

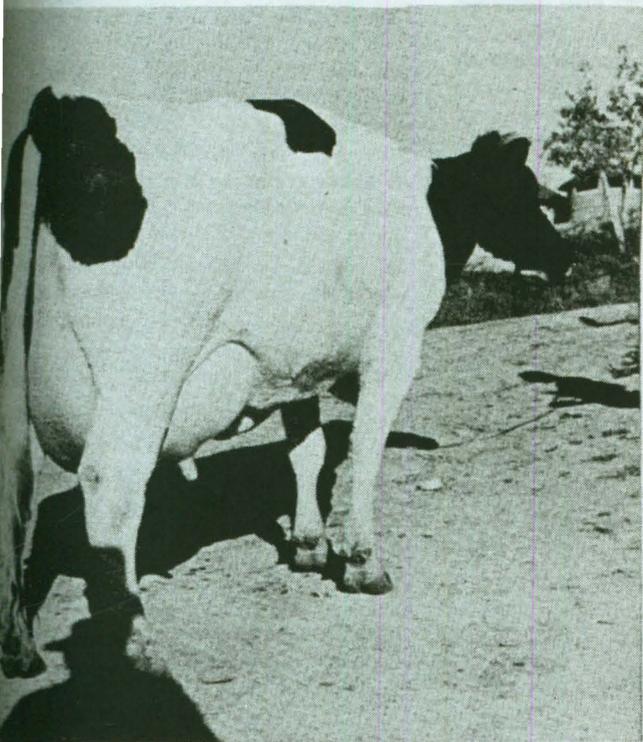


COMPANHIA
ZOOTÉCNICA AGRÁRIA

A CIÊNCIA
E A TÉCNICA
A SERVIÇO
DA PRODUÇÃO
ANIMAL

NOTICIÁRIO TORTUGA

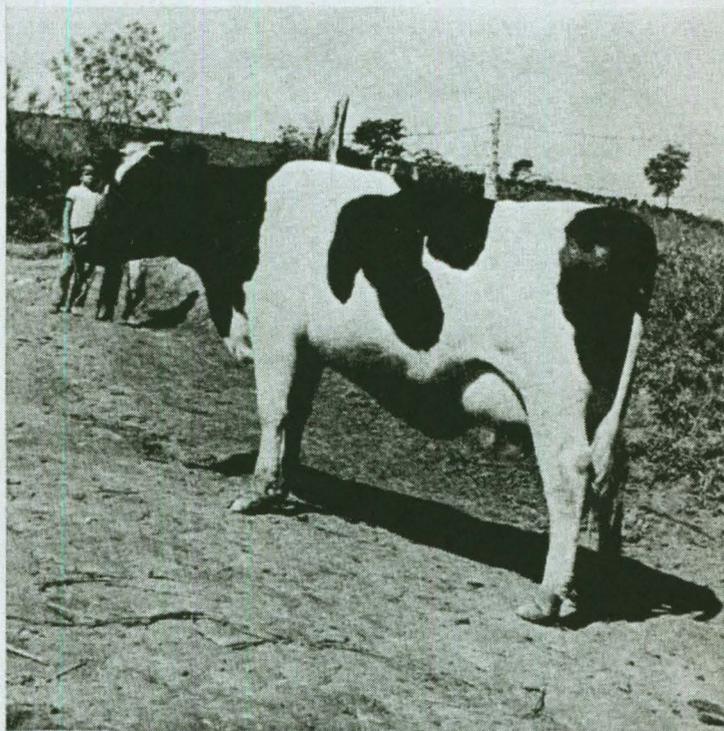
HONRA AO MÉRITO



▲ J.D. JITSKE — novilha Holandesa P.O. — registrou aos 2 anos 8 meses — 6.499 quilos de leite.

J.D. DITADORA — novilha Holandesa P.O. — registrou aos 2 anos 5 meses em 296 dias, 6.284 quilos de leite com 191,4 quilos de gordura, com nova parição em intervalo mínimo de 298 dias. Com esta produção e na categoria de 305 dias, é a segunda maior produtora nacional de leite.

➔



No primeiro Encontro de Criadores do Sul de Minas promovido pela A. C. A. R., as vacas J. D. DITADORA e JITSKE, de propriedade do sr. Junqueira Dias, Fazenda Engenho, Município de Carmo de Minas, MG., foram consideradas as duas melhores novilhas da região.

É TEMPO DO NOVILHO DE CORTE

Quanto vale um novilho hoje? É um bezerro desmamado ou de sobre-ano? Estamos assistindo uma concientização dos setores de produção do boi de corte, ou seja, uma adaptação dos preços tanto no gado em pé como no abatido conseqüente da crescente demanda do mercado de carnes.

Dissemos que está havendo uma concientização. Isto porque, os fatores que determinam o aumento de consumo de carne e a atual situação econômica do País, forçosamente determinarão a adoção de medidas visando a produção mais econômica do boi, para que ele seja mandado ao matadouro mais novo, e não aos 3-4 anos como agora.

FATORES DE INFLUÊNCIA

A valorização do novilho de corte deve-se hoje, de um lado, a momentânea falta de crias — ocasionada pela matança excessiva de fêmeas nos últimos anos. De outra

parte, maior demanda, com o mercado consumidor tanto externo como interno, abrindo atualmente perspectivas cada vez maiores de aumento de consumo. O Brasil é um dos poucos países no mundo que tem condições básicas para atender esta crescente demanda, e para isto estamos e devemos nos adaptar, produzindo um tipo de carne que venha atender às exigências do consumidor.

EXIGÊNCIAS DO CONSUMIDOR

A tendência atual é para o consumo de tipos especiais de carne, mesmo que se cobre preços mais altos. Quais são estas exigências? Os países europeus, hoje principal mercado, estão pedindo preferentemente em quantidades indefinidas:

a) bezerras inteiras, de boa qualidade zootécnica e sanitária, que possam ser finalizadas na Europa, de modo a atingir 400-500 kgs aos doze-quinze meses de idade;

b) novilhos engordados (finalizados) precocemente, com peso de 350-500 quilos aos 12-15 meses de idade;

c) carne magra e tenra, ou seja, precedente de novilhos jovens.

Em outras palavras, a preferência dos europeus recai sobre os animais jovens. Para que se tenha uma idéia desta tendência basta ver o que acontece na Itália, onde mais de 40% dos animais levados ao abate têm menos de 15 meses de idade, como demonstram os dados abaixo sobre o percentual de carne produzida em relação à idade de abate:

Idade do abate	Percentual de carne produzida
Bezerras (até 12 meses)	17,0%
Novilhos(as) (12-15 meses)	29,5%
Novilhos (até 2 anos)	11,5%
Vacas (refugo)	31,5%
Touros e bois	10,5%

O bom manejo das pastagens e a boa alimentação são as chaves do sucesso da criação.

NELSON CHACHAMOVITZ

Apesar de custar mais caro na Itália, a preferência é para aqueles animais engordados precocemente (até 15 meses) que, embora jovens, pesam de 400 a 500 quilos. Este peso é conseguido mediante uma alimentação balanceada científica e econômica, além de um manejo adequado, ensejando finalizar e enviar ao abate o novilho no menor tempo possível.

MERCADO INTERNO

O mercado interno não tem sido tão exigente como o externo quanto à qualidade da carne. Mas o será, no momento em que a produção de novilhos, estimulada econômica e financeiramente cada vez mais, atingir a um ponto de suficiência. Não devemos nos esquecer que São Paulo e Rio, os maiores centros consumidores do país, estão hoje ligados à Europa e aos Estados Unidos, em poucas horas por modernos

aviões e em segundos pelos rapidíssimos meios de telecomunicações. Não é difícil prever-se que muito logo surgirá uma classe de consumidores tão exigentes como o europeu ou o norte americano, que breve teremos igualmente que fornecer internamente a mesma carne tipo exportação. Mesmo que não ocorra esta hipótese, temos que, uma vez satisfeito o mercado interno com carne bovina e de outros tipos, teremos que nos orientar para a exportação; e no mercado internacional (ou nacional) quem determina a qualidade é o comprador.

PRODUZIR ECONOMICAMENTE

É, portanto, tempo para adaptar nossos meios de criação às exigências modernas, se não quisermos ficar para trás. Temos disponíveis hoje no país as técnicas mais avançadas, as quais pelas condições naturais dos nossos campos, são perfeitamente adaptáveis ao nosso meio. No Noticiário Tortuga n.º 188, de março de 1971, foram relatados os resultados de uma prova de ganho de peso realizada pelo Prof. Barrison Villares e equipe, na Fazenda Barreiro Rico.

Neste teste, obteve-se médias de 407 kg, 377 kg e 370 kg, para animais Santa Gertrudes x Nelore e Nelore com idades variáveis de 543 a 562 dias, portanto, menores de 2 anos. Como ração foi dado além do capim, milho (grão, sabugo e palha), torta de algodão, alfafa, FOSBOVI 30 e sal.

Podemos e temos o dever de produzir uma carne mais barata que os europeus, pois temos possibilidades de produzir os bezerras (os italianos importam da Alemanha ou Hungria ou querem que o Brasil os vendam) e ainda dispomos de milho, soja e algodão que eles nos compram. Não necessitamos de importar bezerras e alimentos como eles.

PLANO TRÍPLICE

Com introdução de simples regras de manejo e de arraçamento conseguiremos excelentes resultados. Mineralizar os rebanhos, fazendo face às carências de nossos pastos especialmente de fósforo

(FOSBOVI), desverminizar com um produto de amplo espectro e rápida aplicação (Tetramisol) e vacinação com uma só injeção durante 3 ou 4 meses (Vitagoid ADL). Estas são os fundamentos do Plano Tríplice da Tortuga, cuja aplicação aliada a certas regras de manejo e alimentação, visa antes de mais nada, chegar a uma maior produção do novilho de corte, mais econômica e racional, atendendo às exigências do moderno consumidor, especialmente o externo. E não devemos nos esquecer — hoje quem tiver novilho ou carne para exportar, ganha dinheiro.

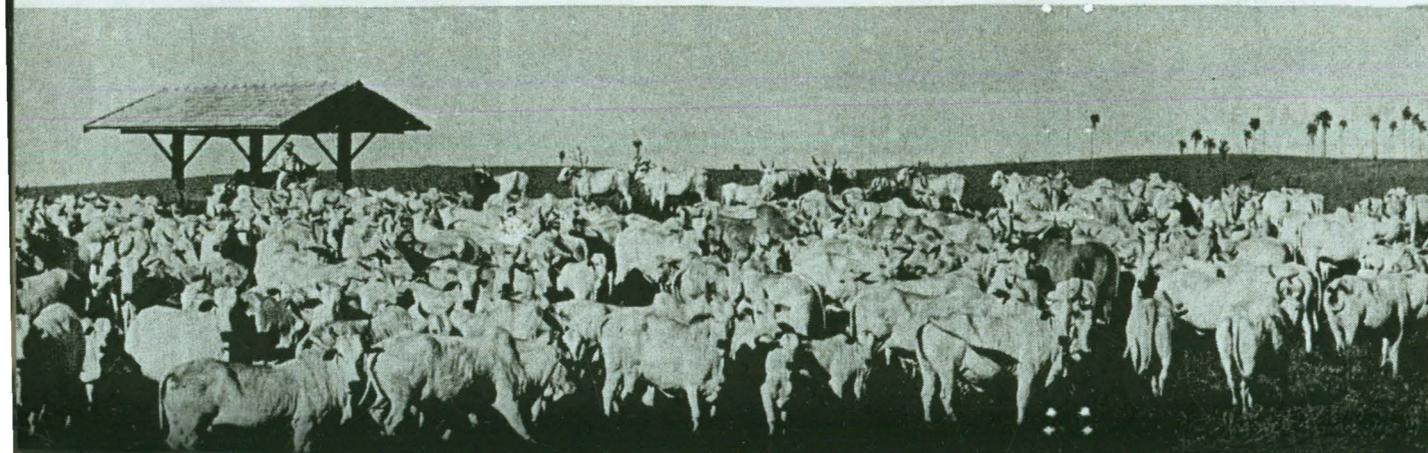
CONCLUSÃO

Nas condições atuais de mercado é preciso conseguir o máximo de rendimento da criação. Melhorar os índices de fertilidade do rebanho, diminuir ou eliminar a incidência de doenças neo-natais. Não se pode perder bezerras, que a cada ano estão valendo mais e mais.

Existem ótimas perspectivas de preço, seja para o novilho magro como para o boi gordo. Os preços que eles alcançam hoje já são compensadores e ainda serão mais no futuro.

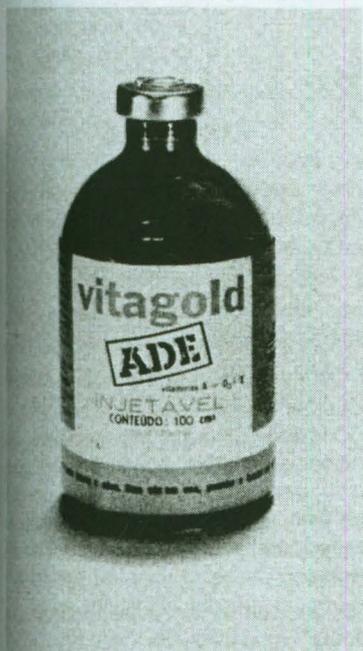
É, portanto, hora de pensar em adotar medidas de manejo mais avançadas, especialmente no período da seca que se avizinha. Garantindo-se nesta época uma suplementação alimentar de manutenção aos bovinos mantidos em regime de pasto, fornecendo-lhes mineral rico em fósforo e outros elementos carentes nas pastagens e controlando a incidência verminótica do rebanho, garantir-se-á igualmente que não haja perda de peso e mantenha-se seu perfeito estado de saúde.

Assegurar-se-á também desta forma, meios para que o animal desenvolva-se rapidamente logo às primeiras chuvas. Reduziremos então o tempo do abate, e um boi que normalmente iria ao matadouro aos três — quatro anos, poderá ser finalizado com dois anos. Muitos criadores já o estão conseguindo aplicando o Plano Tríplice, produzindo carne de forma econômica e racional. É o que está a exigir o mercado brasileiro. É tempo do novilho de corte.



Pasto sêco, pobre e vermes provocam a morte de rebanho

VITAMINAS - FÓSFORO - VERMIFUGO: EIS A SOLUÇÃO



VITAGOLD ADE
(Vitaminas)



FOSBOVI
(Fósforo)



TETRAMISOL
(Vermífugo)

REPRESENTAM O "PROGRAMA TRIPLICE"
DESENVOLVIDO PELOS TÉCNICOS DA "TORTUGA"
PARA MINORAR OS PROBLEMAS DA SÊCA

SOLICITE INFORMAÇÕES DIRETAMENTE À

"TORTUGA" - Cia. Zootécnica Agrária

RUA PROGRESSO, 219 — SANTO AMARO — SP.

FONES: 267-3542, 269-0247, 269-1092

NO RIO GRANDE DO SUL, EM PÔRTO ALEGRE

AV. FARRAPOS, 2955 — CX. POSTAL, 3084

FONE: 22-7747

OU AOS SEUS REPRESENTANTES EM TODO O BRASIL.