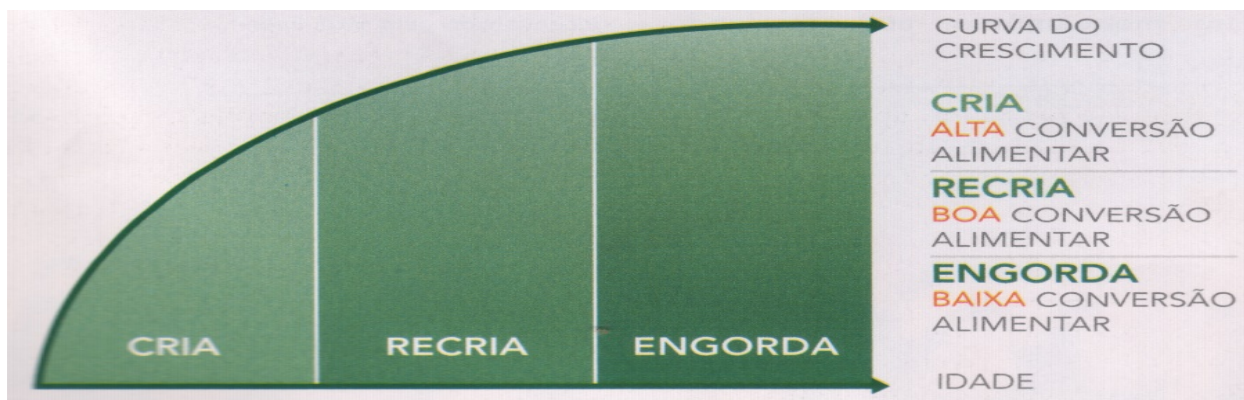


Em vários países do mundo, os animais são encaminhados para _____ logo após serem desmamados, ou seja, vão direto para o confinamento. Isso traz grande ganho de eficiência e de produtividade para o setor, pois aproveita a _____ conversão alimentar desta fase, para obter bons resultados. Isso também aumenta muito o **DEFRUTE do setor**.

A _____ é a maior responsável pela idade de abate. Animais bem recriados e bem alimentados, vão entrar em engorda e ser abatidos ainda _____. Como consequências, devem deixar bom resultado econômico, produzir boa qualidade de carne, e atender as exigências dos mercados consumidores.



Na recria, os animais ainda mantêm boa conversão alimentar, pois a formação do tecido ósseo está terminando e a formação da massa muscular que se deposita sobre o esqueleto bem formado e desenvolvido predomina. Isso significa menor custo por arroba produzida.

Ao observarmos o pecuarista que trabalha com recria, algumas competências são necessárias, e vamos citar algumas aqui:

PRECISA SER UM BOM _____ DE GADO! Seja para comprar o bezerro, ou para vender os bois magros. Parece simples, mas não é. Veja algumas competências necessárias:

1. Conhecer o atual momento do ciclo pecuário de longo prazo. Este conhecimento é a base para a tomada de decisões estratégicas e de grandes oportunidades.
2. Conhecer as condições climáticas dos últimos anos, e a atual (futura) disponibilidade das pastagens e de gado na região, e nas outras que podem ser de interesse.
3. Estar atento à liquidez das vendas de gado, aos números em quantidade e valores praticados “na praça” de atuação.

ESQUEMA-RESUMO – A RECRIA NA PECUÁRIA DE CORTE

4. Conhecer profundamente as necessidades dos seus fornecedores e dos seus clientes, para conseguir se colocar estrategicamente e fazer os melhores negócios. Assim como conhecer a localização e a dinâmica do gado e dos insumos na região, para que não fique “mal posicionado no mapa” da logística, perdendo competitividade.
5. Conhecer a forma como os criadores costumam vender seus bezerros e como funciona a comercialização de animais para engorda, pois estas negociações apresentam algumas particularidades em cada região do Brasil, o que exige experiência e conhecimento de como isso acontece em sua região.

Além de bom negociante, o recriador, **PRECISA SER UM BOM _____ DENTRO DA PORTEIRA**, e algumas competências são importantes (não vamos nos aprofundar tecnicamente, apenas apontar alguns pontos relevantes):

1. O recriador deve oferecer sempre ao rebanho boa disponibilidade de pasto, para poder performar e ganhar peso de forma adequada e aproveitando a boa conversão desta era.
2. Animais de genética superior precisam de melhores condições nutricionais para “entregar” todo ganho de seu potencial genético. Não adianta ter animais de boa genética, sem alimentação adequada. É importante efetuar uma boa compra e ter boa alimentação.
3. Grande parte das tecnologias disponíveis atualmente são viáveis, basta serem bem implementadas, e seguirem um planejamento nutricional.
4. O uso de aditivos auxilia na conversão alimentar, possibilitando melhores ganhos, com um menor consumo. Além de auxiliar no ganho de peso dos animais, libera espaço para colocar mais animais nos piquetes, permitindo um incremento de arrobas produzidas por área.
5. O fornecimento de diferentes tipos de concentrados sempre é bom para acelerar o ganho de peso, mas é necessário o planejamento nutricional para se conseguir um ganho econômico utilizando as diferentes técnicas disponíveis.

Comparado a outros países, **nossa recria tem MUITO a evoluir**, isso significa que temos muitas oportunidades de melhorar ao longo da “caminhada”, esteja atento e aproveite as suas.

Anotações:
