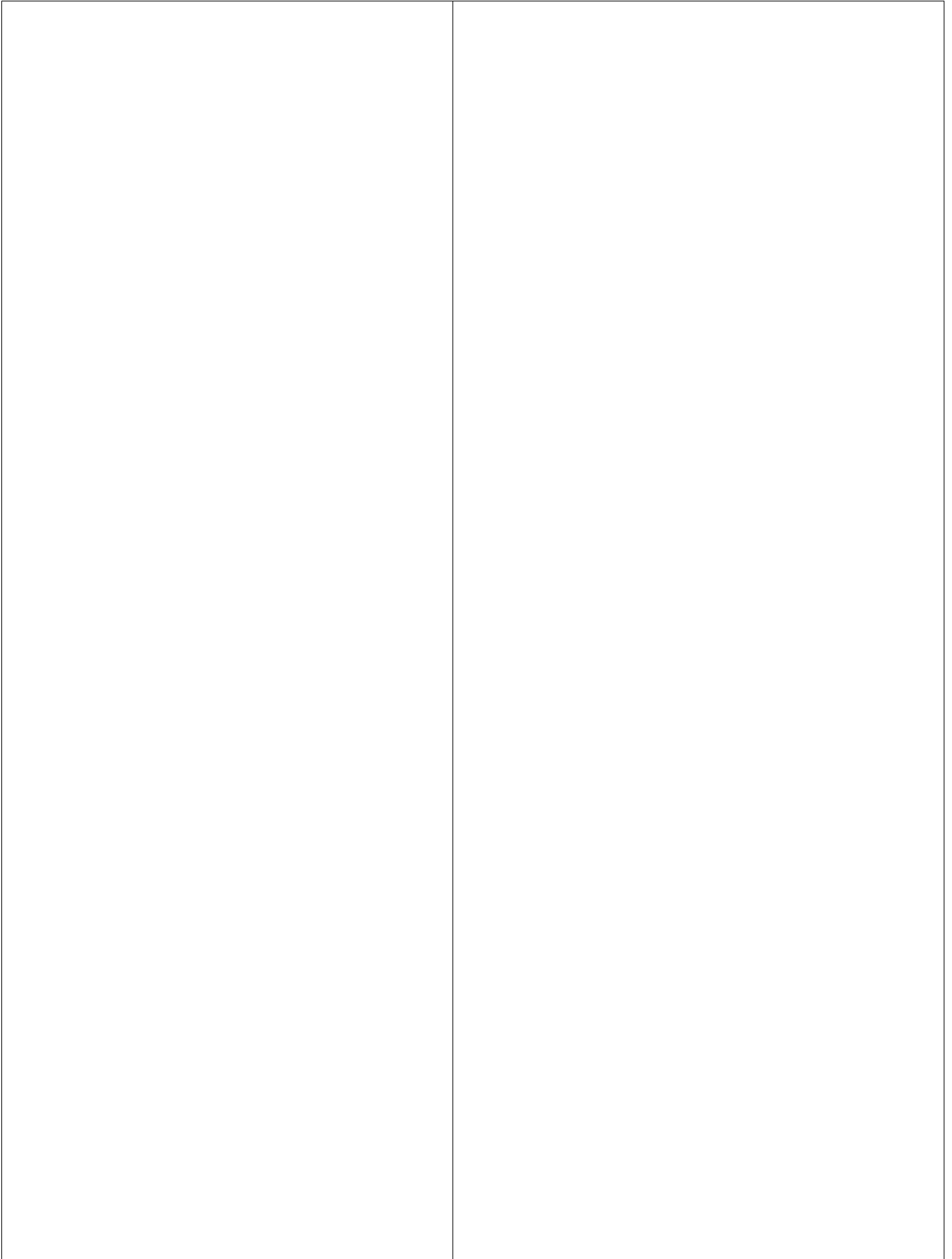


Boletim do Núcleo de Agronegócio - Ano II nº 041 31/10/2005 - Fone: 3340 3066

Cotação de Preços (31/10/05)	Recortes
<p>Grãos (Preço líquido pago ao produtor)</p> <p>Feijão carioca- R\$ 50,00 a 60,00 / sc de 60 kg Fonte: COARP</p> <p>Milho – R\$ 13,25 / sc de 60 kg</p> <p>Soja – R\$ 23,20 / sc de 60 kg Fonte: COOPA-DF</p> <p>Hortaliças (Preço líquido pago ao produtor)</p> <p>Alface – R\$ 5,00 / cx de 7 kg</p> <p>Beterraba – R\$ 7,00/ cx 20 kg</p> <p>Cenoura – R\$ 9,00 / cx 20 kg</p> <p>Chuchu – R\$ 5,00 / cx 20 kg</p> <p>Couve Manteiga – R\$ 0,50 / (maço 500 g)</p> <p>Couve Flor – R\$ 15,00 / Dz</p> <p>Mandioca – R\$ 7,00 / cx 20 kg</p> <p>Morango – R\$ 4,00 / caixa (04 cumbucas de 350 g)</p> <p>Pimentão – R\$ 10,00 (Campo) a 12,00 (Estufa) / cx 12 kg</p> <p>Repolho – R\$ 10,00 / sc 20 kg</p> <p>Tomate – R\$ 15,00 / cx 20 kg Fonte: CEASA-DF</p> <p>Fruticultura (Preço líquido pago ao produtor)</p> <p>Goiaba – R\$ 25,00/ cx 20 kg</p> <p>Maracujá – R\$ 1,50/ kg</p> <p>Tangerina Ponkan - R\$ xxx/ cx 20 kg</p> <p>Limão – R\$ 18,00 / cx 20 kg Fonte: CEASA-DF</p> <p>Pecuária</p> <p>Bovino</p> <p>Arroba – R\$ 54,00 NR e R\$ 56,00 R Fonte: FRIGOALFA</p> <p>Bezerro 8 a 12 meses (nelore ou anelrados) – R\$ 300,00 a 350,00 Fonte: Zoonews\ Ezio – Padre Bernardo</p> <p>Leite</p> <p>litro – Latão: R\$ 0,45 ; Tanque: R\$ 0,50 Fonte: Araguaia</p> <p>Suíno - Vivo</p> <p>Kg – R\$ 2,63 Fonte: Asa ALIMENTOS</p> <p>Aves – Frango Vivo</p> <p>Kg – R\$ 1,42 Fonte: Asa ALIMENTOS</p> <p>Carneiro</p> <p>Kg - R\$ 3,00 (Borrego) – carcaça R\$ 7,00; R\$ 2,50 ovelha e carneiro para descarte – carcaça R\$5,80 Fonte : LM</p>	<p>Paraguaios antecipam vacinação do gado</p> <p>O Serviço Nacional de Qualidade e Saúde Animal do Paraguai(Senacsa) está fazendo a revacinação imediata do rebanho bovino do Departamento de Canindeyú - na fronteira com Mato Grosso do Sul, para evitar o surgimento de focos de febre aftosa, assim que as condições climáticas permitirem. Deverão ser imunizadas cerca de 632 mil cabeças ao custo de US\$ 250 mil ao Governo e aos criadores de gado. O Comitê de Emergência Sanitária Animal (Cesa) informou que os pequenos produtores rurais serão subsidiados, sem pagar o custo da vacina. Mas os médios e grandes pecuaristas vão arcar com as despesas, mas não pagarão os custos da fiscalização que serão divididos pelo Governo guarani e pela Associação Rural de Paraguai (ARP). Fonte: Correio do Estado</p> <p>Aftosa derruba preços da carne em São Paulo</p> <p>Preço cai 5,5% desde a interdição de fazendas. Frigoríficos fecham as portas ou reduzem atividades. A suspensão temporária ou redução das atividades de frigoríficos paulistas, em função da queda das exportações devido aos focos de febre aftosa no Mato Grosso do Sul, derrubaram os preços da arroba do boi gordo em São Paulo para R\$ 52 esta semana, ante os R\$ 55 registrados na sexta-feira. Pela primeira vez, a cotação é menor que a de Minas Gerais e Goiás, cujos preços ontem eram de R\$ 56 e R\$ 55, respectivamente, segundo a Scot Consultoria. Após o anúncio oficial do primeiro foco da doença em Eldorado (MS), em 10 de outubro, o Grupo Bertin, por exemplo, reduziu pela metade o abate da unidade de Lins (SP), enquanto o Frigorífico Minerva decretou férias coletivas de 15 dias. "Muitos frigoríficos estão fora do mercado", conta o analista Fabiano Tito Rosa, da Scot Consultoria. No dia 10, a arroba do boi era cotada a R\$ 59, com alguns negócios a R\$ 60. A queda dos preços foi causada também porque muitos pecuaristas precisam vender o gado que está saindo do período de confinamento, de acordo com o analista do Instituto FNP, Vicente Ferraz. Fonte: Gazeta Mercantil</p> <p>Cai prazo nas escalas de abates</p> <p>A redução da oferta de gado confinado nas regiões de Mato Grosso do Sul e São Paulo aqueceu o mercado pecuário de Mato Grosso, melhorou os preços para o produtor e diminuiu o prazo de escala de abate nos frigoríficos. A escala (tempo de espera para o abate), que era de 30 a 45 dias até o mês passado, despencou para quatro dias, em média. Isso significa que o pecuarista passou a ter um giro mais rápido do gado vendido aos frigoríficos Fonte: Agronline</p>



Brasil busca liderança no mercado mundial

Todos no Brasil sabem que criar **avestruz** já uma realidade, mas poucos imaginavam que o negócio está cada vez mais profissional. O motivo: forte interesse do mercado internacional e, agora, o aumento do consumo interno. O interesse pelo couro, em primeiro lugar, e pela carne desta ave oriunda da África fez

com que os criadores dessem um salto de qualidade de "invejar" os principais países criadores como a África do Sul, Austrália e Canadá.

"Há mais ou menos 10 anos quando o **avestruz** chegou no País, os poucos criadores pensavam que o método espanhol era o meio mais eficaz de se lucrar com a carne do animal. Não demorou muito a perceber que a Espanha cria a ave de forma artesanal. A partir daí nasceu o método brasileiro", afirma Mauro Paternez, diretor-técnico da Pé Forte, em Uberaba (MG), berço do gado nelore.

O método brasileiro de criação de **avestruz** trouxe ao mercado muito aventureiros, segundo Paternez, que causou certa distorção ao setor. Havia muita gente que dava palpites sem que tivesse um resultado satisfatório. Uns falavam que era bom criar a ave em um cercado pequeno, outros discordavam e diziam que o animal não se adaptava a regiões quentes. "Ora, por um acaso neva na África?", ironiza o diretor da Pé Forte. Entre erros e acertos, a estrutiocultura, nome dado à criação de **avestruz**, cresceu e caminha para a consolidação apoiada em um mercado promissor para o couro, carne e plumas.

"Creio que em cinco anos estaremos consolidados e na liderança mundial de criação de **avestruzes**", explicou Paternez.

O tamanho desta ave esquisita está se proporcionando às expectativas depositadas nas criações que começavam a se formar. Couro e carne do animal, que pode pesar até 150 quilos, são os principais artefatos para que um empresário invista na criação de avestruzes e ganhe rentabilidade.

Mauro Paternez afirma que a ave já nasce no valor de R\$ 900 e um ano depois o preço de abate chega a R\$ 2,2 mil. Na engorda, gasta-se cerca de R\$ 700.

Campanha

O **avestruz** desembarcou com toda a pompa e a promessa de disputar com bois, frangos, porcos e outros animais o cobiçado mercado de proteína animal. Numa campanha avassaladora, os novos criadores expuseram aos potenciais consumidores informações sobre as vantagens da carne, que é vermelha e tem menos colesterol e calorias que a de peru, por exemplo; e com as possibilidades de lucro com a exploração de subprodutos como couro e plumas. O argumento mais usado, na comparação com a pecuária de corte, era o de que 20 aves cabem no mesmo lugar ocupado por um único boi. "Tudo isso foi uma aventura descabida. Não queremos competir com estes produtos", afirma Odair Ribeiro, presidente da Associação dos Criadores de **Avestruzes** do Brasil (Acab).

A venda de ilusões e a ansiedade pelo lucro fácil, e de preferência a curto prazo, marcaram a jovem atividade. A maioria dos que investiram em **avestruzes** não estava preparada para enfrentar os três grandes problemas da estrutiocultura nacional, enumeradas pelo diretor da Pé forte: entre 1997 e 1998, a suposta presença, não confirmada, de new castle, virose que ataca o sistema nervoso, levou muitos criadores a sacrificar o plantel ou parte dele, por precaução. Mais de mil aves foram mortas.

A decisão do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento de proibir a importação de animais adultos (liberou apenas a entrada de ovos férteis e pintos de um dia), como medida de controle da saúde do plantel; e, mais recentemente, o escândalo provocado por empresas que vendiam mas não entregavam os animais.

Quem resistiu, depois de começo tão amargo, aguarda por desfrutar um mercado mais estável, longe de aventuras e especulações. O maior indicador do desenvolvimento da estrutiocultura brasileira é o aumento do plantel nacional, que pulou das 500 cabeças iniciais para 50 mil, atualmente, e que está nas mãos de 800 estruticultores espalhados pelo Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste do País, conforme dados da Acab. "Ainda temos muito potencial para crescer", analisa Mauro Paternez.

Ele acredita na viabilidade comercial da atividade, mas não se apressa. Comedido, sempre procurou fazer da prudência o seu guia. "Só podemos pensar em mercado estável daqui a uns três anos. Primeiro, é preciso cuidar da formação das matrizes", recomendou.

Fonte : Gazeta Mercantil/Finanças & Mercados