

Administrar bem, lucrar sempre. Direção: a terceira função da administração (Parte 2)

Na sequência da série sobre a função Direção, confira os principais aspectos da Comunicação. Sem dúvida alguma, o administrador que sabe comunicar e negociar tem excelentes ferramentas para alcançar sucesso em suas atividades. Os próximos textos tratarão de outros dois aspectos importantes da Direção: Liderança e Motivação (Texto 12). [Clique e leia o artigo na íntegra.](#)



Os problemas de comunicação não são facilmente constatáveis, embora estejam na base dos principais conflitos que ocorrem dentro das organizações, sabotando decisões, bloqueando ações e retardando o alcance de metas e objetivos organizacionais e individuais.

O administrador moderno deve configurar toda a organização na direção das pessoas e dos clientes e incrementar fortemente as comunicações com eles. As habilidades de comunicação constituem uma parte fundamental em cada atividade administrativa.

COMUNICAÇÃO DENTRO DE TODAS AS FUNÇÕES DO ADMINISTRADOR

A comunicação permeia cada uma das funções administrativas. Quando o administrador desempenha a função de planejamento, ele solicita informação, escreve cartas, memorandos e relatórios e depois se reúne com outros administradores para explicar o planejamento. Quando o administrador organiza, ele solicita informação sobre o estado da organização e comunica a nova estrutura a todos. Quando o administrador dirige, ele se comunica com os subordinados para motivá-los, liderá-los e comunicar-se com eles. Quando o administrador desempenha a função de controle, ele utiliza intensamente a comunicação para obter informações, compará-las com os padrões e estabelecer as medidas corretivas quando necessárias.

Conceito de Comunicação

Comunicar significa tornar algo comum. Esse algo pode ser uma mensagem, uma notícia, uma informação, um significado qualquer. Assim, a comunicação é uma fonte que transporta esse algo de uma pessoa para outra ou de uma organização para outra. Comunicação não significa apenas enviar uma informação, mas torná-la comum entre as pessoas envolvidas. A comunicação é uma estrada de duas mãos que inclui a ida - enviar a mensagem - e a volta - ouvir e obter retroação para chegar a um entendimento comum.

Processo de Comunicação

O processo de comunicação consiste em seis elementos fundamentais:

Fonte (É a pessoa, grupo ou organização que deseja transmitir alguma idéia ou informação através de uma mensagem. A fonte dá início ao processo e a mensagem pode comunicar informações, atitudes, comportamentos, conhecimentos ou alguma emoção ao destinatário.)

Transmissor (A mensagem é enviada através de um transmissor, que é o transportador da comunicação. É o meio ou aparelho usado para codificar a ideia ou significado através de uma forma de mensagem - como símbolos, sinais ou gestos.)

Canal (É o meio escolhido através do qual a mensagem flui entre a fonte e o destino. É o espaço ou ambiente que medeia os elementos envolvidos no processo de comunicação.)

Receptor (É o meio ou aparelho que decodifica ou interpreta a mensagem para oferecer um significado percebido.)

Destino (É a pessoa, grupo ou organização que deve receber a mensagem e compartilhar do seu significado.)

Ruído (É o termo que indica qualquer distúrbio indesejável dentro do processo de comunicação e que afeta a mensagem enviada pela fonte ao destino.)

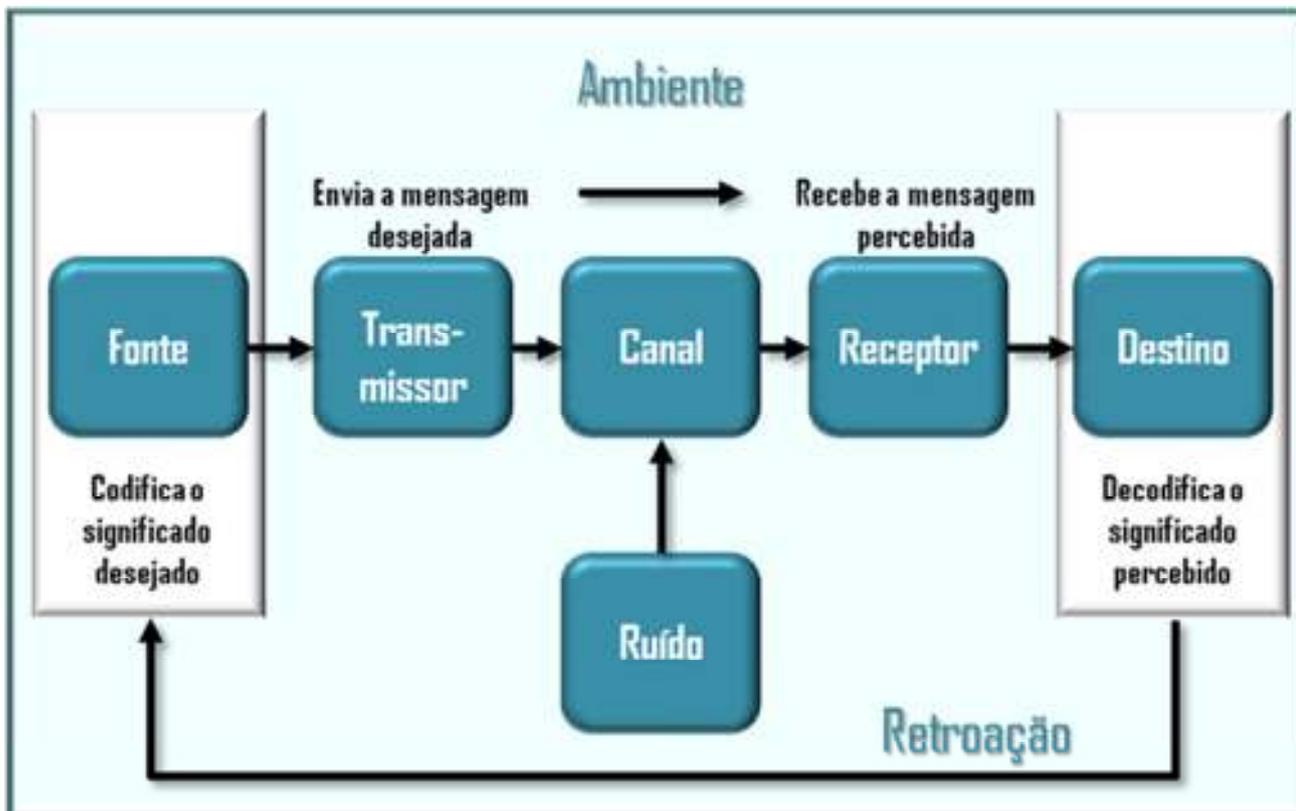


Fig. 1: O processo de comunicação. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

Para confirmar a comunicação, o destino ou destinatário deve proporcionar retroação (retroinformação, informação de retorno, feedback). Este é o processo pelo qual o destino recebe e assimila a comunicação e retorna o que ele percebe a respeito da mensagem desejada.

A retroação ocorre quando o destino responde à fonte com uma mensagem de retorno. É uma poderosa ajuda para a eficácia da comunicação, porque permite que a fonte verifique se o destino recebeu e interpretou corretamente a mensagem. O administrador deve encorajar a retroação sempre que possível e avaliá-la cuidadosamente.

Como obter retroação

A retroação é fundamental para o sucesso da comunicação. Ela serve para assegurar que o destinatário compreendeu a mensagem e que a comunicação foi bem-sucedida. A retroação pode ser desenvolvida através de meios simples, tais como:

- Através da confiança e calor humano no relacionamento
- Através de preocupação com relação às pessoas
- Através de um comportamento aberto
- Através da disposição para mudanças
- Quando o objetivo é ajudar e não penalizar ou destruir
- Quando a retroação não causa dano nenhum a ninguém
- Através de um bom relacionamento com as pessoas
- Através da percepção do impacto da comunicação sobre as pessoas

Fig. 2: Dicas para um bom feedback . Fonte: CHIAVENATO, 2004.

O processo de comunicação pode ser eficiente e eficaz. A eficiência está relacionada com os meios utilizados para a comunicação, enquanto a eficácia está relacionada com o objetivo de transmitir uma mensagem com significado.



Fig. 3: A eficiência e a eficácia na comunicação. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

Consonância e Dissonância

Quando o significado da mensagem enviada pela fonte é semelhante ao significado da mensagem percebida pelo destino temos o que chamamos de consonância. Consonância significa que a mensagem enviada e a mensagem percebida são perfeitamente iguais. Organizações buscam construir consonâncias - e reduzir dissonâncias. A comunicação proporciona consonância e reduz a dissonância. A dissonância ocorre quando o significado percebido pelo destino é diferente do significado transmitido pela fonte.

O processo de comunicação está intimamente relacionado com o sistema cognitivo de cada indivíduo. A cognição - ou conhecimento - representa aquilo que as pessoas sabem a respeito de si mesmas e do ambiente que as rodeia. Todas as ações de cada pessoa são guiadas pela sua cognição, isto é, pelo que ela pensa, acredita e sente. Quanto maior a homogeneidade entre os padrões de referência de ambas as partes (fonte e destino), tanto maior a probabilidade de uma comunicação bem-sucedida.

Codificação e decodificação são as fontes potenciais para erros de comunicação, porque conhecimentos, atitudes e experiências filtram e criam ruído na translação de símbolos para significados. Para tanto, conhecimento e experiência são importantes para que a mensagem possa ser adequadamente interpretada. Todavia, a mensagem desejada pela fonte e a mensagem percebida pelo destino podem diferir, resultando em distorção, pelas seguintes razões:

O receptor não conhece a codificação e não sabe decodificá-la.

O receptor tem dificuldade em interpretar a codificação.

O receptor não está exatamente sintonizado no canal (ansiedade, cansaço, desatenção ou desinteresse).

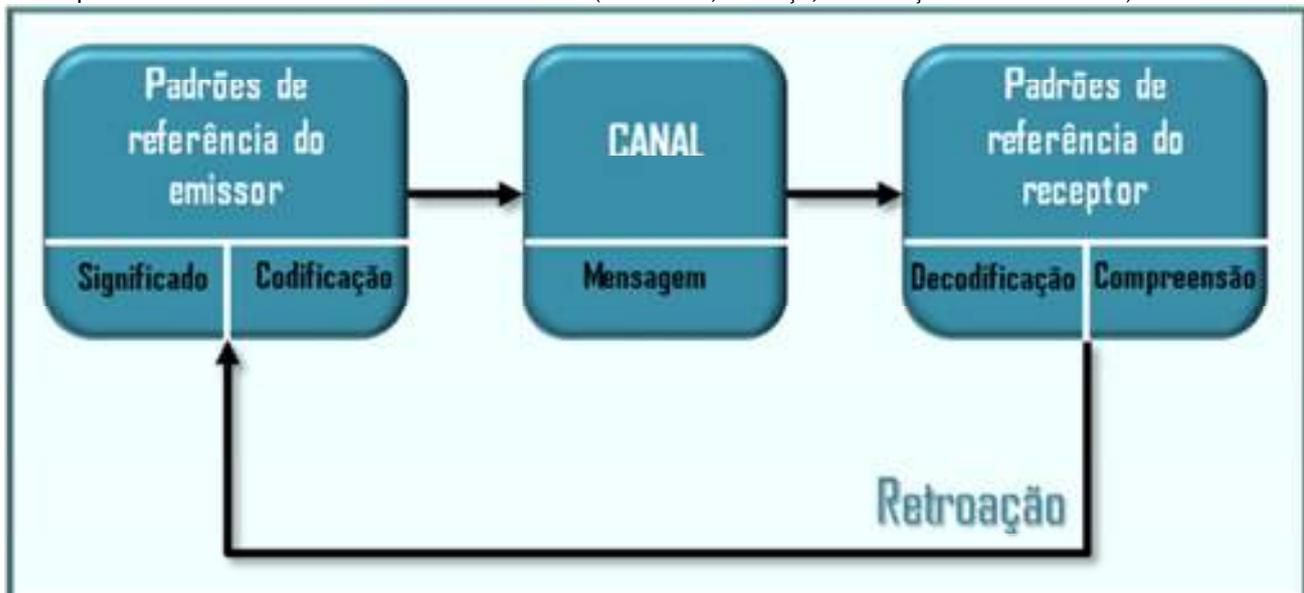


Fig. 4: Os padrões de referência pessoais na comunicação. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

Barreiras à Comunicação

Barreiras são restrições ou limitações que ocorrem dentro ou entre as etapas do processo de comunicação, fazendo com que nem todo sinal emitido pela fonte percorra livremente o processo de modo a chegar incólume ao seu destino.

As barreiras fazem com a mensagem enviada e a mensagem recebida sejam diferentes entre si. O conhecimento desses obstáculos pode ajudar o administrador em suas tentativas de maximizar o sucesso das comunicações. Para tanto, o administrador deve incentivar a comunicação aberta e franca entre seu pessoal.



Fig. 5: As barreiras ao processo de comunicação. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

Canais de Comunicação

O canal de comunicação é o meio escolhido para fluir a mensagem do emissor ao destino. O administrador pode escolher vários canais de comunicação com outros administradores ou subordinados. A capacidade de um canal de informação é influenciada por três características:

A capacidade de manipular múltiplos assuntos simultaneamente.

A capacidade de facilitar retroação de mão dupla rápida.

A capacidade de estabelecer foco pessoal para a comunicação.

A seleção de canais de comunicação depende do tipo da mensagem que se pretende transmitir. Em geral, os canais de comunicação dependem do tipo de mensagem - se ela é rotineira ou não-rotineira. A chave é escolher o canal mais apropriado para a mensagem.

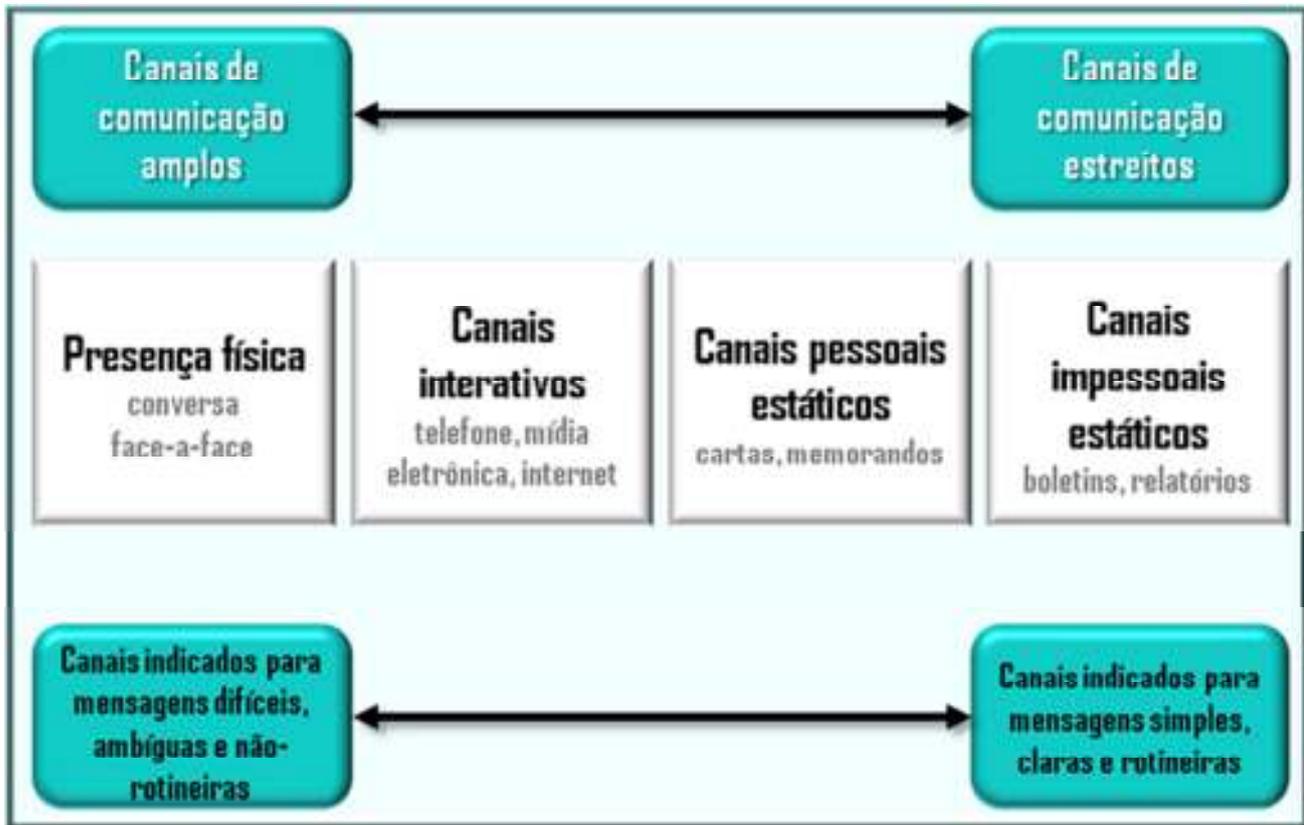


Fig. 6: Canais de comunicação e seu grau de amplitude e riqueza. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

10 MANDAMENTOS DA BOA COMUNICAÇÃO

Comunicação é um estado de espírito. Você deve sempre estar atento a estes posicionamentos:

Esclareça suas ideias antes de comunicá-las. Analise o problema ou ideia a ser comunicada.

Examine o propósito de cada comunicação. Antes de comunicar, verifique o que realmente você pretende com a mensagem - obter informação, iniciar ação, mudar atitudes de outra pessoa?

Considere o conjunto físico e humano onde você vai comunicar. O administrador deve ser sensível ao ambiente onde deverá comunicar, observando: o senso de oportunidade, o clima social, as práticas e costumes, as expectativas dos outros.

Consulte outras pessoas para planejar suas comunicações. A consulta proporciona uma visão adicional e objetividade às suas mensagens.

A maneira de comunicar é tão importante quanto o conteúdo da mensagem. Tanto a forma como o conteúdo são igualmente importantes na comunicação.

Aproveite todas as oportunidades que surgirem para ajudar ou valorizar o ouvinte. Leve em conta os interesses de quem está envolvido no processo de comunicação.

Acompanhe sua comunicação. Assegure-se através da retroação se houve entendimento e ação resultante adequados.

Comunique para o amanhã. A comunicação não deve se restringir às demandas da situação atual, mas deve ser planejada para manter consistência com objetivos e interesses a longo prazo.

Assegure-se de que as ações suportam sua comunicação. Na comunicação, o discurso e a prática devem ser congruentes.

Procure fazer-se compreendido, mas compreenda também, como um bom ouvinte. Por fim, enquanto você fala, ouça também e analise as reações e atitudes das pessoas.

COMUNICAÇÕES ORGANIZACIONAIS

A comunicação organizacional constitui o processo específico através do qual a informação se movimenta e é intercambiada entre as pessoas dentro de uma organização. Algumas comunicações fluem na estrutura formal da hierarquia, enquanto outras se movimentam na direção lateral ou horizontal. Modernamente, com a TI, os fluxos de comunicação estão se intensificando em todos os sentidos.

Da mesma forma como o processo de comunicação interpessoal apresenta alterações afetando seu resultado, as comunicações organizacionais apresentam 3 problemas principais de transformação:

Omissão (Significa a supressão de aspectos das mensagens, mantendo o sentido da mensagem íntegro e inalterado, mas sem ser efetivamente transmitido ao destinatário.)

Distorção (Significa uma alteração no sentido da mensagem em suas passagens pelos diversos agentes do sistema.)

Sobrecarga (Ocorre quando os canais de comunicação conduzem um volume de informações maior do que a sua capacidade de processá-las.)

Comunicação em Equipes

O trabalho em equipe envolve intensa comunicação. Os membros da equipe trabalham juntos para cumprir tarefas e a estrutura de comunicação da equipe influencia o seu desempenho e a satisfação das pessoas envolvidas. Há dois tipos principais de redes de comunicação em equipes:

Rede Centralizada (Os membros da equipe devem se comunicar através de um indivíduo para resolver os problemas ou tomar decisões. Este tipo de rede proporciona soluções mais rápidas para problemas simples. Os membros passam as informações relevantes a uma só pessoa para que ela tome as decisões.)

Rede Descentralizada (Os membros podem se comunicar livremente com os demais membros da equipe. Todos os membros processam a informação entre si até que cheguem a um consenso sobre uma decisão. Este tipo de rede é mais lenta para problemas simples porque a informação passa por diferentes pessoas até que elas coloquem as peças juntas e resolvam o problema. Todavia, os problemas complexos são mais rapidamente resolvidos pela rede descentralizada porque todas as informações necessárias não ficam restritas a uma única pessoa.)

Reuniões

As reuniões constituem um importante meio de comunicação organizacional. Uma reunião é um encontro de pessoas para discutir algum assunto ou resolver algum problema. As reuniões fazem parte do dia-a-dia do administrador. Uma reunião é uma forma de intercâmbio de ideias entre as pessoas e uma poderosa ferramenta de trabalho.

Como fazer uma reunião funcionar
Muitas reuniões funcionam como pura perda de tempo. Para fazer uma reunião funcionar bem, é preciso seguir algumas regras:

O coordenador deve:	Os participantes devem:
<ul style="list-style-type: none">• Exercer liderança participativa• Funcionar como facilitador e impulsionador• Balancear a participação de todos os membros• Ser claro e comunicativo• Prestar atenção ao horário de início e de término• Mostrar confiança nas pessoas	<ul style="list-style-type: none">• Utilizar regras de consenso e retroação• Ser estimulados a contribuir e colaborar• Ser motivados e incentivados

Fig. 7: Dicas para otimizar os resultados de uma reunião. Fonte: CHIAVENATO, 2004.

NEGOCIAÇÃO

Grande parte das comunicações dentro das organizações envolve uma razoável habilidade de negociação por parte do administrador. Negociação ou barganha é o processo de tomar decisões conjuntas quando as partes envolvidas têm diferentes preferências.

Quase sempre o administrador trabalha em situações de negociação. Para conduzir com eficácia uma barganha, o administrador precisa ter: habilidade de planejamento, conhecimento do assunto a ser negociado, habilidade para pensar clara e objetivamente sob pressão e incerteza, habilidade de ouvir, habilidade de julgamento e inteligência geral, integridade, habilidade de persuadir outros e muita paciência. Tudo isso ajuda a saber quando e como negociar.

Estratégia de negociação

A negociação envolve a preparação de um plano estratégico para direcionar o seu início e as decisões táticas no decorrer do processo de negociação. Estratégia de negociação é um compromisso amplo no sentido de atingir os objetivos do negociador.

Alguns negociadores adotam uma estratégia 'dura' com seus oponentes, enxergando a negociação como um processo antagônico. Outros utilizam uma estratégia 'suave' para obter resultados mais favoráveis, fazendo qualquer coisa para preservar o relacionamento com a outra parte. Entre esses dois extremos, há uma terceira alternativa: a negociação em colaboração, que enfatiza a criatividade, a construção da confiança mútua e a busca conjunta por soluções que atendam aos interesses de todos. Custa caro fazer negócios sem negociações e estratégias de relacionamentos marcados pela cooperação. Trabalhar com cooperação é uma maneira muito mais agradável de fazer negócios: é uma vantagem competitiva, além de ser uma questão puramente de bom senso.

Análise

Como função administrativa de guiar as atividades dos membros da organização, a direção depende da comunicação e da negociação. Comunicar significa tornar algo comum por meio de um processo que apresenta 6 componentes: fonte, transmissor, canal, receptor, destino e ruído. Para certificar-se de que atingiu o sucesso deste processo, o administrador deve utilizar a

retroalimentação (feedback) que funciona como uma mão dupla da comunicação. Como a comunicação está relacionada com o sistema cognitivo (conhecimentos e padrões de referência) de cada indivíduo, ela tem elevado caráter subjetivo. Neste sentido, ocorre a consonância quando o significado da mensagem enviada é semelhante ao significado da mensagem percebido pelo destino e, no viés contrário, ocorre a dissonância. Para evitar transformações nas comunicações (omissão, distorção, sobrecarga), o administrador deve ficar atento às barreiras ao processo e à correta decisão do canal a ser utilizado. Presente nas atividades rotineiras do administrador, a negociação nada mais é do que o processo de tomada de decisões quando as partes envolvidas têm diferentes posicionamentos, sendo que seu sucesso está intimamente ligado ao processo de comunicação adotado com base na estratégia definida preliminarmente.

Conceitos-chave

- BARREIRAS À COMUNICAÇÃO

São as restrições ou limitações que ocorrem dentro ou entre as etapas do processo de comunicação, fazendo com que nem todo sinal emitido pela fonte percorra livremente o processo, de modo a chegar ao destino sem distorções.

- CANAL

É o meio escolhido através do qual a mensagem flui entre a fonte e o destino. Pode ser o meio escrito ou falado utilizado para fluir a mensagem.

- CODIFICAÇÃO

É a conversão de uma ideia em mensagem inteligível pelo comunicador.

- COGNIÇÃO

É o processo consciente de aquisição de conhecimento. É o que as pessoas sabem sobre si mesmas e sobre o seu ambiente e que funciona como um padrão de referência.

- COMUNICAÇÃO

É o processo de transmissão e compreensão da informação mediante o uso de símbolos comuns.

- CONSONÂNCIA

Ocorre quando o significado da mensagem enviada pela fonte é semelhante ao significado da mensagem percebida pelo destino.

- DECODIFICAÇÃO

É o processo mental que o receptor de uma mensagem usa para poder decifrá-la.

- DISTORÇÃO

Significa uma alteração no sentido da mensagem em suas passagens pelos diversos agentes do sistema. Geralmente é causada pela percepção seletiva.

- ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO

É um compromisso amplo no sentido de atingir os objetivos do negociador.

- NEGOCIAÇÃO

É o processo de tomar decisões conjuntas quando as partes envolvidas têm diferentes preferências.

- OMISSÃO

Significa a supressão de aspectos das mensagens, mantendo o seu sentido íntegro e inalterado, mas não comunicado.

- PERCEPÇÃO SELETIVA

É a categorização de um objeto ou estímulo de acordo com os padrões de referência de cada pessoa.

- PROCESSO DE COMUNICAÇÃO

É o sistema formado pela fonte, transmissor, canal, receptor e destino, sendo influenciado pelo ruído.

- RECEPTOR

É o meio ou aparelho que decodifica ou interpreta a mensagem para oferecer um significado percebido.

- RUÍDO

É o termo que indica qualquer distúrbio indesejável dentro do processo de comunicação e que afeta a mensagem enviada pela fonte ao destino.

- SOBRECARGA

Ocorre quando os canais de comunicação conduzem um volume de informações maior do que a sua capacidade de processá-las.

- TRANSMISSOR

É o meio ou aparelho usado para codificar a ideia ou significado através de uma forma de mensagem.

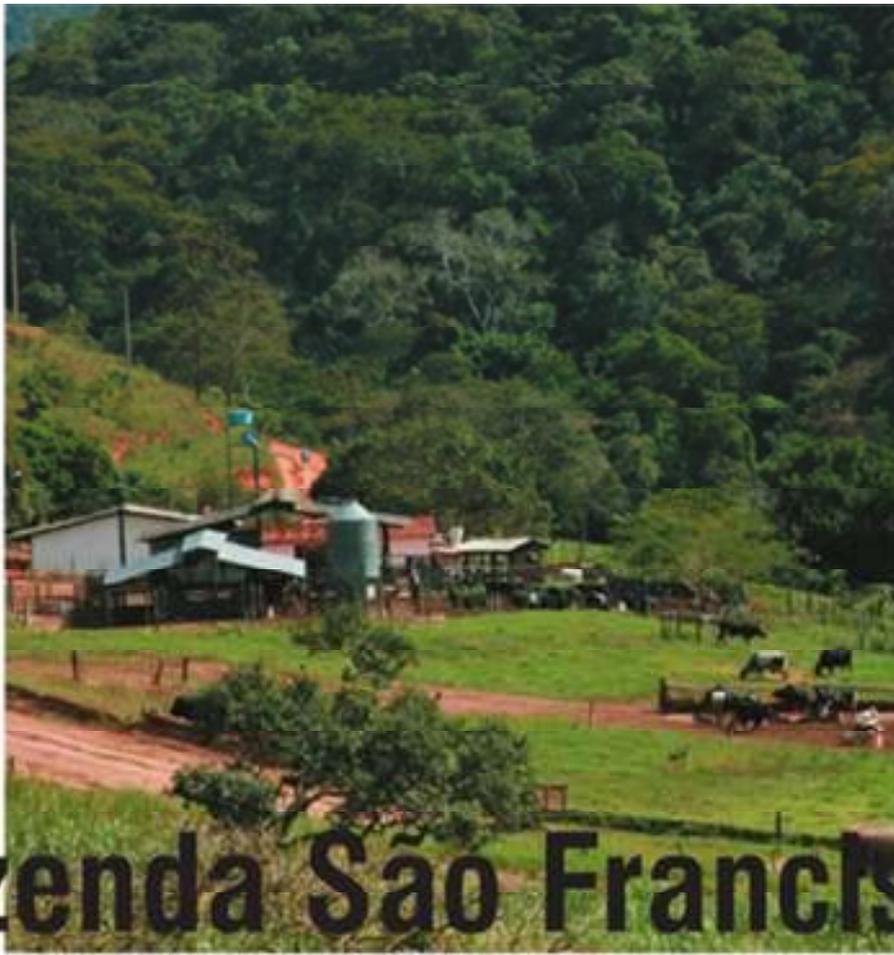
REFERÊNCIA

CHIAVENATO, Idalberto. Administração nos novos tempos. Elsevier: Rio de Janeiro, 2004.

Fazenda São Francisco - Desenvolvimento Sustentável e emprego de tecnologias impulsionam a produção de leite e refletem na qualidade do rebanho

A preservação ambiental atrelada à tecnificação têm sido fortes aliadas para o desenvolvimento sustentável da Fazenda São Francisco. Localizada no Município de Frei Gaspar, aproximadamente a 15 km de Itambacuri e a 30 km de Teófilo Otoni, a fazenda tem investido em novas tecnologias, melhoramento genético e nutrição animal, o que vem garantindo um retorno positivo. A fazenda São Francisco é parceira e usuária do IDEAGRI. [Clique e navegue.](#)





Fazenda São Francisco

Desenvolvimento Sustentável e emprego de tecnologias impulsionam a produção de leite e refletem na qualidade do rebanho

O proprietário, Marcelo Dornelas Cerqueira, de 58 anos, comemora os bons resultados que se justificam pelo amor ao campo que o acompanha desde a infância. Filho de produtores rurais, Marcelo e a família deixaram Muriaé (MG) em 1959 e partiram para a região de Itambacuri, onde adquiriram uma fazenda e ali se fixaram.

Há aproximadamente 30 anos, Marcelo Cerqueira comprou os seus primeiros pedaços de terra e conseguiu ampliar a fazenda, mediante a compra de terrenos vizinhos, até chegar a atual disposição da Fazenda São Francisco. "Quando comprei a fazenda, não tinha um pé de capim, não tinha estrada, não tinha casa, não tinha nada. Fui ajeitando tudo aos poucos e, naquela época, procurei o IBAMA. Eles me orientaram quanto à maneira de formação da fazenda e, hoje, tenho mais de 20% de reserva legal, de mata virgem. Desmatei de acordo com as orientações do IBAMA, no sentido de preservar as áreas mais altas e perto de córregos. Hoje, o trabalho de preservação continua e todas as nossas lavouras são feitas em plantio direto. Assim, garantimos a preservação do solo", explica.

Com uma área total de 395 alqueires, a fazenda se encontra dividida em setores. Segundo o proprietário, o setor São Francisco é dedicado exclusivamente ao gado de leite. O setor Papagaio é voltado para a engorda, reprodução e é onde se produz o gado leiteiro. "Nesse setor, temos vacas azebuadas, onde se fazem as mestiças para atender ao São Francisco", salienta Marcelo. Já o setor denominado Córrego da Areia e dedicado a recria, onde se faz a engorda de bezerras para a produção de gado de corte.

O setor São Francisco possui, sozinho, 140 alqueires de terra e garante uma produção média de 3 mil litros de leite por dia para a fazenda. O gado leiteiro é meio-sangue, 5/8 e 3/4. "Nessa região, antigamente, não se tirava leite. O leite era de aproveitamento e só tinha gado de corte. Não é por menos que Carlos Chagas é a capital do gado de corte. Quem tirava 100 litros de leite, tirava muito. Até há pouco tempo, falavam que gado de leite aqui era só até meio-sangue, porque não havia clima bom para 3/4. Mas isso não é verdade. Estamos tendo resultados muito bons com a 3/4. O que faz sentido é criar estrutura e, principalmente, oferecer boa alimentação para o gado. Se você oferece uma boa alimentação, esse gado mais puro vai responder mais do que uma vaca meio-sangue".

O plantel da Fazenda São Francisco é de aproximadamente 300 vacas, além das crias, e possui uma média de 180 vacas paridas durante o ano. A meta do proprietário é colocar uma média de 240 vacas em lactação e trabalhar com uma produção em torno de 4 mil a 5 mil litros de leite. "Nós consideramos que mais de 90% da estrutura está montada para isso. No Papagaio, estamos produzindo o gado leiteiro, então, estão vindo novilhas para o setor São Francisco. Assim, a gente tem condição de tirar as vacas mais velhas, vacas de menor produção. A nossa meta agora é produzir de 15 a 20 litros de leite por vaca/dia."

Dentista por formação, Marcelo Cerqueira é casado há 31 anos com a dentista Dores Guimarães Cerqueira, com quem teve quatro filhos. O casal é parceiro na administração da fazenda. "A gente começou com a criação do gado Zebu. Era feita a estação de

monta e colocava-se o holandês. Fazíamos o meio-sangue e vendíamos todo esse gado. Depois, a gente começou a segurar essas crias, começamos a tirar leite e, a partir daí, fomos nos entusiasmando com o leite e, em cima das meio-sangue, colocamos outra vez o gado holandês. Fizemos também as 3/4; nessas 3/4 a gente volta para o Zebu, nesse caso o Gir", explica.

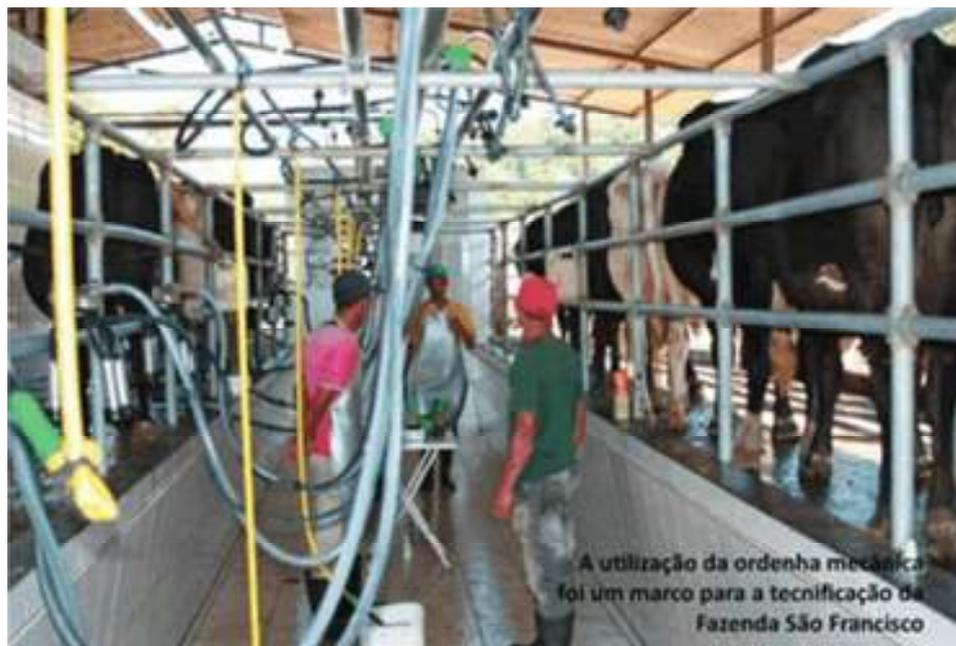
Ele e a esposa raramente vão à fazenda durante a semana e ficam por conta da parte de informatização da propriedade. Todos os dados da fazenda são lançados pela esposa no programa IDEAGRI, um programa de controle zootécnico, sanitário e financeiro. Hoje, o controle financeiro da fazenda não é feito pelo programa, mas, Segundo Marcelo, em breve será implantado.

Mão-de-obra e Assistência Técnica

O crescimento de uma fazenda tecnificada vai além da aspiração de seu proprietário. Por isso, a Fazenda São Francisco conta com o suporte de vários funcionários e uma assistência técnica especializada, que atuam de forma complementar para o fomento das atividades desenvolvidas no local. Na área do campo, a fazenda conta com a assistência técnica do médico veterinário Claudionor Ramos de Figueiredo, que assiste na parte reprodutiva, sanitária e financeira, através de um programa do SEBRAE, o Educampo. Já o médico veterinário Percival Firmato de Almeida Júnior, presta assistência à fazenda de 15 em 15 dias, na parte de nutrição, manejo e planejamento. Além da Fazenda São Francisco, Percival também presta assistência a mais 11 fazendas na região. Nesse cenário, Marcelo Cerqueira explica que seria impossível, para qualquer pessoa, entrar nesse ramo sem ter uma boa assistência. "A fazenda é como uma empresa, se não tiver uma boa assistência técnica, não tem como desenvolver o trabalho, e isso tem que funcionar em conjunto com o proprietário e a mão-de-obra empregada. Por isso é que sempre procuramos profissionalizar os nossos funcionários, pois, assim, a qualidade do funcionário se traduz em qualidade de leite";

Tecnologias

Em meio ao desenvolvimento e ao emprego de novas tecnologias na fazenda, a ordenha mecânica constituiu um verdadeiro divisor de águas na propriedade. "Em relação há um ano, quando não se tinha a ordenha mecânica, podemos afirmar que a fazenda mudou completamente. Com isso, veio a necessidade de se fazer o treinamento da mão-de-obra, que até então nunca tinha trabalhado com a ordenha mecânica. Fiz o acompanhamento dos funcionários no início para impulsionar o processo de treinamento e depois trouxemos um técnico do SENAR, que permaneceu uma semana na fazenda, realizando treinamento com os funcionários. Isso foi de fundamental importância. Veio, então, a necessidade de tirar os bezerros das vacas, o que implicou em outro processo. Tivemos que implantar um sistema para a criação de bezerros fora da mãe. Tudo isso veio acompanhado de uma gama de tecnologia e de manejo para o qual a fazenda não estava acostumada a lidar", explica Percival.



Próximo ao espaço destinado à ordenha, a fazenda conta com um lava-pés, que é mantido cheio de água. As vacas, obrigatoriamente, passam por essa estrutura e, a cada instante que a vaca molha as patas, o animal é estimulado a defecar. O objetivo, segundo Percival, é que o estrume se concentre na sala de espera, de modo a evitar que a vaca defeque durante a ordenha. O veterinário Percival Firmato salienta que a água é um componente de fundamental importância na sala de espera. "87% do leite é composto por água e, por isto, não pode faltar água limpa e de boa qualidade para as vacas de forma alguma, sendo um dos elementos essenciais para a boa produção dos animais. Por isso, outra preocupação é que na saída da sala de ordenha, elas também tenham acesso à água. Existem, inclusive, pesquisas que apontam que, em torno de 40% da água que a vaca ingere durante o dia, é ingerida após a ordenha.", comenta.

A Fazenda São Francisco conta também com um tanque de resfriamento e todo o leite é vendido para a Cooperativa dos Produtores Rurais de Itambacuri (Copril). Após a ordenha, o leite passa por canos e é lançado diretamente no tanque, que comporta 6 mil litros. Esse leite é recolhido a cada dois dias. Logo após cada ordenha, as tubulações são lavadas com água, a uma temperatura de 70°C. Para isso, contam com um sistema de aquecimento solar aliado à energia elétrica. A fazenda também possui um sistema de aquecimento a gás, mas é pouco utilizado. O proprietário garante que, para a segurança de todo esse

processo, um gerador de energia a indispensável.



Marcelo Cerqueira, proprietário da Fazenda São Francisco, mostra tanque de resfriamento de 6 mil litros.

O período padrão de lactação das vacas é de 305 dias, mas na Fazenda São Francisco, faz-se o uso de tecnologias como a Somatotropina bovina (BST), um hormônio que permite estender a lactação das vacas. Assim, Percival esclarece que com esse mecanismo, as vacas conseguem produzir mais, por um período maior. Segundo ele, a fazenda possui vacas com 300 dias de paridas produzindo de 27 a 28 litros de leite, o que reflete um aumento na média de produção da fazenda. Com a tecnologia da ordenha mecânica, a criação dos bezerros também sofreu modificações. Marcelo Cerqueira esclarece que, quando a vaca pare, o bezerro é apartado da mãe no mesmo dia. Nos primeiros cinco dias de vida, o bezerro é alimentado com o colostro e, após esse período, fornece-se ao animal, sucedâneos lácteos, como o leite em pó (que é manipulado com um pouco de leite de vaca). Após 15 dias de nascimento, o animal passa a receber só o leite em pó, que possui um custo menor que o leite da vaca. Os bezerros são criados em baias e dispostos nos piquetes conforme a idade. "Esses animais são manejados em lotes pequenos, para facilitar a detecção de doenças e para uma melhor observação por parte do tratador, mas queremos implantar aqui o sistema de bezerreiro argentino. Nesse caso, tem-se uma faixa de sombra, onde os bezerros ficam amarrados numa correntinha e correm pelo arame, sem o contato um com o outro. Quando a gente individualiza esses animais, a transmissão de doenças é menor, e assim temos um acompanhamento melhor. Essa seria uma evolução do sistema que a gente aplica aqui. Algumas fazendas já estão adotando esse sistema argentino, como na região de Teófilo Otoni e Nova Módica, que já estão dando bons resultados".



Na fazenda São Francisco, os bezerros são apartados após o nascimento e são criados em regime de baias.

A preocupação do proprietário da fazenda com o meio-ambiente vai além da preservação das matas. O próximo investimento da fazenda está focado na proposta de se dar um fim adequado aos dejetos dos animais. Segundo o veterinário Percival Firmato, os dejetos mal manejados podem provocar danos ao meio ambiente, principalmente em cursos d'água. Por outro lado, quando se dá um destino correto aos excrementos, eles podem se transformar em adubo e ser aproveitados dentro da própria fazenda. Não é por menos que a Fazenda São Francisco está estudando a implantação de um sistema de tratamento de dejetos no local, em breve.

Nutrição de animais

Além de ser cortada por muitas nascentes, o que garante água em abundância para o gado, um ponto de destaque da Fazenda São Francisco é a produção de volumosos. "É uma fazenda onde não se passa aperto com volumoso. Na época das Águas deste ano, foi a primeira vez que a gente teve condição de trabalhar com o semi-confinamento, nesse período. Os lotes de maior produção, ou seja, as vacas que produzem mais leite recebiam uma suplementação volumosa no cocho, nos intervalos de ordenha. Isso possibilitou um ganho de produtividade muito grande na fazenda. Conseguimos aumentar a produção de leite, já que a média por vaca/dia caía bastante nessa época, em relação à seca, período em que as vacas são confinadas. Neste ano, o gado foi semi-confinado nas águas e agora estamos no período de transição, então, vamos confinar as vacas. Um confinamento total. Para isso, temos que ter uma estrutura de produção de volumoso grande. A base do sucesso de uma fazenda de leite é um volumoso de qualidade, pois reduz o custo alimentar e garante uma melhor produção", explica Percival.

Percival Firmato é o responsável pela dieta do gado e tem demonstrado, através do seu trabalho, que o importante numa fazenda é dar condições para as vacas produzirem o leite. A prova disso são os diversos troféus de campeão de torneios leiteiros espalhados pelo escritório da fazenda. No período das águas, a propriedade emprega na alimentação a silagem de milho, silagem de sorgo e pasto, além de contar com a alimentação concentrada que é feita na própria fazenda. Cada lote de produção recebe uma dieta específica, levando em conta o volumoso, produção das vacas, estágio da lactação e situação reprodutiva. Calcula-se a exigência nutricional e balanceia-se um concentrado. Já na época da seca, trabalha-se, basicamente, com silagem de milho ou silagem de sorgo, sem se esquecer da cana, que é bastante empregada nesta época. Nesse caso, não há pastejo e as vacas permanecem praticamente confinadas.



Melhoramento Genético

O melhoramento genético na Fazenda São Francisco é constante. Todo o gado da fazenda é inseminado artificialmente e utiliza-se, de acordo com a necessidade, a técnica de inseminação artificial em tempo fixo (IATF). Além disso, o veterinário Percival Firmato garante que essa é a melhor época para se enxertar as vacas, principalmente as vacas de leite, já que o clima se encontra mais fresco e dessa forma tem-se uma taxa de concepção melhor. Nessa perspectiva, as vacas irão parir no final das águas e início da seca, no primeiro ano. Diante disso, o proprietário poderá intensificar o manejo reprodutivo.

Em 2009, outras ações também foram adotadas pela fazenda, no sentido de melhorar a genética dos animais. "No final do ano passado foi feito um acasalamento geral do rebanho, uma classificação vaca por vaca, e que touro seria indicado para cada uma delas. Essa classificação foi feita para as vacas mestiças, levando em conta qual touro holandês se encaixaria para consertar algum possível defeito que aquela vaca teria. Para isso, contamos com o suporte de um técnico de uma empresa de genética bovina.", afirmou Percival.

Fonte: Revista Agrominas, 4ª edição, julho de 2010.

A Alta Genetics bate, novamente, o recorde nacional de comercialização de sêmen - 3 milhões de doses vendidas em 2011

A Alta Genetics bate novo recorde brasileiro com a venda de 3 milhões de doses de sêmen em 2011. Este é o segundo recorde, o primeiro foi conquistado em 2008 com 2 milhões de doses comercializadas em 12 meses. "Este volume foi conquistado graças a uma equipe de campo qualificada e a uma completa bateria de touros aliados aos programas, que tem como objetivo entregar os melhores resultados aos nossos clientes", afirma Heverardo Rezende de Carvalho, diretor Geral da Alta no Brasil. [Clique e assista ao vídeo comemorativo.](#)



Clique e Assista: Vídeo de comemoração 3 milhões de doses

No segundo semestre deste ano, a Alta Genetics investiu mais de meio milhão de reais na compra de equipamentos para seu laboratório. "Compramos um sistema computadorizado de análise de espermatozóide, que nos oferece informação objetiva sobre as características do sêmen, com ênfase no tipo de movimentação dos espermatozoides vivos, visualizadas através de colorações específicas e de suas qualidades. Desta forma, o sêmen fresco pode ser examinado e processado, possibilitando direcionar as decisões sobre o número de espermatozoides que serão colocados em cada palheta", ressalta Carvalho.

Mercado de sêmen - O Brasil possui o maior rebanho comercial do mundo e menos de 10% de suas matrizes são inseminadas. Os maiores produtores de sêmen são os americanos e europeus, mas suas capacidades estão esgotadas devido à redução do número de matrizes. Já no Brasil, o cenário é outro. Há aumento de fêmeas e os programas de melhoramento genético são os melhores, avaliados mundialmente.

De acordo com a Asbia - Associação Brasileira de Inseminação Artificial - em 2010, foram comercializados 10,4 milhões de sêmen. Para 2011, a previsão da Asbia é fechar o ano com 17% de crescimento, chegando ao um montante de 170 milhões de reais de faturamento.

Na Alta Genetics a dose de sêmen custa em média R\$ 18,00. Mas no banco de sêmen da Empresa existem doses que podem custar R\$ 3.000,00 a unidade. Há touros na Central que produzem 40 mil doses de sêmen por ano, chegando a faturar 1 milhão de reais anuais. Atualmente, há um estoque de 2 milhões e 500 mil doses e diariamente são coletadas 20 mil.

Mas o segredo de desempenho também está no tratamento dos animais. Cada touro é acomodado num piquete de 1.200 m², com cama coberta de areia, serragem e muita sombra. A pastagem é feita sobre grama estrela que oferece valor nutritivo correto e é resistente ao peso do animal.

As raças mais comercializadas na Alta são Nelore, Holandês, Angus e Gir Leiteiro. Mas no Brasil, as raças mais procuradas são Nelore, em primeiro lugar, seguida da Holandês "A produção da Nelore é toda brasileira, já a Holandesa é importada em quase sua totalidade", explica Carvalho.

Alta Genetics no mercado externo - A Alta Genetics foi a primeira empresa brasileira a exportar, em 2008, embriões de Zebu para o Canadá. O Brasil é o maior e o melhor em genética zebuína. Em 2011, a Alta exportou mais de 46 mil doses das raças: Gir Leiteiro; Girolando e Nelore. Atualmente, a Alta exporta para os países: Panamá; Paraguai; Venezuela; Colômbia; Argentina; Equador; Peru; Senegal; Angola; Sudão e Egito. Para 2012, a Alta prevê crescimento de 20% na exportação de sêmen e os mercados alvos são: Continente Africano; China; Índia, Nicarágua e Guatemala.

Um pouco mais sobre a Alta Genetics no Brasil e no Mundo - O Grupo Alta Genetics foi fundado em 1968 em Alberta, Calgary, no Canadá. No mundo, está presente em 100 países e suas centrais de coleta de sêmen estão localizadas no Canadá, Estados Unidos, Holanda, China, Argentina e Brasil.

No Brasil, a Alta Genetics - hoje considerada uma das maiores e mais importantes centrais de distribuição do mundo - foi fundada em maio de 1996, em Uberaba, Minas Gerais, sob o comando de Heverardo Rezende de Carvalho. Composta por mais de 120

colaboradores, a Alta do Brasil está localizada na BR 050 - km 164, em um terreno de 110 hectares onde há mais de 12.000 m2 de construção. Atualmente, abriga 235 touros, mas sua capacidade irá aumentar 20% em 2012. Para 2011, a Alta pretende atingir um faturamento de 60 milhões e para 2012, a perspectiva é crescer 17%, chegando à casa de 70 milhões.

Laboratório com tecnologia de ponta: Investimento de mais de meio milhão de reais num sistema computadorizado de análise espermatozóide, que oferece informação objetiva sobre as características do sêmen, com ênfase no tipo de movimentação dos espermatozoides vivos, visualizadas através de colorações específicas e de suas qualidades. Desta forma, o sêmen fresco pode ser examinado e processado, possibilitando direcionar as decisões sobre o número de espermatozoides que serão colocados em cada palheta.

Outro sistema que faz parte do pacote de investimento foi o de impressão de palhetas e uma máquina de envasar, selar e identificar as palhetas (com capacidade máxima de 20 mil palhetas/hora), proporcionando mais segurança no processo de produção e aumento na produção diária.

Investimentos para 2012 - A Alta investe muito em capital humano. Para o ano de 2012, estão previstos mais de 1 milhão de reais em treinamento e capacitação de seus colaboradores.

Sustentabilidade - Em sua central foram plantadas mais de 1.000 mudas de árvores. Há duas estações de tratamento de esgoto e dejetos. Para o transporte de pessoas e realização de visita, a Alta utiliza carros elétricos. Mantém uma área de 78 hectares, destinada à preservação ambiental, localizada em Ibiturna (MG).

Programas da Alta e seu funcionamento

A Alta oferece diversos programas, como: avaliação de desempenho de seus reprodutores; acasalamento corretivo e apartação de grupos de animais.

- AltaAdvantage - É um programa de teste de progênie, onde é realizada a verificação de parentesco por DNA em todas as filhas de cada touro aprovado. Ele elimina a possibilidade de identificação e avaliação incorreta do animal, acarretando inúmeras vantagens como 100% de acurácia nas provas medidas; identificação do real valor genético do touro em menos tempo; entre outras.

- AltaMate - É um programa de acasalamento corretivo que avalia 17 características lineares e 15 gerações de parentesco, assegurando a consanguinidade mínima e maior nível de segurança na indicação do melhor touro para cada vaca avaliada.

- Concept Plus - É um programa exclusivo da Alta para identificar touros com as melhores taxas de concepção, através de informações de prenhes obtidas do programa da AltaAdvantage.

Informações para imprensa

Lucia Nunes - diretora e jornalista responsável

Danielly Garcia - jornalista

Monica Marques - auxiliar de comunicação

(11) 4332.4120 / 4332.3704 / 9968.4105

luciacomunicacao@uol.com.br

Com grande satisfação, anunciamos a chegada de Salvador Santana ao IDEAGRI e ações para aprimorar a equipe em 2012

O IDEAGRI ampliou sua equipe com a chegada de Salvador Santana. Sua missão na equipe será prestar atendimento técnico especializado, atuar na gerência e administração de redes, na gestão do site IDEAGRI e comunicação digital. Saiba detalhes e conheça outras ações da empresa para qualificação da equipe. [Clique e confira.](#)



Salvador é graduado em Comunicação Digital e Hipermídia com grande experiência em Designer Gráfico adquiridos em conceituada Editora, onde desenvolveu vários trabalhos inclusive, no exterior. Segundo ele, a solidez de uma empresa se deve à sua equipe de trabalho: “Trabalhei em grandes empresas como Coca-Cola, Probam (Processamento Bancário do Estado de Minas Gerais) dentre outras. Vivenciei tanto o crescimento quanto a decadência de algumas delas. Tive experiências importantes e, hoje, posso compartilhar e aplicar no meu ambiente de trabalho.”

Salvador complementa: “Muitas vezes trabalhar em equipe não é fácil. Aceitar idéias novas, conciliar opiniões ou admitir que não temos razão, exige que tenhamos respeito, paciência e moderação para com o colega de trabalho. Penso que uma equipe sólida e harmônica é que dará a sustentação, desenvolvimento e continuidade para o crescimento de uma empresa, afinal, mais importante que o nosso orgulho, é o objetivo comum que o grupo pretende alcançar: O sucesso!”

O IDEAGRI investe, de forma continuada, em uma política de capacitação e qualificação de seus colaboradores, com amplas ações de desenvolvimento profissional.

Ações efetivamente apoiadas pelo IDEAGRI:

- Adriana Duarte, gerente administrativa do IDEAGRI e Fábio Teixeira, gerente técnico da Empresa, concluíram, no 2º semestre de 2011, a “Pós-graduação em Gestão do Agronegócio do ReHAgro”;

- Karen Braga, que atua no atendimento aos clientes IDEAGRI, concluiu, no primeiro semestre de 2011, o curso “Gestão da Pecuária Leiteira do ReHAgro” e iniciou, no 2º semestre de 2011, sua graduação no curso “Gestão Financeira”;

- Livia Mirelle, facilitadora do IDEAGRI, iniciou, em 2011, a “Pós-graduação em Gestão do Agronegócio do ReHAgro”.

- Verônica Sabrina da Silva, que atua no atendimento aos clientes IDEAGRI, iniciou, no 2º semestre de 2011, o curso “Gerenciamento de Empresas Rurais do ReHAgro”.

A capacitação da equipe agrega valor ao IDEAGRI, pois o investimento em conhecimentos garante profissionais mais preparados e serviços de melhor qualidade. As ações de formação profissional ampliam, da mesma forma, a satisfação da equipe com seu ambiente de trabalho, que, em última instância, reflete em nosso atendimento diferenciado e de qualidade. Além disso, os diferentes cursos apoiados pelo IDEAGRI estão contextualizados com as atividades desempenhadas pela equipe. Assim, ocorre, de fato, uma maior aproximação entre os profissionais e a realidade do agronegócio brasileiro, ampliando de forma significativa as competências necessárias para a excelência no atendimento.



Saiba como emitir os relatórios de Contas a pagar / Contas a receber combinando os filtros disponíveis nas telas de despesa e receita

Para a implementação de uma gestão financeira eficiente é imprescindível o controle das contas a pagar e receber. Esse controle auxilia na tomada de decisões e possibilita a efetivação do planejamento financeiro da empresa. [Clique e veja o passo-a-passo.](#)



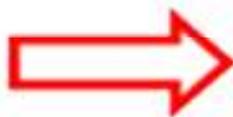
A seguir, veja o passo-a-passo de como emitir os relatórios de “Contas a pagar / Contas a receber”:

A - Relatório “Contas a Pagar”

B - Relatório “Contas a Receber”

A - Relatório “Contas a Pagar”

Accesse o menu “Gestão” e, em seguida, clique no botão “Despesa”.



Na tela que surge, no quadro “Seleção de Dados”, informe o critério desejado (no caso, o critério que será utilizado como exemplo é o período de vencimento). Na linha “Pagamento” informe a opção “Não Pagos” e clique em “Filtrar”.

Se a opção selecionada for a aba “Despesas” o sistema exibirá as notas cadastradas que possuem parcelas que atendam aos critérios de filtragem selecionados. Neste caso, o sistema exibirá a nota com o seu valor integral. Veja o exemplo abaixo:

Cadastro de despesa

Seleção de dados

Emissão: // / a // / Tipo despesa:
Entrada: // / a // /
Vencimento: 01/01/12 a 31/01/12 Todos
Pagamento: // / a // / Não pagos
Compensação: // / a // / Todos

Fornecedor:
Nº documento:
Ref. despesa:
Produto / serviço:
Doc. pagamento:
Ref. pagamento:
Conta corrente:
Nota prevista:
Ref. desp./parcela:
Tipo de pagamento:
Cotação:
Conferida:
Vínculo / Notas provisórias:
Responsável:
Todas
Filtrar

Despesas | Pagamentos

Ação	Tipo despesa	Nº documento	Dt. emissão	Fornecedor	Valor total	Animais
<input type="checkbox"/>	Nota fiscal	3902	01/03/10	Cadastro 1188	67.960,27	
<input type="checkbox"/>	Nota fiscal	5261	18/04/11	Cadastro 1181	8.580,00	
<input type="checkbox"/>	Nota provisória	6018	01/11/11	Cadastro 1266	1.158,80	
<input type="checkbox"/>	Nota fiscal	6040	09/11/11	Cadastro 1206	2.449,60	

Total de registros: 00004

Excluir | Imprimir | < | > | Gerar nota fiscal | Incluir | Gravar | Eschar

Através da rotina despesas será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas despesas, clique "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações, utilize combinações dos

Para a exibição das parcelas de pagamento, é necessário marcar a aba “Pagamentos” antes de filtrar. Veja a ilustração a seguir:

Cadastro de despesa

Seleção de dados

Emissão: // / a // / Tipo despesa:
 Entrada: // / a // /
 Vencimento: 01/01/12 a 31/01/12 Todos
 Pagamento: // / a // / Não pagos
 Compensação: // / a // / Todos

Fornecedor:
 Produto / serviço:
 Conta corrente:
 Tipo de pagamento:
 Vínculo / Notas provisórias: Todas

Nº documento:
 Doc. pagamento:
 Nota prevista: Todas
 Cotação:
 Responsável:

Ref. despesa:
 Ref. pagamento:
 Ref. desp./parcela:
 Contêida: Todas
 Filtar

Despesas: **Pagamentos**

Dados padrão:
 Data pgto: // / Data comp.: // / Conta: Tipo: Doc. pagamento: Greencher

Ação	Dt. venc.	Fornecedor	Valor	Dt. pgto.	Valor pago	Dt. comp.	Conta	Tipo	Doc. pgto.	Nº docto.	Parc.
<input type="checkbox"/>	28/01/12	Cadastro 119	2.304,03							3902	19/30
<input type="checkbox"/>	20/01/12	Cadastro 118	858,00							5281	9/10
<input type="checkbox"/>	18/01/12	Cadastro 120	579,40							6016	2/2
<input type="checkbox"/>	15/01/12	Cadastro 120	612,40							6040	2/4

Total de registros: 00004

Excluir Imprimir Gerar nota fiscal Incluir Gravar Fechar

Através da rotina despesas será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas despesas, clique "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações, utilize combinações dos

Para visualizar o relatório, após Filtrar as parcelas, clique na opção "Imprimir". Na tela que é exibida selecione uma das opções de Relatório (você pode emitir a listagem de pagamentos Resumida ou Detalhada) e clique em "Confirmar".

Total de registros: 00004

Excluir **Imprimir** Gerar nota fiscal Incluir Gravar Fechar

Através da rotina despesas será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas despesas, clique "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações, utilize combinações dos

Listagem de Pagamentos (Resumida):

Despesas - Pagamentos

Tipo de impressão

Pagamento atual

Listagem de pagamentos (Resumida)

Listagem de pagamentos (Detalhada)

Crêterios de ordenaço

1  critério: Dt. vencimento

2  critério:

Exibir grid

Consulte a ajuda clicando no botão "F1" do seu teclado ou na barra "?"   direita desta caixa, para obter mais detalhes sobre o funcionamento da tela.

O relatório será exibido conforme o tipo de impressão e os critérios de ordenaço selecionados:

Repare que foram exibidos 4 registros no relatório, exatamente como foi exibido na aba Pagamentos.

Exemplo Gestão

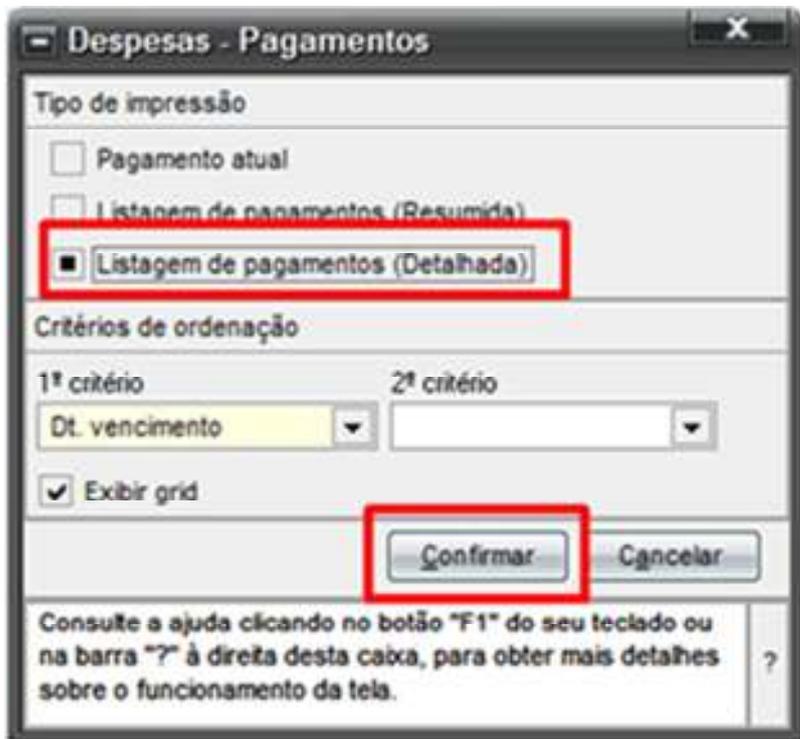
Despesas - Pagamentos

Demonstra o Gestão

Emissão:		Fornecedor:	
Vencimento:	01/01/12 a 31/01/12	Conta corrente:	
Pagamento:	Todos	N� documento:	
Compens�o:	N� pagos	Doc. pagamento:	
Produto / serviço:	Todos	Nota prevista:	Todas

Dt. venc.	Fornecedor	Valor	Dt. pgto.	Valor pago	Dt. comp.	Conta	Tipo	N� documento	Nota	Parc.
15/01/12	Cadastro 1206	612,40							6040	2/4
18/01/12	Cadastro 1266	579,40							6016	2/2
20/01/12	Cadastro 1181	858,00							5261	9/10
28/01/12	Cadastro 1198	2.304,03							3902	19/30
Totais		4.353,83		0,00						

Listagem de Pagamentos (Detalhada):



O relatório será exibido conforme o tipo de impressão e os critérios de ordenação selecionados:

Repare que foram exibidos 4 registros no relatório, exatamente como foi exibido na aba Pagamentos, porém com a inclusão dos dados bancários do fornecedor.

Exemplo Gestão

Listagem de pagamentos (Detalhado)

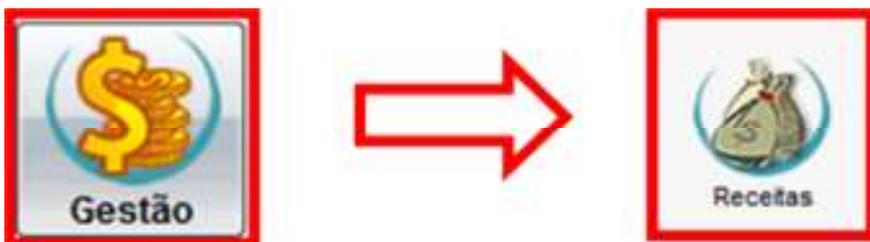
Demonstração Gestão

Emissão:		Fornecedor:	
Vencimento:	01/01/12 a 31/01/12	Conta corrente:	
Pagamento:	Todos	Nº documento:	
Compensação:	Não pagos	Doc. pagamento:	
Produto / serviço:	Todos	Nota prevista:	Todos

Dt. venc.	Fornecedor	Valor	Dt. pago	Valor pago	Dt. comp.	Conta	Tipo	Nº documento	Nota	Perç.	Banco	Numero	Agência	Conta	Titular	CPF / CNPJ
15/01/12	Caixa 1206	812,40							8040	0/4	Banco Itaú S.A.	184	036	0002154	Caixa 1206	
18/01/12	Caixa 1206	579,40							8016	0/2	Caixa Econômica Federal	104	004	00020360	Caixa 1206	
20/01/12	Caixa 1181	858,00							1261	0/10	Banco Bradesco S.A.	210	095	20080700	Caixa 1181	
29/01/12	Caixa 1198	2.354,50							3802	10/00	Banco do Brasil S.A.	001	100	0796244	Caixa 1198	
Total:		4.504,30		0,00												

B - Relatório "Contas a Receber"

Acesse o menu "Gestão" e, em seguida, clique no botão "Receita".



Na tela que surge, no quadro "Seleção de Dados", informe o critério desejado (no caso, o critério que será utilizado como exemplo é o período de vencimento). Na linha "Recebimento" informe a opção "Não recebidos" e clique em "Filtrar".

Se a opção selecionada for a aba "Receitas" o sistema exibirá as notas cadastradas que possuem parcelas que atendam aos critérios de filtragem selecionados. Neste caso, o sistema exibirá a nota com o seu valor integral. Veja o exemplo abaixo:

Cadastro de receita

Seleção de dados

Emissão: // a //

Vencimento: 01/01/12 a 31/01/12 Todos

Recebimento: // a // Não rec

Compensação: // a // Todos

Cliente: [dropdown] N° documento: [input] Ref. receita: [input]

Produto / serviço: [input] Doc. recebimento: [input] Ref. recebimento: [input]

Conta corrente: [dropdown] Nota prevista: Todas Ref. rec./parcela: [input]

Tipo de pagamento: [dropdown] [Filtrar]

Receitas Recebimentos

Ação	N° documento	Dt. emissão	Cliente	Valor total	Animais
<input type="checkbox"/>	5866	20/12/11	Cadastro 1205	67.452,75	0
<input type="checkbox"/>	5994	01/01/12	Cadastro 1368	2.000,00	0

Total de registros: 00002

Excluir Imprimir < > Incluir Gravar Fechar

Através da rotina de receita será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas receitas, acesse "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações utilize combinações dos filtros e consulte as informações desejadas. Para maiores informações consulte o "Ajuda" do sistema.

Para a exibição das parcelas de recebimento, é necessário marcar a aba "Recebimentos" antes de filtrar. Veja a ilustração a seguir:

Cadastro de receita

Seleção de dados

Emissão: // a //

Vencimento: 01/01/12 a 31/01/12 Todos

Recebimento: // a // Não rec

Compensação: // a // Todos

Cliente: [dropdown] N° documento: [input] Ref. receita: [input]

Produto / serviço: [input] Doc. recebimento: [input] Ref. recebimento: [input]

Conta corrente: [dropdown] Nota prevista: Todas Ref. rec./parcela: [input]

Tipo de pagamento: [dropdown] **Filtrar**

Receitas: **Recebimentos**

Dados padrão

Data pgto.: // Data comp.: // Conta: [dropdown] Tipo: [dropdown] Doc. recebimento: [input] **Greencher**

Ação	Dt. venc.	Cliente	Valor	Dt. rec.	Valor receb.	Dt. comp.	Conta	Tipo	Doc. rec.	N° docto.	Parc.
<input checked="" type="checkbox"/>	15/01/12	Cadastro 120	85.530,12				Conta 01			5868	2/2
<input type="checkbox"/>	31/01/12	Cadastro 136	2.000,00				Conta 01			5994	1/1

Total de registros: 00002

Incluir **Imprimir** < > **Incluir** **Gravar** **Fechar**

Através da rotina de receita será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas receitas, acesse "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações utilize combinações dos filtros e consulte as informações desejadas. Para maiores informações consulte o "Ajuda" do sistema.

Para visualizar o relatório, após Filtrar as parcelas, clique na opção "Imprimir". Na tela que é exibida selecione a opção "Listagem de recebimentos" e clique em "Confirmar".

Receitas - Recebimentos

Tipo de impressão

Recebimento atual

Listagem de recebimentos

Crterios de ordenaço

1º crterio: Dt. vencimento

2º crterio:

Exibir grid

Confirmar **Cancelar**

Consulte a ajuda clicando no botao "F1" do seu teclado ou na barra "?" a direita desta caixa, para obter mais detalhes sobre o funcionamento da tela.

O relat3rio ser3 exibido conforme os crit3rios de ordenaço selecionados:

Exemplo Gest3o

Receitas - Recebimentos

Demonstraço Gest3o

Emiss3o:		Cliente:	
Vencimento:	01/01/12 a 31/01/12	Conta corrente:	
Recebimento:	Todas	Nº documento:	
Compensaç3o:	N3o recebidos	Doc. recebimento:	
Produto / serviço:	Todos	Nota prevista:	Todas

Dt. venc.	Cliente	Valor	Dt. receb	Valor receb	Dt. comp	Conta	Tipo	Nº documento	Nota	Parc.
15/01/12	Cadastro 1205	65.530,12				Conta 01			5866	2/2
31/01/12	Cadastro 1368	2.000,00				Conta 01			5994	1/1
Totais	67.530,12		0,00							

Para acompanhar as movimentaç3es financeiras consolidadas da empresa, podemos utilizar o relat3rio "Acompanhamento do Fluxo de Caixa".

Veja, a seguir, um exemplo de fluxo de caixa mensal no qual foram listadas apenas as contas em aberto:

Exemplo Gestão

Fluxo mensal resumido

Demonstração Gestão

Saldo anterior: não considerado

Data	Entradas	Saídas	Saldo mensal	Saldo acumulado
jan/12	67.530,12	4.353,83	63.176,29	63.176,29
Total	67.530,12	4.353,83		

Caso tenha alguma dúvida ou queira outras informações, fique à vontade para entrar em contato: suporte@ideagri.com.br.

Gestão de fazendas: dicas para o sucesso da propriedade, por Marcelo Marcondes

Hoje, a margem de lucro na pecuária está cada vez mais estreita devido aos altos riscos técnicos e de mercado. Portanto, para garantirmos resultados positivos é necessário investir principalmente em genética, gestão de custos, gestão de riscos e correção de solos, aumentando a capacidade de suporte de animais na propriedade e, assim, obtendo mais desfrute. [Clique e leia o ponto de vista completo, publicado na revista Pecuária Corte.](#)



É importante que o pecuarista registre a produção de volumosos nas pastagens (e fique atento aos custos de cada pasto reformado), evitando que os custos aumentem mais do que os preços recebidos. É importante obter os índices de produtividade, fertilidade, natalidade, peso ao nascimento e ganho de peso. Como esses controles envolvem inúmeros detalhes, vale a pena iniciar o processo de maneira simplificada.

Sobre a genética, deve-se pesquisar os animais que se adaptam melhor à região, escolher sêmen de touros provados nas questões: precocidade e habilidade materna - sempre pensando que o animal precoce come igual a um animal sem genética, mas que morre com menos idade e mais peso. Nunca podemos nos esquecer do uso de bons produtos, como: sal mineral, vermífugos, vacinas, etc, produzidos por empresas conceituadas no mercado.

Em relação ao controle de custos, o nível de detalhamento deve ser alinhado com os resultados que se espera obter. Por exemplo, a classificação das despesas devem abranger tanto custos quanto investimentos: currais, corredores, cercas, bebedouros e mecanização. Outro ponto importante é o controle dos inventários. As análises devem ser realizadas periodicamente. Assim, pode-se fazer no final do mês, por exemplo, o custo total da infraestrutura da sua empresa. Na minha propriedade, por exemplo, os animais engordados a pasto formam lotes homogêneos de peso, era e raça.

O mercado do boi gordo vive um momento otimista, embora neste ano não tenhamos observado valorizações como as do passado. Os patamares atuais, tanto do boi gordo como de reposição, são historicamente bons. E, neste momento de otimismo, é preciso ainda mais atenção aos custos. Uma injeção de capital na produção de bezerras melhoradas pode não ter o retorno esperado, mas, com certeza, com a diferença genética, vamos ter um retorno maior na venda do boi gordo, caso o mercado afrouxe nos próximos anos.

Enquanto o mercado do boi gordo oscilou abaixo, próximo à inflação no período, os índices de custo se mantiveram acima. Isto indica como a rentabilidade tem encolhido nos últimos anos. Por isso, acho que temos que produzir mais, na mesma área, com o menor custo possível. Não é uma opção fácil, mas a única para quem quer se manter na atividade.

Outra coisa que temos que pensar é na valorização da terra e da pressão contra a abertura de novas áreas. O aumento de escalas, obrigatoriamente, passa a se dar através da incorporação de tecnologia e aumenta a necessidade de uma gestão eficiente, pois é necessário angariar recursos, saber onde investir e, depois, avaliar os resultados. Não tem segredo, é preciso ter números na mão (técnicos e econômicos) e utilizá-los nas tomadas de decisões.

Já a gestão de risco é especialmente importante, pois os preços das commodities (no caso do boi) são impactados por uma série de fatores que podem surgir de surpresa. Nas atividades de recria e engorda, a gestão de risco é essencial, pois o sucesso do negócio depende mais da parte comercial (comprar e vender bem) do que da técnica. É preciso, portanto, conhecer as ferramentas de "hedge" disponíveis (termo futuros e opções), acompanhar o mercado e aplicá-las com segurança. Lembrando que gestão de risco sem gestão de custo não funciona, pois, para realizar o "hedge", a primeira informação básica é qual é o custo de produção. As coisas se interligam.

No caso mais tradicional (engorda a pasto), cada despesa deve ser armazenada, respeitando as mesmas informações como: data, fornecedor, valor da compra, valor unitário do insumo e quantidade, diferente do caso da infraestrutura. Aos produtos usados na engorda a pasto: sais minerais, núcleos, concentrados, produtos veterinários, salário dos vaqueiros, reforma de uma cerca, porteira e cocho, temos que somar o que a engorda gastou no ano (inclusive aluguel de pasto, mesmo sendo pasto próprio) para estar com as contas corretas. Só assim conseguiremos observar onde é possível abaixar os custos. No caso de uma fazenda que

trabalha com confinamento, o produtor já sabe o quanto o boi vai comer e, se puder fazer compras antecipadas para baratear os custos, é melhor. Hoje, existem ferramentas como trava das arrobas no mercado futuro, que varia de R\$ 1,00 a R\$ 2,00 por arroba. Por exemplo, trava-se a arroba a R\$ 100,00 e ela cai para R\$ 90,00, você está protegido; se a arroba for a R\$ 110,00, você participa do lucro. Esta ferramenta tem sido cada vez mais usada na pecuária.

Volto a insistir na minha visão sobre gestão de pecuária: a genética faz a diferença. Neste ponto, os produtores antecipam as novilhas para entrarem em estação de monta, os bois saem mais cedo a pasto, no caso de confinamento; juntando à genética, a conversão diária e o ganho de peso serão muito superiores aos que vemos em confinamentos com bois de piores carcaças e sem raças definidas.

O associativismo é fundamental na sociedade moderna, porque, para vencer as intempéries, as dificuldades financeiras, os desafios profissionais, as flutuações, inclusive do câmbio, e até os altos custos de produção, é necessária a colaboração de vários associados. A Associação dos Produtores do Vale do Araguaia (APROVA), da qual faço parte, tem como maior característica a união de pecuaristas goianos e paulistas que atuam no Vale do Araguaia. A união tem como objetivo fortalecer a pecuária de corte na região.

É preciso ter uma meta em comum, ou seja, comprar bem os insumos, vender a nossa genética com animais diferenciados (que é uma exigência cada vez maior dos importadores). Assim, pelo volume negociado, temos conseguido com os frigoríficos parceiros um diferencial muito bom no preço da arroba (estes contratos são anuais). Por exemplo, um produtor que abate 400 bois no ano tem conseguido o mesmo preço de um que abate 15.000 mil. Nosso objetivo é que "o pequeno vire grande" nas compras de insumos e, o principal, na venda dos seus produtos.

Fonte: Revista Pecuária Corte, nº3, ano 01.
<http://www.pecuariacorte.com.br>

As crianças e a internet: como orientar o uso

A Internet pode ser um ótimo local para aprender, se divertir, bater papo com os amigos da escola ou, simplesmente, relaxar e explorar. Mas, assim como no mundo real, a Web pode ser perigosa para as crianças. Antes de permitir que seu filho permaneça online sem a sua supervisão, estabeleça algumas regras com que todos concordem. [Clique e previna-se.](#)



Se você não sabe por onde começar, aqui estão algumas idéias sobre quais pontos abordar com seus filhos para ensiná-los a usar a Internet com segurança.

1. Incentive seus filhos a compartilhar suas experiências na Internet com você. Divirta-se na Internet junto aos seus filhos.
2. Ensine-os a confiar em seus instintos. Se alguma coisa online fizer com que se sintam nervosos, eles devem lhe contar.
3. Se seus filhos visitam salas de bate-papo, usam programas de mensagens instantâneas, videogames online ou outras atividades na Internet que exijam um nome de logon como identificação, ajude-os a escolher um nome que não revele nenhuma informação pessoal sobre eles.
4. Insista para que nunca informem seu endereço residencial, número de telefone ou outras informações pessoais, como onde estudam ou onde gostam de brincar.
5. Ensine a seus filhos que a diferença entre certo e errado na Internet é a mesma que na vida real.
6. Mostre a eles como respeitar os outros online. Explique que as regras de bom comportamento não mudam apenas por estarem em um computador.
7. Insista para que respeitem a propriedade de outros online. Explique que fazer cópias ilegais do trabalho de outras pessoas, como música, videogames e outros programas, é roubo.
8. Diga a eles que não devem nunca encontrar amigos virtuais pessoalmente. Explique que os amigos virtuais podem não ser quem eles afirmam ser.
9. Ensine a eles que nem tudo o que lêem ou vêem online é verdade. Encoraje-os a perguntar a você se não tiverem certeza.
10. Controle as atividades online de seus filhos com software de Internet avançado. Os controle de menores podem ajudar a filtrar conteúdo ofensivo, monitorar os sites visitados pelos seus filhos e descobrir o que fazem lá.

Como ensinar seus filhos a evitar informações falsas online

A Internet oferece inúmeros recursos e oportunidades para aprender, mas, também, contém uma grande quantidade de informações que pode não ser nem útil nem confiável. Como qualquer um pode publicar comentários ou informações na Internet, os usuários precisam desenvolver algumas habilidades de pensamento crítico, para julgar a veracidade das informações disponíveis online.

Isso é particularmente verdadeiro para crianças que tendem a acreditar que "se está na Internet, deve ser verdade".

Tradicionalmente, os recursos impressos sempre tiveram seus meios de proteção – como editores, revisores ou verificadores de fatos – para eliminar erros, mentiras e informações pouco precisas. Entretanto, em muitos casos, a Internet não possui esses meios de proteção para verificar a validade das informações publicadas online.

Ensine as crianças como a Internet funciona e explique que qualquer um pode criar um site da Web, sem que ninguém lhe pergunte nada. Ensine-os a usar vários recursos de informação e a verificar, questionar e confirmar o que encontram online.

Dicas para ajudar as crianças a identificar informações falsas

- Inicie enquanto eles ainda são pequenos. Atualmente, até mesmo as crianças em idade pré-escolar estão usando a Internet para buscar informações. Portanto, é importante ensiná-las desde cedo a distinguir fatos de opiniões, bem como a reconhecer informações tendenciosas, persuasivas ou preconceituosas.
- Faça perguntas aos seus filhos sobre as informações que encontram online. Por exemplo, qual o propósito do site? Divertir? Vender? O site contém informações de contato sobre o autor ou uma seção "Sobre nós"? O site é patrocinado por uma empresa, pessoa ou é uma discussão pública? A Internet é o melhor local para encontrar as informações que está procurando?
- Ensine-os a confrontar sempre as informações que coletam online com as de outras fontes. Consulte outros sites da Web ou mídias – como jornais, revistas e livros, para verificar as informações. Incentive-os a perguntar a você também.
- Encoraje-os a usar várias fontes de informações, não apenas a Internet. Leve-os à livraria ou compre uma boa enciclopédia em CD-ROM, como a "Microsoft Encarta". Isso lhes fornecerá acesso a fontes de informações alternativas.
- Ensine-os técnicas eficazes para encontrar informações online. Isso irá melhorar muito suas habilidades de obter informações de qualidade. Uma maneira de conseguir isso é incentivando-os a usar vários mecanismos de pesquisa, em vez de apenas um.
- Converse sobre ódio e racismo com seus filhos. Os filtros de software podem ajudar a bloquear alguns materiais desse tipo. Entretanto, seus filhos devem saber o que é o racismo e conhecer os eventos mundiais, de forma que possam reconhecer um conteúdo promotor de ódio. Saiba mais sobre Como lidar com conteúdo promotor de ódio na Internet.

Fonte: www.microsoft.com.br