

Mala Direta  
Básica

9912324085/2013 - DR/SPI  
CAMDA



# Café

*nosso de cada dia*

P\_03

Raças:  
conheça a  
Aberdeen Angus

P\_08

  
**camda**  
A FORÇA DO CAMPO

# CALENDÁRIO DOS CURSOS DE INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL

## 2018

~~MARÇO 21, 22, 23 e 24~~

~~ABRIL 25, 26, 27 e 28~~

~~MAIO 23, 24, 25 e 26~~

JUNHO 27, 28, 29 e 30

JULHO 18, 19, 20 e 21

AGOSTO 29, 30, 31/08 e 01/09

SETEMBRO 19, 20, 21 e 22

OUTUBRO 24, 25, 26 e 27

NOVEMBRO 21, 22, 23 e 24

Local:

Campo Experimental Camda  
Adamantina

Informações e inscrições:

(18) 99794-4250

**VAGAS  
LIMITADAS**



**Alta**

## Expediente



### Diretoria Executiva

Oswaldo Kunio Matsuda – Diretor presidente  
Waldomiro Teixeira de Carvalho Junior – Diretor superintendente  
Gumercindo Fernandes da Silva – Diretor secretário

### Conselho de Administração

Alvaro Grohmann Neto, Carlos Alberto de Oliveira, João Teixeira Marques Caldeira, José Polon Morelato, Jose Roberto Ferreira, Julio Marcio Pereira de Oliveira

### Conselho Fiscal

Luiz Carlos Bocchi, Nelson Tadao Matsuda, Rogério de Freitas Calori  
Suplentes: João José Gomes Poltronieri, Plínio Rogério Oliveira, Raul Antonio Pereira

### ÓRGÃO INFORMATIVO CAMDA

Jornalista responsável: Roberta Marchioli - MTB: nº 37.373/SP  
Rua Chujiro Matsuda, 25 - Tel.: (18) 3502-3047 - e-mail: jornal@camda.com.br

### Representante Comercial

Guerreiro Agromarketing - Tel.: (44) 3026-4457  
Agromidia - Tel.: (11) 5092-3305  
Editoração eletrônica: Roberta Marchioli - e-mail: jornal@camda.com.br  
Impressão: Gráfica 1000 Cores - Tel.: (18) 3607-1225 - Araçatuba/SP

### ENDEREÇOS

**Adamantina** – administrativo: Rua Chujiro Matsuda, 25 – Tel.: (18) 3502-3000 – camda@camda.com.br  
**Adamantina** – loja: Rua Chujiro Matsuda, 25 – Tel.: (18) 3502-3200 – lojamatriz@camda.com.br  
**Adamantina** – logística: Rua Ana Augusta, 4 – Tel.: (18) 3502-3100 – estoque@camda.com.br  
**Adamantina** – campo experimental: Rodovia Comandante João Ribeiro de Barros, KM 588 – Tel.: (18) 99611-6639  
**Adamantina** – laboratório de análises agrônomicas: rua Chujiro Matsuda, 40 – Tel.: (18) 3502-3400 – laboratorio@camda.com.br  
**Andradina** – loja: Av. Guanabara, 2920 - Te.: (18) 3702-7878 – andradina@camda.com.br  
**Andradina** – fábrica: Avenida Bandeirantes, 3900 - Tel.: (18) 3702-

6560 - fabrica@camda.com.br

**Andradina** – silo: Rodovia Marechal Rondon, s/n, Km 634 – Tel.: (18) 3702-6050 – siloandradina@camda.com.br

**Aquidauana**: Rua Marechal Mallet, 1020 – Tel.: (67) 3240-2000 – aquidauana@camda.com.br

**Araçatuba**: Av. Governador Mario Covas, 2800 – Tel.: (18) 3636-3350 – aracaatuba@camda.com.br

**Assis**: Rua Floriano Peixoto, 201 – Tel.: (18) 3302-2366 – assis@camda.com.br

**Bataguassu**: Rua Santa Catarina, 115 – Tel.: (67) 3541-4200 – bataguassu@camda.com.br

**Cambara**: Rodovia BR 369, 1.158 - km 17 – cambara@camda.com.br

**Campo Grande**: Av. Costa e Silva, 332 – Tel.: (67) 3345-4600 – campogrande@camda.com.br

**Coromandel**: Av. Celestino Dayrell, 1994 – Tel.: (34) 3841-7050 – coromandel@camda.com.br

**Coxim**: Avenida Virgínia Ferreira, 374 - Tel.: (67) 3291-0800 – coxim@camda.com.br

**Dourados**: Avenida Marcelino Pires, 5285 - Tel.: (67) 3416-4900 – dourados@camda.com.br

**Dracena**: Av. José Bonifácio, 2599 – Tel.: (18) 3821-8360 – dracena@camda.com.br

**Frutal**: Av. Juscelino Kubitschek, 2710 - frutal@camda.com.br

**Gurinhata**: Avenida Rafael de Feo, 400 - Tel.: (34) 3264.1000 - gurinhata@camda.com.br

**Ituiutaba**: Rua Trinta e Seis, 730 - Tel.: (34) 3268.1086 - ituiutaba@camda.com.br

**Iturama**: Avenida Assílvio Gelio, 111 – Tel.: (34) 3411-6555 – iturama@camda.com.br

**Jau**: Av. Deputado Zien Nassif, nº 1.838 - Bairro 1A - Zona Industrial – Tel.: (14) 3602-10-50 - jau@camda.com.br

**Junqueirópolis**: Rua Cesar Montroni, 295 - Tel.: (18) 3841-9440 - junqueirópolis@camda.com.br

**Lavinia** – silo: Av. Perobal, 154 – Tel.: (18) 3698-1245 - lavinia@camda.com.br

**Lençóis Paulista**: Av. Papa João Paulo II, 810 – Tel.: (14) 3269-6200 - lencois@camda.com.br

**Lins**: Rua Dom Pedro II, 870 - Tel.: (14) 3533-5800 - lins@camda.com.br

**Londrina**: Avenida Tiradentes, 2677 - Tel.: (43) 3338-1004 - londrina@camda.com.br

camda.com.br

**Macatuba**: Rua José Antonio de Moura, 1-61 – Tel.: (14) 3298-9950 – macatuba@camda.com.br

**Monte Alegre de Minas**: Rua Coronel Meireles, 240 - Tel.: (34) 3283.2071 - montealegredeminas@camda.com.br

**Naviraí**: Rua Osaka, 39 – Tel.: (67) 3409-4400 – navirai@camda.com.br

**Nova Andradina**: Av. Antonio Joaquim de Moura Andrade, 2210 - Tel.: (67) 3441-9500 - novaandradina@camda.com.br

**Ourinhos**: Rua dos Expedicionários, 1113 – Tel.: (14) 3302-6080 – ourinhos@camda.com.br

**Pacaembu**: Rua Presidente Kennedy, 774 – Tel.: (18) 3862-9030 – pacaembu@camda.com.br

**Paranaíba**: Av. Eng. Marcelo Miranda Soares, 1335 - Tel.: (67) 3668-2683 - paranaiba@camda.com.br

**Penápolis**: Av. Antonio Veronesi, 805 – Tel.: (18) 3654-2010 – penapolis@camda.com.br

**Presidente Prudente**: Av. Brasil, 2955 – Tel.: (18) 3229-7227 – prudente@camda.com.br

**Quirinópolis**: Avenida Leocadio de Souza Reis, 27-A – Tel.: (64) 3651-5800 – quirinopolis@camda.com.br

**Ribas do Rio Pardo**: Avenida Aureliano Moura Brandão nº1.786, Parque Estoril 1 – Tel.: (67) 3238.4600 - ribas@camda.com.br

**Santa Fé do Sul**: Av. Navarro de Andrade, 31 – Tel.: (17) 3641-9080 – santafe@camda.com.br

**São Joaquim da Barra**: Rua Maria Rosa da Silva, 17 – Tel.: (16) 3811-8488 - saojoaquimdabarra@camda.com.br

**São José do Rio Preto**: Av. Silvío Neviani, 1735 – Tel.: (17) 3201-7474 – riopreto@camda.com.br

**Três Lagoas**: Av. Capitão Olinto Mancini, 3236 – Tel.: (67) 3509-1800 - treslagoas@camda.com.br

**Tupaciguara**: Rua Bueno Brandão, 525 – Tel.: (34) 3281-6006 - tupaciguara@camda.com.br

**Uberlândia**: Rua Belém, 12 – Tel.: (34) 3235.9108 - uberlandia@camda.com.br

**Nota da redação**: Os leitores que desejarem manter contato conosco, para críticas e sugestões, devem enviar correspondência para a rua Chujiro Matsuda, nº 25, caixa postal 0091 – CEP 17800-000 Adamantina/SP ou e-mail para jornal@camda.com.br



# Café

## nosso de cada dia

*O café se tornou popular no mundo nos últimos 300 anos e já virou rotina na vida de todo brasileiro*

Tomar café é inegavelmente gostoso, o que faz com que mantenha milhares de admiradores fiéis espalhados por todos os lugares. Os efeitos do café estão sendo cada vez mais estudados pelo mundo e a partir disso, já foi possível comprovar inclusive os inúmeros benefícios até na prevenção de doenças. E na Camda, também tem café. A fazenda experimental com o intuito de fornecer aos cooperados mudas de melhor qualidade e produtividade, sempre vai ao encontro de tecnologia e genética, certifi-

cando e registrando seu campo de sementes no Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

Atualmente as variedades existentes são Coffea Canephora (Apoatã IAC 2258) e Coffea Arábica (Obatã 1669-20; Catuai IAC-144; Iapar 98, 99 e 100; Tupi 1669-33; Mundo Novo 388-17; Icatu Vermelho IAC 4045 e Mundo Novo IAC 379-19). A partir desta edição iremos explicar um pouco mais de cada variedade. Hoje será o Apoatã IAC 2258.

### História e característica

O Coffea Canephora (café Robusta; sin. Coffea robusta) é uma espécie de café originária da África Ocidental. É cultivado principalmente na África e no Brasil onde é chamado às vezes de Conillon. É também cultivado no Sudeste asiático onde os colonizadores franceses o introduziram no final do séc. XIX. Nos últimos anos o Vietname, que produz apenas robusta, ultrapassou o Brasil, a Índia e a Indonésia como o maior exportador do mundo. Aproximadamente um terço do café produzido no mundo é robusta.

O Coffea canephora é de plantio fácil, quando comparado com outra das principais espécies de café, o Coffea Arábica, e, por conseguinte, é mais barato de se produzir. Como os grãos de arábica são considerados superiores, o robusta fica normalmente limitada a tipos de café de escalão inferior como complemento. É, no entanto incluído nos cafés instantâneo e expresso de forma a tornar o café cremoso. O robusta contém duas vezes mais cafeína do que o arábica.



## Origem Apoatã

Trata-se de material pertencente à *Coffea canephora* e indicado como porta-enxerto para qualquer um dos cultivares de café arábica recomendados para o plantio. As mudas enxertadas são indicadas para áreas infestadas com os nematóides *Meloidogyne exigua*, *M. incognita* e *M. paranaensis*. Cafeeiros enxertados poderão também ser plantados em áreas isentas de nematóides, muitas vezes com significativo ganho de produtividade e rusticidade em relação aos mesmos cultivares não enxertados.

Por ser um cultivar vigoroso, produtivo, rústico, de sementes graúdas, pouca porcentagem de moca, além da resistência aos nematóides das raízes e à ferrugem das folhas, o Apoatã está sendo empregado como um cultivar de café robusta para o oeste do Estado de São Paulo (Alta Paulista, Noroeste e Alta Araraquarense) e Vale do Ribeira, em regiões com altitudes inferiores

a 500 m e temperaturas médias superiores a 22°C, com perspectivas bastante promissoras.

## Mudas Camda

A produção de sementes Apoatã 2258 que se encontra na fazenda experimental Camda é devidamente certificado perante o Mapa e desta maneira, a comercialização é permitida.

“Lembrando-se da importância de um campo de mudas com sementes certificadas e geneticamente comprovadas, pois isso leva ao cooperado uma planta sem mutações e saudável, com maior produtividade”, apontou Carlos Renato Guandalini, gerente de produção.

Interessou-se pela variedade? Então, cooperado, entre em contato com a fazenda experimental através do telefone (18) 99135.4369 Carlos ou (18) 99116.6639 Antônia. Fazenda experimental Camda: sempre levando o que há de melhor em qualidade ao cooperado!



# Rendimento de carcaça em bovinos, variáveis e negociações



<http://www.revistaagropecuaria.com.br>

A briga entre produtores e frigoríficos é antiga e ainda está muito longe de acabar; divergências ocorridas entre o peso da carcaça em relação ao peso avaliado pelo produtor, provocam muitas discussões. Entretanto sabermos as variáveis que influenciam o rendimento da carcaça, possibilitam aos pecuaristas ajustarem seus processos e evoluir para um melhor desempenho na hora do abate.

O modelo de negociação com os frigoríficos no peso vivo é uma forma de garantir o pagamento a vista e que seja feito antes do abate, evitando problemas de calote e com a carcaça com relação a condenação e/ou baixo rendimento. Entretanto quando o rendimento de carcaça é tabelado, o produtor pode deixar de ganhar algumas arrobas, principalmente quando os animais são bem nutridos, possuem boa genética e um bom manejo que proporcionem o rendimento acima do tabelado. Este varia entre negociações e de acordo com os procedimentos de cada frigorífico, mas de modo geral paga-se 50% de rendimento para novilhas e vacas, 52% para machos castrados e 53% para machos inteiros acima de 510 kg de peso vivo.

Simplificando, a carcaça é composta pelo animal abatido, sem cabeça, cauda, mocotós e couro. O rendimento é a relação entre o peso da carcaça e o peso do animal a ser abatido (vivo) expresso em porcentagem. Alguns fatores estão diretamente relacionados com o rendimento de carcaça como a alimentação, raça, peso vivo no momento do abate, idade, categoria, tempo de jejum e manejo de transporte.

**Transporte:** Tanto no transporte como o manejo nas fazendas podem ocasionar traumas nos animais que geram hematomas, que serão extraídos, durante a “toalete” na linha de abate. Isto prejudica a qualidade e o rendimento da carcaça.

**Jejum:** O tempo de jejum antes da pesagem do animal vivo interfere diretamente no rendimento de carcaça, ou seja, quanto maior o tempo de jejum, maior será o rendimento. Porém essa variação ocorre principalmente devido ao maior ou menor peso do animal vivo (menor peso do animal vivo devido ao esvaziamento do trato gastrointestinal).

Jejuns hídricos maiores que 24 horas e de dietas sólidas maiores 48 horas, podem ser prejudiciais para o peso da carcaça.

**Categoria:** Dentre as categorias dos bovinos para abate, podemos classificar em machos inteiros, machos castrados, novilhas e vacas. Sendo que os maiores índices de rendimento de carcaça são obtidos nos machos inteiros, seguidos dos castrados, novilhas e vacas.

**Idade:** Conforme a idade do animal aumenta, o rendimento da carcaça também aumenta. Após atingir a idade adulta o aumento no rendimento é menor, e a partir daí estará mais associado a quantidade de gordura depositada.

**Peso vivo:** O peso vivo ao abate está diretamente relacionado ao rendimento de carcaça, quanto mais pesados os animais, maior a deposição de gordura, o que aumenta esta variável. O menor rendimento de carcaça em animais mais leves, deve-se ao maior peso relativo do couro, pés e cabeça.

O maior peso vivo dos animais também é vantajoso para a indústria frigorífica, no sentido que a mão de obra e o tempo de processamento são praticamente os mesmos, e o custo/kg é menor em rela-

ção a animais mais leves.

**Raça:** Raças de bovinos tradicionais para corte apresentam rendimento de carcaça maior que raças leiteiras, podendo chegar em 7% a diferença entre eles.

Raças de origem britânica (Aberdeen Angus, Hereford, Devon e Shorton) apresentam uma deposição de gordura mais intensa, apresentando rendimento de carcaça superior às raças de origem continental (Charolês, Limousin, Simental e Blonde D’aquitaine).

**Alimentação:** Quanto maior a quantidade de concentrados na dieta, maior será o rendimento da carcaça. Bovinos recebendo alto teor de volumosos apresentam uma grande quantidade de conteúdo gastrointestinal, diminuindo o rendimento de carcaça.

Animais consumindo proteinados de ingestão de 0,2% do peso vivo terá rendimento melhor que lotes de somente suplemento mineral. No caso de sistemas de semiconfinamento cuja a ingestão de concentrado se aproxima de 0,5% do peso vivo, o rendimento será maior que dos proteinados, porém menor que nos sistemas de confinamento. Abaixo temos um quadro mostrando as expectativas de rendimento de carcaça da raça Nelore sem jejum, estando separados por categoria animal e consumo tipo de arraçoamento.

CATEGORIA	ARRAÇOAMENTO	RENDIMENTO DE CARÇAÇA
NOVILHAS	SUPLEMENTO MINERAL	50,50%
	0,2% PESO VIVO	51,00%
	0,5% PESO VIVO	51,50%
	CONFINAMENTO	52,50%
MACHO CASTRADO	SUPLEMENTO MINERAL	52,00%
	0,2% PESO VIVO	52,50%
	0,5% PESO VIVO	53,50%
	CONFINAMENTO	54,30%
MACHO INTEIRO	SUPLEMENTO MINERAL	53,00%
	0,2% PESO VIVO	53,50%
	0,5% PESO VIVO	54,00%
	CONFINAMENTO	55,30%

O objetivo deste material é mais comparativo que quantitativo, saber onde melhorar e o que realmente interfere no rendimento de carcaça, para que sejam analisadas as variáveis em busca de melhores resultados no momento final do processo de engorda.

**Vinicius Elias Saraceni**

Zootecnista – Gerente Operacional de Produção  
Fábrica de Lavínia



# Embalagens vazias de defensivos agrícolas: o que fazer?

O Brasil é recordista mundial no recolhimento de embalagens de agrotóxicos. Segundo o inpEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias) nos últimos 10 anos o percentual de embalagens plásticas colocadas no mercado que são recolhidas pela indústria após o uso do produto nas lavouras atingiu 96%.

## inpEV

É uma entidade sem fins lucrativos criada por fabricantes de defensivos agrícolas com o objetivo de promover a correta destinação das embalagens vazias de seus produtos.

Foi fundado em dezembro de 2001 e entrou em funcionamento em março de 2002. Sua criação atende às determinações da Lei federal nº 9.974/00, que estabeleceu os princípios para o manejo e a destinação ambientalmente correta das embalagens vazias de defensivos agrícolas a partir de responsabilidades compartilhadas entre todos os agentes da produção agrícola – agricultores, canais de distribuição e cooperativas, indústria e poder público.

Com a mobilização constante e o engajamento de cada um desses agentes e da sociedade em geral, o inpEV ajudou a tornar o Brasil uma referência mundial em logística reversa de embalagens vazias de defensivos agrícolas. Por ação do Sistema Campo Limpo, cerca de 94% das embalagens plásticas primárias (que entram em contato direto com o produto) e 80%

do total das embalagens de produtos comercializados anualmente recebem a correta destinação pós-consumo. Nenhum país do mundo registra uma cobertura tão ampla.

## Atribuições legais

A criação do inpEV, como núcleo de inteligência do Sistema Campo Limpo, possibilitou integrar os diferentes elos e orientar o ciclo das embalagens pós-consumo desde o campo até a destinação final.

O processo ajuda a conectar agricultores de todo o país e 5 mil canais de distribuição e cooperativas a uma rede de mais de 400 unidades de recebimento, localizadas em 25 Estados brasileiros e no Distrito Federal. As unidades respeitam normas técnicas e seu funcionamento depende do licenciamento do poder público. A maior parte delas é gerenciada por associações de revendedores, e há algumas unidades próprias do Instituto. É o inpEV que encaminha o material recebido nas unidades a sua destinação final (reciclagem ou incineração).

O poder público, nas esferas municipal, estadual e federal, fiscaliza o cumprimento das atribuições legais de cada elo da cadeia e compartilha com os canais de distribuição e com a indústria fabricante a responsabilidade de atuar na educação e conscientização periódica dos agricultores sobre a importância de participarem da logística reversa.

## Postos próprios Camda

Com a promulgação da referida lei já citada - que responsabiliza todo o elo envolvido na produção, comercialização, fiscalização e utilização de defensivos agrícolas (fabricantes, revendedores/cooperativas, poder público e produtores rurais) - a Camda então decidiu construir um posto para o recebimento das embalagens vazias de defensivos agrícolas para que seus cooperados pudessem devolvê-las triplíce lavadas, cumprindo a lei em vigor.

Para a abertura desta unidade, a cooperativa contou com a concessão de um espaço por parte da Prefeitura de Adamantina, numa área de 1.154,25 m<sup>2</sup> tendo 117,52 m<sup>2</sup> de área construída, localizada na estrada 15, adm 181, no bairro Alto da Boa Vista em Adamantina. A unidade foi inaugurada no dia 30 de abril de 2003 e sua capacidade de recebimento é de 120 toneladas/ano de embalagens. Todos os funcionários envolvidos receberam o indispensável treinamento, tudo de acordo com a legislação vigente.

O posto de embalagens vazias de defensivos agrícolas da Camda atende os cooperados todas as segundas-feiras das 8h as 11h e das 13h30 as 17h.

Constatando a necessidade de um local onde os cooperados de Penápolis e região também pudessem cumprir a legislação vigente e devolver as embalagens vazias de agrotóxicos, a Camda com aprovação da Central de Recebimento de Bilac e de órgãos competentes tomou a iniciativa de construir outra unidade de recebimento no município de Penápolis próxima à unidade da cooperativa, utilizando terreno e recursos próprios para construção e manutenção do local, com apoio do inpEV. A unidade foi inaugurada no dia 5 de agosto de 2005 com uma área de 74,23 m<sup>2</sup>.

## Convênios

Para dar suporte aos demais cooperados no cumprimento da lei, a Camda fez parcerias com os postos de recebimento já existentes nas cidades de Araguari-MG, Bilac-SP, Cambé-PR, Campo Grande-MS, Centralina-MG, Cornélio Procópio-MG, Dourados-MS, Frutal-MG, Iturama-MG, Mirandópolis-SP, Monte Carmelo-MG, Naviraí-MS, Palmeira D'Oeste-SP, Paraguaçu Paulista-SP, Quirinópolis-GO, Santa Cruz do Rio Pardo-SP, Santo Antônio da Platina-PR, São Gabriel do Oeste-MS, São José do Rio Preto-SP, São Manuel-SP, Tangará da Serra-MT, Três Lagoas-MS e Votuporanga-SP.

# Raças: conheça a Aberdeen Angus

Dando continuidade na série de matérias voltadas a diversidade de raças existentes no mundo, a Camda resolveu acompanhar este mercado e buscar disponibilizar aos cooperados algumas características dessas raças em ascensão. Para que possam saber mais sobre esta rica variação, nesta edição iremos abordar sobre Aberdeen Angus.

## História da raça

Há inúmeras razões para se escolher a raça Angus ao definir a base genética de um criatório. Além das qualidades atribuídas à carne, a Angus oferece maior giro financeiro ao pecuarista em função da alta fertilidade e precocidade sexual dos rebanhos. Sendo uma raça de retorno certo para recriadores e terminadores, a Angus também se torna uma oportuni-

dade extraordinária para quem produz genética.

A raça Aberdeen Angus, nativa da Escócia, é uma das mais antigas do mundo, tendo relatos de mais de 200 anos de pressão de criação e seleção. Trabalho que foi introduzido nacionalmente no começo do século XX pelos pastos da região de Bagé, por isso é considerada um dos mais importantes centros da criação de Angus do Brasil.

No início não havia uma cor padrão, existindo animais pretos, avermelhados ou amarelados e alguns possuindo manchas brancas no corpo. No entanto, a cor mais popular era o preto e a existência de animais reprodutores de excelente qualidade morfológica e funcional fez cair em desuso as restantes, sendo a vermelha um gene recessivo, hoje aceita no estalão da raça.



## Características da raça

Sua grande expansão de utilização se deve a inúmeros fatores de qualidade, sendo uma delas as características maternas. A Aberdeen Angus é muitas vezes referida como a “raça da vaca mãe” pelas excelentes qualidades como aleitante. É uma vaca que se ajusta à criação em linha pura, mas também muito interessante em explorações de carne, quando cruzada com raças Continentais. Assim, a soma de todas estas características, incluindo o fato de ser um animal com grande





VODKA



recentemente, a crescer na sua popularidade. Mesmo que o consumidor não conheça profundamente a raça, já ouviu falar da “Angus” e relaciona logo com um produto de qualidade. A precocidade, a rusticidade e o fácil acabamento, tornam a Aberdeen Angus adequada a regimes de produção à base de pastagem/ferragem, com a produção de carcaças com adequada gordura de cobertura, o que contribui para um melhor arrefecimento da carcaça e a maturação das peças. A elevada deposição de gordura intramuscular (marmoreio da carne), típica da raça, confere o sabor e grande suculência.

Prova do ganho de mercado que a raça vem atingindo são comprovados pela comercialização de material genético em 2017. De acordo com o Index 2017 da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia), foram vendidas mais de 12 milhões de doses, entre vendas internas e a exportação e importação de sêmen das raças bovinas de corte e de leite. Sendo comercializadas aproximadamente 4 milhões de doses de sêmen Aberdeen Angus (Asbia/2017), o que coloca a raça na liderança absoluta do mercado brasileiro. Sendo que 31% da expressão de venda da raça é comercializada pela Alta Genetics, fazendo com que a mesma seja líder de mercado no segmento.

E você cooperado Camda, se interessou pela raça? Entre em contato com a equipe de Reprodução (Simone (18) 99794-4250 / Edinho (18) 99132-1415) ou a filial mais próxima de você e tenha mais informações para adquirir o sêmen do touro do seu interesse ou se preferir, a Camda tem animais dessa raça na nossa estação experimental em Adamantina, são: touros da raça Aberdeen Angus, bezerras e bezerras ½ sangue Angus e Red Angus.

longevidade, faz da vaca Aberdeen Angus um animal com elevada rentabilidade.

Os machos da raça Aberdeen Angus também são populares pelo seu temperamento dócil, facilidade no parto e a sua fertilidade. O fato de a raça ser explorada nos 5 continentes, permite a existência de uma grande diversidade genética, disponibilizando-se várias linhas para pedigree, cruzamento em raças de carne ou de leite. Outro atributo preferido é o fato da característica “mocha” (sem cornos) ser dominante na descendência (linha pura ou cruzamento)

que aliado à facilidade de parto, constitui uma opção para a redução dos custos com mão de obra. Uma vez que a raça domina na descendência, o uso em cruzamento industrial permite a uniformidade da qualidade da carcaça e da carne e assim potencializar mercados devido à regularidade da oferta.

### Qualidade

A qualidade da carne apresentada pela Aberdeen Angus constitui, sem dúvida, a principal razão pela qual a raça tem vindo,



CURÚ



CAMPERO

# MICRO NA FORMULAÇÃO, MACRO NOS RESULTADOS.

# REATOR 360<sup>CS</sup>

Excelente no controle de gramíneas, **Reator 360 CS** libera gradativamente seu ativo no solo, diminuindo as perdas por volatilização e aumentando sua disponibilidade. Conta ainda com ação complementar em folhas largas como trapoeraba, caruru e corda-de-viola.

**Agora Gamit 360 CS para a cana é Reator 360 CS.**



**Alta eficácia no período seco**



**O melhor graminicida**



**Formulação microencapsulada**



**Maior residual com baixa volatilidade**



**Seletividade**

**Reator. Tecnologia que gera resultados.**

**SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, *Juntos***



#### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.

**CONSULTE SEMPRE  
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB  
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**

# FMC

Copyright ©Abril 2018 FMC. Todos os direitos reservados.



/fmcagricola



/FmcAgricolaBrasil



/fmcagricola



/fmcagricola

fmcagricola.com.br

# COOPERADOS, ATENÇÃO:

**A Camda comercializa também uma ampla linha de pneus!**

Trabalhamos com as marcas Michelin / Goodyear / Goodyear agrícola / Firestone Agrícola / BF-Goodrich. Visite uma de nossas filiais e confira as opções de pagamento – a vista, a prazo ou parcelado\* em até 10 vezes no cartão!

\*parcelas mínimas acima de R\$ 100/parc



## Animais

**Venda de carneiros** - reprodutores e matrizes raças Sta. Ines e Dorper; reprodutores sangue Dorper com Sta. Ines; venda de ovelhas comum prenas de Dorper. Venda de cordeiros para corte Tratar com Fuad Eid Cunha pelo fone (18) 3647.1127/99791.3645 - sítio Rancho Alegre – Glicério/SP

**Venda de ovinos** - matrizes e reprodutores. Para pronta entrega raça Suffolk. Tratar com Jair ou Fábio pelo fone (17) 99702.0923 - cabana Santa Filomena – Cedral/SP

**Venda de potros/crioulo** - com registros trazidos do Rio Grande do Sul. Tratar com Fernando Gonide pelo fone (18) 3581.1062/99707.0833 - Flórida Paulista/SP

**Venda de touros** - venda permanente de touros e matrizes Nelore Mocha. Tratar com Fábio pelo fone (14) 3622.8411 - Jaú/SP

**Venda de ovelhas** - ovelhas e borregas para reprodução. Rebanho especializado em ovinocultura de corte. Tratar na Fazenda Pedra Azul pelo fone (18) 99751.5122 – Santópolis do Aguapeí/SP

## Maquinários / Equipamentos

**Venda** - uma abanadeira de café; valor R\$ 1.500. Tratar com Milton Bombarda pelo fone (17) 3266.5096 / 99774.2099

**Venda de Colheitadeira** - Ano 1986. Local de visitação: p t io filial Nova Andradina/MS; informações fone (67) 3441-9500 – falar com Marcelo

## Rigolin

**GPS** - GPS novos e usados das marcas Trimble, Arag, Agres entre outros. Disponho também de piloto automático, taxa variável, GPS guia, válvulas elétrica para comandos de pulverização, cabos, antenas etc. Tratar com Renato Ferreira pelo fone (67) 9971.3570 – Dourados/MS

## Mudas

**Venda - Lichias importadas** - Frutos precoce, variedades sem sementes, produz clima quente e frio. Tratar com Thales pelo fone (18) 3623.7344 / 99744.5050 ou thfagundes@terra.com.br – Araçatuba/SP

**Venda** - Mucuna An  - Tratar com Clair Zerbini pelo fone (18) 3522.1552/ (18) 99762.1788 – Adamantina/SP

# MÁXIMA PROTEÇÃO PARA O SEU CANAVIAL

HERBICIDA

## Dinamic®

HERBICIDA

## Oris

HERBICIDA

## Artys

### O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO CONTRA O COMPLEXO DAS CORDAS-DE-VIOLA



**EXCELENTE  
CUSTO-BENEFÍCIO**



**AMPLA SELETIVIDADE**



**MAIOR PERÍODO DE  
CONTROLE DO MERCADO**

**MERREMIAS**

**IPOMOEAS**

#### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Não reutilize embalagens vazias. Informe-se sobre e faça o manejo integrado de pragas. Produto de uso agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

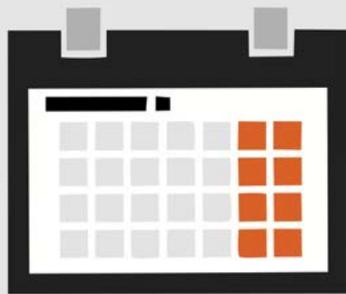


[www.arysta.com.br](http://www.arysta.com.br)

 **Arysta**  
LifeScience

Inovação. Agilidade. Resultados.

# agenda aberta



## Junho 2018

**Comgran 2018 – Congresso Medvep de Grandes Animais**  
Local: Ribeirão Preto/SP  
Informações: [comgran@medvep.com.br](mailto:comgran@medvep.com.br)  
Data: de 1º a 3

**14ª Natural Tech**  
Local: São Paulo/SP  
Informações: [sav@francal.com.br](mailto:sav@francal.com.br)  
Data: de 6 a 9

**28º ExpoCachaça**  
Local: Gameleira/BH  
Informações: [www.expocachaca.com.br](http://www.expocachaca.com.br)  
Data: de 8 a 11

**VIII CBsoja 2018 – Congresso Brasileiro de Soja**  
Local: Goiânia/GO  
Informações: [cnpsocbsoja@embrapa.br](mailto:cnpsocbsoja@embrapa.br)  
Data: de 11 a 14

**1º FeinaCoop**  
Local: Arapongas/PR  
Informações: [graziella@markmesse.com.br](mailto:graziella@markmesse.com.br)  
Data: de 12 a 14



# FELIZ

## Junho 2018

DIA	NOME	FILIAIS
01	MARCO ANTONIO SOUZA SILVA	FÁBRICA ANDRADINA
02	JHONATAN BISPO DE SANTANA	MATRIZ
03	ARTUR MURILO SACOMAN	LENÇÓIS PTA
03	JESSICA FUKAI FERRAREZI	CAMPO GRANDE
03	LUCAS MAIOLI AVANCINI	ANDRADINA
04	JOSIANE FURTADO RAMOS	AQUIDAUANA
05	PRISCILA PAVANI BORTOLUCCI	OURINHOS
06	CARLOS ORESTE NUCI	LINS
06	MARCIO AKIO NAKAGI	DRACENA
06	OTAVIA FRITEGOTTO DE OLIVEIRA	CAMBARÁ
06	MARILIA CANDIDA DE CARVALHO	LAVÍNIA
07	JOSE AUGUSTO ROTEROTTE	PARANAÍBA
07	ELIEL LIRA SANTOS	QUIRINÓPOLIS
07	ROBERTO CARLOS VIEIRA	MACATUBA
07	LUIZ CLAUDIO COLAVITE	ASSIS
07	LIUTY LISANDRO LIZIDATI ZERNERI	UBERLÂNDIA
08	CELSO MARQUES SANTOS JUNIOR	ITURAMA
09	ALEXANDRE CARDOSO ELIAS FERNANDES	TRÊS LAGOAS
10	ANDERSON DA SILVA VENANCIO	FÁBRICA ANDRADINA
10	MARCELO LUIZ STECHI	BATAGUASSU
11	JOAO PAULO CARDOSO DO CARMO	LINS
11	MARCIO APARECIDO TRINDADE	MATRIZ
11	ANDERSON NUNES DE MORAIS	GURINHATÁ
11	SILVIA RENATA BORGES MARIA	TRÊS LAGOAS
11	LUIZ FRANCISCO MACHADO	LOGÍSTICA – SP
13	ANTONIA G P BATISTA DOS SANTOS	CAMPO EXPERIMENTAL
13	ANTONIO MARCOS LEMES	JUNQUEIRÓPOLIS
14	RAYSA SATIKO LEITE	DOURADOS
14	CLEITON RAFAEL DA COSTA	ANDRADINA
14	ADILSON GARCEZ	MATRIZ
14	MAIARA C DOS SANTOS SOUZA	MATRIZ
14	JOSIAS ANTONIO MEIRA	PACAEMBU
15	LUIZ GUSTAVO GONCALVES	TRÊS LAGOAS
16	VERCILIO RAMOS	MATRIZ
16	EDUARDO SEIJI SATO	MATRIZ
16	MARIA DAS GRACAS MOURA LIMA	JUNQUEIRÓPOLIS
17	EMERSON CRISTALDO DA SILVA	LOGÍSTICA – MS
17	JOSE VALTER DE ALMEIDA	MATRIZ
17	THAIS FRANCISCA SOUZA	GURINHATÁ
17	LUCILENE PEREIRA Q DE FREITAS	RIBAS
18	ROGERIO BATISTA DE OLIVEIRA	NAVIRAÍ
19	EDSON AUGUSTO CAMARA DIAS	NAVIRAÍ
20	VANESSA HARUMI YOSHIKAWA	MATRIZ
20	ELINTON DA S ROCHA DOS SANTOS	PENÁPOLIS
20	LUCAS PEREIRA DE ANDRADE	MATRIZ
20	MARIA LUCIA L DE MORAES	MATRIZ
21	EMILLY SCHEROLE DE SA	MATRIZ
22	OSMAR MODESTO LEAL FILHO	PARANAÍBA
23	SANDRA HELENA DE FREITAS	TRÊS LAGOAS
23	JOAO VITOR APARECIDO TEIXEIRA	DRACENA
24	JOAO LUCAS SANTANA DOS SANTOS	BATAGUASSU
24	LUCAS MATHEUS ROSENDO CORREA	FÁBRICA ANDRADINA
24	JOAO PAULO CORREIA DA SILVA	ANDRADINA
26	NAYRA FERNANDA DA SILVA	SÃO JOAQUIM
28	JESSICA TREVISAN DE SOUZA	JUNQUEIRÓPOLIS
28	RITA ALEXANDRINO DOS S GOUVEIA	MACATUBA
29	IVALDO CAPELLARI	LAVÍNIA
30	ROBERTO DE OLIVEIRA MELO	PARANAÍBA



ALPAVEL

## TORO



Descontos  
Especiais

## STRADA



PARA PRODUTOR RURAL E CNPJ

(18) 3502-7000



# Finanças pessoais x Finanças empresariais: 5 dicas para resolver esse dilema

Tem crescido o número de empresários com dificuldade em manter os compromissos financeiros em dia. Muitos que estão em situação de inadimplência podem ter cometido erros como misturar as finanças pessoais com o caixa do negócio. O procedimento é comum entre micro e pequenos empresários.

Quando o empresário não separa a conta física da jurídica, ele perde o controle financeiro do negócio. Não sabe o quanto tem para pagar fornecedores, funcionários e demais despesas ou quanto poderia reinvestir no negócio. Além disso, não consegue fazer a leitura correta de custos e receitas, o que pode levá-lo a determinar um preço de venda fora da realidade.

De acordo com especialistas, o maior perigo de se misturar as finanças pessoais com as da empresa é não saber o resultado exato que o negócio gera. Nesses casos, o empresário pode estar tomando mais recursos do que a própria empresa comporta.

Abaixo, confira algumas dicas que podem te ajudar a controlar adequadamente suas finanças pessoais e empresariais.

## 1. Faça um diagnóstico financeiro

O primeiro passo para sua organização financeira é saber qual o lucro real do seu negócio por mês e quanto você gasta com despesas pessoais. Para isso, a dica é construir duas tabelas, individualizando em uma os gastos da empresa e na outra os seus gastos pessoais. Não se esqueça de incluir todas as despesas, desde a escola dos filhos aos honorários do contador de sua empresa.

## 2. Defina suas retiradas

O lucro da empresa não pode ser confundido com o seu lucro enquanto empresário. Ele tem várias finalidades, como realizar investimentos, reservar capital de giro e efetuar o pagamento de todos os funcionários.

O seu salário, também chamado de pró-labore, deve ser justo e adequado a realidade de seu negócio. Dessa forma, você deve fixar um salário com base na situação financeira de sua empresa. É preciso estipular um valor que pode pagar sem comprometer as demais obrigações da companhia.

## 3. Tenha contas bancárias distintas

O ideal é ter contas correntes separadas, uma para você e outra para a sua empresa. Ainda que alguns empresários con-

sigam administrar as finanças com apenas uma, com contas separadas fica mais fácil ter uma boa organização financeira.

Assim, poderá controlar melhor os lançamentos nos extratos, os pagamentos recebidos e os gastos realizados. Outra vantagem é a facilidade para você comprovar o seu faturamento, o que torna mais simples fazer a declaração de Imposto de Renda.

## 4. Adote planos corporativos

Utilizando a pessoa jurídica da empresa é possível contratar serviços essenciais para o seu negócio com planos muito mais baratos que os disponíveis para pessoas físicas. Há planos corporativos para celular, telefone, internet e até mesmo linhas diferenciadas de crédito para pessoa jurídica. Além disso, você deve conhecer bem os serviços oferecidos pelo seu banco, para aproveitar os melhores benefícios.

## 5. Busque ajuda

Se você não se sente seguro para fazer um controle das finanças sozinho, contrate um funcionário de confiança para isso ou invista em tecnologia. Há algumas opções de software de gestão de fluxo de caixa e também de aplicativos que possibilitam um controle eficaz dos gastos. Outra saída é buscar cursos de finanças e fluxo de caixa.

(Fonte: <https://dinheirama.com>)

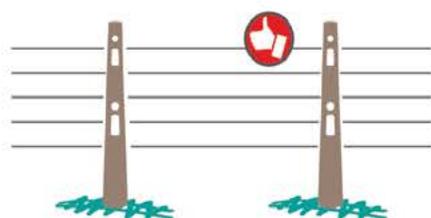
Por que usar  
**Belgo Z-700**<sup>®</sup>  
na sua cerca?



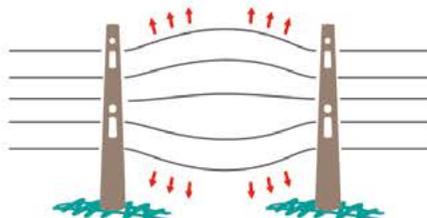
✓ FÁCIL MANUSEIO

✓ MAIOR TENSIONAMENTO

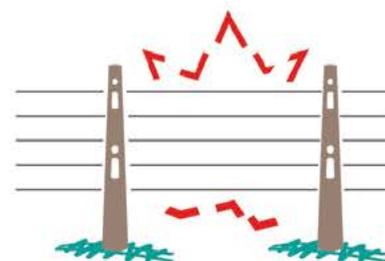
✓ MAIS RESISTÊNCIA



Fácil manuseio devido  
ao moderno processo  
de fabricação



Maior facilidade de  
tensionamento proporcionando  
efeito elástico na cerca



Maior resistência ao  
impacto dos animais:  
700 kgf

[www.belgobekaert.com.br](http://www.belgobekaert.com.br)  
0800 727 2000

Acompanhe-nos nas redes sociais:



Arames Belgo: uma marca da Belgo Bekaert Arames

Arames  
**Belgo**<sup>®</sup>  
Pode confiar

pecuária



# ESTAÇÃO EXPERIMENTAL

## VENDA DE GENÉTICA

TOUROS E RECEPTORAS PRENHAS



Senepol

Braford

Hereford

Brangus

Angus

Nelore

**Venha nos visitar  
e fazer bons negócios!**

