

Noticiário

EDIÇÃO 497
ANO 63



Boi pesado e lucratividade

Tour DSM de Confinamento
Constata ganho de mais de uma arroba

Entrevista
Sergio Saud, presidente da ASBIA - Associação Brasileira de Inseminação Artificial



FOODS

A mais avançada tecnologia
em nutrição é de quem você
conhece desde sempre.

A DSM, detentora da marca Tortuga, investe constantemente em pesquisa e tecnologia para fornecer o que existe de mais avançado em nutrição animal e, assim, continuar sendo a empresa pioneira que você já conhece e que cuida do seu gado com tanta dedicação. Trabalhamos para conquistar cada vez mais sua confiança. E ser sua grande referência em suplementos nutricionais. Saiba mais em www.tortuga.com.br • SAC: 0800-011-6262



RINO.COM

BOVI®



HEALTH · NUTRITION · MATERIALS



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

Entrevista | Sergio Saud

08

O desafio de ampliar os índices de Inseminação Artificial

Técnica é a forma mais rápida e barata de promover o melhoramento genético do rebanho e aumentar a produtividade da fazenda



Capa

12

Tour DSM de Confinamento 2016: Ano de boi pesado e lucratividade

Destaque

26

DSM entrega prêmios a produtores pela qualidade do leite



Sucessão & Sucesso

36

Sucessão, precisamos falar sobre isso

Nossa Gente

84

Respeito é o “ingrediente” certo para o sucesso profissional



Segmentos

Confinamento	40	Gado de Leite	52	Equídeos	60
Gado de Corte	42				

Seções

Cotações	07	Homenagem	54	SHE	74
Especial Melhoramento Genético	22	Agroindústria de Ração	56	Institucional	76
Destaque	26	Revenda Modelo	58	Nossa Gente	84
Economia & Negócios	30	Programa PITT	64	Na Lida do Dia a Dia	86
Pesquisa, Tecnologia e Inovação	34	DSM Participa	68	Túnel do Tempo	87
Sucessão & Sucesso	36	Visitou a DSM	73		

Superação e fortalecimento

Se 2016 foi um ano difícil para todos os setores da economia brasileira, as expectativas para 2017 são muito promissoras. Afinal, os momentos de crise criam as bases para a superação e o fortalecimento. A DSM aposta na retomada do crescimento brasileiro e não para de investir por aqui: com a expansão da Unidade Industrial de Mairinque (SP), a partir de janeiro, a fábrica terá a sua capacidade ampliada em três vezes para a produção de Minerais Tortuga. Também será inaugurado um novo centro de distribuição, localizado em Araçariçuama (SP), totalizando nove unidades, com o objetivo de facilitar o atendimento aos estados de São Paulo e Minas Gerais.

Na seção “Economia & Negócios”, o gerente do Deagro, Antonio Carlos Costa, fala que 2017 pode marcar o início da recuperação para as carnes, como a de frango e a suína, que, no ano passado, registraram aumentos históricos dos custos de produção e consumo estagnado por conta da redução do poder de compra do consumidor. E o ministro da Agricultura, Blairo Maggi, diz que o Brasil tem chances de elevar para 10% a sua participação no mercado mundial, agregando mais valor aos produtos agrícolas e mostrando ao mundo que o País é uma das maiores potências na produção de alimentos.

Produtividade e lucratividade estão intimamente ligadas à tecnologia. Além de oferecer produtos inovadores ao mercado, a DSM também volta os seus esforços para a área de pesquisa e desenvolvimento. E, para aproximar a empresa do público acadêmico, principalmente no segmento de Ciências Agrárias, lançou o programa “DSM at Universities”, que abrange o Brasil e a América Latina e tem como proposta apresentar os valores da empresa, trocar experiências e pontos de vista, além de compartilhar conhecimento sobre os mais inovadores conceitos e as tecnologias utilizadas em nutrição animal.

Na “Entrevista” desta edição, o novo presidente da ASBIA - Associação Brasileira de Inseminação Artificial, Sergio Saud, fala sobre os benefícios da Inseminação Artificial para os produtores e dos seus desafios.

Mais novidades também podem ser conferidas na matéria sobre o Prêmio Qualidade do Leite, que já avaliou mais de quatro mil produtores e 280 mil animais em todo o País, e nas seções “Equídeos”, “Programa PITT”, “Agroindústria de Ração” e “Gado de Corte”, entre muitas outras.

Boa leitura!

Ariel Maffi

Vice-Presidente Ruminantes Brasil





Noticiário



O Noticiário é um veículo de comunicação da DSM Produtos Nutricionais Brasil, publicado desde 1955 e de distribuição gratuita. O conteúdo e as opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a opinião da empresa.

DSM Produtos Nutricionais Brasil
Av. Brig. Faria Lima, 2.066 13º andar - São Paulo / SP
CEP 01452-905
Tel.: (11) 3728-7700 - Fax: (11) 3728-6122
E-mail: marketing-ruminantes.brasil@dsm.com
SAC 0800 011 6262 - www.noticiariotortuga.com.br

Conselho Editorial

Ariel Maffi
Carlos Roberto Ferreira da Silva
Juliano Sabella
Servio Tulio Ramalho Pinto
Luis Tamassia
Augusto Adami
Rodolfo Pereyra
Federico Etcheverry
Francisco Piraces
Andreza Pujol
Monica Bueno
Fernanda Mendonça Rodrigues
Adriana Pineda
Carlos Alberto da Silva

Colaboraram nesta edição

Alex Arceli Ortelan
Cristina Simões Cortinhas
Fabiano Marafon
Fernanda Mendonça Rodrigues
Francine T. Falleiros Dias
Francisco Van Riel
Lucas Eduardo Pilon
Luciano Morgan
Marcelo Vettorazzo
Marcus Vinícius Bueno Silva
Murillo Calazans Thomaz
Rafael Augusto França
Tiago Sabella Acedo
Thiago Luiz dos Santos
Velter Rosa
Verônica Lopes Schvartzaid
Wilton William Bonfim de Azevedo

Editor

Carlos Alberto da Silva | Mtb 20.330

Jornalista Responsável

Mylene Abud | Mtb 18.572

Reportagens

Larissa Vieira | Mtb MG 09.513 P

Revisão

Mylene Abud

Projeto Gráfico

Gutche Alborgheti

Diagramação e Edição de Arte

Gutche Alborgheti

Produção e Circulação

DSM

Fotos

Arquivo DSM / Arquivo Publique Banco de Imagens /
Arquivo IstockPhoto

Impressão

Gráfica Araguaia

Tiragem

45 mil exemplares



Soluções de Marketing em Agroempresas

Caixa Postal 85 - CEP 18260-000
Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n
Porangaba, SP - Brasil • (11) 3042.6312
www.publique.com • publique@publique.com



Twitter
@GRUPOPUBLIQUE



Facebook
facebook.com/Publique.Grupo



Issuu
issuu.com/grupopublique



YouTube
youtube.com/GrupoPublique



O **Noticiário** também pode ser lido através de aplicativo disponível para iOS e Android.

Confira também o **Noticiário** na versão *online*:
www.noticiariotortuga.com.br

Para receber o **Noticiário** em sua residência, escritório ou fazenda, preencha o formulário:
<https://cadnoticiario.tortuga.com.br/home.aspx>

1º TRIMESTRE 2016	jan/16	fev/16	mar/16
Boi Gordo (@)	R\$ 149,54 - US\$ 36,91	R\$ 154,00 - US\$ 38,72	R\$ 155,80 - US\$ 42,18
Suínos (@)	56,69	46,70	49,49
Frango Vivo (kg)	2,77	2,65	2,80
Ovos Bco Ext. (30dz)	64,32	77,43	83,17
Leite (L)	1,09	1,09	1,09
Milho (saca)	41,65	42,98	47,79
Soja (saca)	82,75	77,89	74,53

2º TRIMESTRE 2016	abr/16	mai/16	jun/16
Boi Gordo (@)	R\$ 157,39 - US\$ 44,07	R\$ 154,38 - US\$ 43,63	R\$ 156,67 - US\$ 45,69
Suínos (@)	45,53	47,73	59,19
Frango Vivo (kg)	2,73	2,50	2,78
Ovos Bco Ext. (30dz)	68,41	72,38	86,00
Leite (L)	1,11	1,14	1,21
Milho (saca)	48,92	51,48	49,12
Soja (saca)	78,04	86,43	95,19

3º TRIMESTRE 2016	jul/16	ago/16	set/16
Boi Gordo (@)	R\$ 155,59 - US\$ 47,51	R\$ 150,65 - US\$ 46,95	R\$ 150,08 - US\$ 46,13
Suínos (@)	51,26	62,57	58,75
Frango Vivo (kg)	2,95	3,16	3,10
Ovos Bco Ext. (30dz)	86,75	83,81	72,96
Leite (L)	1,34	1,40	1,48
Milho (saca)	44,42	45,43	41,91
Soja (saca)	87,46	81,69	79,50

4º TRIMESTRE 2016	out/16	nov/16	dez/16
Boi Gordo (@)	R\$ 151,33 - US\$ 47,51	R\$ 149,89 - US\$ 44,96	R\$ 149,32 - US\$ 44,53
Suínos (@)	59,19	59,63	65,80
Frango Vivo (kg)	3,10	3,10	3,03
Ovos Bco Ext. (30dz)	68,44	68,04	75,68
Leite (L)	1,55	1,52	1,45
Milho (saca)	42,12	38,77	38,29
Soja (saca)	76,70	78,27	78,43



Média do dólar	US\$
jan/16	4,05
fev/16	3,98
mar/16	3,69
abr/16	3,57
mai/16	3,54
jun/16	3,49
jul/16	3,27
ago/16	3,21
set/16	3,25
out/16	3,19
nov/16	3,33
dez/16	3,35

Fontes:

Leite - Jornal Valor Econômico
<http://www.cepea.esalq.usp.br/milho/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/soja/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/suino/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/boi/>
<http://www.avisite.com.br/economia/cotacoes.asp?acao=frango>
<http://www.avisite.com.br/economia/cotacoes.asp?acao=ovo>



O desafio de ampliar os índices de Inseminação Artificial

Técnica é a forma mais rápida e barata de promover o melhoramento genético do rebanho e aumentar a produtividade da fazenda

Larissa Vieira

Considerada a porta de entrada para outras tecnologias na fazenda, a Inseminação Artificial (IA) deve atingir, nos próximos três anos, 16% das fêmeas em idade reprodutiva no Brasil. Isso representará, ao longo desse período, o nascimento de 1,5 a 2 milhões de bezerras e bezerras a mais com um valor genético superior, que contribuirão para aumentar a produção de leite e de carne no País. Para o presidente da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (ASBIA), Sergio Saud, esse índice precisa aumentar e a entidade trabalhará para isso. Em entrevista ao Noticiário, ele revela que a qualidade genética do rebanho brasileiro evoluiu muito nos últimos anos, tanto na pecuária de corte quanto na leiteira. Para ele, atualmente, a grande questão e o grande desafio não se referem à qualidade, mas sim à quantidade. É preciso que o melhoramento genético chegue a um maior número de criadores e de rebanhos no Brasil. E, para isso, a Inseminação Artificial é a principal ferramenta.

Noticiário - A Inseminação Artificial deve crescer de 12% para 15% nos próximos três anos. De que forma esse incremento de 3% impactará a pecuária como um todo?

Sergio Saud - Acreditamos que existe um universo de criadores de gado de corte e de leite que já ouviram falar em melhoramento genético, IATF, cruzamento industrial e outras biotecnologias reprodutivas, mas que ainda não deram um passo à frente para adotá-las. Nossa meta à frente da ASBIA é fazer com que esses criadores recebam as informações necessárias para que conheçam e passem a fazer uso da Inseminação Artificial, que é uma tecnologia simples e de baixo custo e que traz enormes benefícios para a produção pecuária. Se elevarmos dos atuais 12% para 15% ou 16% o uso da IA no rebanho brasileiro, significa que mais 3 a 4 milhões de fêmeas foram inseminadas com um touro melhorador e vão gerar, no mínimo, entre 1,5 e 2 milhões de bezerras e bezerras com um valor genético superior, contribuindo para aumentar a produção de leite e de carne no País. Muitas das fêmeas geradas destas inseminações permanecerão no rebanho e serão inseminadas com touros ainda melhores geneticamente que os seus pais. Com isso, a evolução genética do rebanho trará maior produtividade. Animais melhorados geneticamente ocupam o mesmo espaço e comem o mesmo que animais sem valor genético, mas produzem muito mais.

Noticiário - O primeiro semestre teve um pequeno aumento nas vendas de sêmen das raças de corte e queda no leite. Qual a

“

A Inseminação Artificial é uma ferramenta simples, acessível e de baixo custo, que traz muitos benefícios para o criador e abre portas para a adoção de outras tecnologias na fazenda.

”

expectativa para o fechamento do ano e o que esperar para 2017? A situação econômica do País afetará esse desempenho?

Sergio Saud - Não há dúvida de que a retração que observamos na venda de sêmen no segmento de leite sofreu forte influência do aumento do custo de produção e da queda do preço do leite, em 2016. Somam-se a estes fatores as incertezas no cenário econômico e político do País, que provocaram queda no consumo de lácteos. Podemos dizer que o segmento de corte foi um pouco menos impactado, pois o preço da arroba se manteve estável durante boa parte do ano e os machos e fêmeas com qualidade genética superior e, portanto, uma excelente qualidade de carcaça, chegaram a receber bônus pagos pelos frigoríficos. Isto fez com que o pecuarista continuasse investindo na compra de sêmen para produzir uma carne com mais qualidade e melhor preço. Devemos encerrar 2016 com uma retração considerável no mercado de leite e, mesmo apesar de toda a crise, um >>>



crescimento moderado no segmento de corte. Certamente, 2017 tende a ser muito melhor. A expectativa é que os preços de milho e soja se mantenham estáveis, o que contribuirá para um melhor controle dos custos de produção. Esperamos uma redução na importação de leite que, certamente, ajudará os preços ao produtor, e acreditamos que haverá crescimento no número de cabeças confinadas em relação a 2016.

Noticiário - A pecuária brasileira é bastante tecnicada, porém essa não é uma realidade na maioria das propriedades. De que forma a adoção da técnica de IA pode ajudar a melhorar o desempenho geral das propriedades brasileiras, tanto em produtividade e ganhos econômicos quanto em gestão?

Sergio Saud - Se olharmos 20 a 30 anos no passado, podemos observar que a qualidade genética do rebanho brasileiro avançou enormemente. Costumo dizer que o maior desafio da pecuária brasileira não é qualidade, é quantidade. Precisamos aumentar a quantidade de rebanhos melhorados geneticamente. E a Inseminação Artificial é a ferramenta mais simples, fácil e barata para fazer isso. A IA abre portas para outras tecnologias. O criador que adota um programa de IATF, ao ver os primeiros resultados, começa a investir na melhoria do manejo nutricional das vacas, passa a adotar um melhor controle sanitário e melhora, de forma geral, o gerenciamento da fazenda. Sem dúvida, isso traz muitos benefícios e muito mais lucro para a atividade.

Noticiário - Como o manejo nutricional pode ajudar a elevar os índices de sucesso da técnica?

Sergio Saud - Existe uma correlação direta entre o escore corporal de uma vaca ou novilha e o resultado da taxa de concepção em um programa de IATF. Fêmeas desnutridas tendem a ter problemas de fertilidade. Aí está um dos grandes benefícios da IATF. Ao trazer a fêmea para ser sincronizada, temos um olhar mais criterioso sobre o seu estado corporal e adotamos medidas para resolver o problema e tornar esta fêmea apta à reprodução, do ponto de vista nutricional. Se ela fica no pasto, sem um manejo adequado, na maioria das vezes, esta fêmea não cicla, ou seja, não entra em cio e não será coberta pelo touro. Isto vai levar a um aumento do intervalo entre partos, à redução de bezerros nascidos e a prejuízos

para o criador. Portanto, um bom manejo nutricional tem impacto direto no programa reprodutivo da fazenda. E vai além: de que serve um animal melhorado geneticamente passando fome? Para que a genética se manifeste, um bom manejo nutricional é fundamental. Uma bezerra geneticamente superior tem que receber uma nutrição de boa qualidade para se tornar uma excelente matriz e poder manifestar todo o valor genético que possui. O mesmo vale para os bezerros de cruzamento industrial. Se não tiverem acesso a uma nutrição adequada, não poderão crescer e manifestar, por exemplo, o acabamento de carcaça que a genética oferece.

Noticiário - A capacidade de determinadas fêmeas de responderem melhor à técnica de IATF tem alguma ligação com herdabilidade? As progênes de IATF têm maiores índices de concepção quando submetidas à técnica? Essas informações são utilizadas pelos programas de melhoramento de que forma?

Sergio Saud - A maioria dos programas de seleção genética leva em consideração pelo menos dois critérios que têm grande influência nos resultados de IATF: Fertilidade e Precocidade. O que se busca é oferecer animais que entrem em puberdade mais cedo e, portanto, possam procriar muito antes que outros de menor valor genético. Mas existem outros fatores, como a raça, que também tem forte influência. Por exemplo, os zebuínos tendem a ser mais tardios que os animais de origem europeia, em termos de precocidade sexual. Mas, geralmente, apresentam melhores índices de concepção na IATF.

Noticiário - Os índices de prenhez tendem a crescer com a repetição do uso da técnica?

Sergio Saud - A ressincronização da fêmea visa submetê-la a uma segunda ou terceira IATF e tende a aumentar, sensivelmente, os índices de concepção. É importante diferenciar índice de concepção de índice de prenhez. Índice de concepção é a quantidade de prenhez em relação à quantidade de fêmeas inseminadas. Ou seja, inseminei 100 vacas e 56 ficaram prenhes, então o índice de concepção foi de 56%. Para calcular o índice de prenhez devo levar em conta todas as fêmeas em idade reprodutiva na propriedade. Portanto, se tenho 130 fêmeas em idade reprodutiva, inseminei 100 e 56 estão prenhes, o índice de prenhez da fazenda é de 43%. Isto



Diretoria da ASBIA, da esquerda para a direita: Bruno Grubisich (diretor de Marketing), Luiz Adriano Teixeira (diretor Técnico), Sergio Saud (presidente) e Marcio Nery (diretor Operacional)

tem muita importância, principalmente, em relação a novilhas que demoram a atingir a puberdade e retardam o ingresso na estação reprodutiva, chegando a perder um ano, ou seja, um bezerro. A adoção da técnica de IATF ajuda a diminuir o número de fêmeas vazias e, assim, aumentar a taxa de prenhez da fazenda.

Noticiário - Um dos projetos da ASBIA é popularizar a IA. O que tem dificultado essa popularização?

Sergio Saud - Eu poderia listar diversos motivos, tais como dificuldade de mão de obra, dificuldade de compra ou alto custo do nitrogênio líquido, problemas de logística etc, etc, etc. Mas, o

mais importante é, sem dúvida, a falta de informação. Precisamos levar informação para os criadores que ainda não conhecem ou ainda têm dúvidas sobre a Inseminação Artificial e mostrar para eles que, hoje, já existem soluções para praticamente todos os problemas que foram listados e que o uso da IA é a forma mais rápida e barata de promover o melhoramento genético do rebanho e aumentar a produtividade da fazenda. Com a atual situação econômica, as pressões que o pecuarista sofre por questões ambientais e o avanço das áreas de agricultura, o uso da IA pode ser o diferencial entre sair ou permanecer na atividade de forma sustentável e lucrativa. 



Ano de boi pesado e lucratividade

Para quem investiu em tecnologia, o resultado foi animador conforme ficou constatado no Tour DSM de Confinamento. O ganho foi de mais de uma arroba adicional por cabeça.



Larissa Vieira

O ano de 2016 começou desanimador para os pecuaristas que investem em confinamento de bovinos no País. A crise financeira que assolou o Brasil resultou, logo de início, no aumento do preço do boi magro e na comercialização do milho,

“

Conseguimos elevadas taxas de produtividade, ou seja, mais arrobas produzidas em um curto período de tempo, de maneira econômica.

”

Marcos Baruselli

Gerente de Confinamento DSM

que chegou a um valor recorde. Entretanto, dados da DSM comprovaram que o uso correto de tecnologias, aliadas a um investimento direcionado e com o acompanhamento técnico, permitiu um ano totalmente produtivo para esses confinadores.

Esses números marcaram a 3ª edição do Tour DSM de Confinamento, cujos resultados foram apresentados a pecuaristas e técnicos do setor no dia 28 de novembro de 2016, no auditório do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade São Paulo (Cepea - ESALQ/USP), em Piracicaba/SP.

Nesta edição, mais de mil produtores puderam conhecer de perto os avanços nos índices econômicos da atividade e zootécnicos dos animais pela aplicação dos produtos da linha Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™, lançada em 2015.

O trabalho desafiador foi mostrado por especialistas da DSM e por pesquisadores do Cepea - ESALQ/USP. Entre eles, o gerente de categoria Confinamento da DSM, o

zootecnista Marcos Baruselli; o diretor de Marketing Juliano Sabella, a analista de mercado do Cepea – ESALQ/USP, Mariane Crespolini; o prof. Dr. Sergio De Zen, da ESALQ/USP e os assistentes técnicos comerciais da DSM, João Victor Yamaguchi, Luís Bosque, Lessandro Dossi, Adriano Cardoso e Luiz Castro, responsáveis pelas palestras promovidas em cada etapa do tour.

AVALIAÇÕES

Em todo o Brasil, mais de 500 confinamentos utilizam as novas tecnologias da DSM. Levando em conta todo o portfólio da companhia para este sistema de produção, um terço dos bovinos confinados no País são tratados com produtos da marca Tortuga.

Os resultados do uso dessas tecnologias ficaram evidentes nos dados coletados nas seis etapas do Tour de Confinamento, que foram realizadas em algumas das principais fazendas de corte dos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás entre agosto e outubro de 2016. Com o uso das tecnologias da DSM, foi possível obter bovinos com uma melhor conformação de carcaça, mais pesados, garantindo, no mínimo, uma arroba a mais por cabeça durante o ciclo. Um dos pontos >>>



Marcos Baruselli, gerente de Confinamento da DSM

que chamou mais a atenção foi o ganho de até duas arrobas, como apresentou Marcos Baruselli. “Observamos, nessas seis etapas, que os confinamentos puderam produzir mais com menos. Conseguimos elevadas taxas de produtividade, ou seja, mais arrobas produzidas em um curto período de tempo, de maneira econômica. Do ponto de vista dos indicadores zootécnicos, os números são muito robustos, permitindo aos pecuaristas impulsionar as tradicionais seis arrobas geradas no ciclo do confinamento, chegando a até oito arrobas”, comemorou o gerente.

De acordo com o diretor de Inovação e Ciência Aplicada da DSM, Luís Fernando Tamassia, esse momento foi a consagração dos benefícios alcançados com

os resultados da aplicação dessas tecnologias utilizadas nos confinamentos brasileiros. “Há dois anos, fizemos uma série de pesquisas para comprovar cientificamente esse uso, através do Confinamento com CRINA® - substituindo o uso dos antibióticos, RumiStar™, amilase e os Mineiras Tortuga, dentre outros”, afirmou.

Ainda conforme Tamassia, foram desenvolvidas duas pesquisas junto à ESALQ/USP, iniciativa considerada pela equipe como um dos maiores experimentos re-

alizados em confinamentos no Brasil. “Com uma compilação de um universo de 1,5 milhão de cabeças confinadas pela DSM, pudemos fazer uma avaliação aprofundada, com a colaboração do Cepea, utilizando quase dez mil animais, na qual foi mostrado, a campo, o que a ciência comprovou. Isso tudo com o aval de uma das maiores entidades de renome do Brasil, que é o Cepea”, explicou o diretor.

A analista de mercado do Cepea/ESALQ, Mariane Crespolini, fez um retrospecto financeiro de 2016, reforçando os resultados obtidos para quem fez o uso correto destas tecnologias. “Este foi um ano desafiador para quem faz confinamento, o que acabou desanimando muita gente. Durante as etapas, foi possível avaliar uma melhora; com isso, concluímos que podemos produzir mais



Luís Fernando Tamassia, diretor de Inovação e Ciência Aplicada da DSM



Mariane Crespolini, Cepea - ESALQ/USP

com menos para aqueles que investiram em produtividade e comercialização. Quem vendeu um animal diferenciado ganhou dinheiro em 2016”, afirmou.

O pesquisador Sergio De Zen explanou durante o evento no Cepea sobre as oportunidades de rendimento para os confinadores, ressaltando sobre o potencial de crescimento pecuário previsto para os próximos dez anos. “A palavra de ordem em momentos de crise econômica é gestão e a parceria da ESALQ com a DSM serviu para municiar o produtor de informações importantes para o gerenciamento do negócio.”, comentou Zen.

A equipe do Cepea analisou o Retorno sobre Investimento (ROI) do confinamento, que engloba todos os fatores do sistema de produção. Considerando os custos operacionais e os de oportunidade (que são os investimentos de baixo risco disponíveis no mercado), o Cepea constatou ROI positivo em todas as

etapas, mesmo com a alta de custos de alguns insumos, como, por exemplo, o boi magro, cujo preço manteve os patamares elevados dos últimos anos, e o alto preço do milho, um importante insumo da nutrição animal.

“
Mesmo dentro do pior dos cenários, muitos criadores ganharam dinheiro no ano passado, o que mostra que a palavra de ordem é gestão.”

Sergio De Zen

Pesquisador Cepea - ESALQ/USP

Neste contexto, vale citar que o boi magro representa, em média, 70% da composição dos custos operacionais do confinamento e a nutrição, em torno de 25% – os 5% restantes consideram outros custos. >>>



O pesquisador Sergio De Zen



Rubens Kaneo Abe, da Valfran Agropecuária: resultado azul escuro com produtos DSM

Outro ponto importante foi em relação às taxas de refugo que caíram para zero e a redução do ciclo do confinamento para 80 dias, quando, na realidade, eram obtidos resultados com 100 dias.

O emprego dos produtos da DSM permitiu um consumo médio entre 2,6 e 2,8% do peso corporal, o que acelerou o processo de engorda desses bovinos. Outro diferencial da linha CRINA® são os óleos essenciais que substituem totalmente os antibióticos na ração, atuando tanto para modular a fermentação ruminal como para aumentar o consumo de alimento e melhorar o seu desempenho. “Além de substituírem os antibióticos, os aditivos dos produtos geram resultados superiores, tanto em termos de

performance zootécnica como em qualidade da carne. A presença da Vitamina E nos aditivos, por exemplo, mantém a carne vermelha por mais tempo nas prateleiras dos supermercados, gerando ganhos para toda a cadeia”, falou Tamassia. Além disso, o especialista destacou que a presença da enzima RumiStar™, que permite uma melhor absorção do amido do milho, melhora a eficiência alimentar à medida que reduz o descarte dos nutrientes nas fezes dos bovinos.

ETAPAS REGIONAIS

Assistentes técnicos comerciais da DSM percorreram quatro Estados onde foram realizadas as seis etapas do Tour DSM de Confinamento 2016. A avaliação foi feita sob a supervisão do gerente de

Categoria de Confinamentos da DSM, Marcos Baruselli.

A primeira etapa foi realizada no dia 12 de agosto, na Fazenda Valfran Agropecuária, localizada em Álvares Florence, no interior de São Paulo, pertencente ao pecuarista Rubens Kaneo Abe. A fazenda conta com 720 animais confinados, entre anelados e cruzados, que permaneceram, em média, 86 dias nesse sistema de engorda.

De acordo com dados zootécnicos da fazenda, os animais obtiveram um Ganho de Peso Diário de 1,690 kg e um ganho de carcaça/dia que chegou a 1,049 kg. Rubens Kaneo Abe se mostrou muito satisfeito com os resultados, atribuindo 99% da responsabilidade do sucesso obtido às tecnologias da DSM. “Graças ao trabalho realizado e acompanhado pelos técnicos, foi possível chegar a esses índices, por isso, cada vez mais quero investir na pecuária. A cor deste ano, sem dúvida, foi o Azul Escuro”, comemorou o pecuarista do interior paulista.

O produto utilizado foi o Fosbovi® Confinamento CRINA® RumiStar™ N. “A estrutura do confinamento possui um sistema sustentável para reutilizar a água das chuvas para a irrigação dos currais e realizar captação de energia solar para fornecimento de energia para toda a propriedade. Além disso, o proprietário investe em novas tecnologias nutricionais e em manejo eficiente para a obtenção de segurança alimentar e o aumento de produtividade, viabilizando a atividade”, diz João Victor Yamaguchi, assistente técnico da DSM.

Os animais confinados ainda apresentaram um ótimo escore de fezes devido à correlação da alta digestibilidade dos alimentos e o perfeito estado de saúde dos mesmos, sendo um indicador da ausência de distúrbios digestivos que prejudicam o rendimento do animal, como acidose, timpanismo e diarreias.

A segunda etapa do projeto passou pela PSLM Agropecuária, do criador Bento Dias Gonzaga Neto. A fazenda, instalada na cidade de Matupá, interior do Mato Grosso, conta com uma capacidade para comportar até 1500 animais em dez currais.

O manejo desses animais analisados contou com uma dieta à base de silagem de milho, farelo de soja, milho moído e Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™.

De acordo com o assistente técnico comercial responsável pela análise, Luiz Otavio Affonso Bosque, a parceria entre a fazenda e a DSM teve início em 2010, com a suplementação de parte das matrizes da fazenda. Foi feito um planejamento nutricional completo, desde os bezerros recebendo *creep-feeding* até a terminação em confinamento, o foco principal. “Obtivemos um custo de arroba produzida na faixa de R\$ 94,00 e um lucro líquido por animal, dentro do sistema, de R\$ 350,00/cab. Além disso, outro ponto importante foi a quantidade de arrobos produzidas no período, chegando a 8,2@ em 95 dias de confinamento, com uma média de 1 arroba a cada 11,6 dias”, disse o técnico.

Além dos excelentes índices atingidos, a PSLM Agropecuária se destacou como a primeira colocada no ranking nos quesitos de desempenho animal (índices zootécnicos) e rentabilidade do sistema. “Nós só temos que agradecer à DSM e ao Cepea pelo trabalho realizado. O alto nível tecnológico, com a análise financeira promovida, só comprovou que estamos no caminho certo.”, destacou Bento.

Ainda no Mato Grosso, o Tour DSM de Confinamento esteve na Fazenda Sararé, do pecuarista Wilson Piovesan, na cidade de Pontes e Lacerda. Assistida pelo técnico Adriano Cardoso, a propriedade faz parte do PITT (Programa de Incentivo a Tecnologia Tortuga) e, durante 2016, foi sugerido o núcleo de confinamento da mais alta tecnologia do mercado, o >>>

“
Considero
excelentes
os resultados
financeiros do
confinamento
desde o início
do planejamento
até o final.”

Wilson Piovesan
Fazenda Sararé



Bento Gonzaga, pecuarista da PSLM Agropecuária:
Nós só temos que agradecer à DSM



Alberto Setoguchi, da Agropecuária KS: lucro é resultado do que vem sendo feito na propriedade com produtos DSM

Fosbovi® Confinamento CRINA®, com o objetivo de atingir altos índices zootécnicos e econômicos.

Foram confinados 3.708 animais, sendo 2.114 Nelores, 983 Aberdeens e 611 mestiços. “Com o sistema de confinamento, conseguimos controlar a taxa de lotação das demais fazendas do cliente no período da seca e ter excelentes resultados financeiros. Este confinamento teve um período médio de 102 dias de cocho, com um Ganho de Peso Médio corporal diário de 1,856 kg/animal, sendo produzidas 8,28@ no período de confinamento por animal”, explicou.

Segundo Cardoso, com a utilização do núcleo Fosbovi® Confinamento

CRINA®, foi possível trabalhar uma dieta final de confinamento com alto nível de concentrado (87% de concentrado na dieta), índice muito próximo ao nível de concentrado utilizado nos EUA, atingindo elevado consumo de Matéria Seca (MS) logo na segunda semana de confinamento, quando os animais já estavam consumindo mais de 2,5% do peso corporal em MS, causando um elevado ganho de peso sem grandes flutuações no consumo durante o período. “Considero excelentes os resultados financeiros do confinamento, desde o início do planejamento até o final. Um dos fatores que contribuíram para a conquista destes resultados foi a parceria, tanto da equipe técnica da DSM como da equipe da empresa representante comercial”, destacou Piovezan.

Já no estado goiano, a fazenda acompanhada foi a Agropecuária KS, dos criadores Tereza Akemi Nozaki Setoguchi e Alberto Setoguchi. Localizada na cidade de Itaberaí/GO, a propriedade trabalha com um sistema de confinamento entre os 20 e 24 meses, usando como base da dieta de terminação silagem de milho, farelo de soja, milho moído, caroço de algodão, ureia e o núcleo de confinamento.

O assistente técnico da região, Luiz Castro, explicou que, este ano, devido à antecipação da estiagem, foi preciso aumentar o período de confinamento. Ao entrarem, os animais apresentavam peso médio de 295,5kg, chegando a um peso final de 506 kg em 116 dias. “Mesmo com o custo da diária mais elevado em função da alta dos preços dos insumos, pudemos fechar o ano com um saldo positivo, apresentando uma lucratividade de R\$307,04 por animal confinado”, comemorou.

De acordo com Alberto Setoguchi, os benefícios com a utilização das tecnologias da DSM foram determinantes para os resultados finais obtidos. “Esse lucro é resultado do que vem sendo feito na propriedade e não interessa o volume, o que importa é a produtividade por animal”, reforçou.

Setoguchi declarou, ainda, que, no caso da sua propriedade, especializada em cria, recria e engorda, é preciso confinar, independentemente do valor. “Eu fiz as contas e constatei que o confinamento depende da tecnologia. Eu não tive nenhum prejuízo e isso só foi possível com uma boa gestão. Sou parceiro da DSM e, antes

desse trabalho conjunto se consolidar, eu não entendia nada do assunto. Desde então, fui conhecendo todo o processo. Precisamos de parceria e não de empresas empurrando produtos. Nada é caro quando se obtém bons resultados”, completou.

No Mato Grosso do Sul, duas fazendas do estado participaram do Tour DSM de Confinamento e mostraram que os investimentos em nutrição foram essenciais para garantir maior produtividade. Na Fazenda Retiro Serrilha, em Campo Grande (MS), os resultados foram apresentados em setembro, para um público de 80 produtores interessados em conhecer os atuais conceitos em confinamento e as tecnologias da DSM para este segmento. A propriedade do criador João Amando de Oliveira concentra as fases de recria e engorda, recebendo os bezerros Nelore criados em outra fazenda, localizada no Pantanal sul-mato-grossense.

A estrutura estática do confinamento é para 1.200 animais que permanecem, em média, 100 dias confinados, recebendo uma dieta de alta energia com o Núcleo Fosbovi® Confinamento CRINA®. Os ganhos alcançados este ano atingiram uma média de 1,7 kg/cab/dia. O rendimento de carcaça foi de 54,7%. A Fazenda Retiro Serrilha utiliza os produtos da DSM há cinco anos e, desde então, conseguiu um incremento no ganho de peso, saltando de 1,5kg/dia para 1,7 kg/dia. “A propriedade tem uma estrutura funcional e um manejo eficiente.

Isso permite regular com segurança o fornecimento de comida, evitando subalimentação bovina e/ou desperdício, garantindo a otimização do negócio”, explica Lessandro de Andrade Dossi, assistente técnico da DSM.

Outra fazenda do Centro-Oeste que participou do Tour de Confinamento foi a Cachoeirão, em Bandeirantes/MS. Os resultados foram apresentados no dia 7 de outubro para 150 participantes. De propriedade de José Pereira Rodrigues e irmãos, a fazenda adotou um alto grau de tecnologia para todo o segmento de produção. Conta com uma área de ILP (Integração Lavoura-Pecuária) e concentra desde a fase de cria até a terminação de animais precoces e superprecoces em confinamento.

Com capacidade para 1.200 animais, o confinamento da fazenda oferta aos animais uma dieta à base de silagem de milho, associada à Snaplage, um novo tipo de silagem da espiga do milho, técnica que chamou a atenção do público presente na divulgação dos resultados. Segundo Dossi, esse tipo de silagem tem alta concentração de grãos e grande praticidade de produção e fornecimento. A dieta é reforçada com milho moído seco, torta de algodão e Núcleo Fosbovi® Confinamento CRINA®.

O resultado do abate dos animais Nelore apontou rendimento de carcaça de 58%. Eles foram abatidos aos 24 meses e com 23@ aos 100 dias de confinamento. O Ganho de Peso Médio foi de 1,717 kg/dia. A fazenda também abate animais

“
Nada é caro quando se obtém bons resultados.”

Alberto Setoguchi
Agropecuária KS

tricross (Nelore/Angus/Limousin), aos 15 meses. Desde 2015, a Cachoeirão, que tem entre seus proprietários o presidente da Associação do Novilho Precoce do MS, Nedson Pereira Rodrigues, trabalha em parceria com a DSM.



Tour de Confinam

12 agosto

VALFRAN AGROPECUÁRIA / Alvares Florence-SP

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **1,69 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **6,00 @**
Peso Vivo Final - PVF: **17,64 @**
Peso Vivo de Entrada: **349,00 kg**
Peso Vivo de Saída: **494,00 kg**
Dias de Cocho: **86 dias**
Rendimento de Carcaça: **53,60%**

13 agosto

FAZENDA SÃO GERÔNIMO / Matupá-MT

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **2,2 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **8,22 @**
Peso Vivo Final - PVF: **21,45 @**
Peso Vivo de Entrada: **397,33 kg**
Peso Vivo de Saída: **588,58 kg**
Dias de Cocho: **87 dias**
Rendimento de Carcaça: **54,69%**

16 setembro

FAZENDA RETIRO SERRILHA / Campo Grande-MS

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **1,68 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **6,43 @**
Peso Vivo Final - PVF: **20,46 @**
Peso Vivo de Entrada: **421,00 kg**
Peso Vivo de Saída: **557,00 kg**
Dias de Cocho: **81 dias**
Rendimento de Carcaça: **55,10%**

ento em números

24 setembro

FAZENDA SARARÉ / Pontes e Lacerda-MT

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **1,87 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **8,28 @**
Peso Vivo Final - PVF: **20,99 @**
Peso Vivo de Entrada: **381,68 kg**
Peso Vivo de Saída: **572,00 kg**
Dias de Cocho: **102 dias**
Rendimento de Carcaça: **55,06%**



07 outubro

FAZENDA CACHOEIRÃO / Bandeirantes-MS

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **1,72 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **8,20 @**
Peso Vivo Final - PVF: **23,17 @**
Peso Vivo de Entrada: **449,00 kg**
Peso Vivo de Saída: **608,00 kg**
Dias de Cocho: **93 dias**
Rendimento de Carcaça: **57,17%**



26 outubro

FAZENDA OURO VERDE / Ouro Verde-GO

Ganho de Peso Diário Médio - GPD: **1,95 kg/bov/dia**
Arrobas produzidas / bovino confinado: **7,38 @**
Peso Vivo Final - PVF: **19,11 @**
Peso Vivo de Entrada: **353,15 kg**
Peso Vivo de Saída: **521,23 kg**
Dias de Cocho: **86 dias**
Rendimento de Carcaça: **55,00%**





Melhoramento genético caminha de mãos dadas com a nutrição

Eficiência alimentar é fundamental para aumentar a produtividade dos animais



Larissa Vieira

Não há melhoramento genético que resista à fome ou a um manejo nutricional inadequado. Evolução genética e manejo nutricional adequados precisam, necessariamente, andar juntos para o sucesso do empreendimento pecuário. Quem garante é o superintendente técnico da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Luiz Antonio Josahkian. Ele

explica que a genética, como ciência, é ainda muito recente. Contudo, poucas áreas do conhecimento evoluíram tanto nos últimos anos. “Estamos nos aproximando cada vez mais em conhecer com exatidão o real valor genético dos indivíduos”, assegura.

Os pesquisadores descobriram, ainda no início do século XX, quando as primeiras formalizações da ciência como genética se estabeleceram, que ter gado gordo no pasto nada mais é que o resultado de uma famosa fórmula: $F = G + A$. “O que significa isso? Significa que os valores reais que obtemos, os Fenótipos (F), tais como peso, ganho em peso e produção de leite, dentre outros, são o resultado de um componente Genético (G) em interação com o Ambiente (A)”, explica Josahkian.

Na prática, essa fórmula significa que os melhores resultados possíveis são obtidos com a genética mais adequada a cada ambiente, que é tão limitador quanto a genética do animal. “Entre os efeitos ambientais mais expressivos está a nutrição. Sem um manejo correto, não há como essa genética de qualidade ser revelada no rebanho”, acrescenta.

Em seu programa de melhoramento genético, o PMGZ, a associação conta com ferramentas que avaliam o quanto o animal ganha de peso, tanto no confinamento quanto a pasto. São as Provas de Ganho em Peso, que existem

“

Entre os efeitos ambientais mais expressivos está a nutrição.

Sem um manejo correto, não há como essa genética de qualidade ser revelada no rebanho.”

”

desde 1972 e já avaliaram mais de 100 mil animais das raças zebuínas. Em 2017, a maior associação de criadores do País vai incorporar a seu Programa Nacional de Avaliação de Touros Jovens, o PNAT, uma prova de eficiência alimentar. A iniciativa >>>



Luiz Antonio Josahkian, superintendente técnico da ABCZ



Henrique Ventura, Superintendente Técnico-Adjunto de Melhoramento Genético da ABCZ

atende a uma exigência do mercado, que procura animais cada vez mais produtivos. “É uma característica de grande impacto econômico nos sistemas de produção, pois produzir carne consumindo cada vez menos recursos implica maior eficiência e, conseqüentemente, menor impacto ambiental e maior lucratividade para o criador”, define Henrique Ventura, Superintendente Técnico-Adjunto de Melhoramento Genético da ABCZ.

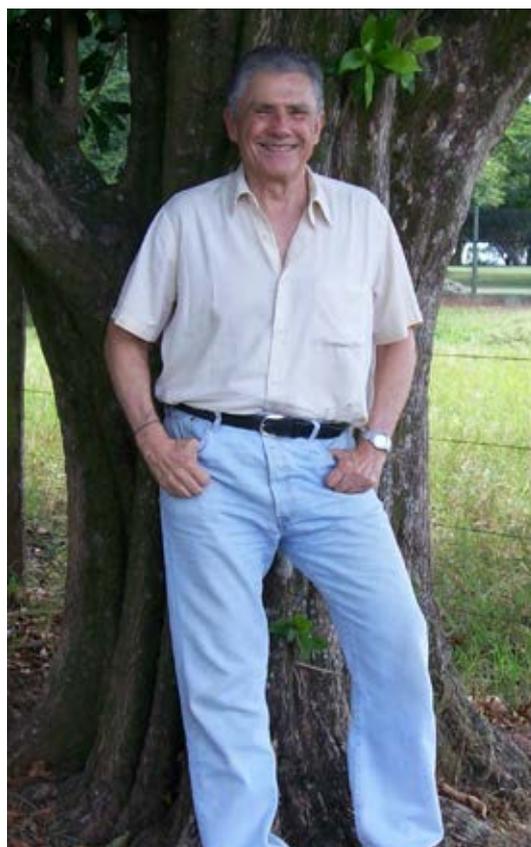
O criador José Luiz Niemeyer dos Santos, que teve animais classificados nas últimas duas edições do PNAT, comemorou a mudança. “Eu acho que a ABCZ tem que acompanhar toda demanda de mercado, utilizando a tecnologia disponível. Nossa pecuária muda constantemente e caminha para um sistema cada vez mais intensivo. Precisamos cada vez produzir mais em uma área menor e em um menor espaço de tempo. E a eficiência alimentar é fundamental para isso”, afirma.

Quem também investe na prova de eficiência alimentar é o PAINT, Programa de Melhoramento Genético para Bovinos de Corte da CRV-Lagoa, que, há 22 anos, trabalha com foco na identificação de animais geneticamente superiores. “A pecuária moderna e eficiente busca um animal que tenha rápido desenvolvimento, mas que esse desenvolvimento, que é convertido em peso, seja bem distribuído em uma carcaça moderna, com desenvolvimento adequado. O peso de um animal de corte é identificado na indústria através de sua carcaça, que deve ser grande, com amplo desenvolvimento muscular e deposição de gordura condizente”, explica André de Souza e Silva, gerente do PAINT.

O programa está desenvolvendo a utilização da eficiência alimentar através de medições com equipamentos específicos para esta finalidade, que foram instalados na CRV Lagoa, em

Sertãozinho/SP. São avaliados animais das raças Nelore, Senepol e, também, de cruzamento Angus.

Para Silva, as características, como o GND (ganho do Nascimento a Desmama), o GPD (Ganho no Pós-Desmame) e o GNS (Ganho do Nascimento ao Sobreano), que sofrem maior influência da nutrição, representam 46% do PAINT de um animal avaliado dentro do programa. Já 36% correspondem às características morfológicas, que mostram como está disposto o peso do animal em três características: conformação, que é o espaço que o animal ocupa, precocidade de acabamento da carcaça e musculabilidade.



José Luiz Niemeyer dos Santos, pecuarista



André de Souza e Silva, gerente do PAINT

“

A pecuária moderna e eficiente busca um animal que tenha rápido desenvolvimento, mas que esse desenvolvimento, que é convertido em peso, seja bem distribuído em uma carcaça moderna, com desenvolvimento adequado.

”

Na Agropecuária Jacarezinho, nas fazendas em Barreiras (BA), Porto Feliz (SP), Coxim (MS) entre outros pólos de pecuária, nutrição e genética de qualidade são as molas propulsoras para manter em funcionamento o mega projeto de produção de touros e fêmeas geneticamente superiores. São 23 anos de seleção e uma produção de 23 mil matrizes, número que o criatório pretende dobrar, além da meta de produzir 4 mil touros a partir de suas matrizes avaliadas. Para garantir que os animais expressem sua real qualidade genética, não falta pasto de boa qualidade e suplemento mineral. O manejo nutricional segue um rigoroso protocolo. “A nutrição é muito importante dentro de um sistema de grande pressão de seleção como o da Jacarezinho. Ela é o combustível da genética e

ajuda a maximizar os ganhos, seja no pasto ou no confinamento”, destaca

Rafael Zonzini, gerente de pecuária da Agropecuária Jacarezinho. 



Rafael Zonzini, gerente de pecuária da Agropecuária Jacarezinho



DSM entrega prêmios a produtores pela qualidade do leite

Em cinco anos, programa “Qualidade do Leite Começa Aqui!” já avaliou mais de 4 mil produtores e 280 mil vacas

Marcelo Machado, assistente Técnico Comercial da DSM durante a premiação do evento



que confiaram no nosso trabalho, em uma noite especial”, disse Ariel Maffi, Vice-Presidente Ruminantes Brasil da DSM, na abertura do evento.

Por meio do programa, a DSM estimula as iniciativas de pecuaristas que pautam as suas atividades na alta qualidade e reconhece a aplicação de tecnologias que melhoram o desempenho do rebanho e a rentabilidade da produção leiteira. Em cinco anos de existência, já foram avaliados mais de 4 mil produtores e aproximadamente 280 mil vacas. “Em 2014, esse programa, que nasceu no Brasil, foi premiado internacionalmente pela DSM, maior produtora de vitaminas do mundo para nutrição humana e animal, em uma competição que reuniu diferentes programas de tecnologia de mais de 80 países”, ressaltou Juliano Sabella, diretor de marketing Ruminantes Brasil da empresa.

Após as etapas regionais realizadas em Sergipe, Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa

“
Entre os efeitos ambientais mais expressivos está a nutrição. Sem um manejo correto, não há como essa genética de qualidade ser revelada no rebanho.”

Catarina e Goiás, os primeiros colocados da categoria “Qualidade do Leite” foram Nelson Enir Fiorezi (Holandês), Antonio Claudimerio dos Reis (Girolando) e Aurélio Dalaio Neto (Jersey). Na categoria “Quantidade mais Qualidade do Leite”, os primeiros lugares foram para Willian Vriesman Sobrinho (Holandês), Williams e Cia Pecuária (Girolando) e Francisco Bastos de Miranda (Jersey).

>>>

Mylene Abud

Depois de avaliar 2.160 produtores de bacias leiteiras de todo o País, envolvendo cerca de 157 mil animais, a DSM anunciou os vencedores da edição de 2016 do Prêmio “Qualidade do Leite Começa Aqui!”, durante jantar realizado no dia 9 de novembro, no Hotel Pullman, em São Paulo (SP). “Reunimos os melhores produtores de leite do País,





Rodrigo Costa, gerente técnico nacional de Gado de Leite da DSM

“Criado em 2012, o programa tem como base três pilares: estimular a produção de leite de qualidade, diagnosticar problemas que possam comprometer a qualidade e valorizar quem trabalha bem”, destacou Rodrigo Costa, gerente técnico nacional de Gado de Leite.

Faturando a primeira colocação pela terceira vez, Inelson Enir Fiorezi, da Agropecuária IF de Colorado (RS), comemorou o aumento da produção de leite em sua propriedade, que passou de 26 litros para 30 litros por animal com a participação no programa. “Agregamos qualidade à produtividade”, ressaltou.

Concorrendo pela primeira vez, Aurélio Dalaio Neto, produtor de Vacaria (RS), mostrava-se muito satisfeito ao ser premiado em duas categorias. “Quero dividir essa honraria com todos os meus funcionários”, disse.

Após a entrega do prêmio, os produtores jantaram assistindo ao show do violeiro

Cláudio Lacerda. No dia seguinte, os participantes foram conhecer a Unidade Industrial de Mairinque (SP) da DSM, que está sendo ampliada e terá sua capacidade aumentada em três vezes para a produção de Minerais Tortuga. A empresa também vai inaugurar um novo centro de distribuição, totalizando nove unidades, com o objetivo de facilitar o atendimento aos estados de São Paulo e Minas Gerais.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Para avaliar os inscritos e identificar os campeões, o programa considera alguns critérios que contribuem para aumentar o rendimento industrial, como o baixo teor de células somáticas e os altos teores de proteína e gordura e, também, a produção diária da propriedade. Os critérios são avaliados a semelhança das plantas captadoras, que se baseiam nesses fatores para bonificação dos produtores no momento do pagamento. Nas categorias Qualidade do Leite e Quantidade + Qualidade do Leite, os produtores são separados em etapas regionais e pela raça (gado Holandês, Jersey e Girolando/Guzolando). Para as avaliações, todos tiveram ao menos oito dados coletados a cada 15 dias durante o período de 7 meses dedicados às inscrições dos produtores e submeteram a produção a testes feitos em laboratórios reconhecidos ou pelas próprias plantas captadoras.



Produtores, participantes do programa, em visita a fábrica da DSM em Mairinque, SP

Como recursos tecnológicos para maximizar a qualidade do leite, os criadores têm à disposição os suplementos nutricionais desenvolvidos pela DSM, com efeito no teor de sólidos e na quantidade de células somáticas presentes no leite,

e que trazem benefícios para melhorar a produtividade e os índices zootécnicos dos animais. Todos os vencedores nacionais do programa receberam o Certificado de Qualidade Superior do Leite, e os primeiros colocados ganharam duas toneladas

dos novos produtos da linha Bovigold®, que combinam os aditivos CRINA® e RumiStar™ da DSM aos Minerais Tortuga, com o objetivo de elevar a produção das vacas - até daquelas que já apresentam alto desempenho. 

Confira todos os produtores premiados pela qualidade do leite!



Juliano Sabella (DSM) e o vencedor Enir Fiorezi



Antonio dos Reis com Ariel Maffi (DSM)



Aurélio Dalaio Neto e Ariel Maffi (DSM)

QUANTIDADE + QUALIDADE DO LEITE

Gado Holandês

- 1º Lugar: Willian Vriesman Sobrinho - Paraná
- 2º Lugar: Nilson Gonzaga Coelho - Oeste de MG
- 3º Lugar: João Cadore - Rio Grande do Sul

Gado Girolando

- 1º Lugar: Williams e Cia Pecuária - Goiás
- 2º Lugar: Antônio E. Andrade Ferreira - Oeste de MG
- 3º Lugar: Silvano Emídio da Silva - São Paulo

Gado Jersey

- 1º Lugar: Francisco Bastos de Miranda - Paraná
- 2º Lugar: Aurélio Dalaio Neto - Rio Grande do Sul
- 3º Lugar: Rafael Dallacqua - Santa Catarina

QUALIDADE DO LEITE

Gado Holandês

- 1º Lugar: Inelson Enir Fiorezi - Rio Grande do Sul
- 2º Lugar: Marcos Antonio Gea Paulino - Paraná/Mato Grosso do Sul
- 3º Lugar: João Terto - Oeste de MG

Gado Girolando

- 1º Lugar: Antonio Claudimerio dos Reis - Oeste de MG
- 2º Lugar: Valdomiro Espindola Mota Neto - Goiás
- 3º Lugar: Adeires Monteiro de Carvalho - Leste de MG

Gado Jersey

- 1º Lugar: Aurélio Dalaio Neto - Rio Grande do Sul
- 2º Lugar: Inês Corrêa de Godói Engels - Santa Catarina
- 3º Lugar: Elaine Simonetto Sarda - Paraná



Felipe Miranda recebe o prêmio de Rodrigo Costa (DSM)



Paulo Baumgratz e Rodrigo Costa (DSM)

Um futuro promissor para o agronegócio

Apesar das turbulências provocadas pela crise econômica, que reduziu o consumo e elevou os custos, o setor deve voltar a crescer em 2017 e manter o ritmo nos próximos 10 anos

Larissa Vieira

Como estará o agronegócio brasileiro daqui a 10 anos? Esse questionamento norteou o levantamento “Outlook Fiesp 2026 – Projeções para o Agronegócio Brasileiro”, cuja conclusão aponta para um crescimento acima da média mundial para produtos como

soja, milho, açúcar e carnes (bovina, suína e frango), aumentando a participação do País no mercado global. Elaborado pelo Departamento de Agronegócio (Deagro) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), o estudo mostra que, passado este momento mais turbulento, haverá um

movimento de ajuste macroeconômico que permitirá a retomada do crescimento a partir de 2018. Apesar da desaceleração dos países emergentes, a demanda por alimentos deverá continuar aquecida, mesmo que em taxas relativamente inferiores às observadas nos últimos anos.

Segundo o gerente do Deagro, Antonio Carlos Costa, 2017 pode marcar o início

da recuperação para as carnes, como a de frango e a suína, que enfrentaram, em 2016, aumentos históricos dos custos de produção e consumo estagnado por conta da redução do poder de compra do consumidor. Neste elo da cadeia produtiva, os prejuízos acumulados no ano passado são estimados em R\$ 4 bi, segundo cálculos da FIESP.

O ano de 2016 também não deixou saudades para os produtores de carne bovina e leite. Os motivos também foram a queda na demanda interna, sendo o pior consumo per capita em 15 anos. De acordo com o consultor da Scot Consultoria, Alex Lopes, 2016 foi desafiador para o pecuarista, que viu os custos de produção subirem acima do preço da arroba, sob forte influência da inflação crescente. “Isso exigiu mais produtividade para viabilizar o negócio”, explica Lopes.

Na indústria, houve queda nas margens de lucro, obrigando os frigoríficos a diminuir as compras de matéria-prima para ajustar os estoques, sem reduzir os preços de venda, o



Antonio Carlos Costa, gerente do Deagro da Fiesp

que levou a uma recuperação no segundo semestre de 2016. O varejo, sem poder reajustar o preço para o consumidor final, viu suas margens despencarem em 50%.

No segmento de leite, as despesas também impactaram negativamente. As questões climáticas adversas e os custos de produção em alta, com destaque para a alimentação concentrada, agravaram a situação da produção nacional. “A maior concorrência entre os laticínios, com a queda na produção desde o final de 2015, deu sustentação aos preços do leite e derivados no mercado brasileiro no primeiro semestre de 2016. Apesar do mercado firme e a alta do leite de janeiro a agosto (pico de preço), o cenário foi de cautela para o setor, com as margens apertadas para o produtor, em função dos aumentos expressivos nos custos de produção da atividade”, explica o consultor da Scot, Rafael Ribeiro.

Para o produtor, desde o pagamento de setembro, os preços do leite caíram. A pressão vem da demanda interna patinando, do aumento das importações, do aumento gradual da produção e da queda dos preços dos lácteos no atacado. Segundo levantamento da Scot Consultoria, o valor médio, de janeiro a novembro de 2016 (últimos dados), ficou em R\$1,10 por litro (média nacional), uma alta de 5,9% em relação à média do mesmo período de 2015, considerando os valores reais, corrigidos pelo IGP-DI. Como o pico de produção previsto era dezembro/16 ou janeiro/17 no Brasil Central e nas bacias leiteiras

da região Sudeste, a previsão, em dezembro, era de que o incremento da oferta continuasse pressionando o mercado.

O cenário para este ano de 2017 é de incertezas na pecuária leiteira, mas espera-se um mercado um pouco mais ofertado do que em 2015 e 2016. Porém, ainda sem excesso de produção internamente. “Em um cenário de melhora gradual da demanda interna, este fator é positivo para os preços do leite aos produtores. Do lado dos custos de produção, a expectativa ainda é de patamares elevados para o milho, mas os preços deverão ficar abaixo do registrado no primeiro semestre de 2016, quando ultrapassaram os R\$55,00 por saca na região de Campinas, em São Paulo”, assegura Ribeiro.

Na pecuária de corte, os especialistas acreditam que, se realmente houver a retomada da economia e o esperado crescimento de 1% a 2% no PIB, o consumo interno tende a crescer. “Será um ano mais positivo, de mais oferta de gado. O abate de vacas deve aumentar. E, para o produtor, o desafio



Alex Lopes, consultor da Scot Consultoria

é utilizar ferramentas de preço, como o mercado futuro, para conseguir vender melhor o seu produto. Será preciso >>>



Rafael Ribeiro, consultor da Scot Consultoria



Paulo Skaf, presidente da FIESP

investir no aumento da produtividade para ter uma maior margem de lucro”, aconselha Alex Lopes.

O gerente do Deagro explica que o agronegócio, assim como outros setores da economia, foi impactado pela crise econômica e vê com cautela o ponto de equilíbrio do câmbio e o possível surgimento de uma onda protecionista. “Para o país que detém o maior superávit comercial do agronegócio do mundo, movimentos protecionistas são ruins por princípio. No entanto, temos que estar atentos a oportunidades, mesmo com este horizonte, como uma maior aproximação com a Ásia, por exemplo.”

O continente asiático também é apontado pelo presidente da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), Roberto Jaguaribe, como um mercado a ser perseguido pelo Brasil.

A Ásia responde por mais de 50% da demanda do agronegócio brasileiro, sendo que a China sozinha representa mais de 25%. Com esses números robustos, é preciso coligar os setores produtivos em duplo esforço de ampliação de acesso aos mercados internacionais e de mudança da imagem da agricultura brasileira. “Os chineses são competitivos, sua produção agrícola é

a maior do mundo, mais do que o dobro da segunda colocada, que é a Índia. Mas a China faz opções estratégicas e valoriza a agregação de valor e a consequente geração de empregos. O Brasil deverá fazer um esforço concentrado para penetrar nesse mercado com bens de valor agregado, o que envolverá a internacionalização de empresas brasileiras dentro da China, o que já vem ocorrendo e é uma tendência inclusive para o setor agroindustrial”, assegura.

Paulo Skaf, presidente da FIESP e do CIESP, ressalta que “há muitos e grandes desafios de curto prazo, especialmente na situação

econômica do País, que afetam diretamente o desempenho do agronegócio, mas também há muitas oportunidades”. Skaf lembra que, atualmente, 60% das exportações do setor passam por algum tipo de industrialização. “Precisamos abrir novos mercados, como o asiático, para aumentar essa proporção. Se o governo fizer o que precisa ser feito em termos de política comercial, alcançaremos números ainda mais significativos.”

Para o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento Blairo Maggi, o Brasil tem chances de elevar para 10% a sua participação no mercado mundial, porém precisa agregar mais valor aos produtos agrícolas e mostrar ao mundo porque somos uma das maiores potências na produção de alimentos. “A nossa meta é conseguir que o Brasil aumente a sua participação no mercado mundial de 6,9% para 10% em um prazo de cinco anos.



Blairo Maggi, ministro da MAPA

NA DSM, A PROPOSTA É INVESTIR PARA CRESCER

Para Ariel Maffi, vice-presidente de Ruminantes Brasil da DSM, o atual momento dos cenários político e econômico do Brasil e da América Latina exigiu maior eficiência em todos os elos da cadeia produtiva da carne e do leite. Na atividade pecuária, em particular, os produtores estão respondendo de forma extremamente positiva aos desafios, como a elevação dos custos de alguns insumos, e têm obtido bons resultados. Os pecuaristas que mantiveram a atenção para a adoção de tecnologias no campo, por exemplo, têm mantido a rentabilidade e ampliado a produtividade do rebanho.

“Com a expansão da tecnologia dos Minerais Tortuga para a América Latina, a partir de janeiro de 2017 a unidade industrial de Mairinque operará com capacidade produtiva triplicada para atendermos as demandas de nossos clientes”, anuncia Ariel Maffi.

A aplicação de tecnologias inovadoras na pecuária de corte e leite confirmou ser uma excelente aliada para superar as adversidades do cenário econômico, independente do sistema de produção (a campo ou confinamento), é possível enxergar perspectivas positivas para o futuro.

A DSM é a maior empresa de nutrição animal do Brasil e conta com 850 profissionais dedicados para dar suporte aos produtores. Nos últimos três anos, a equipe técnica aumentou 50%, considerando especialistas nos segmentos corte, leite, confinamento, e também profissionais para as plantas de ração. Em outubro de 2016, a DSM inaugurou uma nova central de distribuição para atender com excelência os clientes do Paraná, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. Com a nova Central na região, a capacidade de armazenagem passou de 600 toneladas para até 1.500 toneladas de produtos para os segmentos de ruminantes e monogástricos.

É uma meta ambiciosa, mas temos condições de conseguir se trabalharmos bastante. Isso representa um acréscimo de U\$ 30 milhões na balança comercial brasileira”, estima o ministro.

PROJEÇÕES ATÉ 2026

Mesmo com a recuperação da economia em ritmo menor do que o esperado, os segmentos de carnes e grãos devem ser os primeiros a se beneficiar com a melhora da conjuntura macroeconômica.

Conforme prevê o estudo da FIESP, o cenário projetado para a carne bovina aponta para um crescimento anual das exportações de 4,5%, com sua fatia do mercado internacional se elevando para 18% na próxima década, marcando uma melhora em relação ao desempenho registrado entre 2005-2015 (0,3% e 15% para crescimento e fatia do mercado mundial, respectivamente). A abertura recíproca entre Brasil e EUA para o produto sinaliza, no médio prazo, a possibilidade de acesso a novos mercados,

mais exigentes e que remuneram melhor o produto brasileiro, o que poderá resultar em números ainda mais positivos.

A projeção para os próximos dez anos para a carne suína também é favorável, com crescimento anual das exportações de 3,0% – contra retração de 1,2% ao ano na década anterior – e participação no mercado internacional de 10%. A carne de frango manterá a sua expressiva fatia do mercado global, com 41% do total comercializado. ●



Uso de óleos essenciais na alimentação de bezerras leiteiras

Cristina Simões Cortinhas

Médica Veterinária, DSc, CRMV-SP 11593
Supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes

Tiago Sabella Acedo

Zootecnista, DSc, CRMV-SP 02860/Z
Gerente de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes

O sucesso na pecuária leiteira depende de diversos fatores, mas um que merece especial atenção é a criação de bezerras saudáveis. O manejo inadequado das bezerras pode causar prejuízos não só pela perda de animais, como também pelos dispendiosos gastos com medicamentos. Nas primeiras semanas de vida, as bezerras apresentam alta susceptibilidade a infecções, causadas principalmente pela baixa imunidade, que se agrava quando a colostragem é inadequada ou quando ocorre algum estresse ambiental ou comportamental, e resulta em taxas de mortalidade de até 30%. Neste contexto, a diarreia representa uma das principais causas de mortalidade de bezerras pré-desmame. Atualmente, tanto na prevenção quanto no

tratamento da diarreia, a ferramenta mais utilizada é o antibiótico.

Um dos antibióticos mais utilizados na pecuária leiteira é a monensina. Classificada como antibiótico ionóforo, a monensina tem sido muito utilizada em nutrição animal com o objetivo de melhorar a eficiência alimentar. Adicionada à dieta das vacas, a monensina restringe o crescimento de bactérias gram-positivas, modulando a fermentação ruminal e disponibilizando mais energia para a produção de leite. Na alimentação de bezerras, a monensina tem sido utilizada adicionada ao concentrado, para prevenir a coccidiose, doença causada por um protozoário que parasita o epitélio intestinal causando diarreia líquida, de coloração escura, odor forte e presença de sangue e/ou

muco, resultando em alta taxa de mortalidade e redução no desempenho das bezerras. O mecanismo de ação da monensina consiste na formação de complexos lipossolúveis, com íons de sódio e potássio que aumentam a permeabilidade das membranas celulares a tais íons e, também, ao íon de hidrogênio (H⁺), produzindo um desequilíbrio osmótico, levando à ruptura da membrana e à morte dos microrganismos. No caso de eimeria, parasita causador da coccidiose, a monensina parece atuar de forma mais eficaz nos oócistos. Além de atuar no controle de diarreias, outro possível benefício da utilização da monensina pode ser o aumento na produção de propionato, que é o principal estimulador do desenvolvimento ruminal de bezerros, embora haja, concomitantemente, uma redução de butirato.

Apesar de promissora, a utilização dos ionóforos na dieta das bezerras em aleitamento pode causar redução no consumo de matéria seca, o que pode interferir no desempenho e atrasar a desmama das bezerras com manejo de desmama por consumo. Os resultados de estudos com a utilização de monensina no desempenho de bezerras têm se mostrado inconsistentes. Em estudo realizado para avaliar os efeitos da adição de três coccidiostáticos (decoquinato, lasalocida e monensina) no concentrado de bezerros leiteiros, Nussio et. al (2002) observaram menor consumo e menor ganho de peso dos bezerros que consumiram o concentrado com monensina. Este estudo foi realizado no Arizona, onde o clima quente e seco e o bom manejo reduziram as chances de aparecimento de coccidiose e, conseqüentemente, da necessidade de utilização dos coccidiostáticos. Em outro estudo realizado no Brasil, Nussio et. al (2003) avaliaram o processamento de milho (floculado vs. laminado a vapor) com e sem adição de monensina, para bezerras leiteiras no pré e na pós-desmama precoce. Neste estudo, não foi observada a redução de consumo ou a melhora no desempenho das bezerras que consumiram monensina. Assim, mesmo que a monensina seja reconhecidamente eficaz no controle da coccidiose, seu uso deve ser criterioso, levando-se em consideração se a coccidiose realmente é um desafio local.

Devido à crescente preocupação com o risco de desenvolvimento de resistência microbiana e com a segurança alimentar, novas alternativas aos antibióticos, como os óleos essenciais, têm sido estudadas no controle da diarreia de bezerras. Os óleos

essenciais, compostos voláteis extraídos de plantas por solventes destilados, podem ter efeito flavorizante, estimulante da secreção enzimática, além de ter atividade antioxidante e antimicrobiana. Estes compostos, apesar de também atuarem como antimicrobianos, não são classificados como antibióticos e não causam os problemas de susceptibilidade à resistência microbiana. Em aves e suínos, o uso de óleos essenciais tem demonstrado melhora no equilíbrio da microflora intestinal, aumentando a proporção de bactérias benéficas e reduzindo as quantidades de bactérias patogênicas. Além disso, os óleos essenciais nestes animais têm demonstrado estimular o animal a produzir mais enzimas digestivas.

O mecanismo que parece melhor explicar a ação dos óleos essenciais é o de interação com a membrana celular e desestabilização da célula, de modo análogo ao supracitado para os inóforos. No entanto, outros mecanismos, como a inibição da síntese de RNA, DNA e proteínas, também têm sido sugeridos. De forma geral, os produtos comerciais utilizados na nutrição de ruminantes são compostos não por um óleo essencial, mas por um blend de óleos essenciais, cuja atividade antimicrobiana está ligada com diversos alvos celulares.

Um estudo para a avaliação da adição de um blend de óleos essenciais da DSM (CRINA® Ruminants - Timol, eugenol, limoleno, vanilina), monensina e probiótico (Cylactin- Enterococcus faecium), realizado na Universidade Federal de Viçosa, em parceria com o grupo de pesquisa do professor Marcos Marcondes, foi finalizado recentemente. Neste estudo, os tratamentos foram adicionados ao concentrado que foi

fornecido *ad libitum* a cinquenta bezerros holandeses (25 machos e 25 fêmeas), desde o sexto dia de vida até a desmama (60 dias de vida). Avaliações de consumo, desempenho, escore fecal e identificação de bactérias intestinais foram realizadas do período em que os animais estavam sendo suplementados (de aleitamento) até 15 dias pós-desmama. No período pré-desmama, tanto os bezerros tratados com o CRINA® quanto os tratados com a Monensina, apresentaram melhor consistência fecal do que o grupo controle. No entanto, o consumo de concentrado do grupo de bezerros tratados com o CRINA® foi maior do que o do grupo tratado com a Monensina. Nos 15 dias pós-desmama, os dois grupos de bezerros - tratados com o CRINA® e os tratados com a Monensina - apresentaram maior Ganho de Peso Diário do que o grupo de bezerros controle (sem aditivos).

Um resultado economicamente muito importante e que chamou muito a atenção neste trabalho foi a eficiência alimentar, que é a relação entre consumo e ganho de peso dos animais. Os bezerros tratados com o CRINA® apresentaram maior eficiência alimentar do que os bezerros dos grupos controle e monensina, durante o período após a desmama. Os dados deste estudo, que são bastante promissores, estão sendo preparados para publicação.

Recentemente, a DSM lançou dois produtos, o Brovigold Prima e o Bovigold Recria, para animais em lactação e do desaleitamento até a primeira reprodução, que, além da inclusão do CRINA®, têm em sua composição Vitaminas em Níveis Ótimos (OVN – Optimal Vitamin Nutrition) e Minerais Tortuga, para melhor saúde e desempenho animal. 

Referências: NUSSIO, C.M.B. Processamento de milho (Floculado vs. Laminado) e adição de monensina para bezerras leiteiras, pré e pós-desmama precoce. Revista Brasileira de Zootecnia, v.32, n.1, p.229-239, 2003; NUSSIO, C.M.B; HUBER, J.T.; NUSSIO, L.G. Decoquinato, lasalocid and monensin in starter feeds and the performance of holstein calves to 20 weeks of age. Scientia Agricola, v.59, n.3, p. 421-426, 2002.



Sucessão, precisamos falar sobre isso

Mylene Abud

Em um primeiro momento, a palavra pode até assustar. Afinal, no verbete do dicionário, o termo está ligado à ideia de “substituição” e “transmissão dos direitos e bens de quem faleceu”. No entanto, sucessão não pressupõe necessariamente a

morte ou a perda de um ente querido. E em uma leitura mais atenta ao próprio dicionário, também veremos a associação da palavra ao ato de continuidade.

Suceder seria passar o bastão, transferindo a experiência daquele que

criou e ajudou a consolidar a empresa para que as novas gerações possam manter o negócio com produtividade e lucratividade. Nesse processo, alia-se o conhecimento adquirido pelo membro mais experiente às tecnologias modernas.

O processo não é fácil e suscita muitas dúvidas. Será que o sucessor tem vocação para dar continuidade a tudo o que já foi construído? Como dividir o patrimônio e minimizar o conflito de gerações? E, principalmente, qual o momento ideal para começar a pensar no processo de sucessão?

Para debater essas e outras questões que envolvem o tema, a revista Noticiário reuniu, no dia 29 de novembro, em São Paulo (SP), uma equipe multidisciplinar de especialistas para discutir o assunto, que será abordado em uma série de reportagens ao longo das próximas edições. Segundo o coordenador da equipe, o consultor, pesquisador e diretor da Sociedade Rural Brasileira (SRB), Francisco Vila, a sucessão é o fenômeno mais complexo na modernização das agropecuárias e precisa de uma abordagem holística, multidimensional e permanente. Anualmente, 20.000 fazendas de médio e grande porte passam para as novas gerações. Dessas, somente 20% se prepararam de alguma forma e 15% das empresas rurais, no máximo, vivem o processo de maneira adequada.

“A colaboração entre gerações e entre patrões e empregados representa uma novidade que precisa ser entendida e conquistada ao longo do tempo. Pais, filhos, gerentes, fornecedores e clientes constituem o novo universo integrado no qual se realiza a produção sustentável de bens e serviços. A empresa familiar deve encarar esse desafio como oportunidade”, opina Vila, acrescentando que a ideia é pensar em cogestão, em integrar para crescer. “Cogestão é uma exigência da

atividade empresarial moderna, na qual é preciso integrar a sabedoria da experiência com a tecnologia e a visão complexa e dinâmica dos processos produtivos. Ninguém tem mais o domínio de todos os conhecimentos e práticas”, observa.

A opinião é compartilhada pela Dra. Alessandra Fachada Bonilha, assessora em mediação e governança de lideranças e organizações, especialista que contempla os aspectos da psicologia familiar. “Falar de sucessão é de vital importância na medida em que a família pode planejar e aproveitar o ambiente criado para a troca de experiências, criando um processo de transição e cogestão ativa. E este planejamento deve ser construído a partir de um diálogo em que se escutam os interesses dos membros da família e, a partir deste ponto, em uma visão multidisciplinar, são realizados trabalhos nos três sistemas em que o grupo está inserido: Família, Propriedade e Empresa”, destaca.

“É importante falar sobre a sucessão na gestão para preparar quem vai passar o bastão e quem vai suceder. É importante falar sobre a sucessão patrimonial para organizar o que é da pessoa jurídica e o que é da pessoa física, para provisionar recursos

que serão necessários, como tributos, e para reconhecer os planos individuais dos herdeiros na forma de conduzir a divisão dos bens. É preciso ter conhecimentos do direito sucessório, do direito de família, de direito societário, sobre governança empresarial e governança familiar”, reitera o professor da FGV-SP, doutor em Administração e sócio da Markestrat, Fábio Matuoka Mizumoto.

Em concordância com as opiniões apresentadas na discussão, o advogado Henrique Petrilli Oliven, sócio da L.C. Oliven e membro da Rural Jovem, lembra que, no âmbito jurídico, o planejamento sucessório é importante principalmente para a elaboração de planos definidos de obrigações e direitos entre as partes, ou seja, a definição da “regra do jogo”; a economia tributária; e a proteção patrimonial relacionada a terceiros.

Mas, então, qual é o melhor momento para falar sobre a sucessão? Na opinião de todos os participantes, o momento é agora! Isso não significa que a transição terá de ser feita imediatamente. “Falar sobre a sucessão ou planejá-la não significa fazer a sucessão agora, mas deixar o processo preparado para quando se tornar necessário implementá-la”, explica Fábio Mizumoto. ●



Da esquerda para a direita: Francisco Vila (SRB), Carlos Alberto da Silva (Noticiário) Fábio Matuoka Mizumoto (Markestrat), Alessandra Fachada Bonilha (consultora em estratégia e governança familiar) e Henrique Petrilli Oliven (consultor especializado)



Fosbovi® Confinamento CRINA® RumiStar™. O furacão da produtividade comprovada.

Centenas de clientes testaram e comprovaram o verdadeiro fenômeno da pecuária brasileira.

Quem utilizou Fosbovi® Confinamento CRINA® RumiStar™ evidenciou alta produtividade em menos tempo. É a DSM potencializando o mercado de confinamento com soluções eficazes para os pecuaristas. Experimente e se surpreenda. Acesse www.furacaotortuga.com.br

Fosbovi® Confinamento CRINA® RumiStar™. O poder da produtividade em suas mãos.

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS

TORTUGA



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

Da esquerda para a direita:
Manoel e Alexandre Almeida, pai e filho, proprietários da Fazenda Conjunto
Monte das Oliveiras, e Murillo Thomaz, promotor de Vendas da DSM



Quebrando paradigmas com o semiconfinamento

Trata-se de um sistema de suplementação que rouba a cena no período final de engorda, tornando-a mais eficiente

Murillo Calazans Thomaz

Promotor de Vendas da DSM

Abovinocultura de corte tropical tem evoluído muito nos últimos anos, sempre em busca da melhoria da rentabilidade do negócio. Com os custos de produção aumentando em ritmo superior à receita obtida, o principal objetivo tem sido o encurtamento do ciclo para a terminação dos animais, incrementando lucros pelo rápido giro na propriedade. Na indústria convencional de

bens, seria a prática chamada de ganho em escala. Aliado a isso, as estratégias adotadas visam à verticalização da propriedade, ou seja, produzir mais no mesmo espaço, principalmente pela grande dificuldade em abrir novas áreas, devido ao rígido controle ambiental atual e ao alto valor das terras.

A suplementação proteica, proteico-energética e o semiconfinamento vêm

se destacando na pecuária moderna como forma de aumentar o Ganho Médio Diário (GMD) dos animais, otimizando o uso das pastagens. Dentre estes, o semiconfinamento rouba a cena no período final de engorda, tornando-a mais eficiente. Características como o fácil manejo, a necessidade de menos instalações físicas, menos mão de obra em comparação a outro processo de engorda

intensiva e, principalmente, o aumento na garantia de resultados frente às suplementações convencionais, tornam o semiconfinamento cada vez mais atraente para pecuaristas que querem verticalizar a produção na propriedade.

Esse sistema de suplementação consiste em fornecer em torno de 1% do Peso Vivo (PV) dos animais em concentrado, entre as 11 e as 14 horas (período mais quente), apenas uma vez ao dia e no próprio pasto, o que otimiza a mão de obra da fazenda.

Embora já muito difundido, alguns pecuaristas acreditam que esse sistema só funciona em regiões secas ou com períodos de chuvas/seca bem definidos. Talvez esse mito tenha surgido pelo fato de as regiões secas terem endossado fortemente essa prática de manejo nutricional, quer tenha sido por necessidade ou por oportunidade de negócios. O fato é que regiões que tradicionalmente possuem índices de pluviosidade bem distribuídos durante o ano estão obtendo excelentes resultados com o semiconfinamento.

Se há quem duvide, há também quem faz acontecer. Fernando Pessoa, que foi um grande escritor português, poeta e, também, empresário, disse que “o êxito está em ter êxito e não em ter condições de êxito. Condições de palácio tem qualquer terra larga, mas onde estará o palácio senão o fizerem ali?” Nesse contexto, o pecuarista Manoel Almeida e Silva Filho, proprietário da Fazenda

Conjunto Monte das Oliveiras, em Itagibá (BA), onde o clima é tropical quente e úmido, com índices pluviométricos em torno de 1100mm/ano e umidade do ar média em torno de 80%, vem mostrando aos pecuaristas da região, através dos resultados obtidos, que o semiconfinamento é uma prática extremamente viável.

Como os resultados na propriedade são muito uniformes, fizemos a análise dos índices zootécnicos em dois lotes terminados através deste sistema de suplementação. Cada lote ficou em uma área de 12 ha durante o período, ambos com 30 animais de genética zebuína. O concentrado foi fornecido na proporção de 1% do Peso Vivo dos animais, composto da seguinte forma: 80% de milho, 10% de caroço de algodão e 10% de núcleo Fosbovi® Confinamento 10.

“Para alcançar estes resultados, eu sou muito cuidadoso, primeiramente em obter animais de boa genética, depois, em relação ao manejo alimentar dos lotes, disponibilizando quantidade de cocho adequada, sempre oferecendo o concentrado no mesmo horário todos os dias, água de boa qualidade, grãos de boa qualidade para a produção do concentrado e, claro, o uso das tecnologias e o suporte técnico da DSM”, conta o proprietário.

Durante o período aos quais os lotes foram submetidos ao semiconfinamento, a pastagem estava madura, próximo ao ponto de feno, e mesmo assim os resultados aconteceram. “Nesse período conseguimos ganhar em média mais de 4,5 @ por animal. Estou muito satisfeito com os resultados e rentabilidade obtida”, relata Manoel Almeida. 

Tabela 1. Resultado Semiconfinamento Fazenda Conjunto Monte das Oliveiras

Entrada	Saída	Dias	Peso Inicial (@)	Peso Final (@)	Peso Carça (@)	RC	GMDc
19/06/2016	25/08/2016	67	14,43	17,03	19,03	55,86%	2,059
19/06/2016	01/09/2016	74	14,6	17,31	19,13	55,26%	1,836
Média		70	14,51	17,17	19,08	55,56%	1,947

***GMDc (Ganho Médio Diário com Rendimento de Carça)**



Eficiência e redução de tempo na produção

Luciano Morgan

Gerente de categoria Gado de Corte da DSM

Várias pesquisas e análises financeiras mostram a necessidade de intensificação da pecuária para a preservação dos resultados financeiros. Não podemos falar em intensificação sem fazer a conexão com eficiência e tempo.

Pioneiro na questão que envolve eficiência e redução de tempo na produção, o

Programa Boi Verde mantido pela DSM engloba produtos revolucionários com a exclusiva tecnologia dos Minerais Tortuga e que foram incorporando inovações até os dias de hoje.

Presentes em toda a linha, os Minerais Tortuga, graças à maior biodisponibilidade e à melhor absorção, proporcionam benefícios de até

62 gramas de ganho de peso adicional/dia ou 14,1% de desempenho, refletindo em melhores índices reprodutivos e produtivos.

Na pecuária de cria, onde iniciamos nosso ciclo produtivo, temos como destaque o Fosbovi Reprodução, suplemento nutricional tecnológico recomendado para vacas, novilhas e touros que, através das pesquisas, mostram que animais suplementados com o

produto apresentam melhores índices de fertilidade em até 10%, resultado de uma melhor dinâmica folicular e saúde uterina.

A alta concentração de minerais e a presença dos Minerais Tortuga resulta, também, em melhor ganho de peso pós-parto em até 8% (Sá Filho et al., 2005) e melhor escore corporal, garantido bons índices na próxima estação reprodutiva. Os bezerros desmamados de vacas suplementadas com Fosbovi Reprodução pesaram pelo menos ½ @ a mais na desmama quando foram comparados com o lote testemunha que recebeu suplemento mineral sem tecnologia (tradicional).

Ainda para a atividade de cria, para potencializar o desempenho dos bezerros na fase de aleitamento, a DSM oferece o Fosbovinho Proteico ADE, especialmente formulado para transformar bezerros em ruminantes de forma mais rápida em sistemas de *creep-feeding*. Com o uso destes produtos, chegamos a até 30 kg a mais de peso a desmama, acelerando o animal em sua fase de maior eficiência alimentar.

Para a fase de recria, em que temos grandes oportunidades de encurtamento do ciclo produtivo, o programa Boi Verde possui em seu portfólio suplementos formulados para potencializar o desempenho no período das águas, como o Foscromo e o Fosbovi Proteico 30 com Monensina. Para o período seco do ano, existem opções como o Foscromo Seca, o Fosbovi Proteico 35 com Monensina e o Fosbovi Proteico 45, suplementos

proteicos que proporcionam até 300 gramas adicionais de ganho diário.

Para a fase de terminação ou para obter desempenhos superiores na recria, temos o Fosbovi Proteico-Energético 25 M, que proporciona resultados superiores em até 400 gramas diárias de ganho, comparado com a suplementação tradicional.

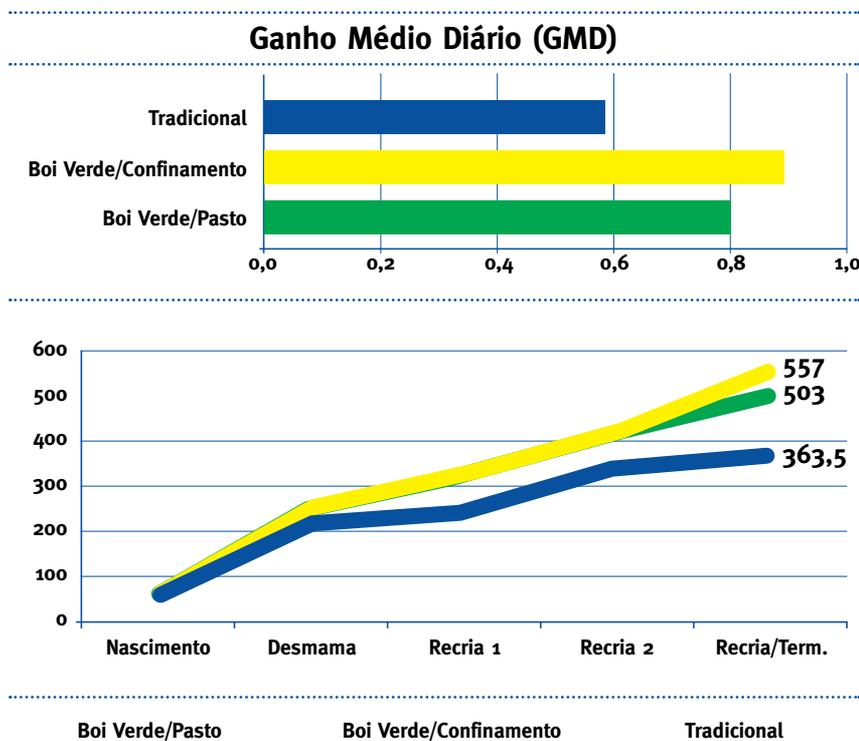
Para qualquer fase de suplementação e estratégia adotada, é de extrema importância observar a taxa de crescimento do capim e fazer o planejamento da oferta de forragem para uma adequada taxa de lotação (UA/ha). Outro ponto de atenção é permitir o perfeito acesso dos animais ao cocho, dimensionando o espaçamento de acordo com a categoria de produtos trabalhada.

Na figura abaixo, podemos observar três exemplos de sistemas de produção,

em que comparamos três sistemas de animais que passaram pelos produtos do Programa Boi Verde, com adequada orientação técnica, em relação a outro sistema tradicional. Todos os sistemas foram padronizados para um período de tratamento de 21 meses (630 dias).

Nos indicadores de média de ganho global (peso do animal/dia) apresentados abaixo, podemos observar que os animais que passaram por todo o programa Boi Verde foram 38% mais eficientes em desempenho em comparação à suplementação tradicional. Já os animais que passaram pelo Boi Verde/Confinamento foram 53% mais eficientes.

A adoção do Programa Boi Verde é uma excelente opção para a otimização do sistema de produção e para o aumento de rentabilidade da atividade.





Dia de campo ensina como obter bezerros mais pesados no *creep-feeding*

Em mais um dia de campo realizado na Fazenda Caçadinha, em Rio Brilhante (MS), a DSM reuniu, no dia 21 de outubro, mais de 60 pessoas, entre produtores rurais, acadêmicos e profissionais de várias regiões de Mato Grosso do Sul e

até de outros estados, para demonstrar como obter bezerros mais pesados no *creep-feeding*. De acordo com o médico-veterinário Lessandro Dossi, assistente técnico comercial da DSM há 13 anos e palestrante da vez, a participação maciça

do público foi surpreendente e demonstrou que o evento atingiu o objetivo de elucidar dúvidas dos clientes e estudantes.

“Nos nossos dias de campo, procuramos trazer clientes e potenciais clientes



interessados na área de nutrição animal para que visualizem o conceito de produção e de suplementação que a DSM tem empregado e disponibilizado no mercado. Procurados reforçar os nossos conceitos na parte teórica, quando

“

Nos nossos dias de campo, procuramos trazer clientes e potenciais clientes interessados na área de nutrição animal para que visualizem o conceito de produção e de suplementação que a DSM tem empregado e disponibilizado no mercado. Procurados reforçar os nossos conceitos na parte teórica, quando usamos cada tipo de produto oferecido, enquanto a campo mostramos como isso está sendo feito.

”

Lessandro Dossi

Assistente Técnico Comercial da DSM

usamos cada tipo de produto oferecido, enquanto a campo mostramos como isso está sendo feito”, detalhou Lessandro Dossi.

Ele explicou que no dia de campo foi abordado o *creep-feeding*, que é um sistema de suplementação de bezerros ao pé da vaca. “Dando uma suplementação diferenciada aos bezerros conseguimos aumentar o peso ao desmame para que esses animais continuem em um sistema de suplementação intensiva sempre a pasto, elevando o peso dele e trazendo precocidade de abate”, reforçou.

Durante a palestra, além da explicação dos novos produtos, os participantes puderam interagir com troca de experiências, agregando com os conhecimentos dos

representantes da DSM. Logo após a palestra, os participantes puderam ir a campo conhecer a área experimental da DSM e a forma correta do manejo.

PRODUTOS

Lessandro explicou que a nova linha de produtos soma o que há de melhor em nutrição animal no mundo. “Os novos produtos para confinamento da marca Tortuga chegam ao mercado formulados com tecnologias inovadoras que vão revolucionar os confinamentos brasileiros e dar mais segurança e rentabilidade aos confinadores. A união de diversas tecnologias inovadoras, como o conceito OVN® – Optimun Vitamin Nutrition -, os aditivos CRINA® e RumiStar™, entre outras, resultou no lançamento da linha Fosbovi® Confinamento.



A nova linha de produtos constitui-se em uma combinação de diversos ingredientes e aditivos cientificamente formulados com o objetivo de promover maior ganho de peso e melhor eficiência alimentar de bovinos de corte confinados. Os exclusivos produtos da marca Tortuga garantem uma série de benefícios aos confinadores, entre eles: aumento de consumo da dieta desde os primeiros dias de confinamento, maior

eficiência na digestão dos alimentos, melhor adaptação dos bovinos ao confinamento, maiores ganhos de peso, maior peso de carcaça e maior lucratividade por boi.

Na avaliação do produtor rural Everaldo Peixoto Estival, que trabalha com confinamento de forma rotacionada e em extensão normal no Estado de Goiás, as experiências da DSM são impressionantes. “Vim participar do dia de campo para conhecer o sistema

da empresa e verificar o que é feito. Na verdade, fiquei muito surpreso, os profissionais fizeram palestras muito boas, tenho certeza que todos os participantes conseguiram entender o processo da evolução da tecnologia que a DSM conseguiu avançar nesses anos de trabalho”, disse.

Ele acrescenta que é muito importante verificar que a tecnologia demonstrada está ao alcance de todos, bastando ao produtor rural

enxergar sua propriedade como uma empresa e desenvolver o trabalho dentro da sua perspectiva para fazer os aproveitamentos ideais e ter os resultados econômicos. “Tudo foi muito bem colocado e bem compreendido pelo público. Levo daqui uma boa impressão, melhor ainda do que eu já tinha da DSM”, afirmou.

Já o produtor rural Albano Arthur destacou que há muito tempo tinha recebido o convite para participar de um dia de campo da DSM, mas nunca conseguiu conciliar a agenda. “Tenho uma fazenda no município de Jaraguari (MS) e usamos produtos da marca Tortuga há bastante tempo, mas nunca tive a oportunidade de comparecer aos dias de campo. Felizmente, dessa vez foi diferente e foi possível verificar que a Fazenda Caçadinha trabalha com excelência na pecuária e é isso que a gente busca também. Aprimoramento constante”, analisou.

O também produtor rural Jeferson Doreto, que tem uma propriedade em Itaporã (MS), trabalha com os produtos Tortuga há 20 anos e utiliza o sistema de *creep-feeding*. “Busquei conhecer melhor as ideias apresentadas pela empresa para implantar isso na minha propriedade rural e resolver os meus problemas de manejo. Estamos levando muitas sugestões de tecnologia”, garantiu.

O professor de nutrição animal da Universidade Estadual de Mato Grosso

“

Os exclusivos produtos da marca Tortuga garantem uma série de benefícios aos confinadores, entre eles: aumento de consumo da dieta desde os primeiros dias de confinamento, maior eficiência na digestão dos alimentos, melhor adaptação dos bovinos ao confinamento, maiores ganhos de peso, maior peso de carcaça e maior lucratividade por boi.

”

do Sul (UEMS) em Aquidauana, Henrique Fernandes, informou que trouxe para o dia de campo da DSM alunos de graduação e pós-graduação da universidade onde leciona e também da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). “Eu queria que eles conhecessem a realidade de um sistema de produção na prática, verificar como é o trabalho na lida a campo, pois, muitas vezes, a parte acadêmica acaba por afastar o estudante das necessidades do

produtor rural. O que eles precisam é de um choque do mundo real”, declarou.

A zootecnista Ednéia Pereira Rosa, que está fazendo doutorado na UFMS, destacou que a participação no dia de campo da DSM serviu para agregar mais conhecimento. “O manejo a campo da Fazenda Caçadinha é exemplar e deve ser copiado pelos produtores rurais. Acredito que, dessa forma, os ganhos com a pecuária serão maiores”, falou.





Encontro DSM de Pecuária de Cria

Mylene Abud

Pecuaristas e consultores presentes em um dos encontros realizados pela DSM



e puderam conferir os diferenciais com o uso dos Minerais Tortuga nos índices reprodutivos, incluindo a contribuição para a recuperação de escore corporal pós-parto e a influência no peso a desmama dos bezerros. Resultados de campo e novas práticas de manejo também foram abordados, com enfoque na produção de bezerros.

Para ficar por dentro das novidades, o pecuarista Valentim Severino sempre prestigia os eventos realizados pela DSM e participou do encontro na cidade de Coxim, no Mato Grosso do Sul. Ele utiliza os produtos com os Minerais Tortuga em suas duas propriedades no estado do Tocantins - a Fazenda Grajaú, na cidade de Talismã, de cria; e a Fazenda Paraná, em Urupês, de engorda.

E, recentemente, levou a experiência bem-sucedida com os proteinados da DSM também para a Fazenda Talismã, localizada

“
Esse tipo de evento realizado pela DSM é importante para o aprendizado, para a modernização. A gente não pode ficar para trás.”

Valentim Severino,
pecuarista em Tocantins

em Lucianópolis (SP), destinada à engorda. Nas três propriedades, o pecuarista soma um rebanho de 3.500 a 4.000 cabeças. “Esse tipo de evento realizado pela DSM é importante para o aprendizado, para a modernização. A gente não pode ficar para trás”, concluiu Valentim. ●

Com o objetivo de proporcionar a troca de informações sobre as novas tecnologias aplicadas no sistema de produção de cria, em outubro, foram realizadas cinco etapas do Encontro DSM de Pecuária de Cria, nas cidades de Alta Floresta (MT), Coxim (MS), Eunápolis (BA), Gurupi (TO) e Paragominas (PA).

O evento reuniu mais de 600 pessoas, entre pecuaristas e consultores, que tiveram acesso aos resultados de inovação da DSM



Profissionais da DSM falam sobre os resultados de campo com o uso de produtos da empresa



Nossa linha de produtos evoluiu para que sua produção de leite também evolua.

A DSM, detentora da marca Tortuga, está lançando uma nova e completa linha para cada fase (cria, recria e reprodução) e nível de produção do gado leiteiro. Investindo constantemente em tecnologia e qualidade, a DSM oferece mais confiança, rentabilidade e eficiência produtiva ao produtor brasileiro. O resultado é evidente: índices zootécnicos elevados e maior lucratividade.

Saiba mais em www.tortuga.com.br • SAC: 0800-011-6262



RINO.COM



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.



Produtores debatem estratégias de confinamento e suplementação

Francisco Van Riel

Assistente Técnico Comercial DSM

Cercado de grande expectativa e curiosidade desde o seu lançamento, a Primeira Mesa Redonda de Confinadores de Gado de Leite COTRISAL 2016, realizada em 28 de outubro, foi um sucesso! O evento,

que é uma parceria entre a Cooperativa Triticola Sarandi Ltda. (COTRISAL) e a DSM aconteceu no município de Rondinha (RS), onde fica a filial da empresa com o maior número de associados que optaram por esta modalidade de produção leiteira.

Participaram do encontro produtores que já confinam ou que estão buscando informações para fazer a melhor opção e reduzir a margem de erro no momento da escolha pelo modelo adequado: free stall ou compost barn.

Para o Assistente Técnico Comercial da DSM, Francisco Van Riel, o alto nível tecnológico aplicado às propriedades leiteiras da região, o padrão genético dos animais criados, o elevado valor da terra e a crescente redução da disponibilidade de mão de obra são os principais fatores que fazem com que o produtor passe a optar por estas modalidades de produção. Além disso, as variáveis climáticas que vêm impactando a saúde e a produtividade das fazendas leiteiras da região, com invernos muito chuvosos e verões cada vez mais quentes, e as perdas produtivas geradas por estes aspectos passam a justificar o elevado investimento.

Outro assunto relevante tratado no encontro foi a realização de planejamento forrageiro adequado, uma vez que, nestes modelos, os animais se tornam totalmente dependentes daquilo que é produzido e fornecido como alimento. “Erros no planejamento e na formação dos estoques de comida serão determinantes para o sucesso deste modelo de produção, assim como o correto dimensionamento das estruturas será fundamental para evitar lesões e conter o descarte precoce de vacas”, afirma Van Riel.

Outros temas debatidos foram a importância dos ajustes nutricionais nas dietas e a relevância dos alimentos de maior valor biológico na nutrição das vacas, com destaque para as matérias-primas/cereais na formulação de rações e a importância da correta suplementação vitamínica e mineral proporcionada pelos produtos desenvolvidos pela DSM, como o Bovigold CRINA®, o Bovigold RumiStar™ e o Bovigold CRINA® Metionina, além dos suplementos voltados para período de transição (Bovigold Pré-parto OVN®, Bovigold Beta Pré-parto e Bovigold Beta Pós-parto), para melhorar o desempenho reprodutivo de vacas de alta produção na primeira e na segunda inseminação pós-parto.

Segundo o gerente da COTRISAL, Adivan Duranti, o evento “é uma semente que, plantada em solo fértil, para pessoas interessadas e dispostas a fazer a diferença, deve se tornar ainda maior nos próximos anos”. Já o Supervisor Comercial da DSM, Fábio da Rosa, afirmou que o encontro mostra que a COTRISAL e a DSM estão prontas para os desafios que a atividade leiteira moderna impõe.



“**Erros no planejamento e na formação dos estoques de comida serão determinantes para o sucesso deste modelo de produção, assim como o correto dimensionamento das estruturas será fundamental para evitar lesões e conter o descarte precoce de vacas.**”

Como parte do programa, os produtores, acompanhados pelos técnicos da cooperativa, visitaram a propriedade dos irmãos Bortolussi, que estavam começando a alojar as vacas no seu novo Compost Barn e já haviam efetuado os ajustes necessários nas dietas e orçado as quantidades necessárias de alimentos para o próximo período. De acordo com João Carlos Bortolussi, a otimização do uso das áreas de lavoura e os modelos de confinamento liberam mais área para a produção de comida e de outros cereais, o que tende a elevar o faturamento da propriedade como um todo. “Esperamos lucrar mais”, finalizou.

Além dos produtores, também participaram da mesa-redonda o representante comercial dos produtos da DSM na região, Mario A. Bordignon, e o promotor de vendas da empresa, o médico-veterinário Maximiliano Scopel.

Sucesso nas vendas em 40 anos de atividades

DSM celebra data com jantar em homenagem ao representante de vendas Luiz Altino

Mylene Abud



O homenageado Luiz Altino, 40 anos de parceria

Dedicação, comprometimento e disciplina sempre estiveram presentes na trajetória profissional de Luiz Altino que, em 2016, completou 40 anos de uma carreira de sucesso como representante comercial dos produtos Tortuga. Funcionário da Representação Souza Freire Ltda., em Campo Grande (MS), ele sempre trabalhou exclusivamente com os produtos da marca, agora DSM, por acreditar no potencial da empresa. “Nunca vendi semente, arame ou sal mineral, apenas os produtos da marca Tortuga, para não perder o foco. E lealdade não tem preço”, afirma.

E para marcar a data, Luiz Altino foi homenageado pela DSM com um jantar, realizado no dia 5 de outubro, na Casa Colonial, em Campo Grande (MS), que contou com a presença de Juliano Sabella, diretor de marketing Ruminantes Brasil da empresa, Tulio Ramalho, diretor de vendas Ruminantes Brasil, José Roberto Bruno, gerente regional de vendas Ruminantes Brasil MS, e João Paulo Becegato, supervisor comercial da Divisão Ruminantes MS. “Eu me senti bastante honrado, porque faço parte dessa trajetória de sucesso da DSM”, contou Altino.

Nascido em Aquidauana, a 135 km de Campo Grande, Luiz Altino começou a vender os produtos da marca Tortuga em 1976. E quando a representação para a qual trabalhava encerrou suas atividades na região, ele procurou, em Curitiba (PR), outra representação para garantir a continuidade da comercialização dos produtos Tortuga no Mato Grosso do Sul. “Queria continuar vendendo os produtos de uma empresa que já tinha um grande nome, era séria e honesta, oferecendo produtos de qualidade”, lembra ele, que costumava “escalar a boiada” para o amigo Fabiano Fabiani, diretor da Tortuga na época e proprietário de uma fazenda em Rio Brilhante (MS).

“Ele foi o representante pioneiro da Tortuga no Mato Grosso do Sul e contribuiu para a difusão da marca”, elogia João Becegato, que trabalha diariamente com Luiz Altino há cerca de dois anos.

Após 40 anos de atividades, a rotina do vendedor continua a mesma: às 6h30, já está no escritório para mais um dia de trabalho, que só termina por volta das 18 horas. Tanto esforço e dedicação o levaram a liderar o ranking de vendas da empresa durante 11 anos.

E Luiz Altino continua a trabalhar com o mesmo entusiasmo do início da carreira. “O segredo é gostar do que se faz, atender e entender o cliente”, avisa. 



Período de transição de resultados.

Afinal, como o próprio nome diz, é hora de adotar a estratégia nutricional da nova linha Bovigold®

O período de transição requer atenção especial pois problemas como hipocalcemia, mastite e retenção de placenta podem impactar negativamente a sua lucratividade. A DSM oferece produtos com tecnologias exclusivas, como os **Minerais Tortuga** - que melhora a imunidade e os índices de reprodução; e o **OVN® (Optimum Vitamin Nutrition)** - que otimiza a saúde e o desempenho animal, além de melhorar a qualidade e o valor nutricional do leite.

Converse com nossa equipe técnica comercial.



Otimizando o sistema de moagem em indústrias de rações

Lucas Eduardo Pilon

Doutor em Medicina Veterinária
Assistente Técnico Comercial Indústria de Ração

Fabiano Marafon

Mestre em Produção Vegetal
Assistente Técnico Comercial Indústria de Ração

De acordo com o Sindirações (2016), a previsão de produção de ração para as diversas espécies animais no ano de 2016 está em torno de 68,5 milhões de toneladas. Diante deste aumento, as empresas devem produzir mais, sem perder a qualidade do produto. E uma das maneiras de se fazer isso é adequar os equipamentos para aproveitar a capacidade máxima de cada um. Dentre os diversos equipamentos envolvidos no setor de produção, o que merece maior destaque é o moinho, responsável pela moagem de aproximadamente 75% das matérias-primas que compõem o produto final. Na indústria de ração, o moinho tipo martelo é o mais utilizado.

Nesse tipo de moinho, a moagem ocorre pelo atrito entre as partículas das matérias-primas e as estruturas chamadas martelos (Figura 1) que se apresentam em forte movimento, gerando

uma grande força centrífuga, o que faz com que os ingredientes sejam “quebrados” através do contato. Os martelos devem estar em boas condições, principalmente nas extremidades, pois é onde ocorre o contato com o produto a ser moído. Martelos com as extremidades gastas e com o topo distante das peneiras fazem com que o produto circule mais tempo dentro da câmara de moagem, aquecendo-o e,

consequentemente, gastando mais energia elétrica. Na Figura 1, podemos observar martelos novos e martelos gastos.

O processo de moagem geralmente faz com que os ingredientes moídos tenham temperaturas maiores do que apresentavam antes de passarem pelo moinho. Por esta razão, preconiza-se que os produtos moídos não apresentem

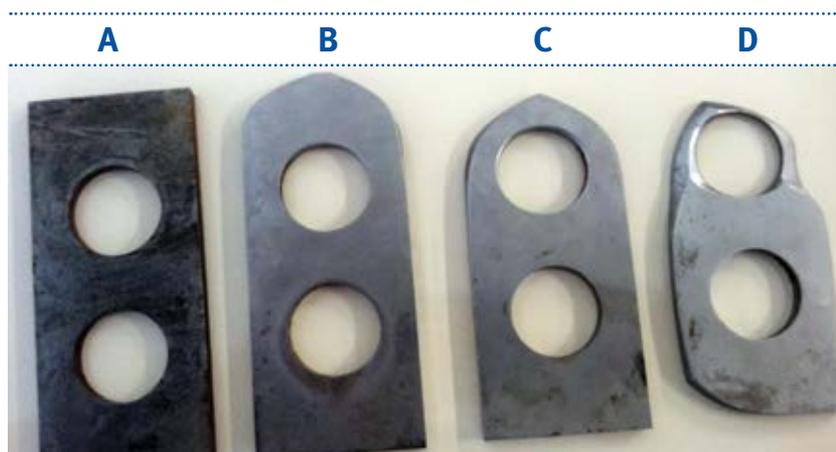


Figura 1. A – Martelo novo. B; C e D – Martelos que necessitam ser substituídos.

temperaturas superiores a 6C em relação à temperatura do produto que está entrando na câmara de moagem. Os principais fatores que afetam a temperatura do produto durante a moagem é a granulometria que se deseja e o desgaste dos martelos, ou seja, quanto mais fina a moagem e quanto mais gastos estiverem os martelos, maior será o tempo de permanência dentro da câmara de moagem.

De acordo com Klein (2015), a espessura do martelo pode influenciar de forma significativa o processo produtivo total de uma fábrica de ração. Martelos mais finos podem aumentar o rendimento da moagem, no entanto, apresentam menor vida útil e maior risco de quebra deste material. De uma forma geral, a cada 1 mm de diminuição na espessura do martelo, pode-se observar um incremento produtivo da ordem de 5 a 10%.

No moinho, também merecem atenção as peneiras, pois é através delas que ocorre a passagem das matérias-primas para fora da câmara de moagem. A principal função deste componente é reter o material que ainda não está no padrão da granulometria desejada, sendo a distância entre as peneiras e os martelos (de 3 a 12 mm, dependendo do material a ser moído) e o diâmetro do furo os responsáveis diretos pelo padrão de moagem. A maioria das peneiras utilizadas apresenta diâmetro de furos de 2,5 a 5,0 mm, dispostos de forma redonda e paralela (Figura 2B), ou seja, dificultando a saída dos produtos

de dentro da câmara de moagem, ao contrário das peneiras com furos redondos e alternados longitudinalmente (Figura 2). A Figura 2 mostra peneiras com os dois tipos de disposição de furos.

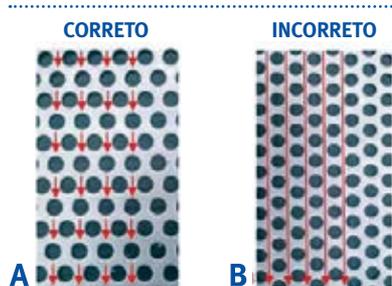


Figura 2. A. Furos redondos e alternados longitudinalmente. B. Furos redondos e paralelos.

Outro ponto importante que resulta em maior rendimento de moagem é a área de furo da peneira, em torno de 30 a 50%, ou seja, quanto maior a área de furo, mais rapidamente os produtos moídos deixarão a câmara de moagem, resultando em maior produção e menor gasto de energia elétrica.

O processo de moagem visa obter estruturas uniformes, de forma que se tenha uma boa homogeneidade de todos os ingredientes durante o processo de mistura, além de atender às exigências nutricionais de todas as categorias animais. As rações devem apresentar Diâmetro Geométrico Médio (DGM) dentro dos padrões ideais para cada espécie animal. A tabela 1 mostra o DGM ideal para as diversas categorias animais.

O processo de moagem merece atenção especial, pois é o segundo maior consumidor de energia elétrica dentro das fábricas de rações, além de impactar positivamente ou negativamente o desempenho dos animais, e, consequentemente, o setor comercial da empresa.

A DSM possui uma equipe técnica capacitada para orientá-lo em todos os processos envolvidos na produção de ração.

Tabela 1. Diâmetro geométrico médio ideal para diversas espécies de animais

Espécie / Categoria	Granulometria
Bovinos / Leite	450 - 700 micras
Aves Reprodutoras	1100 - 1300 micras
Aves Crescimento / Final	800 - 1100 micras
Suínos / Leitões	350 - 450 micras
Suínos Crescimento / Terminação	500 - 700 micras

Fonte: Adaptado de Klein (2015)



Crescimento da pecuária no Centro-Oeste fortalece revenda

Presente há 30 anos no mercado, a Araguaia se consolidou como uma das maiores distribuidoras de produtos agropecuários, incluindo as linhas da DSM, de Goiás, Mato Grosso e Distrito Federal.

Larissa Vieira

Na região que concentra os maiores rebanhos bovinos do Brasil, o Centro-Oeste, a demanda por produtos agropecuários vem crescendo a um ritmo acelerado nas últimas décadas. Ainda na década de 80, a empresa Araguaia já vislumbrava esse potencial do setor

e decidiu abrir sua primeira loja de produtos agropecuários, em Anápolis/GO. O nome da empresa foi escolhido para homenagear uma das mais belas riquezas naturais do Estado de Goiás: o Rio Araguaia. Cinco anos depois, foi aberta a segunda loja, desta vez em Goiânia.

Seguindo o ritmo de crescimento do agronegócio brasileiro, a Araguaia foi ampliando os negócios com a abertura de 17 lojas nos Estados de Goiás, Distrito Federal e Mato Grosso ao longo dessas três décadas de existência, sendo que em 2016 inaugurou unidades em Orizona/GO, Vianópolis/GO, Querência/MT e Canarana/MT. Hoje, a

empresa é uma das maiores distribuidoras de fertilizantes e artigos agropecuários do Centro-Oeste, contando em seu portfólio com os produtos da DSM, parceria que existe há vários anos. Orientada pela visão estratégica, a localização das unidades produtivas foi projetada a partir da análise dos potenciais de cada uma das regiões, permitindo acompanhar o crescimento da demanda.

A atuação da Araguaia vai além da revenda de linhas de empresas do setor de nutrição, sementes, fertilização, equipamentos, ferramentas, produtos veterinários. Detentora de um parque industrial moderno, conta com quatro unidades fabris em regiões estratégicas que apresentam forte desenvolvimento do agronegócio. Anápolis, onde a história da empresa começou, foi escolhida para sediar, desde 2002, a primeira planta industrial, hoje com capacidade para 350.000 toneladas/ano. Também foram abertas unidades fabris em Catalão/GO, com capacidade para 350.000 toneladas/ano, em Sorriso/MT, com capacidade para 120.000 toneladas/ano, e em Rondonópolis/MT, com capacidade para 700.000 toneladas/ano. As fábricas são amplas, funcionais, com elevada capacidade produtiva, dotadas de equipamentos precisos e processos de produção totalmente controlados são a garantia de produtos de alta qualidade e entregas pontuais.

As quatro unidades fabris têm capacidade para produzir em um só turno mais de 1,5 milhão de toneladas de fertilizantes por ano, e uma rede de lojas com total

infraestrutura. “A Araguaia orgulha-se da qualidade, padrão superior de seus produtos e equipe técnica que pretende avançar ainda mais no desenvolvimento de soluções inteligentes, ambientalmente adequadas e práticas para aumentar a fertilidade do solo.”, garante a direção da empresa.

O planejamento da disposição geográfica das unidades – fábrica, loja ou centro de negócio, foi feito para atender os principais mercados consumidores bem como os principais fornecedores. “Essa estratégia permite-nos ter a percepção imediata das necessidades do mercado local assim como manter a competitividade através de ganhos logísticos. Nosso modelo de atingir o mercado consumidor considera a atuação em diversos canais de venda: Vendas Corporativas, Telemarketing, Lojas e Vendas Externas.”, informa.

Com 100% de capital brasileiro, a Araguaia ainda conta com um Centro de Distribuição Araguaia, inaugurado em 2010 em Anápolis, que está dimensionado para atender todas as lojas, centros de negócios e clientes da modalidade “Troca”. A futura expansão dos negócios deve ocorrer em Paranaguá/PR, cidade onde a empresa adquiriu uma área de 40.000 m².

Para que esse crescimento seja sustentável, a Araguaia investe na preservação do meio ambiente e em projetos sociais. Dentro do espaço de convivência dos colaboradores, nas unidades de Anápolis e Catalão, foram plantadas mais de 70 espécies de árvores nativas, algumas ameaçadas de extinção. Em uma área total de mais de 8.300 m², o Bosque tem árvores como tamboril, baru,

ipê, unha-de-boi, bálsamo, canafístula, nó-de-porco, jequitibá, mogno, chichá.

Outras ações importantes para preservar o meio ambiente realizadas pela empresa são: reutilização de embalagens permitidas pela legislação; reciclagem de materiais do processo produtivo; redução de energia, por meio da conscientização dos colaboradores, substituição de equipamentos de alto consumo, economia em horários de pico, dentre outras. Além disso, uma equipe de engenheiros agrônomos orienta quanto ao uso correto de defensivos agrícolas. A Araguaia também é filiada às principais centrais de devolução de embalagens vazias de defensivos agrícolas nas regiões onde atua.

Na parte cultural, a empresa optou por criar um espaço para garantir o bem-estar, lazer e desenvolvimento profissional dos colaboradores. O Espaço Cultural conta com um rico acervo de livros, revistas e jornais dos mais variados temas, sala de Internet para a promoção da inclusão digital e um aconchegante espaço para leitura e estudo.

A atuação social da empresa não se restringe a seus colaboradores. São desenvolvidos vários projetos em conjunto com entidades, como o Projeto Mais Vida, que é realizado anualmente com o apoio de voluntários em instituições que cuidam de idosos e crianças. Através do Fundo da Criança e do Adolescente, beneficia entidades sociais nas áreas onde atua. A Araguaia ainda patrocina o evento “Xuádetrês”, da Federação Goiana de Basquetebol de Cadeiras de Rodas, e o Projeto “Foto na Lata” para 50 alunos do 6º ao 9º ano da Escola Municipal Afonsina Mendes do Carmo. 



Alimentação correta garante um melhor desenvolvimento dos animais

Equipe Cavalaria DSM

Wilton William Bonfim de Azevedo

Thiago Luiz dos Santos

Velter Rosa

Rafael Augusto França

Para o potro lactente, a primeira fonte natural de alimento é o leite materno. Uma égua em início de lactação, dependendo da raça, produz de 12 a 18 kg de leite por dia e, durante a lactação, cerca de 9,8 kg de leite por dia. Uma alimentação baseada apenas no leite da mãe é problemática por ser difícil determinar a quantidade de leite que

ela está produzindo, e se essa quantidade é suficiente para atender às necessidades nutricionais do potro. Mesmo que a égua e a cria estejam andando juntas, isto não significa que o potrinho ainda esteja mamando. Afinal, muitas éguas podem não conseguir suprir totalmente os nutrientes exigidos pelas crias, mesmo no pico de sua produção de leite.

Logo após o parto, o leite da égua pode proporcionar até 7.300 calorias de energia digestível, alcançando 8.000 calorias no

terceiro mês e declinando a partir daí. Logo nos primeiros dias de vida, o potro precisa de aproximadamente 6.000 calorias diárias de energia digestível. Tal necessidade aumenta rapidamente para 8.000 calorias no fim do segundo mês de vida; neste período, a energia exigida pelo potro começa a exceder a quantidade fornecida pelo leite materno. Aos seis meses, o potrinho poderá apresentar severas deficiências de proteínas, vitaminas e minerais se a fonte de alimentação for apenas o leite. As exigências energéticas aumentam de forma

gradual, até duplicar, chegando a 16.000 calorias de energia digestível por dia aos 14 meses.

DO LEITE ÀS FORRAGENS

A suplementação dos potros se dá através do fornecimento de ração e minerais, permitindo, ainda, o seu acesso a alimentos volumosos, em geral pastagem e feno. Em função do hábito de pastejo do equino, surge a necessidade da escolha da gramínea adequada. Neste caso, as gramíneas de crescimento estolonífero são as que mais se adaptam, daí não ser uma prática adequada a utilização de capineiras em pastoreio direto.

Ao escolher a variedade a ser plantada, vários fatores devem ser considerados, tais como o potencial de produção da espécie, a adaptação às condições climáticas

(chuvas, insolação e temperaturas, dentre outras), a exigência de fertilidade do solo, o hábito de crescimento, a palatabilidade, os teores de oxalato etc. Nossas pastagens, em geral, não têm minerais nas quantidades corretas para suprir as necessidades dos animais, pois dependem da qualidade do solo (fertilidade, pH, umidade etc.), da fase vegetativa da forrageira e da forrageira utilizada, entre outros requisitos.

Para os equídeos, algumas características inerentes à espécie, como o comportamento de corrida, a brincadeira (principalmente de potros), a área de defecação, o pastejo localizado e o próprio pisoteio em algumas áreas do piquete (por exemplo, perto de cercas), limitam a escolha de alguns capins.

A forragem é, também, um importante alimento para o potro. Entretanto, o

“
Completar a alimentação do potro com um suplemento balanceado é fundamental para fornecer as quantidades de nutrientes que o leite materno e a forragem não suprem.
”

estômago do potrinho lactente é pequeno demais para receber quantidades suficientes dessas forragens, ressaltando a importância da suplementação para essa categoria, com alimentos concentrados para atingir um melhor desenvolvimento do

>>>

Tabela 1. Requerimentos de cálcio e fósforo em equinos nas várias categorias para um peso adulto de 500 quilos

Categoria	Cálcio (g/dia)	Fósforo (g/dia)
Garanhões	25	18
Éguas 1/3 final da gestação	35	27
Éguas em lactação	35	27
Potros em crescimento	36	20

ADAPTADO DO N.R. OF BEEF CATTLE (3) E DO N.R. OF HORSES (4)



animal. Por outro lado, pasto e/ou feno, por melhor que sejam, não contêm um balanço apropriado de nutrientes. Fato comum que ocorre em nossas criações é a utilização de suplemento mineral formulado para bovinos, onde também são criados os equinos.

A SUPLEMENTAÇÃO ADEQUADA

Completar a alimentação do potro com um suplemento balanceado é fundamental para fornecer as quantidades de nutrientes que o leite materno e a forragem não suprem. Um bom concentrado é formulado com a utilização de matérias-primas de qualidade, devidamente armazenadas, e balanceado conforme a necessidade específica de cada categoria.

Da mesma forma, o suplemento mineral deve ser balanceado conforme a necessidade dos equinos, sendo contraindicada a utilização de suplementos minerais formulados para outras espécies animais.

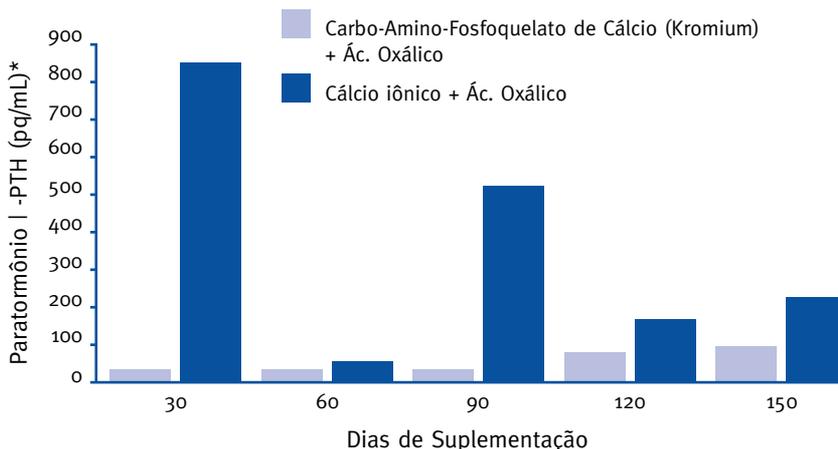
A linha Kromium da DSM foi desenvolvida com minerais complexados, os Minerais Tortuga, que possuem maior biodisponibilidade e são capazes de proporcionar melhor desempenho e saúde aos animais. A presença do cálcio na forma de Mineral Tortuga auxilia na prevenção do hiperparatireoidismo nutricional secundário (“cara inchada”), da mesma forma o cromo auxilia na redução do estresse sobre os animais.

Pesquisa realizada pela Universidade de São Paulo (USP) comprovou que os potros suplementados com os Minerais Tortuga apresentaram níveis

estáveis de I-PTH (Paratormônio), evitando, conseqüentemente, o desenvolvimento da osteodistrofia fibrosa, também conhecida como “cara inchada”.

Indicada para a suplementação mineral

dos equídeos, suprimindo os distúrbios existentes, a linha da DSM proporciona maior vigor físico e fertilidade. Seu uso contínuo resulta em maior produtividade na criação e em maior rendimento no trabalho e nas práticas esportivas. ●



* Unidade picograma/mililitro. Fonte: Wajnstejn et. al., 2010 – USP.

DICAS

- Água: os animais devem ter acesso à água limpa e fresca em tempo integral;
- Cochos: devem ser construídos à base de 20cm lineares por potro, com acesso por ambos os lados. Construa o cocho com os cantos arredondados, para evitar contusões nos potros.

Observações quanto à instalação de comedouros protegidos:

- Em áreas muito chuvosas, os comedouros deverão ser cobertos, para evitar que a ração fique molhada e estrague;
- Se decidir construir os comedouros sem cobertura, isto lhe dará a vantagem de poder mudá-los facilmente de um piquete para o outro; entretanto, o alimento concentrado deverá ser administrado de duas a três vezes ao dia.



Seus cavalos merecem o que há de melhor em nutrição

A linha **Kromium®** é formulada com ingredientes selecionados e com a alta tecnologia dos exclusivos **Minerais Tortuga**, que proporcionam melhora da saúde, da fertilidade além da redução do estresse animal.

Converse com nossa equipe de especialistas e entenda como **Kromium®** pode potencializar o seu plantel.
Ligue para **0800 011 62 62**





Mesmo em período de seca, resultados do Grupo Santa Helena surpreendem

Marcus Vinícius Bueno Silva
Assistente Técnico Comercial da DSM

Animais do Grupo Santa Helene em São Miguel do Araguaia (GO), mesmo na época da seca, pastos verdes e gado bem nutrido.



São Miguel do Araguaia é um município localizado no Noroeste Goiano. Com aproximadamente 572.000 bovinos (IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2016), é bastante representativo para a pecuária brasileira.

Terra de fazendeiros antigos e, também, de jovens empresários, herdeiros ou não do agronegócio, São Miguel do Araguaia possui uma característica importante a ser lembrada: a pluviometria, que teve, durante muito tempo, média estimada entre 2.000 a 2.200 mm/ano. Porém, nos últimos anos, essa média reduziu, registrando, em 2015, números entre 800 e 1.200 mm (veja, na tabela abaixo, o índice acumulado de chuvas em mm).

Estabelecido em São Miguel do Araguaia, o Grupo Santa Helena – formado pelas fazendas Santa Helena, Santa Adelaide e Alaia, superou a adversidade da diminuição das precipitações com o auxílio da equipe da DSM. Incluído no programa PITT, o Grupo Santa Helena adotou na dieta de seus animais proteinado de baixo consumo (0,1% PV) na seca de 2016, nas seguintes

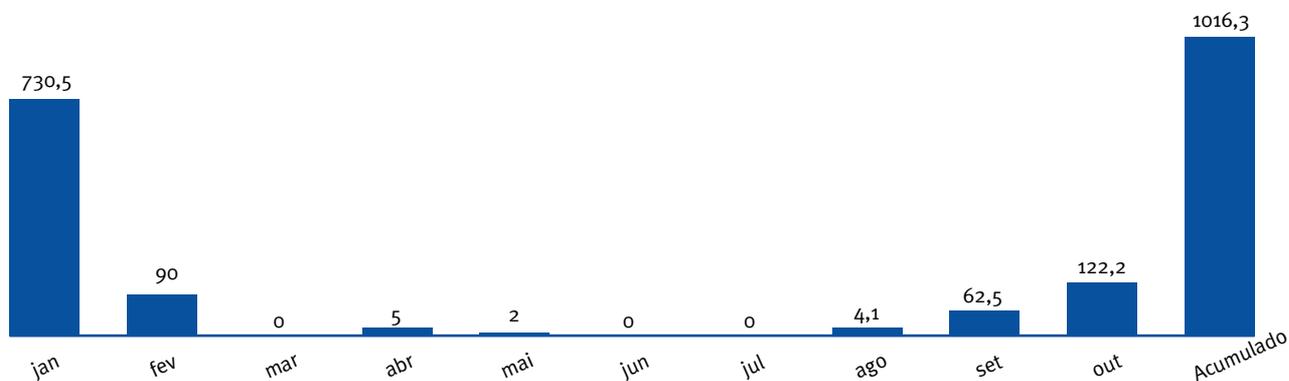
categorias: desmama, recria, precocinhas (bezerras desmamadas, que entram na primeira estação de monta de 12 a 16 meses), primíparas e animais de engorda (com o intuito de que esses animais ganhassem peso durante todo o ano).

Sob a direção de José Eduardo Sanches e a gerência de Ricardo Turquetto, as fazendas do grupo desenvolvem atividades de cria, recria e engorda, em sistema de produção 100% pasto. A suplementação é feita durante o ano todo, de acordo com cada categoria animal e com o planejamento traçado pela equipe da fazenda. Entre os produtos mais utilizados, está o Fosbovi® Proteico 35 com Monensina.

No período da seca na região, semelhante ao período de menor disponibilidade de forragem, que se estende de maio a setembro, os números da categoria de engorda chamaram a atenção da equipe da fazenda e do corpo técnico da DSM envolvido nesse projeto.

Com o fim do estoque de forragem, antecipado pela falta de chuva, o Grupo >>>

Chuvas 2016 - Grupo Santa Helena



Santa Helena ficou com um elevado estoque de animais que deveriam ser abatidos ainda na seca. Como não haviam sido planejados projetos de semiconfinamento ou de confinamento,

não houve outra saída a não ser o uso dos proteicos. Veja os resultados a seguir:

Os resultados foram surpreendentes para a época das secas, principalmente pelo ano de poucas chuvas, de baixa disponibilidade

de forragem e de consumo mínimo de suplementação proteica. Alcançou-se um bom peso de gancho, com um Rendimento de Carcaça excelente para animais terminados a pasto.

RELATÓRIO DE ABATE

GRUPO SANTA HELENA

SANTA ADELAIDE

MÊS	EMBARQUE	SEXO	QUANT.	PESO VIVO	PESO MÉDIO		PESO ABATE	PESO MÉDIO		REND. CARCAÇA
					KG	@		KG	@	
JUL/16	2	MACHOS	320	171.152	534,9	17,8	91.653	286,4	19,1	53,6%
AGO/16	1	MACHOS	180	95.121	528,5	17,6	50.364	279,8	18,7	52,9%
NOV/16	1	MACHOS	160	87.382	546,1	18,2	48.082	300,5	20,0	55,0%
DEZ/16	1	MACHOS	160	88.881	555,5	18,5	48.790	304,9	20,3	54,9%
DEZ/16	2	MACHOS	160	90.776	567,4	18,9	50.218	313,9	20,9	55,3%
TOTAL			980	533.312	544,2	18,1	289.107	295,0	19,7	54%



Em alguns lotes, o Ganho Médio Diário (GMD) mensurado mostrou que os animais das fazendas vêm ganhando peso

durante todo o ano. Com esses números, agradecemos ao Grupo Santa Helena pela confiança em nossos produtos e em nossa

equipe, e, mais uma vez, mostramos a todos a eficiência das soluções da DSM e dos Minerais Tortuga. 



			PESO VIVO		CARÇAÇA				
MÊS	SEXO	QUANT.	PESO MÉDIO (kg)	PESO MÉDIO (@)	PESO MÉDIO DE ABATE (kg)	PESO MÉDIO DE ABATE (@)	PERÍODO (DIAS)	GMD (kg)	%RC
JUNHO	MACHO	180	528,5	17,6	279,8	18,7	57	0,206	53%
JULHO	MACHO	320	534,6	17,8	286,4	19,1	38	0,249	54%



Pesquisa revela como são as mulheres do agro

Larissa Vieira

As mulheres ainda são minoria no agronegócio, mas vêm conquistando espaço com um estilo diferente de administrar os negócios. Elas são abertas à inovação tecnológica, bastante conectadas e possuem um sistema de gestão mais abrangente. É o que revelou a pesquisa “Mulheres no Agronegócio Brasileiro” divulgada no 1 Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio, ocorrido nos dias 25 e 26 de outubro, em São Paulo/SP.

O evento contou com a participação mais de 600 empresárias rurais e profissionais do setor de todo o Brasil e teve o apoio da DSM. Elas acompanharam



Mais Anna Cecília Almeida Pires Lancsarics, a Tita, diretora da Fazenda Anamélia

uma série de palestras, painéis e debates apresentados por especialistas do setor, que falaram sobre gestão operacional em propriedades agrícolas e pecuárias, sustentabilidade, administração rural, comercialização, sucessão, governança, certificações, rastreabilidade, política de crédito, cooperativismo, questões fundiárias e legais. Uma das organizadoras do evento, Carla Tuccilio, acredita que o evento foi uma excelente iniciativa para conhecer o trabalho de várias mulheres no campo pro Brasil e promover uma ação conjunta de todas em prol do setor. “As mulheres têm uma incrível capacidade de encarar desafios e assumir com primor seu papel. Para isso, juntar forças é fundamental.”, declara Carla, que é gestora do Terraviva Eventos.

Como mostrou a pesquisa, 88% das entrevistadas são independentes financeiramente e mais de 50% das possuem ensino superior – sendo 25% com pós-graduação. “Nós estamos ganhando força e respeito. Concentrar mais de 600 mulheres do Agro de todas as partes deste nosso Brasil nos mostra a importância e a necessidade de eventos como este, pois possibilitou a troca de informações, funcionando assim como um excelente networking. É sempre muito enriquecedor a troca de experiências. Fico orgulhosa de fazer parte e ver a garra, sensibilidade e capacidade que nós mulheres temos

de encarar positivamente os desafios do Agronegócio.”, diz a integrante do Núcleo Feminino do Agronegócio, Anna Cecília Almeida Pires Lancsarics, a Tita, que é diretora da Fazenda Anamélia, em Martinópolis, interior de São Paulo.

O levantamento feito com 301 mulheres apontou que 71% das mulheres do agronegócio já tiveram alguma experiência em que o fato de ser mulher foi uma barreira para ser ouvida, ascender profissionalmente e para se relacionar socialmente ou profissionalmente. Para cada mulher dirigindo um estabelecimento agropecuário ou cuidando da produção existem nove homens nas mesmas funções. Por outro lado, algumas disseram haver uma gestão compartilhada dos negócios entre homens e mulheres. A pesquisadora responsável pelo estudo Adélia Franceschini, diretora de Market Intelligence na Fran6, disse que um dos diferenciais da mulher e a troca maior de informações entre elas. “A mulher tem o perfil de perguntar mais e não têm medo de pedir ajuda quando necessário”, garante. A pesquisa foi encomendada pela ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio) e pelo IEAG (Instituto de Estudos do Agronegócio), viabilizada pelo Transamérica Expo Center e PWC.

A segunda edição do Congresso já tem data marcada: 17 e 18 de outubro de 2017. ●

Encontro de Analistas reúne grandes nomes da cadeia pecuária brasileira

Mylene Abud



Mais de 240 representantes da cadeia do agro presentes ao evento

“**N**ovembro é o mês ideal para esse tipo de discussão, momento em que as empresas estão fechando o ano fiscal e se preparando para a tomada de decisões para o próximo ano. Por esta razão, chamamos diversos expoentes do setor, para tentarmos desenhar um possível cenário”. As palavras são de Alcides Torres, da Scot Consultoria, organizadora do “Encontro de Analistas”, que reuniu mais de 240 representantes da cadeia do agro, que participaram de discussões envolvendo macroeconomia, mercado do boi gordo e produção, comercialização e marketing de carnes de qualidade.

Realizado em 25 de novembro, no auditório da Dow, em São Paulo, o evento, patrocinado pela DSM, marcou o encerramento de 2016 e gerou ideias para o planejamento de 2017.

O bloco de macroeconomia, que debateu tópicos essenciais, como as tendências políticas para o Brasil, a recuperação econômica, as expectativas para o ciclo de queda dos juros, o efeito Trump sobre o mercado global e as tendências para o dólar, foi mediado pelo diretor técnico da Scot Consultoria, Gustavo Aguiar, e teve as participações do diretor-presidente da Scot Consultoria, Alcides Torres; do sócio-

consultor da MB Agro, Alexandre Mendonça de Barros; do professor da FEA/USP, Décio Zylbersztajn; do consultor agro do Itaú BBA, Guilherme de Melo, da analista da Empiricus, Marília Fontes; e do professor da Esalq/USP e pesquisador do Cepea, Sérgio De Zen.

Já no bloco dedicado ao mercado do boi gordo, mediado pelo diretor-presidente da Scot Consultoria, Alcides Torres, participaram do debate os diretores da Scot Consultoria Alex Lopes e Hyberville Neto; o diretor de relações com o pecuarista da JBS, Fábio Dias; o presidente da ABIEC, Jorge Camardelli; o sócio-diretor da Radar Investimentos, Leandro Bovo; e o professor da Esalq/USP e pesquisador do Cepea, Sérgio De Zen. Foram discutidos temas como o comportamento do mercado do boi gordo e da reposição em 2016, a baixa liquidez dos contratos no mercado futuro do boi gordo e as expectativas para o mercado e para a atividade pecuária em 2017. ●



Caravana da Produtividade levou tecnologia e informação para 7.500 pecuaristas de todo o país

Programa percorreu 66,7 mil km e passou por 141 cidades de 19 estados, que respondem por 80% do rebanho bovino nacional

Mylene Abud

“**R**odando o Brasil inteiro, vimos como o agro é importante e nos aproximamos mais dos pecuaristas,

levando informações e tecnologias para aumentar a produtividade”. A afirmação foi feita por Juliano Sabella, diretor de

Marketing Ruminantes da DSM, em evento que marcou o encerramento da Caravana da Produtividade 2016, realizado em

9 de dezembro, na churrascaria Fogo de Chão, em São Paulo (SP). “Por meio desse contato, pudemos levar informações sobre os nossos suplementos nutricionais e ferramentas que farão a atividade pecuária mais eficiente e lucrativa”, ressaltou.

Em sua segunda edição, a Caravana, uma iniciativa da Merial, com o apoio da DSM e das empresas Dow, JBS e VW, levou novas tecnologias e conhecimentos sobre temas como o controle sanitário, o manejo nutricional e de pastagens, a produção e a gestão estratégica da cadeia para cerca de 7.500 pecuaristas de corte e de leite de 141 cidades de 19 estados brasileiros, que respondem por 80% do rebanho bovino nacional ou aproximadamente 170 milhões de cabeças.

Com cinco roteiros estrategicamente definidos, a caravana, lançada no dia 12 de setembro, em Indaiatuba (SP), visitou,

em cerca de três meses, 493 fazendas, realizou 50 encontros de produtividade e promoveu ações em 188 pontos de vendas de insumos agropecuários, percorrendo 66.700 km.

“Superamos a meta, envolvendo 2.800 pecuaristas e visitando 493 fazendas, praticamente dobrando o número de participantes da edição anterior, e demos maior visibilidade ao programa”, ressaltou Jorge Espanha, presidente da Merial Brasil. Em sua opinião, cabe ao País, responsável pela comercialização de 22% da carne mundial, seguir a sua vocação de grande fornecedor de alimentos. “No segmento de carne, não há espaço para amadores”, pontuou.

“A Caravana é um movimento pela produtividade. A venda de produtos é uma consequência”, destacou Pedro Bacco, diretor da área de negócios de Grandes Animais da Merial Saúde Animal. Segundo

ele, os produtores de carne e de leite estão abertos às informações, mas têm dificuldade de consegui-las. “Foi fundamental chegar até onde estão os pecuaristas de corte e de leite, que normalmente não são impactados pelas ações das indústrias. São produtores que vivem da atividade e precisam de ajuda para melhorar os seus indicadores de eficiência”, resumiu. ●



Noite de encerramento da Caravana da Produtividade 2016

ROTEIROS DA CARAVANA DA PRODUTIVIDADE 2016

Equipe 1 (que teve a participação da Simcro):

Rio Grande do Sul,
Santa Catarina e Paraná

Equipe 2:

São Paulo e Mato Grosso do Sul

Equipe 3:

Rio de Janeiro, Espírito Santo,
Minas Gerais e Goiás

Equipe 4:

Bahia, Sergipe, Pernambuco,
Tocantins, Maranhão,
Ceará e Pará

Equipe 5:

Mato Grosso, Rondônia e Acre



Alta tecnologia para pecuária de leite e de corte

Participantes da Fenagro conhecem soluções alinhadas às modernas exigências de competitividade e qualidade



As mais recentes tecnologias de suplementação nutricional de bovinos de corte e leite da DSM, que encurtam o ciclo da pecuária de corte e contribuem para o aumento da produtividade das vacas de leite, em diferentes níveis de produção e

fases, foram apresentadas na Fenagro 2016 (Feira Nacional de Agropecuária), realizada em Salvador (BA), de 26 de novembro a 4 de dezembro.

“Durante a Fenagro, reforçamos as tecnologias da DSM em suplementação

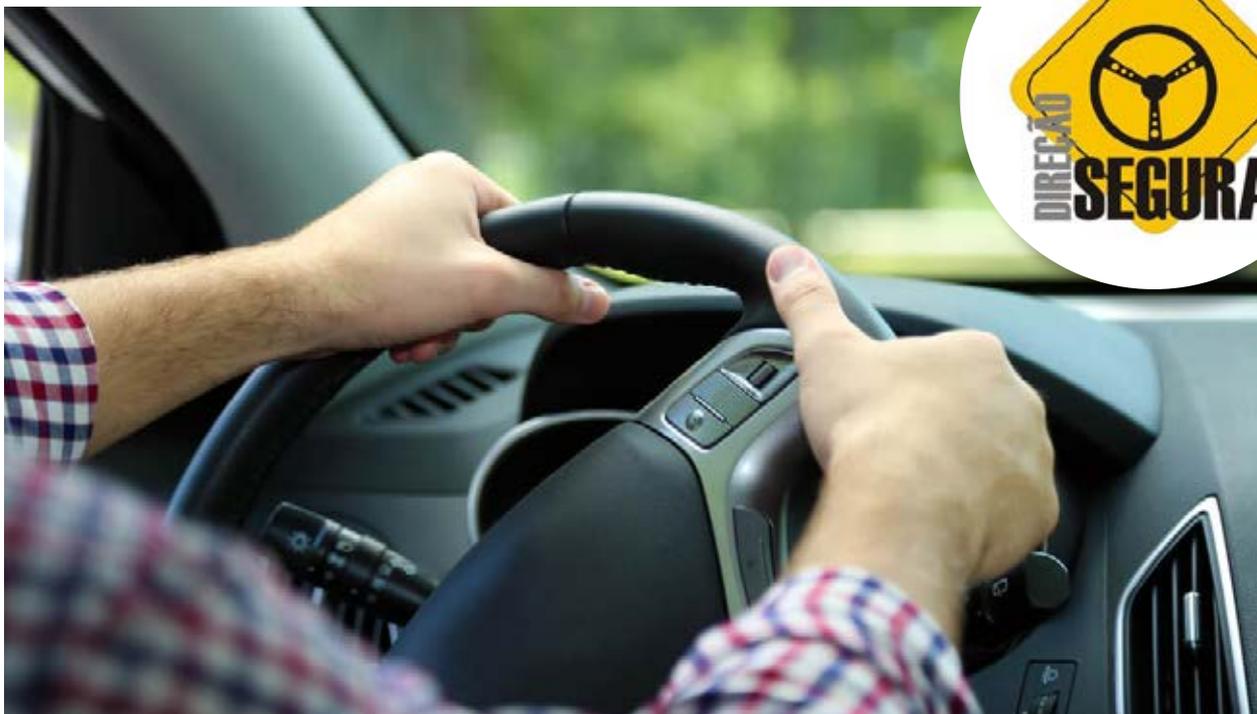
estratégica para encurtar o ciclo da pecuária de corte e apresentamos para a região a nova linha Bovigold® para o segmento leiteiro, que gera resultados positivos em termos de produtividade para as vacas”, contou Danilo Chaoui Pimenta, gerente de vendas da empresa para a região Nordeste. ●



O pecuarista José Eduardo Sanches visitou a unidade industrial de Mairinque em outubro de 2016. Da esquerda para a direita: Juliano Sabella, diretor de marketing – DSM Ruminantes Brasil; Luciano Morgan, gerente de categoria gado de corte – DSM Ruminantes Brasil; Ricardo Turquetto, gerente da fazenda; Thais Cardoso Rodrigues, representante comercial da Camilo e Cardoso Ltda; Flávio Marciano, gerente de vendas DSM; e José Eduardo Sanches.



Os sócios-proprietários das Rações Gereleite, de São Gotardo (MG), visitaram a unidade da DSM em São Paulo (SP). Da esquerda para a direita: Flávio Lage, gerente de canal de vendas fábrica de rações; Lúcio Lacerda Amorim; Carlos Roberto Ferreira da Silva, vice-presidente de Marketing e Vendas - DSM Ruminantes Brasil; Ariel Maffi, vice-presidente – DSM Ruminantes Brasil; e Frederico Prados Lima. Agachados: Equipe DSM Ruminantes Brasil: Guilherme Figueiredo, assistente técnico comercial; Carlos Paez, gerente de vendas; e Juliano Sabella, diretor de marketing.



Direção Segura, nosso dia a dia

Marcelo Vettorazzo

Gerente de SHE DSM

Estarmos próximos de nossos clientes é muito importante para a DSM. Nossas operações comerciais envolvem um grande número de profissionais que, diariamente, deslocam-se, muitas vezes por grandes distâncias, para buscar proximidade e levar as nossas soluções aos nossos parceiros comerciais.

Assim como qualquer outra atividade fabril e operacional, a condução de veículos impõe riscos aos nossos colaboradores. As longas distâncias

percorridas, as condições nem sempre ideais das estradas e as distrações durante a direção estão entre os fatores que, se não atacados, oferecem riscos de acidentes com alto potencial de gravidade.

Neste sentido, em linha com a sua vocação preventiva, desde 2014, a DSM desenvolve o Programa de Direção Segura, que inclui treinamentos, ações de comunicação e conscientização, políticas e gerenciamento de frotas focados nos diversos riscos relacionados à direção e aos cuidados a

serem tomados. O maior objetivo deste programa é somar elementos adicionais de segurança à experiência de nossa força de vendas, buscando manter nossas operações livres de acidentes.

Uma das premissas do Programa de Direção Segura da DSM é ser de longa duração, e não apenas uma campanha passageira, pois acreditamos que uma ação contínua traz resultados mais sustentáveis. Outro aspecto importante: muitas das atividades são realizadas em reuniões das áreas

comerciais, fazendo com que o tema de segurança seja inserido na discussão do dia a dia, e não seja um tema à parte. Além disso, a ideia é conscientizar não apenas por meio das técnicas seguras de direção, mas também através de uma conexão emocional, na qual experiências da estrada, boas e más, são compartilhadas para gerar um aprendizado e uma atmosfera coletiva de preocupação com a segurança.

Para facilitar e garantir a participação de todos, além das interações presenciais, é

fornecida uma plataforma on-line na qual, periodicamente, cada colaborador conclui módulos de treinamento específicos.

Há três anos este programa, vem trazendo bons resultados sendo que, desde o seu lançamento em 2014, não tivemos nenhuma ocorrência que tenha colocado a vida ou a integridade física de nossa equipe em risco. Além da área de SHE, o programa conta com o apoio das áreas de Gestão de Frotas, Recursos Humanos e de Comunicação e Marketing. Este aspecto multidisciplinar, somado ao total apoio de toda a liderança da

empresa, é fundamental para o sucesso e a longevidade da iniciativa.

E por falar em vida, é sempre importante lembrar que a DSM, em suas 12 Regras Salva Vidas, tem quatro delas dedicadas à aspectos de Direção Segura. Essas regras básicas e vitais são vivenciadas diariamente por toda a nossa equipe e a sua aplicação garante que todos nós, após um dia de trabalho, voltemos para nossas casas tão felizes e saudáveis quanto quando saímos para trabalhar pela manhã. Segurança é o nosso dia a dia, sempre! 

ATENÇÃO!



Não consuma álcool ou drogas e tenha cuidado com remédios que possam causar alterações no sistema nervoso (sonolência, excitação etc).



Dirija com responsabilidade e siga as leis de trânsito. Nunca exceda a velocidade permitida e nunca utilize o celular ao dirigir. Hoje, o uso do celular já é a maior causa de acidentes graves e mortes, não só no Brasil, mas no mundo todo!



Planeje a sua viagem para que possa realizá-la de forma tranquila e saudável, sem “correrias”. Cuidado com o sono e a ansiedade ao conduzir o veículo.



Utilize sempre o cinto de segurança, inclusive em curtíssimas distâncias e em baixa velocidade, e garanta que todos os seus passageiros também o estejam utilizando antes de partir.

DSM lança programa voltado às universidades brasileiras e latino-americanas



Cristina Cortinhas e Guilherme Vasconcelos, da área de Inovação, com estudantes durante o DSM Day

Verônica Lopes Schvartzaid

Trainee Marketing Ruminantes

Francine T. Falleiros Dias

Supervisora de Inovação e Ciência Aplicada

Com o objetivo de aproximar a empresa do público acadêmico, principalmente no segmento de Ciências Agrárias, em 2015, a DSM lançou o programa “DSM at Universities”, que abrange o Brasil e a América Latina

e tem como proposta apresentar os valores da empresa, trocar experiências e pontos de vista, além de compartilhar conhecimento sobre os mais inovadores conceitos e as tecnologias utilizadas em nutrição animal.

O programa está baseado no apoio de professores e grupos estudantis, que estreitam as relações entre a DSM e a academia. Essa relação permite a participação da DSM em projetos extracurriculares nos cursos de Graduação

e Pós-Graduação, com atividades e palestras ministradas por uma equipe técnica da DSM especializada em pecuária de corte e leite, avicultura, suinocultura e pequenos animais.

O “DSM at Universities” está dividido em 13 subprojetos: DSM Days, Dias de Campo, Ciclo de Palestras, Palestras Técnicas, Curso Teórico Prático, visitas à fábrica, Feira de Carreiras, Semanas Acadêmicas, Palestras em Cursos, Palestras em Grupos de Estudo, aulas em cursos de Graduação e de Pós-Graduação e o programa de estágio.

No ano de seu surgimento, foram realizados os DSM Days que atingiram um público de 520 ouvintes, entre estudantes e professores e um total de seis universidades no Brasil (UFGD - Universidade Federal da Grande Dourados, Universidade Estadual

“

O programa está baseado no apoio de professores e grupos estudantis, que estreitam as relações entre a DSM e a academia. Essa relação permite a participação da DSM em projetos extracurriculares nos cursos de Graduação e Pós-Graduação, com atividades e palestras ministradas por uma equipe técnica da DSM especializada em pecuária de corte e leite, avicultura, suinocultura e pequenos animais.

”

Paulista (UNESP), campi de Jaboticabal e Botucatu -SP, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Universidade Estadual de Londrina (UEL) e Universidade Estadual

do Mato Grosso do Sul(UEMS) e duas na América Latina (Universidad de Costa Rica, Universidad Nacional Agraria La Molina - Perú). Em 2016, a iniciativa ganhou corpo e as ações foram expandidas, atingindo um público de 943 ouvintes entre estudantes e professores de oito universidades no Brasil - Universidade Federal de Uberlândia (UFU), UNESP de Botucatu - SP, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC), Max Planck, Universidade de São Paulo (USP) - campi de São Paulo e Pirassununga - SP e Universidade Federal de Viçosa (UFV) - e 5 na América Latina (Universidad de San Carlos de Guatemala, Universidad de Costa Rica, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Autónoma del Estado de Morelos - México e Universidad Nacional Autónoma de México). Foram abordados diversos temas das áreas de

>>>



Rosendo Lopes ministrando palestra durante Dia de Campo



Alunos participando do DSM Day no México

Monogástricos, Ruminantes e Pet, com o apoio dos colegas locais da DSM.

Em 2016, os eventos com formato de Dias de Campo foram dedicados aos alunos da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), em Minas Gerais, e da Universidade Federal da Bahia (UFBA), em Salvador. As ações reuniram em torno de 70 estudantes e abordaram os temas de “Tecnologias Aplicadas à Nutrição de Gado de Corte e Resultados em Produtividade” e “Nutrição em gado de corte”, conduzidas pelo supervisor de vendas Gabriel Ávila e pelo assistente técnico comercial Rosendo

Lopes, respectivamente. A abordagem diferenciada sobre o assunto levou aos alunos a perspectiva do trabalho dos profissionais de Agrárias no campo. Neste mesmo ano, a DSM participou ativamente de três Feiras de Carreiras organizadas pelas universidades e por grupos estudantis, sendo elas a Universidade Federal de Viçosa (UFV) - MG, a UFU e a Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS), em Campo Grande – MS. Nos eventos, foram apresentadas a empresa DSM e as oportunidades existentes para os alunos de graduação e recém-formados pelos colaboradores Tácio Matos, Ronaldo Bosa,

Gabriel Ávila, João Becegato, Velter Rosa e José Bruno Filho. Um número aproximado de 400 alunos de graduação foi atingido e o resultado positivo das intervenções foi a seleção de dois estudantes presentes nos eventos para o programa de estágio das empresas DSM e Fabiani Saúde Animal.

É tradição nas universidades de Agrárias a organização de semanas acadêmicas por parte dos alunos. Em 2016, a DSM participou deste perfil de evento na Universidade Federal do Tocantins (UFT), na cidade de Araguaína – TO, e na UFMS. Os temas trabalhados foram a “Nutrição de animais

em confinamento” e o “Uso de aditivos na Nutrição animal”, apresentados pelos assistentes técnicos comerciais Ranniere Parente e Gustavo Reis, e pelo supervisor de vendas Ricardo Verdi. Cerca de 150 alunos estiveram presentes.

A equipe técnica da DSM também participou de quatro palestras nas Universidades do Oeste Paulista (UNOESTE), em Presidente Prudente - SP, na Universidade Federal do Mato Grosso (UFMT), em Rondonópolis, e na UFMS, em Campo Grande - MS. Na UNOESTE, o assistente técnico comercial da DSM, Alex Ortelan, trabalhou o tema “Nutrição em Confinamento”, enquanto na UFMT o assistente técnico comercial da empresa, Marcus Vinicius Carvalho, participou de duas palestras, abordando a “Suplementação em bovinos de corte” e o “Uso de aditivos na Nutrição de gado de corte”. Já os assistentes técnicos comerciais Lessandro Dossi e Velter Rosa realizaram uma palestra na UFMS sobre a “Estrutura no confinamento de bovinos de corte” falando para 315 estudantes de diferentes cursos.

Ainda em 2016, o Curso “Bases de Sucesso para Bovinocultura de Corte” organizado pela empresa Junior CAP Jr., da UNESP, no campus de Jabotical (SP), recebeu o apoio da DSM e uma palestra ministrada pelo assistente técnico comercial Luiz Roberto Neto. Na oportunidade, foi apresentado o tema “Utilização de Aditivos na dieta de Bovinos de Corte”, para um público estimado



As ações realizadas nos anos de 2015 e 2016 mostram a importância da disseminação do conhecimento e nos dão a oportunidade de apresentar à sociedade os excelentes resultados do uso das tecnologias DSM na nutrição animal e, desta maneira, colaborar para o desenvolvimento de uma produção cada vez mais sustentável. Para 2017, o projeto segue ativo e a proposta é envolver cada vez mais universidades e estudantes no “DSM at Universities”.



em 100 pessoas, entre alunos da graduação e da pós-graduação.

O Programa de Estágio é realizado em parceria da DSM com a empresa Fabiani Saúde Animal. No ano de 2016, o programa selecionou 8 alunos de medicina veterinária, zootecnia e agronomia de diversas universidades do Brasil para desenvolverem suas atividades curriculares nas Fazendas Caçadinha e União, e no Centro de Inovação e Ciência Aplicada em Gado de Corte da DSM, situados no município de Rio Brillhante - MS. Durante o estágio, os estudantes participaram do manejo nutritivo, produtivo, reprodutivo e sanitário dos bovinos, receberam treinamentos técnicos das equipes DSM e Fabiani e visitaram as

fábricas das duas companhias, localizadas nas cidades de São Paulo, Mairinque e Campinas - SP. Devido ao grande sucesso do primeiro ano do programa de estágio, as companhias já planejaram para 2017 a seleção de 18 novos alunos.

As ações realizadas nos anos de 2015 e 2016 mostram a importância da disseminação do conhecimento e nos dão a oportunidade de apresentar à sociedade os excelentes resultados do uso das tecnologias DSM na nutrição animal e, desta maneira, colaborar para o desenvolvimento de uma produção cada vez mais sustentável. Para 2017, o projeto segue ativo e a proposta é envolver cada vez mais universidades e estudantes no “DSM at Universities”.



Tortuga é a marca preferida dos goianos

A marca Tortuga, por meio de seus produtos da linha Fosbovi®, foi eleita a preferida dos pecuaristas de Goiás na categoria “Sal Mineral” pela 12ª vez consecutiva, em 2016, no prêmio POP LIST. Realizada pelo jornal O Popular, a 24ª edição premiou 57 empresas que se destacaram na preferência do consumidor em 62 segmentos, durante jantar que aconteceu em 3 de novembro, em Goiânia (GO). Rodrigo Andrade, gerente de vendas da região, e Hugo Resende, gerente nacional de Confinamento, receberam o prêmio em nome da DSM.



Troféu Touro de Ouro premia marca Tortuga



Pela oitava vez, a marca Tortuga foi premiada no Troféu Touro de Ouro, realizado pela Revista AG do Criador, nas categorias ‘Sal Mineral’ e ‘Proteinado’. Como em todos os anos, os vencedores foram definidos por meio de votação popular. A cerimônia de premiação ocorreu em 4 de novembro na sede da Sociedade Rural Brasileira, em São Paulo, capital. Leandro Ferreira, coordenador de Marketing, representou a empresa na premiação.

Excelência no agronegócio

A marca Tortuga foi premiada na categoria Excelência no Agronegócio da Nelore de Ouro. O prêmio foi entregue em evento promovido pela Associação dos Criadores de Nelore do Brasil (ACNB), no dia 12/12/2016, em São Paulo. A Nelore Fest, conhecida também como o Oscar da Pecuária, reuniu em sua 17ª edição, toda a cadeia produtiva da carne e premiou personalidades e empresas que fizeram a diferença para a pecuária nacional em 2016.



Juliano Sabella (à direita), representando a DSM, recebeu o Troféu Nelore Fest das mãos de Pedro Gustavo Britto Novis, presidente da Associação dos Criadores de Nelore do Brasil (ACNB)

Marca premiada no Top List Rural 2016



Túlio Ramalho e Juliano Sabella durante a premiação

Criado em 2001, o Top List Rural é uma espécie de eleição, onde os leitores da Revista Rural escolhem as marcas e produtos que mais admiram e confiam. Como resultado da 16ª edição da pesquisa em 2016, a Tortuga foi a marca escolhida na categorial Sal Mineral, com 41% dos votos. Esta pesquisa recebeu 1.300 questionários sendo 34% do Sudeste, 32% Centro-Oeste, 21% Sul e 13% Norte e Nordeste. Desde o início da pesquisa, há 16 anos, a marca Tortuga é premiada nesta categoria.



Investindo nas novas gerações

Projeto Jovem Profissional, do Instituto Tortuga, reuniu estudantes, professores, colaboradores da DSM e autoridades do município de Mairinque para o evento de encerramento da edição de 2016

Fernanda Mendonça Rodrigues

Comunicação DSM

Desde 2010, o Instituto Tortuga, subsidiado pela DSM, promove o Projeto Jovem Profissional, em parceria com a Secretaria da Educação de Mairinque (SP), que oferece uma visão de futuro profissional aos alunos do Ensino Fundamental II da rede municipal. Durante o Projeto, a DSM recebe os jovens com o objetivo de auxiliá-los na decisão da carreira profissional, realizando visitas à unidade industrial de Mairinque e identificando oportunidades na região, com o apoio dos colaboradores

da empresa. Em 18 de novembro do ano passado, foi realizado o encerramento da edição 2016 do Projeto, no auditório do Cemec (Centro Municipal de Educação e Cultura), em Mairinque, com a presença de mais de 700 alunos.

O evento contou com a participação da vice-prefeita do município, Marli Moraes; do diretor de Formação Pedagógica da Secretaria Municipal de Educação, Marco Donadon; da coordenadora do Instituto Tortuga, Cristina Rodrigues; do diretor da

Unidade Industrial de Mairinque da DSM, Hans Stach; do diretor de Security da DSM, Leonardo Simão; e do coordenador do Projeto PALCO, Leandro Oliva.

Segundo Cristina Rodrigues, o diferencial desta edição foi o desafio dado para que cada escola desenvolvesse um projeto social ou ambiental, cujo vencedor seria patrocinado pelo Instituto Tortuga. "Todos os projetos foram avaliados por uma comissão formada por colaboradores da DSM. A escolha dos vencedores foi muito difícil, pois todas as escolas desenvolveram

trabalhos incríveis. Porém, conseguimos premiar os três melhores projetos, que serão aplicados ao longo do ano de 2017”, contou a coordenadora do Instituto Tortuga, complementando que cada escola contou com a orientação de “padrinhos” formados por colaboradores da DSM.

Marli Moraes ressaltou que o futuro está nas mãos dos jovens. “Nós, como políticos, temos a responsabilidade

de orientar e encaminhar os jovens para termos um futuro melhor para o Brasil. A DSM contribui para a formação de uma nova geração de vencedores ao abrir as suas portas e mostrar como a indústria trabalha”, disse a vice-prefeita, durante o evento de encerramento.

Com a edição de 2016, o Projeto Jovem Profissional já soma a participação de 12 escolas, 307 professores e 4.650 alunos

da região de Mairinque. “O Projeto tem alcançado ótimos resultados, auxiliando os jovens na decisão da carreira profissional e identificando oportunidades na região, e isso se deve, também, à dedicação dos professores e colaboradores da DSM. Para 2017, a meta é receber 700 estudantes e envolver mais colaboradores para contribuir com a formação dos jovens”, finalizou Cristina.



Conheça os projetos das escolas vencedoras

1º Lugar - Escola Horácio Ribeiro **Padrinho: Gercino de Moraes** **Tema: “Escola & Comunidade”**

Objetivo: Estimular a mudança de atitude e a formação de novos hábitos através da reutilização de material descartável na confecção de novos produtos, contribuindo para um ambiente mais saudável para a vida presente e para as gerações futuras. A venda dos produtos gera a renda das oficinas, que é destinada para auxiliar uma entidade do município, no caso o “Asilo São Vicente de Paula”.

2º lugar - E.M. Emilia **Miranda Borges** **Madrinha: Patricia Preto** **Tema: “Eco Escola Plantando a Semente do Amanhã”**

Objetivo: Implantar um sistema de aproveitamento de água de chuva em cisterna, além de uma horta com um sistema de compostagem. Essa ação pedagógica de construção visa explorar a multiplicidade das formas de aprender, integrando as diversas fontes e recursos de aprendizagem, proporcionando uma atividade de observação e de pesquisa, educando para a prática de um modo de vida sustentável.

3º lugar - E.M. Profª Maria Ines **Blanco Abreu - MIBA** **Madrinha: Adriana Pineda** **Tema: “Sala Multimídia”**

Objetivo: Proporcionar um ambiente onde seja possível a interação entre os membros da comunidade escolar; aproximar o ambiente escolar à realidade de um público novo e conectado com as mais diversas mídias; e melhorar o desempenho dos alunos em atividades práticas, como ensaios artísticos, apresentação de seminários, experimentos científicos etc. O projeto terá a parceria da Prefeitura Municipal de Mairinque. Os técnicos responsáveis projetaram a sala levando em consideração a sustentabilidade, utilizando a luz natural e com aberturas para ventilação cruzada, melhorando a climatização do ambiente. O espaço também será acessível para atender os alunos com necessidades especiais.



Respeito é o “ingrediente” certo para o sucesso profissional

Ricardo Moraes conta a sua trajetória dentro da DSM e fala sobre o amor e a dedicação aos equinos

Larissa Vieira

O amor pelos cavalos sempre motivou o atual gerente de categoria Equinos da DSM, Ricardo Moraes. Antes mesmo da faculdade de medicina veterinária, concluída em 2004, o envolvimento com

os animais já fazia parte da sua vida. No seu currículo, estágios e a passagem por grandes empresas no segmento agregaram à sua experiência antes de assumir o cargo exercido hoje.

“Eu trabalhava e competia em esportes com cavalos e, antes da graduação, já buscava por oportunidades com os mais experientes profissionais do ramo, trabalhando, inclusive em algumas empresas do setor. Cheguei

a trabalhar com clínica e odontologia equina por um bom período e depois fui representante de uma multinacional de rações para cavalos, por três anos, quando surgiu o convite para trabalhar na Tortuga”, lembrou.

Ricardo ingressou na DSM em março de 2010, como promotor técnico da linha de Equinos e, desde 2015, assumiu a gerência da categoria. Atualmente, a empresa detém um portfólio completo para a suplementação nutricional dos equídeos.

CARREIRA E FAMÍLIA

As lembranças da infância e a base familiar foram determinantes para a construção da sua carreira e fundamental para o seu crescimento pessoal. Segundo ele, o pai foi o grande responsável e sempre o motivou e o incentivou sobre as suas escolhas.

“Sempre digo: primeiramente, temos que gostar do que fazemos. Acordar felizes e com motivação. Essas são as ferramentas principais para qualquer profissão, e isso aprendi com ele. Eu me recordo das suas palavras: ‘levante cedo e faça acontecer, a vida é muito rápida para ficarmos apenas olhando’. Nunca me esqueço disso! Além do mais, aprendi a respeitar os animais com que trabalho e, no ambiente empresarial, o respeito pelos colegas e a busca por melhores soluções para o negócio são determinantes”, afirmou.

RECONHECIMENTO

Satisfação, respeito e confiança. Essas palavras fazem parte do vocabulário do

médico-veterinário, principalmente quando o assunto envolve a sua equipe de trabalho.

Segundo ele, a rotina diária tem um importante envolvimento direto com outros departamentos, como o de Marketing e Vendas, onde são realizadas ações de divulgação das linhas de equinos produzidas pela DSM.

“Visitamos clientes em todo o Brasil e em outros países também. Realizamos palestras e eventos em diversas localidades. Estamos sempre em movimento. O foco da DSM é atender às necessidades dos nossos clientes, sempre oferecendo soluções de alta tecnologia com o suporte de equipe técnica qualificada”, explica.

Para Ricardo, esse envolvimento valoriza ainda mais a evolução e o crescimento de toda a equipe com o trabalho executado.

“Temos um time muito bem treinado composto por gerentes, supervisores e assistentes técnicos (ATCs). A linha para equinos iniciou, neste ano, um projeto chamado Cavalaria DSM, no qual 20 ATCs de todo o Brasil receberam treinamentos com os melhores profissionais do segmento, atendendo aos clientes que necessitam de um suporte bem específico para esta linha. É uma grande satisfação poder trabalhar com uma equipe de altíssima performance. Há muito respeito e confiança, além de ser um ambiente saudável para se trabalhar”, relata.

Sempre otimista, ele garante que a grande motivação dentro da companhia é a sua representatividade dentro do mercado nacional e internacional, além do cuidado

“

(...) levante cedo e faça acontecer, a vida é muito rápida para ficarmos apenas olhando. Quanto mais nos aperfeiçoarmos e concretizarmos negócios, mais oportunidades de crescimento aparecerão.

”

em relação à fabricação dos produtos voltados para a nutrição animal e a atenção em relação aos colaboradores. “Quanto mais nos aperfeiçoarmos e concretizarmos negócios, mais oportunidades de crescimento aparecerão”, pontuou. 



Satisfação no trabalho e segurança familiar são fundamentais

Para o gerente da Fazenda Vista Alegre, o sucesso da atividade depende do manejo correto na suplementação dos animais

Mylene Abud

Celso Aparecido Mendonça nasceu em Presidente Bernardes (SP) e sempre trabalhou na propriedade da família. Só se ausentou quando decidiu ir para a região de Alta Floresta (MT), onde, por oito anos, foi proprietário de uma comitiva de gado e transportava animais entre as diversas fazendas. Após vender a tropa, voltou para a sua cidade natal. E foi lá que conheceu Daniel Rocha, que o convidou a trabalhar em sua propriedade, seu primeiro emprego fora da empresa familiar.

“O estradão das comitivas é muito bom, você adquire uma experiência de vida fantástica. No entanto, uma hora a sua família precisa de um lugar para poder ter segurança e estabilidade”, conta ele, há três anos gerente pecuário da Fazenda Vista Alegre.

Localizada entre os municípios de Presidente Bernardes e Santo Anastácio, às margens da rodovia Raposo Tavares, a propriedade trabalha com pecuária de corte em sistema de pasto e confinamento, com ciclo completo – cria, recria e engorda a pasto, além de criar gado de leite e pequenos ruminantes.

Noticiário: O que lhe causa mais orgulho em seu trabalho com pecuária?

Celso: A evolução dos animais, desde o nascimento até o abate, encarando sempre os desafios do dia a dia da propriedade e vibrando com as conquistas diárias. É muito satisfatório quando vemos os resultados positivos da fazenda.

Noticiário: No dia a dia da fazenda, qual a maior dificuldade enfrentada?

Celso: Atualmente, devido ao sistema implantado na propriedade com sua infraestrutura, desde a produção dos proteicos e



proteico-energéticos até a distribuição nos pastos, em que cada conjunto de pastos possui um container para o armazenamento de aproximadamente 70 sacos da mistura, as dificuldades são mais amenizadas. Houve um sinergismo junto ao proprietário para a elaboração do projeto.

Noticiário: Daquilo que você aprendeu na fazenda, o que destaca como importante?

Celso: Seguir corretamente os processos implantados na propriedade, pois somente atingiremos o sucesso se fizermos um manejo correto de suplementação dos animais. O mais importante acredito ser a transparência no diálogo junto ao proprietário, levando problemas e soluções. Temos que conversar bastante para que o sucesso do empreendimento seja alcançado. E observar os resultados zootécnicos da propriedade, pois temos que visualizar a fazenda como uma indústria na produção animal.

Noticiário: Qual a importância da fazenda na sua vida e da sua família hoje?

Celso: Além do trabalho ser gratificante, a segurança propiciada pela propriedade, tanto para mim quanto para a minha família, acredito que sejam pontos importantes para assegurar um bom ambiente de trabalho. Outro ponto importante é a localização muito próxima da cidade, o que assegura logística para a minha família.

Noticiário: Como a DSM contribui para a sua rotina de trabalho na fazenda?

Celso: O projeto da propriedade foi baseado na confiabilidade dos produtos da marca DSM com os Minerais Tortuga e a busca dos resultados está relacionada a isso, fora a praticidade do Fosbovi® Núcleo Proteico para ser utilizado nas formulações.



3 FATORES DECISIVOS
PARA MAIOR PRODUÇÃO DE LEITE !

RAÇA
INSTALAÇÕES e
Superbovigold k6

CONCENTRADO PROTEICO VITAMINICO E MINERAL
UM PRODUTO QUE POSSIBILITA

- Preparar uma ração completa, econômica e sempre igual
- Obter da vaca, o máximo que ela pode produzir (importante para a seleção e para o controle leiteiro)
- Uma parição por ano, pela melhor conservação do animal
- Manter os animais fortes, saudios e livres do perigo da tuberculose e outras doenças.

MATRIZ: AV. JOAO DIAS, 1554 — C. P. 15023 — STO. AMARAO — FONES: 61-3112 — 61-1856 — SAO PAULO

FILIAL: AV. FARFA, 2932 — C. P. 2004 — END. TELEGR. «TORTUGA» — PORTO ALEGRE — RIO GRANDE DO SUL

TORTUGA
COMPANHIA ZOOTECNICA AGRARIA

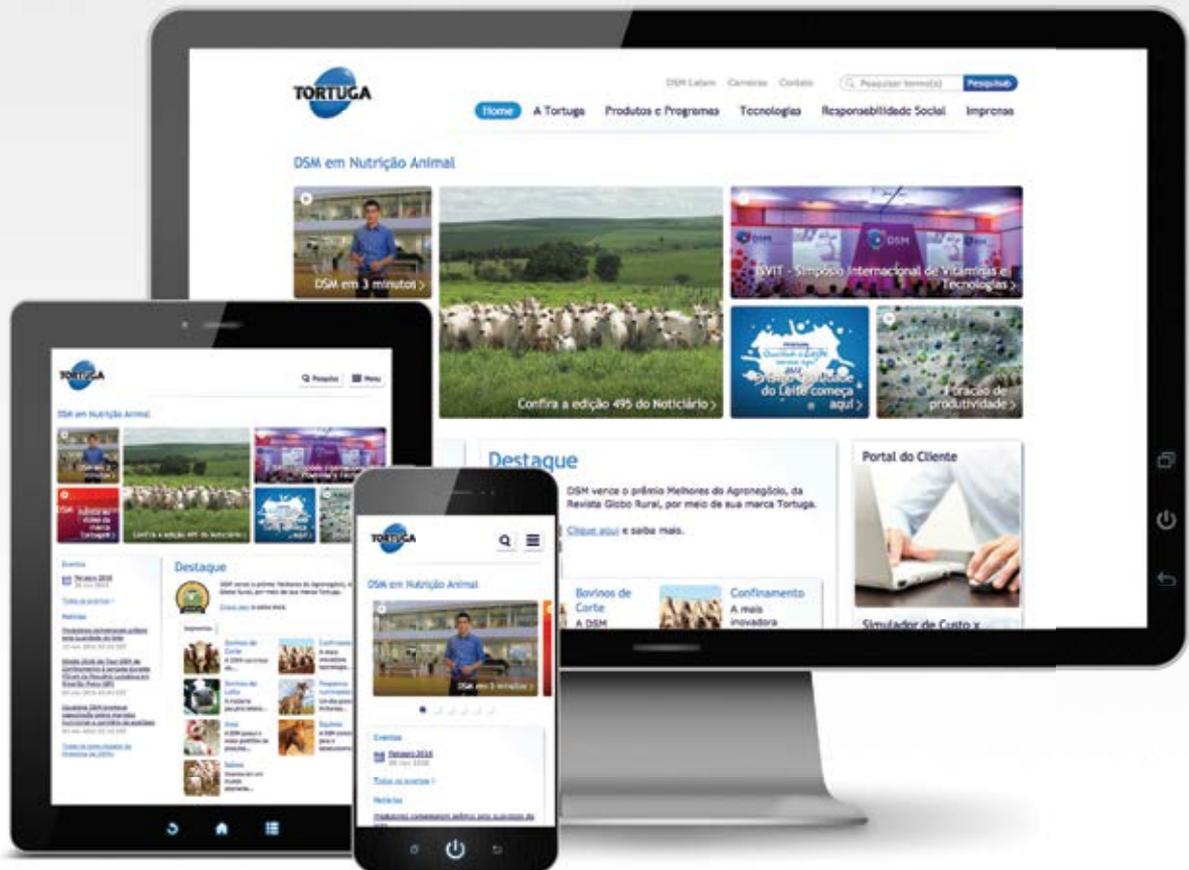
DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS DOS PRODUTOS VETERINARIOS CARLO ERBA. PARA TODO O BRASIL.

Bovigold já era “Super” em 1965.

Anúncio da marca Tortuga na edição 115 do Noticiário (Fevereiro de 1965)



Fique por dentro da marca Tortuga[®] em todas as telas.



O site da marca Tortuga[®], da DSM, está com novo layout, mais informações sobre os produtos e notícias.

Visite o novo site da Tortuga[®]. Lá, você encontrará diversas informações sobre toda a linha de produtos, poderá ler as matérias do Noticiário, informações sobre eventos e iniciativas da marca. O melhor é que a plataforma está totalmente adaptada para visualização em outras telas, como tablets e smartphones.

Acesse, curta e compartilhe.
www.tortuga.com.br

