatina CC)



Venda de embrião de Protetor x Priscila

Priscila CC



Oscarita CC

(Estará sendo vendido embrião irmão próprio de Oscarita CC)



Venda de embrião de Protetor x Quentura

Quentura CC



Paquera CC

(Estará sendo vendido embrião irmão próprio de Paquera CC)



Quinina CC

- À venda no Leilão Peso Pesado/2005
- Venda de embrião de irmã própria



À venda no Leilão Revelações do Tabapuã/2005

Serva CC



À venda no Leilão Peso Pesado/2005

Salva CC



Produtos de Transferência de Embriões

A Fazenda Mutema, utiliza com sucesso, modernas técnicas de melhoramento genético em seu rebanho



FAZENDA MUTEMA

A Fazenda Mutema coloca em campo um time de matrizes e embriões de altíssima qualidade genética que irão abrilhantar os Leilões a acontecerem durante a Expozebu/2005

Agende-se para poder usar esta genética de peso em seu rebanho:

Leilão	Data	Local
Leilão Itabaiana	02/05/05	Tatarsal da ABCZ
Leilão de Embriões Fazenda Mutema	03/05/05	Loft São Geraldo
Revelações do Tabapuã	04/05/05	Centro de Eventos da ABCZ
Tabapuã Peso Pesado	05/05/05	Centro de Eventos da ABCZ
Jóias do Tabapuã	20/05/05	Goiânia / GO



Noticia CC

Quelle CC

Raio da Prog.
X
Noticia CC



será vendido embrião de irmã própria



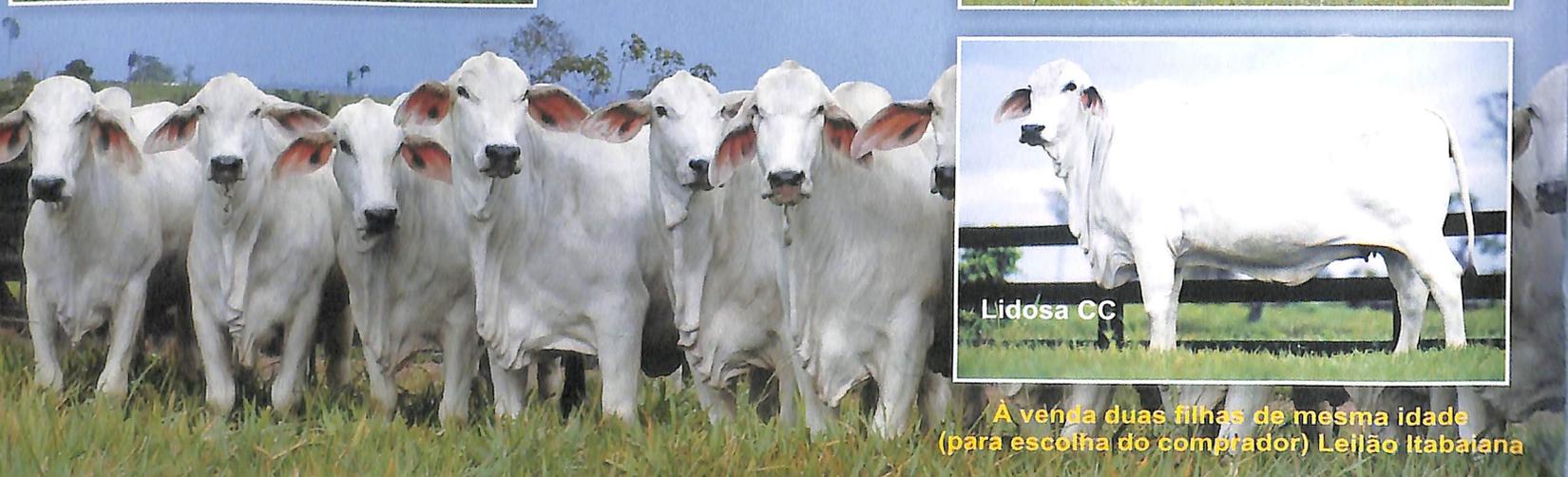
Safra da Araguaia

Sabedor CC

Filho de
Safra da Araguaia



será vendido embrião de Protetor CC x Safra da Araguaia



Lidosa CC

À venda duas filhas de mesma idade (para escolha do comprador) Leilão Itabaiana

Olaia CC e sua progênie



OLAIA CC, estará à venda no Leilão Peso Pesado / 2005



será vendido embrião de irmã própria

Q bela CC

Raio da Prog.
X
Olaia CC



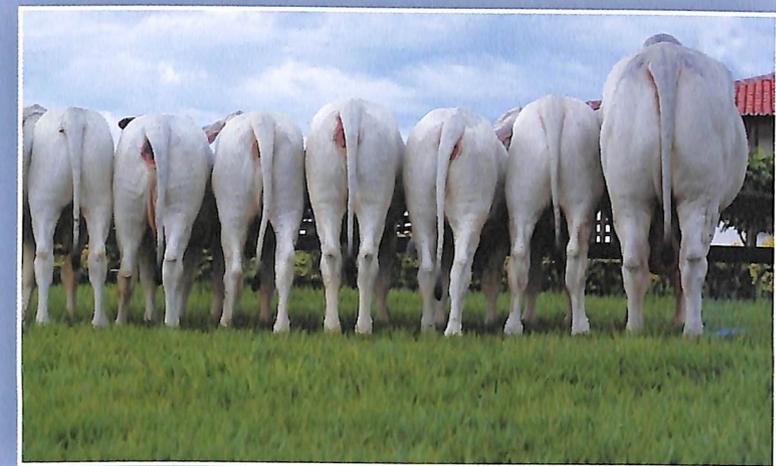
Tati TE CC
(Protetor CC X Olaia CC)

Truck TE CC
(Protetor CC x Olaia CC)



Protetor CC, DNA de campeão!

Herdabilidade genética testada e aprovada



Fotos: Jadir Bison

Grande Campeão Nacional
Uberaba 2003



PROTETOR CC

Peso: 1110 kg - CE: 48cm

Raio da Progresso

x

Redatora de Tabapuã (Iluminismo)

FAZENDA MUTEA
Churchill Cavalcanti César

Santa Fé do Araguaia - TO - CEP: 77848-000

Fones: **(63) 9981-9421 / 8114-3000**

Contato: Sávio Figueiredo



Rua Manoel César de Melo , BR 101

KM 99 - Distrito Industrial

CEP: 58320-000 - Alhandra - PB

Fone: (83) 234-0500 - Telefax: (83) 234-0505

secretaria@ficamp.com.br

Vencer desafios (dentro da porteira)

Leonardo Souza



Chegamos ao final de mais um ano: 2004. Que ano para a pecuária de corte! Ficamos com a sensação que nosso negócio chegou ao “fundo do poço”. Nunca, pelo menos, em minha experiência com pecuária, a rentabilidade ficou tão baixa. Mas, o que será que aconteceu para estarmos nessa situação? Será que foram os frigoríficos, os culpados? Mesmo com o aumento tão grande nas exportações de carne bovina brasileiras, como os preços pagos aos pecuaristas ficaram tão baixos? As alternativas de respostas são várias: excesso de boi no mercado; abate muito grande de fêmeas; manipulação dos preços pelos frigoríficos; frigoríficos passaram a produzir os próprios bois; mercado interno com consumo muito reprimido; e assim vai...

Vamos assumir que todas estas suposições sejam verdadeiras e que o preço do boi está ruim por causa de todos estes fatores. O que o pecuarista pode fazer a respeito das causas acima descritas? Acredito que muito pouco, pois não estão nas mãos dos pecuaristas as ferramentas para intervir nestas causas. Poderiam dizer que se os pecuaristas se organizassem e promovessem um boicote nacional contra a venda de bois por sei lá, duas semanas ou um mês, talvez a situação fosse diferente. Especula-se que o frigorífico exportador esteja ganhando muito dinheiro e não repassando nada para o produtor. Mas, vocês acreditam em tal organização por parte dos pecuaristas?

Outra alternativa é montar um frigorífico próprio. Acho uma ótima idéia e sou totalmente a favor de se organizar

para tentar melhorar a remuneração de um produto de qualidade, como é o produzido por vocês.

Mas, em meu ponto de vista, o pecuarista estaria na verdade, mudando de negócio de fazendeiro para dono de frigorífico, e não procurando soluções para melhorar o negócio em que ele está agora.

Além da má remuneração pelo boi, os custos dos insumos subiram drasticamente. Da mesma forma, o que o pecuarista pode fazer para mudar esta situação? Qual é a saída para o pecuarista?

Vocês concordam que o único local em que ele pode interferir é dentro da própria fazenda? É onde ele tem maior controle, ou deveria ter. É onde a sua “atitude” pode determinar o sucesso ou fracasso do seu negócio.

Quando digo “atitude”, tomo emprestadas as palavras do Professor Moacyr Corsi da ESALQ em palestra no 2º Encontro de Raças Adaptadas realizado na Fazenda Mariópolis em Itapira/SP.

Quais são os aspectos que realmente impactam no resultado do seu negócio e qual é a “atitude” do pecuarista em relação a eles? Estes aspectos podem ser divididos em: Ambientais e Genéticos.

Os aspectos ambientais estão relacionados a tudo que o pecuarista dispõe para os seus animais se desenvolverem e produzirem. Podemos subdividi-los em: Manejo, Nutrição e Sanidade. Já os aspectos genéticos estão relacionados ao tipo de animal que o pecuarista escolhe para criar e as medidas que ele utiliza para selecioná-lo.

O que há em comum entre estes aspectos?

Diferente do preço do boi e dos insumos, todos dois podem ser modificados pelo pecuarista. Neste caso, o sucesso é resultado direto de sua "atitude" em relação a eles.

Quais seriam as "atitudes" corretas a serem tomadas?

A primeira seria conhecer profundamente o ambiente de sua propriedade. Isto significa conhecer bem o seu negócio. Tomando ainda as palavras do Professor Moacyr Corsi, perguntamos:

1 - Quantos de vocês pecuaristas inspecionam todos os pastos de sua fazenda pelo menos uma vez por mês?

2 - Ou, se não é você, quantas vezes o gerente de sua fazenda ou até mesmo o capataz o faz?

Na verdade uma vez por mês ainda está muito aquém do que seria ideal para se conhecer o ambiente de uma fazenda. E, se você não se encontra dentro deste grupo, é bem provável que você conheça muito pouco seu próprio negócio.

Como exigir uma boa remuneração de um negócio que nem mesmo você, que é o proprietário conhece bem?

Isso talvez seja uma das causas da dificuldade de se demonstrar para os criadores as vantagens de utilizar touros selecionados em um programa de melhoramento genético, em que os animais foram criados em um sistema de produção semelhante aos deles e que tiveram o desempenho acompanhado desde o nascimento. Se não conhecem nem o ambiente de produção, quicá medem o desempenho dos animais que produzem. Se seguirmos por outro caminho, assumindo que você pecuarista conheça bem o ambiente da sua fazenda e a genética do seu rebanho. O que está faltando para melhorar o resultado do seu negócio?

Primeiro - talvez falte uma definição clara de objetivos para o seu negócio;

Segundo - a utilização de ferramentas que permitam, monitorar o seu desempenho e incentivar a equipe responsável pelo alcance destes objetivos.

Conversando com os criadores, em minha última rodada de viagens às fazendas, a respeito da dificuldade de se viabilizar a pecuária como negócio, concluímos, que se alguns objetivos zootécnicos estivessem sendo alcançados, garantiriam um retorno razoável. Principalmente para um sistema estabilizado de cria, recria e engorda. Os objetivos zootécnicos seriam os seguintes:

1 - Índice de desmama de 80%. Isto significa dizer que para cada 100 vacas expostas à monta temos 80 bezerros desmamados;

2 - Venda dos piores 20% bezerros e bezerras à desmama;

3 - Venda de todos os bois gordos até os 30 meses de idade;

4 - Entrada em reprodução de 50% das fêmeas com 24 meses de idade;

5 - Venda de 30% de novilhas gordas vazias até os 30 meses de idade;

6 - Venda de 20% de vacas de descarte gordas - vacas que não emprenharam e que não desmamaram um bezerro por ano.

Discutidas as premissas acima chegamos a um consenso que todos estes objetivos não são difíceis de serem alcançados. E ainda que, com o exercício de aplicá-lo à realidade de cada propriedade ficou claro que o resultado do negócio ficaria bem mais interessante.

Se estes objetivos são viáveis, por que a maioria dos pecuaristas não consegue alcançá-los? Mesmo aqueles que conhecem razoavelmente bem o seu negócio.

Talvez falte estabelecer estes objetivos como metas para o negócio. Mais importante ainda é estabelecê-las como



6º Leilão Itabaiiana

Dr. Wilson Pires
e Convidados



DIA 02 DE MAIO DE 2005 - 12 H

EXPOZEBU 2005 - TATTERSAL ABCZ - UBERABA - MG

TRANSMISSÃO AO VIVO



Cadastro e Lance:
(67) 321-9998

FAZENDA ITABAIANA

Tel.: 33.3521.2317

33.3522.2317

Teófilo Otoni - MG

www.fazendaitabaiana.com.br

E-mail: itabaianatop@uol.com.br

metas para avaliação de desempenho dos colaboradores (funcionários) da fazenda. São eles que interagem diretamente com os aspectos que tem real impacto no resultado, mas quase sempre são os que menos têm noção destes objetivos e da sua importância para o sistema. Que características medir para alcançar os objetivos zootécnicos descritos acima? Dentre elas sugerimos as seguintes:

- 1 - Quantidade de fêmeas expostas à monta;
- 2 - Quantidade de fêmeas inseminadas;
- 3 - Quantidade de fêmeas prenhes no toque;
- 4 - Perdas de bezerros do toque até a desmama;
- 5 - Mortalidade de bezerros do nascimento até a desmama;
- 6 - Peso médio aos 205 dias de idade;
- 7 - Peso médio aos 18 meses de idade;
- 8 - Ganho médio dos animais a cada 60 dias após os 18 meses de idade;
- 9 - Perímetro escrotal dos machos aos 15 meses de idade;
- 10 - Quantidade de animais vendidos por ano;

Como maneira de motivar os colaboradores pode ser elaborado um sistema de premiação com base nas metas descritas.

Além de incentivá-los a alcançar os objetivos irá diminuir o nível de rotatividade de funcionários da fazenda. Numa propriedade em que este sistema funciona, quanto menor a rotatividade maior é a quantidade de pessoas que conhecem bem o seu negócio. Porém, não é a premiação que irá garantir o sucesso deste sistema.

A valorização das necessidades básicas dos colaboradores de habitação, saúde e principalmente educação são fundamentais.

Melhorar a qualidade de vida das pessoas pela instrução e treinamento também são imprescindíveis. Mas até que ponto estes aspectos são importantes para os pecuaristas?

Com certeza o maior beneficiado disso é o próprio negócio. Quando os funcionários passam a se sentir importantes para o sistema, se desperta neles a criatividade para solucionar problemas que às vezes só quem vive o dia-a-dia do negócio consegue.

Vejam que as ferramentas para implementar este sistema existem, basta somente a "atitude". Concluímos que as soluções para o nosso negócio estão dentro dele próprio. Todavia, quando as coisas ficam difíceis, ficamos cegos e achamos que o problema não é com a gente e acusamos os outros como culpados dos erros que cometemos. E quanto menor for a nossa capacidade de agir sobre o acusado melhor é a desculpa. É um mecanismo de defesa bem conveniente. A intenção deste texto é justamente alertá-los sobre a necessidade cada vez maior de nos aprofundarmos a respeito do conhecimento do nosso negócio.

Motivar os funcionários neste sentido é uma ferramenta poderosa para alcançar este conhecimento. É um desperdício enorme não desenvolver um sistema que valorize a equipe de trabalho e que com certeza resulta em ganhos enormes para a empresa. Valorizar não significa pagar um bom salário ou somente dar prêmios. Ser reconhecido, treinado e incentivado a vencer desafios pode ser muito mais gratificante para qualquer ser humano.

Leonardo Souza - é médico veterinário e diretor do Núcleo de Zootecnia. Artigo de 13/12/2004

Defeating challenges (inside the entrance)



Never, at least. In my experience with cattle breeding, did profitability sink so low. What could have happened for us to be in such a situation? Is it the cold storages' fault, is it dumping, etc? No, the only place that a breeder can interfere is inside the farm. He can improve Environmental and Genetic issues. This means deal with Handling, Nutrition, Health, choosing the most lucrative kinds. How many breeders inspect the all their pastures at least once a month? The home-work is an easy task and means profits.

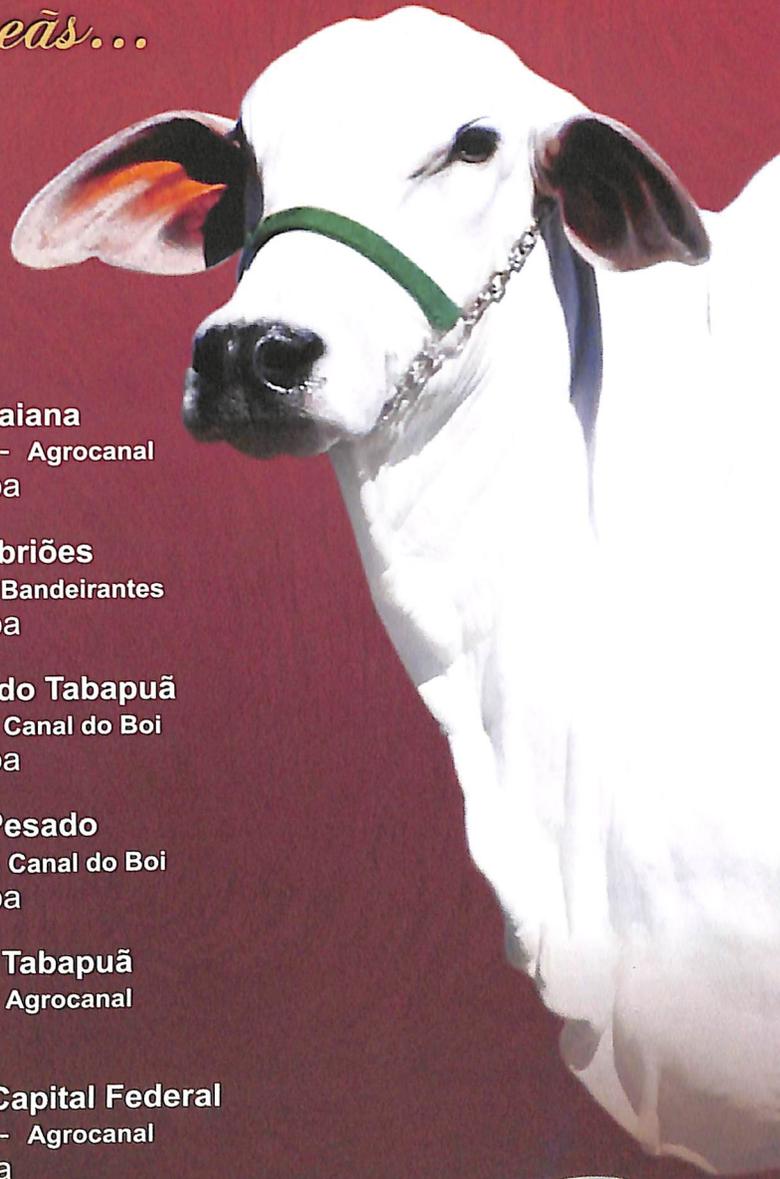
Vencer desafios (dentro de la cancilla)

Nunca, por lo menos, en mi experiencia con la pecuaria, la rentabilidad estuvo tan baja. Pero, ¿qué fue lo que sucedió para que llegáramos a esta situación? ¿Es culpa de los frigoríficos, del dumping, etc? No, el único local en el cual el pecuarista puede interferir es dentro de la propia estancia. Él puede mejorar los aspectos Ambientales y Genéticos. Eso significa modificar el Manejo, la Nutrición, la Sanidad, en la elección de los tipos más lucrativos. ¿Cuántos pecuaristas inspeccionaron todos los pastos de su estancia por lo menos una vez al mes? El deber de casa es fácil de hacer y significa lucros.



As máquinas da Onda Verde nos próximos leilões:

*Grandes Campeãs da Raça,
Reservadas Grandes Campeãs,
Campeãs...*



6° Leilão Itabaiana

02/05 - 12:00 h - Agrocanal
Uberaba



Leilão de Embriões

03/05 - 20:00 h - Bandeirantes
Uberaba



Leilão Revelações do Tabapuã

04/05 - 20:00 h - Canal do Boi
Uberaba



Leilão Peso Pesado

05/05 - 20:00 h - Canal do Boi
Uberaba



Leilão Jóias do Tabapuã

20/05 - 20:00 h - Agrocanal
Goiânia



3° Leilão Tabapuã da Capital Federal

08/09/05 - 20:00 h - Agrocanal
Brasília

Nelinho Guimarães

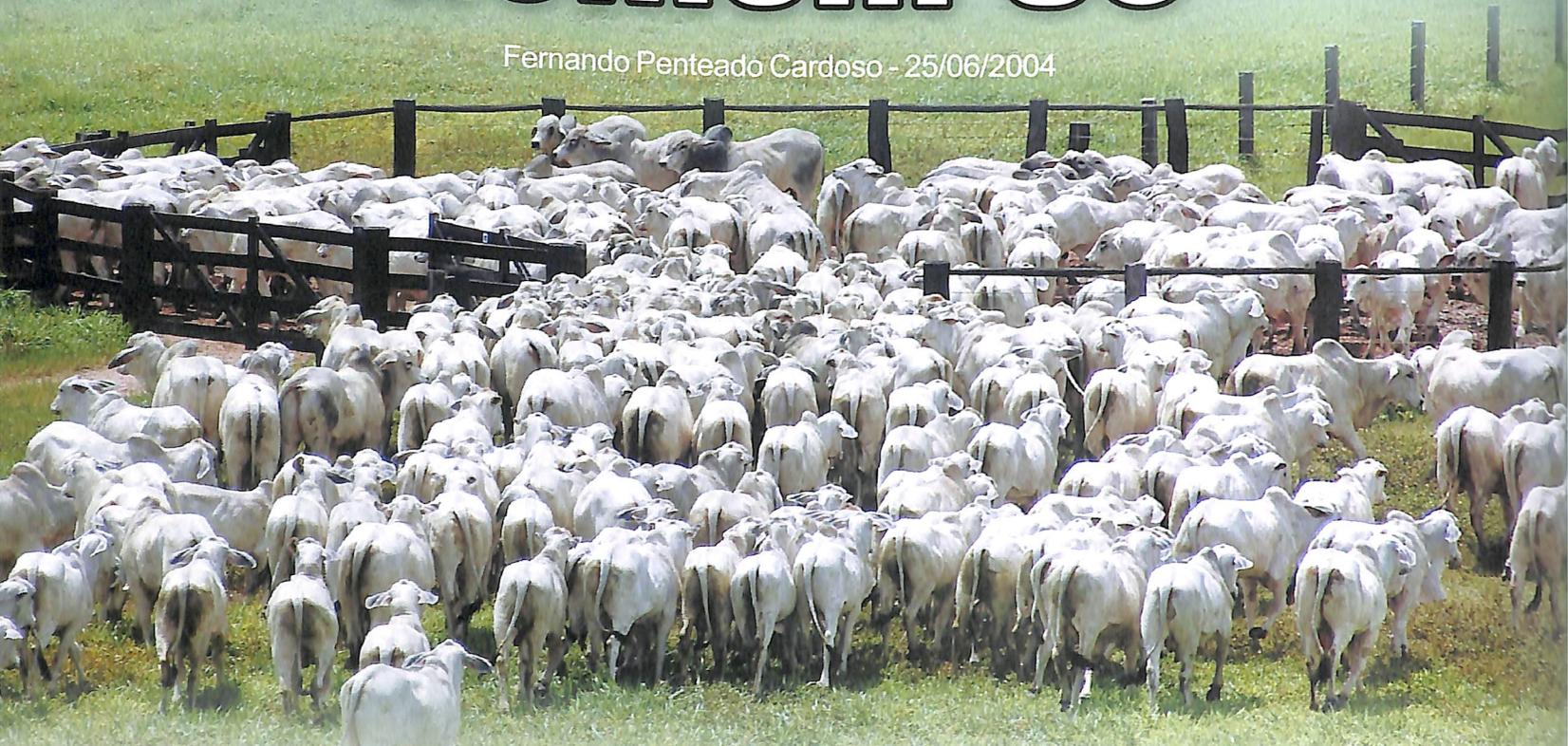
Fone/Fax: (61) 633-1102 Padre Bernardo - GO
90 km de Brasília DF

fazendaondaverde@uol.com.br



Curral para um homem só

Fernando Penteado Cardoso - 25/06/2004



Em Maio de 1999 o Informativo ABCZ publicou matéria sobre comportamento animal, de autoria da Dra. Temple Grandin, cuja tradução e condensação foi de nossa iniciativa.

Naquele ano, os currais adaptados ao temperamento e à índole dos bovinos eram muito raros, senão inexistentes, pelo menos em nosso país.

Durante 2001 tivemos notícia de uma instalação da linha Grandin existente próxima a Pirapora/MG. Para lá nos dirigimos e visitamos um dos primeiros currais de mangas e tronco em curva, seringa de espaço redutível, brete de aperto lateral e áreas de trabalho vedadas dos lados. Distribuímos um relatório sobre o assunto informando que o vaqueiro responsável fizera as melhores referências ao manejo nessa instalação.

Mais recentemente, a Fazenda Mundo Novo de Uberaba construiu 3 currais desse tipo, o último após comprovação dos anteriores. São currais relativamente grandes

observando medidas recomendadas como mínimas qual seja o raio de 3,5m para o tronco e a seringa em curva, e área de 2.2 m² para cada animal adulto.

Essas observações me animaram a reformar um pequeno curral tradicional existente na Fazenda Aparecida, de minha propriedade, localizada em Mogi Mirim (SP). O espaço era exíguo e o rebanho pequeno, justificando planejar uma operação para um homem só, nas linhas gerais de desenhos obtidos da Nova Zelândia.

Estudando melhor as recomendações da Dra. Grandin, descobrimos indicações sobre corredor curvo de fila única (tronco) para espaço reduzido com raio de 2,5 m, dimensão que estendemos por nossa conta para a seringa. Assim conseguimos introduzir o desenho recomendado no meio do velho curral tradicional (Vide planta).

O peão a pé, na passarela (9) com bandeirola na ponta de vara, conduz um número de rezes para encher a manga de acesso (2), fechando a porteira de entrada. Volta para a plataforma elevada de serviço e com outra bandeirola

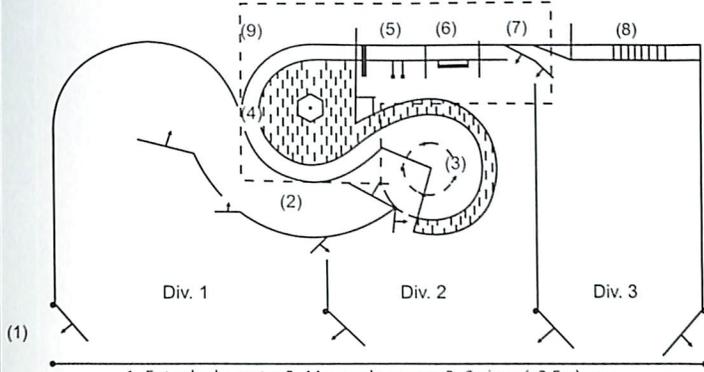
introduz cerca de 10 cabeças na seringa (3), cerrando por corda a entrada desta, cuja porteira volta sempre à posição aberta, por ação de um contrapeso.

A seguir abre a entrada do tronco (4) e, percorrendo a passarela à volta da seringa, puxa uma das porteiros giratórias enquanto a outra permanece na posição de funil. Devagar, com bandeirola, vai encaminhando os animais para o tronco, reduzindo aos poucos o espaço disponível na seringa. Uma vez cheio o corredor curvo de fila única - tronco (4) - para 9 cabeças adultas, fecha o portão corrediço de entrada.

Trabalha então os animais no tronco (4), brete (5), balança (6) e apartador (7), dotados de diversos portões corrediços, todos de fácil acesso. Reinicia nova operação introduzindo na seringa as rezes remanescentes na manga, e procedendo como indicado. Finda a segunda leva, retorna ao primeiro curralete (Div.1), passando pelos portões de serviço estrategicamente

CURRAL GRANDIN PARA UM HOMEM SÓ

Fazenda Aparecida - Mogi Mirim/SP



- 1- Entrada do pasto; 2- Manga de acesso; 3- Seringa (r.2,5m) com duas porteiros giratórias; 4- Tronco (r. 2,5m); 5- Brete de aperto; 6- Balança; 7- Apartador; 8- Rampa de carga; 9- Pizo elevado (passarela).
Obs. -2, 3, 4, 5, 6, 7 e 8 com laterais vedadas

localizados, para repetir a manobra de encher a manga de acesso.

Nossa experiência de vários meses de lida nesse curral antiestresse mostrou que o desenho é funcional e que os princípios em que se baseia são totalmente válidos. Cumpre lembrar que as áreas das divisões podem ser ajustadas a outras condições locais, inclusive quanto ao número de curraletes.

Evitando, ou pelo menos minimizando o estresse, não somente se está evitando perdas de peso, de fertilidade e de tempo, como ainda se está zelando pelo conforto animal, matéria que a cada dia merece mais e mais atenção e que poderá vir a condicionar alguns circuitos comerciais no futuro.

Fernando Penteado Cardoso - é engenheiro agrônomo sênior, Agrolida, São Paulo/SP

One man corral



The experience of various months of laboring in this anti-stress corral showed that the design is functional and the principals by which its based are valid. The division areas can be adjusted to other local conditions including the number of smaller corrals. Avoiding or at least minimizing stress, not only is it avoiding weight loss, fertility and time, but is looking after the animals well-being, a matter that deserve ever increasing attention and might condition certain commercial circuits in future.

Corral apenas para un hombre

La experiencia de varios meses de trabajo en ese corral antiestrés demostró que el gráfico es funcional y que los principios en los que se basa son totalmente válidos. Las áreas de las divisiones pueden ser ajustadas a otras condiciones locales, incluso en relación al número de corraletes. Evitando, o por lo menos, minimizando el estrés, no se piensa si se están evitando pérdidas de peso, de fertilidad y de tiempo, como también si se está velando por el confort del animal, materia que cada día merece más y más atención y que podrá condicionar algunos circuitos comerciales en el futuro.



**TABAPUÃ
COPACABANA**

Seleção desde 1978

Rod. PR 182, Km 28 - Umuarama - PR

Tel/Fax: (44) 622-1107

8406-2065 (Edson) • 8406-2054 (Éderson)

www.fazendacopacabana.com.br

Fazenda
Parque das Vacas Tabanel
e Lagoa da Serra
apresentam...



EGIPAN DA PRATA

5 vezes Grande Campeão em 2001

Raçador que vem empregando excelente caracterização racial e ganho ponderal em suas progênes de rebanho Tabapuã PO e se constitui também em ótima opção para vacada Nelore na produção do Tabanel

**Lagoa
da serra**
Genética a toda prova

(62) 281-9740

241-6541 • 9971-5436

www.tabanel.com.br

tabanel@tabanel.com.br

Dr. Wagner Miranda
Dra. Ana Maria P. Miranda



Pesquisa Científica Original
Goiânia e Paraúna - GO

NA EXPOZEBU 2005, A QUALIDADE É NOSSA, A ESCOLHA É SUA

LEILÃO ITABAIANA



RAIA

Gedha da Cascalho Rico x 1002 do Rochedo

LEILÃO DE EMBRIÕES FAZENDA MUTEMA

Demanda da Cascalho Rico
(Medieval de TAB x Avistada da Cascalho Rico)

X

Raio da Progresso

Onirologa de Tabapuã
(Total de TAB x Criativo de TAB)

X

Batak da Cascalho Rico

LEILÃO REVELAÇÕES DO TABAPUÃ



JACANÁ DA CASCALHO RICO

Ditado da Progresso x Stella de Tabapuã

LEILÃO PESO PESADO



JAYLANA DA CASCALHO RICO

Ditado da Progresso x Tacha de Tabapuã

LEILÃO PESO PESADO



HANARI DA CASCALHO RICO

Batak da Cascalho Rico x Avistada da Cascalho Rico

LEILÃO PESO PESADO



IRIS DA CASCALHO RICO

Ditado da Progresso x Oradora de Tabapuã



Nilo Müller Sampaio
Uberaba-MG

Av. Leopoldino de Oliveira, 4000

(34) 3314-7677 9116-9272

Faz.: (38) 9972-0156

nilo.sampaio@brasif.com.br

EXPORTAÇÕES RECORDES, MAS E O BOI?

Fabiano R. Tito Rosa 06/10/2004

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) o faturamento com as exportações brasileiras de carne bovina alcançou, no acumulado deste ano (janeiro a agosto), US\$1,56 bilhão, superando o US\$1,52 bilhão conquistado ao longo de 2003, conforme pode ser observado na figura 1.

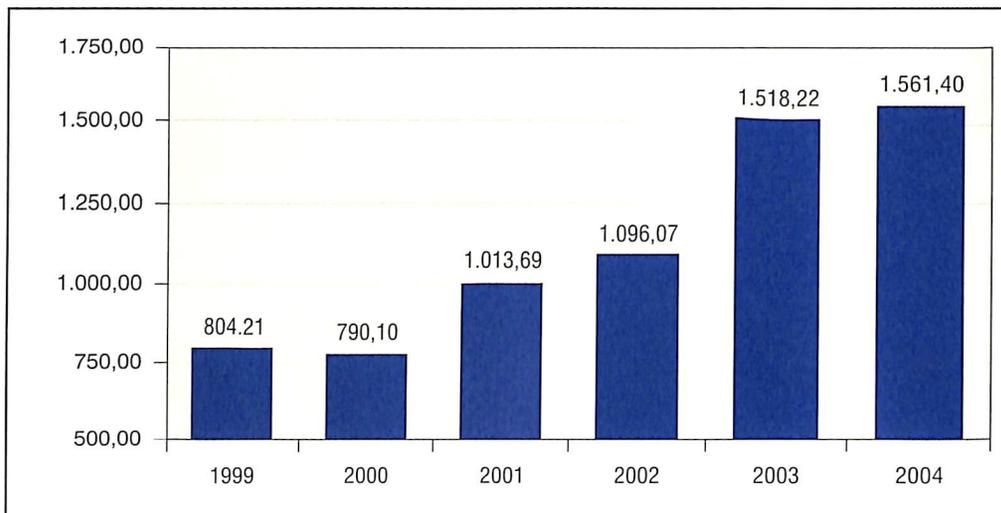
A expectativa é que, ao final do ano, a receita supere os US\$2 bilhões. As exportações do complexo carnes tendem a ficar próximas de US\$5 bilhões, portanto, 40% disso tudo deve vir somente das vendas de carne bovina.

Os bons resultados que vêm sendo colhidos no mercado internacional podem ser creditados a uma demanda firme e um ambiente enxuto, em função, principalmente, de problemas sanitários enfrentados por outros importantes exportadores, como Canadá e Estados Unidos (vaca louca).

Tal cenário levou à valorização do preço da carne bovina exportada, e um dos maiores beneficiados pelo movimento foi o Brasil.

Novamente recorrendo aos dados do MDIC, o preço médio da tonelada equivalente carcaça da carne bovina brasileira exportada passou de US\$1.213,04 em agosto de 2003 para US\$1.395,35 em agosto deste ano, alta de 15%. No mesmo período a cotação

Figura 1. Exportações brasileiras de carne bovina em US\$ milhões



Fonte: MDIC / Sooft Consultoria

*Janeiro a agosto

do boi gordo paulista rastreado passou de US\$19,54/@ para US\$20,87/@, valorização de apenas 7% (veja resumo na tabela 1), menos da metade do que foi registrado para a carne, ficando

abaixo da inflação do período, algo em torno de 10% de acordo com o IGP-DI.

Se analisarmos os preços em reais, teremos as mesmas variações, já que nos 2 períodos a cotação média do dólar ficou em R\$3,00.



O frigorífico argumenta que a despadronização da carne brasileira, as oscilações bruscas de oferta entre os períodos de safra e entressafra, as tarifas e as barreiras sanitárias e fiscais impedem que se estabeleça um valor mais elevado para o boi gordo destinado à exportação.

É verdade que todos esses fatores dificultam a valorização da arroba. Contudo, é verdade também que apesar de todas as barreiras existentes, as exportações brasileiras estão evoluindo a galope, graças à competitividade do produto nacional. Além do mais, por meio de acordos comerciais e vitórias via OMC a tendência é que os obstáculos originados pelas barreiras tarifárias e pelos subsídios à produção e comercialização passem a ser transpostos com mais facilidade.



Com relação às questões sanitárias e de qualidade da carne, o produtor vem fazendo a sua parte, investindo em sanidade, genética e nutrição. Vejamos alguns números:

De acordo com dados do Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), as vendas de rações balanceadas prontas, para pecuária de corte, cresceram de 478,5 mil toneladas em 2001 para 630 mil toneladas em 2003, aumento de 31,7%. Não incluindo sal mineral e sal mineral protéico.

A Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM), que já havia apontado um crescimento de 10% das vendas de 2002 para 2003, totalizando 1,7 milhão de toneladas, espera um novo aumento em 2004, desta vez de 12%.

O confinamento e o semiconfinamento têm avançado significativamente. De 2002 para 2003 a Scot Consultoria apurou um crescimento de 10% em semiconfinamento, totalizando 2,8 milhões de cabeças, e 7% em confinamento, fechando em 1,605 milhão de cabeças. Apesar dos concentrados terem aumentado cerca

de 20% ao longo do primeiro semestre de 2003.

Para 2004 as expectativas apontam novos aumentos. Algo em torno de 15% para o confinamento, chegando a 1,84 milhão de cabeças, e também 15% para o semi-confinamento, somando 3,22 milhões de animais.

As vendas de sêmen também avançam com solidez. De acordo com números da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia), em 1983 foram negociadas cerca de 1,17 milhão de doses, contra 7,473 milhões em 2003 (considerando produtos nacionais e importados), crescimento de 536%.

Em 1997, de acordo com os números do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal (Sindan), o mercado veterinário brasileiro movimentou cerca de US\$ 856,77 milhões, ou R\$ 923,60 milhões. Em 2003 movimentou US\$ 614,12 milhões, ou R\$ 1,89 bilhão, crescimento de 104,6%, em reais.

São números que demonstram que o produtor está investindo, e o reflexo vem no aumento do volume e na melhoria da qualidade da matéria-prima

(boi) ofertada aos frigoríficos. Ainda há muito que melhorar é verdade, mas não dá para negar que houve melhorias consistentes ao longo dos últimos anos.

Os preços pagos ao produtor é que não acompanharam esses avanços. Nos últimos anos, evoluíram ao sabor da inflação, sendo que em 2004 (janeiro a setembro) a cotação da arroba do boi gordo paulista rastreado (portanto, destinado a atender as exportações) acumulou baixa de 8%, levando em consideração os preços deflacionados pelo IGP-DI.

O grande problema é a concentração de forças nas mãos de poucas indústrias. Os números são mais ou menos estes: existem mais de 1.000 frigoríficos inspecionados no país, sendo que cerca de 350 atendem aos requisitos do Serviço de Inspeção Federal (SIF).

Contudo, somente 17 respondem por quase 100% do faturamento gerado pelas exportações de carne bovina. Ainda, os 5 maiores grupos concentram mais de 80% de todo esse montante, sendo que os 2 principais retêm mais ou menos 50%.

Tabela 1. Cotação da carne bovina brasileira exportada x cotação do boi gordo paulista

Produto	Agosto / 03	Agosto / 04	Varição
Carne exportada - US\$/kg	1,21	1,40	15%
Boi gordo - US\$/@	19,54	20,87	7%

Fonte: MDIC / Scot Consultoria

TABAPUÃ: quem sai na

Nossas fazendas, que são das mais tradicionais seleções da raça **Tabapuã**, resolveram em ação conjunta, divulgar dados sobre a raça, tendo como tema principal como ganhar mais dinheiro em pecuária de corte. Este é o 22º anúncio de uma série, que tem como finalidade mostrar e demonstrar **como aumentar seu lucro sem gastar mais**.

O assunto de hoje é: O que é necessário para se obter bons resultados em cruzamentos?

Habilidade Materna: que presume que a vaca crie bem, e desmame bezerros pesados; Que possua ótima fertilidade; Que seja uma mãe cuidadosa, protegendo suas crias, e que imunize os bezerros via colostro. Hoje, o ciclo de pecuária é de apenas três anos, e tende a diminuir. É portanto uma corrida de “cancha curta”. Pelos Sumários ABCZ / Embrapa, a **Tabapuã** é a raça zebuína com **melhor** Habilidade Materna. E esta é uma característica fundamental. E a tendência é que, quem sai na frente, chegue na frente.

Precocidade e Terminação: o que significa animais que ganham peso rapidamente, e, ao mesmo tempo, obtenham boa cobertura muscular e de gordura. O **Tabapuã** é excelente em ambos aspectos, possibilitando abate precoce, e retorno financeiro mais rápido. Afinal, quem sai na frente, chega na frente.

Adaptação: a raça **Tabapuã** é criada da Amazônia ao Rio Grande do Sul, e totalmente adaptada às mais diferentes condições de meio e de clima.



frente, chega na frente



Além disso, a raça Tabapuã é dócil, facilitando o manejo - e é mocha, um caráter dominante, e altamente desejável.

Se você está pensando em fazer cruzamentos, experimente o Tabapuã, pois:

Com raças zebuínas: ele vai melhorar o aleitamento quando cruzado com Nelore; Vai transmitir o caráter mocho ao Guzerá, e vai produzir bezerros mais pesados se cruzado com o Gir.

Com raças européias: vai conferir a necessária rusticidade, sem perda de velocidade de ganho de peso.

Isto é o Tabapuã. Puro ou em cruzamentos, rende mais. E isso é lucro certo.

Eventos da "Ação Conjunta" em 2005:

JULHO: 2ª Feira de animais Tabapuã da Fazenda Alvorada, e 3º Dia de Campo (São Gabriel do Oeste, MS)

SETEMBRO: 3º Leilão Tabapuã da Capital Federal (Brasília, DF durante a Expô Brasília) - com AGROCANAL

OUTUBRO: 10º Leilão Berço do Tabapuã (São José do Rio Preto, SP), com CANAL do BOI

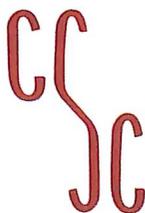
DA



FAZENDA
Água Milagrosa
Tabapuã - SP

17 3562.1711

www.aguamilagrosa.com.br
fazenda@aguamilagrosa.com.br



FAZENDA
Córrego da Stª Cecília
Uchoa - SP

17 286.1275

www.tabpuadocorrego.com.br
fazenda@tabpuadocorrego.com.br



FAZENDA
Palmeiras
Formosa - GO

61 354.8181

www.zebudapalmeiras.com.br
fazendapalmeiras@ig.com.br



FAZENDA
Alvorada
São Gabriel do Oeste - MS

67 9959.6443

tabpuadalia@yahoo.com.br

É principalmente por mérito e competência deles, claro, que alcançaram tal posição. Porém, tamanho poder dificulta a distribuição dos ganhos ao longo da cadeia. Vide exemplo do mercado de laranja.

Se no caso do mercado externo, quem dita o ritmo é o frigorífico, internamente é o varejo que pressiona. Observe na tabela 2 como estão distribuídas as vendas de carne no Brasil.

As grandes redes de varejo ganharam espaço com a entrada da mulher no mercado de trabalho, oferecendo praticidade e economia de tempo. Concentrando as vendas, aumentaram o poder de barganha, garantindo margem elevada sobre os demais seguimentos, conforme pode ser observado na figura abaixo.

Tabela 2. Distribuição das vendas de carne no Brasil

Período (década)	Participação dos açougues nas vendas
70 a 80	80%
90	50%
01 a 10	30%

Fonte: Sindicato dos Varejistas do Estado de São Paulo / Scot Consultoria

Quando o consumo está fraco, o preço da carne no varejo cai, mas é normalmente no atacado que se observa os recuos mais significativos. O varejo trabalha sempre com uma margem relativamente elevada, variando de 30 a 60% sobre o atacado.

Nos 2 casos, mercado interno e externo, o produtor é sempre o elo mais fraco da cadeia, apesar de ser a peça fundamental para que ela funcione, pois

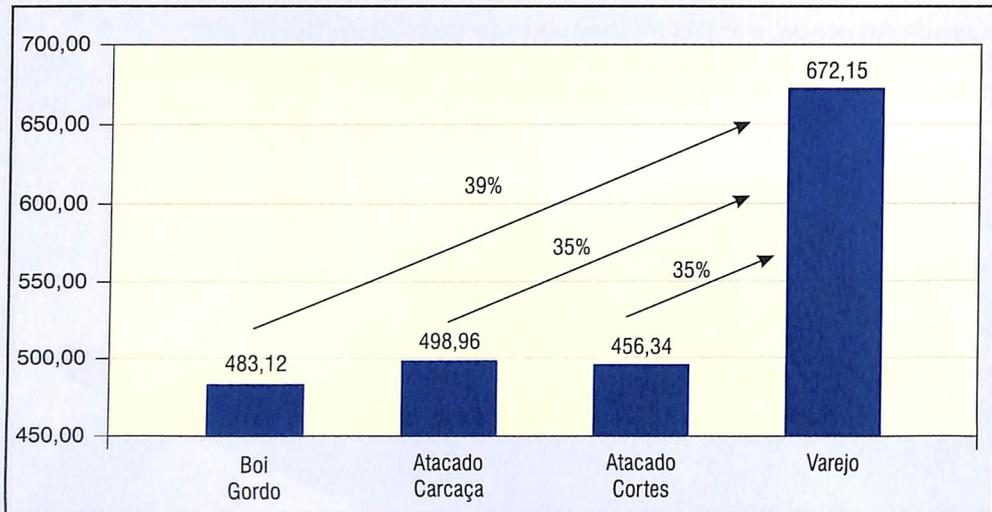
é o dono da matéria-prima. Como já foi descrito acima, tem investido em nutrição, genética, sanidade e, mais recentemente, em rastreabilidade (já são mais de 32 milhões de cabeças rastreadas no país), mas não tem colhido os bons frutos de todo esse processo, principalmente quando analisamos o bom desempenho das vendas externas.

Tanto é que o abate de matrizes está elevado e a agricultura avança sobre as áreas de pastagem, sinal de que os resultados obtidos no campo não têm animado os produtores.

Agora, é preciso ficar claro que não tem "bonzinho" no mundo dos negócios. Em outras palavras, o frigorífico não vai pagar R\$65,00 por arroba se estiver conseguindo boi a R\$60,00, independente do desempenho das exportações e do preço da carne. Negócio é negócio, quanto maior o retorno, melhor.

Dizer que todos os elos da cadeia têm um interesse comum, e que, portanto, deveriam adotar posturas comerciais que beneficiassem a todos, não funciona enquanto houver tamanha desproporção de forças. Se fosse o produtor a ponta forte, iria vender boi

Figura 2. Preços recebidos pelo traseiro do boi gordo, em São Paulo, em setembro de 2003



Fonte: Sooft Consultoria



Invista na raça que mais cresce no Brasil!

Tabapuã



Felino da Prata

Sêmen à venda



Rodovia BR 010 km 122 - Setor Aeroporto
(99) 3523-1377 - Imperatriz - MA
www.valedomutum.com.br
agropecuaria@valedomutum.com.br

mais barato com “pena” do frigorífico que está apertado?

Os frigoríficos exportadores trabalham de forma organizada. Adotam estratégias planejadas de compra e venda, negociam em bloco (por meio de uma associação bem estruturada), trabalham com o mercado futuro, com informações de mercado e investem em produção própria, promoção e marketing. O resultado está aí, exportações crescendo, com preço da carne exportada em alta e da matéria-prima em baixa.

Em recente matéria na revista Exame, sobre as mudanças na administração de uma empresa de adubos, foi citada a frase de um consultor do setor de agronegócios: “Nesse negócio de commodities, o diferencial está na gestão”. Acertou na mosca.

Além da gestão de custos, é preciso gerir com a máxima eficiência a parte comercial, e talvez aí esteja o grande entrave do setor produtivo. Falta organização representativa, elaboração

de estratégias de comercialização, estabelecimento de parcerias, investimentos em promoção e marketing, que é o que não falta aos outros elos da cadeia.

Argumenta-se que a própria estrutura da cadeia, com 17 frigoríficos exportadores, meia dúzia de gigantes do varejo e milhares de produtores, favorece a adoção dessas práticas pelos 2 primeiros elos citados, dificultando que o mesmo ocorra com o setor produtivo.

Ora, problemas existem para serem resolvidos. Vale dar uma olhada no trabalho desenvolvido pela Aliança Mercadológica de Guarapuava, no Paraná. Um grupo de pecuaristas se reuniu, arquitetou parcerias com algumas redes de varejo, ofertando produtos (carne) com qualidade, padrão e constância garantidos. O abate foi terceirizado, ou seja, frigorífico presta apenas serviço ao grupo. Também foi desenvolvido um trabalho de marketing junto às gôndolas dos supermercados. Resultado: vendas garantidas, sem

falha nos recebimentos, com um preço médio anual, pago ao produtor, 10% acima da média de mercado.

Outro exemplo, esse mais longe: a arroba do boi gordo australiano está acima de US\$42,00. Além da carne cara, o setor produtivo é bem organizado, unido, sofrendo menos com as pressões da indústria.

O ambiente de negócios está ficando cada vez mais competitivo. Estimativas apontam que em 30 anos apenas 15 a 20% do total atual de agropecuaristas continuem na atividade. Quem não se profissionalizar, acompanhar as mudanças e tendências de mercado, de administração e de comercialização, vai ser expulso da atividade.

São os novos tempos. É bom estar preparado.

Fabiano R. Tito Rosa - Zootecnista pela UNESP/Jaboticabal - Analista da Scot Consultoria



Record exports, but what about the bull?



Even with all existing barriers, Brazilian exports are increasing at an ever faster pace, thanks to the quality of the national product. The biggest problem is that power is in the hands of only a few industries. There are over 1.000 cold storages in the country, whereby 350 attend requisitions of the Federal Inspection Services (SIF). Only 17 answer to almost 100% of the billing generated by the exportation of bovine meat. To add: the five largest groups condense more than 80% of this total, and the two main groups hold approximately 50%. This leads to the low price in bull.

Exportaciones récords, ¿pero y el buey?

A pesar de todas las barreras existentes las exportaciones brasileñas aumentan al galope, gracias a la competitividad del producto nacional. El gran problema es la concentración de fuerzas en las manos de pocas industrias. Existen más de 1.000 frigoríficos en el país, de los cuales cerca de 350 atienden a los requisitos del Servicio de Inspección Federal (SIF). Solamente 17 responden por casi 100% de la facturación obtenida por las exportaciones de carne bovina. Y más: los 5 mayores grupos concentran más de 80% de ese total, siendo que los 2 principales retienen más o menos 50%. Ese es el motivo del bajo precio que se paga por el buey.



2^o Leilão



Dia 20 de maio de 2005 - 20 horas.
60^a Exposição Agropecuária de Goiânia

• **Reprodutores** • **Doadoras** • **Animais de TE** • **Embriões**

Contatos: (62) 271-2636 / e-mail: joiasdotabapua@terra.com.br

Promotores:

José Paulo Umbelino
Faz. Rio Bonito

Raimundo Jesualdo Sales
Faz. Asa do Brasil

Silvestre Alves de Almeida (Bebé)
Faz. Córrego Bonito

Ulisses Elias Moreira
Chácara Dourados

Convidados:

Adolfo Miranda Jr. - Pecuária Terra do Tabapuã
Churchill Cavalcanti César - Faz. Mutema
(Nelinho) Emanuel C. Guimarães - Faz. Onda Verde
Fabiano B. Nardoto - Faz. Tabapuã dos Pirineus
Fábio Zucchi Rodas - Faz. Água Milagrosa
Família de Arthur Ortenblad Neto - Faz. Córrego Sta. Cecília
Francisca Josélia - Chácara Renascer

Francisco Medeiros - Tabapuã Ranch
Getúlio Pinheiro de Brito - Faz. Palmeiras
Goiás Celso C. Amorim - Faz. Cachoeira do Taquaral
Ironides José de Moraes - Sítio Buriti
Jaime Bueno Aguiar - Faz. Serra Verde
José Dias Carneiro - Faz. Lorena
Maria Helena Dumont Adams - Faz. Morada da Prata

Patrício Souza do Amaral - Faz. Rancho dos Mocinhos
Renato Garcia Fernandes - Faz. 4 Irmãs
Rodrigo Carvalho - Faz. Yeshua
Sinésio Moreira da Costa - Faz. ITA
Wagner Miranda - Parque das Vacas Tabanel

Patrocínio:



O maior inimigo

Fabiano R. Tito Rosa - Zootecnista pela UNESP
Jaboticabal; Analista da Scot Consultoria

Não é segredo para ninguém. Este ano o Brasil deve consolidar a posição de maior exportador de carne bovina do mundo, conquistada em 2003. Isso, claro, em volume.

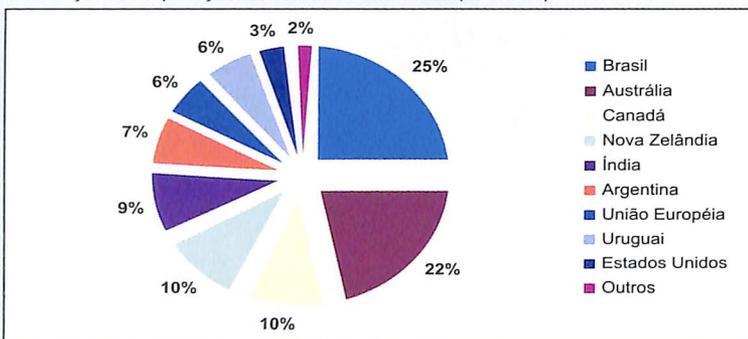
Os Estados Unidos, em função dos problemas com a vaca louca, estão praticamente fora do mercado. Não devem exportar mais do que 300 mil toneladas em equivalente carcaça, aproximadamente o que o Brasil negocia em apenas 2 meses.

É a Austrália que mais incomoda. No primeiro semestre deste ano, segundo informações do Meat and Livestock Austrália, os australianos exportaram 428,63 mil toneladas métricas em carne *in natura*, contra 401,92 mil toneladas do Brasil, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Acontece que, em carne industrializada, o Brasil ganha disparado. Exporta 9 vezes mais: 100,31 mil toneladas contra 11,60 mil toneladas dos australianos, de janeiro a junho desse ano. Quando se analisa o volume em tonelada equivalente carcaça, a vantagem brasileira é ainda maior, já que o fator de conversão da carne industrializada é (a grosso modo) 2,5 e da carne *in natura* é 1,3.

Em síntese, são Brasil e Austrália bem à frente e o restante brigando por uma colocação melhor, como pode ser observado na figura abaixo.

Distribuição das exportações de carne bovina em 2004 (estimativa)



Fonte: USDA / CNA - retirado da revista Agroanalysis

O Brasil sustenta hoje uma posição relativamente confortável, porém algumas considerações precisam ser feitas.

Primeiro, a Austrália só não exporta mais porque não consegue produzir mais, em função dos problemas climáticos

(seca) que castigaram o país nos últimos 2 anos. Japão, Coréia do Sul e Taiwan, tradicionais clientes dos Estados Unidos, anunciaram reduções significativas das importações de carne bovina, próximas a 30%, já que os australianos não puderam cobrir, na totalidade, o "buraco" deixado pelos norte-americanos.

Ora, mas aqui tem carne de sobra. É, mas também tem febre aftosa, e os asiáticos adotam um controle sanitário bastante rigoroso. Não aceitam o princípio da regionalização, preconizado pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE), e adotado, por exemplo, pela Rússia e boa parte da União Européia (UE). Além do mais, preferem importar carne de países livres de aftosa sem vacinação.

Segundo informações do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icône) 61% do mercado mundial de carne bovina está fechado para o Brasil em função dos problemas com febre aftosa. Somos os maiores, trabalhando apenas com 39% do mercado!!!

Dentre os maiores importadores de carne bovina, Estados Unidos (1º), Japão (2º), México (4º), Coréia do Sul (5º), Canadá (6º) e Taiwan (entre oitava e nona posição) não compram carne *in natura* brasileira. Lembrando que o Brasil tem a maior zona livre de aftosa com vacinação do planeta, com 14 Estados mais o Distrito Federal e cerca de 160 milhões de cabeças bovinas.

As questões sanitárias ganham cada vez mais destaque no jogo do mercado internacional. União Européia, Uruguai, Argentina, Brasil, Canadá e, mais recentemente, Estados Unidos, já enfrentaram problemas sérios em função da febre aftosa e/ou da vaca louca.

Muito se fala em subsídios e tarifas, que realmente levam à distorções significativas na comercialização de, principalmente, produtos agrícolas. Mas vejam só, a carne bovina brasileira, fora da cota Hilton, é taxada em mais de 100% para entrar na UE, e ainda assim entra, em volume cada vez maior e a preços mais competitivos do que aqueles praticados lá.

Agora... a carne brasileira não entra no Japão, em Taiwan e em mais um volume considerável de países, em função de problemas sanitários. Não é que sofre uma



FAZENDA ARAGUAIA

Lajedão BA

Sempre em busca da precocidade



Foto: Jadir Bison

Housita da Araguaia

Marca

MVR

Marisa Vianna Rodrigues

Rua Rio Solimões, 418

Serra dos Aimorés MG

(33) 3625-1398 • 9986-1398

marisavr@nanuque.com

Reduto do
Tabapuã Moderno

Tradição DR

penalização, um sobre-preço ou tem de arcar com uma cota extremamente pequena. Simplesmente não entra. Eles podem deixar de importar, mas não pegam carne daqui.

Conquistar o status de zona livre de aftosa para todo o território nacional tem que ser prioridade 1. Adotar políticas conjuntas com os países fronteiriços, como vem acontecendo agora com o Paraguai, é a estratégia correta. Talvez tenhamos que, literalmente, levar alguns dos nossos vizinhos nas costas. Paciência, é o preço que se paga para ser o primeiro.

E apesar de todos os avanços que têm sido registrados no âmbito da defesa sanitária, a verdade é que os recursos já não são suficientes e a expectativa de erradicar a aftosa até o final de 2005 já foi por água abaixo. Uns falam em 2007, outros em 2009.

E infelizmente a febre aftosa não é o único grande problema para as exportações brasileiras de carne bovina. Conforme a produção no campo aumenta, a logística deficitária vai se tornando cada vez mais evidente. Faltam estradas decentes, ferrovias, hidrovias, portos, armazéns, contêineres, vontade de trabalhar (excesso de greves)... falta organização.

Alguns especialistas do setor já anunciam um fenômeno denominado de "apagão logístico", ou "pororoca do agronegócio". A produção vai bater no porto (ou nem chegar nele) e voltar, não terá como escoar.

No caso específico dos contêineres, existe uma relação intrigante. Por ser predominantemente exportador, a cada 2,8 contêineres que o Brasil envia para o exterior, só 1 volta. Isso na média. Os exportadores de carne enfrentam um problema ainda maior, já que necessitam de um produto especial, os contêineres frigoríficos. Agora, imaginem qual é a relação do vai e volta desse tipo de equipamento num país que exporta, só em carne bovina, mais de 1,26 milhão de toneladas em equivalente carcaça e importa apenas 70,4 mil toneladas.

Os problemas logísticos levam a aumento de custos e atraso na entrega de mercadorias. Os frigoríficos sinalizam que alguns clientes já se mostram bastante insatisfeitos com o atraso no cumprimento de contratos. Sorte que a nossa carne é barata e que o mercado mundial está meio enxuto.

Fora questões sanitárias e logísticas, ainda existem problemas com relação à qualidade/padronização da nossa carne e segurança alimentar. Focando nesse segundo item, o SISBOV ainda não conseguiu se estabelecer, não agradou, não conquistou a confiança da cadeia produtiva, quesito fundamental para que funcione de verdade.

Ainda é tempo para arrumar a casa e discussões bem fundamentadas, levando a soluções possíveis de serem implantadas, têm ocorrido com bastante frequência nos meios de informações especializadas.

O fato é que a segurança alimentar vem ganhando cada vez mais peso no processo decisório dos grandes compradores mundiais. O Brasil, como maior exportador mundial, tem que adotar postura pró-ativa. Correr na frente, e não atrás. Ser copiado, e não copiar.

O fator preço, principal vantagem competitiva da carne brasileira, vale muito para mercados marginais, mas vem

perdendo espaço em mercados mais desenvolvidos, que pagam caro, que querem produto de qualidade. Qualidade, sanidade e segurança alimentar são quesitos básicos para se conquistar os grandes importadores e receber mais pela carne exportada.

Por que a cotação da arroba do boi gordo australiano chega a valer o dobro do praticado no Brasil? Primeiro, porque lá a classe produtiva é organizada, faz valer sua força. Depois, porque a carne deles vale o dobro da brasileira.

Alguém duvida que no ano que vem os Estados Unidos voltam com tudo atrás dos mercados perdidos? Que vão investir pesado em segurança alimentar, qualidade, promoção e marketing?

Na posição de primeiro do mundo, o Brasil é o concorrente mais visado no mercado internacional. Precisa fazer a lição de casa, principalmente com relação às questões discutidas ao longo do texto: sanidade, logística, qualidade e segurança alimentar.

O maior inimigo brasileiro não são os Estados Unidos, a Austrália ou a Argentina. É o Brasil, são as questões internas que mais ameaçam a posição alcançada em 2003. Isso por um lado é bom, pois é melhor bater cabeça com quem já se conhece. Com empenho, dedicação e organização aparam-se as arestas, e aí não tem pra ninguém. Clima, extensão territorial, mão-de-obra qualificada, forrageiras e rebanho adaptados, custos de produção relativamente baixo... são muitas as vantagens em se produzir carne bovina aqui.

Não se pode bobear. Qualquer descuido, um passo fora do tablado, pode ser fatal. Vide exemplo na Daiane dos Santos, para despencar de primeiro para quinto bastou um segundo.



The biggest enemy

Being ranked first in the world, Brazil is the most addressed competitor in the international market. It needs to do the home-work, mainly in issues discussed throughout the text: health, logistics, nutrition quality and security. Brazil's biggest enemy is Brazil itself: the internal issues are what most threaten Brazil for the positioned achieved in 2003. To conquer the status of free zone for the national territory pertaining to foot-and-mouth disease must be a priority. 1 Adopt common policies with neighboring countries, already happening know with Paraguay, is the correct policy. Maybe we have to, literally, carry some of our neighbors. We need patience, that's the price paid to be number one.

El mayor enemigo

En la posición de primero del mundo, Brasil es el competidor más vigilado en el mercado internacional. Precisa hacer bien los deberes, principalmente con relación a las cuestiones discutidas a lo largo del texto: sanidad, logística, calidad y seguridad alimentaria. El mayor enemigo de Brasil es el propio Brasil: son las cuestiones internas las que más amenazan la posición alcanzada en 2003. Conquistar el status de zona libre de aftosa para todo el territorio nacional, tiene que ser la prioridad número 1. Adpotar políticas conjuntas con los países vecinos, como está sucediendo ahora con Paraguay es la estrategia correcta. Tal vez tengamos que, literalmente, cargar a algunos de nuestros vecinos en los brazos. Paciencia, es el precio que se paga por ser el primero.



NOCAUTE

MB DA FLOR

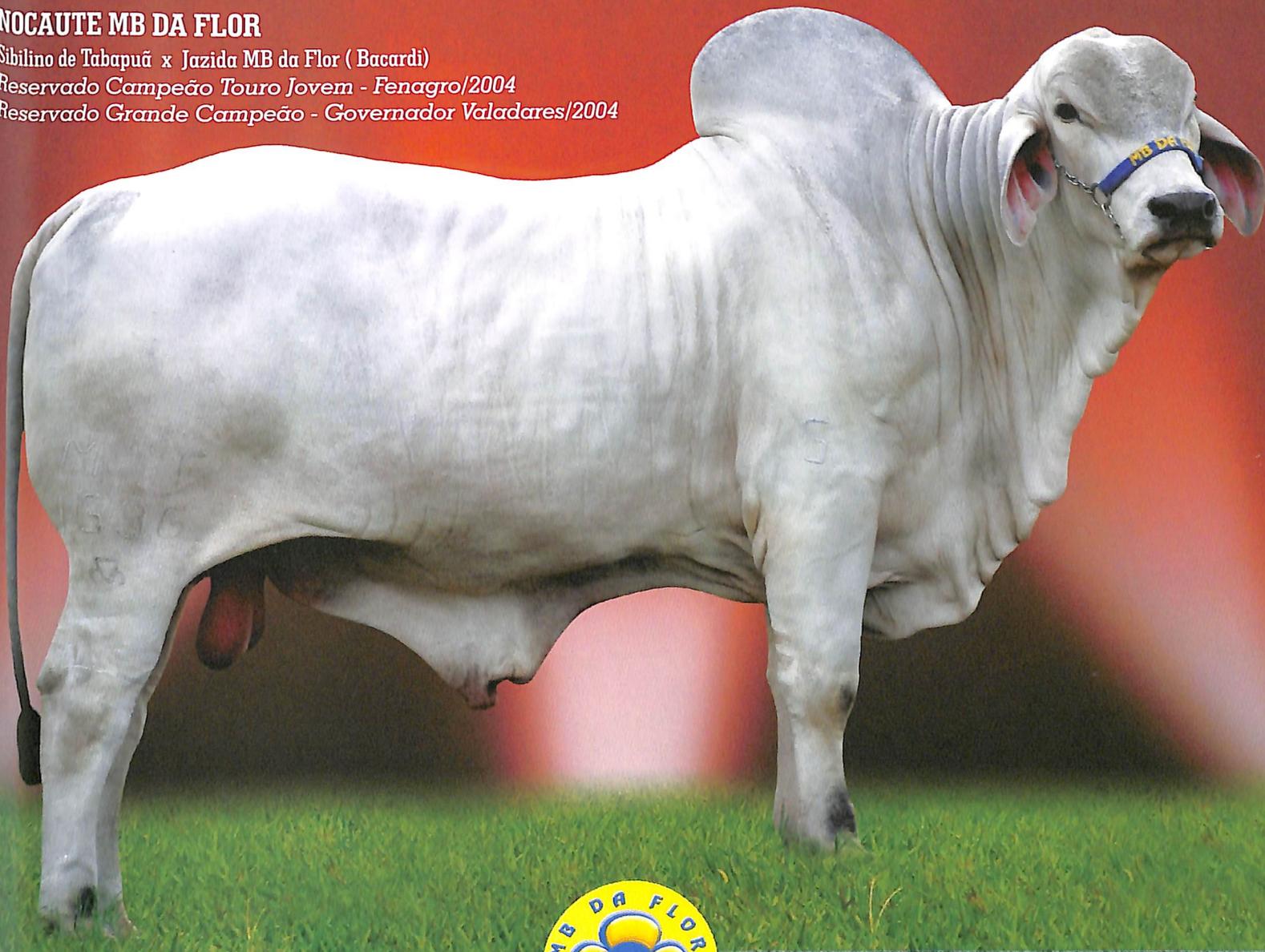
Raça e força de campeão!
Vitória para seu rebanho.

NOCAUTE MB DA FLOR

Sibilino de Tabapuá x Jazida MB da Flor (Bacardi)

Reservado Campeão Touro Jovem - Fenagro/2004

Reservado Grande Campeão - Governador Valadares/2004

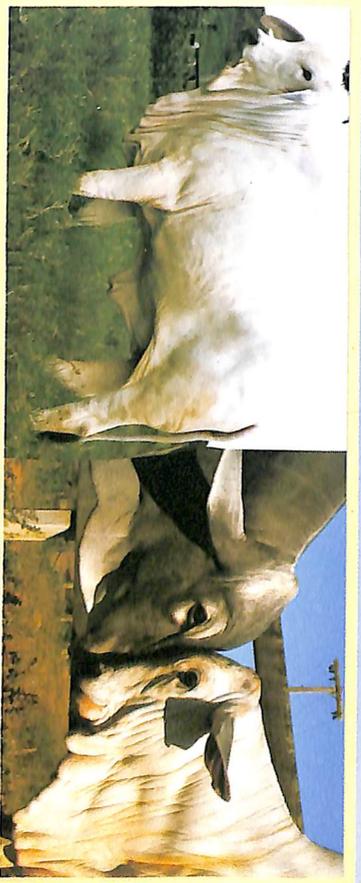


Antônio Augusto & Márcia Bossi
Teófilo Otoni - MG

(33) 3522-5628 • 3799-3499
tompat@uol.com.br

1º Leilão **mlc** TABAPUÃ MARCA

28 de maio de 2005, às 18 horas
Nanuque - MG



Tabapuã, Marca Nilo homenagem à memória de Dr. Romulo e Dr. Pildes aqui apresentando Jêlei TE da Murchi, Grande Campeão da Raça.

Foto: A. Marches

Transmissão ao vivo



(67) 321 9098

Realização



(33) 9986-1487
(33) 9985-5005
rural@gnomgococs@nanuque.com

Contatos

Nilo Caiado Fraga
(33) 3621-8686
marcanilo@yahoo.com.br
Mirtes Viana Rodrigues
(33) 3621-2631