

# SECA

## Como livrar-se desse gargalo da pecuária de corte

*Basta dar ao gado aquilo que a natureza retirou das pastagens*



No capim seco há aumento da fração fibrosa e por isso o gado come menos

Durante quatro a cinco meses do ano, o rebanho de corte do Brasil Central, que antes dispunha de boas pastagens, fica submetido a uma drástica carência nutricional. Como consequência, o gado apresenta um crescimento ondulado, com ganho de peso nas águas e perda na seca. Esse vai-vem custa caro para o criador: queda da fertilidade, atraso da reprodução e idade de abate elevada.

A origem do problema está no empobrecimento nutritivo da forragem, resultante da diminuição

ção da intensidade luminosa (os dias são mais curtos que a noite) e da chuva. Deste modo, os teores de proteína caem a níveis inferiores às necessidades mínimas da flora microbiana do rúmen.

Associado a isso, ocorre também queda dos minerais das pastagens e, principalmente, um aumento marcante na fração fibrosa. Os animais passam a comer menos capim por causa da sua má qualidade e o emagrecimento pode ser visto a olho nu.

Foi o tempo em que os criadores não tinham outra alternativa, a não ser assistir passivamente essa contingência da natureza. O uso de Nutrigold devolve para o gado o esplendor físico que apresentava na época das chuvas. Nutrigold é um suplemento mineral proteico (uréia) desenvolvido pela Tortuga especialmente para a seca.

Nutrigold corrige as deficiências nutritivas das pastagens e promove a melhoria da produtividade do rebanho através do fornecimento equilibrado de minerais e proteína. Tudo volta ao normal na fazenda.

A NOVA  
MARCA DA TORTUGA



*Conforme adiantamos na edição anterior, este ano será de grandes mudanças na Tortuga. A primeira está aí em cima: a nova marca da empresa. Nas páginas centrais explicamos como ela surgiu e contamos com um pouco da história da companhia, que em 94 completa 40 anos de vida. Aguardem outras grandes novidades!*

### NOVIDADE

#### NUTRIPRIMA Desmama sem problemas na seca

A Tortuga está lançando um produto revolucionário destinado especificamente para animais de corte jovens. Nutriprima é um suplemento proteico mineral energético com fatores de crescimento para a fase de desmama e recria dos bovinos à pasto.

São amplamente conhecidos os problemas sofridos pelos animais nesta sua fase transitória de vida. Eles começam com a separação da



mãe (stress) e se agravam pela substituição brusca de um alimento nobre (leite) por um outro para o qual ainda não estão bem adaptados (forragem).

Existe ainda a agravante da desmama ocorrer em épocas em que a pastagem está empobrecida, com baixíssimos níveis de nutrientes e alta porcentagem de fibra. Nesse quadro, os bezerras perdem peso e têm seu desenvolvimento final retardado, repercutindo numa reprodução e abate tardios. Nutriprima é o produto que os criadores estavam esperando!

## Como salvar o gado da fotossensibilização

*Tudo começa com a matéria orgânica morta das pastagens*



Feridas e crostas na pele: sinais clássicos da fotossensibilização

Descrita pela primeira vez na Nova Zelândia, onde é chamada de eczema facial, a doença provocada pelo fungo **Phitomyces chartarum** é uma intoxicação que se manifesta no gado bovino

por fotossensibilização. Os ovinos também são atacados e as lesões surgem nas partes do corpo desprovidas de lã.

O fungo no Brasil denota preferência pelas pastagens de braquiárias, alojando-se na matéria orgânica morta acumulada no pé da planta. Ao ser ingerido pelos animais, a toxina desse fungo vai direto para o fígado e daí desencadeia um processo de intoxicação, cujos sinais externos são as feridas e formação de crostas na pele.

Existe um método para saber se o gado corre ou não o risco de intoxicação por este agente fotossensibilizante. É a contagem dos esporos do fungo na matéria vegetal morta das pastagens.

Para fazer a contagem deve-se

recolher as folhas secas caídas no chão e misturá-las em um volume de água dez vezes maior (10 g de planta em 100 ml de água).

Em seguida adicionar uma gota de detergente e agitar a mistura vigorosamente durante 1 minuto. A amostra deve ser enviada a um laboratório de análises. Até 10 mil esporos de fungo por g de pasta-morta, a infestação não oferece riscos para os animais. Acima disso, o gado corre perigo. Perto de 100 mil, há mortes no rebanho.

A fotossensibilização não é uma doença propriamente dita. Antes de tudo é o resultado de uma intoxicação hepática, esta sim uma doença. Nas próximas edições do Noticiário Tortuga voltaremos a falar deste assunto.

### Noticiário **TORTUGA**

Publicação Bimestral da Tortuga  
Companhia Zootécnica Agrária

**Diretor**

João Castanho Dias - MTPS 8518

**Circulação**

Francisca Suriano Silva

**Arte**

Wilson Camargo Filho e José Luís de Freitas

**Fotografia**

Walter Simões

**Tiragem**

100 mil exemplares

**Redação**

Av. Brig. Faria Lima, 1409 - 13º e 14º andar - CEP 01451-905  
São Paulo - Fone: 816-6122



Administração Central  
São Paulo - SP

Av. Brig. Faria Lima, 1409 - 13º e 14º andar - CEP 01451-905  
Tel.: (011) 816-6122 - Fax: (011) 816-6627 - Telex 1183270TCZA  
BR - Cx. Postal 20890

**Unidades Industriais**

**São Paulo**

Rua Centro Africana, 219 - Santo Amaro - CEP 04730-050  
Tel.: (011) 247-3777 - Fax: (011) 521-7947.

**Mairinque-SP**

Av. Alberto Cocozza, 3000 - Bairro Goiânia- CEP 18120-000  
Tel.: (011) 428-3433 - Fax: (011) 428-3354

**Goiânia-GO**

Av. Perimetral Norte, 974 - setor Cândida de Moraes - CEP 74463-330  
Tel.: (062) 271-1600 - Fax: (062) 271-1600 - Telex: 622381TCZA BR

**São Paulo-SP (Avícola)**

Rua Centro Africana, 214 - Santo Amaro - CEP 04730-050  
Tel.: (011) 247-3777 - Fax: (011) 247-5123

**Centrais de Distribuição**

**Campo Grande-MS**

Rua Naviraí, 808 - CEP 79023-160 - Tel.: (067) 751-4546  
Fax: (067) 751-2772

**Cuiabá-MT**

Rua Mascarenhas de Moraes, 254 - CEP 78045-460  
Tels.: (065) 624-7834 e 624-6479 - Fax: 624-7834

**Goiânia-GO**

Av. Perimetral Norte, 974, setor Cândida de Moraes - CEP 74463-330  
Tels.: (062) 271-1600 - Fax: (062) 271-1600 - Telex: 622381TCZA BR

**Depósitos**

**Bagé-RS**

Av. Santa Tecla, 2780 - Bairro Industrial - CEP 96412-001  
Tel.: (0532) 42-5733 - Fax: (0532) 42-5873 - Telex: 532566TCZA BR

**Chapecó-SC**

Rua Fernando Machado, 1907D - CEP 89803-000 - Tel.: (0497) 22-2882 - Fax: (0497) 22-4712

**Maringá-PR**

Rua Estrada Velha, Quadra 4, Data 1, 186 - CEP 87065-270  
Tel.: (0442) 24-7800 - Fax: (0442) 24-7982

**Porto Alegre-RS**

Av. Pernambuco, 1255 - CEP 90240-004 - Tel.: (051) 222-6744  
Fax: (051) 222-6547 - Telex: 512494TCZA BR - Cx. Postal 3084

**Unidades de Venda**

**Araguaína-TO**

Rua Santa Cruz, 760 - s/31/33 - Galeria Santa Cruz - CEP 77803-080  
Tel.: (063) 821-3436 - Fax: (063) 821-3863

**Barra do Garças-MT**

Av. Ministro João Alberto, 12 - s/9 - Galeria Jason - CEP 78600-000  
Tel.: (065) 446-1285 - Fax: (065) 446-2069

**Belo Horizonte-MG**

Rua dos Timbiras, 1936 - 8º andar - s/808 - CEP 30140-061 -  
Tel.: (031) 222-6998 - Fax: (031) 224-7176

**Botucatu-SP**

Av. Santana, 567 - Centro - CEP 18603-700 - Tel.: (0149) 22-5087  
- Fax: (0149) 22-5087

**Campo Grande-MS**

Rua Naviraí, 808 - CEP 79023-160 - Tel.: (067) 751-4546 -  
Fax: (067) 751-2772

**Chapecó-SC**

Rua Fernando Machado, 1907 - D - CEP 89803-000 - Tel.:  
(0497) 22-2882 - Fax: (0497) 22-4712

**Cuiabá-MT**

Av. Fernando Correa Costa, 3643/3653 - CEP 78070-001 -  
Tel.: (065) 624-8446 - Fax: (065) 624-8446

**Londrina-PR**

Rua Espírito Santo, 653 - 8º andar - s/802 - CEP 86010-450 -  
Tel.: (0432) 24-1097 - Fax: (0432) 24-7388

**Mococa-SP**

Rua Barão de Monte Santo, 1382 - Centro - CEP 13730-000 -  
Tel.: (0196) 55-1127 - Fax: (0196) 55-3122

**Oswaldo Cruz-SP**

Av. Presidente Roosevelt, 632 - 6º andar - cj. 61 - Centro -  
CEP 17700-000 - Tel.: (0189) 61-2107 - Fax: (0189) 61-2458

**Porto Alegre-RS**

Rua Almirante Barroso, 735, cj. 703 - 7º andar - CEP 90220-  
021 - Cx. Postal 3084 - Tel.: (051) 222-6744 - Fax: (051) 222-  
6547 - Telex: 51-2494TCZABR

**Rio de Janeiro-RJ**

Av. 13 de Maio, 41 - 18º andar - CEP 20031-000 - Tels.: (021)  
220-0787/0287 - Fax: (021) 220-4236 - Telex: 213-1052TCZA BR

**Vilhena-RO**

Rua Juscelino Kubitschek, s/n - 1º andar - sala 2 - CEP 78995-000  
Tel.: (069) 321-2577 - Fax: (069) 321-3862

### Fim da polêmica sobre o preço do boi gordo

Transcrevemos a seguir a segunda carta enviada pelo cliente da Tortuga e criador Francisco Jacinto da Silveira (a primeira foi publicada na edição passada), ao editor do Noticiário Tortuga, na qual faz novas observações sobre a tabela dos preços do boi gordo. Com isso, damos por encerrado o debate sobre o assunto.

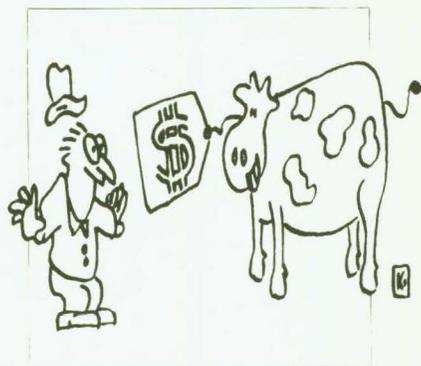
“Recebi sua prezada carta, a qual agradeço pela atenção dispensada. Concordo com algumas explicações apresentadas, mas há outras que revelam que V.Sa., embora muito bem informado sobre os assuntos tecnológicos contidos no Noticiário Tortuga, na parte da comercialização do boi gordo foi mal informado.

Sou pecuarista de boi de corte e gado de plantel desde que me formei em Agronomia pela Esalq, em 1943. Fui presidente do setor de pecuária de corte da Faesp de

1968 a 1973 e presidente da Associação Brasileira de Criadores de Canchim, de 1975 a 1982.

Com a inflação acelerando-se nos últimos anos, vendo boi gordo todo mês para os mais diversos frigoríficos de São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul e Goiás, pois temos fazendas nesses estados. Há bem mais de dez anos o boi gordo é comercializado em todo Brasil Central com prazo de vinte dias durante o ano todo, seja verão ou inverno. Há uma pequena exceção: existe talvez 1 ou 2% de negócios à vista, em que o preço do dia é acertado em desconto correspondente ao deságio de vinte dias.

Os vinte dias de prazo é uma praxe de mais de dez anos, sem variação no Brasil Central. No nordeste não sei e no sul as vendas são no peso vivo com prazos menores a combinar. Concordo que a imprensa em geral fornece os dados errados, o que não justifica V.Sa. também fazer o mesmo.



Junto mando um boletim de uma respeitada firma de consultoria, que recebo diariamente, onde os preços são nominais, mas é mencionado o prazo de vinte dias de praxe. V.Sa. já acerta bastante mencionando que os preços são com vinte dias de prazo.

Dou agora mais valor a Tortuga ao seu Noticiário, porque vejo que é feito com o empenho de acertar”

Francisco Jacinto da Silveira  
Presidente Prudente



## PREÇO DO BOI GORDO

Dólares por arroba



	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
JAN	20.09	16.41	18.94	28.81	14.22	19.84	31.02	19.78	21.84	23.59	25.69
FEV	19.04	13.31	16.61	24.84	15.36	20.00	29.02	18.05	19.04	22.06	27.10
MAR	17.02	13.21	15.17	18.19	18.67	23.00	23.81	19.48	17.81	22.15	27.19
ABR	15.86	11.68	15.54	27.45	16.02	24.65	20.90	17.81	21.86	23.96	
MAI	18.66	10.55	15.54	19.37	13.22	31.83	23.99	17.59	19.11	21.66	
JUN	18.23	9.08	17.34	19.01	21.26	41.42	31.56	19.46	18.06	20.84	
JUL	19.27	17.68	20.23	18.91	23.09	28.99	35.57	22.76	18.87	23.94	
AGO	20.07	19.38	26.73	20.17	22.37	33.19	33.44	25.03	22.52	29.05	
SET	24.97	20.10	20.23	20.07	24.66	27.77	35.67	25.42	23.99	28.08	
OUT	22.43	26.89	24.13	23.44	23.00	24.52	29.48	30.77	23.64	27.81	
NOV	20.22	25.80	31.90	22.78	28.43	25.81	20.61	24.33	21.67	26.36	
DEZ	18.27	23.12	41.13	17.65	25.23	24.33	16.67	20.84	23.04	28,86	

Nota: Os preços, tirados da média ponderada do câmbio oficial, são os pagos pelos frigoríficos no prazo de 20 dias. Fonte: Divisão de Sistemas da Tortuga

# UMA NOVA MARCA



## COM 40 ANOS DE EXPERIÊNCIA

Quando o zootecnista italiano Fabiano Fabiani chegou ao Brasil em 1954 para fundar a Tortuga ele dizia que teve dois choques ao viajar pelo país. O riqueza e o da pobreza. De um lado ele viu abundantes pastagens naturais e de outro rebanhos em grave estado de subnutrição.

Muita coisa mudou nesses quarenta anos. A pecuária brasileira deu um grande salto nos índices de produtividade. Em alguns setores ganhou expressão mundial graças a ação conjunta entre criadores e técnicos da iniciativa pública e privada. Existem outros desafios, mas o trabalho de base está pronto.

A Tortuga participou ativamente desse progresso. Introduziu novos conceitos, desenvolveu produtos de última geração, prestou assistência técnica em

todo o país. Na área de nutrição avançou de tal forma, que seus minerais recuperaram imensos rebanhos com graves doenças carenciais.

Conhecendo com segurança todas as condições em que se desenvolve a nossa pecuária, a Tortuga não pode ficar parada. Como empresa genuinamente nacional e líder do mercado veterinário, tem a obrigação de estar na vanguarda científica para poder oferecer aos criadores as mais modernas e eficazes tecnologias.

Ao completar 40 anos de vida, a Tortuga reafirma essa filosofia de trabalho através de sua nova marca. Ela simboliza a força renovadora que esteve sempre presente em sua história, toda ela voltada para fazer da pecuária brasileira a fonte inesgotável de riqueza vislumbrada por seu fundador.

**A NOVA MARCA DA TORTUGA SIGNIFICA EVOLUÇÃO. ELA SIMBOLIZA COM CLAR**

## QUE A TORTUGA FEZ PELA PECUÁRIA

*Demonstrou que o fósforo era o mineral mais carente nas pastagens;*

*Formulou de forma pioneira minerais com alto teor de fósforo, recuperando áreas inaptas para pecuária;*

*Desenvolveu as primeiras composições de minerais adequadas para cada espécie animal;*

*Solucionou o problema da cara inchada bovina com minerais específicos contra doença;*

*Introduziu a tecnologia das gaiolas nas maternidades suínas;*

*Importou os primeiros reprodutores suínos da raça Large White;*

*Lançou pioneiramente os quelatos na suplementação mineral;*

*Desenvolveu método exclusivo na fabricação de fosfato de qualidade alimentar;*

*Introduziu o primeiro produto solucionável contra bernes e carrapatos;*

*Lançou o primeiro produto bernicida tipo pour-on;*

*Criou tecnologia que viabilizou formulação de ração para suínos na própria granja;*

*Introduziu na avicultura de postura a tecnologia das gaiolas;*

*Desenvolveu os primeiros concentrados proteicos para rações.*

## Os passos da evolução



A primeira marca da empresa expressa o pioneirismo da fase heróica, onde tudo ainda estava por ser feito. Ela representava a esperança num futuro de realizações e indicava a área de atividade da empresa, simbolizada pela solidez e longevidade da tartaruga, que na língua espanhola significa tortuga. Essa marca nasceu com a empresa, em 1954, e durou até 1957.



A segunda marca já expressa um empresa madura, ostentando com vigor o seu nome, seu símbolo e a definição de sua constituição. O contraste forte de cores e as letras grossas em preto sobre fundo branco tornavam a marca legível e afirmativa. Mas como características da linguagem visual desse período, a marca conservava ainda um número excessivo de elementos visuais.



A nova marca preserva os elementos básicos da marca anterior. Foram mantidas as mesmas cores e o forte contraste das letras grossas em preto sobre fundo branco. A tartaruga, razão do nome da empresa, aparece agora de maneira simbólica. A elipse é a forma geométrica pura que mais se aproxima do formato da tartaruga. A sua inclinação para direita indica o movimento da empresa em direção ao futuro. Uma marca clara, limpa e de geometria pura, moderna e dinâmica. Esta é a nova marca da Tortuga.

**MOVIMENTO QUE A EMPRESA ESTÁ EMPREENDENDO EM DIREÇÃO AO FUTURO.**

# AUSTRÁLIA

## Duas pecuárias totalmente opostas

*Uma se desenvolve em terras férteis com raças européias. A outra em terras fracas com mestiços zebuínos. É nesse duplo ambiente que a Austrália ocupa lugar de destaque entre os países maiores produtores de carne. Na ovinocultura é o primeiro do mundo.*

Luiz Carlos Tayarol, da Austrália  
Especial para o Noticiário Tortuga



Rebanho de gado europeu criado na faixa nobre do território australiano

A produção de carne bovina representa para alguns países uma alta fonte de divisas. É o caso típico da Austrália, que apesar de sua grande diversidade edafoclimática, produz carne em quantidade e qualidade e consegue competir com eficácia nos mais exigentes mercados. Cerca de 24 milhões de cabeças formam o seu rebanho bovino. Em ovinos tem 185 milhões, o maior plantel mundial, gerando uma disponibilidade de 250 mil toneladas para exportação.

Último país do planeta a ter descoberto (1770), a Austrália possui um território do tamanho do Brasil e uma população quase dez vezes menor. São 17 milhões de habitantes e a metade

deles vive nas três maiores cidades do país, que são Sidney, Melbourne e Brisbane. Esse reduzido contingente populacional faz com que existam muitos excedentes exportáveis de carne bovina. O consumo per capi-

ta do produto é de 37 kg/ano.

**DISTINTAS** - A pecuária australiana se desenvolve em duas regiões frontalmente distintas em termos de qualidade de terras e índice pluviométrico. Metade do rebanho situa-se na região norte (Queensland), caracterizada por altas temperaturas, baixíssima pluviosidade (600 mm/ano) e solos fracos.

Nesta região as pastagens são constituídas por espécies nativas adaptadas e o gado predominante é o zebuino Brahman e seus cruzamentos.

Mais ou menos semelhante ao nordeste brasileiro (só que mais árido ainda), a região norte tem elevada incidência de carrapatos e mosca dos chifres, lá chamada de mosca do búfalo. A taxa de natalidade é da ordem de 60% e os cruzamentos com o gado eu-

Austrália  
População bovina e produtividade

Itens	Valores
Rebanho (milhões).....	24,10
Taxa de natalidade (%).....	68 (55 a 80)
Idade de abate (anos).....	2,5 (2,0 a 4,5)
Abate (milhões).....	8.711
Peso de carcaça (kg).....	208
Desfrute (5).....	37 (22 a 42)
Produção de carne (1000 t).....	1.440
Exportação (1000 t).....	745
Consumo interno (1000 t).....	695

Fonte: A.M.L.I. (1993)



Nas terras menos férteis a carne vem dos mestiços zebuínos.

ropeu visam em primeiro lugar melhorar este parâmetro.

A idade de abate é bastante alta, em torno dos quatro anos, retrato característico da insuficiência alimentar.

**MISTURA** - Os criadores da região norte costumam suplementar o gado nos períodos mais críticos com uma mistura de melaço-uréia. No tocante a suplementação mineral, o quadro é problemático. Usa-se muito pouco minerais e assim mesmo de forma não satisfatória, talvez devido a escassez de matéria-prima de melhor qualidade. A mineralização deficiente tem provocado surtos frequentes de botulismo, apesar do uso sistemático de vacinações.

Com todos esses fatores adversos, pode-se considerar como satisfatória a produtividade dessa região. A boa participação dos cruzamentos Brahman x gado europeu e principalmente o sistema de produção, com extensas áreas de pastejo, onde a taxa de lotação é de 10 ha/cabeça (o que permite o pastejo seletivo), contribuem para o razoável desenvolvimento da pecuária do norte da Austrália.

Há que se destacar também o excelente trabalho realizado pelo mundialmente renomado CSIRO, instituição governamental de pesquisas que possui várias unidades no país. O enfoque básico dos trabalhos é o maior conhecimento das espécies forrageiras nativas e os cruzamentos de raças européias

e africanas adaptáveis à região.

**AMENO** - Em contraste, a região sul caracteriza-se por ter um clima ameno, com maior volume de chuvas, onde as pastagens são de boa qualidade (normalmente adubadas), refletindo assim nos índices produtivos: natalidade de 80% e abate inferior aos 2,5 anos. O rebanho é composto por animais europeus, com predominância da raça Hereford. Nesta região concentra-se a pecuária leiteira, com 2 milhões de cabeças basicamente alimentadas à pasto.

Um outro fator interessante na Austrália é a franca expansão da produção intensiva de carne, com os confinamentos atingindo perto de 600 mil cabeças. O destino principal da produção são os exigentes mercados do Japão e Coreia, que só compram carcaças pesadas e de alta qualidade. Por questões de proximidade geográ-

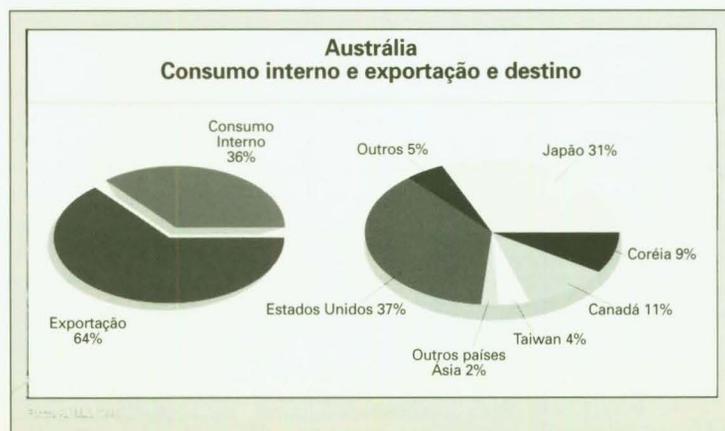
fica, a Austrália tem potencial natural para ser o grande fornecedor de carne para as ricas nações do sudeste asiático.

**MARKETING** - Como a carne bovina é um item importante na pauta das exportações da Austrália, existe um grande esforço no país visando melhorar ainda mais a sua pecuária. O grande condutor dessa política é o Australian Meat & Clivestock Industry, que executa um eficiente trabalho de controle sanitário do rebanho, qualidade da carcaça e de marketing.

O Brasil possui condições muito mais favoráveis que a Austrália na disputa do mercado internacional da carne. Mas para que possa desfrutar de todo seu potencial, os criadores e o Governo precisam unir ações de forma a resolver problemas estruturais da pecuária, principalmente os de ordem sanitária. Precisam também estar imbuídos de uma mentalidade empresarial, exatamente como fazem os criadores australianos.

Enquanto esperamos desencantar o mercado interno, via aumento do poder aquisitivo do brasileiro, temos a nossa disposição negócios mundiais que movimentam 7 milhões de toneladas de carne bovina por ano, nos quais participamos com apenas 4%. É um número humilhante para um país que tem o maior rebanho comercial bovino do planeta!

O autor é Master of Science em nutrição de ruminantes e zootecnista da Tortuga



# A temperatura é peça chave na engorda

Laurindo A. Hackenhaar

Quando vemos comentários sobre a influência da temperatura na criação de suínos, nossa atenção sempre é voltada para os leitões. Sem dúvida, as baixas temperaturas contribuem muito para o mau desempenho deles. Felizmente, a maioria dos criadores conscientizou-se e hoje temos maternidades e creches que conseguem atender satisfatoriamente esta importante fase de criação dos suínos.

No entanto, nem sempre os animais que estão na fase de crescimento e terminação tem merecido a mesma atenção. Com

certeza isto deve-se ao fato de que tais suínos dificilmente morrem por não estarem acomodados em instalações confortáveis. Os animais em crescimento e terminação aproveitam melhor a ração e ganham peso maior quando a temperatura se situa em torno de 20° C.

Esta sensação térmica pode variar com a umidade relativa, a ventilação, o tipo de piso, a lotação e até o tipo de alimentação. Sempre que a temperatura ambiental se afasta dos 20.0C, os suínos em crescimento e engorda tem seu desempenho agravado.

Quando a sensação térmica é

**NOTA**  
**Ótimo desempenho**  
 Nosso tradicional cliente Araporanga Agropecuária (fone 043-935-1432), de Jaguariávia, PR, enviou-nos informações destacando o comportamento de suas principais linhagens de Landrace e Large White nas estações de teste do Paraná. Os machos Landrace atingiram 90 kg aos 130 dias, ganharam 1004 g/dia e apresentaram conversão alimentar de 2,46:1 e espessura de toucinho de 16 mm. Os machos Large White ganharam 1.027 g/dia e exibiram a mesma performance dos Landrace nos outros itens citados.

baixa, mais energia será usada para manter o equilíbrio calórico, provocando queda do ganho de peso e aumento do consumo de ração. Consequentemente, piora a conversão alimentar. Subindo a temperatura, os parâmetros de ganho de peso e conversão alimentar também se deterioraram, conforme mostra o quadro.

Sabemos que não é possível oferecer ar condicionado para os suínos. Mas temos certeza que todos os criadores podem tomar providências que melhorem o conforto. Tem grande influência na temperatura interna o local da instalação da granja, o espaçamento entre os pavilhões, o pé direito, o tipo de cobertura, as cortinas laterais, o material do piso, a lâmina de água, a ventilação forçada, a lotação adequada e outros fatores.

Efeito da temperatura na ingestão de ração, ganho de peso e conversão alimentar em suínos de 75 kg			
TEMPERATURA	INGESTÃO DIÁRIA	GANHO DE PESO ALIMENTAR	CONVERSÃO
0	5,07	0,54	9,45
5	3,70	0,53	7,10
10	3,50	0,80	4,37
15	3,15	0,79	3,99
20	3,22	0,85	3,79
25	2,63	0,72	3,69
30	2,21	0,45	4,91
35	1,51	0,35	4,87

Fonte : Nicholas, Ames e Hines, Kansas State University

