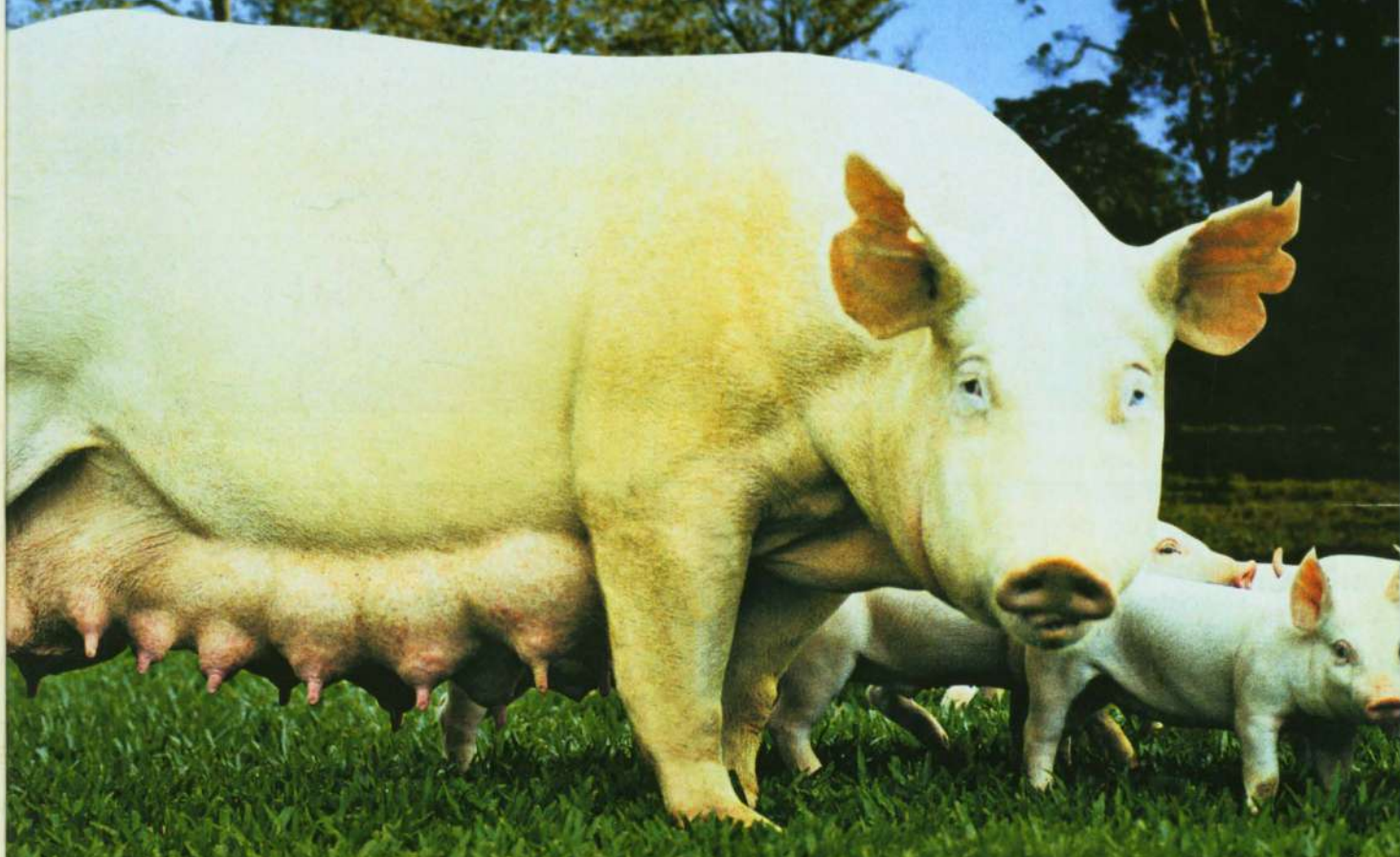


NOTICIÁRIO

TORTUGA

EDIÇÃO 444 - ANO 52 - JAN/FEV 2006



ranja Ístria

Ajudando a evolução da suinocultura brasileira

Nordeste mostra seu potencial em Recife (PE)

Estudo da FAZU comprova eficiência dos minerais orgânicos

Agropecuária paulista vai bem, obrigado

Especial
Goiás

Guido Gatta
Diretor de Marketing



Aposta em tecnologia

Caros amigos, a cada edição do Noticiário Tortuga fica mais claro que o produtor brasileiro está atento à tecnologia. O fruto disso são os resultados em produtividade, que hoje, sem sombra de dúvidas, são bem mais expressivos e melhoram constantemente. É o caso da Granja Istria, em Rio Brillhante (MS). É lá que a Tortuga faz seus mais rígidos testes com os produtos da linha de suínos. E as pesquisas não param. A FAZU (Faculdade de Agronomia e Zootecnia de Uberaba) fez um teste com gado de corte para saber o desempenho em ganho de peso de bovinos de corte levando-se em conta a oferta de sombra e de suplementação mineral na forma orgânica da Tortuga. Houve aumento de produtividade impressionante, como poderão ver nas páginas do Noticiário Tortuga. São exemplos como esse que ajudam o Brasil a ser o maior celeiro do mundo. Por falar nisso, publicamos entrevista com o presidente da Abiec, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, que fala justamente nisso. Em 2006, continuaremos como líderes em exportações de carne bovina e novas portas estão se abrindo para o País. E a Tortuga, como difusora de tecnologia, tem papel importante nessa evolução.

Um ótimo 2006 para todos nós!

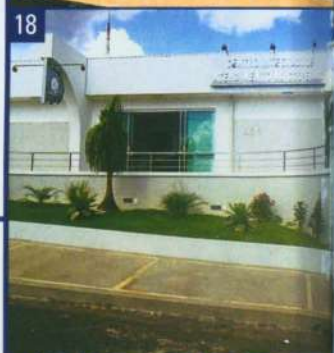
Informativo bimestral da
Tortuga Companhia Zootécnica Agrária
- Publicado desde 1954 -

Editor: Altair Albuquerque (Mtb 17.291) (altair@textoassessoria.com.br)
Reportagens: Paulo Tunin, Vinicius Volpi e Róbson Rodrigues
Colaboradores: Marcos Sampaio Baruselli, Rodrigo Anselmo, Marco Antonio Leite Lopes, Antonio Ernesto de Salvo, Rosângela Zocal, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, Aluisio Marins, Ney Sergio Fonseca de Oliveira, Gabriel A. Sirtoli, Rosendo Lopes, Willian Pinto de Arruda Neto, Jales Abrão Junior, Maristela Pituco, Sérgio Túlio Ramalho Pinto, Pedro Eurico Monteiro, Francisco Hermiano Cavalcante, Carlos Henrique da Paz Portela, Luiz Felipe Brennand, Oswaldo Fernandes Costa Junior, Vantuil Carneiro Sobrinho, Donario Lopes de Almeida, Sebastião Costa Guedes, Jairo Enoque de Sousa, Marcelo Theodoro Van Lieshout, Rodrigo Garcia Andrade, Jormando Moura Pereira Caixeta, Gustavo Cardoso Porto, Gil Horta e Antônio Flávio Batista Marciano • **Fotos:** Texto Assessoria de Comunicações (imprensa@textoassessoria.com.br) • **Projeto Gráfico/ Diagramação:** Dgraus Design (design@dgraus.com.br) • **Circulação:** Rizia Barros • **Edição On Line:** Paulo Henrique B. de Oliveira • **Tiragem:** 100 mil exemplares • **Redação:** Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2.066 - 8º andar • CEP 01452-905 - São Paulo (SP) • Fone (11) 2117-7700 - Fax (11) 3816-6122 • noticiario@tortuga.com.br - SAC 0800 0116262

www.noticiariotortuga.com.br

Sumário

- | | |
|--|---|
| <p>03 Cartas</p> <p>04 Entrevista: Marcus Vinicius Pratini de Moraes</p> <p>06 Colunista: Duarte Nogueira</p> <p>07 SIC: o exemplo norte-americano</p> <p>07 Cotações do Boi Gordo</p> <p>08 Reportagem: 5º Congresso Internacional do Leite</p> <p>09 Reportagem: CEPEA comprova ganhos da mineralização</p> <p>10 Boi Verde: Rotacional Racional Tortuga</p> <p>10 Canal Tortuga: Recorde de visitas</p> <p>11 Boi verde: Maior produtividade no semi-árido</p> <p>12 Boi verde: Minerais orgânicos e sombreamento</p> <p>14 Panorama: Exposição Nordestina 2005</p> | <p>15 Panorama: O que muda no Sisbov</p> <p>16 Mural</p> <p>18 Pecuária Leiteira: O exemplo da Coopa (MG)</p> <p>20 Serviço: Tire dúvidas sobre a febre aftosa</p> <p>21 Equinos: Parceria com a Universidade do Cavalo</p> <p>22 Suinocultura: Números da Granja Istria (MS)</p> <p>23 Avicultura: Centro Experimental, em Mairinque (SP)</p> <p>24 Especial Goiás</p> |
|--|---|



MERCADO



	janeiro 2005	janeiro 2006
Boi gordo (@)	R\$ 51,35	R\$ 50,65
Suíno (@)	R\$ 45,23	R\$ 34,60
Frango vivo (Kg)	R\$ 1,55	R\$ 1,04
Ovo bco ext. (30 dz)	R\$ 33,96	R\$ 25,90
Leite B (litro)	R\$ 0,55	R\$ 0,51
Leite C (litro)	R\$ 0,47	R\$ 0,46
Milho saca	R\$ 12,07	R\$ 12,36
Soja saca	R\$ 23,50	R\$ 25,17

Fonte: Canal Tortuga (www.canaltortuga.com.br)

Este espaço é seu. Comentários, sugestões, críticas. O Noticiário Tortuga abre este espaço para a participação dos leitores. Basta encaminhar correspondência pelo e-mail noticiario@tortuga.com.br

Febre Aftosa em seres humanos

Discordo da matéria veiculada no Noticiário Tortuga, edição 443, novembro/dezembro'2005, intitulado "Aftosa não afeta ser humano". Isso não é verdade, pelo menos segundo o tratado "Zoonosis y enfermedades transmissibles comunes al hombre y a los animales", de Pedro N. Acha e Boris Szyfres, 2a edição, publicado pela Organización Panamericana de la Salud. Na página 395, sob o subtítulo "La enfermedad em el hombre", lê-se: A febre aftosa no homem é uma doença benigna. O período de incubação dura dois a quatro dias, mas pode se prolongar até oito dias. O desenvolvimento da doença é semelhante ao dos animais. Na fase inicial, observa-se febre, dor de cabeça, anorexia e taquicardia. A vesícula primária surge no local de penetração do vírus (ferida na pele ou na mucosa bucal) e, em seguida, generaliza-se com a formação de aftas secundárias na boca, mãos e pés. Entretanto, em alguns casos esse

conjunto de lesões não ocorre. Quando não há infecção bacteriana secundária das úlceras, o paciente se restabelece numas duas semanas. A doença foi constatada principalmente em pessoas em contato estreito com animais infectados ou com vírus no laboratório. Clinicamente, a aftosa pode ser confundida com outras doenças vesiculares do homem, em especial com infecções por diversos sorotipos do tipo A de vírus Coxsackie, que são agentes causais de lesões das mãos, pés e boca. A semelhança da sintomatologia da aftosa com outras estomatites torna inválido todo e qualquer diagnóstico feito com base clínica sem confirmação laboratorial.

Aqui, um dos privilegiados que recebe o Noticiário Tortuga.

Washington Silva,
Secretaria de Estado de
Agricultura do Rio de Janeiro

Resposta da autora

Na verdade, o que o colega do Rio escreve está correto.

Meu artigo diz exatamente isso e cito referência do livro mencionado por ele. A febre aftosa raramente atinge o homem. O ser humano apenas se infecta acidentalmente quando exposto a doses elevadas do vírus e se o indivíduo estiver imunologicamente debilitado.

Mesmo nesses casos não há importância clínica. Prova disso é a frequente exposição de pessoas a animais infectados desde 1546, quando a doença foi relatada pela primeira vez. E poucos casos foram confirmados (cerca de 40), sendo que alguns desses não apresentaram os sinais clínicos; apenas produziram anticorpos contra o vírus.

Maristela Pituco,
Instituto Biológico e Comitê
Técnico do SIC

Correções da Edição 442

Páginas 11 e 12

Antonio Flávio Batista Marciano, gerente da Unidade do Pará, ressalta a colaboração do titular da empresa L.B.C. Representações Ltda na elaboração da reportagem sobre o Boi Verde.

Página 19

O município em questão é Rio Casca. No quadro Integração lavoura pecuária, a redução dos custos do milho é de até 20%.

No mesmo quadro, o nome correto do cliente da Tortuga é Humberto Coutinho.

Página 20

O município em questão é Aimorés. No quadro Suinocultura vai bem, o nome correto do cliente da Tortuga é Fabrício Ramos Coutinho.

Página 21

O correto é embalagens de 200 ml e 1 litro.

Correções da Edição 443

Página 25

Onde lê-se Diogo Bethônio, leia-se Diogo Bethônico.

Página 26

Luis Fernando, administrador da Fazenda Reunidas Ideal (BA), afirma que a propriedade não tem investimentos em cana-de-açúcar e eucalipto.

Marcus Vinicius Pratini de Moraes



Carne bovina: Brasil exportou US\$ 3,1 bi em 2005 e espera crescer mais em 2006

O Brasil crescerá mais de 15% em receita e 10% em volume com as exportações de carne bovina em 2006. É o que prevê o presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), Marcus Vinicius Pratini de Moraes. A previsão é, de fato, otimista, uma vez que os problemas com a febre aftosa em Mato Grosso do Sul e no Paraná ainda estão bem frescos na memória da cadeia produtiva. A seguir, Pratini de Moraes diz ao Noticiário Tortuga as expectativas para 2006 e um pouco mais sobre 2005.

Noticiário Tortuga – O Brasil passou por uma série de problemas em 2005 e mesmo assim o saldo final foi extremamente positivo. Esses problemas podem ter algum reflexo em 2006 para a carne brasileira no exterior?

Marcus Vinicius Pratini de Moraes – Não de maneira tão drástica como muitos previam. Estimamos que as exportações brasileiras de carne bovina continuem crescendo em 2006, mas a um ritmo menor, partindo das premissas de que os embargos existentes hoje contra a carne brasileira sejam revertidos ainda no primeiro semestre de 2006 e que o câmbio fique no atual patamar. Acredito que, em 2006, o volume exportado deva crescer entre 5% e 10% e a receita entre 15% a 20%. Se confirmarmos esse crescimento, podemos preparar a comemoração.

Noticiário Tortuga – De que maneira o Brasil pode aumentar ainda mais suas vendas no exterior?

Pratini de Moraes – Uma estratégia defendida para o ano pela Abiec é de continuar desenvolvendo

novos mercados para a carne brasileira. Nossa aposta é nos países emergentes, que precisam da nossa carne. É o exemplo da Rússia, do Egito e do Chile. Esses países já estão na lista de clientes, mas possuem potencial de crescimento. Para tanto, temos de planejar workshops para divulgar a qualidade da carne nas embaixadas brasileiras, convidando potenciais importadores. Serão seis países no primeiro semestre, entre eles a Argélia, alguns países da Europa e do Norte da África. Outra estratégia são os eventos. Muita gente não conhece nosso sistema de criação e isso dá margem a uma série de boatos e mitos lá fora, como aquela do jornal *The Independent*, da Inglaterra, que disse que o Brasil só é líder em exportação porque desmata a floresta amazônica para aumentar sua área de pastagem. É uma bobagem e tanto. Por isso é importante ir para eventos internacionais, de preferência junto com pecuaristas, e mostrar ao mundo como é criado o nosso gado.

Noticiário Tortuga – Hoje, quais são os principais mercados da carne brasileira?

Pratini de Moraes – A Rússia ainda é o país que mais

“É importante participar de eventos internacionais, de preferência junto com os pecuaristas, e mostrar ao mundo como é criado o nosso gado, 100% a pasto, com custo baixo e alimentando-se exclusivamente de sal mineral e capim. Esse é o nosso maior diferencial. E nos dá uma tremenda vantagem competitiva”

importa carne in natura do Brasil. Em 2005, os embarques para os russos renderam US\$ 530 milhões, contra US\$ 223 milhões do Egito, que ficou em segundo lugar. Com relação à carne industrializada, os Estados Unidos foram, mais uma vez, os líderes, com US\$ 175 milhões, contra US\$ 120 milhões do Reino Unido.

Noticiário Tortuga – *Algun destaque que pode ser um importante mercado também em 2006?*

Pratini de Moraes – O destaque de crescimento é a Bulgária, que em 2004 comprou do Brasil US\$ 22 milhões e em 2005 aumentou para US\$ 61 milhões, o que equivale a crescimento de 173%. Pelas nossas conversas com os búlgaros, em 2006 esse ritmo deve ser mantido. Aliás, em toda a Europa Oriental deveremos ter bom incremento de vendas. Esses países estão apresentando crescimento econômico significativo e isso é bom sinal para nós.

Noticiário Tortuga – *Em 2005 o Brasil manteve a liderança entre os exportadores de carne bovina, mesmo com os problemas causados com a febre aftosa no Mato Grosso do Sul e Paraná. Qual a análise do senhor sobre o desempenho do produto brasileiro no ano passado?*

Pratini de Moraes – Chegamos ao final do ano com receita de US\$ 3,15 bilhões. O resultado das exportações de carne mostram que a qualidade de nosso produto é boa e que o Brasil é hoje o maior fornecedor de carne do mundo. Veja, exportamos mais que Austrália e Argentina juntas. Exportamos para mais de 170 países. Isso prova que temos qualidade e os nossos compradores estão reconhecendo isso.

Noticiário Tortuga – *Com todo esse potencial, quais são os benefícios que as exportações de carne bovina para o Brasil?*

Pratini de Moraes – Todos nós sabemos que a carne hoje é o item de exportação mais importante do agronegócio. Isso já gera uma receita muito boa para nós. Queremos mais, sem dúvida. É preciso colocar mais valor agregado no nosso produto. Mas isso já estamos fazendo aos poucos. Mas há outro benefício importante nisso tudo. O crescimento das exportações de carne, que passaram de US\$ 1 bilhão, em 2003, para mais de US\$ 3 bilhões em 2005, trouxe outra boa notícia para o Brasil. O número de empregos cresceu mais de 150% nesse período. Em dezembro de 2003 os frigoríficos de exportação empregavam 31.500 pessoas. Já em novembro de 2005 os postos de trabalho do setor somavam 80 mil pessoas. O crescimento de empregos no setor deve-se à aquisição de novas unidades e à reforma de antigos frigoríficos que estavam fechados. Os frigoríficos representam hoje um dos segmentos que mais empregam no País.

Noticiário Tortuga – *O senhor também tem feito um trabalho junto aos frigoríficos em relação ao trabalho escravo, não é mesmo?*

Pratini de Moraes – É verdade. A Abiec aderiu ao Pacto Nacional pela Erradicação do Trabalho Escravo no Brasil promovida pelo Grupo Ethos. Os frigoríficos já atuam nessa direção há muito tempo e a partir desse novo desafio haverá uma ação para que as indústrias não aceitem animais de fazendas que utilizam o trabalho escravo. **T**



2005, mais do que positivo para a agricultura paulista

Agronegócio paulista teve superávit recorde em 2005 e abre ótima perspectiva para 2006. Exportações também estão em elevação, aponta secretário.

A balança agrícola brasileira registrou saldo recorde em 2005. Para um ano que se anunciou pessimista: estiagem prolongada nas regiões sul e centro-oeste prejudicando a safra de grãos brasileira, a crise anunciada pelo ressurgimento da aftosa e o real valorizado, o resultado é mais do que animador. O saldo do agronegócio brasileiro superou os US\$ 32 bilhões apenas com os principais itens de exportação: soja, café, carnes, açúcar, fumo, couro e celulose. Em São Paulo, impulsionado pelo bom ano das culturas perenes: cana, citros e celulose, o quadro foi mais que positivo; o estado deu um salto nas suas exportações e no saldo da balança.

As exportações do agronegócio paulista aumentaram 18,1% até novembro de 2005 em relação ao mesmo período do ano passado. Os embarques somaram US\$ 10,88 bilhões e, como as importações atingiram US\$ 3,39 bilhões, o saldo foi de US\$ 7,49 bilhões, o que representou crescimento de 28,9% sobre os primeiros onze meses de 2004. Enquanto no caso brasileiro,

as vendas externas cresceram 10,8% no período. Estes números de crescimento paulista se repetiram ao longo do ano e devem refletir nos dados finais da economia de São Paulo em geral.

“As exportações do agronegócio paulista aumentaram quase 20% em 2005, com saldo superior a US\$ 7,5 bilhões”

O sucesso paulista deve-se às três cadeias enumeradas, somado o setor de carnes. Dados do prognóstico de safra de culturas perenes, do Instituto de Economia Agrícola, órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, mostram que o valor da produção agropecuária anual tem crescido desde 2000 com taxa média de 4,9%

ao ano. Mas o valor de produção destas principais culturas cresce à média de 6,3%, principalmente a produção de laranja, cujo valor da produção para indústria e mesa cresceu em média 22,6% e 18,1% ao ano, respectivamente.

Estes valores de produção refletem nas exportações que englobam principalmente estes produtos. O valor exportado pelo agronegócio paulista cresceu 16,4% anualmente, de 2000 a 2004, enquanto o crescimento das exportações nos demais setores ficou na casa dos 10%. Açúcar e álcool foram os grandes impulsionadores com crescimento médio de 23% e 91% nas exportações nestes últimos 4 anos.

A continuarmos neste compasso, as perspectivas para 2006 são ainda melhores para o agronegócio paulista. O ritmo deve ser acelerado nos mercados externos de suco de laranja, açúcar e álcool e café, três dos principais itens no ranking da produção de São Paulo. Com boas chuvas e a competência dos nossos empreendedores do agronegócio, 2006 promete mais recordes. **T**

Um exemplo a ser seguido

Estados Unidos cobram taxa de US\$ 1 por animal comercializado para campanha de marketing da carne bovina. O consumo aumenta e o produtor ganha mais.

Nas vésperas do Natal de 2003, um presente inesperado para os americanos: a confirmação do primeiro caso de vaca louca nos EUA. Sem sombra de dúvidas, o dano potencial de um caso de vaca louca é muito maior para a indústria da carne bovina de um país do que a febre aftosa. Porém, o produtor americano não sentiu muito os estragos causados pela doença. Isso se deu em grande parte devido à atuação da entidade responsável pelo marketing da carne bovina americana, que realizou um trabalho extraordinário conseguindo manter o consumo americano semelhante ao da era pré vaca louca.

A promoção da carne bovina nos

EUA fica a cargo do Cattlemen's Beef Promotion and Research Board, algo como Conselho de Promoção e Pesquisa da Carne Bovina, entidade criada em 1985. Ela é custeada pela cobrança do chamado "checkoff", taxa de US\$ 1 de cada animal comercializado. A "Beef Board", como é conhecida, existiu em caráter experimental por 22 meses, após o qual foi realizado um plebiscito com os produtores para decidir sobre a continuidade ou não da cobrança do "checkoff".

Entre 1987 até o primeiro trimestre de 2000, a contribuição dos produtores para o programa totalizou US\$ 968 milhões, dos quais foram gastos aproximadamente US\$ 337 milhões em promoção direta da

carne bovina e US\$ 100 milhões em informação ao consumidor e à indústria. Metade do dinheiro gasto com promoção foi para campanhas televisivas e o dinheiro destinado à informação foi usado na impressão e distribuição de grande variedade de material impresso. Resultado: Houve aumento direto no consumo de carne.

E mais: naquele período a renda dos produtores foi de US\$ 321,18 bilhões. Descontando desse valor o aumento de consumo proporcionado pela promoção, essa renda cairia para US\$ 314,72 bilhões. Dessa forma, pode-se afirmar que o ganho dos produtores com a promoção de seu produto foi de US\$ 6,46 bilhões no período! Então, não está aí um exemplo a ser seguido? **T**

BOI GORDO

dólares por arroba



	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
JAN	21,56	23,03	24,11	20,13	23,28	20,98	18,94	16,28	21,01	21,93	22,02
FEV	22,43	23,84	23,95	16,95	22,53	20,00	19,17	16,15	19,74	22,77	23,72
MAR	21,81	24,60	24,25	17,15	22,10	19,15	18,75	16,53	20,30	21,85	
ABR	22,22	24,52	24,10	18,59	21,62	19,40	18,53	18,11	20,65	22,09	
MAI	21,11	24,41	23,08	18,12	20,48	17,85	16,93	18,20	19,71	22,84	
JUN	21,51	24,20	23,38	17,28	21,56	17,47	15,84	18,72	19,81	22,82	
JUL	23,84	24,99	23,68	18,60	21,96	17,00	14,63	19,44	20,10	22,78	
AGO	23,69	24,37	23,90	17,53	23,21	17,43	16,07	19,65	21,17	22,45	
SET	24,05	24,23	25,40	18,70	21,20	16,09	15,26	20,52	20,76	22,72	
OUT	24,40	25,45	23,56	20,31	23,16	17,51	14,71	20,96	21,00	25,27	
NOV	22,33	24,38	24,30	21,76	21,56	18,08	16,49	20,94	22,66	25,79	
DEZ	22,69	25,13	23,64	22,59	20,88	19,04	16,25	22,05	22,05	22,80	

Tecnologia é o caminho do sucesso para o leite

5º Congresso Internacional do Leite, em Goiás, renova necessidade de buscar aumento da produtividade para produzir mais e melhor a custos inferiores. Oferta interna é de 25 bi litros/ano.



Produtores reunidos em Goiânia (GO)

"A produção de lácteos tem crescido nos últimos anos no Brasil e ainda tem potencial para avançar ainda mais. Mas o produtor estimula-se quando o preço sobe; e o consumidor, quando o preço cai". A frase, que resume bem os reflexos para dois elos valiosos da cadeia produtiva do leite, é de um especialista, o chefe-geral da Embrapa Gado de Leite, Paulo do Carmo Martins, e foi proferida durante o 5º Congresso Internacional do Leite, realizado no final de novembro, no Centro de Convenções de Goiânia (GO).

O evento, que teve a cobertura em tempo real do portal www.canaltortuga.com.br, recebeu autoridades estaduais e nacionais, como o governador de Goiás, Marconi Perillo, e o Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento Roberto Rodrigues, que participaram da cerimônia de abertura, além de especialistas nacionais e internacionais ligados à pecuária leiteira.

As principais questões abordadas no Congresso foram a obrigatoriedade da busca da qualidade do leite; os benefícios da IN 51; a importância do desenvolvimento da atividade a partir de alianças cooperativas; a necessidade do investimento em pastagens de qualidade, tecnologia,

assistência técnica rural; a busca incessante do quarteto de ouro: sanidade, higiene, nutrição e refrigeração; e a profissionalização da cadeia leiteira, que inclui atenção especial à organização e ao transporte.

Em uma das apresentações, o chefe-geral da Embrapa Gado de Leite, Paulo do Carmo Martins, ressaltou e quantificou a evolução da pecuária de leite no Brasil nas

"Hoje, a oferta total supera os 25 bilhões de litros, o que coloca o Brasil entre os seis maiores produtores mundiais"

últimas quatro décadas. "No início dos anos 70, produzíamos 8,1 bilhões de litros por ano. Esse volume passou para 12,3 bilhões de litros/ano em 1980, depois subiu para 15,9 bilhões de litros/ano em 1990 e a curva ascendente continuou com elevação na produção chegando a 22,1 bi de litros/ano em 2000". Hoje, a oferta total supera os 25 bilhões de litros, o que coloca o Brasil entre os seis

maiores produtores mundiais.

Durante o painel "Pagamento do leite por qualidade", o presidente da Agência Goiana de Desenvolvimento Regional, João Bosco Umbelino, destacou um dos itens mais importantes para o mercado mundial de leite na atualidade: a qualidade. "Este é o principal item da atividade nos dias de hoje. Nesse contexto, os sólidos do leite são fundamentais e valorizados nos mercados interno e externo".

A Tortuga, sempre presente nos principais eventos da produção animal, participou do Congresso com sua equipe técnica de Goiás, comandada pelo gerente regional Marcelo Teodoro Van Lieshout, que considerou o evento potencializador da atividade leiteira no Centro-Oeste e no País. "O 5º Congresso Internacional do Leite foi importante pelo atual momento da pecuária leiteira e serviu também para gerar a necessária discussão por melhores resultados para toda a cadeia", assinalou Van Lieshout. Um ponto destacado por todos os presentes é a busca de tecnologia, essencial para uma atividade tão competitiva como o leite. "A busca de novos conceitos para a pecuária de leite combina com a filosofia da Tortuga, que trabalha com tecnologias de ponta para disponibilizar a melhor nutrição aos produtores", reforça Marcelo Van Lieshout. **T**

Mineralizar proporciona mais receita ao pecuarista, conclui CEPEA/USP

Sal mineral é investimento com retorno econômico garantido. Os números comprovam ganhos em todos os estados.

Esta é a conclusão do CEPEA/USP, uma das mais respeitáveis instituições de ensino e pesquisa do Brasil, ligado à Universidade de São Paulo. O retorno econômico da suplementação mineral vem com maiores benefícios zootécnicos ao rebanho.

O Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, órgão da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (CEPEA/ESALQ), unidade da Universidade de São Paulo em Piracicaba, uma das mais respeitáveis instituições de ensino e pesquisa agropecuária do País, acaba de finalizar estudo inédito em nível nacional que comprova que a suplementação mineral proporciona indiscutíveis benefícios zootécnicos aos rebanhos e, como consequência, proporciona maior retorno econômico ao pecuarista.

“A mineralização está diretamente relacionada à redução das taxas de mortalidade de bezerros com menos de um ano de idade e de animais adultos, maior ganho de peso e menor intervalo entre partos”, informa o professor Sérgio de Zen, do CEPEA/USP, coordenador do trabalho, que apresentou o estudo no IV Seminário da Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (Asbram), importante evento realizado em novembro em São Paulo, e que reuniu empresas, técnicos e demais profissionais ligados à suplementação mineral no País.

O levantamento do CEPEA comprova as conclusões do Departamento Técnico da Tortuga de que a mineralização não é custo, mas um benefício claro aos pecuaristas.

“A taxa de mortalidade de bezerros em fazendas que não utilizam suplementação mineral é de, em média,

10% para animais jovens e 8% para animais adultos. Esses índices caem para 5% e 2% em caso de animais jovens e adultos respectivamente, nas fazendas que fazem o uso correto da suplementação mineral. O estudo do CEPEA constata esse aumento de produtividade, que a Tortuga oferece aos pecuaristas há mais de cinco décadas”, informa o zootecnista Marcos Sampaio Baruselli, do Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento de Produtos da Tortuga.

O trabalho do CEPEA aponta outro indicador obtido pela Tortuga em seus experimentos de campo e nas fazendas dos seus clientes: as fazendas de cria que não adotam a suplementação mineral apresentam em média intervalo entre partos de 17 meses, com baixa taxa de prenhez, enquanto a mineralização reduz o intervalo entre partos para 14 meses, com consequente aumento da produção de bezerros e da rentabilidade da atividade pecuária. “Da mesma forma, a taxa de prenhez com suplementação mineral correta sobe de 33% para 80%. Ou seja, de cada dez vacas, oito ficam prenhas”, explica Oswaldo Garcia, diretor de Pesquisas e Desenvolvimento da Tortuga.

O CEPEA levantou informações em vários estados brasileiros e constatou que em todos eles, sem exceção, a adoção da suplementação mineral proporciona retorno econômico positivo. O contrário também é verdadeiro, ou seja, produtores rurais que não fornecem suplementos minerais aos seus rebanhos, acreditando estar fazendo economia ou redução de despesas, na verdade reduzem sua rentabilidade.

“Para a Tortuga está claro que a evolução do lucro em reais por hectare entre as fazendas que fazem o uso da suplementação mineral e as que não fazem é muito representativa. Entre as fazendas que não adotam a suplementação mineral, o lucro com a atividade pecuária é inexistente em razão da baixa produtividade do rebanho, enquanto aquelas que fazem uso da suplementação mineral tornam-se fazendas rentáveis”, assinala Oswaldo Garcia. “Fica claro que na ausência de suplementação mineral há forte perda de competitividade da pecuária para outras atividades, como soja e cana-de-açúcar, dificultando inclusive a permanência na atividade a médio e longo prazos”, complementa. **T**



Oferecer suplemento mineral é fundamental

Rotacional Racional é discutido em MS



Técnicos reunidos na Faz. Caçadinha

Nos dias 22 e 24 de novembro de 2005, a Tortuga promoveu dois encontros técnicos no Mato Grosso do Sul para discutir alternativas para elevar a produtividade na pecuária de corte. Nos eventos em Campo Grande, que reuniu cerca de 600 pessoas, e em Três Lagoas, com a presença de mais de 500 pessoas, o assistente técnico José Luiz Porto falou sobre "O impacto do RRT (Rotacional Racional Tortuga) e da cana-de-açúcar na pecuária de corte". Porto é o responsável técnico pela Fazenda Caçadinha, uma das fazendas experimentais e de produção da Tortuga, localizada em Rio Brilhante (MS).

A palestra destacou que o principal fator para o aumento da produtividade do rebanho é a alimentação de qualidade disponível para o gado todos os dias do ano. A boa oferta de capins no Brasil Central está concen-

trada em cerca de oito meses por ano, que coincide com maior incidência de chuvas e maior tempo de luz durante o dia. Exatamente nessa época das chuvas as divisões de pastagem com cercas implantadas racionalmente potencializam a utilização dos capins e permitem recuperação rápida dos mesmos, aumentando os ganhos de produtividade por área da fazenda, além de possibilitar obtenção de ótimos ganhos por animal. Já o período da seca ainda é o gargalo da pecuária brasileira e o uso da cana-de-açúcar encaixa-se perfeitamente nesta situação, por estar disponível com máxima qualidade energética exatamente no período de menor produção da pastagens, possui alta produção de matéria verde e é de custo baixo. É uma forma simples e econômica de o produtor aumentar a produtividade e reduzir os gastos.

A expressa presença dos pecuaristas sul-mato-grossenses nos eventos da Tortuga confirma que há um sólido movimento no campo para se buscar alternativas para elevar a produção das fazendas de pecuária de corte. A busca dessas soluções econômicas sempre foi uma preocupação da Tortuga desde sua fundação, em 1954. Em momentos como esse fica evidente a missão da empresa: colaborar com o progresso da pecuária brasileira por meio da fabricação de produtos de nutrição e saúde de comprovada eficiência e da divulgação de modernas tecnologias entre os criadores.

"Ficamos satisfeitos em notar que mais de 1.000 produtores e técnicos se deslocaram de suas propriedades, acreditando na filosofia do sistema de produção eficiente da Tortuga", ressaltou o zootecnista José Roberto Bruno, gerente regional da Tortuga no Mato Grosso do Sul. **T**

CANAL TORTUGA

Aos três anos, Canal Tortuga tem recorde de visitas

O Canal Tortuga está cada vez mais consolidado como um importante meio de informação sobre agronegócio do País. A prova está no número de acessos diários do portal. Em média, por dia, são mais de 700 acessos. Em novembro de 2005, o Canal Tortuga bateu recorde, com 22.426 visitas (média de 747 visitas). "Em média, quem acessa o Canal fica quase nove minutos buscando informações sobre as mais diversas atividades do agronegócio. É um bom sinal de que estamos no caminho certo", afirma

Paulo Henrique Beraldo de Oliveira, responsável pela manutenção do Canal Tortuga.

Não é por acaso que o Canal chega a esse resultado tão positivo em tão pouco tempo. Desde 2003, quando entrou no ar, o portal destaca-se pelos serviços diferenciados, tais como transmissão online de eventos agropecuários – desenvolvidos com a intenção de diminuir as fronteiras geográficas entre o campo e a cidade; cursos e treinamentos de capacitação do produtor; informações técnicas de

manejo, entre outros. "Outro diferencial é que permitimos a disponibilidade de notícias, entrevistas, fotos e vídeos para deixar pecuaristas, técnicos e demais profissionais que atuam no setor primário a par de tudo o que é discutido no agronegócio brasileiro. A filosofia da Tortuga sempre foi levar informação ao produtor, para que ele tenha maior produtividade e rentabilidade. O Canal Tortuga cumpre sua parte e vamos nos aprimorar ainda mais em 2006", resalta Paulo Henrique. **T**

Tecnologia em nutrição gera maior produtividade no semi-árido baiano

Parceiro da Tortuga, Captar, projeto de Almir Moraes Filho, aumenta eficácia da pecuária no sudoeste da Bahia e atrai outros criadores.



O empresário e engenheiro civil, Almir Moraes Filho, resolveu entrar para a pecuária em 1990. Até 2004, tratou a atividade como tantos produtores do Vale do Iuiu, região semi-árida do sudoeste da Bahia. Não satisfeito com os índices alcançados, iniciou uma revolução nas suas propriedades com base na adoção de tecnologia. O primeiro passo foi formar a Captar Agrobusiness (Central de Agrobusiness em Produção e Tecnologia para Áreas Rurais).

Contando com quase 3.000 ha, distribuídos em três propriedades, Moraes já alcançou resultados expressivos, como por exemplo aumento de mais de 100% na taxa de lotação de suas fazendas e, conseqüentemente, maior ganho de peso/hectare. A taxa de lotação do projeto era de 1,2 UA/ha no pico do período seco, com meta de alcançar 3 UA/ha na época das águas, contando para isso com pastagens

“ O principal objetivo do Captar Agrobusiness é gerar movimentação no agronegócio, aumentando o volume comercial entre os parceiros e a excelência dos processos produtivos”

adubadas. O produtor trabalha apenas com as fases de recria e engorda de bovinos de corte, adquiridos de diversos produtores da região. A

melhora dos índices produtivos está relacionada às ações desenvolvidas em infra-estrutura, seleção de animais com alto mérito genético, treinamento e capacitação da mão-de-obra e, principalmente, implantação de manejo racional das pastagens.

Apesar de já utilizar produtos Tortuga há mais de dez anos, em outubro de 2005, Almir Moraes Filho fechou parceria com a Tortuga para o projeto Captar, tendo como objetivo fornecer produtos e serviços não só às suas propriedades, mas também para os parceiros ligados ao projeto. O principal objetivo do Captar Agrobusiness é gerar movimentação no agronegócio, aumentando o volume comercial entre os parceiros e a excelência dos processos produtivos, proporcionando maior rentabilidade para todos. Como os objetivos do projeto são muito semelhantes aos da Tortuga, o trabalho conjunto faz muito sentido. Encontros periódicos entre os produtores e fornecedores envolvidos, treinamento de mão-de-obra para as diversas etapas do processo produtivo, padronização das várias etapas de produção e disseminação de novas tecnologias para o semi-árido são algumas das ações previstas na parceria.

Maiores detalhes sobre o projeto Captar estão disponíveis no site: www.captaragrobusiness.com.br **T**



Gado suplementado rende bem no Nordeste

Marco Antonio Leite Lopes
Supervisor Técnico de Vendas
Univen Salvador

Minerais orgânicos e sombreamento dão mais peso, mostra estudo

A Faculdade de Agronomia e Zootecnia de Uberaba (FAZU) finaliza experimento que aponta benefícios de sombra e mineralização na pecuária de corte.



Pesquisa inédita realizada pela Faculdade de Agronomia e Zootecnia de Uberaba (FAZU), em parceria com a Tortuga, mostrou que o desempenho em ganho de peso de bovinos de corte aumenta com a oferta de sombra e de suplementação mineral na forma orgânica.

A metodologia do experimento consistiu em fornecer sombreamento artificial para um lote de animais a pasto, deixando o outro exposto ao sol. A outra variável analisada foi o fornecimento de minerais na forma orgânica apenas para um lote, ficando o outro com suplementação mineral iônica.

O sombreamento foi fornecido por meio da construção de sombrites de 3,4 metros de altura e entre 2 m² a 3m²/sombra/animal. A suplementação mineral orgânica foi adotada a partir de fontes denominadas de complexo metal-polissacarídeo, no caso carboquelato de cromo na dose de 40 mg/kg de produto, fornecido à vontade por meio de cochos de minerais.

O experimento foi iniciado em 19 de fevereiro de 2004 e encerrado em 20 de janeiro de 2005 na fazenda-escola da Fazu sob coordenação do professor Alexandre Bizinoto, que obteve o título de mestre em zootecnia com a condução do trabalho.

Os resultados da tabela 1 referem-

se ao período de maio a novembro, que coincide com a época da seca, quando os ganhos de peso foram menores.

Os resultados encontrados de maio a novembro demonstraram que os ganhos de peso dos animais da raça nelore que tiveram acesso à sombra foram de 0,440 kg/dia contra 0,313 kg/dia dos não sombreados, entre os grupos suplementados com cromo na forma orgânica.

Já entre os que receberam sombra a superioridade também foi manifestada pelos bovinos suplementados com cromo na forma orgânica. O ganho de peso desse grupo foi de 0,440 kg/dia contra 0,247 kg/dia dos animais que não receberam cromo orgânico.

Ao longo de todo o experimento

(fevereiro de 2004 a janeiro de 2005), o ganho de peso também foi maior para o lote de animais com acesso à sombra e à suplementação mineral orgânica (tabela 2).

Nota-se na tabela 2 que o lote de animais que recebeu sombreamento e suplementação mineral orgânica apresentou ganho de peso de 0,653 kg/dia, superior em 26,6% ao ganho de peso do lote testemunha que não recebeu sombra nem suplementação mineral orgânica.

Outra avaliação de grande interesse zootécnico e econômico diz respeito ao consumo de suplementos minerais. O experimento mostrou que o lote T4 consumiu 12,4% menos suplemento mineral do que o lote T3 (150,37 g/dia x 169,06 g/dia para os lotes T4 e T3, respecti-

Tabela 1 – Desempenho de bovinos da raça nelore submetidos ou não ao sombreamento e à suplementação com cromo na forma orgânica durante o período da seca.

Tratamentos	Fonte de cromo no suplemento mineral	
	Iônica (kg/animal/dia)	Orgânica (kg/animal/dia)
Sem sombra	0,188	0,313
Com sombra	0,247	0,440



Ganho de peso com sombreamento e mineralização supera 28,9%

vamente). O maior consumo de suplementos minerais por parte dos animais expostos ao sol pode ser explicado pela maior exigência em minerais de animais estressados, conforme mostram os dados publicados pelo National Research Council – NRC, 1997, que estabelece as exigências nutricionais de bovinos de corte.

Sabe-se que o estresse térmico é um forte condicionante da produção animal e quando a temperatura ambiente está acima da faixa de conforto são geradas alterações das funções basais dos animais.

O bem-estar animal é atingido entre 10 e 32°C no caso de zebuínos e 13 e 18°C no caso de taurinos (Carvalho, 2002; Nãas, 1989).

A ausência de sombra na produ-

ção de bovinos a pasto está associada a desconforto térmico, dificuldade de dissipação do calor excedente e aumento do calor endógeno. Nessas condições, as alterações fisiológicas negativas mais comuns incluem:

- Aumento da frequência respiratória
- Aumento da sudorese
- Aumento do batimento cardíaco
- Diminuição da ingestão de matéria seca
- Diminuição da conversão alimentar
- Eliminação via fezes, urina e suor de grande quantidade de minerais
- Menor crescimento corporal e maior susceptibilidade a enfermidades

McDowell, 1975, confirma a redução na ingestão de matéria

seca entre 20 e 30% pelo bovino sob estresse térmico, relacionando esse fato também à qualidade do alimento ofertado.

Os efeitos negativos do estresse na produção animal incluem ainda aumento acentuado de açúcar no sangue e alteração do metabolismo dos minerais, com aumento da excreção de Cr, Zn, Cu, Mn, entre outros micro-minerais.

A suplementação com minerais orgânicos permite melhor e mais rápida reposição das perdas de minerais ocorridas em função do estresse, o que ajuda o animal a restabelecer rapidamente suas funções basais. Além disso, a suplementação de cromo na forma orgânica potencializa a ação da insulina, interferindo de forma positiva no metabolismo da glicose, com benefícios zootécnicos significativos, como mostrou a pesquisa.

Os resultados encontrados deixam claro que bovinos de corte mantidos a pasto, mesmo os de origem zebuína como os da raça nelore, necessitam de sombreamento e que quando a sombra está associada à suplementação mineral orgânica ocorre expressivo aumento do desempenho em ganho de peso. **T**

Marcos Sampaio Baruselli
Zootecnista da Tortuga / SP

Tabela 2 – Desempenho de bovinos submetidos ou não ao sombreamento e à suplementação com cromo na forma orgânica ao longo de todo o período experimental.

Tratamento	T1	T2	T3	T4
Ganho de peso médio kg/dia	0.516	0.572	0.590	0.653
T1 : T2 : T3 : T4	Diferença	0.056	0.018	0.063
	%	10.9	3.1	10.7
T1 : T3 / T2 : T4	Diferença		0.074	0.081
	%		14.3	14.2
T1 : T4	Diferença			0.137
	%			26.6

T1 = Sem sombra e sem cromo orgânico
T2 = Com sombra e sem cromo orgânico

T3 = Sem sombra e com cromo orgânico
T4 = Com sombra e com cromo orgânico

Nordestina mostra força do agronegócio em PE

Negócios na exposição superaram R\$ 20 milhões. Destaque aos caprinos e ovinos, que atraem cada vez maior interesse na região Nordeste.



Criadores de ovinos na Nordestina

A região Nordeste aposta firme no agronegócio. Esse é o retrato da 64ª Exposição Nordestina de Animais e Produtos Derivados, realizado entre 06 e 14 de novembro, em Recife (PE). Mais de 2 mil animais, entre bovinos, eqüinos, ovinos e caprinos participaram do evento, que atraiu mais de 400 mil pessoas.

“A Nordestina é um evento totalmente voltado para o agronegócio e, como tal, apresenta todas as novidades tecnológicas dos implementos pecuários e agrícolas, bem como o trabalho de nutrição, seleção e melhoramento genético realizado pelos criadores da região”, informa Carlos Portela, supervisor de vendas da Tortuga no Nordeste. A Tortuga participou da Exposição Nordestina de 2005 em parceria com a Rancho Alegre Agropecuária, importante revenda de produtos veterinários e de nutrição em Pernambuco.

De acordo com a Sociedade Nordestina de Criadores, entidade organizadora da exposição, o faturamento superou R\$ 20 milhões. “É, sem sombra de dúvidas, um evento fantástico, que volta a concentrar as atenções do agronegócio nacional. A Nordestina é a prova viva de que o agronegócio é o pilar da economia brasileira”, ressalta Portela.

Atenta à evolução do agronegócio no Nordeste e sempre presente, a Tortuga participou ativamente da Exposição Nordestina de 2005. A presença da empresa no evento foi estratégica. “Trata-se de um mercado

promissor. Nossa presença é fundamental para levar ao produtor rural de Pernambuco e demais estados do Nordeste a tecnologia dos minerais orgânicos, exclusividade mundial da Tortuga, que vem ajudando os criadores a aumentar a produtividade e, conseqüentemente, melhorar o resultado econômico”, afirma Antonio Augusto Coutinho, coordenador nacional de eqüinos, ovinos e caprinos da Tortuga.

A criação de ovinos e caprinos, um dos destaques do agronegócio da região, mereceu atenção especial da Tortuga na Exposição Nordestina. O mercado nacional está aquecido e o consumidor, parte fundamental do processo, busca, cada vez mais, produtos de qualidade. Já o criador tem o desafio de impulsionar a produtividade do seu negócio. “O caminho mais prático e que gera melhores resultados é o investimento em nutrição. Além disso, é preciso ficar atento às transformações do mercado que agregam valor à criação”, ressalta Coutinho.

A Tortuga levou esse recado ao produtor nordestino. Por isso, foi fundamental a presença da empresa na Exposição Nordestina. “A caprinocultura e a ovinocultura aumentam a participação no agronegócio brasileiro e, pela forma como estão crescendo, a tendência é que se mantenha em expansão por muito tempo. Como agente da produção animal, a Tortuga está envolvida nesse processo de evolução”, explica Antonio Augusto Coutinho.

Leilões de sucesso – O 11º Leilão Três Ases e Um Curinga e o Leilão Ca-

roatá Embriões, realizados durante a Exposição Nordestina’2005, movimentaram, juntos, mais de R\$ 1,6 milhão com a venda de ovinos santa inês. Os remates contaram com o apoio da Tortuga. O Três Ases e um Coringa teve faturamento total de R\$ 1,2 milhão. “Urubu”, Grande Campeão Nacional da exposição, foi o carneiro mais caro, tendo duas cotas de 12,5% vendidas por R\$ 128 mil cada, o que projeta o seu valor total para mais de R\$ 1 milhão. Outro destaque foi a ovelha “Lenda”, que teve 50% de sua propriedade comercializados por R\$ 160 mil, e foi avaliada em R\$ 320 mil. Quase 800 convidados compareceram ao leilão. Já o Leilão Carotá Embriões, primeiro remate de ovinos a ser realizado no Nordeste e segundo do Brasil, reuniu cerca de 400 criadores do Nordeste e outras regiões, como São Paulo, Minas Gerais, Pará, Brasília. O evento bateu recorde nacional de embriões do reprodutor “Urubu”, vendido por R\$ 55.200,00. O faturamento total do leilão foi de R\$ 438 mil. Os leilões fizeram parte da programação oficial da Exposição Nacional de Santa Inês e foram promovidos por Luiz Felipe Brennand (Rebanho Carotá), Marcelo Tavares de Melo (FTI), Pompeu Borba (FCV) e Sérgio e Álvaro Borba(SA). Participaram como convidados Cornélio Brennand Filho (FVA), Fernando Baltar Maia (Fanta), Givago Tenório e Carlos Quick (Agrel/Quick), Guilherme e Fred Bezerra (Rebanho Dolly Nordeste), Isnar Bastos Filho (Mumbuca) e Virgínia Lyra (Varrela). **T**

Mudanças no Sisbov ampliam prazo de rastreabilidade

Passou de 40 para 90 dias o prazo mínimo para que animais com carne a ser exportada estejam no banco de dados oficial.

Atenção pecuaristas! Os importadores de carne bovina pressionaram e o governo brasileiro fez mais um ajuste no Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem (Sisbov). A partir de 26 de janeiro, todos os animais cuja carne seja voltada para exportação têm de estar incluídos na base de dados do Sisbov há pelo menos 90 dias – e não mais 40 dias, como anteriormente previa a legislação brasileira. Todos os novos pedidos de rastreabilidade já se enquadram nessa nova sistemática. Assim, é importante que os pecuaristas tenham conhecimento das mudanças para planejar melhor o envio de animais para os frigoríficos e aproveitar o diferencial de preços que eles oferecem pelos animais

rastreados, explica Donário Lopes de Almeida, diretor da certificadora Planejar.

As mudanças chegam no momento em que o Brasil é questionado pelos importadores de carne por causa do surto de febre aftosa no Mato Grosso do Sul e no Paraná. “Esse episódio deixa claro como o erro de poucos pode comprometer o trabalho de todos”, entende Vantuil Carneiro Sobrinho, da Brasil Certificação. “Em outras palavras, quando um perde, todos perdem. O setor de carne bovina pode e deve aprender com o ocorrido e aproveitar a oportunidade para, definitivamente, implantar um sistema de rastreabilidade animal eficiente, que contemple um programa auditável de caráter preventivo, que ajude a detectar eventuais vulnerabilidades na sanida-

de do rebanho, bem como auxilie a checar a origem dos fatos quando do surgimento de uma enfermidade”, ressalta Sobrinho.

Ele destaca outros benefícios: a rastreabilidade implantada de maneira correta é também uma excelente ferramenta de gestão, proporcionando benefícios ao pecuarista, que ganha um importante aliado ao melhoramento genético e à administração da propriedade, resultando em ganho de produtividade e agregação de valor ao rebanho; à indústria, que viabiliza o acesso aos mercados mais importantes, atendendo as mais rígidas exigências dos seus clientes; e ao governo, que melhora os controles sanitários, contando com um mecanismo eficiente para auxiliar os inquéritos soro-epidemiológicos. **T**



Alterações no Sisbov atendem exigências dos importadores de carne

Jantar da suinocultura da serra gaúcha reúne criadores para fomentar atividade e marketing

A necessidade de obter e trocar informações é cada vez mais importante. Por esse motivo, há oito anos os criadores de suínos da serra gaúcha resolveram se unir e criar a Associação dos Suinocultores da Serra Gaúcha (ASSEG). O principal objetivo da entidade é integrar ainda mais os criadores instalados na região, possibilitando acentuada troca de informações. Pensando nisso a ASSEG promove periodicamente palestras com representantes de segmentos relacionados à suinocultura, visando qualificar o capital humano que atua na atividade.

Os eventos reúnem palestras mostrando novos métodos de manejo de animais, técnicas variadas, formas de melhor diagnosticar os problemas que por ventura

venham a prejudicar a granja, modernos meios de tratamento de dejetos, fontes de energia alternativa, entre outros assuntos.

Notando que apenas tais eventos não eram suficientes para atender a demanda dos associados e objetivando divulgar as qualidades da carne suína, a ASSEG criou há quatro anos o Jantar da Suinocultura da Serra Gaúcha. Nessa reunião, os participantes saboreiam a deliciosa carne suína em variadas formas, entre elas o famoso porco no rolete. Mais uma vez o objetivo é levar aos formadores de opinião os pratos à base de carne suína. Em 2005 foi realizado o quarto evento, reunindo aproximadamente 800 pessoas de diversos municípios do Rio Grande do Sul e até de outros estados do Brasil.

Vale ressaltar entre outros comentários feitos pelos participantes do Jantar o de um engenheiro paulista, que descreve o evento como fora do padrão tradicional de almoço, comum nos encontros relacionados à carne suína, colocando cortes como aperitivos, variedade de carnes, frutas e doces, após shows e, para encerrar, um baile. "Esse evento só acontece por haver empresas mais do que apenas fornecedoras e sim parceiras. É o caso da Tortuga, que desde o primeiro Jantar da Suinocultura da Serra Gaúcha está ao lado da ASSEG, acreditando e apoiando estas idéias."

Ney Sergio Fonseca de Oliveira,
Presidente ASSEG
Gabriel A. Sirtoli,
Primeiro Secretário

Dia de campo no oeste baiano

Com o propósito de intensificar o nível tecnológico da bovinocultura de corte e leite e, conseqüentemente, melhorar a renda do produtor rural, Serra Dourada(BA), por meio da Secretária da Agricultura e a Prefeitura Municipal, realizou nos dias 28 e 29 de outubro de 2005 o 3º Seminário de Bovinocultura e o 1º Dia de Campo de Serra Dourada. A programação foi cheia com temas como melhoramento genético do rebanho, manejo de pastagens, produção de silagem de alta qualidade e estratégias de suplementação mineral, além de Uso de herbicidas e manejo nutricional do rebanho leiteiro - estas realizadas na fazenda São Francisco.



A equipe técnica da Tortuga na região oeste da Bahia participou do evento, apresentando os temas nutrição animal e os resultados obtidos no rebanho leiteiro da fazenda São Francisco, com a correta nutrição dos minerais orgânicos. Na avaliação dos par-

ticipantes e da comissão organizadora, o dia de campo mais uma vez foi um grande sucesso, contribuindo decisivamente para o desenvolvimento sustentável da bovinocultura leiteira e de corte da região.

Participaram do evento aproximadamente 200 produtores, não só de Serra Dourada, mas de toda a região do Além São Francisco, como Santana, Santa Maria da Vitória e Tabocas do Brejo Velho, entre outras cidades.

Rosendo Lopes
Médico veterinário
e Assistente técnico Tortuga

Goya faz sucesso na Expobel, em Bela Vista (MS)

Bela vista está situada na região sudoeste do Mato Grosso do Sul, na fronteira com o Paraguai, e fica a 330 km de Campo Grande. A cidade, que tem aproximadamente 20 mil habitantes, é conhecida no cenário estadual e nacional não só pelas famosas batalhas travadas no final do século XIX durante a Guerra do Paraguai, mas também por se destacar e possuir uma das melhores feiras agropecuárias de Mato Grosso do Sul. Realizada em julho, a Expobel, promovida pelo Sindicato Rural de Bela Vista, é um sucesso. A última edição contou com presença de grandes lideranças e pecuaristas de todo o estado. Destaque para a Goya Agropecuária, que tem sua sede em Bela Vista e detém um dos melhores plantéis de nelore mocho do País. Um dos seus



destaques é Fábula da Goya, a melhor vaca mocha nacional, Grande Campeã da Expozebu 2005. A Tortuga é parceria assídua da Expobel, promovendo mesaredondas sobre temas técnicos ligados à pecuária de corte. Em 2006, a expectativa é ainda melhor.

Willian Pinto de Arruda Neto
Supervisor Técnico Comercial
Gerência Campo Grande

5º Dia de campo da Igarapé Agropecuária, no Maranhão

Aconteceu na Fazenda Igarapé (Igarapé Grande, MA), a 5ª edição do já tradicional dia de campo da propriedade. O evento é o maior da região e foca a realização de negócios e a melhoria do conhecimento técnico dos pecuaristas da região. O proprietário, Naum Ryfer, coordena o evento auxiliado pelo seu gerente, Fernando, e pelos assistentes técnicos, Wagner Pires e Cosme Otoni. A fazenda contou, mais uma vez, com o apoio e a participação da

Tortuga. O dia de campo reuniu 420 pessoas, representando 91 propriedades pecuárias, responsáveis por mais de 30.000 ha de áreas de pasto, com rebanho superior a 20.000 bovinos. Os municípios presentes foram: Igarapé Grande, Lago da Pedra, Poção de Pedras, Pedreiras, Bacabal, Lago dos Rodrigues, São Luiz Gonzaga.

Jales Abrão Junior
Supervisor técnico MA

Fazenda Promissão inova no PA



Considerada uma das mais importantes feiras agropecuárias do Estado do Pará, a Exposição Agropecuária de Paragominas congrega no mesmo evento agricultura e pecuária, movimentando a região e atraindo a presença de expositores e visitantes com interesses nas duas atividades. Fazendo parte dos eventos da Expo Paragominas, o tradicional leilão da Fazenda Promissão mais uma vez foi um sucesso proporcionando no primeiro dia um remate de prenhez e no segundo dia remate de matrizes e reprodutores da raça nelore mocho e padrão da mais alta qualidade.

Neste ano, a décima edição do evento, idealizado pelo empresário Djalma Bezerra, foi conduzido pelo filho Fred Bezerra, que começou inovando ao ofertar 50% da Corsega TE BD (Campeã Vaca Adulta e Reservada Grande Campeã - Categoria Nelore Mocho na Expozebu - 2005) em cotas de 10% tendo como compradores: Agropecuária Vale do Mutum (Sabino Ribeiro), Fazenda Boa Esperança (Austregesilo Moreira Lemos), Fazenda Araras (Laura Lunardelli Barreto), Condomínio Agropecuária Andorinha e Fazenda Marino (Amauri Gouveia e Luiz Carlos Marino) e Fazenda Valonia (João Aguiar Alvarez).

Antônio Flávio Batista Marciano

Coopa exhibe solidez e profissionalismo em Patrocínio (MG). Foco é o leite

Cooperativa completa 44 anos em expansão, com infra-estrutura e serviços prestados aos produtores. Diariamente, são coletados 147 mil litros de leite dos 1.340 parceiros no Alto Paranaíba.

Era 8 de setembro de 1961, quando 23 produtores rurais plantaram a semente do cooperativismo agropecuário em Patrocínio, no Alto Paranaíba (MG). Nascia ali a Cooperativa Agropecuária de Patrocínio Ltda (Coopa), com o objetivo de promover o bem comum e ajudar o homem do campo a produzir mais e melhor, para que ele obtivesse bons resultados econômicos na atividade, principalmente na leiteira.

A Coopa começou timidamente, enfrentando dificuldades, mas atravessou incólume planos econômicos e crises conjunturais para se tornar, após 44 anos de atividades, o grande e poderoso complexo que é hoje. E que serve, inclusive, de exemplo e modelo de empreendedorismo cooperativo para todo o estado.

Ao longo dos anos, a Coopa priorizou a prestação de serviços aos seus cooperados, oferecendo-lhes o melhor em termos de atendimento às necessidades básicas de consumo nas propriedades. Tais necessidades são supridas pelos departamentos Supermercado, Agroveterinária, Posto de Combustíveis, Processamento de Leite, Nutrição Animal e Armazém Granelado, além da fundamental e gratuita Assistência Técnica Especializada (4 médicos veterinários, 2

agrônomos e 5 técnicos em agropecuária) para os fornecedores de leite. Mais recentemente, também por meio do Centro Integrado de Atendimento ao Cooperado (CIAC), construído para atendimentos médico-odontológicos e psico-fisioterápicos, podendo ser ampliados conforme a demanda.

A mais importante conquista dos associados em 2005, o CIAC, reforça e valida a filosofia praticada pelos dirigentes da cooperativa: o sistemático investimento no campo social. Deiró Moreira Marra, empresário, advogado e importante produtor rural, e o experiente agropecuarista Marconi Malagoli são, respectivamente, os diretores-presidente e vice-presidente da sociedade. Sua gestão (2004/2006) é pautada pela participação, transparência e democracia. Eles contam com a colaboração dos Conselhos de Administração e Fiscal, de Osvaldo Pereira Sobrinho, diretor-superintendente com vasta experiência de mercado, e de uma qualificada equipe de 147 profissionais. E mostram que a união, aliada à firme vontade de crescer, torna tudo possível.

É assim que a Coopa cresce e continuará crescendo. No primeiro trimestre de 2006, as obras de ampliação do posto de combustíveis serão iniciadas, assim como

a padaria e a casa de carnes, que expandirão o SuperCoopa. Também serão inaugurados o Laboratório de Análises Clínicas do Departamento de Assistência Técnica e a Estação de Tratamento de Efluentes Industriais do Departamento Processamento de Leite, mostrando a preocupação da diretoria com o manejo sanitário dos rebanhos e a sua alta consciência ecológica.

No laboratório de análises clínicas, são realizadas há mais de seis meses análises de brucelose e tuberculose e coletas de amostras de sangue para exames de leptospirose e IBR. Para este começo de 2006, estão previstos o início dos testes de anemia infecciosa equina e a produção de vacinas autômune para papilomatose (figueira). E, em futuro próximo, estarão prontos os anteprojetos de reforma e ampliação da Agroveterinária e do depósito desse departamento e do SuperCoopa.

Nos Departamentos Processamento de Leite e de Assistência Técnica, além dos demais trabalhos, a IN 51 é encarada com a devida e exigida seriedade, adotando-se os procedimentos para a obtenção de alto padrão de qualidade do leite. Afinal, dos 1.340 associados atuais, 362 fornecem à Coopa a média diária de 147.000 litros de leite (100% granelizado).

NOTICIÁRIO

TORTUGA

Pelo aumento do consumo de leite

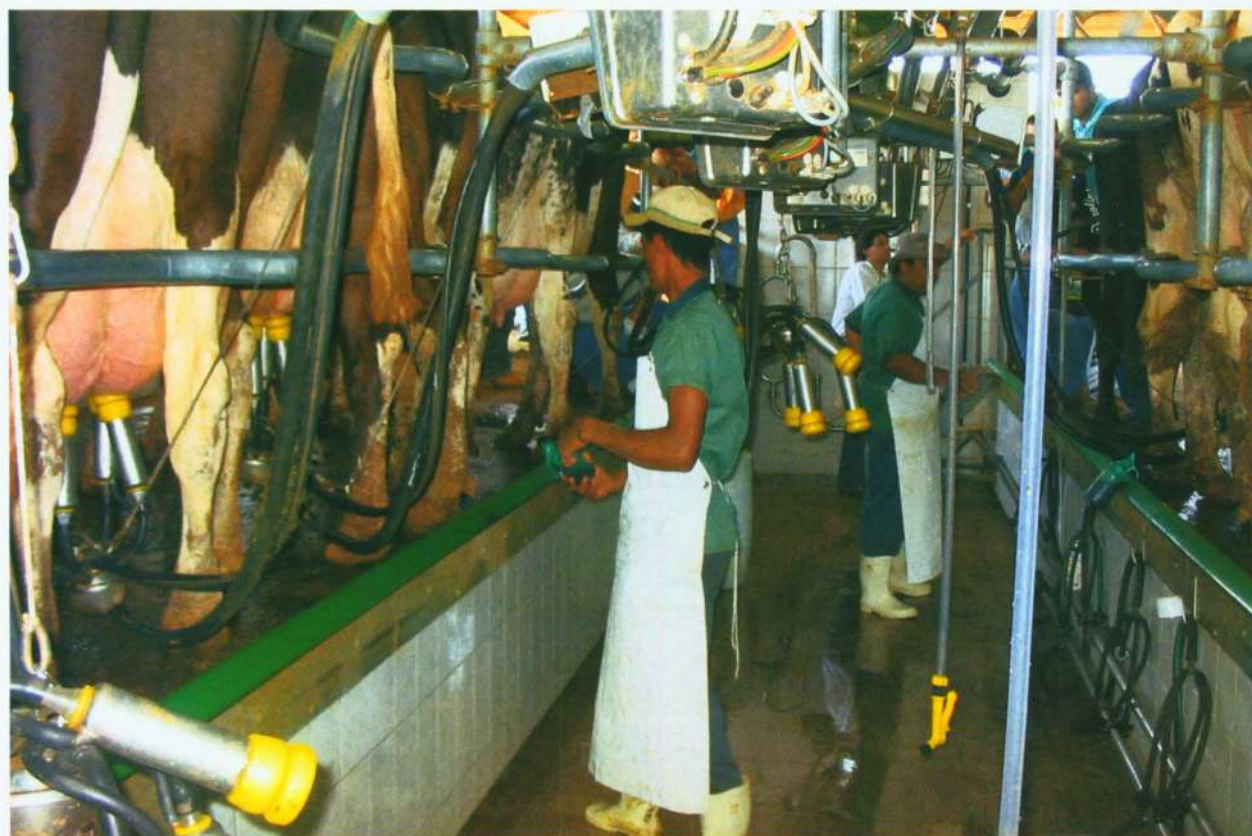
Brasileiro consome, em média, 120 litros de leite/ano, enquanto a demanda mínima recomendada é de 146 litros/habitante. Para atender a essa necessidade, país precisaria produzir quase o dobro da oferta atual.

Rosângela Zocal, pesquisadora

Dados do Ministério da Saúde demonstram que o brasileiro deveria consumir, em média, 200 litros de leite por ano, seja na forma fluida ou como produtos lácteos. No entanto, o consumo médio no País – cerca de 120 litros por habitante/ano – está muito aquém do recomendado. O leite é uma das principais fontes de proteína na alimentação humana. A necessidade do produto varia conforme a faixa etária da pessoa (veja tabela na próxima página). Uma vida

saudável depende desse alimento que, pela potencialidade da pecuária de leite nacional, pode se tornar acessível à totalidade da população.

O Brasil é o sexto maior produtor de leite do mundo (25 bilhões de litros em 2005), ocupando posição de destaque no cenário mundial. No entanto, no período de entressafra ainda recorreremos à importação para atender a demanda interna. Não obstante, os produtores brasileiros já demonstraram grande capacidade de



ampliar a produção sempre que o preço do leite atinge patamares razoáveis, compensando novos investimentos. Além do mais, a pesquisa agropecuária desenvolveu nos últimos anos tecnologias capazes de quadruplicar a produção nacional. Com algum esforço, poderíamos atingir a marca de 80 bilhões de litros/ano, o que, da condição de importador, que engatinha na outra direção, nos transformaria em grande exportador.

Mas, manter a estabilidade dos preços pagos aos produtores, em um processo de expansão da oferta interna, exige que o mercado doméstico também seja ampliado. Do contrário, o resultado pode ser a queda dos preços pagos ao produtor, como já aconteceu muitas vezes em anos anteriores. A demanda por produtos alimentícios pode ser influenciada por diversos fatores. Entre eles estão o crescimento da renda, o aumento da população, a redução de preços e as mudanças nos hábitos alimentares. No caso do Brasil, a inclusão de uma camada da população no mercado consumidor de lácteos já poderá significar uma grande revolução no setor. O País possui população carente, que pouco ou nada consome. Se tomarmos por base apenas o consumo mínimo recomendado (146 litros/ano), teríamos de incrementar nossa produção anual em 4,5 bilhões de litros.

Para atender o mercado potencial, composto de 175 milhões de pessoas, o consumo per capita de 600 ml/dia

demandaria produção anual de 38,3 bilhões de litros de leite! E mesmo assim estaríamos explorando apenas dois terços da nossa capacidade produtiva, restando ainda um amplo mercado externo a conquistar. O primeiro passo para nos tornar efetivamente exportadores de lácteos já foi dado, recentemente, com a assinatura da Instrução Normativa 51, pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. As novas normas estabelecem critérios para a produção com qualidade. O Brasil já produz o leite mais barato do mundo (cerca de 10 centavos de dólar/litro). O incremento na qualidade que a Instrução Normativa 51 pretende trazer tornará o nosso produto um dos mais competitivos no mercado internacional.

Quadro – O Ministério da Saúde recomenda que o consumo mínimo de leite seja de:

Volume mínimo	Faixa etária
400 ml/dia (146 l/ano)	Crianças de até 10 anos
700 ml/dia (256 l/ano)	Jovens de 11 a 19 anos
600 ml/dia (219 l/ano)	Adultos acima de 20 anos (inclusive idosos)

Para mais informações sobre dados do setor leiteiro, consulte a base de dados da Embrapa Gado de Leite (Leite em Números) no site www.cnpqgl.embrapa.br.



NOTICIÁRIO TORTUGA

Recomendações para o bom desempenho da atividade leiteira



Rosângela Zocal, pesquisadora

O leite é o alimento natural com maior concentração de cálcio, nutriente essencial para a formação e manutenção dos ossos, contém boa quantidade de fósforo e manganês, que é indispensável ao aproveitamento das gorduras e no funcionamento do cérebro. Além da vitamina A, o leite contém vitamina B1, B2 e minerais e as proteínas do leite são completas, propiciando a formação e manutenção dos tecidos.

Além do valor nutritivo, o leite está entre os produtos mais importantes na agropecuária brasileira por sua participação na geração de renda e empregos,

principalmente no meio rural.

A produção de leite ocorre em mais de um milhão de propriedades espalhadas por todo o País. Existem produtores com diferentes graus de especialização na atividade, desde os mais modernos, usando tecnologias avançadas, até os de subsistência, com técnicas rudimentares e pequena produção diária.

A atividade leiteira, independente de seu grau de especialização, deve ser encarada como um negócio que produz alimento saudável e seguro para a população. Portanto, os sistemas de produção devem ser sustentáveis e competitivos, isto é, economicamente



viáveis, estáveis e conservadores do meio ambiente. Com o objetivo de colaborar com os produtores de leite, segue 100 recomendações para o bom desempenho da atividade leiteira.

Ordenha – As vacas, se conduzidas com calma e sem agressividade para o local da ordenha, não escondem o leite e, com isso, evita-se a queda na produção.

O ordenhador deve lavar as mãos e os braços com água e sabão antes de iniciar a ordenha. Lavar, também as tetas do animal e secá-las com toalha de papel descartável.

Os vasilhames e equipamentos a serem utilizados na ordenha devem ser limpos e secos.

O uso da caneca de fundo escuro é útil para descartar os primeiros jatos de leite e permite identificar casos de mastite, quando apresenta alterações (grumos, pus, sangue).

Durante a ordenha, germes presentes nos vasilhames, no solo, nas fezes, no corpo do animal ou nas mãos do ordenhador podem contaminar o leite. Cauda suja e solta também contamina o leite.

O horário da ordenha depende do comportamento animal sob pastejo, o horário de entrega ou recolhimento de leite e a disponibilidade de mão-de-obra. O intervalo entre as duas ordenhas deve ser, preferencialmente, de 12 horas.

O mais indicado é ordenhar a vaca duas a três vezes ao dia, desde o primeiro dia pós-parto. Em sistemas de aleitamento natural, essa ordenha deve ser feita após o bezerro ter mamado.

Na ordenha manual, o leite deve ser coado em coadores de náilon ou de material inoxidável, que são mais fáceis de lavar.

O leite de tetas com mastite ou de vacas tratadas com antibióticos é impróprio para o consumo humano. Pode ser fornecido para os bezerros, se misturado com água ou leite sadio.

Na ordenha mecânica, deve-se prestar atenção no término do fluxo do leite e não deixar a ordenhadeira na vaca por um período maior que o necessário, evitando assim irritações nas tetas.

No equipamento de ordenha, as mangueiras que têm contato com o leite devem ser trocadas a cada seis meses e as mangueiras de vácuo uma vez ao ano.

As teteiras de borracha da ordenhadeira mecânica devem ser trocadas a cada 2.500 ordenhas, ou a cada seis meses (o que vencer primeiro).

Após a ordenha deve-se fazer a desinfecção das tetas com solução desinfetante apropriada e manter os animais em pé, para evitar a penetração de germes.

Após a ordenha o leite deve ser resfriado e mantido sob refrigeração o mais rápido possível para evitar sua deterioração.

A limpeza diária do local de ordenha, dos equipamentos dos utensílios é fator decisivo na produção de leite de ótima qualidade.

Deve-se utilizar detergentes biodegradáveis na atividade leiteira, pois não agredem o meio ambiente.

No próximo noticiário, retomaremos o assunto, com destaque para a alimentação das vacas leiteiras.



Para se adequar satisfatoriamente à Normativa 51, a direção da cooperativa ampliou o seu laboratório de análises físico-químicas, que passou a realizar, também, análises microbiológicas, além de firmar convênio com o laboratório da Universidade Federal de Minas Gerais para a realização de análises mais avançadas.

A fábrica de rações, implantada para garantir importante suporte logístico à atividade leiteira nas fazendas cooperadas, pela qualidade e bons preços de seus produtos, tornou-se referência na região. Ressalta-se aqui que a excelência das rações Coopa resulta, principalmente, da exclusiva utilização em suas fórmulas dos minerais orgânicos da Tortuga, parceira fiel da cooperativa há longos anos.

Responsável pela assistência técnica agrônômica e veterinária nas propriedades fornecedoras de leite, a equipe de profissionais da

“Coopa prioriza a prestação de serviços aos seus cooperados, oferecendo-lhes o melhor em termos de atendimento às necessidades básicas de consumo nas propriedades”

cooperativa realiza importante trabalho de extensão rural nas 14 comunidades cooperativistas constituídas pela organização, com reuniões mensais e visitas regulares de orientação e apoio às atividades praticadas, principalmente nas

pequenas e médias propriedades rurais.

No princípio de 2005, a empresa colocou em funcionamento a sua Usina de Processamento de Leite, lançando a marca Coopa no mercado local. Além dos produtos derivados, que posteriormente também serão fabricados, a usina tem capacidade para a pasteurização de até 40 mil litros de leite/dia.

“Com iniciativas dessa natureza, buscamos agregar valor ao leite de nossos cooperados, cumprindo não somente o importante papel de apoiar a produção, mas de também facilitar a comercialização”, afirma o diretor-presidente Deiró Marra, que acrescenta confiante: “Nesse sentido, investimos na possibilidade de viabilizar a instalação de uma fábrica de leite em pó em Patrocínio, empreendimento pleiteado pela direção da Cemil, nossa cooperativa central”. **T**



Atendimento médico da Coopa: uma das mais importantes cooperativas de Minas Gerais

Tire suas dúvidas sobre a FEBRE AFTOSA

Saiba tudo o que é preciso sobre a doença que mais prejuízos econômicos gera à pecuária brasileira. O Conselho Nacional de Pecuária de Corte (CNPC) preparou cartilha detalhada com orientação ao pecuarista.

Extraído da Cartilha sobre Febre Aftosa do Conselho Nacional de Pecuária de Corte

O Conselho Nacional de Pecuária de Corte elaborou uma cartilha para ajudar os pecuaristas a vacinar corretamente os bovinos contra a mais temível doença do momento, a febre aftosa. O livreto "Tudo que você precisa saber sobre a Febre Aftosa" faz parte do Programa Nacional de Erradicação da Febre Aftosa e foi editado pelo CNPC com patrocínio do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Saúde Animal, Fórum Nacional Permanente da Pecuária de Corte e Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes e apoio do Fundeppec e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

Em sete tópicos, a cartilha traz informações importantes ao pecuarista sobre a doença, o seu combate, a conservação e o armazenamento da vacina, o processo de imunização e a comunicação aos órgãos governamentais. A seguir, um pouco mais sobre esse tema tão relevante.



Doença – A febre aftosa é uma doença contagiosa, causada por vírus de rápida multiplicação. Os animais doentes têm feridas na boca, nas tetas e entre as unhas. Apartam-se dos outros, babam, não comem e não bebem. A aftosa é transmitida por animais ou materiais infectados, veículos, equipamentos e pessoas que tiveram contato com o vírus.



Combate – O combate à febre aftosa deve ser feito vacinando os animais na data correta e seguindo todas as orientações das secretarias estaduais de Agricultura.

Importante: a vacina deve ter o selo de garantia e ser mantida entre 2 e 8°C.



Conferência – Atenção, pecuarista: confira na loja agropecuária se a vacina está conservada entre 2 e 8°C. Ao comprá-la, solicite caixa térmica (isopor) com muito gelo (3 partes de gelo para 1 de vacina). Lacre a caixa com fita adesiva. **A nota fiscal é obrigatória: você precisa dela.**



Armazenamento – Nunca guarde a vacina no congelador: vacina não é picolé! A temperatura, como dito antes, deve estar entre 2 e 8°C. Não abra a geladeira com frequência. Se a vacina sair da temperatura indicada, ela perde totalmente a capacidade de imunizar.



Vacinação – Atenção para alguns procedimentos importantíssimos na hora de vacinar:

- Reúna o gado nos horários mais frescos do dia
- Transporte a vacina em caixa térmica com 3 partes de gelo para 1 parte de vacina, mantendo a temperatura entre 2 e 8°C
- Não vacine animais doentes

- Faça a contenção dos animais, evitando acidentes
- Agite o frasco antes de carregar a seringa
- Mantenha, na caixa, térmica, o frasco em uso
- Mantenha a seringa na caixa durante a espera. Aplique com calma: vacinação não é competição!
- O local correto de aplicação é a tábua do pescoço



Aplicação – A aplicação da vacina contra febre aftosa pode ser intramuscular ou subcutânea. A subcutânea é feita embaixo da pele; a intramuscular, no músculo, mais profundamente. Antes de aplicar, verifique a agulha:

- 15 x 15: subcutânea
 - 15 x 30: intramuscular
- A dose correta é 5 ml.

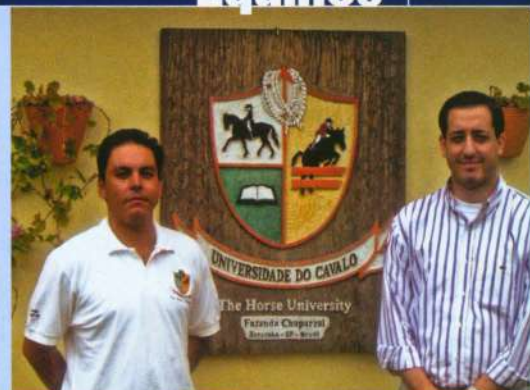
Importante: nunca aplique menos. Retire as bolhas de ar da seringa antes da aplicação.



Comunicação oficial – Após a vacinação contra a febre aftosa, o pecuarista deve ir ao Escritório da Secretaria Estadual de Agricultura e apresentar a nota fiscal. Mantenha o seu cadastro atualizado. Nunca compre nem venda animais que não estejam vacinados. Se houver suspeita de doença, entre imediatamente em contato com a Secretaria de Agricultura.

Tortuga torna-se parceira da Universidade do Cavalo

Instituição promove cursos e formação de mão-de-obra especializada em equinocultura. Horsemanship é um dos fundamentos.



Aluisio Marins e Antonio Augusto Coutinho

A Tortuga acaba de fechar parceria com a Universidade do Cavalo, de Sorocaba (SP), centro de formação e desenvolvimento de mão-de-obra para equinocultura. “A Tortuga, como importante empresa do agronegócio, agregará valor inestimável ao nosso projeto. O Brasil investe há muito pouco tempo na criação profissional de cavalo e muito ainda precisa ser feito. Mas não conseguimos isso sozinho. A Tortuga é muito bem-vinda ao nosso projeto”, afirma Aluisio Marins, reitor da Universidade do Cavalo.

A Universidade do Cavalo conta com uma moderna estrutura didática com programas teóricos e práticos realizados no Campus em Sorocaba, em qualquer centro equestre do Brasil ou em um dos pontos credenciados. “O Brasil precisava ter um centro especializado na formação e desenvolvimento de pessoal em todas as áreas referentes à equinocultura. Um centro que receba desde médicos veterinários interessados em conhecer mais sobre equinos até profissionais de haras, funcionários em geral e até curiosos no mundo encantado do cavalo”, conta Marins.

O objetivo principal da Universidade do Cavalo, explica o seu reitor, é estimular o aprendizado por meio de estágios supervisionados a estudantes de veterinária e zootecnia do Brasil e do exterior. Esses técnicos em formação passam semanas aprendendo na prática e na teoria o desenvolvimento científico da equinocultura com professores renomados tanto do Brasil quanto do exterior.

Segundo Marins, a Universidade possui mais de 42 temas de cursos, que abrangem o universo do cavalo. Além

disso, a empresa foi uma das pioneiras em oferecer curso superior para a atividade. “Iniciamos um curso superior de Gestão Econômica em Equinocultura. Essa disciplina tem duração de dois anos e é aberta a todos interessados que tenham o segundo grau. É um curso que agrega muito ao trabalho de outros profissionais, como agrônomos, médicos veterinários e zootecnistas”, explica Aluisio Marins.

Entendendo os cavalos – Um dos cursos mais procurados na Universidade do Cavalo é de Horsemanship, também conhecido como doma. Ao contrário do que muitos pensam, o Horsemanship é praticado há séculos pelos índios, cowboys californianos, sertanejos, campeiros e pessoas que vivem ou viveram com os cavalos de forma intensa, seja por necessidade ou outro motivo. Um exemplo claro disso são as comitivas de gado no interior do Brasil e os burros, cavalos e mulas que trabalhavam nas montanhas dos Estados Unidos carregando ouro e comida.

“Lembremos que os cavaleiros dependiam exclusivamente de seus cavalos, da saúde e integridade física dos mesmos. Portanto, tinham sempre que pensar do ponto de vista dos animais, respeitar a individualidade e as particularidades de cada cavalo, fazer com que eles superassem os limites físicos, passando por locais perigosos e sempre confiando em seus cavaleiros. Essa relação é um exemplo claro do Horsemanship: homens e cavalos se relacionando de forma justa e honesta, clara para os dois lados e, acima de tudo, respeitando-se os limites de cada indivíduo”, explica Marins.

O relacionamento entre homens e cavalos sempre foi muito discutido no mundo. Algumas perguntas sempre feitas e quase nunca respondidas passaram, então, a ter respostas claras, a partir do momento em que o homem começou a compreender e, principalmente, respeitar a natureza dos cavalos de forma mais aberta, pesquisando e indo atrás de evidências claras para essas situações de dúvidas.

Com o passar do tempo, foram desenvolvidas técnicas de trabalho de relacionamento entre homens e cavalos utilizando pistas e redondéis, priorizando o entendimento mútuo, o bem-estar e, especialmente, o fato de o homem agir partindo do ponto de vista dos cavalos. Estudos sobre a linguagem e a comunicação nas manadas de cavalos selvagens concluíram que as pessoas que possuem qualquer relacionamento com o cavalo devem entender o conceito do Horsemanship. E é isso que vem acontecendo ao longo dos anos em todo o mundo.

“A Universidade do Cavalo trabalha e vive o Horsemanship intensamente e é responsável, juntamente com outros projetos, pela difusão desse conceito por meio de cursos, demonstrações, palestras e ensinamentos”, informa Marins.

“A Tortuga acaba de ganhar um parceiro importantíssimo. Isso vai nos ajudar a impulsionar ainda mais a presença no mercado de cavalos. A UC tem o respaldo de ser uma das mais importantes escolas de equinos do mundo e isso gera credibilidade em todos os sentidos”, ressalta Antonio Augusto Coutinho, coordenador nacional de equinos, ovinos e caprinos da Tortuga.

Campo de provas atesta eficácia dos produtos

Localizada em Rio Brillhante (MS), a Granja Ístria é o test-drive dos produtos para suínos desenvolvidos pela Tortuga.



Granja Ístria: novos produtos e técnicas de manejo

A suinocultura sempre foi uma das grandes paixões do fundador da Tortuga, Fabiano Fabiani. O compromisso da empresa com a atividade tem mais de 50 anos e várias foram as inovações introduzidas que marcaram e mudaram conceitos. A Tortuga foi pioneira no desenvolvimento de produtos para formulação de rações para suínos usando apenas milho e farelo de soja, a partir do lançamento de Suigold, núcleo vitamínico mineral, que permite ao criador preparar sua própria ração. A empresa é também pioneira na importação de suínos tipo carne, com a introdução da raça large-white no País.

Os trabalhos de pesquisa representam a base do desenvolvimento de

produtos da Tortuga. No passado, as pesquisas com suínos eram realizadas no Sítio Ingá, em Jundiáí (SP). Em 1993, foi fundada a Granja Ístria, unidade de suínos dentro da Fazenda Caçadinha, em Rio Brillhante (MS). É nessa propriedade que são realizados os experimentos com produtos e técnicas de manejo. A principal finalidade da Granja Ístria é a avaliação dos novos produtos desenvolvidos pela empresa por meio de pesquisas e novas tecnologias. Parte desses trabalhos é realizada em parceria com instituições de ensino e outros centros experimentais.

Com plantel de 250 matrizes em ciclo completo, a Granja Ístria destaca-se pela excelente performance zootécnica e pela alta longevidade e prolificidade de suas matrizes. A

propriedade conta com equipe de técnicos de alto nível, com muito envolvimento e dedicação. São eles: Gerente: Sandro W. Gusoni; e Médico Veterinário responsável: Oswaldo Fernandes Costa Júnior. Todas as atividades de pesquisa e desenvolvimento de produtos ficam sob a responsabilidade do Departamento Técnico da empresa em São Paulo, coordenadas pelos médicos veterinários Ricardo Cazes e Adso Passos e conduzidas pelo médico veterinário Thiago Luiz dos Santos. Abaixo, os resultados da Granja Ístria obtidos em outubro de 2005. **T**

Oswaldo Fernandes Costa Junior
Consultor técnico da Tortuga e
médico veterinário responsável
pela Granja Ístria



CRECHE:

Idade de desmame	26,8 dias
Peso de desmame	8,06 kg
Peso aos 63 dias	25,280 kg

CONSUMO DE RAÇÃO DE 26,8 ATÉ 63 DIAS:

Pré Inicial 1 (Suibaby pronta)	1 kg
Pré Inicial 2 (Suiprima C)	5 kg
Inicial 1 (Suiprima 12,5%)	7 kg
Inicial 2 (Suigold I)	14 kg
Total	27 kg
Conversão alimentar na creche	1,56

CRESCIMENTO/TERMINAÇÃO:

Peso aos 150 dias	106,03 kg
Idade média aos 100 kg	143,57 dias

Em Mairinque, a avaliação de produtos avícolas

Tortuga mantém centro de pesquisas para rastreabilidade dos produtos no campo e desenvolvimento de novos insumos.



CEA da Tortuga: tecnologia é processo contínuo

Um dos segredos da qualidade dos produtos Tortuga está nas unidades de pesquisas da empresa, que cuidam para que os insumos sejam rigidamente testados antes de ser levados ao mercado. No caso da avicultura, a empresa dispõe do Centro Experimental de Avicultura (CEA), localizado junto à unidade industrial de Mairinque (SP). O CEA é constituído por um galpão experimental para aves de postura, uma sala de classificação de ovos e um galpão experimental para aves de corte.

O galpão de aves de postura, com capacidade para alojar 5.200 aves, tem dois objetivos principais. O primeiro é a rastreabilidade in vivo. Toda matéria-prima utilizada nos produtos Tortuga pode ser incluída nas rações das aves de postura e a qualquer sinal de alteração nesse ingrediente as aves respondem rapidamente, sendo que em alguns casos essas alterações aparecem após um dia de consumo. Normalmente, as aves respondem com queda de postura ou deformidade dos ovos. Também estão em constante observação os produtos acabados. Portanto, cada lote no campo pode ser acompanhado simul-

taneamente no centro de pesquisa.

O segundo objetivo do galpão de postura é o desenvolvimento de novos produtos, principalmente na linha de minerais orgânicos, os Carbo-Amino-Fosfoquelatos. Atualmente, os resultados dos experimentos têm mostrado desempenho superior das aves que recebem os minerais quelatados quando comparadas às aves que recebem minerais inorgânicos. As aves mostram-se mais vistosas, com cristas bem vermelhas, além de apresentarem melhoria na qualidade de casca dos ovos e também dos ovos.

O galpão de frango de corte é totalmente automatizado, equipado com bebedouros tipo nipple e comedouros tubulares. O aquecimento é realizado por dois purefire e o resfriamento é pelo sistema de placas evaporativas.

Esse galpão é dividido em 36 boxes de 12 metros quadrados cada, com capacidade para 140 aves, ou seja, 5.040 aves. A divisão em box é importante para a realização de pesquisas que necessitam de análises estatísticas: esse número de boxes garante um experimento com seis tratamentos e seis repetições. O objetivo principal desse galpão é a

realização de estudos para avaliar o efeito dos minerais orgânicos no desempenho de frangos de corte.

O Centro Experimental de Avicultura da Tortuga emprega quatro funcionários responsáveis pelo manejo diário de aves e ovos, um técnico agrícola responsável pela orientação e supervisão desses funcionários e dois médicos veterinários responsáveis pela elaboração e interpretação de experimentos e pelo desenvolvimento de novos produtos. O centro avícola conta também com o auxílio do laboratório de pesquisa, responsável pela produção das moléculas quelatadas que serão testadas.

O CEA participa da formação de novos profissionais, recebendo estagiários para participar das atividades diárias de manejo e da interpretação dos resultados obtidos nos experimentos e de estudos de fatores ligados principalmente à nutrição de aves.

A Tortuga preocupa-se com sua tecnologia. Por isso, investe em centro de pesquisa próprio para que esse desenvolvimento de produtos e tecnologia seja um processo contínuo, sendo o resultado oferecido aos avicultores. **T**

especial

Goiás

A força de GOIÁS está no CAMPO

O rebanho bovino de Goiás conta com 21 milhões de cabeças, é o quarto maior do País, atrás apenas de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Minas Gerais. O estado é o segundo maior produtor de leite, perdendo apenas para Minas Gerais, e tem sua exportação baseada no agronegócio. Para se ter idéia, 90% das vendas do estado são do agronegócio, o que representa 62% do PIB (Produto Interno Bruto do Estado). Os números são da Federação de Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg) e comprovam o desenvolvimento do setor primário no Centro-Oeste. Alguns outras estatísticas para comprovar essa grandeza do estado:

- 1º lugar na produção de tomate, sorgo, girassol e feijão irrigado;
- 2º lugar em algodão, alho e leite;
- 4º lugar em soja, milho de segunda safra e rebanho bovino;
- 5º lugar na produção de arroz;
- 6º lugar na produção de banana, milho de primeira safra, trigo e frango;
- 7º em cana-de-açúcar e feijão de segunda safra;
- 8º lugar em feijão de primeira safra;

Para comprovar esse desenvolvimento da agropecuária goiana, o jornalista Vinicius Volpi, da equipe de reportagem do Noticiário Tortuga, foi a Goiás conhecer um pouco

melhor esse desempenho tão incrível. Nas matérias a seguir, um bom exemplo desse trabalho, realizado por empresários rurais que acreditam no uso de tecnologia para produzir cada vez mais e com mais qualidade. **T**



Fazenda Califórnia investe em confinamento

Propriedade em Turvânia tem confinamento para 20 mil bois e pretende aumentar em 2006. Em breve, terá certificação Eurepgap.

Localizada no município de Turvânia, a 75 quilômetros de Goiânia, a Fazenda Califórnia é uma das referências do estado. Tem 5.188 hectares, 12 mil cabeças e trabalha com as raças nelore, cruzado e cruzamento industrial (shorthorn e angus). Sob o comando da família Flor, dos irmãos Sebastião e Romão, a propriedade trabalha com ciclo completo (cria, recria e engorda).

A Fazenda Califórnia, administrada por Janaina Flor, conta com um confinamento destinado à terminação com capacidade para 20 mil animais/ano, tendo todas as suas instalações divididas numa área aproximada de 10 alqueires, devidamente abastecidas com aguada em manilha por sistema gravitacional (reservatório central com capacidade de 500 mil litros e com mais 13 outras caixas distribuidoras). Muito funcional em todos os aspectos, a propriedade tem cochos cobertos e abastecidos dos dois lados seguindo todas as normas ambientais, com a preocupação de não degradar a natureza.

Nas partes nutricional e sanitária, a Califórnia segue todos os procedimentos à risca, cumpre o calendário oficial de vacinação determinado pelo Ministério da Agri-

cultura, Pecuária e Abastecimento e utiliza várias tecnologias indispensáveis à pecuária, dentre elas a mineralização, que é garantida há mais de 20 anos pela Tortuga e aprovada por Romão Flor. "O produto é bom, garantido, pode comprar. Além disso, vejo a Tortuga como uma empresa séria e honesta".

A fazenda acompanha o dinamismo do mercado e, para isso, está ampliando a estrutura de confinamento, terminando o sistema de irrigação do confinamento por sistema de gravidade e as construções auxiliares (cantina, alojamentos e escritório), e em fase de conclusão de implantação do Certificado Eurepgap (certificado da propriedade que atende os mais rígidos sistemas de manejo de animais exigidos pela União Européia). Mais adiante, o planejamento inclui a criação de escala de abate programado, a ampliação do confinamento e um trabalho específico para adubação das pastagens.

"Temos muito ainda o que fazer. O trabalho não poder parar nunca, mesmo com algumas adversidades", assinala Romão. **T**



Confinamento tem estrutura para 20 mil bovinos

Aposta na tecnologia dá resultado

Marcelo Guimarães Cunha, da Fazenda Boa Esperança, comprovou resultados econômicos dos minerais da Tortuga. "Hoje não troco Tortuga por nada", diz.

Quem investe com sabedoria em pecuária tem retorno financeiro garantido. Apostando nessa premissa, em 2000, Marcelo Guimarães Cunha, advogado de ofício e apaixonado por gado, adquiriu a Fazenda Boa Esperança, em Rio Verde (GO). Na época, o forte era a cria, pois consistia no mercado mais valorizado. A propriedade adotou esse sistema até 2003, quando percebeu que o valor agregado recebido não era compensatório e optou por vender as vacas, que eram suas matrizes.

Até meados de 2005, continuou vendendo suas vacas, mas começou a ter na fazenda o trabalho de recria e engorda, fazendo a compra de bezerros de terceiros. Pastos rotacionados abrigam 150 animais em sete piquetes de quatro hectares cada.

Com 580 hectares e rebanho de 1200 animais, grande parte da raça nelore, a Boa Esperança tem na tecnificação seu diferencial. Os critérios de compra dos animais são rigorosos e os bezerros devem seguir o mesmo padrão de qualidade da fazenda. Eles chegam em média com 250 kg, permanecem por sete meses a pasto (brachiaria brizantha, andropogon e monbaça, divididos em piquetes de quatro hectares e adubados anualmente) e atingem 370 kg. Em seguida, ficam mais 90 dias em confinamento, ganham 130 kg e vão para o abate com 18 arrobas.

O manejo nutricional recebe atenção especial. Destaque

para a nutrição, garantida pela qualidade dos produtos da Tortuga e que ganhou força especialmente por um episódio relatado pelo proprietário. "Usava Fosbovi Reprodução, Fosbovinho e Foscromo. Na seca, compro núcleo para fazer concentrado. Em determinada época, larguei o Fosbovinho e parti para outro suplemento. Resultado: perdi 30 kg na desmama e ainda tive custo maior, pois usava 500 g/dia do produto. No ano seguinte, voltei a usar Fosbovinho e consegui recuperar o que perdi. Isso mostra o valor da qualidade dos produtos Tortuga", explica.

Com visão empreendedora, essencial para quem atua na pecuária, a Fazenda Boa Esperança também conta com estrutura de confinamento para 600 bois. "O confinamento é uma tendência. Você antecipa a saída do animal da fazenda. O objetivo maior é desafogar a fazenda na época da seca. É uma estratégia de trabalho, não para ganhar dinheiro", ressalta Marcelo Cunha.

Defensor e praticante do uso das modernas tecnologias, o pecuarista acredita que todos os problemas vividos em 2005 serviram de lição para toda atividade. "Importante parcela da culpa é dos próprios produtores, que insistem em resistir às novas tecnologias. Temos de baixar os custos, mas sem largar o uso do sal mineral e da tecnologia, grandes geradores de resultados. E resultado produtivo é tudo na pecuária moderna". **T**



Boa genética e uso de tecnologia, os diferenciais da Fazenda Boa Esperança

Lição bem aprendida

Zilany Nunes Batasan investe na pecuária de corte desde 2003 e apresenta indicadores de desempenho expressivos, como taxa de prenhez de 86%.

Da sala de aula para a fazenda. Essa talvez tenha sido umas das maiores mudanças da vida de Zilany Nunes Batasan quando em 2003 assumiu o comando da Fazenda Fortaleza, em Caçu (GO). No início, Zilany enfrentou um processo de aprendizado no qual buscou orientações e informações para ficar por dentro e atualizada sobre os segredos e exigências da pecuária moderna.

A pecuarista parece ter sido uma boa aluna e aprendeu rápido. Hoje ela administra a Fazenda Fortaleza, Unidade Demonstrativa do Programa Boi Verde, da Tortuga, com 1.100 animais, entre os quais 625 matrizes, abrigados em 870 hectares. O sistema de produção escolhido foi o de cria. A partir desse ano, pretende fazer recria e engorda.

O pasto já era bom, mas foi melhorado com a utilização de capins mombaça, braquiarião e brachiaria decumbens. Os animais ficam em oito piquetes numa área de 58 hectares.

A Tortuga não oferece somente apoio e orientação a Zilany. A empresa é parte integrante da Fazenda Fortaleza. O manejo nutricional é garantido com o fornecimento de Fosbovinho para os bezerros, Foscromo na recria e Fosbovi Reprodução no período das águas. O resultado pode ser constatado pelo desempenho das novilhas, que ganham

até 1 kg/dia nas águas e não perdem peso na seca.

Com esse suporte, mais a adoção de tecnologias produtivas, como uso de inseminação artificial e prática de cruzamento industrial, os números comprovam a ascensão da Fazenda Fortaleza em curto espaço de tempo. Nos primeiros 56 dias da estação de monta em 2005, as vacas e novilhas foram inseminadas. Em outubro passado, segundo o gerente geral Adelson Guimarães Franco, o índice de prenhez chegou aos 86%.

“Acho muito importante ser Unidade Demonstrativa do Boi Verde. A Tortuga foi de grande valia no começo do nosso projeto, quando eu era uma leiga na atividade. A assistência a campo, ou até por telefone mesmo, é fundamental, pois tiro dúvidas e resolvo problemas. Isso tem muito valor para mim. Essa atenção com o cliente me faz ter a convicção da vantagem de trabalhar com a Tortuga. Sem dizer que os resultados produtivos aparecem”, explica a criadora.

Com cautela, os próximos passos da Fazenda Fortaleza incluem o desenvolvimento do ciclo completo e a busca de reconhecimento para os produtores de novilho precoce. “Quero fazer o ciclo completo e espero ser valorizada pelos frigoríficos”, diz Zilany. **T**



Zilany não abre mão da busca por animais mais produtivos e precoces

Pasto bom o ano todo e suplementação mineral

Essa é a receita de José Lourenço Borges de Assis, da Fazenda Ribeirão do Morro, para obter alta produtividade em recria e engorda de gado de corte.



Pasto de qualidade o ano inteiro, resultado de manejo elaborado e cumprido à risca. O que parece um objetivo difícil para muitos criadores é encarado como desafio e executado com eficiência há mais de 30 anos pela Fazenda Ribeirão do Morro, em Itajá (GO). Investindo em recria e engorda, a propriedade de 580 hectares abriga 1.200 animais, a maioria de gado nelore.

A Ribeirão do Morro trabalha com os capins mombaça, braquiarião e andropogon. A adubação é feita duas vezes ao ano em 330 hectares e utilizam sistema rotacionado em três áreas.

Na área de braquiarião, os animais rodam a cada dois dias e o capim tem 30 dias de descanso. Nas regiões do andropogon e de mombaça, a troca dos animais é feita a cada três dias, com um descanso de 27 dias para a pastagem. "Pasto bom é fundamental e completa a qualidade do sal mineral que damos ao gado. Adubando, posso trabalhar com 1.220 bois. Antes de adubar, acomodava 300 animais", explica José Lourenço Borges de Assis, proprietário da fazenda.

Admirador incondicional da recria e da engorda, Lourenço afirma que após o bezerro atingir 170 kg fica no pasto recriando durante 12 meses e só depois vai para a

engorda. "Entre 30 e 32 meses, os animais são abatidos, em média, com 17 arrobas", destaca.

A Tortuga é parceira da propriedade desde 1995, fornecendo suplementos minerais. O manejo nutricional inclui fornecimento diário de sal, com proteinado na seca (núcleo Boi Verde, sal, uréia e farelo)

"Estou plenamente satisfeito com a Tortuga. A presença da equipe técnica da empresa é fundamental, pois nos municia com informações e orientações para resolver problemas e desenvolver o negócio", informa o proprietário.

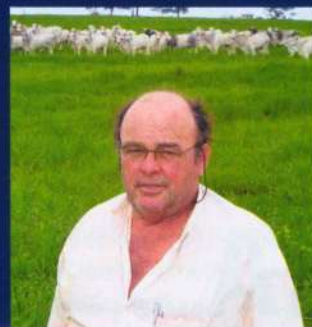
A sanidade também é rigorosa na fazenda Ribeirão do Morro, com um trabalho constante de vermifugação e o cumprimento rigoroso do calendário obrigatório de vacinação estabelecido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). A utilização correta da água e a adoção de tecnologias que agreguem valor também são itens importantes da cartilha da fazenda de Itajá. Toda essa infra-estrutura é justificada e tem um objetivo. "O pecuarista que não investir em tecnologia fatalmente sairá do mercado. Nosso foco é produzir boi de acordo com as exigências do mercado. Para isso, a fazenda tem de estar pronta para acelerar assim que o mercado reagir", explica José Lourenço. **T**



Animais são abatidos com 30/32 meses, com 17 arrobas de peso médio

Lucro a longo prazo

Fazenda Santa Ernesto, de Pedro Barbosa, aposta nas modernas tecnologias, como manejo rotacionado, para obter lucro na pecuária.



Cuidar da infra-estrutura é base de qualquer atividade e é imprescindível para quem almeja o sucesso. Na pecuária, isso não é diferente e, mais ainda, chega a ser uma questão obrigatória. A Fazenda Santa Ernesto, localizada em Itajá (GO), é formada por 1.200 hectares, possui entre 1.200 e 1.500 animais, entre nelore e cruzado – todos rastreados, e trabalha com o sistema de recria e engorda.

Datada de 1977, a propriedade de Pedro Barbosa de Oliveira, envolvido com pecuária há mais de 30 anos, aposta no bom manejo de pastagem, na adoção do sistema rotacionado e na valorização da água e da terra como premissas para a administração bem-sucedida.

Seguindo essa linha, um dos procedimentos que aparece há três anos na propriedade é a adubação. “Na pastagem, optei pelos capins brachiário e o mombaça. Com a técnica de adubação, apesar de ter custo um pouco elevado, posso aumentar o suporte da fazenda. Adubar e rotacionar são minhas prioridades. Nesse contexto, a tecnologia é fundamental”, destaca o proprietário.

O sistema de produção da Fazenda Santa Ernesto funciona com a compra de bezerros nelore (180 kg) e de cruzamento (200 kg), com idade que varia entre oito e 10 meses. Na engorda, o animal é abatido com cerca de 500 kg e com uma

média de 17 arrobas. Na época da seca, o proteinado é a alternativa escolhida para melhorar o ganho de peso dos animais.

Uma das tecnologias empregadas pela fazenda é a mineralização do rebanho, item que deve encabeçar a parte nutricional de uma propriedade. Seguindo essa linha, a parceria com a Tortuga já vem de longa data e é alvo de elogios por parte do proprietário. “A Tortuga sempre investe na equipe de apoio, o que faz a diferença no atendimento a campo”, destaca Barbosa.

Os cuidados sanitários também estão no topo da lista de precauções da Fazenda Santa Ernesto, principalmente quando o assunto é aftosa ou clostridiose. Além dessas duas enfermidades, a fazenda cumpre rigorosamente o calendário oficial de vacinação previsto pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Para os próximos anos, Pedro, ao longo de muita experiência vivenciando as oscilações do mercado pecuário, deixa um recado e cobra integração dos envolvidos na atividade: “O investimento na pecuária é alto, e o lucro é em longo prazo. Acho que o setor produtivo vai passar por uma fase difícil. Para que isso melhore, a classe produtora deveria ser mais unida para tentar reduzir os custos, em especial o pecuarista, que é muito desunido”, finaliza. **T**



Alta lotação e manejo nutricional eficiente produzem machos com 17 arrobas para abate

Esforço recompensado

Amânsio Gomes Correia é o proprietário do afixo AGC, vitorioso e reconhecido em todo o País pela qualidade superior dos seus animais nelore.

A Fazenda São João do Monte Alto, de Ipameri, é uma referência em Goiás quando o assunto é pecuária de elite. Comandada por Amânsio Gomes Correia desde 1991, iniciou as atividades com plantel de 200 matrizes PO voltadas para as pistas de julgamento. Os resultados conquistaram o respeito de todos os que acompanham a raça nelore.

Em 14 anos, após intenso trabalho de melhoramento genético com resultados extremamente positivos logo nos primeiros embriões, a São João do Monte Alto avançou. E como. Hoje, 1.300 animais ocupam área de 1.000 hectares.

A história de glórias da fazenda nas pistas inclui o título de Reservado Campeão Novilha Menor, com Edacha AGC, na Expozebu 2001. Depois, vieram outras premiações. Seguem algumas delas:

2002 - 1º lugar como expositor e 2º lugar no Ranking Nacional dos Criadores

2003 - Recordista mundial de peso com o touro Misore da JB (foto), que registrou 606 kg aos 12 meses

2004 - Recordista mundial de coleta de 700 oócitos em uma aspiração, que resultou em 300 embriões viáveis com 15 prenhez, e 2º melhor criador e 3º melhor expositor no Ranking Estadual Goiano

2005 - 1º lugar como criador no Ranking Estadual e 5º no Ranking Nacional

O destaque mais recente é Ídio AGC TE, 1º touro jovem macho do ranking de Goiás e 2º do ranking nacional, Reservado Campeão na Expozebu 2005 e Campeão Júnior na Expoinel, ambas em Uberaba (MG).

O administrador da fazenda, José Ricardo Fernandes, explica o trabalho feito para que os animais cheguem em condições impecáveis às pistas das principais exposições do Brasil. "Nossa seleção genética é extremamente profissional. Temos um laboratório de transferência de embriões; realizamos duas coletas mensais: 1 convencional e 1 de FIV. Produzimos cerca de 500 embriões por ano. Além disso, só adquirimos produtos diferenciados de terceiros. A fertilidade das fêmeas é essencial e, para tanto, temos procedimentos rigorosos. O manejo é prático e correto; o controle sanitário é criterioso e indispensável", explica.

A parte nutricional também é fundamental para o sucesso da Fazenda São João do Monte Alto, que tem a Tortuga como parceira. "As bezerras nascem e com 15 dias já são tratadas com Fosbovinho no creep-feeding. Os resultados são excelentes, com média diária de 1,3 kg de ganho de peso. Utilizamos Fosbovinho até os quatro meses de idade. Depois, passamos para Foscromo até os 12 meses e fechamos com Fosbovi Reprodução. O animal bem mineralizado não fica doente e ganha peso. Quando usamos o sal mineral da Tortuga, sabemos dos resultados que serão obtidos", destaca José Ricardo. **T**



Fernandes: avaliação profissional



Misore da JB, recorde mundial de peso aos 12 meses de idade

VPJ Pecuária une todos elos da produção

Valdomiro Poliselli Júnior produz novilhos precoces red angus x nelore, com carne de qualidade superior, para atender os mais exigentes consumidores.

O empresário Valdomiro Poliselli Junior não mede investimentos em tecnologia de ponta para disponibilizar o que há de melhor aos mercados em que atua, que vai do desenvolvimento dos embriões até a carne na mesa do consumidor final.

Situada em Nova Crixás (GO), a Fazenda São Roque é um dos braços da VPJ Pecuária. A propriedade conta com 2.100 hectares e é focada em engorda intensiva de bovinos para isso, conta com uso de pivô central e do confinamento. As instalações estão distribuídas em 190 hectares e têm capacidade estática para 7 mil animais – o projeto final compreende 48 módulos para 24 mil cabeças.

A propriedade conta com pivô central de 105 hectares em pleno funcionamento e outros dois de 100 hectares, em fase de implantação. Os pastos incluem 800 hectares de MG-5 para preparação de silagem em sequeiro, mais 750 hectares de brizantha, divididos em pastos de 50 hectares.

Atualmente, o grande nicho da VPJ Pecuária é o estabelecimento do projeto de integração pecuária, denominado Projeto Cruza Angus. O projeto é destinado aos criadores de nelore que desejam explorar o cruzamento com a raça angus. A VPJ fornece o sêmen de reprodutores da raça angus selecionados e provados pela USP Ribeirão Preto (SP), touros esses com grande produção de bezerros no estado de Goiás, nas fazendas da VPJ, o que prova sua qualidade e adaptação. Os parceiros entram com as vacas nelore que serão inseminadas e na desmama esses bezerros, machos e fêmeas cruzangus serão comprados pela VPJ. Ganhando o produtor com o uso de genética VPJ e indiscutivelmente com os benefícios do cruzamento angus em relação ao nelore. Além dos benefícios indiretos gerados através da nova aliança.

A VPJ tem o maior rebanho angus POI do País, oriundos de criatórios dos Estados Unidos e Canadá, produz mais de 300 touros por ano, sendo que somente os melhores da avaliação genética USP são destinados aos programas de cruzamento.

O zootecnista responsável pelo projeto, Paulo Marcelo Amorim Dias, comenta algumas das vantagens da nova ferramenta à disposição dos pecuaristas. "O Projeto Integração pecuária é uma opção de aumento da lucratividade do sistema de cria de bovinos, através do uso de genética provada no estado de Goiás, do ganho adicional proporcionado pelo cruzamento angus em relação ao nelore, da troca de

informação gerada entre a VPJ e o Integrado, da garantia de venda dos animais produzidos, enfim, um sistema de produtor para produtor, vale a pena saber mais detalhes", destaca.

Todo o trabalho de excelência que torna a VPJ Pecuária uma referência no mercado é resumido pelo proprietário Valdomiro Poliselli Júnior. "A tecnologia que aplicamos nos permite rastrear todos os elos da cadeia. Nos preocupamos desde o óvulo até a carne que vai ao prato", explica.

O Projeto Integração está na base de um plano mais arrojado, de fornecimento de carne de qualidade aos mais exigentes consumidores. O processo todo é longo e começa no pasto, com a seleção dos melhores acasalamentos. Os bezerros recebem tratamento especial: programas nutricionais e sanitários desenvolvidos sob medida por especialistas de renomadas instituições de pesquisa, como a Universidade de São Paulo e ESALQ. O rebanho de corte é alimentado a pasto e terminado em confinamento, segundo padrões de bem-estar animal e ambiência. Importante: os animais são alimentados exclusivamente com ração de origem vegetal, o que demonstra um respeito com o consumidor.

O resultado é a carne de qualidade superior, macia, suculenta e marmorizada, que atende aos principais mercados mundiais. Essas características resultaram na criação da VPJ Beef, a grife de carne da VPJ Pecuária. **T**



Poliselli Jr., ciclo completo e produtividade como foco do negócio

Experiência que gera resultados

Gilson Gonçalves Costa é um pioneiro. Ele investe na pecuária leiteira desde a década de 70. O segredo do sucesso? Persistência e atenção aos custos.

Gilson Gonçalves Costa é um dos produtores que acompanham de perto a trajetória da pecuária leiteira em Goiás, iniciada em meados da década de 70. Com visão profissional e diferenciada do mercado, típica de quem enfrentou tempestades e bonanças, Costa administra a Fazenda Mamoneiras, de 150 hectares, em Itaberaí (GO).

Em 1978, época em que a terra era barata e tinha no leite uma atividade ainda incipiente em Goiás, Gilson adquiriu a propriedade já com vocação leiteira, mas modesta. Um tanque refrigerador de 400 litros absorvia a produção diária da fazenda, de 300 litros de leite, volume bem inferior ao extraído hoje, que, com a tecnificação empregada, chega a 1.300 l/dia. O tanque refrigerador é de 2.200 litros.

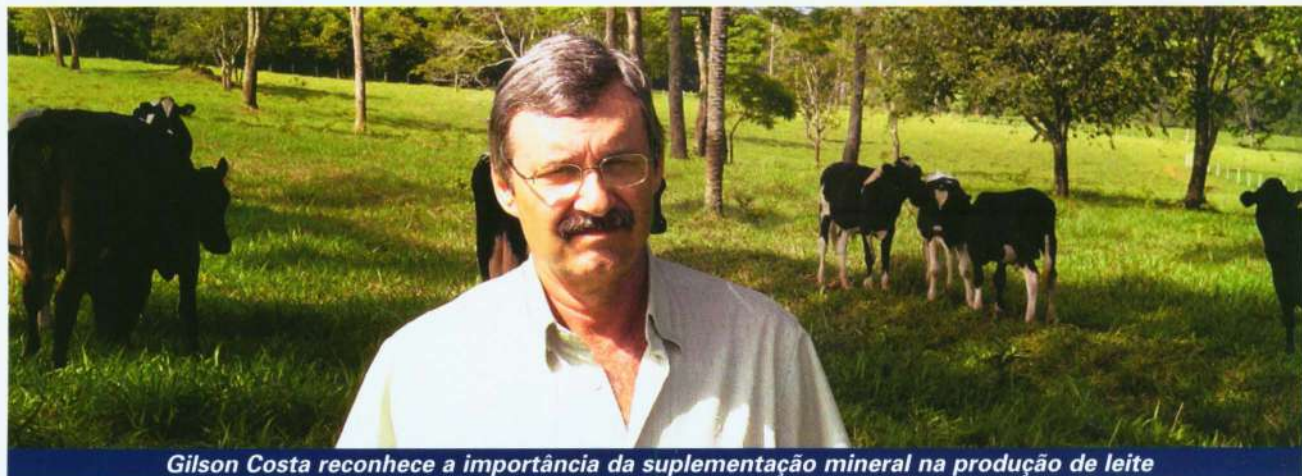
Depois de quase duas décadas, assim como a atividade leiteira em Goiás expandiu-se, os negócios da Mamoneiras também deslançaram, graças à gestão racional e ao trabalho exaustivo e persistente na administração de um produto que exige muito de quem se propõe a produzi-lo. Hoje, o rebanho da fazenda, com predominância de gado holandês, tem 200 cabeças, sendo 110 vacas, além de novilhas e bezerras.

Nutrição e sanidade caminham juntas e aparecem como itens básicos e indispensáveis não só na pecuária leiteira, mas em todos os ramos de produção animal. O sucesso de uma criação esbarra obrigatoriamente nesses dois

vértices. “A nutrição, a partir do investimento em pastagens e da suplementação mineral, e a mão-de-obra capacitada são os fatores mais importantes de uma fazenda. Produzimos a própria ração, acrescentando 3% de Novo Bovigold. Fazemos controle manual e individual mensal das vacas para ver os índices produtivos e suas necessidades”, explica Gilson Costa.

A sanidade também é prioritária para o criador goiano, que vacina seu rebanho regularmente cumprindo o calendário oficial de vacinação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) contra as enfermidades mais importantes.

Com organização e planejamento invejáveis, as instalações da Fazenda Mamoneiras – que contam com sala de ordenha para 14 animais, com capacidade para quatro vacas por vez – chamam a atenção pela simplificação, que fica em segundo plano em detrimento à funcionalidade. Gilson tem o histórico dos animais registrados e arquivados em fichas manuscritas e envelhecidas pelo tempo, mas que não deixam dúvida que a organização e o profissionalismo na pecuária são pontos indiscutíveis. “A remuneração do produtor de leite é baixa porque a classe é desunida. A pecuária de leite requer pessoas capacitadas e, principalmente, o hábito de sempre fazer muita conta. Diminuir os custos de produção de maneira equilibrada e aprender a negociar em conjunto são atribuições fundamentais”. **T**



Gilson Costa reconhece a importância da suplementação mineral na produção de leite

Aprendendo com o leite

Giovani Godinho enfrentou as maiores adversidades possíveis no leite, mas persistiu e hoje tem um negócio rentável com alta produtividade em Cidade de Goiás.

Persistência. Essa palavra resume bem a trajetória de Giovani Araújo Godinho, proprietário da Fazenda Monte Alto, de Cidade de Goiás (GO), que atuou como um desbravador ao longo de quase 30 anos, para aprender sozinho o bê-á-bá da pecuária leiteira, sem orientação, cometendo erros na prática para num longo processo conseguir se consolidar como um grande produtor de leite.

Apesar de pertencer a uma família de origem pecuária, Godinho adquiriu a propriedade de 440 hectares em 1970 e encontrou uma área formada por capim nativo e jaraguá. Com dificuldades e em uma época em que orientação técnica e tecnologia eram praticamente inacessíveis, optou por fazer recria. Porém, a pecuária de corte não durou muito e, em 1986, percebeu que a renda do boi não seria suficiente para suprir suas despesas mensais com a fazenda. Eis que surgiu a idéia de partir para o leite. Sozinho, ordenhava algumas vacas girolando e o volume de leite produzido subia aos poucos, mas não superava 150 litros/dia.

Em 1992, enfrentando a falta de instrução e aprendendo com os erros, Giovani já dispunha de 48 vacas que produziam 280 litros de leite/dia. Para aumentar a produção, comprou uma ordenha mecânica. Com o equipamento, o que deveria ser uma solução acabou virando um pesadelo. A dificuldade de manejo pelos peões e a falta de adaptação das vacas fez com que a extração caísse vertiginosamente para 130 litros/dia.

Após um período de aprendizado dos seus funcionários com a nova tecnologia, a produção diária subiu e chegou aos 300 litros. O salto da profissionalização veio em 2000, quando a fazenda fechou contrato de fornecimento para um grande laticínio de Goiás. A partir dali, aumentar a produção de leite seria questão de sobrevivência.

“Contratei um técnico para me orientar e o resultado foi imediato: ele separou os animais por lote, balanceou a ração na qualidade certa e, rapidamente, a produção de leite diária passou de 400 litros para 900 litros”, explica Godinho.

Fundamental à atividade, a suplementação mineral dos animais é feita pela Tortuga e coincidiu com o posicionamento da Monte Alto como potência de leite do estado. “O mineral é fundamental na pecuária de leite. Estou há cinco anos com a Tortuga e o relacionamento é ótimo. A empresa mostra interesse em saber o que acontece na fazenda. Em termos de benefícios, a combinação produto-equipe faz com que a qualidade da Tortuga seja inquestionável”, ressalta.

Hoje, a propriedade conta com 310 animais, sendo 140 vacas em lactação, que produzem 2.400 litros de leite/dia. A estrutura para obter esses resultados conta com sala de ordenha para oito animais e tanque refrigerador de quatro mil litros. Para 2006, a meta é acomodar 200 vacas em lactação e atingir a extração diária de 3.000 litros de leite. **T**



Giovani: planos de crescimento da produção de leite, com uso de modernas tecnologias

Vocação para suinocultura

Bom consumo per capita e condições naturais propícias fazem de Goiás um estado também promissor para o investimento em suínos.



Goiás é um dos estados brasileiros que mais consomem carne suína. Em média, o goiano tem demanda per capita de 11,5 kg/ano. O estado abate, anualmente 1,18 milhão de animais, o que o coloca como um dos principais produtores nacionais.

A grandiosidade do estado na produção de suínos não ocorre por acaso. Por trás de toda essa máquina produtiva há uma entidade forte e atuante. Trata-se da Associação Goiana de Suinocultores (AGS). Há três anos na presidência da entidade, que conta com 120 associados, e há 21 anos como produtor, Eugênio Arantes Pires tem a missão de destacar e difundir a tecnologia, o manejo e todas as ferramentas disponíveis no mercado suinícola que beneficiem e agreguem valor ao criador goiano.

De acordo com Pires, um dos grandes desafios da atividade no estado está na questão ambiental. A AGS possui uma parceria com uma empresa do setor que facilita a aquisição de uma licença ambiental aos associados. O objetivo é cumprir todos os procedimentos obrigatórios no processo da produção do suíno a fim de não degradar o meio ambiente”, afirma.

Com crescimento constante da suinocultura em Goiás, muitas empresas estão de olho nas oportunidades do estado. “Pretenhamos dar continuidade aos projetos que esclareçam e contribuam para o crescimento da atividade em Goiás. A tendência da atividade é migrar para o Centro-Oeste, por isso os suinocultores devem estar cada vez mais unidos, utilizar tecnologia, diminuir os custos e aumentar a produtividade. O mercado mundial exige qualidade do produto e que as normas de produção sejam as mais claras possíveis. Quem não tratar dos dejetos suínos está dando um passo para trás. Em Goiás, os criadores sabem de suas responsabilidades e as cumprem com rigor”, ressalta.

O marketing é outro ponto destacado pelo presidente da AGS. “O marketing é fundamental. A suinocultura é uma atividade rentável, mas não podemos depender apenas das exportações, que estão em crescimento. Temos de aproveitar o nosso custo de produção, extremamente viável, em comparação aos grandes produtores mundiais, ocupar espaços, mas não esquecer o consumo doméstico, bastante baixo se comparado a outros países”, assinala Eugênio Pires. **T**

Controles na ponta do lápis

Fazenda Asa Branca cumpre gestão profissional ao pé da letra.



Situada em Cidade Ocidental (GO), a pouco mais de 30 km de Brasília, a Fazenda Asa Branca aproveita a topografia privilegiada para a criação de gado e conquista espaço na atividade. Na propriedade, água não falta. São mais de 100 nascentes e 20 represas. É nesse lugar que o advogado Waldevan Alves de Oliveira investe no nelore.

Com 1.000 hectares e dividida em pastos com cerca de 30 hectares cada e lotação de 2 UA/ha – a rotação de pastagens é feita a cada 7 dias –, a Asa Branca trabalha com cria. Abriga plantel nelore de 2.200 cabeças, sendo 80% de animais crioulos. Todos os touros são PO, filhos das melhores linhagens, com base na descendência dos animais da Fazenda Sabiá.

Além de caprichar no manejo, para executar com eficiência essas tarefas, a propriedade pratica a gestão profissional, cada vez mais um pré-requisito para o sucesso da pecuária moderna. “O princípio da administração é um só em todos os segmentos, seja escritório, casa ou família: é o controle total, ou seja, anotação de dados, projeção de despesas e receita

obtida no negócio”, explica Waldevan Oliveira.

O manejo nutricional da Asa Branca é garantido pela Tortuga. Fosbovinho, Fosbovi Reprodução e Foscromo, este destinado aos animais de recria, nunca faltam no cocho. A parceria apresenta resultados interessantes. Aos 14 a 18 meses de idade, as novilhas já entram na estação de monta com peso médio superior a 310 kg. De acordo com Eduardo Henrique, filho de proprietário, em 2005 o peso médio de desmama foi de 217 kg para os machos e 203 kg para as fêmeas, “resultados obtidos por meio de genética, manejo e, principalmente Fosbovinho”, completa.

Os controles são rígidos. Mensalmente, todo o rebanho é contado. As crias já são tratadas ao nascer. À desmama, levando em consideração o peso dos animais, as fêmeas que não atingem o peso desejado são descartadas. Esses e outros cuidados proporcionam índices reprodutivos excelentes: a média de prenhez da fazenda, por exemplo, mesmo considerando que 30% do gado eram formados por primíparas, é de 82,1%. **T**

Ovinocultura ocupa seu espaço

Macel Caixeta, presidente da Faeg, rende-se à competitividade econômica e ao potencial da atividade. Seu projeto objetiva ter 5 mil matrizes em 2008.

A ovinocultura brasileira está potencializada em sua grande maioria na região Nordeste, referência nacional para a atividade. Porém, alguns criatórios do Centro-Oeste já começam a despontar no cenário nacional. Só em Goiás, segundo estimativas da Federação de Agricultura e Pecuária do Estado (Faeg), são 130 mil animais, entre caprinos e ovinos.

Quem acredita no potencial do estado para a atividade é Macel Caixeta, presidente da Faeg, que começou a criação de ovinos em 2001, época em que adquiriu a Fazenda Vargem, em Vianópolis (GO).

Antes de iniciar na atividade, Caixeta trabalhava com produção de suínos. Porém, com a elevação do preço do milho e conseqüente dos custos da suinocultura, os planos mudaram. Incentivado por amigos do Nordeste e sintonizado com o mercado em expansão, há cinco anos ele iniciou na ovinocultura, adquiriu cerca de 300 matrizes e projetou melhoramento genético contínuo do plantel.

De lá pra cá, a propriedade cresceu, expandiu seus negócios e hoje já conta com estrutura de 1.175 hectares. Parte dessa área é ocupada com a ovinocultura – sendo dividida em dois projetos, com 608 matrizes, focado no fornecimento de machos e fêmeas para reprodução, e um pouco maior, com 800 matrizes, destina-se exclusivamente à produção de carne de cordeiro de qualidade. O restante da área é ocupado com a agricultura.

Ambos têm em comum a estrutura adequada às exigências da ovinocultura profissional. Os piquetes e os pastos são divididos com arame liso e possuem cerca elétrica. Além disso, o habitat dos animais, que é coberto, recebe tratamento especial. Outro ponto de preocupação e cumprido à risca na Fazenda Vargem é a sanidade. Para isso, a vermifugação é um procedimento constante e utilizado durante o ano inteiro no rebanho.

Assim como na pecuária, a nutrição é fundamental ao sucesso da criação de ovinos. Macel Caixeta ressalta a importância do trabalho realizado na fazenda, reitera a grande exigência nutricional dos ovinos e aponta o suplemento mineral como elemento indispensável à

atividade. “O produtor não pode deixar de mineralizar. Quando isso é constante, há melhor desenvolvimento do rebanho. O cocho deve ser bem preparado para a mineralização. O cordeiro come tudo o que encontrar. Elaboramos silagem à base de milho e um concentrado com farelo de soja, algodão e mineral. Utilizamos Ovinofós, da Tortuga, e constatamos sua eficiência pelos resultados positivos em produtividade.”, destaca o criador.

A infra-estrutura profissional mais a adoção de tecnologia na dose certa e outros investimentos levam à ampliação do plantel de matrizes da Fazenda Vargem. Os planos são ambiciosos. “Queremos chegar em 2008 com 5 mil matrizes”, prevê o proprietário. **T**



Caixeta: otimista com a atividade



Carbo-Amino-Fosfo-Quelatos. Mas pode chamar de alta tecnologia Tortuga.

Só quem tem mais de 50 anos de experiência em nutrição animal poderia criar um programa completo e avançado de suplementação mineral para sua criação: **Programa Boi Verde Tortuga**. Ele é completo porque tem um suplemento específico para cada fase da vida do animal. Ele é avançado porque conta com alta tecnologia, como a inclusão dos exclusivos Carbo-Amino-Fosfo-Quelatos, que proporcionam maior biodisponibilidade, ativam e multiplicam a flora do rúmen, aumentando a capacidade de digestão de fibra e o aproveitamento do pasto. Para a Tortuga, tecnologia significa resultados.

