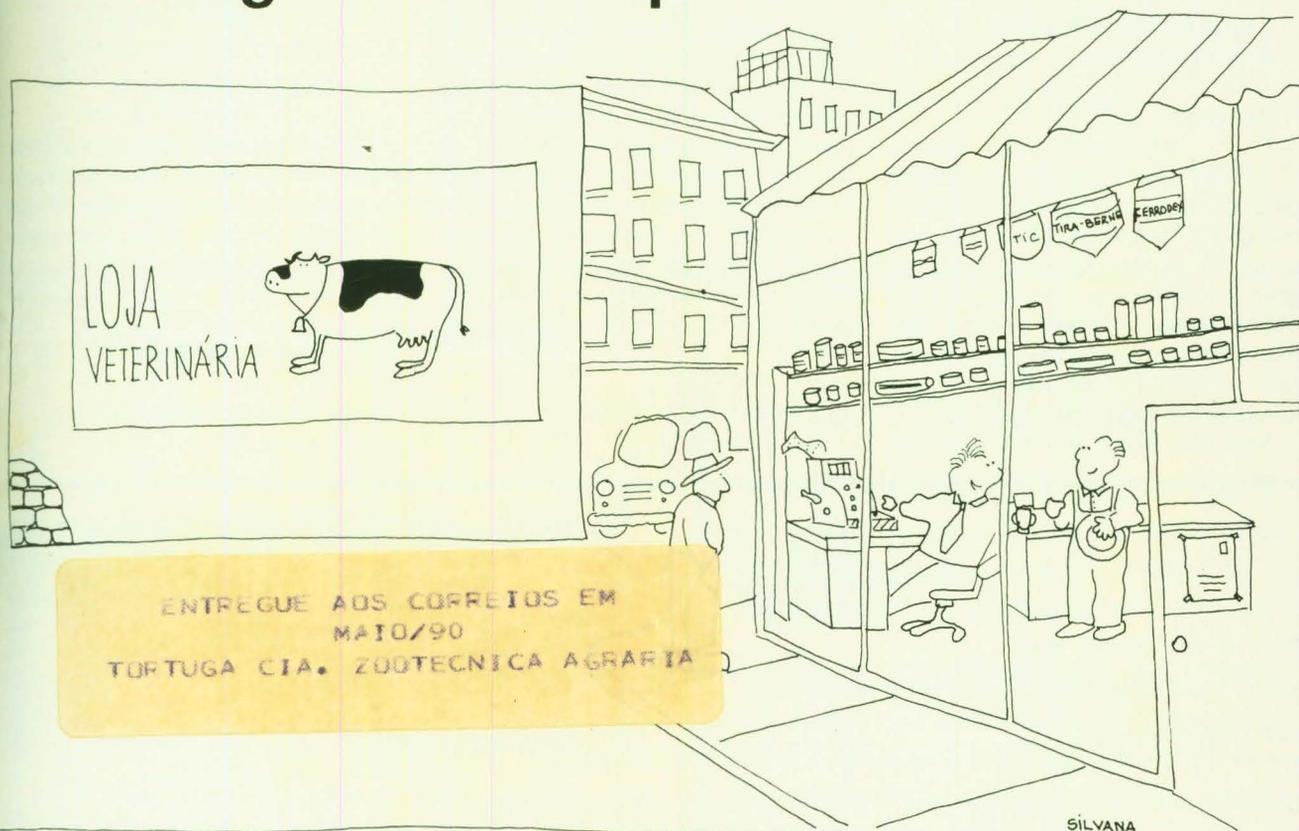


# NOTICIÁRIO TORTUGA

ANO 36 - Nº 368 - JANEIRO/FEVEREIRO 1990

□ MARKETING □

## Tortuga muda sua política de vendas



Visando melhorar a qualidade de atendimento à pecuária nacional, a Tortuga coloca em vigor uma nova política comercial de suas especialidades veterinárias, como os antibióticos, vermífugos, carrapaticidas, fortificantes, vitaminas, antianêmicos e outros.

A partir de agora a empresa utilizará o canal de distribuição consagrado desses insumos,

representado pela ampla e eficaz rede de pontos de vendas existente no país.

Os principais aliados desse projeto, as casas agropecuárias ou lojas veterinárias, quer de cooperativas como de particulares, estarão recebendo tratamento especial e uma eficiente dinâmica de abastecimento.

Seus balconistas e vendedores externos terão todo o apoio para

que possam desenvolver um trabalho altamente profissional, como exigem as especialidades veterinárias.

Com essa estratégia a Tortuga estabelece um sistema mercadológico direcionado ao perfeito relacionamento com seus clientes, a fim de que as necessidades individuais sejam atendidas plenamente no tempo e no espaço.

## Alta incidência

"Venho agradecer e elogiar o Noticiário Tortuga, que recebo em nome de meu pai. A Tortuga é nossa grande aliada, transmitindo aos pecuaristas novos conhecimentos, tão importantes hoje em dia. Usando o Albendathor e o Tira-Berne (ainda bem que ele voltou!) numa região de alta incidência desses parasitas, comprovo sua eficiência, juntamente com Fosbovi 30, principalmente na seca. Gostaria de receber informações sobre o confinamento de bois".

**Fernando Onofre Pinto Lara**  
Belo Verde, MG

## Boi gordo

"Cumprimento a equipe da Divisão de Sistemas da Tortuga pelo excelente trabalho de estatística "Preços do boi gordo em dólares por arroba", divulgado no Noticiário Tortuga. Artigos dessa natureza ajudam muito a nós, pequenos produtores rurais, no planejamento de venda do nosso produto final, ou seja, o boi gordo.

Num país onde a correção monetária

não traduz a correção dos investimentos realizados nas atividades produtivas e, aliada, a sazonalidade da atividade agropecuária, a estatística mostra o que denomino como "correção boi etária". Parabéns. Faço sugestão de divulgarem estatística idêntica abordando o preço do leite".

**Antonio Francisco S. Leal**  
Belo Horizonte, MG

## Grau de conhecimento

"Transmito à equipe responsável pelo Noticiário Tortuga meus cumprimentos pelo trabalho que vem realizando tão bem, conservando sempre as características habituais de clareza, objetividade, conteúdo bastante enriquecedor e um grau de conhecimento elevado. No momento, gostaria que me enviassem publicações que não tive oportunidade de apreciar que contenham assuntos sobre calendário de vermifugação, métodos de manejo de pastagem e tabela do desenvolvimento de peso do gado de corte".

**Wilson Chequer Jorge**  
Itaperuna, RJ

## Oferta de trabalho

O nosso leitor Marcio Geraldo Araujo Lopes acabou de formar-se em técnico agrícola pela Escola Agrotécnica de Bambuí e está procurando uma colocação. Os interessados no seu trabalho podem escrever para o seguinte endereço: Rua Lopes Cançado, 77 CEP 35 600, Bom Despacho, MG, fone (037) 521.1960.

O médico veterinário Renato Machado Nunes Junior formado pela Universidade Federal de Viçosa, também quer empregar-se, de preferência na região de Dourados, MS. Os telefones para contatos são (067) 466 1701 ou (067) 466 1404.

## Preocupação da empresa

"Tive a oportunidade de ler o Noticiário Tortuga por diversas vezes, constatando a excelente qualidade das matérias publicadas, o que demonstra a preocupação da empresa em melhorar a produtividade do rebanho nacional. Por isso, solicito incluir meu nome da relação dos seus assinantes".

**Luiz Antonio Nunes Salvador**  
Araçatuba, SP



### ADMINISTRAÇÃO CENTRAL

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1409 - 13º e 14º - CEP 01451 - Ed. Parque Iguatemi - Tel.: (011) 814-6122  
Telex: 11 83270 TCZA BR - Cx. Postal 20890, São Paulo, SP.

### UNIDADES INDUSTRIAIS

**São Paulo:** Rua Centro Africana, 219 - Santo Amaro - CEP 04730 - Tel.: (011) 247-3777 - Cx. Postal 12635

**Mairinque:** Av. Alberto Cocozza, 3000 - Bairro Goianã - CEP 18120 - Tel.: (011) 428-3433

**Bagé:** Av. Santa Tecla, 2780 - Bairro Industrial I - CEP 96400 - Tel.: (0532) 42-5733 - Telex: 53 2566 CGRP BR

### FILIAIS

**São Paulo:** Rua Centro Africana, 219 - Santo Amaro - CEP 04730 - Tel.: (011) 247-3777 - Cx. Postal 12635  
Telex: 11 83270 TCZA BR

**Campo Grande:** Rua Ceará, 1322 - CEP 79040 - Tels.: (067) 383-6425 - 383-6762

**Porto Alegre:** Rua Almirante Barroso, 735 - conj. 703, 7º andar - CEP 90220 - Tel.: (0512) 22-6744 - Telex: 51 2494 TCZA BR - Cx. Postal 3084

**Chapecó:** Rua Fernando Machado, 1907 D - CEP 89800 - Tel.: (0497) 22-2882

**Goiânia:** Av. Perimetral Norte, 1636 Setor B - Capuava - CEP 75710 - Tels.: (062) 271-1480 - 271-1600 - 271-1713  
Telex: 62 2381 TCZA BR

**Cuiabá:** Rua 57, Nº 92 - Bairro Coxipó - CEP 78100 - Tels.: (065) 361-4771 - 361-4280

### ESCRITÓRIOS

**Rio de Janeiro:** Av. 13 de Maio, 41 - 18º andar - CEP 20031 - Tels.: (021) 220-0787 - 220-0287 - Telex: 21 31052 TCZA BR

## NOTICIÁRIO TORTUGA

Editor  
João Castanho Dias  
MTPS 8518

Circulação  
Francisca Suriano Silva

Arte  
Wilson Camargo Filho  
José Luis de Freitas

Fotografias  
Walter Simões

Tiragem  
100 mil exemplares

Redação  
Av. Brig. Faria Lima  
1409 — 13º andar  
Cep 01451 — São Paulo  
Fone: 814-6122

Fotolito e Impressão:

 **EBKENAZI**  
Tel. 826-2100-SP

Composição e Paginação:  
Paper Express 284-2355

## O boi atravessou a safra com preços firmes

Nesta fase de transição econômica o boi está sendo a opção mais segura dos pecuaristas em termos de investimento.

Contrariando as leis do mercado, em plena safra os preços do boi gordo estão firmes, superando os 29 dólares por arroba, conforme mostra a tabela ao lado, preparado pela Divisão de Sistemas da Tortuga.

Chamamos a atenção para a cotação de dezembro/89, atualizada para 24,33 dólares, com base no preço médio do dólar oficial, pois na edição anterior do Noticiário Tortuga a cotação de 21,64 dólares foi apenas preliminar.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
JAN	25.11	24.79	19.04	16.13	20.09	16.41	18.94	25.81	14.22	19.84	31.02
FEV	24.36	23.48	17.37	14.18	19.04	13.31	16.61	24.84	15.36	20.00	29.02
MAR	22.36	22.33	16.40	12.42	17.02	13.21	15.17	18.19	18.67	23.00	
ABR	22.18	20.94	16.09	14.82	15.86	11.68	15.54	27.45	16.02	24.65	
MAI	22.22	19.99	16.40	14.19	18.66	10.55	15.54	19.37	13.22	31.83	
JUN	22.11	18.11	16.41	13.60	18.23	9.08	17.34	19.01	21.26	38.65	
JUL	23.65	18.03	20.54	16.58	19.27	17.68	20.23	18.91	23.09	28.99	
AGO	25.20	18.45	20.50	17.13	20.07	19.38	26.73	20.17	22.37	33.19	
SET	25.15	20.75	20.08	22.04	24.97	20.10	20.23	20.07	24.66	27.77	
OUT	28.86	21.09	18.82	21.76	22.43	26.89	24.13	23.44	23.00	24.52	
NOV	28.33	21.74	17.68	20.35	20.22	25.80	31.90	22.78	28.43	25.81	
DEZ	25.78	20.14	16.78	19.04	18.27	23.12	41.13	17.65	25.23	24.33	

### Agora será mais fácil confinar



A Tortuga colocará em breve no mercado dois produtos, formulados especificamente para o balanceamento de dietas (rações) para bovinos de corte em confinamento.

#### BIFACTOR TQ

Suplemento mineral específico, contendo todos os macros e microminerais essenciais para o balanceamento de rações. O equilíbrio da composição, associado a sua forma transquelatada, assegura alta assimilação de seus componentes pelos animais.

#### BIFACTOR PLUS

Suplemento vitamínico lipossolúvel de alta concentração (A, D, E), contendo ainda a niacina, uma vitamina potencializadora do metabolismo energético. A participação de potentes fatores de crescimento permitem ao animal maximizar suas funções digestivas, com elevação do ritmo de desenvolvimento e economia nutricional.

### COMUNICADO AOS CLIENTES DA TORTUGA

*Prestar atendimento de alto nível aos criadores é o princípio número um da Tortuga. Seu maior patrimônio são os 50 mil clientes que conquistou em décadas de sério trabalho.*

*Quando esse compromisso é abalado, a Tortuga toma pulso da situação com energia. Foi o que ocorreu na filial de Cuiabá. Após transparente auditoria, a empresa demitiu o gerente regional daquela unidade, Josué Luiz da Silva Junior, o supervisor comercial Andreilse Dare, além de rescindir o contrato de representação comercial com Sérgio Olivo Potrich.*

*A Tortuga lamenta os transtornos ocorridos, reitera mais uma vez seu desejo histórico de bem servir a classe agropecuária brasileira, e informa que continua a atender sua clientela no mesmo endereço, em Cuiabá, com nova administração.*

## A alegria deste criador chama-se Jersey

*Despontando rapidamente na criação da raça, Vittorio Marzano nutre uma grande admiração pelas suas vacas. Além de sua economicidade e rusticidade, elas produzem um leite superior.*



A meta é chegar aos 18 litros diários por vaca

O dia 8 de março de 1982 é memorável na vida de Vittorio Asinari Di San Marzano, um italiano naturalizado brasileiro, nascido há 55 anos em Alasio, cidade da região da Liguria. Naquela data ele pisou pela primeira vez na Fazenda Tucano já com a escritura definitivamente na mão. Foi a saída que encontrou para "fugir da loucura que é São Paulo" e também de sua vida atribulada de empresário. Ele é presidente de um grupo que possui moinho de trigo, fábrica de ração, de massas, de poços artesianos e uma fazenda na ilha de Marajó, onde estão plantados 25 mil ha de palmito para o mercado interno e exportação.

A única coisa que tinha na Fazenda Tucano era sua belíssima paisagem. Tudo estava para ser feito. Não tinha

luz, água encanada e muito menos qualquer tipo de plantação. "Era uma meia-caatinga", nas palavras de Vittorio Marzano. Não parando de investir até hoje, ele deixou-a um brinco, transformando a pobreza de suas terras em viçosas pastagens e culturas de feijão, arroz e milho.

Localizada no município de Buri, sul do Estado de São Paulo, 280 ha, a Fazenda Tucano foi uma compra bem pensada de Vittorio Marzano. Após pesquisar várias regiões, ele preferiu uma área maior, embora de solos não tão férteis. "Foi um risco que assumi ao comprar terras mais baratas", justifica-se.

A raça Jersey virou a grande admiração do empresário. Não é nada gratuito. Ele destaca a sua economicidade, principalmente a re-

lação da área ocupada por cabeça, não descartando, porém, que "sempre gostou da cara simpática" desses animais originários da ilha de Jersey, que faz parte da comunidade britânica. Outros pontos fortes da raça são o elevado teor de gordura do leite e sua rusticidade no ambiente tropical.

Vittorio Marzano foi buscar no criatório gaúcho as melhores linhagens para dar início ao seu plantel. Da Cabanha Franciosi comprou trinta fêmeas puras de origem e, de Ronald Bertagnoli, veio o touro Nagan Spot do Butiá, que em 1985 consagrou-se como grande campeão na exposição do Parque da Água Branca, em São Paulo, julgado por três juízes estrangeiros. "Foi a primeira e única vez que isso aconteceu no Brasil", comenta o criador.

O reprodutor Nagan foi uma feliz aquisição de Vittorio Marzano. "Hoje 85% de suas filhas obtiveram o Livro de Mérito na primeira lactação". Seu rebanho é duplamente controlado: o oficial da Associação Brasileira dos Criadores e o particular. Apesar de nunca ter visado prêmios em exposições, tendo como objetivo final conseguir médias altas de leite por cabeça, ele ficou animado com o desempenho do rebanho nas pistas e, para melhorá-lo ainda mais partiu para compras no exterior.

As duas primeiras importações foram da Inglaterra, num total de trinta animais, entre novilhas e vacas. A escolha é feita pelo próprio Vittorio Marzano. "Nunca compro um gado sem antes ver seu ambiente de criação, não por desconfiança, mas porque prefiro errar sozinho". A outra importação aconteceu no Canadá, em 1988, aqui chegando 21 cabeças.

A última aquisição externa foi fechada em novembro do ano passado: um lote de novilhas entre quinze e dezesseis meses, da Nova Zelândia, que postas no Brasil alcançaram o preço de 3.500 dólares (oficial) por cabeça. Aliás, essa é a primeira vez que chegam ao nosso país exemplares Jersey neo-zeelandeses.

Logicamente quem apartou o gado foi o próprio Vittorio Marzano. Segundo ele, o Jersey da Nova Zelândia é o que melhor se adapta às condições gerais brasileira, porque "é um gado criado a campo, acostumado a andar, muito rústico e resistente". Essa importação foi promovida pelo recém fundado Clube Jersey Brasil, que tem como um dos objetivos difundir a raça pelo país, complementando o trabalho da Associação dos Criadores de Gado Jersey do Brasil.

Entretanto, a maior meta do Clube é a de criar um diferencial de preço para o leite de vaca Jersey. Vittorio Marzano argumenta que "o leite Jersey é mundialmente conhecido por ter altas características nutricionais, sob o ponto de vista de vitaminas, sais minerais e pelo alto teor de gordura". Ele admite que o boom da raça no Brasil ocorrerá quando um número grande de criadores passarem a industrializar na própria fazenda o leite Jersey e realizarem um trabalho de marketing explorando as virtudes do produto.

Insatisfeito não apenas com o preço do leite pago pelas usinas de laticínios, mas também pelo prazo de pagamento, média de trinta dias, (ele considera o ideal a cada dez dias) Vittorio Marzano acha que "nas condições atuais do país essa sistemática é uma ..." Ele vai mais adiante ainda, considerando que "absurdo pior é a importação do leite em pó pelo Governo brasileiro, que assim acaba subsidiando o produtor estrangeiro e não fazendo nada para o produtor da terra".

Produzindo atualmente 730 litros diários de leite B, é por essas e outras que Vittorio Marzano pretende no futuro construir seu próprio laticínio e transformar o seu produto em queijo parmesão, certamente mencionando no rótulo "feito com leite Jersey".

Quando chegar aos 1.500 litros por dia esse plano começa a ser executado. Até lá também trabalhará afoitamente para elevar de 12 litros/vaca/dia para 18 litros, através do aperfeiçoamento da alimentação,



O plantel de Tucano atinge 245 animais de todas eras



A higienização nos equipamentos de ordenha é máxima

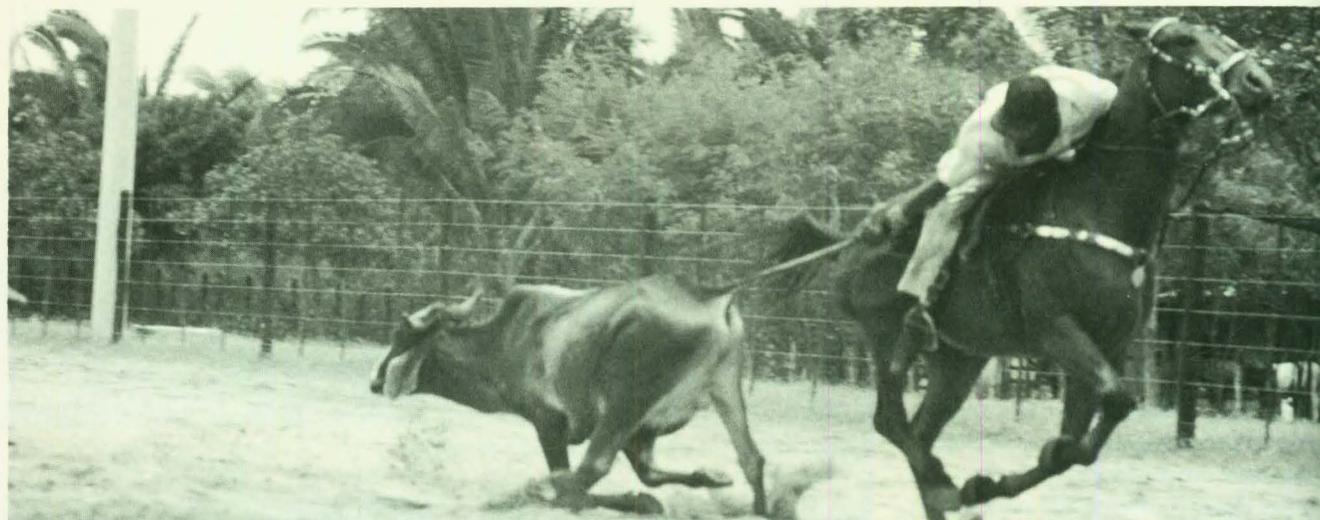
manejo e genética. "Esse é o meu grande sonho".

A Fazenda Tucano, assim batizada porque no Brasil "tem fazenda demais com nome de santo e também porque é uma maneira de homenagear uma ave tão brasileira", conta atualmente com 245 cabeças, sendo 59 vacas em lactação, ordenhadas duas vezes por dia mecanicamente. Ali a higiene é nota dez. Todo o equipamento é desmontado duas vezes por semana para higienização total.

Os animais têm a disposição 160 ha de pastagens de várias gramíneas consorciadas com soja perene (green panic, coast cross, sectaria), além de receberem aveia, feno de alfafa, silagem de milho e ração preparada

na fazenda. A Tucano tem uma população de 25 pessoas, morando em casas de primeira e recebendo gratuitamente leite, feijão e arroz. "Se trato bem, eles trabaham bem". resume Vittorio Marzano. Seu gerente é o Nelson Jachstet, que considera seu "alter ego", tendo como auxiliar o jovem Luiz Carlos, "que promete muito no atendimento e responsabilidade com o gado".

Na parte da mineralização Vittorio Marzano é um fã incondicional do Bovigold. "Estou usando-o há quatro anos, reputo que é um produto feito com seriedade, meu gado deu-se muito bem como ele e quem ainda não o usa, recomendo experimentá-lo, porque realmente melhora a qualidade do rebanho".



O cavalo Árabe é um sucesso nas vaquejadas nordestinas

## A raça Árabe procura novos criadores

*Criar cavalos Árabes era uma coisa difícil.*

*Qualquer exemplar custava muito caro. Mas agora sua Associação de criadores, apoiada na grande versatilidade da raça, desenvolve uma campanha de popularização, abrindo o registro para animais mestiços, ótimos para o trabalho no campo e hipismo rural.*

Por suas raízes, o Árabe é um animal rústico e de fácil adaptação em qualquer clima, e que não exige tratamentos especiais. É reconhecido como o maior raçador entre os eqüinos, pois praticamente todas as raças que conhecemos hoje, tiveram sua origem no cavalo Árabe ou receberam sua influência genética. Entre as quais se destacam o Puro Sangue Inglês, Orloff, Trackener, Hanoveriano, Percheron, Sela Francês, Sela Americano, Quarto de Milha e muitas outras.

Ainda hoje o cavalo Árabe vem atuando como melhorador de plantéis, pois muitos criadores o utilizam cruzando com éguas comuns para melhoria da qualidade de sua tropa. Ao realizar esse cruzamento o criador tem certeza que o produto obtido trará uma porcentagem muito grande das características de seu reprodutor. A outra vantagem é que a própria

Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Árabe (ABCCA), numa campanha de democratização da raça, para torná-la mais acessível, permite o registro de todos os filhos gerados por reprodutores puro sangue Árabe, valorizando esses produtos como mestiços de sangue Árabe.

No caso do cruzamento de garanhão puro sangue Árabe com uma égua PSI o resultado será um produto da raça Anglo-Árabe, porém para a efetivação do registro é necessário observar a exigência de que o sangue Árabe esteja presente em no mínimo 25% do produto.

Devido à sua resistência e agilidade, tanto os mestiços como os Anglos-Árabe, são muito bem aceitos no trabalho do campo, hipismo rural e hipismo clássico, sendo que os Anglos, apesar do reduzido número do plantel nacional, desponta nas principais provas do calendário da

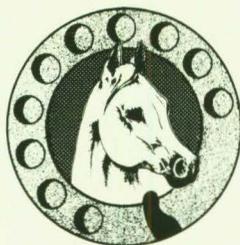
Confederação Brasileira de Hipismo e os mestiços lideram amplamente a maioria das provas de hipismo rural em todo o Brasil.

Aliás, em termos de provas, o ano de 1989 foi muito bom para os cavalos de sangue Árabe. Um mestiço de sangue Árabe, montado por um garoto de 16 anos venceu o Torneio Internacional de que se realizou na cidade de Montevideu; a equipe brasileira que representará o nosso país no Torneio Mundial de concurso completo de Equitação tem como pré-convocado dois cavalos de sangue Árabe; no campeonato Brasileiro de hipismo rural o Árabe fez campeões em todas as categorias; o campeão brasileiro e paulista júnior de Salto é um cavalo Anglo-Árabe; nos torneios de Laço do interior paulista fez vários campeões; e ainda nesse ano o cavalo Árabe se destacou também nas vaquejadas nordestinas.

A vaquejada é a mais nova modalidade esportiva em que o cavalo Árabe vem se notabilizando. Inicialmente o campo era totalmente dominado por cavalos de outras raças. Mas da ousada iniciativa de um criador do Ceará, começaram a surgir nos parques cavalos de sangue Árabe. Totalmente desacreditados no início, aos poucos os vaqueiros com cavalos Árabes começaram a aparecer como campeões e agora já tem muita gente interessada em fazer uso do cavalo Árabe nas vaquejadas.

Para aqueles que desejam conhecer um pouco mais sobre o cavalo Árabe, a Associação Brasileira dos Criadores do Cavalo Árabe criou o Disk Árabe, que está à postos para tudo o que a pessoa quiser saber sobre a raça, suas características, o manejo, a criação, formação de haras, exposição, provas hípicas, performance, o mercado, ou outros assuntos. Os interessados devem ligar para (011) 263 1744 e procurar pela dona Maria Helena. Cursos, palestras e visitas aos haras, também estão sendo programados. Caso a pessoa deseje ir diretamente a A.B.C.C.A ou prefira se comunicar por carta, o endereço é Av. Francisco Matarazzo, 455, pavilhão 11, CEP 05011, São Paulo - SP.

## Onde conseguir informação



A A.B.C.C.A. oficializou no ano de 89 a criação de Núcleos para auxiliá-la no fomento e divulgação da raça em todo o país. Este núcleos também estão em condições de fornecer toda e qualquer informação sobre o cavalo Árabe. Caso preferir recorra diretamente ao núcleo mais próximo de você:

**Mato Grosso do Sul**, Rua da Paz, 369, Campo Grande, tel. (067) 624 2730, CEP 79100;

**Núcleo Baiano**, Rua Dr. Ubaldino Barbosa, 77 casa 5, Piatã, Salvador, tel. (071) 249 1615, CEP 41600;

**Núcleo da Região Bragantina**, Av. Marcelo Stefani s/nº, Bra-

gança Paulista, CEP 12900, tel (011) 825 3722;

**Núcleo de Brasília**, Epia Sul GA, lote 10, CEP 70560, tel (061) 552 0222;

**Núcleo Catarinense**, Rua Pres. Coutinho, 28/501, Florianópolis CEP 88015, tel. (0482) 22 4104;

**Núcleo Centro Paulista**, Av. Trinta e Três, 1383, Rio Claro, CEP 13500, tel. (0195) 34 0855;

**Núcleo de Franca e Região**, Parque de Exposições Fernando Costa, Franca (SP), CEP 14400, tel. (016) 722.4073;

**Núcleo Nordestino**, Rua Costa Maia s/nº, anexo a Sociedade Nordestina dos Criadores, Recife (PE) CEP 50711, tel. (081) 326.6284;

**Núcleo da Região de Passinhos**, Rua São Carlos, 206, Bairro Floresta, Porto Alegre (RS), CEP 90220, tel. (0512) 25 2545;

**Núcleo do Rio de Janeiro**, Rua Ramon Franco, 26, Rio de Janeiro, CEP 22290, tel. (021) 295 4344

## A marcha firme do mineiro

Empreendedor imobiliário na capital paulista, Renato Pereira Lima Castejon dirige também seus investimentos no campo. É em Monte Santo de Minas, sua cidade natal, que ele está ultimando as instalações do Haras Monte Santo dentro dos mais modernos conceitos funcionais, dotando-o de baias tecnicamente construídas, pista gramada com faixa de areia, arquibancadas e recinto para recepção de visitantes.

Tudo isso tem uma razão de ser: o haras oferecerá serviços de pensão para matrizes de terceiros, incluindo cobertura e assistência veterinária. Depois de aproximadamente trinta dias as fêmeas são devolvidas aos seus proprietários com atestados de prenhez.

Criador de Mangalarga Marchador e cafeicultor, Renato Castejon está se firmando na criação da raça. Na VIII Exposição Nacional levou o primeiro prêmio na categoria cavalo com o reprodutor Andino do Lambari. Seu plantel teve como lastro as melhores linhagens marchadoras, como Herdade Cobalto e Bela Cruz: Como ele mesmo diz "sou um mineiro que vem trabalhando em silêncio".



# A era do confinamento já chegou

*Texto de Luis Carlos Tayarol Martin, MS em nutrição animal e assistente técnico da Tortuga.*

O Brasil é dono de um invejável potencial para a produção de carne vermelha e tudo indica que será um dos maiores fornecedores mundiais dessa proteína nobre. Basta observar o comportamento do setor, principalmente nos países ocidentais, onde ocorre uma evolução no consumo. Além disso, verifica-se a redução dos rebanhos, como na Comunidade Econômica Européia, onde haviam 81 milhões de cabeças em 1975, caindo para cerca de 70 milhões em 1989. Essa queda também aconteceu nos grandes produtores, como os Estados Unidos e Rússia.

Assim, países como o Brasil e Austrália, tornam-se forças emergentes para a substituição desses rebanhos. Necessitamos melhorar nossos índices de produtividade com urgência para ganhar essa brecha de mercado. Tais índices somente serão aperfeiçoados com a adoção de tecnologia, incluindo melhoramento de pastagens, rigoroso controle sanitário, suplementação mineral correta, cruzamentos e cada vez mais o **confinamento**, como uma maneira de intensificar ainda mais a produção em regiões produtivas.

O confinamento já é uma realidade no Brasil, embora muitos técnicos e criadores, afirmarem que aqui não existem condições para a atividade. No ano passado o país confinou perto de 700 mil cabeças. A inexistência de inverno rigoroso e de excedentes agrícolas, bem como uma população de baixo poder aquisitivo e abundância de terras boas e baratas são colocações que precisam ser repensadas.

Se não temos um inverno rigoroso, em contrapartida enfrentamos anos seguidos de seca que aniquila o gado. Em várias regiões temos uma produção agrícola invejável. Terra boa e barata é coisa do passado. Nosso maior entrave está na depressão salarial dos consumidores, que sonhamos um dia ser modificado.

A integração pecuária-agro-indústria deve ser observada e o confinamento é a saída para isso. Não queremos estimular a atividade de maneira improvisada, mas sim levar uma mensagem aos confinadores atuais e futuros no sentido de aumentar a eficiência na produção de carne. O ano passado não foi dos melhores para a engorda confinada, servindo de alerta de que sistema

requer cautela e extrema aplicação de tecnologia, que não é difícil. Requer apenas competência.

Recomendamos desde já os preparativos para o início do confinamento deste ano, principalmente na área de alimentação, a qual tem alta participação nos custos de produção.

Sabendo-se que a fração volumosa é o ponto de partida para o balanceamento da dieta, alertamos a verificação desse item, em termos de quantidade e, principalmente, de qualidade. A análise bromatológica do material e dos alimentos concentrados é fundamental para o sucesso do balanceamento da dieta final.

O quadro desta página ilustra os vários tipos de alimentos que podem ser utilizados no confinamento. A escolha será em função da disponibilidade, qualidade, custo e facilidade de uso. O perfeito balanceamento da dieta, associado à seleção e preparo dos animais, são fatores determinantes para a obtenção dos melhores resultados zootécnicos. Através do seu departamento técnico, a Tortuga coloca-se à disposição dos confinadores no alcance desse objetivo.

## TIPOS DE ALIMENTOS PARA BOVINOS DE CORTE EM CONFINAMENTO

ALIMENTOS	TIPOS	FUNÇÕES
1) VOLUMOSOS	Silagem de Milho, Silagem de Sorgo, Silagem de Napier, Cana-de-açúcar, Bagaço Hidrolizado Fenos	Suprimento de fibra e de outros nutrientes, como energia, proteína e minerais
2) CONCENTRADOS		
a) energéticos	Farelos de Milho, Sorgo, Arroz, Côco, etc. Raspa de Mandioca, Melaço	Suprimento básico de energia, eventualmente proteína e minerais
b) Protéicos	Farelo de Soja, Algodão; Farinha de Sangue, Cama de galinheiro, Levedura de cana, Uréia	Suprimento básico de proteína, eventualmente energia e minerais
c) Minerais		Suprimento dos minerais essenciais
d) Vitamínico		Suprimento das vitaminas essenciais
3) ADITIVOS	Tamponantes, fatores de crescimento	Suprimento de fatores controladores do metabolismo e aceleradores de crescimento