

*Nesta edição:*

Indicadores rurais:	
Bovinos de corte	1
Relações de troca	1
Outras categorias	2
Vacinas	2
Texto Técnico	3
Produtor rural em foco	6
Custos insumos pecuários	7
CTPEC	8
Noite da Pecuária	8

O Boletim da Pecuária é um projeto de extensão rural desenvolvido pelo CTPEC – Centro de Tecnologia em Pecuária, que conta com professores, alunos de graduação e pós-graduação e colaboradores externos.

Apoio institucional:  
Associação e Sindicato Rural de Uruguiana.

Para críticas e/ou sugestões, entre em contato:

Telefone  
(55) 9693-2785

E-mail  
noitedapecuaria@gmail.com

Contamos com a sua  
colaboração!

## INFORMAÇÃO DE QUALIDADE PARA O PRODUTOR RURAL DA FRONTEIRA OESTE DO RIO GRANDE DO SUL

O Boletim da Pecuária tem por objetivo proporcionar aos produtores rurais de Uruguiana (RS) e região um informativo mensal com dados de mercado e informações para orientá-los no suporte à toma de decisão.

### INDICADORES RURAIS – BOVINOCULTURA DE CORTE

	Unidade	Preço 30 Dias (R\$)	Dólar <sup>1</sup> (US\$)
<b>Boi Gordo</b>	Kg Vivo	4,33 – 4,50	1,94 – 2,02
	Carcaça	8,50 – 8,90	-
<b>Terneiro</b>	Kg Vivo	4,00 – 5,00	1,79 – 2,24
<b>Novilho sobreano</b>	Kg Vivo	4,30 – 4,40	1,93 – 1,97
<b>Novilha sobreano</b>	Kg Vivo	4,00	1,79
<b>Vaca Gorda</b>	Kg Vivo	3,90 – 4,05	1,75 – 1,82
	Carcaça	8,41 – 8,60	-
<b>Vaca de Invernar</b>	Kg Vivo	3,40	1,53

Coleta de preços realizada no dia 30 de julho de 2014 diretamente com corretores e pecuaristas.

<sup>1</sup> Um (1) Dólar americano = R\$ 2,227 (Banco Central do Brasil em 30/07/2014).

#### BONIFICAÇÕES - Frigoríficos

- Entre 1 a 10% sobre o preço negociado;
- Pagamento por cabeça;
- Variáveis:
  - (\*) Idade (dentição) e sexo;
  - (\*) peso de carcaça;
  - (\*) padrão racial;
  - (\*) rastreabilidade;
  - (\*) grau de acabamento.

### RELAÇÕES DE TROCA

<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x Terneiro<sup>3</sup></b>	2,6
<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x Kg Sal Mineral (65 P)</b>	1.217
<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x ml Antibiótico (Oxitetraciclina)</b>	11.673
<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x Ton Uréia</b>	1,7
<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x Salário Mínimo Nacional</b>	2,7
<b>Boi Gordo<sup>2</sup> x Kg Ração (18% PB)</b>	1.837

<sup>2</sup> Boi de 450 Kg de Peso Vivo = R\$ 1.984,50 (R\$ 4,41/Kg);

<sup>3</sup> Terneiro desmamado, de 7-8 meses, 170 Kg = R\$ 765,00 (R\$ 4,50/Kg);

**INDICADORES RURAIS – OUTRAS CATEGORIAS**

<b>OVINOS</b>			
	Unidade	Preço (R\$)	Dólar (US\$)
<b>Cordeiro</b>	Kg Vivo	4,20 – 4,50	1,88 – 2,02
	Carcaça	9,00	4,04
<b>Ovelha</b>	Kg Vivo	3,50 – 3,80	1,57 - 1,71
	Carcaça	7,00 – 8,00	3,14 – 3,59
<b>Lã Merino</b>	Kg	11,50	5,16
<b>Lã Amerinada</b>	Kg	10,50	4,71
<b>Lã Prima A</b>	Kg	9,50	4,26
<b>Lã Prima B</b>	Kg	8,00	3,59
<b>Lã Cruza 1</b>	Kg	7,50	3,37
<b>Lã Cruza 2</b>	Kg	7,00	3,14
<b>Lã Cruza Branco</b>	Kg	4,00	1,79
<b>Lã Cruza Preto</b>	Kg	3,00	1,35
<b>BOVINOS DE LEITE</b>			
<b>Leite</b>	Litro	1,08	0,48

Coleta de preços realizada no dia 30 de julho de 2014 diretamente com corretores e pecuaristas.

**VACINAS**

	Unidade	Preço (R\$)
<b>Brucelose</b>	Dose	1,32
<b>Clostridioses</b>	Dose	0,62
<b>Febre Aftosa</b>	Dose	1,35
<b>Leptospirose</b>	Dose	0,82
<b>Raiva (Bov/Equ)</b>	Dose	-
<b>IBR/BVD</b>	Dose	4,69
<b>Carbúnculo Hemático</b>	Dose	0,55
<b>Encefalomielite Equina, Tétano e Influenza Equina</b>	Dose	38,00
<b>Encefalomielite Equina</b>	Dose	-
<b>Foot Rot</b>	Dose	1,47

Coleta de preços realizada no dia 30 de julho de 2014. Média dos preços de estabelecimentos comerciais localizados no município de Uruaiana/RS.

**RAIVA**

A raiva é uma doença transmitida por morcegos hematófagos (se alimentam de sangue) e pode acometer todos os animais, domésticos ou silvestres. Os sintomas iniciais são andar cambaleante, olhar fixo, patas abertas, queda do quarto traseiro e desvio frequente da cauda para o lado. Quando o quadro se agrava o animal tem dificuldades para engolir alimentos e passa a salivar excessivamente, há paralisia dos quartos posteriores, prostração e quando se deitam, não conseguem levantar mais.

Outros sinais são as marcas que os morcegos deixam nos animais, geralmente no dorso e pescoço. É um pequeno furo, semelhante a uma queimadura de ponta de cigarro. O sangue pode ficar escorrendo por algum tempo, por na saliva do morcego há substâncias anticoagulantes e que impedem a cicatrização.

Os morcegos habitam lugares úmidos e escuros, como cavernas, taperas, ocos de árvores, túneis, entre outros. Quando são encontrados em algum desses locais, por ficarem agrupados, identificar os morcegos torna-se difícil, já que há muitas outras espécies na natureza. Porém, existe uma maneira fácil de identificar a espécie. Basta olhar o chão, se houverem manchas pretas, semelhantes a piche, com cheiro forte e ruim, certamente são morcegos hematófagos, pois isso nada mais é que as fezes dos morcegos, ou seja, sangue. Caso alguma colônia seja encontrada, deve-se acionar a Inspeção Veterinária. Cuidado: Humanos também são acometidos!

A prevenção é feita através do controle da população de morcegos. Ao localizar refúgios ou constatar os sintomas da doença nos animais, os produtores devem comunicar a Inspeção Veterinária e Zootécnica, bem como vacinar o rebanho e revacinar após 21 dias.

A vacina só será eficaz depois de 15 dias da aplicação da segunda dose. Por isso é importante respeitar o intervalo de dias entre uma vacina e outra, a fim de garantir a eficácia e prevenção.



Representante

**Presence**  
nutrição animal

**VIACAMPO**  
Produtos Veterinários

RUA SANTANA, 3472  
FONE 34021710 / 99901710  
viacampo@hotmail.com

**INTEGRAÇÃO LAVOURA-PECUÁRIA NO RIO GRANDE DO SUL**

**Msc. Francine Damian da Silva**  
**frandamian@hotmail.com**  
**Doutoranda Eng. Agrícola UFSM**

A Integração Lavoura-Pecuária (ILP) refere-se a uma associação entre cultivos agrícolas e produção animal. No RS é representada pelas rotações das lavouras de verão (arroz irrigado, milho e soja) com pastagens de inverno. As principais alternativas de forrageiras de inverno são a aveia preta (*Avena strigosa*), que é utilizada em função de sua precocidade, se adequando bem às datas de plantio de milho e o azevém anual (*Lolium multiflorum*) que é frequentemente utilizado em precedência à soja, que é semeada mais tarde em relação ao milho. Outra prática, utilizada recentemente por produtores de leite, são os sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta.

**Diferentes modelos de ILP no RS:****1. Integração soja-milho-engorda de cordeiros (Eldorado do Sul – RS)**

- Rotação de soja e milho no verão e azevém anual no inverno. No inverno a produção de cordeiros é realizada em azevém anual provindo de ressemeadura natural. Há dois métodos de pastoreio, rotativo e contínuo.

**2. Integração soja-bovinos de corte (São Miguel das Missões – RS)**

- Produção de soja no verão e mistura de aveia preta + azevém no inverno. O azevém provém de ressemeadura natural, onde são engordados bovinos jovens, aproximadamente 10 meses de idade e entre 190 e 200 Kg de peso vivo inicial. Comparou-se 4 alturas de manejo do pasto: 10, 20, 30 e 40 cm. Concluiu-se que integrar a engorda de novilhos com a lavoura de soja duplica os rendimentos do produtor na mesma unidade de área. Vários atributos químicos, físicos e biológicos do solo são potencializados pela ação do pastejo moderado (20 e 30 cm). A

compactação do solo somente ocorre de forma expressiva quando os pastos são manejados em alturas de 10 cm. E quando ocorre, é um impacto superficial e logo revertido pelo ciclo da soja. A melhor altura de condução de aveia+azevém que traz benefícios ao sistema integrado, corresponde a 20 cm. Nesse sistema, a produção de soja diminui em 3 sacos/ha, mas se produz 420 kg/ha de peso vivo. Em última análise, a produção pecuária equivale a uma produção de soja de 32 sacos/ha. Portanto, é como se essas áreas produzissem 81 sacos de soja/ha. Em outras palavras, é como ter 2 safras de soja por ano.

**3. Integração arroz-bovinos de corte (Viamão – RS)**

- Lavoura de arroz no verão e engorda de bovinos em azevém no inverno. O azevém anual confirmou suas características de excelente adaptação, altos rendimentos e qualidade da forragem, quando bem nutrido e adubado com razoável dose anual (80-100 kg/ha) de nitrogênio, sendo uma espécie confiável para uso no sistema.

**4. Produção integrada em sistemas leiteiros (São Nicolau e Pirapó – RS)**

- Rotação de lavoura de soja e milho com gramíneas (aveia e azevém) + leguminosas (trevos, cornichão) no inverno.

**5. Integração lavoura-pecuária-floresta**

- No RS, nas últimas duas décadas, a pesquisa em sistemas silvipastoris tem avançado contínua, porém lentamente. Geralmente a ILP com florestas é mais utilizada por produtores de leite, que aliam a produção de forragem com o conforto térmico das vacas de leite.

**LEMBRE-SE:** PARA TER SUCESSO NA INTEGRAÇÃO LAVOURA-PECUÁRIA: MANEJAR CORRETAMENTE A ALTURA DO PASTO; ADOTAR O SISTEMA DE PLANTIO DIRETO E BOAS PRÁTICAS DE MANEJO.

## ANÁLISE SEMESTRAL 1º SEM. 2014 – PREÇOS E CUSTOS NA PECUÁRIA

OBS.:

- (1) Os valores dos gráficos estão com preço base referentes ao mês de janeiro/2014.
- (2) Os valores foram deflacionados, isto é, foi realizada uma conversão de valores correntes (valor nominal) em moeda de poder aquisitivo constante (valor real). Este valor é obtido deflacionando os valores da produção a preços correntes, por meio de um índice geral de preços (IGP).
- (3) Taxa de crescimento(\*) refere-se a uma perspectiva futura de evolução dos preços e/ou custos. Mostra uma tendência de valorização ou não do indicador.

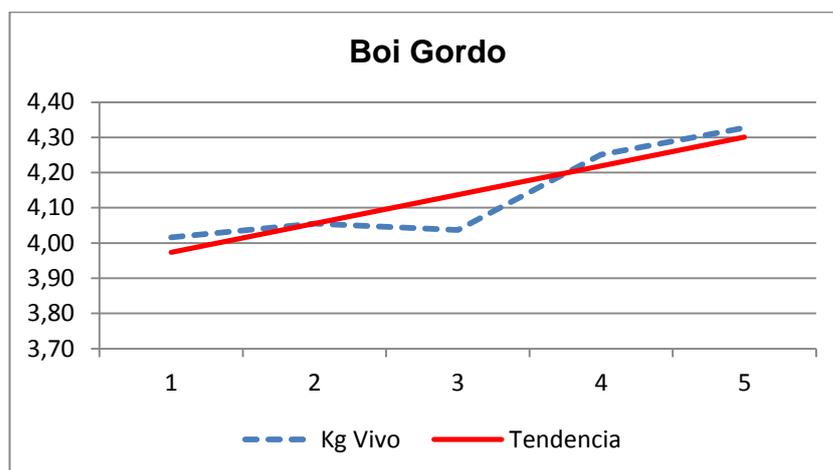
(\*) É importante destacar que esta análise refere-se apenas ao 1º semestre de 2014, sendo que futuras análises, com espaços temporais maiores, terão maior confiabilidade em relação às tendências de preços e custos.

### COMENTÁRIOS:

#### Gráfico 1 – Boi Gordo

Taxa de crescimento = 2,10%

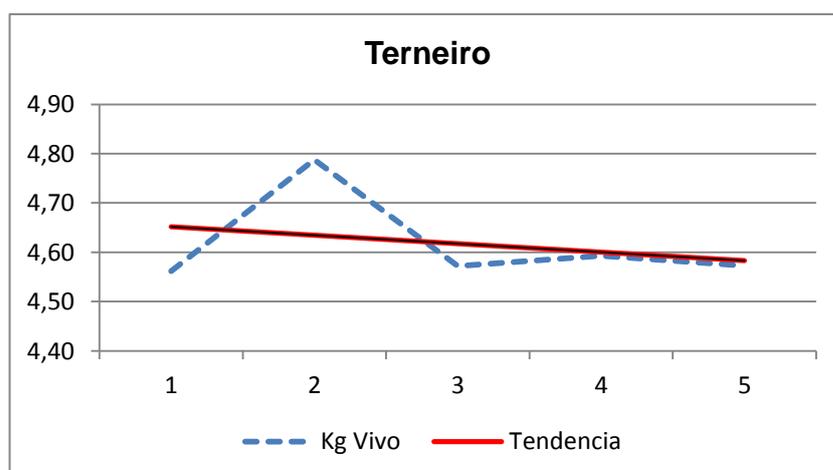
Verificou-se uma valorização do preço do boi gordo no período, de 7,74%, o que demonstra que atualmente o ciclo da bovinocultura encontra-se favorável com preços em ascensão. Em relação à taxa de crescimento também se verifica uma estimativa positiva para este indicador.



#### Gráfico 2 - Terneiro

Taxa de crescimento = - 0,37%

Verificou-se uma manutenção do preço do terneiro no período. Destaca-se a grande valorização no mês de abril, fruto da demanda aquecida por parte dos recriadores e terminadores.



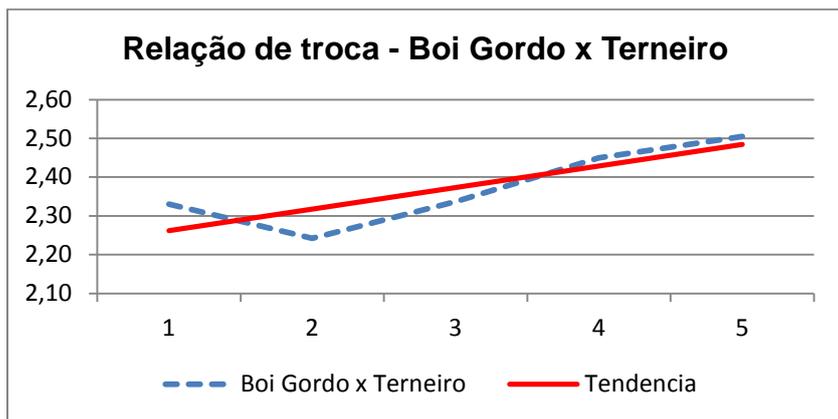


Gráfico 3 – Relação de troca – Boi gordo x Terneiro

Taxa de crescimento = 2,52%

A valorização do terneiro no mês de abril de 2014 se reflete na relação de troca, onde neste mês, um boi gordo comprava menos terneiros. No final do período aumentou o poder de compra do invernador com a diminuição do preço do terneiro (vide gráfico 2).

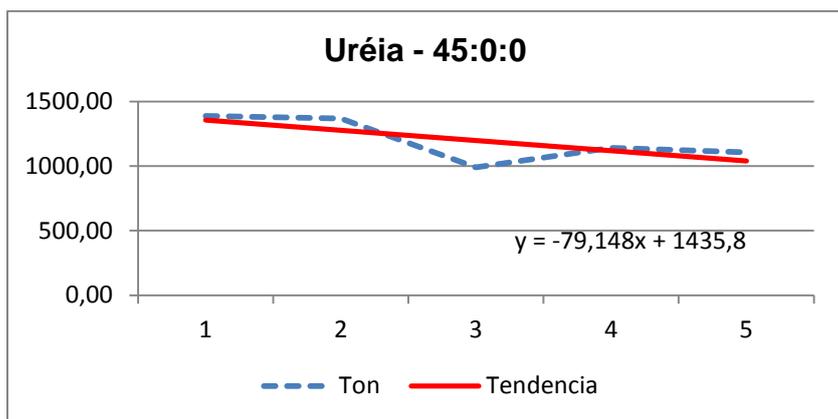


Gráfico 4 – Uréia

Taxa de crescimento = - 5,51%

Verificou-se ao longo do semestre uma diminuição no custo deste fertilizante para as pastagens (cerca de 20%). Esta situação se deve basicamente a menor cotação do dólar, que é um importante indicador do preço da uréia (é uma matéria prima importada no Brasil).

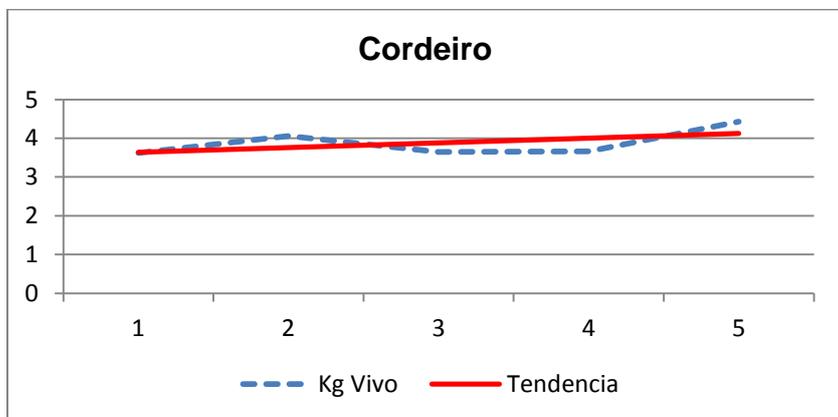


Gráfico 5 – Cordeiro

Taxa de crescimento = 3,47%

Verificou-se que o preço do cordeiro no período manteve-se constante. Em relação à taxa de crescimento se verifica uma estimativa positiva para este indicador. O aumento do preço no final do período reflete também a entressafra na produção de cordeiros.

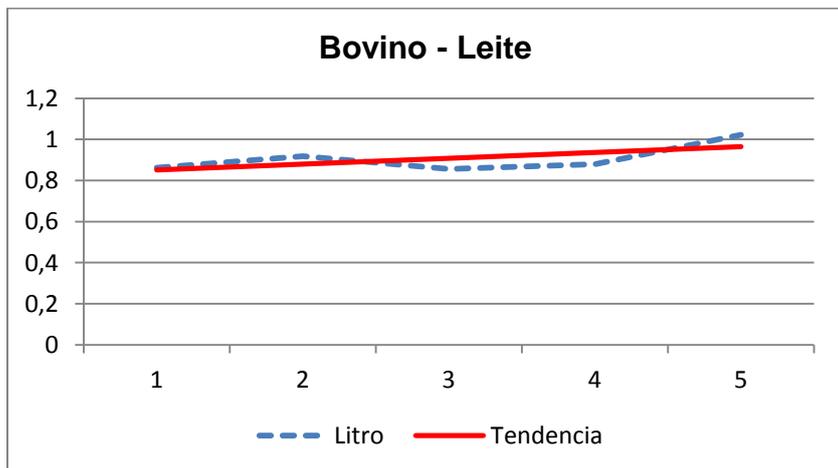


Gráfico 6 – Leite

Taxa de crescimento: 3,41%

Com relação ao preço do litro do leite, houve uma valorização no período e a tendência é positiva para os próximos meses. Esta situação é reflexo da chegada do inverno (entressafra) onde as pastagens produzem menos matéria-seca e os animais consequentemente produzem menos leite, ou seja, a oferta menor leva a um aumento do preço.

## **PRODUTOR RURAL EM FOCO**

Nessa edição conversamos com o Sr. Fabrício Chamorro Robleski, proprietário da Granja Nova Esperança, localizada em Uruguaiana/RS. A propriedade rural trabalha com bovinos de corte da raça Brangus e ovinos Corriedale, além da produção de hortifrutigranjeiros.

### **Quando e como começou a criação de Brangus e Corriedale na sua propriedade?**

“Bom, a criação começou a 3 anos, quando nós adquirimos a área. Então eu vim até a EMATER, conversei com o pessoal e informei que tinha a área. Em conjunto decidimos partir para um projeto agropecuário dentro do estabelecimento e que teria o interesse em trabalhar com Brangus e Corriedale. Foi uma escolha minha, apenas o projeto para aquisição dos animais que veio da EMATER. Com o Corriedale foi o mesmo sistema, já era uma das raças muito criada em Uruguaiana. Foi na mesma época, os ovinos chegaram no início do mês de novembro de 2011 e os bovinos no final no mês de novembro.”

### **Conte um pouco da sua trajetória como pecuarista. Porque escolheu trabalhar com pecuária?**

“Bom, o meu pai administrou uma área em Quaraí. Nós trabalhamos durante 13 anos naquele estabelecimento junto com o meu irmão. Atuamos também com essas raças, tanto Corriedale como Brangus. Meu pai já há 40 anos atuava na área de leilões, então ele tinha uma grande noção e a gente foi trabalhando nisso. Saímos dali, trabalhei em outro ramo, totalmente diferente da pecuária, e após 14 anos retornei para a área rural através dos projetos da EMATER. Há 3-4 anos atrás houve a aquisição dessa área por parte do meu sogro que me convidou para trabalhar e eu assumi a propriedade.”



### **Em sua opinião, quais são os principais desafios enfrentados no setor?**

“Olha, falando de bovinocultura, se não tiver um material (produto) bom, eu acho que qualquer produtor tem um entrave na hora da comercialização. Particularmente hoje eu tenho novilhas boas e fiz a aquisição de um touro em parceria com a EMATER e EMBRAPA, que é um touro que veio para nós com 24 meses e já está trabalhando pelo 2º ano e produzindo excelentes terneiros. Utilizo apenas o sistema de monta natural, pois as biotécnicas reprodutivas tem custos e ainda estamos começando. E na parte de ovinocultura também, tem seus entraves, porque não tem mercado para essa comercialização. Por exemplo onde vou

oferecer 30 cordeiros no mercado? Então é ruim para comercializar.”

### **Em sua opinião, quais são as principais vantagens / pontos fortes do setor?**

“Olha, os pontos principais hoje é que a bovinocultura esta em alta, podemos dizer que hoje o preço do mercado esta aquecido. Já não se pode dizer o mesmo da ovinocultura, que esta um pouco menos aquecida, mas tem uma produção expressiva na região.”

### **Qual a inovação que você considera mais importante nos últimos anos para as atividades?**

“É uma cadeia, não adianta ter uma excelente reprodução, se não tem nutrição. Para os produtores, saber manejar campo nativo, que é uma ferramenta com custo zero, simplesmente reestruturar o estabelecimento, adequar a quantidade de animais (taxa de lotação), poderíamos passar, no meu ponto de vista, para as tecnologias da reprodução.”

### **Como você avalia a integração entre os pecuaristas de sua região?**

“Eu acho que falta uma maior união dos pecuaristas locais, eu acho que o pequeno produtor é visto ainda como o PEQUENO produtor, mas juntos somos uma fatia bem significativa nesse mercado. Se nós tivéssemos um plano onde abrangesse todos os produtores rurais para a parte de comercialização, onde tivesse um padrão, indiferente de ser 5.000 ou 25 animais, poderia facilitar para todos. Portanto existe sim uma falta de integração entre os produtores.”

### **Como você avalia o apoio do governo a pecuária / setor primário nas diferentes esferas?**

“Para o pequeno produtor hoje o apoio é a EMATER, porque estão sempre disponíveis. O governo faz sua parte também, através do financiamento, linhas de crédito, etc.”

### **Pra quem quer começar na área, qual a sua dica?**

“Olha, a primeira coisa é conhecer, perguntar, porque a gente vê que muitas vezes o pequeno produtor ainda tem aquele pensamento retrógrado, só ele sabe, fica dentro do estabelecimento. O simples fato de ir em uma exposição, como aqui em Uruguaiana, já fornece informação do mercado por exemplo, tanto de raça, quanto de tamanho, precocidade, tanto em ovinos quanto em bovinos. As vezes uma mínima coisa faz uma grande diferença, como agora o pessoal esta falando muito do campo nativo. Temos que trabalhar para manejá-lo melhor, subdividir, dar um descanso maior, diferir o pasto, adequar o peso (lotação), entre outras coisas.”

Produto	Unidade	Preço (R\$)
Sal Mineral – 40 P	Kg	1,24
Sal Mineral – 65 P	Kg	1,63
Sal Mineral – 80 P	Kg	1,90
Sal Proteinado – 35 PB	Kg	1,62
Sal Proteinado – 45 PB	Kg	1,87
Adubo NPK – 8:20:20	Ton	1.040,00
Adubo NPK – 5:20:20	Ton	1.135,00
Adubo MAP	Ton	1.354,00
Adubo DAP	Ton	1.333,00
Dessecante	Litro	0,02
Uréia – 45:0:0	Ton	1.137,50
Brincos de Identificação – Bovinos	Unidade	1,15
Brincos de Identificação - Ovinos	Unidade	0,83
Ração Desmame de terneiros – 18% PB	Kg	1,08
Ração Manutenção – 12% PB	Kg	0,84
Ração Terminação – 14% PB	Kg	0,91
Ração Equinos	Kg	1,03
Antibiótico – Oxitetraciclina	ml	0,17
Vermífugo Albendazole 15% (injetável)	ml	0,08
Vermífugo Albendazole (Oral)	ml	0,03
Vermífugo Doramectina (injetável)	ml	0,27
Vermífugo Equinos - Ivermectina	Seringa (pasta)	6,60
Vermífugo Febendazole	Seringa (pasta)	7,00
Pamoato de Pirantel - Equinos	Seringa (pasta)	9,65
Abamectina 1% (Injetável)	ml	0,03
Oxifendazole	ml	0,04
Levamisole (Injetável)	ml	0,05
Levamisole (Oral)	ml	0,03
Diclofenaco sódico	ml	0,38
Benzilpenicilinas (Pencivet)	ml	0,60
Antidiarréico	ml	7,75
Soro Glicosado	Litro	9,28
Soro antitetânico	Dose	10,38
Mata-Bicheira Spray Prata 500 ml – Ectoparasitário	Frasco	17,62
Mata-Bicheira Líquido - Ectoparasitário	Frasco	5,70
Semente Aveia	Kg	3,60
Semente Azevém – Ciclo Longo	Kg	3,70
Semente Azevém – Ciclo Curto	Kg	-
Isolador (Cerca Elétrica) – Tipo E	Unidade	0,70
Arame Liso	Metro	0,57
Óleo Diesel	Litro	2,15

Coleta de preços realizada no dia 30 de junho de 2014. Média dos preços de estabelecimentos comerciais localizados no município de Uruguaiana – RS.

## **CTPEC – CENTRO DE TECNOLOGIA EM PECUÁRIA - INTEGRA UNIVERSIDADE E O CAMPO**

Durante o ano de 2014 o CTPEC têm promovido ações junto ao setor pecuário na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul.

O CTPEC é coordenado por professores da UNIPAMPA e conta com o apoio de alunos de graduação e pós-graduação além de colaboradores externos, buscando promover ações de extensão rural e universitária em sintonia com o setor primário, desenvolver projetos de pesquisa, promover a capacitação de colaboradores rurais, entre outras atividades. É importante destacar o que estas ações tem tido um grande apoio do Sindicato e Associação Rural de Uruguaiana.

O CTPEC já realizou até o mês de julho de 2014, seis edições da Noite da Pecuária, cinco edições do Boletim da Pecuária, dias-de-campo, visitas técnicas em propriedades rurais, aulas práticas, assessoramento técnico a produtores rurais, além do início de algumas pesquisas a campo.

### **NOITE DA PECUÁRIA**

No dia 07 de julho de 2014 ocorreu a 6ª edição da Noite da Pecuária com palestras do Engenheiro Agrônomo Mário R. Freitas e do Médico Veterinário Marcos F. S. Borba, falando sobre pastagens e ovinocultura, respectivamente.

Na 1ª palestra da noite, o Dr. Mário R. Freitas palestrou sobre “Manejo intensivo de pastagens: case Estância Santa Marta – São Borja/RS”, onde falou sobre produção animal em pastagens irrigadas. Relatou o manejo da Estância Santa Marta, salientando a importância de trabalhar com boa cobertura de solo e construção da matéria orgânica para evitar o processo de degradação das pastagens e também o fator intensidade de pastejo.

Citou os motivos que levaram a empresa a irrigar as pastagens, que foram o tipo de solo trabalhado, o clima, o sistema de produção, manejo, fatores que envolvem principalmente os custos. A empresa trabalha com irrigação em malha e pivô central e em média 1000 ha são irrigados. Os resultados com a irrigação levam a redução do impacto das secas, aumento da produtividade e maior segurança do produtor.

As variáveis que afetam a produtividade são a produção de forragem, suplementação, consumo de pastagem e eficiência de pastejo, levando-se em conta o desempenho animal e a taxa de lotação do campo.

Salientou também que não há uma espécie forrageira perfeita quando se trabalha com irrigação, uma vez que

a produtividade também depende da fertilidade e da qualidade do solo trabalhado.

A produção anual de carne/ha após implantação dos pivôs na fazenda foi de 249,5 Kg em 2012/2013 e de 368,9 Kg em 2013/2014, aumentando as áreas de pastagens de 800 ha em 2012 para 1500 ha em 2013, dobrando o número de cabeças vendidas ao ano com ganho médio diário de 0,9 Kg/dia.

Demonstrou também os sistemas de bebedouros para os animais e alguns manejos que foram se adequando conforme a estrutura da empresa. Os objetivos da fazenda são principalmente criar metas de produção para o período de maior produção de matéria seca (outubro a abril), possibilitar a integração lavoura-pecuária e cumprir as metas de vendas de animais mensalmente.

Na segunda palestra da noite, o Dr. Marcos F. S. Borba falou sobre ovinos, em palestra intitulada “Cordeiro do Alto Camaquã: Agregando valor na ovinocultura”. Na ocasião, falou sobre a situação atual da cadeia da carne ovina no RS, citando algumas dificuldades, como a oferta irregular de produtos, a indefinição sobre qualidade e o elevado preço ao consumidor e baixo preço ao produtor. Além disso, a exigência por qualidade, mas sem aumentar o preço, o que torna as coisas complicadas para o produtor.

Falou da importância dos diferentes tipos de mercados, formais, informais, não-tradicionais e dinâmicos e citou os fatores que permitem a introdução e permanência no mercado, dentre eles organização da produção, acesso a informação e inovação, como adequar oferta a demanda.

Após essa introdução, falou sobre como agregar valor a ovinocultura, quais são os passos fundamentais e a importância da identidade para fixar o produto no mercado. No caso da criação da marca Alto Camaquã pela ADAC (Associação para o Desenvolvimento Sustentável do Alto Camaquã) a identidade territorial permitiu associar uma qualidade cultural aos produtos, criando uma imagem regional de produção sustentável. Além disso, garantiu aos consumidores produtos de baixo impacto e sem risco de contaminação, proporcionando diferenciação e agregação de valor, permitindo a permanência no mercado.

Mostrou que não existe uma “receita” para fixar o produto no mercado, mas existem passos que se forem seguidos podem garantir a qualidade do produto, que permite a permanência no mercado.