

Noticiário

EDIÇÃO 499
ANO 63
MAI/JUN 2017



Nós vamos DSMizar o mundo!

Voltada para mais de 700 profissionais de todo o País, Convenção de Vendas reúne a maior equipe técnica comercial de nutrição animal da América Latina

Entrevista

Luiz Carlos Rodrigues, presidente da
Associação Brasileira dos Criadores de Girolando



FOSSIL

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®



DSM

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

Entrevista | Luiz Carlos Rodrigues

Leite é um negócio rentável

Momento atual é ideal para investir em tecnologia

08



Capa

Nós vamos DSMizar o mundo!

12

Especial

Um inverno de boi gordo e balde cheio

24



Economia & Negócios

Pecuária do amanhã depende das decisões de hoje

28

Nossa Gente

Líder inspirador, garantia de equipe motivada e bom atendimento ao produtor

74



Segmentos

Confinamento 36
Gado de Corte 40

Gado de Leite 46
Equídeos 56

Seções

Cotações 07
Especial 24
Economia & Negócios 28
Sucessão & Sucesso 30
Pesquisa, Tecnologia e Inovação 34

Agroindústria de Ração 54
Programa PITT 58
DSM Participa 66
SHE 70
Institucional 72

Nossa Gente 74
DSM Visita 77
Na Lida do Dia a Dia 78
Túnel do Tempo 79



Equipe engajada



2017 está sendo um grande ano para toda a equipe da Tortuga | DSM. Após realizarmos, em fevereiro, a segunda edição do International Symposium on Vitamins and Technologies (ISVIT), promovemos, de 13 a 16 de março, a maior Convenção Nacional de Vendas da história da empresa. Consequimos reunir, em quatro dias de programação intensa, 700 profissionais de todos os cantos do País, que, juntos, formam a maior equipe técnica comercial de nutrição animal da América Latina!

Além das palestras técnicas e motivacionais, o que marcou o evento foi a forte integração pessoal, o fortalecimento do espírito de grupo. Foi emocionante ver o engajamento de todos os funcionários, não só nas atividades, mas no sentimento de coletividade e no amor à camisa. E a cobertura completa da Convenção Nacional de Vendas, como não poderia deixar de ser, é o tema da “Matéria de Capa” desta edição.

Os cuidados com o manejo nutricional no outono/inverno, conhecido como período de seca, é o destaque da seção “Especial”. Em muitas regiões, a falta de chuvas e a queda da temperatura deixam os pastos mais secos. Sem um pasto adequado, os animais podem perder o peso conquistado no período de águas e ter a sua produtividade afetada. E é aí que entra a suplementação, para corrigir a deficiência alimentar dos bovinos.

Na “Entrevista”, o presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Girolando, Luiz Carlos Rodrigues, fala sobre o bom momento da pecuária leiteira e a necessidade de se investir em tecnologia, para garantir a sustentabilidade do negócio.

O benefício dos óleos essenciais para a saúde das bezerras pode ser conferido em “Pesquisa, Tecnologia e Inovação”. E, passada a turbulência, o aquecimento do mercado de proteína animal brasileiro é o tema da seção “Economia & Negócios”.

Várias novidades também são apresentadas nas seções “Equídeos”, “Programa PITT”, “Agroindústria de Ração”, “Gado de Corte” e “Gado de Leite”, entre muitas outras.

Boa leitura!

Ariel Maffi

Vice-Presidente Ruminantes Brasil



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

Colaboraram nesta edição

Andrei Beskow
Aydison Nogueira
Benedito Rennó
Celso Garcia
Cristina Simões Cortinhas
Giovani Noro
Henrique Dias
Marcio Antonio Dall Acqua
Marcos Baruselli
Pedro Trindade
Ricardo Dresch
Ricardo Faria
Ricardo Verdi
Sergio De Zen
William Sousa

 [tortuga.com.br/blog](https://twitter.com/tortuga.com.br/blog)

 facebook.com/tortugadsm

 instagram.com/tortuga.dsm

 youtube.com/TortugaDSM

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

Tortuga | DSM

Fotos

Arquivo Tortuga | DSM / Arquivo Publique Banco de Imagens /
Arquivo IstockPhoto, Adriano Borges (Família Braga)

Impressão

Gráfica Araguaia

Tiragem

45 mil exemplares



Soluções de Marketing em Agropécias

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



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>

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



Média do dólar	US\$
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
jan/17	3,20
fev/17	3,11
mar/17	3,13
abr/17	3,14
mai/17	3,21

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

1º TRIMESTRE 2017	jan/17	fev/17	mar/17
Boi Gordo (@)	R\$ 148,39 - US\$ 46,43	R\$ 144,99 - US\$ 46,63	R\$ 143,33 - US\$ 45,83
Suínos (@)	61,98	73,14	65,65
Frango Vivo (kg)	2,66	2,63	2,70
Ovos Bco Ext. (30dz)	61,52	84,57	88,60
Leite (L)	1,34	1,34	1,34
Milho (saca)	35,92	36,21	33,77
Soja (saca)	76,03	73,86	70,01

2º TRIMESTRE 2017	abr/17	mai/17
Boi Gordo (@)	R\$ 136,80 - US\$ 43,63	R\$ 136,80 - US\$ 43,63
Suínos (@)	58,16	58,16
Frango Vivo (kg)	2,50	2,50
Ovos Bco Ext. (30dz)	91,95	91,95
Leite (L)	1,34	1,34
Milho (saca)	28,32	28,32
Soja (saca)	65,82	65,82

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>



Leite é um negócio rentável

Momento atual é ideal para investir em tecnologia

Larissa Vieira

A pecuária leiteira respira um pouco mais aliviada nestes primeiros meses de 2017 com uma rentabilidade maior, impulsionada pelo leve aumento dos preços pagos ao produtor e pela queda dos custos de produção. Para o presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Girolando, Luiz Carlos Rodrigues, esta é a hora de investir em tecnologia para garantir a sustentabilidade do negócio. Agropecuarista com atuação na produção de grãos e nas pecuárias de leite e de corte, ele assumiu a entidade em 2017, com a responsabilidade de consolidar o projeto internacional da raça Girolando e de democratizar o uso da genética de ponta no Brasil.

Com quase quatro mil associados, a entidade tem um banco de dados de mais de 1,6 milhão de animais certificados e comemora, em 2017, os 20 anos de uma de suas principais ferramentas de seleção: o Teste de Progênie. Entre os dias 28 de junho e 1º de julho, em Belo Horizonte (MG), Luiz Carlos Rodrigues será o anfitrião de uma das principais exposições de gado leiteiro do Brasil, a Megaleite, e tem, entre suas parceiras, a Tortuga | DSM. Nesta entrevista, ele faz uma análise do mercado de leite e de genética, mostra as ações para consolidar a raça mundialmente e conta por que o Girolando se tornou uma das principais alternativas de produção de leite, tanto a pasto quanto em sistema de confinamento.

Noticiário - Quais as perspectivas para a pecuária leiteira diante do cenário atual do país?

Luiz Carlos Rodrigues - No caso específico do leite, acredito que será um ano bom em decorrência da redução dos custos de produção e do aumento no preço do leite. O primeiro trimestre já mostrou uma leve recuperação do preço pago ao produtor, o que permitirá maiores investimentos em animais de qualidade e em suplementação nutricional. Apesar de ser um ano desafiador, o produtor de leite precisa aproveitar o momento para investir em tecnologia, pois só vence no mercado quem oferta produto de qualidade.

Noticiário - Então, produzir leite no Brasil é um bom negócio?

Luiz Carlos Rodrigues - Posso afirmar, com toda segurança, que a pecuária leiteira, em termos de rentabilidade por hectare, é mais rentável que muitas outras atividades dentro do agronegócio. O leite é uma das três principais fontes de geração de emprego e de renda na maioria dos municípios brasileiros. Hoje, o Brasil tem

“

O primeiro trimestre já mostrou uma leve recuperação do preço pago ao produtor, o que permitirá maiores investimentos em animais de qualidade e em suplementação nutricional. Apesar de ser um ano desafiador, o produtor de leite precisa aproveitar o momento para investir em tecnologia, pois só vence no mercado quem oferta produto de qualidade.

”

grandes projetos de produção, altamente tecnológicos. Muitos produtores estão conseguindo aumentar o volume de produção por adotarem bases sustentáveis de crescimento focadas no tripé genética, nutrição e sanidade. Quanto melhor a gestão tecnológica e econômico-financeira da propriedade, maior lucratividade com o leite o produtor terá.

Noticiário - Boa parte dos produtores de leite no Brasil é de pequenos produtores, sem escala de produção. Como melhorar a produtividade e a rentabilidade dessas pequenas propriedades?

Luiz Carlos Rodrigues - Não existe outro caminho para se elevar a produtividade do rebanho que não passe pelo melhoramento >>>



genético dos animais. As propriedades que investem em touros melhoradores estão elevando consideravelmente a produtividade. Um levantamento feito pela Embrapa Gado de Leite apontou que o uso de touros, provados pelo Teste de Progênie da Raça Girolando, nos acasalamentos, elevou em mais de 40% a produção leiteira do rebanho. Em 2000, as médias de produção das filhas de touros Girolando eram de 3.703 kg de leite em 305 dias. Hoje, superam 5.220 kg de leite em 305 dias, com duração média de lactação de 285 dias. Outra característica de grande impacto econômico para o produtor que teve redução foi o intervalo de partos, que, hoje, tem média de 14,2 meses. Esses ganhos genéticos são altamente impactantes, especialmente se aliados aos corretos manejos nutricionais e sanitários do rebanho, pois garantem ao produtor fechar o mês no azul.

Noticiário - E de que forma a Associação vem facilitando o acesso dos pequenos e médios produtores a essa genética melhoradora?

Luiz Carlos Rodrigues - Hoje, temos dois importantes projetos para garantir a introdução de genética nas pequenas propriedades. Por ano, distribuímos nas cinco regiões do Brasil mais de 15 mil doses de sêmen de touros Girolando, que participam do Teste de Progênie, a rebanhos colaboradores cadastrados na entidade. Mais que economizar com a compra de sêmen, já que recebe gratuitamente o material genético, esse produtor terá uma rentabilidade muito maior de seu negócio, porque as fêmeas filhas dos touros em teste terão uma produção de leite muito superior que das filhas de reprodutores sem genética comprovadamente melhoradora. Outra forma de introduzir animais de qualidade nas pequenas propriedades é o programa Pró-Genética/Pró-Fêmeas, que comercializa touros e matrizes com registro genealógico para este público. Como muitos não têm recursos financeiros próprios para comprar um animal melhorador, assinamos recentemente um convênio com o Banco do Brasil para garantir maior oferta de crédito aos compradores dos dois programas.

Noticiário -O mercado vem, cada vez mais, demandando por touros provados. Como atender a essa demanda rapidamente dentro de uma raça jovem, como o Girolando?

Luiz Carlos Rodrigues - Aumentar a oferta de touros provados

passa obrigatoriamente pelo Teste de Progênie da raça, que está completando 20 anos em 2017. Essa é uma prova zootécnica que avalia os reprodutores da raça por meio do acompanhamento e da análise das lactações de suas filhas. Hoje, já contamos com 88 touros provados para produção de leite e mais 176 ainda estão em fase de teste e terão seus resultados divulgados nos próximos anos. Ao longo dos anos, fomos aumentando a pressão de seleção do Teste e, desde 2013, todos os tourinhos jovens candidatos ao Teste de Progênie precisam passar por uma prova de pré-seleção, em que são avaliados em relação à fertilidade, resistência a endo e ectoparasitos, análise termográfica (referente à temperatura corporal do bovino) e temperamento animal, dentre outras características. Agora, estamos entrando em uma fase que terá, em breve, grande impacto para a seleção da raça, que é a Genômica. Todos os touros que entrarão no Teste de Progênie este ano foram genotipados e esses dados serão incorporados ao Programa de Melhoramento Genético da Raça Girolando. Somos a primeira raça leiteira genuinamente brasileira a adotar a seleção genômica. Isso irá encurtar o tempo necessário para avaliar um touro. Enquanto o Teste de Progênie leva em média sete anos, com o auxílio da genômica, levaremos apenas dois para concluir a análise e com maior precisão. O maior ganho é a aceleração no processo de seleção dos animais. Com isso, o criador passará a utilizar uma quantidade maior de animais geneticamente superiores, em um espaço menor de tempo. Isso implica em redução de custos e aumento na produção em médio e longo prazo.

Noticiário - Qual a resposta do mercado a essa ampliação da oferta de touros provados?

Luiz Carlos Rodrigues - A evolução nas vendas de sêmen, incluindo das exportações, é um indicativo dessa aceitação do mercado. Saltamos de pouco mais de 270 mil doses vendidas em 2010, para mais de 500 mil em 2016. Isso ocorre devido aos resultados obtidos com a raça no que diz respeito ao aumento da produtividade, aliado aos baixos custos de produção. Nossa expectativa é de que, em 2017, com a redução dos custos de produção e o aumento do preço do leite, o produtor amplie os investimentos na inseminação artificial. Para se ter uma ideia, praticamente todos os 40 touros aprovados na Pré-Seleção de 2017, que agora seguirão para o Teste

de Progenie, já foram contratados pelas principais centrais de inseminação.

Noticiário - O que tem atraído os produtores para a raça?

Luiz Carlos Rodrigues - Se comparada a outras raças leiteiras, que contam com um sistema de seleção de várias décadas, o Girolando é realmente jovem, porém já é responsável por 80% do leite produzido no Brasil. A raça tem a seu favor o fato de ser altamente produtiva, rústica, precoce, longa e fértil nos mais diversos tipos de manejo e clima existentes na faixa tropical. Por ter vários graus de sangue, permite que o criador adote aquela composição racial que melhor se adapta ao seu clima e projeto de produção, garantindo que o produtor de leite ajuste facilmente seu sistema de produção para minimizar problemas, como custo de produção mais elevado ou redução no preço do leite recebido pelo produtor.



Noticiário - Qual a projeção para o crescimento da raça no mercado internacional, principalmente em países tropicais?

Luiz Carlos Rodrigues - O mercado internacional está bastante aquecido e enxergamos muito espaço para o crescimento e o desenvolvimento do Girolando como principal produtor de leite dos países tropicais. Existe uma demanda muito forte pela raça em diversos países, especialmente da América do Sul e Central, que deve ser ainda maior nos próximos anos em decorrência da introdução da seleção genômica. Já firmamos termos de cooperação técnica com vários países latino-americanos e, agora, estamos expandindo esses acordos para outras partes do continente. Vamos visitar os que estão interessados em nossa raça, preparar um plano piloto consolidado e sustentável para que esses acordos possam realmente abrir novos mercados para o criador brasileiro. Em 2017, colocaremos em prática o projeto Brazilian Girolando, que será uma grande oportunidade para mostrarmos o nosso trabalho de seleção da raça leiteira nos principais eventos da América Latina.

Noticiário - No mercado interno, a importação de leite em pó continua sendo um dos maiores problemas para o setor?

Luiz Carlos Rodrigues - A importação de leite é uma das coisas mais desleais que acontece com o setor. A pecuária leiteira gera centenas de milhares de empregos em nosso país, mas continua sendo prejudicada por esse tipo de política. As importações não apenas afetam diretamente a produção nacional, transformando o mercado interno em um ambiente artificial de aumento de oferta de leite, como também impactam negativamente o preço recebido pelo produtor. A redução da importação de leite em pó é um assunto que defendemos há algum tempo na Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Leite e Derivados, da qual a Girolando faz parte. Este ano, entregamos uma carta ao ministro da Agricultura, Blairo Maggi, solicitando medidas contra esse problema e esperamos uma posição do governo.

Nós vamos DSMizar o mundo!





Voltada para mais de 700 profissionais de todo o País, Convenção de Vendas reúne a maior equipe técnica comercial de nutrição animal da América Latina

>>>

Mylene Abud



Ariel Maffi, vice-presidente Ruminantes Brasil da Tortuga | DSM em abertura oficial da Convenção de Vendas

O encontro fortaleceu o sentimento de pertencimento, o amor pela marca, o espírito ‘tortugueiro’. Vi como cada representante se sentiu valorizado. Foi um momento muito especial pois, há 13 anos, não reuníamos toda a equipe em um evento. E nunca tantas pessoas.” Esse foi o balanço feito por Ariel Maffi, vice-presidente Ruminantes Brasil da DSM, logo após o encerramento da Convenção de Vendas Ruminantes Brasil 2017, que reuniu 700 profissionais do setor de vendas da empresa. O encontro foi realizado de 13 a 16 de março, no Hotel Royal Palm Plaza, em Campinas (SP).

Além de unificar o time de vendas, oferecer aos participantes uma variada

gama de informações técnicas e um painel sobre o mercado nacional e internacional do agronegócio, a convenção teve como objetivo mostrar os mais recentes investimentos da empresa no Brasil, como a inauguração do novo Centro de Distribuição (CD) em São Roque (SP), que foi apresentada a todos os participantes e também durante a visita à Unidade Industrial de Mairinque, que encerrou o evento, no dia 16. A ampliação da planta permitirá a expansão dos Minerais Tortuga para outros países.

“Somos a maior equipe técnica comercial de nutrição animal da América Latina”, proclamou Ariel Maffi, ao abrir a programação do evento, na tarde do dia 13. “Em meus 29 anos de empresa, essa é a melhor convenção de vendas de que já participei”,

disse, expressando a sua satisfação perante o público recorde.

Satisfação essa também compartilhada pelo presidente da DSM América Latina, Maurício Adade. “Em quase 30 anos de empresa, esta é a convenção com o maior número de participantes em que já estive”, elogiou ele, responsável por unidades da DSM em 16 países no continente. “E são as pessoas que fazem a diferença. Nosso objetivo é fazer com que a DSM seja parte integral da família e vice-versa”, ressaltou para a grande plateia.

“E nós fazemos tanta diferença que até o Fantástico nos chamou”, contou sobre a sua participação no quadro “Chefe Secreto”, exibido pelo programa da Rede Globo, em horário nobre. Na pele de ‘Paulo Santos’,

funcionário fictício recém-contratado pela empresa, ele se disfarçou para ‘aprender o serviço’, passou por quatro unidades da DSM (em São Paulo e no Ceará) e viveu o dia a dia dos colaboradores nas fábricas, observando o passo a passo das operações e identificando pontos para melhoria.

“Para mim, o que ficou claro durante as gravações, foi que o que faz a diferença na DSM não é a qualidade dos produtos, a inovação, mas as pessoas. Se a relação não for emocional, não é genuína”, disse, acrescentando que há muito tempo não ia para o chão de fábrica. E mais: como resultado do programa, todas as falhas que identificou foram sanadas e todas as sugestões dos funcionários foram prontamente implementadas na empresa.

Exibido em dois episódios de 15 minutos cada, o programa atingiu cerca de 18 milhões de telespectadores e impactou aproximadamente 350 mil pessoas apenas nas redes sociais. A participação no quadro, feita a convite da emissora e sem qualquer custo para a empresa, proporcionou ainda mais visibilidade à companhia, líder em sustentabilidade e que conta com 21 mil colaboradores em 47 países.

Após percorrer sobre as diversas áreas de atuação da DSM, Adade pontuou que, apesar de 2016 ter sido um ano difícil no Brasil, as vendas globais da empresa subiram 3% e o lucro operacional (EBITDA) aumentou 17%, chegando ao target almejado. E que os primeiros meses de 2017 já apontam crescimento.

“A inovação melhora a vida das pessoas. Nossa missão é criar vidas mais ‘brilhantes’ para as gerações de hoje e

futuras”, finalizou com uma alusão ao slogan da empresa – Bright Science, Brighter Living (a ciência facilita a vida).

ESCOLA DE SAMBA CORPORATIVA

O primeiro dia de trabalhos da Convenção de Vendas foi encerrado com uma dinâmica de integração promovida por um expoente do carnaval paulistano, Mestre Adamastor. A partir da ‘criação’ de uma escola de samba corporativa, em que todos os participantes aprenderam a tocar, em conjuntos, instrumentos de verdade, ele traçou um paralelo entre o ambiente empresarial e o universo do Carnaval. Ex-profissional do mercado financeiro que tinha o samba como hobby, Mestre Adamastor percebeu que poderia conciliar os dois, já que, por trás da organização de um desfile na avenida, existe muita paixão, dedicação, organização e criatividade – valores imprescindíveis também para o ambiente corporativo. “Tanto

“
Em quase 30 anos de empresa, esta é a convenção com o maior número de participantes em que já estive.”

Maurício Adade

presidente da DSM América Latina

as empresas como o Carnaval devem ter o mesmo lema: fazer do meu e do seu objetivo, o nosso objetivo”, explicou ele, atualmente à frente da bateria da Pérola Negra.

>>>



Presença do presidente da DSM América Latina, Maurício Adade (à esquerda) e Roberto Coelho, representante comercial (à direita)



Escola de samba corporativa: muita descontração

TRABALHO INTENSO

A terça (14) e a quarta-feira (15) foram dias de trabalho intenso, repletos de apresentações e debates, com os palestrantes sempre abertos a ouvir e a responder às dúvidas do público. Aliás, essa era a proposta do encontro, anunciada logo de saída por Ariel Maffi: 50% do tempo dos participantes seria destinado às plenárias, para obter informações, atualização técnica, conhecer novos produtos; e os outros 50% para tirar dúvidas com a equipe técnica, não só sobre nutrição animal, mas sobre todos os negócios da DSM, com o objetivo de conhecer melhor a empresa e conversar com os clientes com mais informações a respeito da diversidade de atuação global da companhia.

Entre os produtos expostos, que podiam ser vistos e experimentados durante os coffee breaks interativos, estavam as luvas de Dyneema – considerada a fibra mais forte do mundo e 30 vezes mais resistente que o aço – que proporcionam altíssima proteção contra cortes e são especialmente indicadas para funcionários de fazendas e frigoríficos. Além de produtos dos demais negócios da DSM, como nutrição animal, nutrição humana, food specialties, personal care e engenharia de plástico.

E, para descontrair, todas as atividades foram intermediadas pelo mestre de cerimônias Thiago Carmona. O humorista e publicitário, com MBA em gestão de pessoas, ancorou o evento e abriu as plenárias com instruções

divertidas. Ao final, elogiou a organização do evento, segundo ele, um dos melhores que já presenciou em mais de 25 anos de carreira na área corporativa. “Me alegra muito ver pessoas trabalhando na mesma empresa há 40 anos e felizes”, pontuou.

RAIO-X DA PECUÁRIA BRASILEIRA

“O Brasil possui o maior rebanho comercial do mundo e com capacidade para crescer ainda mais. E, em 2017, pode ser tornar o maior exportador também”, ressaltou Túlio Ramalho, diretor de vendas do negócio Ruminantes Brasil da DSM. E prosseguiu, lembrando que apenas 22% do território nacional são ocupados por pastagens e que boa parte dessa área trabalha abaixo da capacidade, o que pode ser dinamizado com

o uso da tecnologia. “Temos tudo para ser o ‘fazendeiro’ do mundo”, afirmou.

Ao seu lado, o diretor de Marketing – Ruminantes Brasil, Juliano Sabella Acedo, falou sobre as tendências em nutrição animal presentes nos produtos da DSM, como os Minerais Tortuga e o conceito OVN® (Optimum Vitamin Nutrition). E sobre as diversas e importantes ações do Departamento de Marketing, entre elas o Raio-X DSM da Pecuária Brasileira, que tem como meta mapear cerca de três mil propriedades neste ano, elevando esse número para cinco mil em 2018, transformando a DSM no maior banco de dados do setor.

QUEBRANDO PARADIGMAS

“Pensem, quebrem paradigmas. Coisas novas vêm para quebrar coisas velhas, muitas vezes ultrapassadas”. Com esse recado, Luis Fernando Tamassia, diretor de Inovação e Ciência Aplicada para a América Latina, começou a sua apresentação, falando sobre as novidades da empresa para o gado de corte.

“A inovação está ligada à criatividade, a ter atitude, e atitude é tudo”, afirmou, conclamando os participantes a olharem as tendências, e não as modas. “Há mais de 100 anos foi descoberta a vitamina (aminal). E, a partir de então, a substância vem passando por processos de inovação (tendência), que envolvem questões como deixá-la mais estável e aproveitável pelo organismo”, exemplificou.

No caso da nutrição animal, explicou, atualmente, em razão do melhor desenvolvimento dos rebanhos e de fatores como o estresse, as condições de manejo e o estágio produtivo, por exemplo, há um aumento na demanda por vitaminas, que precisam ser melhor aproveitadas pelo organismo. “Estudos demonstraram que a vitamina tratada fica mais estável. Isso é inovação”, complementou.

“A DSM investiu R\$ 50 milhões na ampliação da planta da unidade de Mairinque, para aumentar a produção dos Minerais Tortuga em quase três vezes, com o objetivo de atender à demanda. Os Minerais Tortuga são uma combinação única no mundo e isso está em nossas mãos”, concluiu, deixando uma mensagem: “Preparem-se, porque virá muita tecnologia por aí, em curto, médio e longo prazo”.

“
**Me alegra muito
ver pessoas
trabalhando na
mesma empresa
há 40 anos
e felizes.**”

Thiago Carmona
mestre de cerimônia

SUPERANDO OS DESAFIOS

“2017 será um ano difícil, mas repleto de oportunidades”, analisou Tiago Sabella Acedo, gerente de Inovação e Ciência Aplicada da DSM América Latina. E o time de vendas da DSM, prosseguiu, >>>



As atividades durante toda Convenção foram intermediadas pelo mestre de cerimônias, o humorista Thiago Carmona



Mesa-redonda com responsáveis por todos negócios da DSM

conta com produtos únicos e altamente tecnológicos, capazes de ajudar os produtores a atravessarem o período com maior lucratividade e produtividade.

Para comprovar, ele apresentou os resultados de várias pesquisas, entre elas uma realizada pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP, que mostra que a suplementação com Cromo feita com os Minerais Tortuga proporcionou ganho de peso de 1@ durante os 190 dias do estudo.

Após destacar a energia e a garra dos participantes, conclamou: “Esse ano é nosso. Vamos arrebentar!”.

CAPACITAÇÃO. SEMPRE

Assim como Tiago Sabella, Luciano Morgan, gerente de categoria Gado de Corte, também afirmou que as dificuldades devem ser vistas como desafios.

Falando a respeito da importância da nutrição como negócio, disse ao time de vendas: “Mudança é a palavra-chave para o momento. Períodos difíceis mostram que temos que ser competitivos e criativos”.

Observando que o processo de vendas não é mais aquele feito apenas por telefone, Luciano Morgan salientou que o perfil dos clientes também está mudando. “Vejam os processos sucessórios que estão ocorrendo

nas propriedades. A compra está mudando de mãos, é preciso estar atento”, orientou.

“Temos que nos capacitar sempre, não só aqui, mas constantemente. O nosso ‘HD’ não tem limites para o conhecimento”, falou.

“Em que momento termina a venda?”, perguntou aos participantes. A resposta: “Quando o cliente volta e compra de novo”.

VENDA DE VALOR

Lucas Oliveira, gerente técnico nacional Gado de Corte, destacou para o público a excelência dos produtos comercializados pelo time, citando as características

dos Minerais Tortuga, como a alta biodisponibilidade, a baixa toxicidade e os benefícios proporcionados e comprovados por pesquisas científicas, entre eles a redução da incidência de doenças, como a mastite e a endometriose, o melhor acabamento de carcaça e o aumento de peso. “Vocês sabem a força que vocês têm?”, perguntou à plateia.

Por sua vez, Marcelo Benitez, gerente de Canal de Vendas - Dry Season, abordou a relação de ganha-ganha entre os vendedores e os produtores, que precisa ficar muito clara. “Tem que mostrar os benefícios, que a conta se paga e dá lucro”, ensinou.

Confinamento foi o tema da apresentação de Marcos Baruselli e Hugo Cunha, respectivamente gerente de categoria e gerente técnico nacional da área. “Do início ao fim do confinamento, observam-se menos problemas metabólicos, além de maior ganho de peso, eficiência alimentar e rendimento de carcaça, entre outros benefícios”, ressaltou Baruselli sobre os resultados positivos proporcionados pela nova linha Fosbovi Confinamento com CRINA® e RumiStar™.

O BRASIL VAI ALIMENTAR O MUNDO

As discussões e apresentações abordaram, ainda, os negócios Leite, com Rodrigo Costa, gerente técnico nacional de Gado de

“
**A agricultura é a
atividade econômica
central do País e,
por isso, precisa ter
políticas específicas.**

Roberto Rodrigues
ex-ministro da Agricultura e atual
coordenador do GVAgro

>>>



Plateia pronta e preparada para as palestras técnicas



Workshops de produtos e tecnologias

Leite, e Marcelo Machado, coordenador técnico regional do segmento no Sudeste; Equídeos, com Ricardo Moraes, gerente de categoria; e Operações, com Olavo Dietzch, diretor de Supply Chain da DSM América Latina. Além das palestras técnicas, as tendências do setor e as perspectivas do agronegócio foram abordadas pelo ex-ministro da Agricultura e atual coordenador do GVAgro, Roberto Rodrigues.

“A agricultura é a atividade econômica central do País e, por isso, precisa ter políticas específicas”, falou Rodrigues a uma plateia bastante interessada no assunto. No mundo todo, explicou, a população rural

está decrescendo e a urbana, aumentando. E a demanda por alimentos não para de subir. E o Brasil é um dos únicos países com capacidade para aumentar a sua produção. Crescimento esse que se dará por três fatores: tecnologia, área e gente.

No entanto, citou como obstáculos o custo Brasil e as atuais legislações fiscal e trabalhista. E, como entraves, a corrupção e a burocracia. “Para se ter uma ideia, um defensivo agrícola chega a levar sete anos para conseguir o registro”, explicou.

Mas Rodrigues também se disse esperançoso com os atuais rumos do País. “Acho que as políticas públicas vão melhorar”, disse ele, que participa ativamente das reuniões do

Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), conhecido como Conselho, um grupo de 96 representantes que discute propostas – nas áreas de ambiente de negócios, agronegócio, educação básica, desburocratização e modernização do Estado e produtividade e competitividade – para a retomada do crescimento. Entre as mudanças necessárias, Rodrigues destaca a plurianualidade para o Plano Safra, ampliar o acesso a mercados com novos acordos comerciais e destravar os investimentos em infraestrutura logística.

Deixou, também, um recado para o setor do agro: é preciso melhorar a gestão, a organização e a comunicação para a sociedade. “As políticas públicas acontecem se a população quiser”, enfatizou.

Lembrando que o mercado e a sociedade são um todo, finalizou: “Para comer, dependemos da agricultura. E a agricultura depende do consumidor”.

VISITA À FÁBRICA

Os participantes foram conhecer, *in loco*, o processo de fabricação dos Minerais Tortuga na Unidade Industrial de Mairinque.

“Temos compromisso com o crescimento da empresa no mundo e no Brasil. E a sinergia DSM já tem trazido ótimos resultados. Estamos crescendo no Brasil e na América Latina, e a intenção é levar esse conhecimento técnico e esses produtos maravilhosos para todo o mundo”, afirmou Maurício Adade.

MISSÃO CUMPRIDA

“Há 13 anos, não conseguíamos reunir o grupo inteiro. O evento permitiu a interação

das vendas com setores de outros negócios pela primeira vez. A integração foi muito forte, tanto nas palestras como nos espaços de convivência”, disse Juliano Sabella Acedo, após os quatro dias de convenção.

“Essa é uma turma extremamente competente, de alta performance e que entrega resultados”, elogiou Túlio Ramalho.

A energia e o espírito positivo da equipe também foram destacados por Luis Fernando Tamassia ao final do encontro. “Fortaleceu ainda mais o time, o trabalho de equipe. É preciso olhar para o futuro.

A tecnologia é um caminho sem volta e aumenta a produtividade e a lucratividade”, assegurou.

O sentimento de realização, de participar de um momento único e especial também acompanhou os representantes de vendas em suas viagens de volta às regiões de origem.

“Foi ótimo para a troca de informações e interação com colegas de todos os cantos do País”, contou Roberto Coelho, representante do Mato Grosso. Há 16 anos na empresa, esta foi a sua primeira vez em uma Convenção Nacional, onde pode avaliar ao vivo a dimensão do negócio. “É

“
Foi ótimo para a troca de informações e interação com colegas de todos os cantos do País.
”

Roberto Coelho

Representante de Vendas da DSM
em Mato Grosso



Amostragem de exemplares do nosso cotidiano que contém produtos da DSM

tudo aquilo que me falaram e um pouco mais”, disse ele, acrescentando: “Agora, tenho certeza de que a fábrica da Tortuga | DSM é a única de nutrição animal no Brasil; as outras, são misturadoras”.

As informações obtidas na convenção, tanto sobre as características técnicas e o lançamento de produtos, como as perspectivas para o cenário mundial, apresentadas por Roberto Rodrigues, já foram transmitidas aos membros de sua equipe. “Isso tudo ajuda os vendedores na argumentação. A empresa que tem a maior tecnologia, dentro de uma embalagem de produto, é a DSM. Podem bater no peito porque não tem concorrência. Nós é que vamos alimentar o mundo”, declarou. >>>



Luiz Altino foi um dos homenageados por mais de 40 anos como representante comercial da marca Tortuga

Representante do Paraná, Júlio César Gonçalves dos Santos disse ter se surpreendido com o formato arrojado do evento. “Os produtos tecnológicos da empresa já são inovadores e a nova concepção da convenção também acompanha. Foi motivacional do primeiro ao último minuto”, afirmou, elogiando as palestras e as informações técnicas disseminadas, que são muito úteis e agregam ao dia a dia. “Os conhecimentos são necessários para vender mais. O vendedor tem que estar muito bem informado sobre os produtos e a atividade do cliente. A venda precisa ser técnica”, salientou.

Durante o evento, Júlio César disse, ainda, ter se certificado de que a opção

pelos caminhos da tecnologia na sua região está correta: “A tecnologia veio para somar e tirar o maior desempenho dos animais. Tem que mostrar ao produtor que vale a pena sair do modo convencional e passar para o tecnológico, porque os investimentos se pagam”. E destacou o trabalho conjunto feito em sua região com a equipe técnica da DSM. “Os números não são só meus, são de todos”, finalizou.

“Foi uma festa poder reencontrar colegas que não via há muito tempo, de Norte a Sul, de Leste a Oeste do País”, resumiu Luiz Altino, que atua no Mato Grosso do Sul e representa os produtos da marca Tortuga há mais de 40 anos. Além da interação, ele elogiou toda a grade de programação, de grande valia para

os profissionais de vendas. “Reciclar é sempre importante. Acende aquela faísca”, destacou.

A organização do evento e o esforço para proporcionar momentos de interação e conhecimento para toda a equipe fizeram a diferença para Eduardo Madruga, ATC do Rio Grande do Sul-Fronteira. “O conteúdo foi bem abordado, contemplando todas as categorias, casando perfeitamente a programação com motivação, informação técnica, apresentação de resultados, mídia, fora a palestra do ex-ministro Roberto Rodrigues, que apresentou um cenário importante para a atividade”, informou, elogiando o novo modelo do evento, com foco em resultados e nos caminhos para obtê-los.

Há 12 anos na empresa, o ATC Thiago dos Santos, de São Paulo, ficou feliz em participar pela primeira vez de um encontro que “reuniu o País inteiro” e reforçou o grupo. “A programação foi leve e o ambiente, agradável. Gostei de tudo o que foi apresentado, dos temas técnicos aos motivacionais”, observou.

A união de pessoas de várias regiões do País, com realidades diferentes, para a troca de experiências também foi citada como um dos pontos altos do evento por José Maélio de Mendonça Silva, representante do Mato Grosso – Norte. “A grade de programação das palestras estava muito boa e as atividades voltadas para o desenvolvimento pessoal foram a grande sacada”, disse, citando a

palestra do ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, como o grande destaque do evento: “Ele sempre foi o meu ídolo, uma inspiração para a minha carreira”. Para Maélio, outro diferencial da convenção foi a proximidade de toda a diretoria da empresa com os representantes. “A gente se encontrava nos corredores, discutia particularidades do dia a dia. Foi muito motivador ver que os nossos mundos não são assim tão distantes”, enfatizou.

Ter a oportunidade de estreitar o relacionamento, não só com os colegas, mas com toda a diretoria de vendas, também foi mencionado pelo promotor de vendas de Alagoas, Thales Firmino, como um dos diferenciais do evento. “Esse contato já possibilitou uma

“
Foi uma festa poder reencontrar colegas que não via há muito tempo, de Norte a Sul, de Leste a Oeste do País.

Luiz Altino

Representante de Vendas da DSM em
Mato Grosso do Sul



Programação do último dia da Convenção contou com a Visita à Unidade Industrial de Mairinque (SP)

melhoria na nossa comunicação com os responsáveis por cada categoria, deixou o processo mais direto”, disse ele ao retornar à sua região. “Tanto as palestras como os palestrantes foram excelentes. Foi uma ótima oportunidade para conhecer melhor a empresa, ficar por dentro das novidades e trocar ideias com pessoas de realidades diferentes”, arrematou. ●

Um inverno de boi gordo e balde cheio



De Norte a Sul, saiba qual o manejo e as tecnologias mais adequadas, que podem garantir a lucratividade do negócio neste período do ano

Larissa Vieira

Estamos em pleno período de seca, que, em algumas regiões do Brasil, é chamado de outono/inverno. E, para quem trabalha em sistema semiextensivo ou extensivo, isso significa redobrar os cuidados com o manejo nutricional para evitar o “efeito sanfona” no rebanho. Em muitos lugares, o fim das chuvas, aliado à queda de temperatura e da

luminosidade, deixa os pastos mais secos e com deficiência de proteínas, afetando a absorção de outros nutrientes.

Sem um bom pasto, o animal começa a perder o peso que conquistou no período de águas e tem a sua produtividade afetada. Por isso, é fundamental corrigir as deficiências nutricionais dos bovinos na seca com o

fornecimento de suplementos minerais proteicos ou minerais proteicos energéticos.

É essencial ter um planejamento alimentar para esta época, que precisa ser adequado para a região, a categoria animal e o sistema de produção da fazenda. A suplementação deverá ser iniciada assim que os sinais de uma transição águas/seca (pastagens

maduras, diminuição da pluviometria) forem identificados. “Quando pensamos em pecuária de ciclo curto, não podemos, em hipótese nenhuma, deixar de realizar a suplementação no período seco do ano. Muitas propriedades ainda não têm o hábito de realizar a pesagem dos animais no fim do período seco e, por isso, acham que a suplementação apenas evitou a perda de peso. Além disso, há a redução na idade de abate”, diz o coordenador técnico de gado de corte da DSM no Sudeste, João Yamaguchi.

Com as mudanças climáticas dos últimos anos, o início e término da estação seca variam, dependendo da região do País, mas os cuidados são os mesmos. Segundo ele, a suplementação com ureados, proteicos e proteico-energéticos só resultará em benefícios reais se houver oferta de forragem com grande quantidade de fibra potencialmente digestível. É imprescindível realizar a vedação das pastagens ou a produção de volumosos para ofertar ao gado no período seco do ano, juntamente com os suplementos específicos.

Com o uso de proteico (1 g/kg de peso vivo) em um período seco de 150 dias, o Ganho de Peso Diário adicional é de até 300 gramas, resultando em um ganho, no período, de 30 kg. O animal que for suplementado com ureado e mantiver o peso durante os mesmos 150 dias, terminará o período seco com 1@ a menos em relação ao suplementado com proteico, fazendo toda a diferença na idade de abate.

“Os suplementos ureados (como o Fosbovi Seca) podem ser utilizados para vacas de cria, enquanto a linha de proteicos e proteico-energéticos (Fosbovi Proteico 35 e Fosbovi Proteico Energético 25 M) é geralmente destinada às fases de recria e engorda, todos sempre alinhados com o objetivo de desempenho. Porém, o uso de proteicos para vacas primíparas e novilhas que entrarão em estação de monta é uma estratégia fundamental, visando à melhoria nos índices reprodutivos”, explica Yamaguchi.

NORTE/CENTRO-OESTE

Não é apenas no Sudeste que as alterações climáticas modificaram o tempo de duração da estação seca. No Norte e no Centro-Oeste, onde esse período é chamado de outono/inverno, a ocorrência se dá entre maio e outubro. No ano passado, porém, houve uma antecipação do fim das chuvas, o que ocasionou a falta de volumoso com qualidade e a alta nos preços de alimentos energéticos devido à grande perda na safrinha de milho. Já neste ano, no Norte, choveu mais, até mesmo em meses tradicionalmente secos, como abril.

“Muitas vezes, o produtor espera o pasto secar muito e só depois entra com o suplemento. Assim, o animal perde muito peso e demora mais a se recuperar. O fornecimento de proteicos e proteico-energéticos deve começar já no mês de maio, para que o animal continue com boa velocidade de ganho de peso mesmo quando chegar nos meses mais críticos da seca”, diz Marcelo Guimarães, coordenador técnico de gado de corte da DSM no Norte/Centro-Oeste.

“
É fundamental corrigir as deficiências nutricionais dos bovinos na seca com o fornecimento de suplementos minerais proteicos ou minerais proteicos energéticos.
”

Vale a pena reforçar os cuidados com as novilhas e vacas que precisam terminar esse período com bom escore corporal para conseguirem bom desempenho na próxima estação de monta. Aquelas que apresentam escore corporal abaixo do recomendado, devem receber o Fosbovi Proteico 45 ou sal ureado. Para as vacas prenhas, o Fosbovi Seca é o mais indicado, além do sal ureado.

LEITE

Para os rebanhos leiteiros, o ideal é que a preparação comece ainda no período das chuvas, pois o sucesso de um bom desempenho neste tipo de atividade depende de um bom planejamento forrageiro. “Com as colheitas de milho no início da estação seca, o produtor tem a oportunidade de comprar alimentos energéticos com melhor preço, sendo uma ótima chance para travar o custo do alimento energético e, consequentemente, o seu custo de produção”, explica Marcelo Sousa, coordenador técnico de gado de leite da DSM no Norte e no Centro-Oeste.

>>>



De acordo com ele, independentemente da estrutura de produção, seja pasto, confinado ou semiconfinado, a linha Bovigold atende a todos os níveis de produção, exigência e consumo, começando pelo Bovigold para os animais de menor produção e menos exigentes, até o Bovigold CRINA® RumiStar™ Metionina, para vacas de alta produção. Esse tipo de suplementação permite maior produção de leite, melhora do consumo de Matéria Seca, melhor conversão alimentar e um leite com níveis de gordura e proteína mais altos.

“Temos, em Goiás, excelentes exemplos de produtores alcançando melhores desempenhos utilizando os nossos produtos, como o aumento de produção com Bovigold CRINA® RumiStar™, elevando a produção em 1,5 litros de leite por animal, a redução nos níveis de retenção de placenta com o Bovigold Pré-Parto OVN, saindo de uma taxa de 47% de retenção de placenta para 4,5%, e, também, a redução do intervalo entre partos, diminuindo os dias em aberto dos animais com a utilização da linha Bovigold Beta Pré e Pós-Parto”, detalha Sousa.

NORDESTE

Os produtores rurais que estão nos estados do Nordeste têm sentido mais os efeitos climáticos, exigindo cuidados extras nos períodos sem chuva. Desde 2012, elas não caem de forma regular em algumas áreas da região. “Este é um período do ano em que as fêmeas leiteiras estão se recuperando para engravidar novamente. Se isso não ocorre, é prejuízo para o produtor. Por isso, os animais secos que não estiverem

comendo concentrado podem receber o Fosbovi Reprodução. Se há o fornecimento de concentrado, a indicação é o Bovigold Pasto”, fala Liberato Oliveira, coordenador técnico de Gado de Leite da DSM no Nordeste.

Como fêmeas abaixo do peso podem ter problemas de parto e de produção, acompanhar o ganho de peso desses animais é importante neste período, para garantir a taxa de prenhez em torno de 20% a 22%, índices registrados na seca. Por outro lado, não se deve forçar demais o ganho de peso próximo a essa fase, para evitar o acúmulo de gordura na glândula mamária, o que prejudica a produção de leite.

As fêmeas em lactação também precisam ser suplementadas, pois só com pasto não é possível manter a produção. Junto ao concentrado, o produtor deve fornecer o Bovigold Pasto ou Bovigold Pasto Proteico 35.

AMPLIAÇÃO DOS CONFINAMENTOS

Na pecuária de corte, os produtores trabalham com a expectativa de aumentar o número de animais confinados em decorrência da queda no preço dos grãos. Por isso, as propriedades trabalham para elevar os ganhos por produtividade. “É possível aumentar o ganho por área em até 40%, com a suplementação correta para o período da seca e uma boa disponibilidade de forragem”, garante Rosendo Machado Lopes, coordenador técnico de Gado de Corte da DSM no Nordeste. A qualidade do volumoso oferecido aos animais ajuda a maximizar os efeitos da suplementação.

As tecnologias da DSM com os Minerais Tortuga, voltadas para o confinamento

promovem maior peso de carcaça e animais bem acabados. Os produtos da linha Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™ contribuem para gerar uma arroba a mais por animal, em média. Outros benefícios da linha são a rápida adaptação dos animais, menor taxa de refugo de cocho, o aumento do consumo de ração desde os primeiros dias de confinamento, a eficiência na digestão e a menor incidência de animais com laminites e acidose.

“O fornecimento de proteico-energéticos permite um ganho de até 350 gramas/dia, podendo ser direcionado não só para a fase de terminação, mas também de cria e recria. Outra opção para as categorias de cria/recria é fornecer 100 gramas de suplemento mineral para cada 100 kg/peso vivo. Isso leva a um ganho de peso diário de até 250 gramas”, ensina Rosendo.

FRIO NO SUL E AS PASTAGENS DE INVERNO ESTÃO DE VOLTA

Ao contrário das demais regiões brasileiras, no Sul, o frio dá uma característica bem peculiar ao outono/inverno, como eles chamam a estação seca. As geadas costumam queimar as pastagens nativas, reduzindo o teor de proteína de 10% a 12% para 5% a 7% entre os meses de maio e agosto. “Com a chegada do frio, surge a possibilidade de cultivar gramíneas de inverno, que são pastagens basicamente compostas de aveia e azevém. Esses cultivares apresentam maior nível proteico (18% a 20%) quando comparados com gramíneas de verão. A sua palatabilidade, juntamente com o clima ameno, possibilita uma maior ingestão dessa forragem”, esclarece o coordenador técnico de Gado de Leite da DSM no Sul, Diego Magro.

É preciso adequar o nível de proteína do concentrado, pois o excesso no fornecimento pode levar a impactos negativos, tanto financeiros quanto reprodutivos. Para auxiliar nesse ajuste, o produtor deve ficar atento ao Nitrogênio Ureico do Leite (NUL), que pode ser uma importante ferramenta para adequar a nutrição proteica de vacas em lactação. O rebanho apresenta altos níveis de NUL quando as vacas não utilizam a proteína eficientemente e acabam excretando grande quantidade de nitrogênio na urina. “Essa ureia convertida pelo fígado pode ser mensurada em uma análise de leite, em que a literatura indica como ótimos os valores entre 10 a 14 mg/dl. Valores menores podem indicar falta de proteína ou sobra de energia e valores maiores, sobra de proteína ou falta de energia. Valores maiores de 19mg/dl foram relacionados com a queda na fertilidade de vacas de leite, além de um gasto energético maior por conta da conversão de amônia em uréia, que poderia ser utilizada para a produção de leite”, esclarece.

Os resultados de análises de NUL podem ser utilizados para fazer ajustes finos nas dietas, economizando dinheiro pela redução de custos de alimentação com a manutenção do nível de produção. “Para o aumento da eficiência alimentar com melhor ajuste dos níveis proteicos da dieta, o produtor pode fornecer aos animais Bovigold CRINA® Metionina e Bovigold CRINA® RumiStar™ Metionina. Ambos fazem parte de um pacote tecnológico que une o que existe de

mais avançado na nutrição de ruminantes, possibilitando a formulação de dietas com menor quantidade de Proteína Degradável no Rúmen (PDR) e acréscimo na produção de leite”, salienta Magro.

PRODUTO ESPECÍFICO PARA O SUL

No rebanho de corte, o uso dos proteinados em campo nativo no período de inverno auxiliam a evitar as perdas de peso que podem girar entre 10% a 15% do peso vivo, o uso estratégico de proteinados confere a proteína necessária na dieta, atende às exigências minerais e garante a correta digestibilidade das fibras, assegurando a manutenção do escore corporal ou possibilitando ganhos moderados neste período crítico.

Para potencializar os resultados nas pastagens de inverno, aveia e azevém, a DSM conta com um produto específico, o suplemento nutricional Fosbovi Aveia-Azevém, que é formulado para atender às exigências nutricionais e potencializar o desempenho de animais mantidos em pastagens de inverno, as quais contêm alto teor de proteína e elevada qualidade nutricional.

Esta suplementação estratégica em pastagens de aveia e azevém é indicada principalmente para bovinos de corte em recria e terminação.

“O ganho médio diário (GMD) destas pastagens cultivadas quando bem manejadas fica em torno de 800 gramas sem o uso de suplementação específica, e, quando se trabalha com uma suplementação específica, com o fornecimento do Fosbovi Aveia Azevem temos um incremento de

“
As tecnologias da DSM com os Minerais Tortuga, voltadas para o confinamento promovem maior peso de carcaça e animais bem acabados.”

25% a 45% neste GMD (+ 200 gramas a + 360 gramas) potencializando o desempenho individual e por hectare, reduzindo o custo do kg produzido e aumentando a margem líquida desta operação”, diz Eduardo de Ávila Madruga, Coordenador Técnico de Gado de Corte da DSM no Sul do Brasil.

Segundo ele, a empresa é pioneira na região sul na oferta de tecnologias voltadas para a nutrição animal visando alto desempenho animal e há ainda muito espaço para ampliar os negócios. Entre 30% a 40% dos pecuaristas do Rio Grande do Sul, por exemplo, só usam sal branco ou nem isso. “Passamos por um momento da economia em que o produtor precisa elevar a produtividade do rebanho, diminuindo custo de produção, para conseguir elevar os ganhos financeiros na propriedade. Para isso, é preciso investir em tecnologias de resultados comprovados, como as oferecidas pela DSM”, finaliza Madruga. 🌐



Pecuária do amanhã depende das decisões de hoje

Sergio De Zen

Professor Doutor da ESALQ/USP e pesquisador responsável pela área de pecuária do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada/Cepea

A crise econômica brasileira tem muito a ver com a crise de confiança que vive o País. A incerteza política parecia próxima do fim, e medidas importantes para o saneamento das contas públicas estavam a caminho. No entanto, delações dos atuais controladores da JBS em maio atingiram o governo de forma contundente.

A JBS é o maior grupo de proteína animal do mundo, com participação muito significativa no Brasil, Estados Unidos, Austrália, Argentina e Europa. Por isso, fatos envolvendo a empresa não afetam apenas para o setor de bovinos de corte, mas também o de lácteos, suínos e aves de corte, ou seja, um importante setor da economia brasileira – segundo cálculos do Cepea/CNA, a pecuária representa 7% do PIB nacional.

Esses problemas envolvendo a empresa prejudicam o setor na medida em que geram muita incerteza. Trata-se de uma empresa de capital aberto, com participação do governo no capital, via BNDES e Caixa Econômica Federal, que gira em torno de 25%. A família Batista controla 44% da empresa e o restante está pulverizado entre acionistas minoritários. Isso dá transparência aos balanços e dados relativos a investimentos e resultados. Dessa

forma, decisões sobre o futuro da empresa passam por acionistas de mercado. O desacordo entre o atual controlador e o segundo maior credor, no entanto, resulta em diversos problemas de gestão, mas tudo pode e deve ser resolvido dentro da lei.

O mercado gerou muitas especulações sobre o tamanho e a forma de crescimento da empresa, mas é um modelo de crescimento baseado no apoio de bancos públicos e na captação de bancos privados, de tal forma a criar uma companhia de dimensões globais. Esse modelo não é único no mundo, mas, no caso brasileiro, o ponto que gera desconforto é a falta de transparência para a escolha das empresas que recebem esse tipo de aporte.

E todo esse rebuliço veio à tona justamente num momento em que a oferta de animais de pasto vem ao mercado, devido ao menor volume de chuva neste período e à consequente degradação das pastagens. Vale lembrar que, em 2017, houve certa recuperação da produção de boi, depois de três anos de clima desfavorável e de investimentos, especialmente retenção de matrizes. Além disso, verifica-se contínuo ganho de produtividade, em especial das vacas.

Diante de todo esse conjunto de notícias, que também tem muito efeito psicológico, é normal observar um aumento de oferta. É natural, também, que a empresa se retraia do mercado, diante de possíveis dificuldades de crédito em decorrência da crise de confiança.

Pecuaristas, por sua vez, precisam decidir se fecham ou não maiores volumes de animais em confinamento. Neste caso, volta a questão: os preços caíram, mas os custos também. No pasto, a retenção de animais tem contra si a incerteza futura, além dos impactos no custo financeiro da propriedade. Cada produtor precisa fazer as contas e definir o seu futuro.

Isto tudo de certa forma tem data para terminar e acaba na medida em que o horizonte político e seus efeitos sobre a economia se dissipam. O problema mais sério que está por vir liga o investimento de longo prazo. O processo de profissionalismo da atividade é muito consistente, mas é de longo prazo. Não existe milagre. Investir em pecuária é criar hoje o destino do amanhã. Diante do atual contexto político, as retrações dos investimentos aparecem

“
Pecuaristas, por sua vez, precisam decidir se fecham ou não maiores volumes de animais em confinamento. Neste caso, volta a questão: os preços caíram, mas os custos também.”

como primeira opção. No então, as decisões de hoje terão impactos na oferta de bois daqui a dois ou três anos. Portanto, observar com muito cuidado as ações de hoje é fundamental para analisar o futuro. ●



Sergio De Zen: “A crise envolvendo o setor de proteína animal vai sendo dissipada. A imprensa e, principalmente, os consumidores passaram a avaliar que não se pode colocar toda a carne brasileira em uma mesma ‘vala comum’.”



Da esquerda para a direita: Alan
Vitor, Antônio Braga, Márcio
Antonio e Hugo Braga



A Família Braga e o exemplo na hora de passar o bastão

Celso Garcia

Falar sobre sucessão é necessário e isso não precisa ser um processo difícil ou traumático, como prova o

produtor rural e empresário do ramo de supermercados, Antônio Braga Neto. Paulista da cidade de Urânia, fixou

residência e a base dos seus negócios em Pontes e Lacerda (MT), município conhecido pela força da sua pecuária.

A escolha pelo sudoeste do Mato Grosso se deu em razão das terras férteis da região e de grandes áreas para a implantação e a expansão dos investimentos na pecuária de corte. “Investir em terra boa não se erra nunca”, conta.

As propriedades da família incluem seis fazendas, localizadas nos municípios mato-grossenses de Nova Lacerda, Vila Bela da Santíssima Trindade e Pontes e Lacerda, que têm aproximadamente vinte mil cabeças de gado, e o Supermercado Favorito, também em Pontes e Lacerda.

Casado com dona Laura Faria e pai de três filhos - Márcio, Alan e Hugo, Toninho do Favorito, como é conhecido,

tem seis netos e muitos motivos para comemorar. Um deles é poder conversar abertamente sobre a sucessão familiar do seu patrimônio.

O assunto, aliás, nunca foi problema na família Braga. O primeiro incentivo Toninho recebeu do próprio pai que, segundo ele, facilitou o entendimento no momento da mudança. No entanto, ele pontua que o processo não acontece naturalmente, é necessário provocar a discussão. “Em vários casos, com a ida dos chamados ‘trancos velhos’, muitas famílias perdem as suas posses por falta de herdeiros comprometidos, evidenciando, assim, que não houve um alinhamento de sucessão”, explicou o pecuarista. >>>

“

Em vários casos, com a ida dos chamados ‘trancos velhos’, muitas famílias perdem as suas posses por falta de herdeiros comprometidos, evidenciando, assim, que não houve um alinhamento de sucessão.

”



Boiada do semiconfinamento



E nesta linha de sucessão, como estão os herdeiros? Antônio Braga responde prontamente que os três filhos já têm capacidade para serem os donos dos negócios da família. Dos três, dois optaram pela formação acadêmica em áreas que não são voltadas diretamente para a agropecuária: Alan é advogado e Hugo, médico. Já o primogênito, Márcio, preferiu abrir mão da faculdade para se tornar sócio do pai no supermercado.

Segundo Hugo Braga, as conversas sobre o processo de sucessão familiar tiveram início no final da década de 90 e, desde

então, esse assunto tem feito parte da vida cotidiana da família. Para Alan, o pai é um referencial e, abordar a sucessão, é falar de presença, de acompanhamento, de alinhamento. Ele considera o pai um ponto de apoio e, quando alguma coisa no campo dos negócios não está bem pontuada, basta consultar o 'HD' do patriarca, que as informações estão lá, à disposição.

APOSTANDO NO SEMICONFINAMENTO

Entre as suas propriedades, Antônio Braga Neto definiu que a Fazenda Planície centralizaria o acabamento dos animais.

Decidiu, em conjunto com a família, investir no semiconfinamento.

A responsabilidade de 'tocar' a propriedade, que faz parte do PITT (Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga), é dividida com os filhos, assim como todos os negócios da família. As seis fazendas estão em um raio de 100 quilômetros da cidade de Pontes e Lacerda, o que facilita o acompanhamento das atividades de cria, recria e engorda, e, agora, de semiconfinamento.

No início de 2015, os técnicos e representantes da DSM sugeriram a



Da esquerda para a direita: Roberto Coelho (ERC-Arojo), Antônio Braga e Adriano Borges, assistente Técnico Comercial da DSM

implantação do sistema na Fazenda Planície, com o objetivo de aumentar a taxa de abate e, conseqüentemente, o fluxo de caixa, diminuir o tempo de permanência dos animais na fazenda e ajustar a taxa de lotação no período da seca. Atualmente, a fazenda possui 47 piquetes, totalizando uma área de 1.526 hectares (48% da área de pastagem da propriedade), com uma capacidade estática na área de semiconfinamento, no período das águas, de até 6.000 animais (quatro animais por hectare com nível de suplementação de 1% do peso corporal de ração), aumentando consideravelmente a taxa de lotação da fazenda e a taxa de abate. Em 2017, já foram abatidos mais de 4.000 animais no semiconfinamento, com média de ganho de peso corporal diário de 1,245 kg e peso de carcaça de 24 arrobas (56.5% de rendimento de carcaça, em média).

Antônio Braga Neto ressalta que este resultado de peso na venda final dos animais é fruto de muito trabalho, dele, dos filhos, de uma equipe de colaboradores competentes e de uma assistência técnica de qualidade. “A preferência nas minhas propriedades é pelos produtos DSM porque a empresa oferece um atendimento padrão e está sempre à frente de mercado, nos repassando as novas tecnologias”, elogia.

INTEGRAÇÃO LAVOURA/PECUÁRIA

Antônio Braga Neto conta que, nas seis fazendas da família, há um total de 11.000 mil hectares de pastagens divididas, adubadas e calcariadas prontas

para a utilização. E que o alicerce de seu patrimônio foi a pecuária, da qual ele disse que “não arrasta o pé”. “Sou um comprador de boi. Meus filhos certamente são fazendeiros, eles têm conhecimento dessa nova tecnologia que chegou ao campo”, afirmou. Quanto à adesão das propriedades à integração lavoura/pecuária, disse que vai deixar essa tarefa para os filhos, até porque as fazendas já estão bem encaminhadas para o processo.

Mas ainda vai demorar a passar o bastão. Ao ser questionado sobre aposentadoria, ele foi enfático ao responder que não tem isso em mente. “Aposentar enferruja e o homem do campo, mesmo cansado, não pode se afastar dos negócios”, ressaltou, acrescentando que confia totalmente nos filhos, mas que, segundo o ditado, “é o olho do dono que engorda o boi”. ●

“

A responsabilidade de ‘tocar’ a propriedade, que faz parte do PITT (Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga), é dividida com os filhos, assim como todos os negócios da família.

”



Boiada a pasto



Resultados de pesquisa comprovam os benefícios do CRINA® no desempenho e na saúde das bezerras

Cristina Simões Cortinhas

Médica-Veterinária, DSc, CRMV-SP 11593

Supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes - LATAM DSM

Na pecuária leiteira, a criação de bezerras na propriedade é a chave para elevar o mérito genético e o potencial de produção de leite do rebanho. No entanto, criar boas bezerras não é uma tarefa tão fácil e os cuidados devem ser iniciados logo após o nascimento, com o fornecimento do colostro. Por uma questão fisiológica, durante o período de gestação, a placenta da vaca não permite a transmissão de anticorpos da mãe para o feto. Assim, os bezerros são totalmente dependentes do consumo de colostro para adquirir imunidade até que seu organismo comece a produzir os próprios anticorpos. Quando a colostragem é inadequada, a imunidade das bezerras se torna frágil. Nesta fase, outros desafios, entre os quais o constante contato com os mais diversos microrganismos presentes no ambiente, o estresse ambiental, como as altas temperaturas, a desmama e a vacinação, tornam as bezerras mais suscetíveis a ocorrências de doenças, principalmente à diarreia e ao retardo do crescimento. Portanto, uma colostragem bem feita é fundamental para o bom desenvolvimento dos animais e está relacionada a sua produtividade por toda a vida.

Mas, o segredo de uma criação de bezerras bem-sucedida não está somente baseado em melhorar a capacidade imunológica e em minimizar as fontes de estresse ambientais, entre outros que eventualmente possam ocorrer. Não menos importante é assegurar o consumo de matéria seca e de nutrientes adequados, que contribuem para o bom desenvolvimento ruminal. Na desmama, que é um período crítico para o desenvolvimento das bezerras, o rúmen deve estar desenvolvido a ponto de ser capaz de digerir alimentos sólidos e manter um ganho de peso satisfatório. Nesse contexto, a busca por alternativas, como antibióticos, eubióticos e probióticos para a prevenção da diarreia e o melhor desenvolvimento ruminal e desempenho dos animais tem se intensificado.

Atualmente, a monensina é o antibiótico mais utilizado e estudado em nutrição animal. Em bezerras, a monensina tem sido estudada na prevenção da diarreia (principalmente, por por protozoários do gênero *Eimeria*) em razão do seu mecanismo de seleção de microrganismos, e no desenvolvimento ruminal, por proporcionar aumento na produção de propionato, estimulador do desenvolvimento

de papilas ruminais. Uma alternativa para o uso dos antibióticos são os óleos essenciais, também chamados de eubióticos, por sua atuação na microflora gastrointestinal, promovendo melhor equilíbrio e reduzindo a diarreia. Os probióticos, microrganismos vivos que podem conferir um benefício à saúde do hospedeiro, são outra alternativa ao uso de antibióticos utilizada para reduzir os problemas gastrointestinais das bezerras.

Recentemente, a DSM realizou um estudo na Universidade Federal de Viçosa, que será apresentado na próxima reunião da American Dairy Science Association (Pittsburgh - EUA, de 25 a 28 de junho), para avaliar os efeitos do uso de óleos essenciais (CRINA®), da monensina e de probióticos (Cylactin - *Enterococcus faecium*) na saúde e no crescimento de bezerros. Neste estudo, cinquenta bezerros holandeses (25 machos e 25 fêmeas) foram suplementados com os tratamentos (controle – sem aditivo nutricional, monensina, CRINA® ou Cylactin) adicionados ao concentrado, que foi fornecido *ad libitum*, diariamente, desde o sexto dia de vida até o momento da desmama (60 dias de vida). O consumo de Matéria Seca e o escore fecal (escala

de 1 a 4, em que 1 representa fezes com melhor consistência e 4, fezes com pior consistência) foram mensurados diariamente e os bezerros foram pesados a cada 15 dias. Dois ensaios de digestibilidade foram realizados por coleta total de fezes nos dias 20 e 28 (período 1) e 50 e 56 (período 2).

No período pré-desmama, o consumo de concentrado (Matéria Seca) dos bezerros suplementados com CRINA® foi maior (104g a mais de consumo) que o dos animais suplementados com monensina (figura 1). A utilização de CRINA® e de monensina no concentrado melhoraram a saúde intestinal reduzindo a diarreia, demonstrado pelo menor escore fecal em comparação aos outros tratamentos (figura

2). Não houve diferença entre os tratamentos no Ganho de Peso Diário dos bezerros no período pré-desmama; no entanto, no período pós-desmama (efeito residual dos tratamentos fornecidos durante a fase de aleitamento), os bezerros suplementados com CRINA® apresentaram maior ganho de peso (917,5 g/dia) em comparação com os animais do grupo controle (615,8 g/dia) e dos bezerros alimentados com probiótico (592 g/dia)(figura 3). A eficiência alimentar pós-desmama foi maior para os animais suplementados com CRINA® (0,72 g/g), em comparação com o lote controle (0,36 g/g), monensina (0,49 g/g) e probiótico (0,36 g/g) (figura 4). Os maiores ganhos de peso e eficiência alimentar pós-desmame dos bezerros suplementados com CRINA® provavelmente resultaram de um melhor

desenvolvimento ruminal dos bezerros na fase pré-desmama. Estes resultados comprovam que o CRINA® pode ser utilizado como alternativa para melhorar a saúde intestinal dos bezerros e, mais além, para estimular o consumo de concentrado, melhorar o ganho de peso e a eficiência alimentar pós-desmama.

Os produtos Bovigold Prima e Bovigold Recria são dois pacotes tecnológicos, formulados para bezerros na fase do aleitamento e do desaleitamento até a primeira reprodução, respectivamente, que somam os benefícios do CRINA®, de todas as vitaminas necessárias para estas fases em níveis ótimos (OVN - Optimal Vitamin Nutrition) e dos Minerais Tortuga, para melhorar a saúde e o desempenho animal.

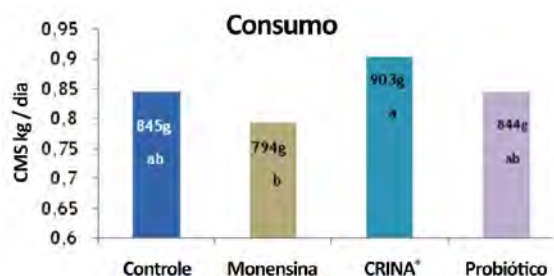


Figura 1. Consumo de Matéria Seca (CMS, concentrado) durante a fase de aleitamento (pré-desmama) dos bezerros suplementados com os tratamentos controle (sem aditivos), monensina, CRINA® e probiótico.



Figura 2. Índice de Consistência Fecal durante a fase de aleitamento (pré-desmama) dos bezerros suplementados com os tratamentos controle, monensina, CRINA® e probiótico.



Figura 3. Ganho de Peso Médio Diário (GMD) (pós-desmama) dos bezerros suplementados com os tratamentos controle, monensina, CRINA® e probiótico.

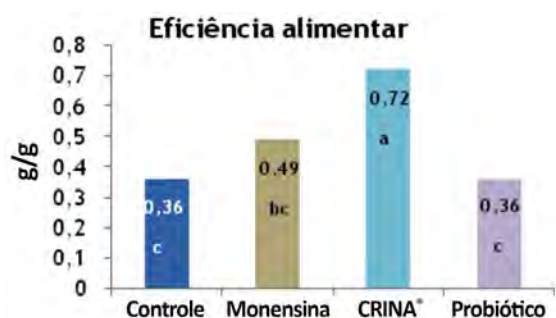


Figura 4. Eficiência alimentar (pós-desmama) dos bezerros suplementados com os tratamentos controle, monensina, CRINA® e probiótico.

Fonte: Adaptado de Salazar et al., 2017 (dados aceitos para publicação).



Vantagens zootécnicas e financeiras do confinamento

Sistema de produção gera bovinos de maior peso, com maior rendimento de carcaça e melhor acabamento de gordura

Marcos Baruselli

Gerente de categoria Confinamento da Tortuga | DSM

O confinamento é um sistema de produção de bovinos de corte que está crescendo de forma muito expressiva no Brasil, com uma taxa de crescimento média de 8 %, entre 2007 a 2015, conforme mostra o gráfico 1. Para 2017, a expectativa é a de que se confine no Brasil cerca de 4,6 milhões de bovinos, um crescimento significativo frente a 2016 em função,

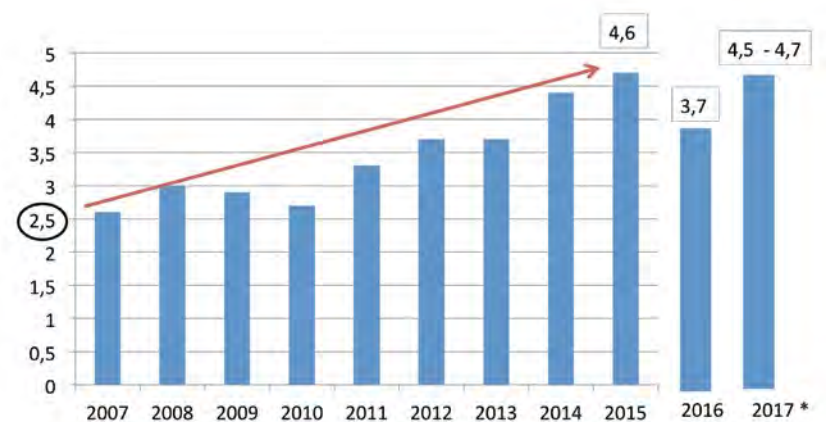
basicamente, da queda do preço do milho e do preço da reposição neste ano.

O crescimento do confinamento no País também se dá em função de diversas vantagens zootécnicas e financeiras, entre as quais se destacam a antecipação da idade de abate, do ciclo de produção e da entrada de capital. Outras vantagens incluem a produção de bovinos de maior

peso, com maior rendimento de carcaça e melhor acabamento de gordura, o que invariavelmente determina uma oferta de carne de melhor qualidade.

A produção de bovinos por meio do sistema de confinamento é capaz, inclusive, de abrir a possibilidade ao produtor rural de receber uma maior remuneração no preço da arroba bovina por parte do frigorífico, fato já constatado por diversos confinadores em diferentes estados do Brasil. Bovinos oriundos de raças específicas de corte, com destaque para a raça nelore, entre 2 a 3 anos de idade, sendo a maior parte formada por machos inteiros, consistem na categoria animal que mais é confinada no Brasil. Contudo, machos castrados, novilhos e novilhas de diversas raças, incluindo as

Gráfico 1. Confinamento no Brasil em milhões de cabeças por ano.



Fonte: CEPEA & DSM; TOUR DSM DE CONFINAMENTO, 2016.

européias e seus cruzamentos, e até mesmo touros e vacas de descarte, também têm sido confinados com vantagens em diferentes partes do Brasil.

O sistema tem sido vantajoso porque permite ao produtor rural driblar o período seco do ano, tido como o “gargalo da pecuária de corte” - quando as pastagens tornam-se secas e fibrosas, com baixos níveis de nutrientes.

Durante a seca, o animal reduz ou até mesmo anula as suas taxas de produtividade, perde peso, e não raro, até morre, comprometendo de forma drástica os indicadores zootécnicos e financeiros da propriedade rural. É no período seco do ano que os bovinos são retirados das pastagens e encaminhados para a engorda em sistemas de confinamento, onde então recebem uma alimentação balanceada e equilibrada, capaz de proporcionar elevadas taxas de ganho

de peso num curto período de tempo, normalmente de 90 a 95 dias.

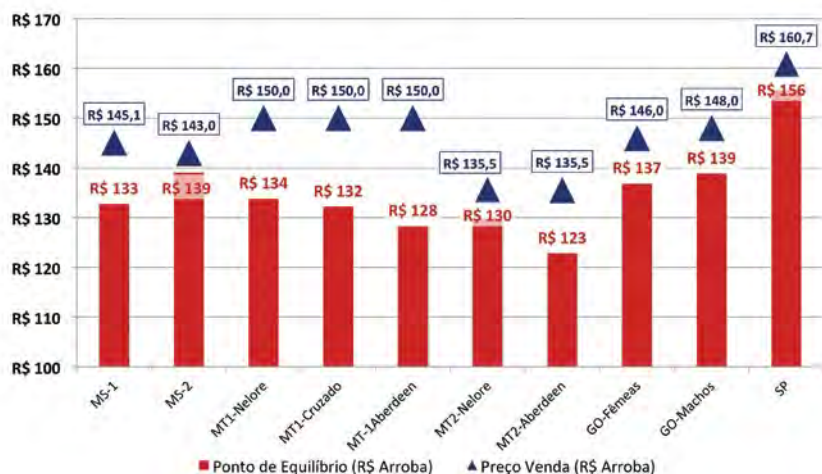
O bovino confinado ganha em 90 dias entre 6 a 8 arrobas e atinge rapidamente o peso ideal de abate. Para efeito de cálculo, a média de ganho em arrobas no Brasil de bovinos em regime de pastagens é de 3

a 4 arrobas por hectare por ano. Logo, o confinamento é um sistema que ajuda o produtor rural a produzir mais - com menos área e em menor tempo.

Propriedades rurais que adotam de forma estratégica o sistema de confinamento tornam-se mais produtivas e competitivas, inclusive frente a outras atividades agropecuárias, como cana de açúcar, soja ou eucalipto.

A Tortuga | DSM realizou em conjunto com pesquisadores do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade São Paulo (Cepea – Esalq/USP), entre agosto a novembro de 2016, a terceira edição do Tour DSM de Confinamento para demonstrar resultados zootécnicos e financeiros aos produtores rurais. Ao todo foram cerca de 10 mil animais avaliados, divididos em seis confinamentos, onde estiveram presentes mais de mil produtores rurais para ver de perto os resultados >>>

Gráfico 2. – Preço de equilíbrio e preço da venda da arroba bovina mensurados durante o Tour DSM de Confinamento, 2016



Fonte: CEPEA & DSM; TOUR DSM DE CONFINAMENTO, 2016.



da aplicação dos produtos da nova e exclusiva linha Fosbovi® Confinamento CRINA® RumiStar™, lançada em 2015.

A avaliação zootécnica balizada pela equipe técnica da DSM comprovou que os novos produtos da marca Tortuga contribuíram para a produção de animais mais bem acabados e mais pesados, com ganho adicional de, no mínimo, uma arroba a mais por bovino durante o ciclo de confinamento. A equipe técnica constatou também em todos os seis confinamentos uma melhor adaptação dos animais à nova dieta e uma taxa de refugo de cocho próxima a zero.

No que tange aos resultados financeiros avaliados pela equipe do CEPEA, coordenada pelo professor Sérgio De Zen, constatou-se que todos os seis confinamentos mostraram resultados financeiros positivos, conforme demonstra o gráfico 2.

Nota-se no gráfico 2, por exemplo, que o confinamento denominado MS-1 apresentou um ponto de equilíbrio igual a R\$ 133,00. O que quer dizer que este foi o custo de produção de 1 @ naquele confinamento no ano de 2016. Em 2016 o preço do milho encontrava-se em patamares elevados, o que aumentou o ponto de equilíbrio em R\$ por arroba produzida. Contudo, analisando o mesmo exemplo do confinamento MS-1 percebe-se que o preço da venda foi maior que o preço de equilíbrio, sendo de R\$ 145,1, gerando um retorno positivo sobre o investimento no confinamento. A mesma análise pode ser extrapolada para todos os demais confinamentos, conforme mostra o gráfico 2, onde todos os confinamentos avaliados proporcionaram taxas de retorno financeiro positivas.

Já o gráfico 3, também elaborado pela equipe do CEPEA mediante análise financeira criteriosa, também mostra

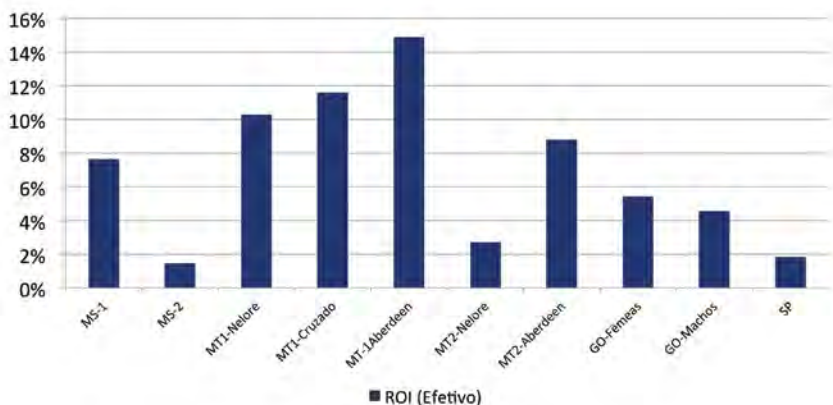
que o retorno financeiro foi positivo em 100% dos confinamentos analisados. Para calcular a taxa de retorno, a equipe do CEPEA incluiu desembolsos com mão de obra, manutenção de máquinas, combustível, custo da ração etc.

Verificou-se que o Retorno sobre Investimento (ROI) teve um índice altamente positivo em todos os confinamentos avaliados, mesmo diante de um ano bastante desafiador para os produtores, como foi o ano de 2016, marcado pela alta de custos de alguns insumos, por exemplo, o preço do milho que atingiu mais de R\$ 50,00 por saco de 60 Kg em alguns estados tradicionalmente confinadores.

Sobre o Tour DSM de Confinamento 2016, o professor Sérgio De Zen chama a atenção para o fato de que os índices zootécnicos e financeiros registrados mostraram que a tecnologia, quando bem aplicada, gera resultados muito positivos e que os pecuaristas já estão bastante atentos para este conceito. “Uma das questões mais importantes dos resultados é que os índices mostraram que o incremento de produção compensou os investimentos dos produtores. Especialmente em um ano difícil como o ano de 2016, as tecnologias contribuíram para elevar os resultados e a rentabilidade da atividade”, comenta De Zen.

Para 2017, a DSM já programou mais uma etapa do Tour DSM de Confinamento em que novamente serão gerados indicadores zootécnicos e financeiros de confinamentos que serão apresentados aos confinadores de todo o Brasil.

Gráfico 3. Retorno sobre o investimento dos confinamentos avaliados durante o Tour DSM de Confinamento, 2016



Fonte: CEPEA & DSM; TOUR DSM DE CONFINAMENTO, 2016



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



Centenas de clientes testaram e comprovaram
o verdadeiro fenômeno da pecuária brasileira.
Acesse www.furacaotortuga.com.br



Nutrição adequada é a receita da Fazenda Cachoeira para uma pecuária de corte moderna e eficiente

Aydison Nogueira

Zootecnista - CRMV-SP 02017/Z

MSc. em Produção Animal

Supervisor Técnico Comercial da Tortuga | DSM



Entrada da Fazenda Cachoeira

Quando assumiu há aproximadamente sete anos a gestão da Fazenda Cachoeira, propriedade localizada no município de Marília/SP, o empresário e pecuarista Cláudio Samuel de Jesus Bendilatti encarou este novo desafio como poucos o fariam, sem receio ou

qualquer tipo de medo, tendo o objetivo claro de torná-la referência na pecuária de corte. Para tanto, seguiria os moldes de sucesso adotados em suas empresas, na emergente cidade de Americana/SP.

O trabalho árduo, persistente e de muita dedicação não foi em vão e contou com o apoio, o companheirismo e a parceria do filho Diego Bendilatti, continuamente presente no dia a dia da propriedade.

A Fazenda Cachoeira tem uma área total de 600 alqueires (1.450 ha), em que permanecem em pastejo 3.400 animais (2,1 UA/ha), dos quais 1.900 matrizes da raça Nelore. As áreas destinadas ao pastejo têm como capim predominante a *Brachiaria brizantha* cv. MG4 e Piatã e são trabalhadas em sistema rotacionado, com adubação constante. Paralelamente, 25% da área de pasto são reformadas anualmente em consorciação com as culturas de melancia e, principalmente, de amendoim.



Lote de vacas e bezerros a campo

“

Um dos pontos de destaque na fazenda é a qualidade da água consumida pelo rebanho que, armazenada em bebedouros do tipo australiano, é distribuída por gravidade para todas as praças de manejo.

”

Um dos pontos de destaque na fazenda é a qualidade da água consumida pelo rebanho que, armazenada em bebedouros do tipo australiano, é distribuída por gravidade para todas as praças de manejo.

>>>



Thiago Andreoli (DSM), Diego Bendilatti (proprietário), Samuel Bendilatti (proprietário), Luis Villani (representante comercial) e Aydison Nogueira (Supervisor DSM)

Estrategicamente, existe uma área cultivada de cana-de-açúcar, utilizada como reserva de volumoso para a seca, contemplando 20 alqueires (48 ha), que, bem manejados, dão segurança e conferem aos animais bom escore de condição corporal nesta fase mais crítica do ano.

Com um trabalho de seleção genética zebuína apurado das matrizes, voltado para os parâmetros de precocidade e produção, são desmamados aproximadamente 1.650 bezerros/ano, sendo 60% da raça Nelore e 40% produtos de cruzamento industrial (Nelore vs. Angus), todos comercializados em duas etapas via leilões, que tradicionalmente ocorrem nos meses de abril e novembro.

Em 2016, o peso médio dos bezerros a desmama foi de 248 kg para os machos e 223 kg para as fêmeas, considerando a fase de aleitamento de oito meses (240 dias).

O manejo reprodutivo do rebanho também é bastante criterioso, adotando-se a técnica de IATF (Inseminação Artificial em Tempo Fixo). Após o primeiro serviço, é realizada uma nova inseminação com observação de cio, manejo que ocorre entre o 17º e o 25º dia. Em seguida, os lotes de matrizes são liberados para repasse em monta natural com touros a campo.

A Inseminação Artificial utiliza sêmen de touros da raça Nelore e Angus, oriundos de ampla bateria de touros provados, líderes dos principais sumários do Brasil. Para o repasse a campo, a escolha também é uma das preocupações, com a aquisição de animais de alto desempenho e provindos das melhores linhagens.

Normalmente, a estação de monta se encerra aos 120 dias, apresentando taxas

de prenhez acima de 85%, sincronismo importante considerando a taxa de reposição das matrizes da propriedade, que gira em torno de 20% ao ano.

Com uma genética de ponta nas mãos, a nutrição precisa ser diferenciada para o sucesso do sistema produtivo, alavancando os índices de produtividade e zootécnicos do rebanho, consolidando, assim, o conceito de que a boa e adequada nutrição é dos pilares fundamentais para o desenvolvimento de uma pecuária de corte moderna e eficiente.

Para as matrizes e touros, é fornecido o suplemento mineral completo de alta tecnologia e pronto para uso Fosbovi Reprodução, que apresenta em sua composição 100% de Minerais Tortuga, visando ao máximo desempenho de animais a pasto em fase de cria.

Para os bezerros, a suplementação tem como base o Fosbovinho Proteico ADE, mistura mineral-proteica que acelera o processo de consolidação dos animais em ruminantes, permitindo melhor adaptação ao consumo de pasto, disponibilizando aporte proteico à dieta e, por consequência, desmamando animais mais saudáveis e com maior peso.

Durante a seca, complementado o manejo de fornecimento de cana picada, utiliza-se o suplemento Fosbovi Seca, realizando, assim, o aporte mineral-proteico e a correção nutricional das dietas. Para os bezerros desmamados, o manejo nutricional se alicerça no Fosbovi Proteico-Energético 25 M, mistura mineral-

energético-proteica com aditivo, que visa atender às necessidades dos animais, preparando-os para os dois leilões anuais da Fazenda Cachoeira, que têm se tornado referência regional de qualidade, ponto de encontro dos principais pecuaristas do estado de São Paulo e local de grandes negócios.

Se o propósito dos seus idealizadores era agregar eficiência e qualidade à pecuária de corte, isso já se tornou realidade na propriedade, passando, é claro, por muita competência, gestão, capricho e, sobretudo, paixão. Preceitos estes inerentes à família Bendillatti, que soube como poucas entender a essência e os valores da atividade, mostrando que, a cada dia, é possível fazer algo ainda melhor. ●

“
Com uma genética de ponta nas mãos, a nutrição precisa ser diferenciada para o sucesso do sistema produtivo, alavancando os índices de produtividade e zootécnicos do rebanho.
”



Samuel Bendillatti e produtos Tortuga | DSM



Programa Boi Verde

Pacote tecnológico com os Minerais Tortuga[®] que proporciona os melhores resultados zootécnicos e lucro para o produtor.

Quem usa o Programa Boi Verde sabe que sua relação custo-benefício é excelente. A tecnologia exclusiva dos Minerais Tortuga[®] oferece a suplementação nutricional ideal para a diminuição do tempo de abate, o melhor acabamento de carcaça e carne de qualidade superior, o que é valorizado pelo mercado e gera maior retorno econômico ao produtor. [Saiba mais sobre o programa e sobre o Fosbovi[®] Proteico 35 com Monensina bit.ly/boi_verde](https://bit.ly/boi_verde)

www.tortuga.com.br



Fosbovi Proteico 35 com Monensina

Indicado para suplementação mineral proteica
de bovinos de corte na época de seca.

ESTE PRODUTO CONTÉM IONÓFOROS.
Não permitir que cavalos ou outros equídeos
tenham acesso a produtos contendo monensina.



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.



Em Carambeí (PR), a Fazenda Vale do Jotuva se destaca na produção de leite

Mylene Abud

Robin Vink, no Free Stall da Fazenda Vale do Jotuva



Era o ano de 1963, quando o sr. Jacob Carol Vink veio da Holanda para o Brasil e se instalou na cidade de Carambeí, no estado do Paraná, com o intuito de ser produtor rural. No início trabalhou como funcionário na produção de leite, na propriedade do Sr. Henk Kooy, a qual adquiriu e assumiu a produção de leite no ano de 1968, na época com 14 vacas em lactação, estrutura limitada, mão de obra não especializada e com equipamentos sem nada de tecnologia. Ou seja, eram outros tempos, com dificuldades pontuais.

“Hoje em dia, a situação é diferente e os desafios envolvendo a produção de leite são outros”, afirma o filho do Sr. Jacob, Robin Vink que, desde criança acompanhava o pai nas atividades da fazenda e, em 1992, assumiu a pecuária leiteira, com um rebanho de vacas em lactação de 120 animais. E, mesmo com todas as dificuldades enfrentadas no setor na década de 90, a fazenda se desenvolveu nos quesitos de conforto animal, genética, instalações, nutrição e sanidade.

A Fazenda Vale do Jotuva, que é uma sociedade familiar, possui hoje um rebanho de 530 vacas em lactação e uma produção de 19.000 litros por dia, com uma média de 36 litros vaca/dia. O objetivo é chegar, no prazo de três anos, a um número de 900 vacas em lactação. Atualmente a Vale do Jotuva ocupa a 32ª colocação do levantamento TOP 100 do Milkpoint, que lista os 100 maiores produtores de leite do Brasil.

Para isso, a fazenda investe na gestão de pessoas e na formação da sua equipe, >>>



com treinamentos e cursos para os colaboradores. “Equipe engajada e treinada é fundamental para uma fazenda de leite moderna”, ressalta Robin. E adota produtos de alta tecnologia, como os Minerais Tortuga.

“Sempre orientamos as fazendas produtoras de leite para a melhora no manejo nutricional e quanto ao uso adequado dos nossos produtos, de acordo com cada fase”, fala Reginaldo Pontes Fernandes, Supervisor técnico comercial da DSM no Paraná.

TRANSIÇÃO

Para Robin Vink, em sua propriedade, o período de transição é de fundamental importância para o sucesso da produção leiteira. As vacas são separadas 30 dias antes do parto e cinco dias após o parto. Para tanto, a fazenda dispõe de instalações exclusivas para estas

vacas, incluindo camas de areia, com o objetivo de proporcionar o máximo possível de conforto. Além disso, as vacas são resfriadas através de cooler e recebem o tratamento de funcionários treinados e motivados.

Outro aspecto extremamente importante para esse período é a nutrição adequada. E, nesta fase, a fazenda utiliza o Bovigold Beta Pré-Parto da DSM, com bons resultados.

O acompanhamento destes animais é feito com a medição do pH urinário e de cetose na corrente sanguínea, além de serem verificados os índices de retenção de placenta, metrite e hipocalcemia. “Trabalho há vários anos com a marca e destaco os ótimos resultados obtidos com o Bovigold Beta Pré-Parto, que reduziu drasticamente a retenção de placenta e a metrite, para níveis muito bons, proporcionando, assim, uma maior resposta em produção de leite no pós-parto”, observa Robin Vink.



Da esquerda para a direita: Júlio César, Robin Vink e Reginaldo Fernandes



Ressalto como ponto forte a assistência técnica que recebe da equipe técnica da DSM em sua propriedade.

Robin Vink

Na lactação, a propriedade também utiliza produtos de alta tecnologia, entre eles o Bovigold CRINA® RumiStar™. “O produto está atendendo a todas as nossas expectativas, dentro dos desafios que a atividade oferece”, observa o proprietário, ressaltando como ponto forte a assistência técnica que recebe da equipe da DSM, principalmente do representante comercial, Júlio César, que tem uma rotina de visitas na propriedade e não mede esforços para estar presente quando é solicitado, com o apoio no manejo, acompanhamento nutricional do rebanho, e treinamentos dos funcionários.

Reginaldo Fernandes ressalta a parceria e a confiança depositada por Robin Vink na empresa, cujos produtos já estão proporcionando bons resultados zootécnicos para a propriedade, a melhora na média de produção de leite, o aumento de sólidos do leite e menores índices de retenção de placenta. “A Fazenda Vale do Jotuva sempre esteve de portas abertas para os produtos tecnológicos da DSM”, finaliza.





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.



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.



Fazenda São Sebastião da Vargem.

**Desde 1879,
inovando em Genética,
Manejo e Nutrição**

Benedito Rennó

Assistente Técnico Comercial da Tortuga | DSM



Referência em genética de ponta de gado holandês PO, pecuária de corte com cria, recria e terminação de gado holandês PO, além da produção de café, de soja e de milho, a Fazenda São Sebastião da Vargem, localizada em São Gonçalo do Sapucaí, no sul de Minas Gerais, iniciou as atividades em 1879, pelas mãos de João Batista de Siqueira e de seu cunhado, Manoel de Souza Meirelles. E, neste ano, sob a direção de Ciro Villela de Siqueira, bisneto de João

Batista, a propriedade conquistou o 55º no ranking TOP 100 de produção de leite do País, registrando 10.890 litros/dia.

Segundo projeções do primeiro trimestre de 2017, a expectativa é alcançar uma produção de 34,5 litros por vaca/dia, com 360 vacas ordenhadas, superando a marca de 12.000 litros/dia. “Estamos, neste final de verão, com 2 a 3 litros de leite/vaca/dia, superiores ao ano de 2016 na mesma época”, comemora Ciro Siqueira, ao lado do filho, Marcelo.

Os números mostram o processo de crescimento da Fazenda São Sebastião da Vargem, que iniciou a importação de touros da Holanda em 1950, o congelamento de sêmen bovino em 1966 e a produção de Leite Tipo B em 1974. Após uma série de inovações, incluindo a construção da Fábrica de Rações na propriedade, em busca de maior produtividade, conforto e longevidade para os seus animais, a propriedade optou pela mudança no sistema de produção, a partir de 2005, com a instalação do sistema free stall, para 170 animais em lactação. Hoje, a propriedade tem capacidade para 340 animais confinados, sendo 300 em lactação e 40 para a categoria de pré-parto.

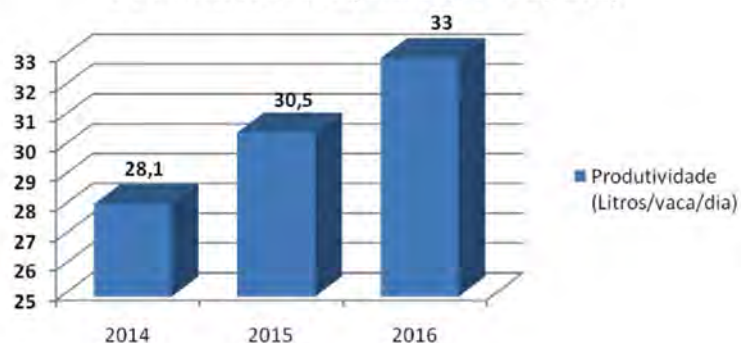
“Em 2010, demos início a uma nova filosofia na pecuária leiteira, com o objetivo de aumentar a produção em grande escala, para a redução de custos fixos e melhores negociações com fornecedores e compradores, entre outras vantagens”, conta Marcelo Siqueira.

Outro marco na história da São Sebastião da Vargem foi a inauguração, em 2016, da nova sala de ordenha, um modelo 2X12 paralela, com sistema de climatização (aspersão + ventilação) na sala de espera e capacidade para ordenhar 600 vacas/dia - objetivo da fazenda para 2020.

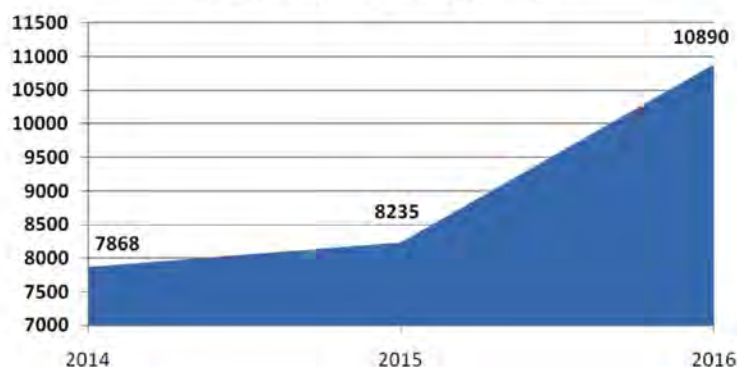
Em sua caminhada de sucesso, a Fazenda São Sebastião da Vargem contou com a parceria da DSM que, há mais de 40 anos, fornece os suplementos nutricionais, com produtos escolhidos criteriosamente por Ciro e Marcelo, em razão do alto nível tecnológico que entrega os melhores resultados em produtividade e saúde animal, além da relação positiva de custo-benefício. >>>



Produtividade (Litros/vaca/dia)



Leite entregue (L/dia)



Marcelo Siqueira e sr. Ciro Siqueira

Para Marcelo, o ponto forte é a assistência técnica que recebe da equipe técnica da DSM, e, principalmente, do representante comercial, Júlio César, que tem uma rotina de visitas na propriedade e não mede esforço de estar presente qualquer dia da semana que é solicitado. “O Júlio César onde nos apoia muito no manejo, acompanhamento nutricional do rebanho e no treinamentos dos funcionários”, observa.

A propriedade foi uma das primeiras a utilizar o Bovigold Pré-Parto e, também, os produtos para animais em lactação em 2008. Atualmente, a fazenda trabalha com a terceira geração de produtos da nova linha para gado de leite, o Bovigold CRINA®, núcleo específico para vacas de alta produção.

No final de 2014 e início de 2015, com o desafio de melhorar os parâmetros reprodutivos no pós-parto e, também, diminuir a incidência de doenças metabólicas no período de transição, Ciro e seu filho Marcelo buscaram produtos nutricionais inovadores no mercado. Começaram, então, a utilizar o recém-lançado Bovigold Beta Pré-Parto, com a expectativa de promover uma melhoria nos índices reprodutivos. O produto, específico para a utilização nos 21 dias que antecedem o parto, traz as tecnologias exclusivas da DSM com os Minerais Tortuga, o Betacaroteno, as vitaminas em níveis OVN® – Optimum Vitamin Nutrition, com levedura, biotina e monensina em sua formulação.

Paralelamente à introdução do Bovigold Beta Pré-Parto, a Fazenda São Sebastião da Vargem também inovou no processo de gestão, principalmente no setor de

reprodução e saúde animal, monitorando todos os dados possíveis. De início, o que chamou a atenção dos funcionários e dos gestores da propriedade foi a grande queda na incidência de retenção de placenta, que passou de 14,5% de média histórica da propriedade, para 9,3% ao final do primeiro ano e 5,1% no segundo ano, após o uso do produto com Betacaroteno.

Logo depois do parto, o índice de prenhez ao primeiro serviço passou de 32,3% para 41,1% e 40,8% nos dois primeiros anos de uso do produto, respectivamente. Como consequência da melhora na saúde uterina no pós-parto, devido a menor incidência de retenção de placenta, também foram observados avanços expressivos nos parâmetros reprodutivos, como a taxa de concepção, que saiu de 28,3% para 33% e 35,1%, e a taxa de prenhez, de 13,6% para 16,5% e 21,6%, nos dois anos seguintes.

“

Com o uso do Bovigold Beta Pré-Parto, minhas vacas reduziram drasticamente a incidência de retenção de placenta. Também tivemos melhoras significativas nos parâmetros reprodutivos, como taxa de concepção e de prenhez, aumentando em 7 e 8 pontos percentuais respectivamente. Em relação à prenhez ao primeiro serviço, o que chamou muito a minha atenção foi o aumento da concepção de 32,3% antes do uso, para 41,1% e 40,8% nos dois primeiros anos de utilização do produto. Com isso, voltamos a ter um crescimento expressivo do rebanho.

”

Marcelo Siqueira

“Com o uso do Bovigold Beta Pré-Parto, minhas vacas reduziram drasticamente a incidência de retenção de placenta. Também tivemos melhoras significativas nos parâmetros reprodutivos, como taxa de concepção e de prenhez, aumentando em 7 e 8 pontos percentuais respectivamente.

Em relação à prenhez ao primeiro serviço, o que chamou muito a minha atenção foi o aumento da concepção de 32,3% antes do uso, para 41,1% e 40,8% nos dois primeiros anos de utilização do produto. Com isso, voltamos a ter um crescimento expressivo do rebanho”, salienta Marcelo Siqueira. ●



Nova ordenhadeira em plena ação

COASA comemora 22 anos com um ideal coorporativista

Giovani Noro

Assistente Técnico Comercial da Tortuga | DSM

Com capacidade para armazenar 2,5 milhões de sacas de grãos, contando com mais de 3.300 sócios e 220 colaboradores, a Cooperativa Agrícola Água Santa Ltda. – Coasa, localizada no município de Água Santa (RS), completou, em 1º de abril, 22 anos de atuação. Atuando em prol do cooperativismo e do crescimento sustentável da região, conta, hoje, com 11 unidades de recebimento de grãos, presentes em oito municípios da

região. Segundo o presidente da empresa, Orildo Germano Belegante, os indicadores técnicos e financeiros da Coasa são sólidos e animadores.

A empresa é referência no estado como instrumento de organização que fortalece o cooperativismo e, nos municípios em que atua, é uma das maiores geradoras de retorno do ICMS. Em 2015, de acordo com o senso do IBGE, o município de Água Santa (RS) apresentou a maior produtividade

média de soja/ha do Rio Grande do Sul (70 sc/ha), comprovando o trabalho que a Coasa desenvolve a campo.

Inaugurada em janeiro de 2014, a Fábrica de Rações da cooperativa conta com uma equipe técnica/comercial formada para atuar a campo, orientando os principais clientes de ração. Parceira da DSM desde o início das atividades da fábrica de rações, a Coasa é, atualmente, uma das grandes clientes da linha leite da empresa no Brasil.

Para o supervisor do segmento fábrica de rações, o zootecnista Frederico Trindade, a parceria foi muito importante para o crescimento no setor. Ele explica que, além de realizar um eficiente acompanhamento tanto na fábrica de rações como junto aos produtores, a DSM fornece produtos com diferencial tecnológico para a fabricação de rações. E cita como exemplo a tecnologia CRINA®, presente em 60% das rações produzidas pela cooperativa, e os ótimos resultados apresentados com o uso do RumiStar™ e do Betacaroteno nos associados assistidos.

A atividade leiteira no Rio Grande do sul tem como base as propriedades rurais familiares e, dentre estas, um exemplo de sucesso é a fazenda de Celso Bertoldi e família, localizada em Rincão do Campo, no município de Água Santa (RS). Com 50 ha, incluindo área de preservação florestal, a propriedade rural deu início à atividade leiteira em 1982. Atualmente, possui um sistema de produção confinado tipo Compost Barn e conta com 82 vacas em lactação, produzindo cerca de 2.600 litros diários. O trabalho – tanto a parte administrativa quanto operacional – é realizado em família pelo próprio Celso, por sua esposa, Vanir Bertoldi, e pelos três filhos.

Segundo Leonardo Bertoldi, sucessor de Celso, a atuação da Coasa, que proporciona produtos de qualidade e assessoramento nas diversas atividades, é fundamental para a propriedade. Ele

destaca, ainda, a parceria entre a Fábrica de Rações da cooperativa e a DSM, que aliou a qualidade das matérias-primas e as tecnologias de vitaminas e aditivos, resultando em soluções que entregam como resultados a alta produtividade associada à saúde do rebanho.

O supervisor Frederico Trindade, da Coasa, ressalta que o leite é capaz

de gerar resultados econômicos e financeiros muito importantes, tanto para o produtor quanto para a cooperativa. “Nossa equipe acompanha algumas propriedades e mensura os indicadores técnicos junto com o produtor e a sua família, traçando metas e objetivos em curto, médio e longo prazo, conferindo ao leite a sua devida importância”, finaliza. 



Equipe da Fábrica de Rações COASA.



Cabanha Divina Aliança, paixão pela raça Crioula

Ricardo Dresch

Assistente Técnico Comercial da Tortuga | DSM

Marcio Antonio Dall Acqua

Promotor de Vendas da Tortuga | DSM

Situada em Butiá dos Carvalhos, município de Mafra (SC), a Cabanha Divina Aliança iniciou as suas atividades em 2002, com a aquisição de quatro animais da raça Crioula por Edeimar Rene Evers (in memorian), um grande apaixonado por cavalos e, também, pela raça. Com a sua vocação de homem do campo e graças à proximidade e ao afeto pela família, Edeimar conseguiu passar esse sentimento aos seus descendentes – o filho, Sadi Evers, e o neto, Fernando Evers.

Os dois, hoje, conduzem as atividades da cabanha. Clientes Tortuga|DSM desde o início dos trabalhos, Sadi e Fernando continuam apostando na seriedade, na qualidade e na inovação dos produtos da empresa. “Somente atingimos bons resultados de prova e longevidade com os nossos animais devido ao intenso trabalho de seleção genética, aos esforços diários em treinamento e desafios dos animais”, conta Fernando, creditando o sucesso também aos seus funcionários e à qualidade dos suplementos da DSM, que disponibiliza o acompanhamento de profissionais para a obtenção dos melhores resultados.



Da esquerda para a direita: Ricardo Dresch, Marcio Antonio Dall Acqua e Sadi Evers com o cavalo Diamante, do Recanto Crioulo

A raça Crioula tem crescido amplamente no Brasil e em alguns países da América Latina. Utilizados principalmente nos trabalhos de campo, seus animais se destacam pela rusticidade, resistência, docilidade e bom andar.

Atualmente, a Cabanha Divina Aliança possui 68 animais da raça, cujos trabalhos são conduzidos por Maurício Almeida e Joailson Kuss. Os cavalos crioulos da propriedade já têm, em seu histórico, a participação em diversos campeonatos, incluindo o Freio de Ouro (principal competição da raça), as Provas Morfológicas, as Paleteadas e o

Criolaço (tiro de laço longo para animais da raça). Além disso, há cinco anos, a cabanha realiza o Leilão de Cavalos Crioulos, na região onde a propriedade está situada, conhecida por Vale do Contestado.

Há sete anos, a cabanha utiliza o Kromium Proteico, com livre acesso para os animais de campo, em substituição ao uso de ração pronta para a tropa. E os resultados têm sido excelentes, com a manutenção do escore corporal dos animais, a reprodução em dia e o consumo baixo, em média 350 gramas/cabeça/dia, o que resultou na redução dos custos com a alimentação.



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



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.



Estâncias Santa Luzia e Santo Exedito:

alta performance no inverno com suplementação energética

Andrei Beskow

Médico-veterinário - CRMV RS 10.876

Assistente Técnico Bovinos de Corte da Tortuga | DSM

Localizadas nos municípios de Bagé e Dom Pedrito, na região da campanha do Rio Grande do Sul, as Estâncias Santa Luzia e Santo Exedito, de propriedade dos clientes do Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga (PITT) Inaiara Rodrigues Paiva e Luiz Olavo Azambuja, trabalham, desde 1967, com pecuária intensiva em sistema de integração lavoura-pecuária. Adquiridas pelo patriarca Valdir Leite Paiva, as propriedades totalizam 4.440 hectares,

onde são cultivados arroz irrigado e soja na parte de agricultura e realização de recria e terminação de novilhos jovens, na pecuária.

Com foco em pecuária de precisão, o sistema das unidades trabalha comprando animais na ocasião do desmame, entre sete e oito meses de idade, e selecionando animais taurinos (Angus e Hereford), com boa conformação e aptidão para altos desempenhos em termos de ganho de peso e desenvolvimento precoce. A

média de peso dos animais na compra gira em torno dos 220 quilos, sendo que o objetivo é sempre colocar o maior ganho de peso possível até a terminação, aos 14-15 meses.

A base forrageira para a produção pecuária vem basicamente de pastagens cultivadas de inverno (Azevém consorciado com Trevo Branco). Toda a parte de correção de solo e de adubação de base e de cobertura é seguida à risca pelos profissionais

envolvidos no processo, sendo que o termo “lavoura de pasto” pode ser aplicado a todas as internadas. O manejo correto do pastoreio rotativo dos animais nos piquetes é orientado e acompanhado pelo médico-veterinário Afrânio Doglia, que já trabalha na empresa há 25 anos. Ele também orienta toda a parte de manejo sanitário, o controle de pesagens, a identificação e o abate dos animais.

Com relação à suplementação nutricional, a equipe técnica da gerência Rio Grande do Sul - Fronteira da DSM indica e acompanha o uso dos Minerais Tortuga dentro do sistema, buscando sempre o melhor retorno em termos de produtividade e eficiência de produção. Dados os altos níveis de proteína predominantes nas forrageiras utilizadas, basicamente trabalha-se com suplementação mineral energética e aditivos (monensina). Dependendo do nível de pressão de pastejo e da capacidade de suporte do sistema, trabalha-se com suplementos minerais e energéticos prontos para uso (Fosbovi Aveia Azevém) ou com suplementação com 1 a 1,2% do peso vivo de uma fonte energética (farelo de arroz, aveia, milho etc.), juntamente com núcleo mineral para confinamento (Fosbovi Confinamento PLUS). A evolução com o uso dos Minerais Tortuga no sistema vem acontecendo ano a ano, com os processos sendo aprimorados e os resultados aparecendo cada vez mais.

O primeiro sistema com suplementação energética em pastagem de inverno junto aos clientes foi implementado entre maio e dezembro de 2015, na Estância Santo

Expedito, em Dom Pedrito. Foram utilizados 280 hectares, divididos em poteiros para pastoreio rotacionado, com três praças de alimentação, onde eram fornecidos os suplementos e a água para os animais. Um total de 565 novilhos foram recriados e terminados, entrando no sistema com 200 quilos de peso médio. Os animais eram manejados em um único lote, sendo que permaneciam, em média, dois dias em cada célula de pastoreio. A base forrageira era Azevém com Trevo Branco e foi utilizado o Fosbovi Aveia Azevém, com consumo de 80 gramas para cada 100 kg de peso vivo. A suplementação energética com a monensina teve como objetivo incrementar em até 350 gramas o Ganho Médio Diário (GMD) dos animais, prevenindo, também, as manifestações de timpanismo bolhoso por conta da utilização do Trevo Branco como forragem. Os animais foram abatidos com 430 quilos em média, perfazendo um Ganho Médio Diário de 1,128 kg no período e uma produção de 455 quilos de carne por hectare, em 200 dias.

No outono de 2016, na Estância Santa Luzia, em Bagé, foi desenvolvido um sistema de suplementação de novilhos em pastagem de Azevém, Aveia e Trevo Branco, em pastejo rotacionado, sendo utilizado 1% do peso vivo dos animais de farelo de arroz, adicionando 150 gramas de Fosbovi Confinamento PLUS por animal/dia. O fornecimento foi feito em cochos de autoconsumo, dentro de praças de alimentação. Em uma área de 380 hectares, foram manejados 700 novilhos com peso inicial de 380 quilos. O GMD alcançou 1,000 kg e os animais foram abatidos com média de 425 quilos e 54% de rendimento de carcaça.

Já na Estância Santo Expedito, no outono-inverno de 2016, no mesmo sistema forrageiro rotacionado de 2015, foram recriados e terminados 400 novilhos jovens, que entraram no sistema com 251 quilos de peso médio. A base forrageira foi novamente Azevém com Trevo Branco e o produto utilizado foi o Fosbovi Aveia Azevém, com consumo de 80 gramas para cada 100 kg de peso vivo. Os animais foram abatidos com 440 quilos de média, perfazendo um ganho médio diário no período de 1,130 kg. De todos os animais abatidos, somente quatro foram classificados como gordura 2, sendo os demais todos classificados como gordura 3 ou 4. O rendimento de carcaça alcançou 54% e o preço alcançado pelas bonificações ficou 20% superior ao praticado normalmente neste período do ano. O custo de produção de cada quilo de carne produzido dentro do sistema fechou em R\$ 2,50 (40% do preço de venda), segundo avaliação técnica de levantamento de dados realizada em visita da equipe técnica da DSM, mostrando o nível de eficiência de produção. Ainda tratando-se de avaliação econômica e fazendo uma comparação com os rendimentos oriundos do arrendamento da mesma área utilizada na pecuária para a lavoura de soja (muito praticado na região), o sistema de pecuária intensiva da Santo Expedito rendeu, convertendo os valores obtidos no exercício 2016, equivalente a 16 sacos de soja por hectare líquidos.

Para 2017, já estão sendo preparadas as áreas de pastagem cultivada. Em seguida, os primeiros animais entrarão nos sistemas de suplementação nutricional de alta eficiência de produção, contando sempre com a orientação e o acompanhamento da equipe técnica comercial da DSM. 



Acelerar a fase de terminação a pasto contribui para o aumento da produtividade

Pedro Bittencourt Trindade

Engenheiro Agrônomo - CREA 84285

Promotor de Vendas Tortuga | DSM

Vender uma maior quantidade de animais no período de entressafra ou simplesmente aumentar o giro de capital e diminuir o custo fixo da fazenda. Estes são apenas alguns

dos benefícios que a suplementação dos animais com produtos proteicos e proteico-energéticos, administrados na fase de terminação nas águas ou secas, pode trazer.

As Fazendas Colorado e Paraíso II, do Sr. Manoel Dermeval Cabral, localizadas no município de Firmino Alves/BA e Itapetinga/BA, respectivamente, fazem parte do PITT (Programa de Incentivo à Tecnologia



Tortuga). Desde o mês de abril de 2016, por sugestão da equipe técnica da DSM, as fazendas vêm acelerando a fase de terminação, anteriormente realizada com proteinado (Fosbovi Proteico 35).

Na região das fazendas, o período chamado de “inverno” (de abril a agosto) apresenta índices pluviométricos em torno de 300 mm. Sendo assim, a proposta inicial foi o uso de Fosbovi Proteico Energético 25M, devido à sua facilidade de adaptação aos diferentes tipos de pasto dos gêneros *Brachiaria* (Brizantha, Piata, MG5, Decumbens) e *Panicum* das fazendas e às suas variações de proteína de acordo com a época do ano, considerando, ainda, os ganhos adicionais que a monensina sódica poderia proporcionar.

O ganho adicional com o uso do Fosbovi Proteico Energético 25M pode melhorar o desempenho dos animais em até 500 gramas. Até Outubro de 2016, foram avaliados 121 animais conforme abaixo:

RESULTADOS ZOOTÉCNICOS

Número de animais - 121

Peso vivo inicial - 512,3 kg

Peso final - 574,84 kg

Dias de trato - 59

GMD - 1,06 kg

Consumo - 590 g

Ganho de @ no período - 2,08

RESULTADOS ECONÔMICOS

Custo diário - R\$ 1,22

Custo período - R\$ 71,98

Custo pastagem/período - R\$ 59,00

Custo total por animal - R\$ 130,98

Custo @ produzida - R\$ 62,97

Os animais foram vendidos na balança da fazenda, por opção do proprietário. Mas o rendimento de carcaça também poderia ter sido avaliado. No período de verão, com

“

A suplementação protéico-energética na fase de terminação pode gerar ganhos adicionais de até 1 quilo por animal por dia, possibilitando, nas Fazendas Colorado e Paraíso II, um incremento de produtividade e renda.

”

certeza, os ganhos podem melhorar devido a um maior consumo do Proteico Energético e a uma melhor qualidade dos pastos.

Portanto, a suplementação protéico-energética na fase de terminação pode gerar ganhos adicionais de até 1 quilo por animal por dia, possibilitando, nas Fazendas Colorado e Paraíso II, um incremento de produtividade e renda. 



Da esquerda para a direita: Edson Neves (médico-veterinário), Eric Barcellos (representante Comercial da DSM), Moacir Hernandez Nonato (proprietário), Marcio Silva de Souza (colaborador responsável pela Fazenda Jatobá) e Thiago Pacolla Minetto (médico-veterinário)



Gestão, genética e nutrição: receita do sucesso da marca H

Ricardo Verdi

Supervisor Técnico Comercial da Tortuga | DSM

Em Nioaque, região central do Mato Grosso do Sul, a marca H está se tornando referência na produção de animais Nelore a pasto. As fazendas Jatobá, Terra Boa, Nossa Senhora Aparecida e Caracol compõem o grupo de propriedades que vêm se destacando na apresentação de resultados produtivos e econômicos concretos, aliando a gestão com as ferramentas de melhoramento genético e nutrição na pecuária de corte.

Empresário do setor de varejo de eletrodomésticos por mais de 20 anos, Moacir Hernandez Nonato, proprietário das fazendas, levou o sucesso de sua carreira empresarial para a gestão das propriedades, que têm apresentado aumento nos índices produtivos ano a ano.

Em cerca de 3.000 hectares, em três fazendas próprias e em um arrendamento, as propriedades trabalham com a atividade de ciclo completo (2.500 matrizes), com

venda de 60 a 70% dos bezerros após o desmame. Os animais superiores são recriados, sendo as fêmeas destinadas à reposição de matrizes e os machos, à produção de touros e/ou engorda.

Os critérios de seleção são voltados para a eficiência reprodutiva e a produção de carne, seguindo o conceito do programa de melhoramento para a produção de animais com CEIP (Certificado Especial de Identificação e Produção), emitido pelo Ministério da

Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), que assegura a procedência, a produtividade e o potencial genético.

Somente animais que participam de programas de melhoramento reconhecidos pelo Ministério podem receber o CEIP. Destes animais, apenas os 30% melhores (tours jovens e novilhas) de cada safra estão aptos para receber esta documentação. Além de superiores geneticamente, para receber o CEIP, os animais não podem ter defeitos funcionais graves, como despigmentação e aprumos ruins, e precisam ter características raciais mínimas.

Nesta certificação, não são levados em conta apenas os dados genealógicos e as características raciais do animal, mas também as produtivas. Todos os animais que recebem o CEIP passam por um processo de avaliação desde o nascimento, incluindo os relatórios de desmama e de sobreano. Esta documentação tem como objetivo principal trazer o que há de melhor na genética voltada para produção.

Em 2016, as fazendas submeteram 1.000 matrizes ao programa de avaliação genética da CRV Lagoa para a obtenção de CEIP, além do registro dos animais Nelore LA (Livro Aberto) e PO (Puro de Origem), segundo programa da ABCZ.

A assistência técnica é conduzida pela dupla de veterinários - Thiago Paccola Minetto e Edson Neves – que, há sete anos, assessoram o produtor e realizam os protocolos ligados às atividades de manejo, reprodução, programa sanitário, acompanhamento nutricional, seleção e acasalamento.

As fêmeas são desafiadas a monta dos 14 aos 18 meses, para a identificação da precocidade sexual com taxas de fertilidade variando de 60 a 70%.

Os bons resultados na fase de cria são a base do projeto. Os resultados da taxa de fertilidade (prenhez) das vacas multiparas da estação 2015/2016 podem ser observados na Tabela 01.

A taxa de fertilidade fechou acima de 88% e a expectativa é fechar 2017 com uma taxa de desmama acima de 84%.

Tabela 1. Taxa de fertilidade (prenhez) da estação 2015/2016:

Fazenda	Taxa de Fertilidade
N.S. Aparecida	88,46%
Jatobá	84,49%
Terra Boa	92,20%
Caracol	88,19%
Média Ponderada	88,04%

Na tabela 2 está a média dos pesos a desmama, ajustados para 240 dias (machos e fêmeas das fazendas), em 2016.

O capricho na estrutura dos cochos e no controle do fornecimento são as raízes do sucesso dos resultados zootécnicos no segmento de cria das fazendas. >>>

Tabela 2. Peso a desmama, ajustado para 240 dias, dos bezerros nascidos em 2015 e desmamados em 2016:

Fazenda	Fêmeas (kg)	Machos (kg)
N.S. Aparecida	187,3	217,8
Jatobá	207,9	220,8
Terra Boa	187,0	208,7
Caracol	178,5	197,4
Média Ponderada	187,3	209,8



Machos no final da recria e início da terminação: bois com 26 meses em início de novembro de 2016



O cliente é parceiro da DSM há mais de 10 anos e ingressou, em 2015, no Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga (PITT), que tem como objetivo auxiliar o cliente na obtenção de melhores resultados econômicos com o uso das tecnologias da marca Tortuga.

RECRIA E ENGORDA 30 MESES E 20,93@ COM FOSBOVI NÚCLEO PROTEICO

Abaixo, seguem os resultados da recria

e engorda de 232 machos da desmana de 2015, utilizando suplemento proteico e proteico-energético produzidos com milho + Fosbovi Núcleo Proteico, na fazenda Jatobá.

A desmama foi realizada em 11/06/2015 e os animais foram recriados e suplementados com proteico de baixo consumo (1 a 1,3g/kg/PV) até 10/11/2016 (519 dias). De 10/11/2016 até o abate, em 17/2/2017 (99 dias), os animais receberam

um suplemento proteico energético com consumo de 4g/kg de PV. As fórmulas dos suplementos utilizados e os resultados estão dispostos na tabela abaixo.

Além de bons resultados de ganho de peso, os animais apresentaram um acabamento satisfatório e receberam premiação do programa da Associação Sul-Mato-Grossense de Produtores de Novilho Precoces (ASPNP) e do frigorífico em que foram abatidos.

Tabela 4. Resultados da suplementação de recria e engorda com Fosbovi Núcleo Proteico

FASE	RECRIA	TERMINAÇÃO
CONSUMO RECOMENDADO	1 a 1,3 g/kg de PV	4 g/kg de PV
FÓRMULAS DO SUPLEMENTO		
MILHO (R\$ 0,45/KG)	60%	80%
FOSBOVI NÚCLEO PROTEICO (R\$ 2,00/KG)	40%	20%
TOTAL	100%	100%
CUSTO POR KG DA MISTURA	R\$ 1,07	R\$ 0,76
CONSUMO, INVESTIMENTO E CUSTO DA @		
CONSUMO MÉDIO OBSERVADO (KG/CAB/DIA)	0,365	1,951
CUSTO CAB/DIA	R\$ 0,39	R\$ 1,483
INVESTIMENTO POR FASE	R\$ 202,70	R\$146,79
PESO INICIAL (KG)	249,40	477,30
PESO FINAL (KG)	477,30	584,40
DIAS	519	99
GMD MÉDIO (KG/CAB/DIA)	0,44	1,08
PESO FINAL (@)	15,91	20,93
RENDIMENTO DE CARÇA	50%	53,72%
ARROBAS PRODUZIDAS (@)	7,6	5,02
CUSTO DA @ PRODUZIDA (SUPLEMENTO)	R\$ 26,67	R\$ 29,24

DATA	11/06/2015	08/10/2015	03/12/2015	22/06/2016	08/09/2016	10/11/2016	11/01/2017	17/02/2017
PESO (kg)	249,4	274,60	301,50	409,20	442,80	477,30	551,80	584,40



Moacir Hernandes Nonato, proprietário da marca H, formada pelas fazendas Jatobá, Terra Boa, Nossa Senhora Aparecida e Caracol

Tabela 5. Escore de acabamento no abate dos animais e premiação

ESCORE DE ACABAMENTO		Nº DE ANIMAIS	% DO LOTE	PRÊMIO
GORDURA AUSENTE	1	0	0%	0%
GORDURA ESCASSA	2- 2 2+	0 17 10	12%	(+) 2% NO VALOR DA @
GORDURA MEDIANA	3- 3 3+	45 112 39	88%	(+) 4% NO VALOR DA @
GORDURA UNIFORME	4	9		
GORDURA EXCESSIVA	5	0	0%	0%
TOTAL		232		



DSM marca presença em eventos por todo o Brasil

A EMPRESA LEVA AO ENBREQUI SUA LINHA EXCLUSIVA DE NUTRIÇÃO PARA EQUINOS

A linha Kromium, que dispõe de um portfólio completo de suplementos nutricionais para as necessidades de garanhões e éguas, tanto doadoras como receptoras, foi apresentada pela DSM durante o VII ENBREQUI - Encontro Brasil de Reprodução Equina, realizado nos dias 4 e 5 de maio, no Haras Raphaela, em Porto Feliz (SP).

“Como o ENBREQUI é um evento para médicos-veterinários que trabalham, principalmente, com biotecnologias de reprodução equina, e como o Brasil é uma referência em transferência de embriões de equinos, este é um excelente espaço para tratar da nutrição como

um fator fundamental para o sucesso da reprodução”, comenta Ricardo Moraes, gerente de categoria equídeos da DSM.

NA EXPOZEBU, DSM MOSTRA TECNOLOGIAS QUE MANTÊM O ALTO DESEMPENHO DOS BOVINOS NO PERÍODO DE SECA

A casa permanente da DSM no Parque Fernando Costa, em Uberaba (MG), foi o ponto de encontro dos pecuaristas presentes à ExpoZebu 2017 (Exposição Internacional das Raças Zebuínas), organizada pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), que aconteceu entre os dias 29 de abril e 7 de maio, na cidade.

“Esta é uma exposição em que as pistas mostram o melhoramento genético de bovinos produzidos por selecionadores

muito atentos. E, no que diz respeito à nutrição, nossa missão é mostrar as



A casa permanente da DSM na ExpoZebu

soluções de alta tecnologia que permitem que os bovinos aproveitem todo o potencial genético e tenham um melhor desempenho produtivo, gerando mais rentabilidade para os pecuaristas”, disse Carlos Paez, gerente técnico comercial da DSM em Minas Gerais.

Um dos exemplos do portfólio de alta tecnologia da empresa, levado aos participantes do evento, é a linha Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™ que, em média, gera uma arroba a mais por animal no confinamento. Para os produtores que optam pelo sistema de confinamento no período de seca, as tecnologias da DSM e dos Minerais Tortuga têm resultados comprovados em propriedades de diversas regiões do País, gerando animais pesados, bem acabados e com melhor conformação de carcaça.

ALTA TECNOLOGIA PARA SUPLEMENTAÇÃO NUTRICIONAL DE RUMINANTES NA AGRISHOW

As equipes técnica e comercial da área de Ruminantes da DSM, detentora da marca Tortuga de suplementos nutricionais para animais, apresentaram as tecnologias de nutrição para bovinos de corte e de leite que melhoram os índices zootécnicos e a produtividade dos animais na Agrishow 2017. Entre os dias 1º e 5 de maio, em Ribeirão Preto (SP), os visitantes conheceram de perto os produtos que encurtam o ciclo da pecuária de corte e, também, contribuem para aumentar a produtividade das vacas de leite, em diferentes níveis de produção e fases dos animais.

“Aproveitamos a Agrishow, que é um encontro de produtores de diversas culturas e que tem foco em inovação, para reforçar as nossas tecnologias para suplementação estratégica, que encurtam o ciclo da produção de carne de alta qualidade e que aumentam a produtividade das vacas leiteiras, além de melhorar a qualidade do leite que o produtor dispõe para os laticínios”, contou Olavo Carvalho, gerente de vendas da DSM na região de São Paulo.

TECNOLOGIA PARA VACAS LEITEIRAS NA PAUTA DA EXPOFRÍSIA 2017

A participação da DSM foi um dos pontos altos da ExpoFrísia 2017, de 27 a 29 de abril, no Pavilhão de Exposições Frísia, em Carambeí (PR). Durante a exposição, a equipe

da companhia mostrou aos produtores todos os detalhes da nova linha Bovigold com a tecnologia RumiStar™, formada por suplementos nutricionais para ruminantes, que contribuem para melhorar os índices do rebanho, incluindo os produtores que atuam com altos níveis de tecnificação.

Durante o evento, os visitantes puderam conferir os suplementos nutricionais indicados para o período de transição das vacas, como o Bovigold Beta Pré e Pós-Parto. O supervisor da DSM na região, Reginaldo Fernandes, enfatiza que estes suplementos agregam as tecnologias da DSM, líder mundial em vitaminas e produtora de ingredientes para nutrição, e os Minerais Tortuga, famosos na pecuária por contribuírem para aumentar os índices zootécnicos dos animais.



ExpoFrísia 2017 mostrou o melhor da pecuária leiteira com foco na nutrição de qualidade



Da esquerda para a direita: Fábio Bianchini, representante comercial, Marcus Bueno, assistente técnico comercial, Eduardo Henrique, assistente técnico comercial, Flávio Marciano, gerente de vendas, e Liberato Oliveira, assistente técnico comercial

Fazenda Asa Branca e DSM promovem evento sobre Leite A2A2

William Sousa

Supervisor Técnico Comercial Tortuga | DSM

Fazenda Asa Branca, localizada em Cidade Ocidental (GO), e a Tortuga | DSM realizaram um evento no primeiro semestre na cidade de Brasília (DF), para divulgar os resultados positivos obtidos através do uso da suplementação mineral correta e bem aplicada pela propriedade que faz parte do Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga - PITT. No encontro estavam presentes produtores da região de Brasília e entorno, além de clientes da genética Asa Branca.

O gestor da Fazenda Asa Branca, Eduardo Henrique, e seu pai, Waldevan Alves Oliveira, proprietário, são clientes da marca Tortuga há mais de 25 anos e primam sempre por ofertar o que há de melhor aos animais. Através da assistência técnica presencial da equipe da DSM, a fazenda dispõe de animais de alto valor genético e ótimos índices zootécnicos e participa de programa de melhoramento genético tanto do gado Nelore como no gado Sindi.

Eduardo Henrique apresentou um tema muito comentado atualmente entre consumidores e produtores da indústria leiteira que é a crescente popularidade do leite beta-caseína A2. A Asa Branca vê nesse projeto um anseio do mercado e oportunidade para produtores. Inclusive, em várias partes do mundo, produtores estão sendo incentivados a produzir leite A2 para atender a uma demanda crescente por um produto considerado como uma alternativa mais saudável de lácteo. Para darmos um exemplo da relevância do Leite A2,

vários países já são consumidores, como Canadá, Estados Unidos, Austrália, Nova Zelândia e países da União Europeia. Vale ressaltar que a fazenda realiza esse projeto ímpar com acompanhamento de médicos e médicos-veterinários, que relatam de forma sinérgica os benefícios e consolidam o que as pesquisas já demonstravam quanto à digestibilidade e à tolerância na digestão.

O evento também contou com as apresentações dos assistentes técnicos da DSM, Marcus Bueno, responsável pela coordenação de gado de corte no Norte e Nordeste, como também dos resultados obtidos com suplementação mineral e proteica do rebanho Nelore; e Liberato Oliveira, a cargo da coordenação de gado de leite Norte e Nordeste que mostrou o diferencial da linha tecnológica da marca Tortuga para o segmento leiteiro.

LEITE A2A2

O leite é composto por diversos sólidos, incluindo minerais, lactose, gordura e proteína. Existem três principais caseínas dentre as proteínas do leite: alpha, kappa e beta-caseínas. Existem hoje inúmeras variantes da proteína beta-caseína, entre as mais comuns estão: A1 e A2, assim como a variante B e outras consideradas mais raras. Pesquisas sugerem que todos os bovinos, historicamente, possuíam a variante A2, mas a A1 surgiu devido à mutação em rebanhos europeus há milhares de anos. A variante A1 é mais comumente encontrada em raças de origem europeia, mas foi introduzida através de cruzamentos em raças não europeias.

A produção da proteína beta-caseína é controlada pela combinação de dois alelos variantes (A1 e A2). Por exemplo, vacas com duas cópias do gene A1 irão produzir apenas beta-caseína A1 em seu leite. Por sua vez, vacas com duas cópias do gene A2, produzirão apenas beta-caseína A2 em seu leite. Já as vacas que possuem genes A1, provenientes de um de seus progenitores, e genes A2, vindos do outro progenitor, irão produzir leite com uma mistura das beta-caseínas A1 e A2. Portanto, as vacas precisam ser homozigotas A2A2 para que seu leite seja considerado A2. A seleção e utilização de touros A2A2 é uma das soluções para atingirmos este objetivo.

Em pesquisas preliminares, as proteínas do leite A1 e A2 mostraram ter comportamentos distintos durante o processo de digestão devido a uma variação em aminoácidos. A beta-caseína A2 apresenta uma melhor digestibilidade e tolerância na digestão quando comparada a beta-caseína A1. Algumas pesquisas levam a crer que a beta-caseína A1 está relacionada a algumas afecções, incluindo intolerância láctea e dificuldades digestivas. Inúmeras pesquisas também demonstram que animais com genótipo A2A2 produzem leite com maior conteúdo de teor de gordura e proteína, resultando em maior rendimento nos processos industriais. A DSM e a Fazenda Asa Branca estão à disposição para apresentar mais informações e atender ao público interessado em conhecer mais detalhes sobre este projeto.

Desvendando a gripe

Dr. Ricardo Faria

SHE - Medicina Ocupacional

A influenza, conhecida como gripe, está entre as viroses mais frequentes em todo o mundo. A Organização Mundial de Saúde (OMS) estima que cerca de 10% da população seja infectada anualmente pelo vírus Influenza.

A gripe é causada por mais de um tipo de vírus Influenza, classificados como A e B, e cada um possui subtipos. Os subtipos A que mais frequentemente infectam os humanos são o A (H1N1) e o A (H3N2). Já os subtipos B são classificados como de linhagem Victoria e Yamagata.

A transmissão se dá através das secreções das vias respiratórias de uma pessoa contaminada ao falar, espirrar ou tossir. Pode, ainda, ocorrer por meio das mãos que, após o contato com superfícies contaminadas por secreções respiratórias de um indivíduo infectado, podem carrear o agente infeccioso diretamente para a boca, o nariz e os olhos.

A incubação dura, em média, de um a quatro dias, e o período de transmissibilidade em humanos geralmente começa 24 horas antes do início dos sintomas, com duração de cinco até 10 dias após o surgimento dos sintomas. Em crianças, esse período dura, em média, 10 dias e, em pacientes imunossuprimidos, por mais tempo.

SUSCETIBILIDADE E RISCO DE COMPLICAÇÕES

Pessoas de todas as idades são suscetíveis à infecção pelo vírus Influenza, mas alguns indivíduos são mais propensos

a desenvolverem complicações graves, especialmente aqueles com condições e fatores de risco para agravamento, como as gestantes, os adultos com idade superior a sessenta anos, as crianças com menos de dois anos e as pessoas que apresentem doenças crônicas (respiratórias, cardiopatia, obesidade, diabetes descompensada, síndrome de Down, imunossupressão e imunodepressão).

PREVENÇÃO

A vacinação contra a gripe é a intervenção mais importante para a redução do impacto



do vírus influenza e, em razão de suas mutações, deve ser realizada anualmente.

Além disso, algumas medidas podem ser tomadas para evitar a proliferação da doença.

As pessoas que apresentam os sintomas de gripe devem:

- Evitar sair de casa durante o período de transmissão da doença (até sete dias após o início dos sintomas);
- Restringir o ambiente de trabalho para evitar a disseminação;
- Evitar aglomerações e ambientes fechados, procurando manter a ventilação;
- Adotar hábitos saudáveis, como a alimentação balanceada e a ingestão de líquidos.

PARA AS CRIANÇAS

- Além da adoção das medidas gerais de prevenção e etiqueta respiratória, os cuidadores e as crianças lotadas em creches devem higienizar os brinquedos com água e sabão quando estiverem sujos. Deve-se utilizar lenço descartável para a limpeza das secreções nasais e orais das crianças. No caso de utilização de lenço ou fralda de pano, estes devem ser trocados diariamente. Também é necessário lavar as mãos após o contato com secreções nasais e orais das crianças, principalmente em caso de suspeita de síndrome gripal;
- Os cuidadores devem observar se há crianças com tosse, febre e dor de garganta, informar os pais quando a criança apresentar os sintomas de síndrome gripal e notificar a Secretaria Municipal de Saúde, caso observem

um aumento no número de crianças com síndrome gripal ou faltas pela mesma causa na creche;

- O contato da criança doente com as outras deve ser evitado. Recomenda-se que a criança doente fique em casa, a fim de evitar a transmissão da doença.

CUIDADOS COM GESTANTES, PUÉRPERAS E RECÉM-NASCIDOS

- As mudanças no sistema imunológico, circulatório e pulmonar durante a gravidez fazem com que as gestantes sejam mais propensas a complicações graves por Influenza, incluindo trabalho de parto e parto prematuros;
- A vacinação contra a Influenza durante a gravidez protege a gestante, o feto e mesmo o bebê recém-nascido, até os seis meses.
- As gestantes devem buscar o serviço de saúde, caso apresentem sintomas de Síndrome Gripal;
- Durante a internação e o trabalho de parto, se a mulher estiver com diagnóstico de Influenza, deve-se priorizar o isolamento;
- Se a mãe estiver doente, deve realizar medidas preventivas e de etiqueta respiratória, como a constante lavagem das mãos, principalmente para evitar a transmissão para o recém-nascido;
- A parturiente deve evitar tossir ou espirrar próximo ao bebê. O bebê pode ficar em isolamento com a mãe (evitando-se berçários).

“

A vacinação contra a gripe é a intervenção mais importante para a redução do impacto do vírus influenza e, em razão de suas mutações, deve ser realizada anualmente. Além disso, algumas medidas podem ser tomadas para evitar a proliferação da doença.

”



Programa Agrinho 2017



Turma do curso técnico de Administração do CEAP

O Instituto Tortuga renovou a parceria com o maior programa educativo do estado do Ceará, realizado pelo Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural). O Programa Agrinho, que já alcançou 1.630.743 alunos do Ensino Fundamental, abrangendo mais de 2.000 escolas da zona rural, trabalhará, neste ano, com o tema “Saia em Defesa da Cidadania”, em 42 municípios do estado.

Maior programa educativo e de reconhecido alcance social voltado para a educação das crianças e dos jovens rurais, o Agrinho tem como proposta estimular o desenvolvimento de atividades em diversas áreas nas escolas participantes, fornecendo material didático e capacitação aos professores para trabalharem temas transversais, como meio ambiente, saúde, cidadania, trabalho e consumo e viver bem no semiárido.

Ao levar os temas para sala de aula de forma lúdica, o programa desperta o interesse das crianças e dos adolescentes para criar e cultivar novas ideias, em forma de desenhos e redações, e participar com seus professores de grandes experiências pedagógicas, envolvendo a escola, os pais e a comunidade.

Contribuindo para a formação profissional dos jovens

A parceria com o Centro Educacional Assistencial Profissionalizante (CEAP), uma organização não governamental e sem fins lucrativos, que oferece cursos profissionalizantes gratuitos para jovens carentes

entre 10 e 18 anos matriculados no ensino regular, foi renovada pelo Instituto Tortuga. Em 2017, o foco será o curso técnico de Administração, que visa promover o desenvolvimento pessoal e profissional de jovens de 15 a 18

anos, em situação de vulnerabilidade social, da comunidade do bairro de Pedreira, na capital paulista. No curso, os estudantes aprendem noções de Informática para, depois, aprofundarem os conteúdos específicos.

Instituto Tortuga dá início à 7ª temporada do Projeto Jovem Profissional



Jovens participantes da 7ª Temporada do evento

No dia 7 de março, o Instituto Tortuga pela Valorização do Cidadão, promoveu, na unidade de Mairinque, a abertura da sétima edição do Projeto Jovem Profissional, voltado para alunos do 9º ano do Ensino Fundamental II, das 12 escolas municipais da região.

Realizado em parceria com a prefeitura, através da Secretaria Municipal de Educação, o projeto inclui visitas monitoradas à empresa e a participação dos estudantes nas discussões mediadas pelos colaboradores da DSM.

Os debates englobam temas como a importância do ensino técnico e superior, a escolha da profissão, a realidade do mercado de trabalho, os diversos ramos de atuação, as oportunidades de crescimento profissional e as atividades desenvolvidas na fábrica de Mairinque (SP).

Já participaram do Projeto Jovem Profissional mais de 4.650 alunos, muitos dos quais se tornaram estudantes de escolas técnicas e, hoje, compõem o quadro de jovens aprendizes da DSM. “O projeto é uma grande oportunidade para

os colaboradores da empresa contribuírem com a sociedade”, afirmou a coordenadora do Jovem Profissional, Cristina Rodrigues.

“É muito gratificante para nós estabelecermos esta parceria entre escola e empresa, pois podemos proporcionar uma oportunidade para os alunos conhecerem a dinâmica de uma empresa e direcioná-los para se empenharem na escolha de uma profissão de uma maneira mais assertiva”, ressaltou a representante da Secretaria de Educação e Cultura de Mairinque, a assistente pedagógica Paula Cardia. 



Nossa Gente



Líder inspirador, garantia de equipe motivada e bom atendimento ao produtor

Para Marcos Baruselli, é essencial estar no campo ao lado da equipe da DSM e do produtor rural

Larissa Vieira

Formar líderes e conseguir mantê-los motivados e produtivos por muitos anos na equipe é um dos grandes desafios das empresas brasileiras. Segundo dados do Índice Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o tempo médio de permanência do brasileiro no emprego gira em torno de três anos. Para fugir desses números, é preciso investir em capacitação, no desenvolvimento de lideranças e promover ações para garantir um bom clima organizacional. Com 27 anos ininterruptos trabalhando na DSM, o zootecnista Marcos Baruselli é um exemplo de líder que inspira. “Sinto-me honrado em fazer parte desse time. O que mais me motiva é a vibração positiva da equipe da DSM e a possibilidade de estar contribuindo para que o Brasil produza mais alimentos, de forma segura e sustentável. Quando digo sustentável,

refiro-me à sustentabilidade social, ambiental e financeira. Sinto-me motivado ao saber que estou ajudando a acabar com o flagelo da fome que assola a humanidade há tanto tempo”, declara Baruselli, que, há sete anos, está na função de Gerente Nacional na Categoria Confinamento na DSM.

Ser um líder que inspira é demonstrar flexibilidade, incluir sua equipe nas propostas e ter interesse por suas ideias, sempre direcionando o trabalho conjunto para o melhor caminho a ser seguido no alcance das metas. Na DSM, Baruselli prima por uma relação de autorresponsabilidade e confiança com a equipe. “A minha liderança é compartilhada com os demais colegas da DSM, os 20 gerentes distritais que, juntos, lideram um time de 62 Assistentes Técnicos Comerciais (ATCs), 72 supervisores e 32 promotores de vendas”, explica.

A outra área de atuação está ligada ao desenvolvimento de um trabalho de relacionamento com os produtores rurais, em especial os confinadores. Baruselli faz o acompanhamento dos mercados interno e externo de confinamento, que, neste ano, ainda não está totalmente definido em decorrência das mudanças econômicas do País, do atual preço da arroba e a depender do ritmo que o consumo de carne (interno e externo) seguir. Um ponto a favor neste cenário, e que ajudará os confinadores a elevar os ganhos por eficiência, é a redução no preço dos grãos, assegurando uma margem melhor para investir em tecnologia.

Como informação estratégica é essencial para quem atua em confinamentos, o gerente Nacional de Confinamento da DSM tem a responsabilidade de fazer com que elas cheguem, de forma clara e

>>>



segura, aos profissionais do segmento e pecuaristas. Baruselli idealiza e realiza eventos, como o Simpósio DSM de Confinamento, Mesas Redondas de Confinamento e o Tour DSM de Confinamento. Ele ainda promove treinamentos e capacitações da equipe da DSM, assim como eventos de marketing e vendas por todo o Brasil. “Também faz parte das minhas atividades participar, como ouvinte ou palestrante, dos eventos técnicos nacionais e internacionais relacionados com o segmento confinamento e praticar, via DSM, o trabalho de extensão rural, levando ao homem do campo informações técnicas que permitam a ele produzir mais com menos, e de maneira sustentável”, explica Baruselli.

Dentro dessa filosofia de garantir o acesso do produtor às tecnologias, a equipe de vendas da DSM atua de forma decisiva e, dia após dia, sai a campo para levar soluções inovadoras

capazes de promover o aumento da produtividade animal. Segundo Baruselli, o cotidiano dos profissionais é ao lado do produtor rural. “É desta forma que a DSM atende às necessidades dos clientes. Ou seja, com produtos inovadores e serviços técnicos de excelência, a DSM contribui de maneira decisiva para o aumento da produtividade animal e para a sustentabilidade da atividade pecuária, no caso, do confinamento”, assegura.

Formado em Zootecnia pela UNESP de Botucatu (SP), Baruselli sempre trilhou o caminho do aperfeiçoamento contínuo. Tem pós-graduação em “Nutrição Mineral de Ruminantes” pela Faculdade de Medicina Veterinária de Torino, na Itália, mestrado em “Produção de Ruminantes” pela Universidade Federal de Lavras e MBA em Gestão Empresarial na Fundação Instituto de Administração de São Paulo. Já foi presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (ASBRAM), entre 2009 e 2011 e, atualmente,

“

A equipe de vendas da DSM atua de forma decisiva e, dia após dia, sai a campo para levar soluções inovadoras capazes de promover o aumento da produtividade animal.

”

é diretor do Colégio Brasileiro de Nutrição Animal (CBNA), fazendo parte da Comissão de Assuntos Especiais.

Na DSM, os primeiros anos dessas quase três décadas na empresa foram atuando como Assistente Técnico Comercial na área de bovinos de corte. Depois, trabalhou por 12 anos junto ao Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento de Produtos da Tortuga, com ênfase no desenvolvimento do Programa Boi Verde. Atuou, ainda, como Gerente de Assuntos Regulatórios e Relações Institucionais por quatro anos. Em todos os cargos que exerceu, sabe que é essencial se atualizar sempre e jamais se distanciar do campo. “Desde menino, sempre gostei de animais e cursei Zootecnia por causa disso, mas, o que aconteceu na prática, é que acabei trabalhando com gente a minha vida toda. Considero essencial para a minha profissão estar no campo ao lado da equipe da DSM e ao lado do produtor rural”, finaliza Marcos Baruselli.





Da esquerda para a direita: Marcelo Oliveira Walter, Ariel Maffi (DSM), Danilo Chaoui Pimenta, Joseilton Adorno Moreira, Marcelo Andrade de Almeida, José Eduardo de Santana, Oldgard Dias de Freitas Junior, Rosendo Machado Lopes, Samy Paim Barretto e Luís Carlos Sampaio Carvalho

DSM na Fazenda Santa Maria do Jenipapo

Em 25 de abril, Ariel Maffi, vice-presidente de Ruminantes Tortuga I DSM, visitou o cliente Marcelo Andrade de Almeida, proprietário da Fazenda

Santa Maria do Jenipapo, localizada em Aramari, na Bahia, para conhecer de perto o trabalho realizado pela equipe e a pecuária da região.



Dedicação e agradecimento às conquistas

Para o gerente da Agropecuária LANILA, o sucesso vem do investimento tecnológico e de muito empenho para vencer os desafios

Henrique Dias

Promotor de Vendas da Tortuga | DSM

José Elimar Palhares nasceu em Natal (RN), mas se considera filho de Riachuelo (RN), pois foi criado na Fazenda Lagoa Nova, propriedade que pertencia à tradicional família Lamartine. Quando a fazenda foi adquirida pelo sr. Bira Rocha, Elimar passou a trabalhar na produção de cachaça, aos 17 anos de idade.

Em busca de novos desafios, mudou-se, em 2000, para a cidade de Ceará Mirim, no mesmo estado, para trabalhar na implantação do projeto de ovino-caprinos da Fazenda LANILA, empreendimento grande, com mais de 5.000 animais. Em novembro de 2016, a LANILA deu início a outro grande investimento: a substituição por completo dos ovinos por bovinos. “Trabalhar gerenciando a LANILA é um desafio muito grande, pois sempre buscamos os melhores resultados”, conta Elimar, atual gerente da Agropecuária LANILA.

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

Elimar: O que me dá mais orgulho são os resultados que conseguimos. É saber que sempre podemos fazer mais para melhorar e que, quando esses resultados vêm, é porque houve bastante dedicação, pois nossas adversidades aqui são muitas.

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



Elimar: Hoje, é a mudança de 100% do rebanho de ovinos, que era de 15.000 animais, para bovinos, pois boa parte das estruturas tem que ser corrigidas.

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

Elimar: A importância de se dedicar ao trabalho. Sempre procuro participar de todos os serviços que estão sendo feitos.

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

Elimar: Tudo. A fazenda foi quem me fez crescer profissionalmente e pessoalmente. Agradeço muito ao sr. Bira Rocha pelos ensinamentos e oportunidades que me deu. Tudo que eu conquistei foi trabalhando em fazenda. E ela ainda vai me proporcionar mais conquistas.

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

Elimar: Como tentamos cada vez mais aumentar a produtividade e o lucro, precisamos utilizar manejos e produtos que aumentem isso. E a orientação técnica da Tortuga | DSM e seus produtos de alta tecnologias são importantes para aumentar a produtividade. 



**Um assunto tão atual
e relevante, desde
Fevereiro de 1976.**



A Tortuga | DSM está nas redes sociais.

Agora você pode ler, comentar e compartilhar conteúdo de qualidade online. Do campo para seu computador, tablet ou smartphone.

A Tortuga | DSM está nas redes sociais com informações importantes para a produtividade na fazenda, agenda de eventos, promoções e muito mais. Acesse os endereços, siga nosso perfil e participe!



tortuga.com.br/blog



facebook.com/tortugadsm



instagram.com/tortuga.dsm



youtube.com/TortugaDSM



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.