

Noticiário

EDIÇÃO Nº 500
ANO 62
AGO/SET 2017

Edição Comemorativa

NÚMERO



62 anos contando a história
da empresa e da pecuária brasileira



FOODS

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

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



RINO.COM

BOVI®



HEALTH · NUTRITION · MATERIALS



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

Entrevista Especial | Noticiário Tortuga **08**
Evolução com o passar do tempo



Capa **14**
Noticiário Tortuga chega a sua 500ª edição

Sucessão & Sucesso **26**
 Prata da casa



Pesquisa, Tecnologia e Inovação **38**
 Efeitos das vitaminas sobre a qualidade do leite

Nossa Gente **74**
 Marketing de Conteúdo



Segmentos					
Confinamento	28	Gado de Leite	44	Aves	54
Gado de Corte	32	Equídeos	52		
Seções					
Cotações	07	Pesquisa, Tecnologia e Inovação	38	Visitou a DSM	70
Entrevista Especial	08	Agroindústria de Ração	50	Institucional	72
Economia & Negócios	20	Programa PITT	58	Nossa Gente	74
Especial	24	DSM Participa	62	Na Lida do Dia a Dia	78
Sucessão & Sucesso	26	DSM Visita	68	Túnel do Tempo	79



Vida longa ao NT



É muito gratificante ver um pioneiro veículo de comunicação voltado à pecuária chegar à sua 500ª edição. Em sua trajetória vitoriosa e ininterrupta de 62 anos, que teve início em agosto de 1955, o Noticiário Tortuga passou por várias transformações, deixou as páginas centrais da Revista dos Criadores, aumentou de tamanho, ficou colorido, ganhou novas e modernas seções... Mas sempre manteve a sua essência: ser um canal de ligação direta com o campo.

A história do NT está diretamente ligada à evolução da pecuária brasileira. Em suas páginas, pesquisadores conceituados apresentaram, em primeira mão, as mais recentes descobertas científicas e suas aplicações práticas na forma de soluções para os produtores.

Os temas mais relevantes para o setor, os problemas que afetam os pecuaristas, os caminhos e as soluções que podem garantir mais produtividade, com lucratividade e sustentabilidade, sempre estiveram no centro das reportagens, dos artigos e das colunas.

O Noticiário Tortuga surgiu da preocupação da empresa em cooperar com os criadores, colocando-os a par das técnicas e dos conhecimentos, comprovados por pesquisas, para garantir melhores resultados e a “retribuição compensadora do duro trabalho no campo” – lema que faz parte dos valores da empresa e da nossa revista.

Desde o começo, o NT já falava aos produtores sobre o incrível potencial da pecuária brasileira e das condições excepcionas do País para produzir carne, principalmente tipo exportação.

E, a exemplo do primeiro número, a publicação continua sendo mais dos criadores do que da Tortuga | DSM, e continuará sempre “de portas abertas” a todos vocês.

Boa leitura!

Ariel Maffi

Vice-Presidente Ruminantes Brasil



Noticiário



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





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

Conselho Editorial

Ariel Maffi
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

Alexandre da Silva Sechinato
Alex Arceli Ortelan
Aydison Nogueira
Caio Monteiro
Carlos Eduardo dos Santos
Cristian Marlon de M. R. Martins
Daniele R. Pasinatto
Divino Lima
Fabiano Marafon
Flávio Falchetti
Marcos Veiga dos Santos
Mariane Crespolini
Mylene Abud
Ricardo Franzin de Moraes
Sergio De Zen
Thiago Carvalho

 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, Diagramação e Edição de Arte

Gutche Alborgheti

Capa

BNI BrandNewIdeas

Produção e Circulação

Tortuga | DSM

Fotos

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

Impressão

Gráfica Araguaia

Tiragem

45 mil exemplares



Soluções de Marketing em Agronegócios

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>

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. (3odz)	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. (3odz)	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

Média do dólar	US\$
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
jun/17	3,29
jul/17	3,21

2º TRIMESTRE 2017	abr/17	mai/17	jun/17
Boi Gordo (@)	R\$ 136,80 - US\$ 43,63	R\$ 136,07 - US\$ 42,41	R\$ 128,66 - US\$ 39,99
Suínos (@)	58,16	59,04	53,46
Frango Vivo (kg)	2,50	2,50	2,50
Ovos Bco Ext. (3odz)	91,95	83,36	86,88
Leite (L)	1,34	1,39	1,44
Milho (saca)	28,32	27,76	26,75
Soja (saca)	65,82	68,94	68,95

3º TRIMESTRE 2017	jul/17
Boi Gordo (@)	R\$ 124,50 - US\$ 38,84
Suínos (@)	54,05
Frango Vivo (kg)	2,50
Ovos Bco Ext. (3odz)	83,66
Leite (L)	1,38
Milho (saca)	26,33
Soja (saca)	72,24

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>



Evolução com o passar do tempo

Por Mylene Abud

Evoluir com o passar do tempo, acompanhando o crescimento da empresa, mantendo-se como um importante veículo de informação para os pecuaristas do Brasil. Estes são os planos do nosso entrevistado da edição 500: um senhorzinho de 62 anos, com muita história para contar. Com a palavra, o Noticiário Tortuga (NT)!

Noticiário Tortuga - Fale um pouco sobre a sua primeira edição, em agosto de 1955.

NT - Fui apresentado ao público em 1955 e, inicialmente, era encartado na Revista dos Criadores. Tinha três seções – Bovinocultura, Suinocultura e Avicultura, além de uma parte destinada a tirar as dúvidas dos produtores, chamada “Consulta e respostas”, e outra que trazia as “Notas Científicas”. A preocupação com a informação e o embasamento em ciência já fazia parte da minha primeira edição. Algumas capas traziam fotos de propriedades e de animais dos nossos clientes/leitores e havia espaço para curiosidades, como em “Você sabia?”.

Noticiário Tortuga - Como se comunicava com os seus leitores na década de 60?

NT - Nesse período, minha circulação já estava se consolidando e passei a discutir, também, questões relevantes para o setor. Pelas minhas páginas, os produtores liam artigos sobre a procura da Europa pela carne bovina brasileira, mercado esse que despontava como uma ótima oportunidade para o País. “O Brasil precisa se aparelhar para não perder a oportunidade”, já dizia uma de minhas reportagens. Desde aquela época, sabemos que “o boi pode criar riquezas para o País”. E, desde lá, eu alertava: criadores e governo precisam agir imediatamente. Os primeiros, produzindo; o segundo, apoiando e incentivando a exportação.

A edição 110, que circulou em 1965, trouxe uma homenagem aos 10 anos da minha publicação, destacando algumas ações do período, como a moderna integração mineral e vitamínica, as vantagens do porco tipo carne sobre o porco tipo banha, a engorda de bovinos em confinamentos e o apoio a torneios e concursos de animais.

Noticiário Tortuga - Quais os principais temas abordados nas décadas de 70 e 80?

NT - Nos anos 70, continuei a falar sobre a

produção de novillo tipo exportação. O treinamento da equipe começou a ganhar destaque. Superar a crise na época da seca e utilizar o período para a engorda dos animais já era assunto, lembrando que a previsão para a seca deve ser feita ainda nas águas.

Os perigos da desidratação para os animais jovens e mais carne e mais leite para o desenvolvimento animal foram alguns dos temas que abriram a década de 80 – período muito rico e de muitas transformações para mim. A nutrição adequada para aumentar a produção passou a figurar em vários artigos técnicos. Em 1982, a edição 326 noticiou o recorde da Fazenda Caçadinha, em Rio Brillante/MS, que obteve carcaças com peso médio de 20@ no gancho, e a edição 329 apresentou o Livro de Ouro da empresa, com depoimentos de 22 produtores na área de mineralização animal. Em 1983, o destaque de capa da edição 332 era “A agropecuária está puxando o país”, alavancada pela tecnologia. Percebe como esse assunto ainda é atual?

Em 1984, quando a empresa comemorou seus 30 anos de existência, apresentei a Convenção de Vendas, realizada no Guarujá (SP), e que reuniu todos os funcionários e colaboradores – que lotaram 15 ônibus, fora os carros! Para finalizar o evento, que foi comandado pelo showman Luiz Carlos Miele, houve uma grande festa. E mostrei a cobertura do 1º Simpósio sobre Nutrição Animal, promovido em São Paulo pelo Sindicato Nacional das Indústrias de Defensivos Animais e por associações de criadores, com a participação de representantes da empresa em vários painéis. ●●●





Falamos, ainda, sobre os planos econômicos, os chamados “pacotes”, e a Rádio Tortuga, um programa de uma hora, gravado em fita cassete, com música, humor e jornalismo rural, que era enviado mensalmente para os representantes comerciais da empresa.

Noticiário Tortuga - Como foram os anos 90?

NT - Já comecei a década repaginado, com diagramação e logo mais modernos, abordando assuntos como o braquiarião (*Brachiaria brizantha*), considerado o “capim da moda”, e mostrando, em 93, as primeiras visitas à maior fábrica de minerais da América Latina (Mairinque), que guardava os segredos e os cerca de 40 anos da experiência da Tortuga na mineralização dos rebanhos. Foi minha primeira capa colorida...

Em 94, a Ed. 391 trazia um especial sobre a história dos 40 anos da empresa, mostrando a sua trajetória de sucesso e evolução.

O *creep-feeding*, o boi sanfona e o projeto Boi Verde também foram bastante comentados nessa época em minhas edições.

Noticiário Tortuga - Quando você se tornou uma publicação independente?

NT - Em 1983, aconteceu a primeira mudança no meu projeto original: ganhei autonomia de circulação, dobrei de tamanho e passei a circular com oito páginas. Ganhei novas seções, um projeto jornalístico adulto e dinâmico e passei a trazer entrevistas com fazendeiros, análises econômicas e uma seção de humor. O objetivo foi abrir mais espaço para a comunicação rural. De 1950 a 1980, o País construiu um respeitado parque industrial, a agricultura cresceu em escala geométrica e a empresa acompanhou esse desenvolvimento, instalando centros de pesquisa, desenvolvendo produtos novos, ampliando a rede de assistência aos clientes. E eu precisava trilhar os mesmos caminhos, não é mesmo?

Noticiário Tortuga - O que mudou da década de 50 para os anos 2000?

NT - Muita coisa. O Brasil ficou diferente, e eu também. Das quatro páginas iniciais encartadas na Revista dos Criadores, primeiro, dobrei de tamanho e comecei a circular com autonomia. Depois, passei por algumas mudanças.

Em 1973, a cor azul foi acrescentada ao preto e branco das edições. Em 1990, a edição. 370 marca a minha reformulação visual: ganhei um logo mais moderno, seções mais leves e uma nova diagramação, feita no parque próprio da empresa. Em 93, tive a primeira edição colorida e, no fim da década, passei a ter 12 páginas.



Em meados dos anos 2000, passei a circular totalmente colorido e fiquei mais robusto, com 36 páginas, fotos inteiras estampando a capa, diagramação mais clean e seções mais definidas. Comecei a veicular uma reportagem especial por edição – que, hoje, é chamada de Matéria de Capa. E a trazer seções, como o Panorama, com informações sobre eventos e acontecimentos - atualmente, distribuídos em DSM Participa, DSM Visita e Institucional.

Noticiário Tortuga - E os temas dessa época?

NT - No início da década de 2000, o Brasil se firmava nas exportações de carne e eu já alertava para o fato de que, reduzir os custos, nem sempre é um bom negócio.

Um destaque muito importante foi a cobertura da 1ª Convenção Internacional Comercial e Técnica da empresa, realizada em São Paulo, em 2004, que reuniu mais de 600 pessoas do Brasil e de 11 países da América Latina, para marcar os 50 anos da companhia. Nessa época, também inovei com a apresentação de algumas matérias especiais, abordando, em cada número, uma região brasileira. No fim da década, em 2009, falei sobre os 55 anos da Tortuga e a inauguração da unidade de Pecém (CE), a mais moderna indústria de suplementos nutricionais do País.

Em 2013, por exemplo, já falava sobre a importância da Integração

“**Atualmente, sou uma publicação consolidada no mercado agro. Continuo falando, a cada edição, de temas essenciais para o setor.**”

Lavoura-Pecuária (ILP) para aumentar a lucratividade, em uma época de margens apertadas relacionadas ao Plano Real.

Noticiário Tortuga - Algumas curiosidades nesses 62 anos de veiculação?

NT - Muitas! Em algumas edições da década de 50, a capa trazia cartas de clientes com depoimentos sobre os resultados “surpreendentes” obtidos com o uso dos “complexos minerais e os polivitamínicos Tortuga”.

A reportagem “Conheça o maravilhoso mecanismo de uma vaca leiteira” trazia, na edição 313 (ago/81), uma ilustração do interior do animal, mostrando o fantástico funcionamento do seu organismo. Uma verdadeira máquina!





Em 1986, a Ed. 348 oferecia um brinde aos seus leitores: uma tabelinha de bolso com os jogos da Copa do Mundo, disputada no México.

Também noticiei, em 2004, a primeira Fertilização in Vitro (FIV) realizada no Brasil: uma cabra, da raça saanen, nasceu na região da caatinga, na Bahia. Ainda nessa década, trazia, em minha última página receitas especialmente elaboradas por clientes da empresa... Hummm.

Noticiário Tortuga - Alguma edição foi especial para você?

NT - Foram várias as edições que ficaram marcadas para mim, mas,

dentre as mais recentes, não poderia deixar de citar a 481, em 2013, meu primeiro número após a integração Tortuga | DSM, que, além de informações de interesse do mercado, trazia todos os detalhes da nova companhia. Pela primeira vez, o título do meu editorial foi grafado em inglês – Bright Science. Brighter Living -, traduzindo o propósito da empresa de criar condições para uma vida mais brilhante, criando soluções que alimentam, protegem e melhoram o desempenho.

Noticiário Tortuga - Como está a revista hoje?

NT - Atualmente, sou uma publicação consolidada no mercado agro. Continuo falando, a cada edição, de temas essenciais para o setor, como inseminação artificial, melhoramento genético, *creep-feeding*,

confinamento, o Programa de Incentivo à Tecnologia Tortuga (PITT), inovação e pesquisas, nutrição adequada para a época das secas e das chuvas, entre outros assuntos, nas minhas mais de 80 páginas.

Em minha Matéria de capa, abordo sempre um assunto relevante e, na Entrevista, ouço opiniões de valor de representantes do setor. Em Nossa gente, homenageamos as pratas da casa. Recentemente, começamos a discutir um assunto necessário para o momento atual, que é a sucessão nas propriedades rurais. Estou sempre atento às necessidades dos produtores e aberto a novas ideias.



Noticiário Tortuga - Como se sente ao completar 500 edições?

NT - É uma emoção indescritível. Sinto que sou parte da história da pecuária no Brasil, afinal, crescemos juntos! Por esta razão, está minha edição está muito mais bonita, com um visual retrô, recheada de lembranças e de informações.

Noticiário Tortuga - Como se vê daqui a dez anos?

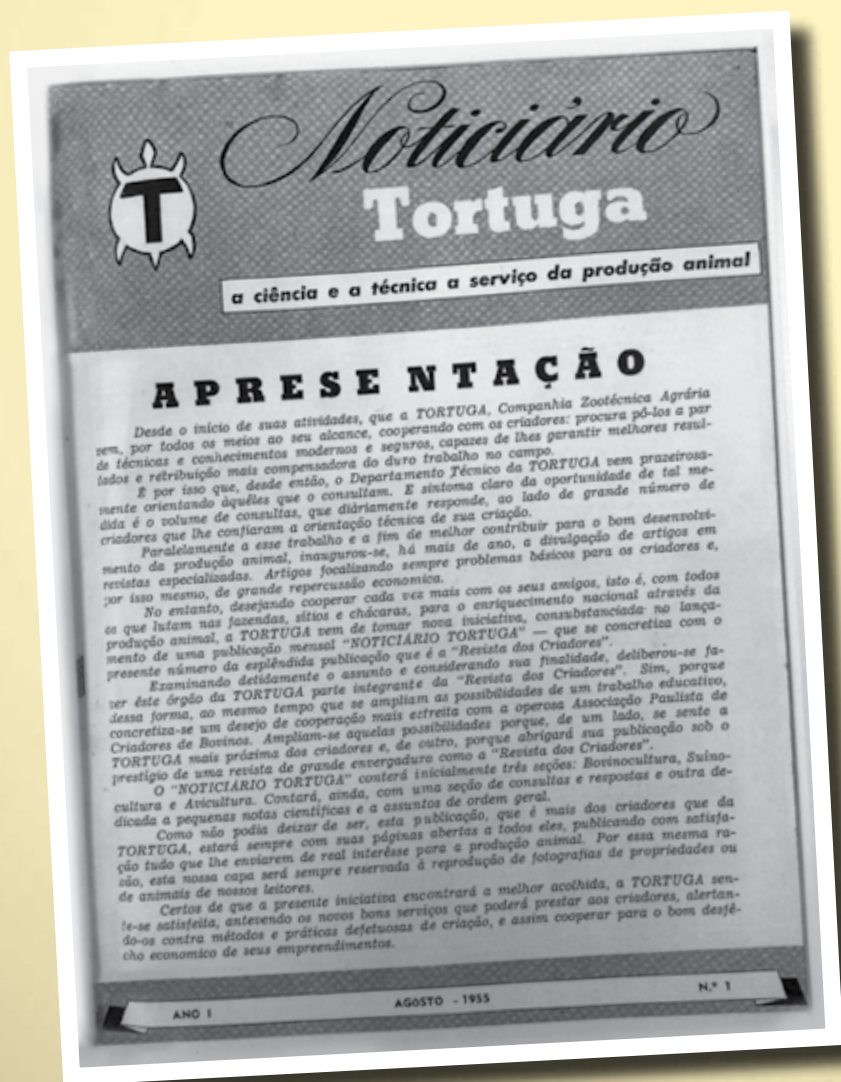
NT - A cada dia melhor, sempre me aprimorando e me modernizando, para acompanhar os rumos da Tortuga | DSM e a evolução da pecuária no Brasil.



Noticiário Tortuga chega a sua 500ª edição

Há 62 anos contando a história da empresa e da pecuária brasileira

Mylene Abud e Larissa Vieira



Capa de edição nº01 do Noticiário Tortuga de agosto de 1955

Aliar a qualidade dos produtos à marca da empresa é uma das premissas da publicidade. Isso porque a marca é muito mais do que um logotipo: ela carrega um conjunto de valores dos produtos, serviços e da filosofia da companhia que representa.

Criar uma marca demanda tempo e trabalho sério. Aliada à qualidade, a imagem da empresa é fundamental para conquistar os clientes e garantir o seu lugar no mercado. Juntas, marca e empresa se consolidam e se eternizam.

Esta é a relação intrínseca que une a marca Tortuga à sua revista – o Noticiário. Em agosto de 1955, com o objetivo de cooperar cada vez mais com os produtores, isto é, com todos os que “lutam nas fazendas, granjas, sítios e chácaras para o enriquecimento nacional através da produção animal”, na época, a Tortuga lançava o primeiro número do veículo que, hoje, chega a sua 500ª edição sendo o mais antigo do segmento e figurando entre os de maior tiragem.

No início, a publicação, com quatro páginas em preto e branco, era parte

integrante da Revista dos Criadores, importante veículo que registrou a história da pecuária do país entre 1930 e 1990. A opção pela inclusão, explicada no primeiro editorial, foi exatamente para estreitar a cooperação com a Associação Paulista dos Criadores de Bovinos, ao mesmo tempo em que possibilitava um trabalho educativo e informativo junto aos produtores rurais.

“A Revista dos Criadores, sentindo a necessidade que os pecuaristas tinham de informações, pediu ao Dr. Fabiano Fabiani (fundador da Tortuga) que fizesse alguns artigos técnicos sobre a nutrição mineral. Daí surgiu a impressão dos primeiros números do Noticiário Tortuga, como separatas, encartados na publicação”, conta a ex-presidente da Tortuga, D. Creuza Rezende Fabiani. “Ele sentia que as pastagens tropicais usadas no Brasil eram deficientes em vários macro e micro minerais, havendo, portanto, a necessidade de divulgação técnica sobre a importância da suplementação mineral na criação de gado.”

“Geralmente, era o Dr. Fabiani quem escrevia os textos, com uma ou outra participação de algum técnico da empresa, falando sobre problemas que envolviam as áreas de nutrição, os animais, o mercado e a sua visão futura do setor”, recorda Ivo Marega, que trabalhou na companhia dos 17 aos 70 anos, quando se aposentou, em 2006. “Sou testemunha viva do começo da empresa e do Noticiário Tortuga.”

As primeiras pautas eram definidas pelo Dr. Fabiani em conjunto com os seus funcionários, explica Marega: “A Tortuga estava iniciando, era uma empresa pequena na ocasião. Tinha dois ou três diretores e todos trabalhavam junto ao Dr. Fabiani. Eles se reuniam e discutiam os assuntos que seriam desenvolvidos para a próxima revista e eu sempre era consultado, porque fazia parte da área de vendas e conhecia as necessidades que o mercado tinha e as pesquisas rudimentares da época sobre agropecuária”, lembra.

Dentre os que fizeram parte da história da publicação, contribuindo para a escolha dos temas, estava o Sr. José Augusto Vaz de Arruda, que trabalhava na empresa como promotor de vendas. “A gente sempre procurava arranjar novidades pra chamar a atenção dos clientes, sobre sal mineral, rações, suinocultura, avicultura”, explica.

Em uma época em que não havia computador, internet ou redes sociais, os primeiros artigos técnicos eram ditados pelo Dr. Fabiano e datilografados por D. Creuza, em uma máquina Olivetti que, atualmente, faz parte do acervo das memórias da Tortuga.

CONQUISTANDO A AUTONOMIA

Em 1983, o Noticiário Tortuga deixou o centro da Revista dos Criadores e passou a ter vida própria. Com o dobro de páginas, que passaram de quatro para oito, a publicação incluiu novas seções, entrevistas com fazendeiros, análises econômicas e pitadas de humor, abrindo mais espaço para a comunicação com os produtores rurais.

“**No início, a publicação, com quatro páginas em preto e branco, era parte integrante da Revista dos Criadores, importante veículo que registrou a história da pecuária do país entre 1930 e 1990.**”

“Fizemos uma reunião com o Guido Gatta e decidimos que continuaríamos com a publicação, mas agora sob a forma de uma revista específica da Tortuga”, comenta Ivo Marega, na época, supervisor da parte comercial. “O Gatta veio da Itália para trabalhar na Tortuga. Ele escrevia, no início do Noticiário Tortuga, textos mais voltados para o que poderíamos chamar de uma técnica comercial. Ele era apaixonado pela área de marketing, que ainda era novidade”, fala, lembrando o colega, já falecido.

“A gente acreditava que era nosso dever participar do aperfeiçoamento técnico e cultural do criador brasileiro. Desde aquela época, a agricultura e a pecuária já apontavam o rumo para a saída das crises”, conta D. Creuza Fabiani, sobre a opção pela autonomia da publicação.

INFORMAÇÃO DE QUALIDADE

“O Noticiário Tortuga era uma das poucas publicações especializadas dentro da pecuária. Era um veículo aguardado pelos leitores com ansiedade, porque a comunicação com o mundo do campo era



Creuza Fabiani

muito difícil. E esse jornal chegava pelo correio e pelas nossas mãos aos clientes, porque não havia essa facilidade que se tem hoje”, conta Carlos Roberto Ferreira da Silva, que foi vice-presidente de marketing e vendas da companhia, e acompanhou a publicação de 1973 até dezembro de 2016.

Vitrine da Tortuga, a publicação acompanhou a trajetória crescente da empresa, divulgando pesquisas inovadoras e conhecimentos. “O Fabiani insistia para que houvesse uma mudança de mentalidade na suinocultura, até então direcionada para animais que produziam muita banha, que era o que valia no mercado na época. E ele falava que a banha ia morrer com a gordura vegetal, que era preciso introduzir raças europeias produtoras de carne. Ele defendia a valorização da carne suína como carne, e não como banha. E foi o que aconteceu,

agora não tem mais porco gordo”, destaca Ivo Marega, sobre o pioneirismo do idealizador do Noticiário Tortuga.

“Ele também defendia a valorização da carne de gado, que deveria ser sempre a mais cara, contradizendo o que se fazia na época”, prossegue Marega, salientando que, enquanto a carne de frango era a mais cara, seguida pela de porco, a de boi era a mais barata. “Isso só mudou quando se começou a fazer o custo de produção”.

Ex-diretor técnico da Tortuga, Oswaldo de Souza Garcia recorda os vários trabalhos do Dr. Fabiani, principalmente na região Centro-Oeste, onde a cara inchada era um grande desafio para os criadores. “Foram anos de pesquisa, que deram origem ao desenvolvimento do Fosbovi 20, produto que revolucionou a pecuária brasileira”, afirma. E o assunto foi um dos temas mais marcantes abordados pela publicação, segundo Carlos

Roberto Ferreira da Silva: “Naquela época, a cara inchada do boi era tratada como uma doença infecciosa. No campo experimental da Tortuga, foram feitas pesquisas que revelaram que a doença não era de origem infecciosa, mas sim um problema nutricional. O Fosbovi 20 sanou esse problema e, a partir de então, a pecuária brasileira tomou outros rumos”.

A divulgação da solução para a cara inchada, feita pelo Noticiário Tortuga, também ficou na memória de Ivo Marega. “Eu acreditava na capacidade enorme de conhecimentos do Dr. Fabiani. Ele insistia no problema da carência de fósforo, porque, na época, valorizava-se muito o cálcio. Ele fez experimentos, no período das secas, na região de São Pedro (SP), com vacas magras que ficavam caindo. Com injeções de fósforo, que levantavam essas vacas, ele começou a mostrar a necessidade de se aumentar a ingestão de fósforo, e não de cálcio. A revista acompanhou o trabalho pioneiro de nutrição e ajudou muito na divulgação dessas ideias novas que, depois, mostraram-se verdadeiras”, afirmou Marega.

INTERAÇÃO COM O PÚBLICO

Os leitores assíduos do Noticiário Tortuga costumavam se comunicar com a redação através de cartas. “Éramos a internet da época. As pessoas aguardavam ansiosas a publicação e escreviam muito para ela”, conta Carlos Roberto. “Chegavam cartas, consultas de fazendas e até pedidos de formulação de rações”, também recorda Ivo Marega.



Sr. Arruda.

“Muitos pecuaristas escreviam para tirar dúvidas e pedir orientações técnicas. Mesmo quando nós saíamos de férias, havia solicitações, por parte dos criadores, de reuniões técnicas, que eram prontamente atendidas pelo Dr. Fabiani, nos hotéis à beira-mar”, lembra D. Creuza Fabiani.

A proximidade do Noticiário com seus leitores também foi destacada pelo Sr. Arruda. “Quando, por exemplo, um cliente organizava um dia de campo, a gente fazia um chamamento pela revista para o evento, com a participação do time técnico competente da empresa”, informou, lembrando, ainda, o retorno dos clientes, via correspondência - e publicados no NT - incluindo agradecimentos “por receberem a revista, que a gente mandava para lugares bem distantes”.

SEÇÕES INOVADORAS

Entre as seções que faziam mais sucesso, o Sr. Arruda cita a Palavra de Peão, que falava sobre o trabalho na fazenda. “Era a

melhor coisa que tínhamos. Convidávamos um gerente para contar a história dele na fazenda de nossos clientes. Vocês não imaginam como isso dava crédito! E o funcionário se sentia mais ligado à propriedade. Quando você pergunta sobre o que ele fez e ele fala ‘meu patrão comprou a fazenda e eu comecei a abrir’, ‘somos clientes Tortuga há tantos anos’, ‘estou aqui há tantos anos’, fideliza o cliente e isso é muito importante”, diz, acrescentando que a coluna fazia tanto sucesso que os empregados cujos patrões não eram clientes da Tortuga se empenhavam para convencê-los a conhecer os produtos da empresa. “É importante homenagear esse pessoal que vive em fazenda, que trabalha. Enquanto o





ENGORDA DE BOVINOS EM CONFINAMENTO

bovinos

Uréia na alimentação dos bovinos

DR. F. FABIANI

Como produto final da decomposição das substâncias protéicas, a uréia se encontra na urina de todos os mamíferos. Foi obtida pela primeira vez, em 1828, por Wöhler, através do aquecimento da ácido cianídrico com o amoníaco. Hoje, produzida em escala industrial, tem várias empregos: na indústria, na agricultura, como fertilizante, e, mais recentemente, na pecuária como integrante integrante da alimentação da alimentação do gado bovino e ovino.

O uso da uréia, como substituto da proteína alimentar, foi experimentado na Alemanha, durante a primeira guerra mundial. Posteriormente, durante e depois da segunda guerra mundial, várias estações experimentais americanas aprofundaram as pesquisas. A possibilidade de usar uréia na alimentação dos ruminantes é hoje admitida. Esse emprego baseia-se na capacidade que possui a micro-flora bacteriana do rúmen de dissolvê-la em amoníaco carbônico e amônia e de absorver esta última, para transformá-la em proteína bacteriana. Então, as bactérias, juntamente com os protozoários, formam, parcialmente digeridos nos estômagos que seguem o rúmen, a chamada proteína biotética. Esta sofre, no aparelho digestivo, as mesmas transformações a que são submetidas as proteínas vegetais e animais minerais do gado.

Pelo exposto, verifica-se:

1.º - Que o nitrogênio uréico não pode ser diretamente utilizado pelo organismo, devendo antes ser transformado, pela estrutura do rúmen, em nitrogênio protéico;

2.º - Que só nos ruminantes tal transformação ocorre.

Equivalência protéica da uréia — A uréia quimicamente pura contém 46,6% de nitrogênio; a empregada na alimentação do gado contém 42%, equivalente a 26,2% de proteína. Um quilo de uréia protéica, sob a forma de torta, contém, a 8,5 quilos de torta de algodão.

O uso da uréia — A uréia só é indicada, para alimentação dos ruminantes, em doses apropriadas e quando se dispõe, a preço conveniente, de alimento de bom valor energético. Pois, ela substitui as proteínas apenas parcialmente e não é o seu valor energético. Essa substituição é parcial porque, além de certos tecidos, provoca intoxicação, muitas vezes, mortal. Os sintomas observados nos casos de intoxicação por excesso de uréia são: ataxia, respiração lenta e difícil e salivação abundante. No sangue dos animais enfermos se encontra elevado teor de amônia. A dose máxima é atingida quando a uréia incorporada à ração ultrapassa o limite de 0,2% da substância seca da ração.

O ano passado, os criadores brasileiros começaram a interessar-se pelo emprego da uréia na alimentação do gado chegado aos limites de 0,2% da substância seca da ração.

Pequeno apenas a uréia e a amônia são bastantes — Várias são as razões por que o uso exclusivo de uréia e uréia não permite ganhos substanciais de peso. Dentre elas destacamos algumas:

1.º - Como já dissemos, uréia é o uréia energético da uréia, não podendo, por isso, substituir os componentes protéicos habituais (torças e farinhas de sementes oleaginosas), que também elevam poder energético.

2.º - Sabe-se que, quanto mais variada a fonte de proteínas, maior é a assimilação e o rendimento em carne. Ora, quando se dá uréia como fonte única de proteína, reage-se automaticamente a assimilação dessa nutriente.

3.º - A uréia e o melão não contém gorduras, que são o alimento de maior poder energético, presentes em quantidade relativamente elevada nos farcos de torças e nos coqueiros.

4.º - Embora de apreciável poder energético, o melão apresenta elevado teor de água de poluição, o que prejudica o equilíbrio mineral da alimentação.

5.º - O melão, pela sua ação redutora, destrói a vitamina B1. Segundo SLACK-WOOL, há, ainda, uma ação antibiótica em relação ao complexo B.

Conclui-se, então, como salientamos, que o emprego do melão é aconselhável somente quando em equilíbrio com os demais componentes da ração; que, finalmente, a alimentação bem balanceada pode conduzir à produção elevada e à conservação da saúde.

Não é, portanto, de estranhar que se obtenham apenas os seguintes ganhos diários de 800 a 900 gramas, dando ao gado apenas melão, uréia e mais um quilo de alimento volumoso. Esses ganhos de peso não têm sentido para o gado submetido à engorda em confinamento, sistema cujo objetivo principal é abreviá-la ao máximo, para que os criadores tenham resultados em pecúnia de ordem técnica e econômica normalmente superiores com a uréia.

Continua na próxima semana

gício. Pois, ela substitui as proteínas apenas parcialmente e não é o seu valor energético. Essa substituição é parcial porque, além de certos tecidos, provoca intoxicação, muitas vezes, mortal. Os sintomas observados nos casos de intoxicação por excesso de uréia são: ataxia, respiração lenta e difícil e salivação abundante. No sangue dos animais enfermos se encontra elevado teor de amônia. A dose máxima é atingida quando a uréia incorporada à ração ultrapassa o limite de 0,2% da substância seca da ração.

O ano passado, os criadores brasileiros começaram a interessar-se pelo emprego da uréia na alimentação do gado chegado aos limites de 0,2% da substância seca da ração.

Pequeno apenas a uréia e a amônia são bastantes — Várias são as razões por que o uso exclusivo de uréia e uréia não permite ganhos substanciais de peso. Dentre elas destacamos algumas:

1.º - Como já dissemos, uréia é o uréia energético da uréia, não podendo, por isso, substituir os componentes protéicos habituais (torças e farinhas de sementes oleaginosas), que também elevam poder energético.

2.º - Sabe-se que, quanto mais variada a fonte de proteínas, maior é a assimilação e o rendimento em carne. Ora, quando se dá uréia como fonte única de proteína, reage-se automaticamente a assimilação dessa nutriente.

3.º - A uréia e o melão não contém gorduras, que são o alimento de maior poder energético, presentes em quantidade relativamente elevada nos farcos de torças e nos coqueiros.

4.º - Embora de apreciável poder energético, o melão apresenta elevado teor de água de poluição, o que prejudica o equilíbrio mineral da alimentação.

5.º - O melão, pela sua ação redutora, destrói a vitamina B1. Segundo SLACK-WOOL, há, ainda, uma ação antibiótica em relação ao complexo B.

Conclui-se, então, como salientamos, que o emprego do melão é aconselhável somente quando em equilíbrio com os demais componentes da ração; que, finalmente, a alimentação bem balanceada pode conduzir à produção elevada e à conservação da saúde.

Não é, portanto, de estranhar que se obtenham apenas os seguintes ganhos diários de 800 a 900 gramas, dando ao gado apenas melão, uréia e mais um quilo de alimento volumoso. Esses ganhos de peso não têm sentido para o gado submetido à engorda em confinamento, sistema cujo objetivo principal é abreviá-la ao máximo, para que os criadores tenham resultados em pecúnia de ordem técnica e econômica normalmente superiores com a uréia.

Continua na próxima semana

SAIS MINERAIS E VITAMINAS "TORTUGA"



Guido Gatta (*in memoriam*).

patrão quer saber de resultados, quem toca a fazenda é o gerente, o peão”, conta ele, que começou sua carreira em fazendas e deu a sugestão para a criação da coluna. “Precisávamos de uma novidade e eu tive essa ideia. Fui gerente em agropecuária durante 20 anos. Eu abri uma fazenda no Mato Grosso, com mais de 14 mil hectares, e o meu patrão foi um dos primeiros a testar o Fosbovi 20 em uma fazenda”, ressalta, orgulhoso.

A seção Palavra de Peão, que começou a circular em 2009, permanece na revista até hoje, com o mesmo conceito, porém com o novo nome “Na lida do dia a dia”, adotado em 2014.

EVOLUINDO COM O SETOR

A exemplo da pecuária brasileira e da marca Tortuga, a publicação foi crescendo e se modernizando. “O NT começou como um encarte na Revista dos Criadores e, depois que foi tendo autonomia, criando corpo, ele saiu de dentro da revista e passou a ter vida própria. Ele foi uma criança, foi um

jovem e, depois, ele amadureceu. Foi uma longa jornada”, compara Carlos Roberto.

Publicado inicialmente em preto e branco, em 1973, teve a cor azul acrescentada ao projeto gráfico. Ao deixar a Revista dos Criadores, em 1983, dobrou de tamanho e, em 1990, ganhou um visual mais moderno, novo logo e diagramação, além de seções mais leves. A primeira edição colorida foi

lançada em 1993, em caráter especial, alternando com publicações em preto e branco. Em seguida, passou a ter 12 páginas.

Em meados dos anos 2000, o NT passou a circular totalmente colorido e maior - com 36 páginas. As capas estampavam fotos inteiras, com algumas chamadas, a diagramação ficou mais clean e as seções, mais definidas.

Surgia, então, a reportagem especial – que, atualmente, é chamada de Matéria de Capa, além de seções, como o Panorama, com informações sobre eventos e acontecimentos, assuntos que hoje são temas da DSM Participa, da DSM Visita e do Institucional.

“Em 2007, o Noticiário Tortuga sofreu uma grande mudança editorial. O formato passou a ser o de revista, ele deu um salto de qualidade e se tornou parecido com o que é hoje. Ele era tão forte que todo mundo tinha medo de mexer, mas estava perdendo um pouco da identidade, o material fotográfico precisa melhorar. Como tudo envelhece,

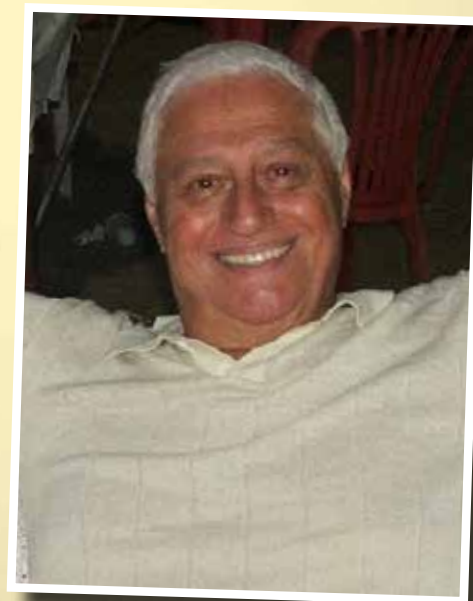
ele precisava de mudanças para trazê-lo à modernidade. Foi um marco”, avalia Carlos Roberto, que acompanhou as modificações.

Foi ele que sugeriu novas seções, como a Nossa Gente que, a cada edição, homenageia um funcionário da empresa, contando um pouco da sua trajetória pessoal e profissional. E, em 2016, sugeriu a criação da Sucessão & Sucesso, que aborda um assunto crucial para a perpetuidade das propriedades: a sucessão nas fazendas.

“Ao levar as notícias da pecuária, o NT teve um papel didático: ele ensinou os produtores a explorarem o potencial dos seus animais através de seus artigos. Ele teve uma participação muito expressiva no acultramento de se levar a tecnologia e as novas informações”, afirma Carlos Roberto.

CHEGANDO AOS 500!

Desde 2013, com a aquisição da Tortuga, a revista é editada pela DSM, mantendo sua relevância no segmento. “O NT continuará



Ivo Marega, que trabalhou na companhia dos 17 aos 70 anos, quando se aposentou.

com o seu papel e o seu compromisso de mostrar os caminhos e as soluções que podem garantir mais produtividade, com lucratividade e sustentabilidade para os produtores. Temos muito orgulho do Noticiário Tortuga. É um privilégio podermos contar com uma revista que faz parte da história e da evolução da pecuária brasileira e divulgarmos nossas tecnologias e seus benefícios para o produtor”, afirma Ariel Maffi, vice-presidente de Ruminantes, sobre o futuro da publicação.

Para todos os entrevistados, a edição atual é um marco para a história da empresa e das publicações voltadas ao mercado da pecuária. Mas não é nenhuma surpresa.

“Sentimos bastante orgulho de termos mantido o Noticiário Tortuga por mais de 50 anos como fonte de extensão rural, chegando hoje à publicação de número 500, que é referência no meio veterinário e zootécnico”, fala D. Creuza Fabiani, acrescentando que o fato é uma consequência do trabalho sério da empresa, do aumento da equipe e do envolvimento de todos na disseminação de informações aos criadores, estudantes e técnicos envolvidos no processo da bovinocultura. “E este crescimento teve também a participação de órgãos como as universidades, a Embrapa, com base no desenvolvimento de inovações tecnológicas pela empresa, que permitiram o aumento de informações técnicas.

“O Noticiário Tortuga faz parte do dia a dia da empresa, ninguém vai tirá-lo. Mas tem a responsabilidade de modernizar,



Carlos Roberto Ferreira da Silva.

de melhorar sempre, para atender a uma expectativa muito grande, porque estamos falando de um veículo que hoje compete com todas as mídias”, fala Carlos Roberto, sobre o futuro da publicação. Assim como sempre aconteceu no passado, explica, cabe ao NT continuar se renovando, adequando-se à realidade, oxigenando-se. “Ele tem que ser um produto antigo que traz sempre novidades”, observa.

Segundo Juliano Sabella Acedo, diretor de marketing, a marca Tortuga nasceu para contribuir com a evolução da pecuária brasileira. “Depois de mais de 60 anos, temos inúmeros fatos que comprovam que esse objetivo foi alcançado. Um dos mais relevantes é que o Noticiário até hoje contribui para a extensão rural, sendo uma importante vitrine das tecnologias que aumentam a eficiência e a lucratividade no campo”, destaca.

“O Noticiário Tortuga se consagrou como um veículo de comunicação dedicado à atividade pecuária e, praticamente, tornou-se um membro integrante da

nossa equipe de campo que percorre todo o Brasil, promovendo tecnologias nutricionais e técnicas de manejo para elevar os índices zootécnicos e a rentabilidade dos negócios”, acentua Túlio Ramalho, diretor de vendas.

Para Luis Fernando Tamassia, diretor de Tecnologia e Ciência Aplicada para América Latina, o lançamento da publicação foi um divisor de águas para a pecuária brasileira no que tange à disseminação do conhecimento e de pesquisas em nutrição animal, facilitando o acesso dos produtores às inovações que revolucionaram o setor. “Em continuidade a este trabalho pioneiro de seis décadas, hoje a revista também traz conteúdos científicos sobre o que há de mais inovador através da abrangência global da DSM e de suas tecnologias, mostrando não somente o benefício técnico comprovado cientificamente, mas o retorno financeiro da sua aplicação, além de ser um importante veículo de práticas de manejo, tecnologias, gestão da pecuária moderna, bem-estar e saúde animal e sustentabilidade”, finaliza Tamassia. 🇧🇷

De reserva de valor a mais quilos de carne por hectare

Sergio De Zen

Professor Doutor da ESALQ/USP e pesquisador responsável
pela área de pecuária do Cepea (ESALQ/USP)

Thiago Carvalho

Pesquisador da equipe Pecuária/Cepea,
mestre em Economia e doutor em Administração pela USP

Mariane Crespolini

Pesquisadora da equipe Pecuária/Cepea,
mestra e doutoranda em Economia pela Unicamp

Caio Monteiro

Analista de Mercado da Equipe Pecuária/Cepea,
engenheiro-agrônomo pela ESALQ/USP

Abovinocultura de corte teve início no Brasil praticamente com a colonização, sendo uma das primeiras atividades econômicas da nação. Os maiores historiadores, como Prado Júnior e Celso Furtado, consideram a atividade como a mais importante na função de ocupação do território, resultado da baixa exigência de investimentos de capital e da fácil adaptação às condições adversas de relevo e solo.

As oscilações dos preços na cadeia da carne bovina são explicadas pela história do País e pelo avanço das pesquisas científicas. Em condições normais, os preços do boi gordo deveriam ser formados a partir do equilíbrio entre

oferta e demanda. Além de ser fonte de matéria-prima para o atendimento do consumo humano, o boi é uma forma de ativo econômico que se presta como alternativa relativamente segura de reserva de valor.

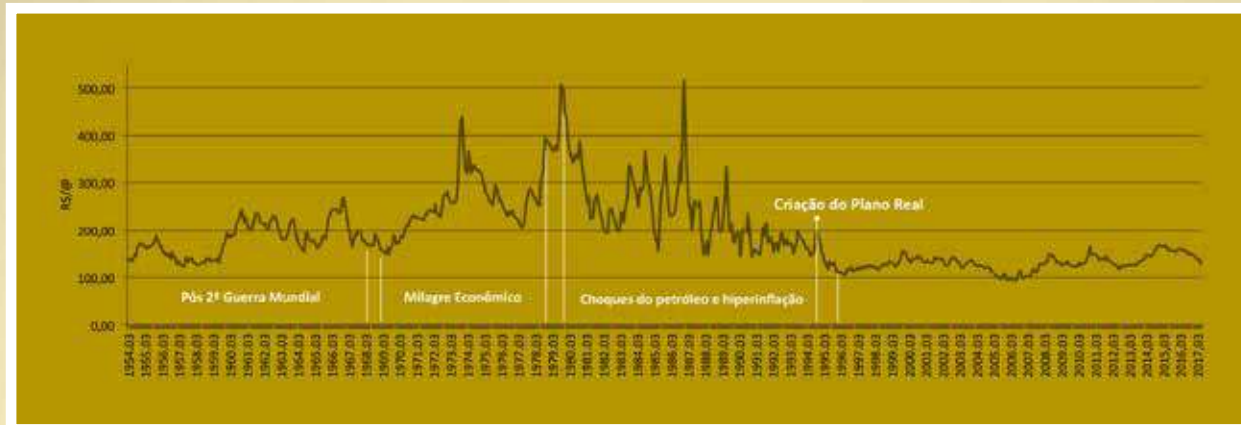
Em uma perspectiva histórica, em muitas ocasiões, essa reserva de valor parece ter exercido papel tão ou mais importante do que o de atendimento das necessidades de consumo. Nos momentos de instabilidade política e/ou econômica, os agentes tendem a procurar ativos reais, como forma de garantir o valor real de seus patrimônios. A elevada liquidez, o baixo custo de manutenção e a flexibilidade temporal

na negociação explicam o fato de o boi ser, frequentemente, a opção escolhida.

A Figura 1 ilustra os preços do boi gordo em São Paulo, de 1954 a junho de 2016, em Real, atualizados pelo Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas – IGP-DI (junho de 2017). Como descrito a seguir, os preços do boi foram constantemente influenciados por períodos históricos.

O início da série coincide com o suicídio do presidente Getúlio Vargas e com o período de incertezas que se segue, com trocas de presidentes e, principalmente, de comando da economia. Os preços captam essas incertezas na forma de alta volatilidade e somente voltam à normalidade na gestão

Figura 1. Preços do boi gordo, em valores de hoje, 1955 a 2017



Fonte: IEA-SP até maio de 1989 e CEPEA-ESALQ/USP.

do presidente Juscelino Kubitschek. No período seguinte, porém, o mercado é abalado com a eleição de Jânio Quadros, seguida de novas turbulências relacionadas ao governo João Goulart, que culmina no Golpe de Estado de 1964. Neste período, os preços atravessam mais uma fase instável e o boi é uma garantia frente às oscilações da moeda nacional.

Na produção primária, os produtores mantinham pastagens nativas ou formadas por variedades pouco desenvolvidas. Regionalmente, o Cerrado ainda era um grande vazio. Os incentivos governamentais para a ocupação de novas áreas contribuíram para que, entre 1950 e 1975, o aumento da produção de carne bovina no País tenha sido 86% resultante da abertura de novas áreas e apenas 14%, dos ganhos de produtividade. Diversos produtores do sul e do sudeste do País deixaram as suas regiões em busca de novas oportunidades.

Na década de 1970, os dois choques do petróleo causaram insegurança

e aceleração da inflação. Como consequência, o boi se valorizou. Foi na década de 1980, porém, que o produto ganhou notoriedade como reserva de valor. Isso aconteceu, primeiro, pelas sucessivas trocas de moedas relacionadas aos planos econômicos e pelas taxas elevadas de inflação.

Os preços do boi tornam-se, então, atrativos para os gestores de fundos de investimento dos bancos, que passam a incluir esse ativo nas suas carteiras. Aplicar em bois era uma das raras alternativas confiáveis de preservar, de forma líquida, a propriedade de valores em um ambiente econômico marcado pelo congelamento de preços e de salários e, inclusive, pelo até então inimaginável confisco dos depósitos bancários em poupança. Nesse clima propício à especulação, a atividade passou a ser atrativa pelas oscilações de preços, enquanto a produtividade e a eficiência ficavam em segundo plano.

Essa situação perdurou até 1994, quando o Plano Real teve sucesso no controle da inflação e a economia entrou no seu mais

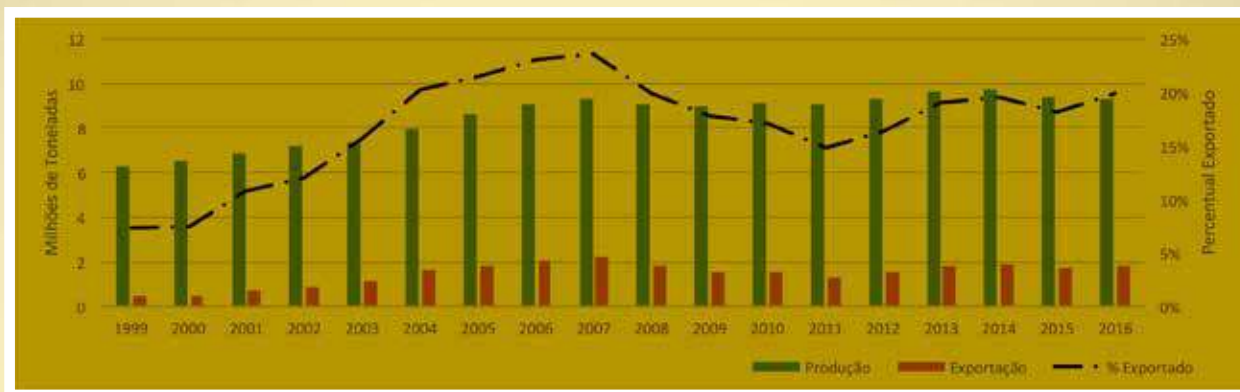
longo período de estabilidade. A formação das cotações do boi passou, então, a refletir basicamente o equilíbrio entre a oferta e a demanda. Assim, a especulação e a busca por reserva de valor deixam de ser objetivos dominantes e a produtividade predomina.

A estabilidade alcançada demandava esforço redobrado para a conquista de competitividade. O mercado interno passou a crescer pouco, de forma que a sobrevivência do setor passou a depender do fornecimento de produto a um custo que pudesse ser absorvido pelo consumidor – a maior parte, com baixo poder aquisitivo.

Novo cenário se descortina em 1999, quando dois eventos exógenos ao setor favoreceram a pecuária nacional. Forçado pela fuga de capitais, o Brasil promove flutuação do câmbio, que leva à desvalorização da moeda. Ao mesmo tempo, a crise iniciada na Europa, com a doença da “vaca louca”, abre para o País a oportunidade de se tornar um grande exportador de carne bovina.

Em 1998, o Brasil enviava ao mercado externo 300 mil toneladas e, em 2004, ●●●

Figura 2. Evolução da produção e das exportações



Fonte: Secex/MDIC, elaborado pelo Cepea.

cerca de 1,2 milhão de toneladas, de acordo com dados da Secex (Secretária de Comércio Exterior). Espantoso, porém, é que, no mesmo período, o consumo interno passou de 30 kg/habitante ano para 35 kg/habitante ano, segundo o IBGE, quebrando o velho paradigma de que, ao se exportar mais, restaria menos ao consumidor nacional.

O crescimento das demandas externa e interna deveria elevar as cotações do boi com força, caso a oferta não tivesse crescido no mesmo ritmo. Os preços, contudo, limitaram-se a acompanhar a inflação, seguindo praticamente estáveis. Isto se deveu a ganhos de produtividade dentro da propriedade, como mostrado na Figura 3 a seguir. Esses resultados foram obtidos com investimentos em manejo das pastagens, suplementação mineral e investimentos em genética.

2017

Nos últimos meses, no entanto, a pecuária sofre com uma das maiores

crises do setor. Há maior volatilidade de preços e alguns colaboradores do Cepea voltam a afirmar que preferem manter o boi no pasto como uma forma de reserva de valor. Comparando-se as médias mensais, de junho de 2016 até a do mesmo mês deste ano, o Indicador ESALQ/BM&FBovespa do bezerro (Mato Grosso do Sul) cedeu expressivos 18,35%, em termos nominais. Esta é a queda mais expressiva, considerando-se a comparação anual de junho para junho, desde o início da série histórica do Cepea, em 2000.

Quanto ao boi gordo, o Indicador ESALQ/BM&FBovespa cedeu significativos 17,88% de junho de 2016 até o mesmo mês de 2017, também em termos nominais. Assim como para o bezerro, este é o recuo mais significativo, considerando-se o mesmo comparativo dos últimos 12 meses, desde o início da série do Cepea, em 1997.

Muitos fatores explicam este movimento. O primeiro, está relacionado aos maiores investimentos realizados por pecuaristas

em períodos anteriores, que resultaram em ganhos em produtividade e, também, à disponibilidade de fêmeas para abate. Após a operação Carne Fraca e os recentes desdobramentos políticos e econômicos da delação, a principal indústria do setor reduziu expressivamente o volume de animais abatidos. Com isso, a necessidade de preencher escalas de indústrias concorrentes foi rapidamente atendida, permitindo que estes agentes tivessem mais poder de negociação com o produtor.

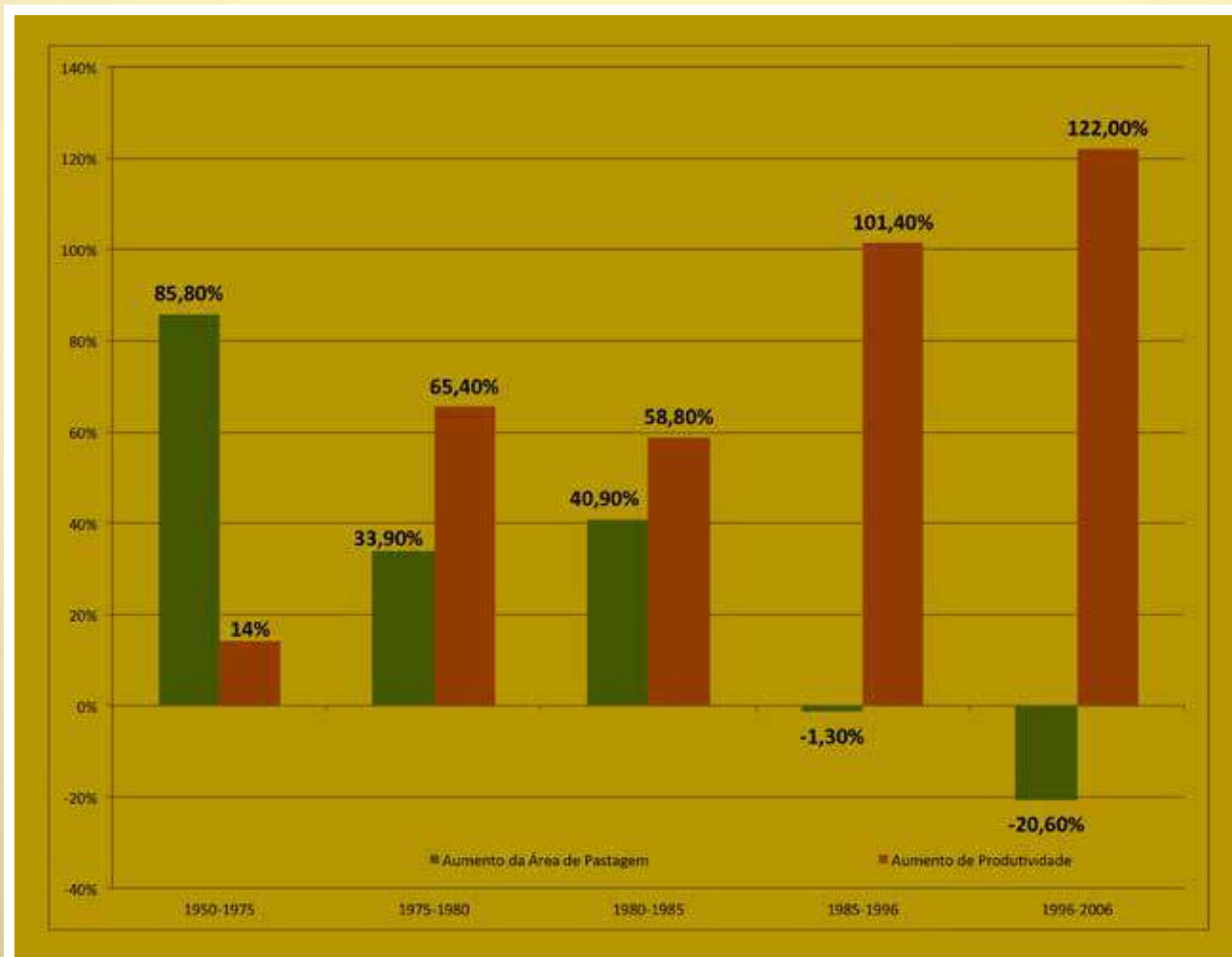
Este cenário foi agravado pelo fato de a produção primária ser composta por número muito elevado de pecuaristas com pouca organização em comercialização conjunta e grande heterogeneidade no produto ofertado. A solução para vencer os desafios de 2017 estaria no aumento das exportações, oportunidade que tem sido prejudicada pelos problemas de imagem da cadeia. No acumulado do ano de janeiro a junho, o volume exportado ainda é 8,35% menor que o do primeiro semestre de 2016, conforme dados da Secex.

Esta grave crise na pecuária não afeta apenas o setor. Atualmente, é notória a relevância da bovinocultura de corte nas economias brasileira e mundial. Os levantamentos do Cepea indicam que, em 2016, a cadeia produtiva da carne bovina respondeu por 13,6% do PIB do agronegócio brasileiro que, por sua vez, representa cerca de 20% do PIB nacional. Ressalta-se que, dos produtos da cadeia, 45% foram gerados na produção primária. 🇧🇷

“

A solução para vencer os desafios de 2017 estaria no aumento das exportações, oportunidade que tem sido prejudicada pelos problemas de imagem da cadeia. No acumulado do ano de janeiro a junho, o volume exportado ainda é 8,35% menor que o do primeiro semestre de 2016, conforme dados da Secex.”

Figura 3. Fatores que explicam o aumento da produção de bovinos de corte no Brasil - 1950 a 2006.



Fonte: Martha, Jr. et al. (2012), elaborado e adaptado pelo Cepea.

A Integração Lavoura/ Pecuária/Floresta e suas contribuições na agregação de valor à carne brasileira

Fabiana Villa Alves

Zootecnista

Sistemas de Produção Sustentáveis - Embrapa Gado de Corte

Roberto Giolo de Almeida

Engenheiro-agrônomo

Sistemas de Produção Sustentáveis - Embrapa Gado de Corte

A intensificação sustentável é um dos maiores desafios da produção pecuária nos trópicos, principalmente no Brasil, pois, apesar de líder na comercialização de carne bovina, o País sofre várias retaliações aos seus produtos. Acrescidas às usuais barreiras sanitárias, questões ambientais (incluindo a discussão sobre desmatamento, ineficiência do uso da terra e, mais recentemente, a emissão de gases de efeito estufa) e de bem-estar animal são constantemente apontadas como pontos negativos em seus sistemas produtivos. Apesar das várias iniciativas para reverter

este quadro, o prejuízo à imagem do País é grande nesta área.

A adoção de sistemas de produção mais eficientes e sustentáveis, como os do tipo Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF), é uma estratégia já utilizada em 11,5 milhões de ha distribuídos nos vários biomas brasileiros. Diversas pesquisas sobre estes sistemas se encontram em andamento e, diante de seu grande potencial tecnológico, inclusive em um real cenário de mudanças climáticas, vislumbrou-se o desenvolvimento de um conceito, associado a uma marca, que assegurasse um produto

comercial distinguível. Este deveria ressaltar os parâmetros de bem-estar e de conforto térmico animal, a mitigação e/ou neutralização da emissão de gases de efeito estufa e a sustentabilidade ambiental, benefícios associados aos sistemas em integração.

CARNE CARBONO NEUTRO

Surge, assim, a “Carne Carbono Neutro” (CCN), marca-conceito embasada em diretrizes de produção, parametrizável e auditável, que objetiva atestar a carne bovina produzida em sistemas de integração do tipo silvipastoril (Pecuária-Floresta - IPF)




ou agrossilvipastoril (Lavoura-Pecuária-Floresta - ILPF). Seu principal objetivo é garantir que os animais que deram origem ao produto tiveram as emissões de metano entérico compensadas pelas árvores no sistema. Além disso, assegurar, pela presença de sombra, que os animais usufruem de um ambiente termicamente confortável, com alto grau de bem-estar, preceitos que fortalecem a marca e que estão intimamente ligados ao marco referencial da ILPF.

O processo de criação, desenvolvimento e depósito da marca-conceito CCN no Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI foi realizado ao longo do período de 2012-2015. As ações, coordenadas pela Embrapa Gado de Corte, envolveram pesquisadores desta e de outras unidades da instituição, bem como de outros parceiros, técnicos, profissionais e produtores de diferentes áreas de atuação. Todo o trabalho de proposição da CCN envolveu várias

discussões técnico-científicas, embasadas em dados obtidos nos experimentos de longa duração em ILPF da Embrapa e de seus parceiros. Várias ações institucionais de divulgação foram realizadas, tanto no Brasil quanto no exterior, e grande esforço tem sido despendido na busca de parcerias públicas e privadas para o aprimoramento e o incentivo à adoção da marca.

O lançamento oficial da marca, em 2015, foi um marco importante para a agropecuária brasileira, com repercussão nas várias esferas políticas e produtivas. A partir disso, o Mato Grosso do Sul iniciou o processo para se tornar o primeiro estado carbono neutro do Brasil e irá implantar políticas públicas para promover a marca CCN em seu território. Seu uso será extrapolado a outros biomas brasileiros, visto que já existem tecnologias desenvolvidas e disponíveis para a implantação e o manejo de ILPF, considerando-se as peculiaridades de cada região. Ressalta-se a estratégia de condução de 10 URTs (Unidades de

Referência Tecnológica) em diferentes regiões do Brasil, integradas à Rede de Fomento de ILPF, para a divulgação de dados e protocolos regionalizados. Dada a grande repercussão no setor, acredita-se que a marca CCN possa ser um importante facilitador para o programa ABC (oficialmente denominado “Plano Setorial de Mitigação e de Adaptação às Mudanças Climáticas para a Consolidação de uma Economia de Baixa Emissão de Carbono na Agricultura”, estabelecido em conformidade com a Política Nacional sobre Mudança do Clima (Lei Federal 12.167/2009), como parte da estratégia do País para mitigar a emissão de Gases de Efeito Estufa (GEE) e o combate ao Aquecimento Global), contribuindo para aumentar o nível de adoção de sistemas ILPF no território nacional e a produção de carne ecoeficiente e melhor remunerada, principalmente no mercado externo. Dois pontos importantes a serem ressaltados: esta tecnologia é inovadora e 100% brasileira, não havendo iniciativas similares, quando de sua proposição no mercado. 

Prata da casa

Contrariando as estatísticas, a Prata Agropecuária segue rumo a seis décadas de atuação, com um sistema de gestão de sucesso que envolve três gerações da família

Larissa Vieira

Nem mesmo no agronegócio, o setor que mais impacta a economia nacional, a sucessão familiar é uma tarefa fácil. Pouco mais de 28% dos filhos e filhas dos produtores rurais participam do negócio da família. E, quando se fala em pecuária, apenas 30% das famílias se dedicam ao campo há mais de 30 anos. Na agricultura, esse índice chega a 60%. É o que aponta a pesquisa feita pelo Departamento do Agronegócio da FIESP e pela Organização das Cooperativas Brasileiras.

Esses dados mostram a importância de planejar com antecedência quem comandará os negócios no futuro. Segundo o especialista em sucessão familiar em empresas rurais, Cilotér Borges Iribarrem, o pai não deve forçar a entrada dos filhos no negócio. “A sucessão é inerente à vida das pessoas e das empresas e, por isso, deve ser planejada e estruturada sempre com a presença dos pais. Para todos, o aprendizado é permanente, mas começar a ter contato com o tema da sucessão é o melhor caminho para os produtores rurais garantirem o sonho de dar continuidade aos seus negócios através de seus filhos e netos, mantendo a harmonia familiar”, ensina.

Foi dentro desse conceito que o engenheiro-agrônomo e pecuarista Antônio Renato Prata, conhecido por todos como Pratinha, conseguiu unir três gerações na gestão da Prata Agropecuária. Aos 85 anos, ele comanda a seleção de cinco raças bovinas de corte e de equinos, juntamente com a filha Renata, a nora Adrianny e os netos Theodoro, Isadora e Isabela. São mais de 50 anos de tradição que, se depender da nova geração dos Prata, será mantida. “Na nossa família, nunca nos foi imposto que os filhos e netos deveriam trabalhar nos negócios pecuários. Minha irmã, por exemplo, preferiu atuar em outro setor. Já para mim, foi algo natural”, conta Isabela Prata.

Ela encara os negócios como o avô, sempre aberto às mudanças e às novas idéias. E foi isso o que cooperou para a entrada dos netos no grupo. Os três são formados em administração e trouxeram a inovação que a empresa precisava. O comando foi sendo, aos poucos, dividido com as novas gerações. Pratinha continua à frente dos negócios, instruindo e orientando seus sucessores com seu conhecimento e sua experiência de mais de meio século.

O primeiro contato dele com a área se deu pela agricultura, como produtor de arroz e milho em

Barretos/SP. Fundou, também, uma fábrica de rações balanceadas e de sal mineral. Em 1963, mudou-se para a região oeste do estado e, logo depois, decidiu investir na pecuária, apostando primeiro nas raças zebuínas. A seleção de Nelore Mocho vem desde 1965. Hoje, na Fazenda Dois Irmãos, em Tarabá/SP, o rebanho é composto de 450 matrizes da raça.

Posteriormente, decidiu diversificar a criação de zebu. Influenciado pelo cunhado Rubico Carvalho, um dos pioneiros na introdução da raça Brahman no Brasil, adquiriu sêmen de touros americanos para iniciar seu plantel, todos de pelagem cinza. A alta precocidade e ótima fertilidade da raça era o que Pratinha buscava para o seu rebanho. Os animais estão concentrados na Fazenda Concórdia/SP.

O Brahman vermelho é mais uma opção que a Prata Agropecuária disponibiliza ao mercado. Tudo começou com a importação de novilhas de Houston, no Texas, e com cruzamento absorvente de vacas Tabapuã de pelagem vermelha com touros da mesma pelagem. Como tinha dificuldades em conseguir sêmen de touros vermelhos com caráter mocho, Pratinha e seu filho, Guilherme Coimbra Prata (já falecido), buscaram grandes raçadores na Austrália. Essa foi uma decisão que ajudou a



Sr. Antônio Renato Prata e família

revolucionar a seleção da raça conduzida pela família Prata, e os investimentos em genética proporcionaram melhores resultados na produtividade e lucratividade. Atualmente, a propriedade conta com 500 matrizes, que estão concentradas na Fazenda Belo Horizonte, em Paranavaí/PR.

Com a visão de sempre inovar os negócios, Pratinha iniciou, nos anos 1990, sua seleção de Brangus, na Fazenda Rio Bonito, em Umuarama (PR). Com mais de 20 anos de seleção, o grupo está produzindo Brangus 100% adaptado às condições da região Centro-Oeste, sempre buscando o máximo de adaptação para criar animais que expressem seu potencial dentro das condições de pastos. “O grande desafio eram as condições climáticas, em razão da adaptabilidade. Por isso, optamos por utilizar animais de pelo extremamente curto. Hoje, podemos afirmar que conseguimos uma genética

totalmente adaptada às duras condições climáticas do pantanal mato-grossense”, explica Pratinha. Atualmente, o plantel conta com cerca de 600 matrizes.

Outra paixão que o patriarca conseguiu passar para as novas gerações da família foi o Quarto de Milha. Desde 1970, a Prata seleciona cavalos, com foco em linhagem de trabalho, apartação. O resultado é uma estante repleta de troféus conquistados nos campeonatos da Associação Brasileira de Apartação (ANCA) e Associação Brasileira de Quarto de Milha (ABQM). O plantel está concentrado em Tarabaí.

A diversidade dos negócios da Prata exige da família um gerenciamento afinado entre eles, para que todas as seleções de raças e espécies tenham sucesso dentro de uma pecuária cada vez mais competitiva. “Entregar o comando dos negócios para seus herdeiros nem sempre é uma tarefa fácil, porém, estamos tentando fazer

da maneira mais profissional possível”, garante Isabela.

Segundo o especialista Cilotér Borges Iribarrem, a gestão e a sucessão no agronegócio brasileiro, até poucos anos atrás, acontecia de maneira intuitiva. Atualmente, as propriedades rurais viraram verdadeiras empresas, em que são utilizadas altas tecnologias e há um patrimônio bastante diversificado, pois, além da terra, existem construções, instalações, máquinas, equipamentos, marcas e genética, ativos estes difíceis de serem geridos e divididos por intuição. “Fazer sucessores implica definir claramente as funções de cada geração na gestão da propriedade. É fundamental estabelecer rotinas de reuniões entre os membros da família que participam da gestão. Os filhos enriquecerão ao escutar seus avós e pais e, da mesma forma, os pais também terão muito a ganhar se ouvirem seus filhos, pois cada geração tem o seu legado e as suas contribuições”, aconselha Iribarrem. 🇺🇸

Confinadores prontos para ampliar os investimentos

Em busca de conhecimento técnico, produtores rurais de várias regiões do Brasil participaram das 14 etapas do Simpósio DSM de Confinamento

Larissa Vieira



Com um olho nas oscilações de mercado e outro nas formas viáveis de elevar a produtividade do rebanho, pecuaristas de diversos estados aproveitaram o período que antecede o início do confinamento para se informar sobre novas tecnologias de produção e, assim, tomarem decisões importantes a respeito de como e quando confinar. Por onde passou, o Simpósio DSM de Confinamento contou com plateia cheia e uma programação composta por palestras técnicas.

Foram realizadas 14 etapas, entre os meses de fevereiro e junho, nas mais importantes praças de confinamento, contando com a participação de cerca de duas mil pessoas, entre produtores rurais, consultores renomados em confinamento, representantes de associações de criadores e de sindicatos rurais.

“Trata-se de um encontro técnico e de mercado voltado para produtores rurais e consultores, no qual diversas autoridades no assunto apresentam novas tecnologias em nutrição animal, manejo e demais práticas zootécnicas que podem ajudar a melhorar a produtividade e a eficiência do confinamento. Os simpósios ocorreram propositalmente durante os primeiros meses do ano, uma vez que este é o período em que o confinador está prestes a iniciar as atividades”, explica Marcos Sampaio Baruselli, gerente da Categoria Confinamento da Tortuga | DSM.

No ano em que chega a sua nona edição, o Simpósio DSM apresentou dados sobre as perspectivas do mercado da carne bovina, tendências do preço do milho, da arroba do boi e

do custo de produção da ração animal. O pecuarista sabe que precisa aumentar sua produtividade (@/ha) para continuar competitivo frente a outros sistemas como a agricultura.

O maior impacto no custo total do confinamento é do animal magro (69,36%), seguido da ração (18,51%). Por outro lado, investir em tecnologias na área de nutrição é um dos itens menos impactantes, representando apenas 4,38% dos custos, conforme dados apresentados por Baruselli durante o Simpósio. Com a queda nos preços do milho e da soja, 2017 promete ser um ano de menores custos para o confinador. “Mesmo diante da crise econômica, a conta fecha para quem investe em tecnologia. Claro que estaria bem melhor sem essa turbulência econômica, mas confinar vem se mostrando um negócio lucrativo. Será um ano de margem, não de faturamento”, diz o gerente da DSM.

Analisando o valor da arroba em duas grandes praças, Mato Grosso e São Paulo, é possível constatar a rentabilidade do negócio. O produtor mato-grossense comprou o boi magro por R\$ 70,00 a arroba e recebeu R\$ 110,00 pelo boi gordo. Em terras paulistas, essa relação é de R\$ 90,00 a R\$ 100,00 por R\$ 125,00 recebidos. A expectativa é de que o confinamento cresça em 2017.

Entre as dez novas tendências verificadas neste segmento, está a redução do fornecimento do volumoso e a maior oferta de ração concentrada, ou seja, a dieta está mais energética. Há uma década, essa relação era inversa. Hoje, a proporção entre concentrado e volumoso está em 80%/20%. Isso torna o manejo mais fácil e reduz

“**O pecuarista sabe que precisa produzir mais em uma área cada vez menor, pois o espaço destinado à pecuária vem caindo a cada ano.**”

o custo operacional, já que o volume de comida a ser despejado nos cochos é muito menor. A tendência também é formar uma ração final com menor teor de forragem e de fibra (FDN) e mais amido e gordura.

Por outro lado, essas novas tendências de confinamento exigiram o desenvolvimento de tecnologias que ajudassem a tornar as dietas mais eficientes. Como o grão mais usado é o milho, a DSM desenvolveu aditivos capazes de potencializar as dietas do confinamento, como o CRINA® e o RumiStar™, que ajudam a aumentar o ganho de peso diário, a eficiência alimentar e o rendimento de carcaça. A enzima amilolítica, RumiStar™, melhora a digestibilidade do amido de milho, transformando-o em energia para o animal e em mais peso. Já o CRINA®, composto por óleos essenciais que substituem os antibióticos, melhora o desempenho do animal. Todas essas tecnologias foram apresentadas durante os simpósios. As palestras proferidas pelos assistentes técnicos da Tortuga | DSM abordaram temas relacionados à “Maximização dos resultados zootécnicos e financeiros”, “Suplementação estratégica pré-confinamento”, “Aspectos relacionados com o manejo do semiconfinamento”, “Manejo e métrica do confinamento” ●●●



Da esquerda para a direita: Ricardo Nicolau, Mariane Crespolini, Querlei Friedhein Ebling, Antonio Ricardo Ferreira Cardoso e Ismael Foratto.

moderno” e “Manejo do confinamento”. Ao término das palestras, o público participou de debates com a equipe técnica e os palestrantes e puderam tirar dúvidas relacionadas ao sistema de confinamento e mercado.

Um dos participantes assíduos do Simpósio é o pecuarista Adilson Nantes, de Maracaju/MS. “É uma oportunidade de me atualizar sobre as tendências de mercado e as novas tecnologias na área de nutrição. O preço da arroba caiu na minha região e, em momentos como esse, é primordial ampliar os investimentos em tecnologia para elevar a produtividade”, assegura Nantes.

O Simpósio DSM de Confinamento passou, respectivamente, pelas cidades de São

Paulo/SP, Naviraí/MS, Primavera do Leste/MT, Presidente Prudente/SP, Sinop/MT, Alta Floresta/MT, Brasília/DF, Ribeirão Preto/SP, Campo Grande/MS, Coxim/MS, Aquidauana/MS, Paranavaí/PR, Três Lagoas/MS e Chapadão do Sul/MS.

Entre os renomados especialistas que participaram das etapas do Simpósio DSM de Confinamento em 2017, estão o professor emérito em Ciência Animal da University of Oklahoma (EUA), Frederic Owens, os pesquisadores do CEPEA Sérgio De Zen, Mariane Crespolini e Thiago Carvalho, o presidente da Câmara Temática de Crédito, Seguro e Comercialização do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Ivan Wedekin, o professor da USP, Flávio Portela, e o presidente da Famasul, Maurício Koji Saito.

Para este segundo semestre, quando os confinamentos estarão repletos de cabeças de gado, a TortugaDSM prepara o seu giro pelas propriedades que investem nesse sistema de produção e utilizam as tecnologias da empresa. Serão coletados dados referentes aos índices zootécnicos dos animais, com a apresentação dos resultados do Tour DSM 2017 prevista para o final do ano.

O que pode melhorar o faturamento do confinamento em 2017?

- Para quem faz recria e engorda, a relação de troca boi gordo/bezerro e boi gordo/boi magro está mais favorável que nos dois últimos anos;
- Trata-se de um momento oportuno para baratear o estoque de gado;
- Menores preços dos ingredientes da ração e boi magro em baixa são uma excelente oportunidade para o confinador em 2017.



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





bovinos

Reserva genética que faz a diferença

Larissa Vieira

Alvaro Domingues



Os pecuaristas Alexandre Mendonça de Barros, Bruno Mario Toldi e Flavio Cotrim Ferreira uniram seus trabalhos e formaram o Grupo Mocho Brasil, para oferecer reprodutores de alta qualidade ao mercado. Sob a orientação técnica de William Koury Filho e Nicole Tramonte, da Consultoria Brasil com Z (desde o acasalamento das matrizes até as avaliações morfológicas da desmama e do sobreano, que complementam o trabalho de melhoramento genético), as fazendas Ranchinho (Selvíria/MS), Santa Luiza (Bocaina/SP) e Boticão (Barretos/SP) contam com a parceria do programa Boi Verde da Tortuga | DSM para a nutrição dos seus rebanhos.

“O meu trabalho com o Nelore Mocho BMT tem uma história de mais de 70 anos no aprimoramento da raça. Iniciado pelo meu avô, Antonio Lunardelli, por volta de 1931, na Fazenda Taboleiro, em Valparaíso (SP), foi, sem dúvida, um dos primeiros com a raça”, conta Bruno Toldi.

Segundo ele, a seleção criteriosa das matrizes e a pressão de seleção, com descartes rigorosos das vacas que não produzem, todo ano, um bezerro bom aprimoram o plantel. “Sempre procurei selecionar um gado adaptado a pastagens, pois acredito ser este o diferencial no presente e no futuro do Brasil”, ressalta.

Nas propriedades do Grupo Mocho Brasil, a seleção das matrizes BMT obedece aos seguintes critérios: criação a campo;

prioridade para a habilidade maternal e a produção de leite; regularidade na sua vida reprodutiva (a vaca deve parir todo ano e, se estiver no caminho certo, gerar bezerro melhor do que no ano anterior e desmamá-lo acima da média do rebanho); passar à sua progênie um biótipo funcional e, preferencialmente, o caráter mocho; e perseguir os índices econômicos, ou seja, produzir, em sua vida útil, o maior volume de kg na soma de suas crias.

“O mercado disponibiliza os melhores reprodutores a que qualquer um pode ter acesso, porém as matrizes são únicas de cada criador, estampam as suas impressões digitais e contribuem com 50% da genética para o produto final”, afirma o pecuarista.

O índice médio de prenhez das matrizes BMT na estação é de 85%. “Seguimos o programa de melhoramento genético da ANCP (Associação Nacional de Criadores e Pesquisadores), no qual estamos enquadrados no seletor grupo dos três selos: G1, G2 e G3”, conta Bruno Toldi, acrescentando que o plantel participa das melhores provas de ganho de peso a pasto do País, destacando-se no comparativo com outros grandes criadores.

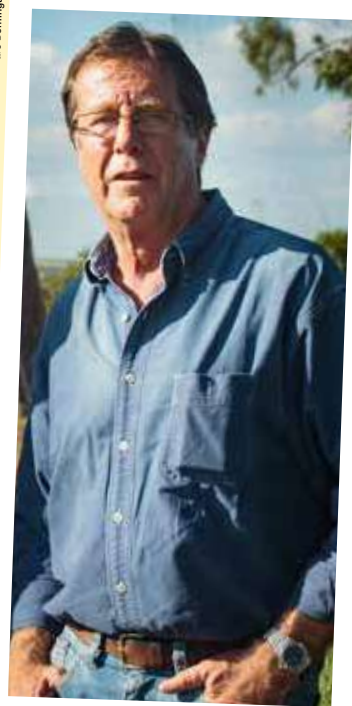
CRITÉRIO DE MANEJO

Nas fazendas do grupo, todo o trabalho é realizado com muita calma por uma equipe competente, objetivando, principalmente, o bem-estar animal. É fundamental que os animais tenham um bom capataz de gado, que conheça a fundo todas as matrizes e o seu histórico reprodutivo, sejam criados

“**O meu trabalho com o Nelore Mocho BMT tem uma história de mais de 70 anos no aprimoramento da raça. Iniciado pelo meu avô, Antonio Lunardelli, por volta de 1931, na Fazenda Taboleiro, em Valparaíso (SP), foi, sem dúvida, um dos primeiros com a raça.**”

**Bruno Mario Toldi,
Grupo Mocho Brasil**

Alvaro Domingues

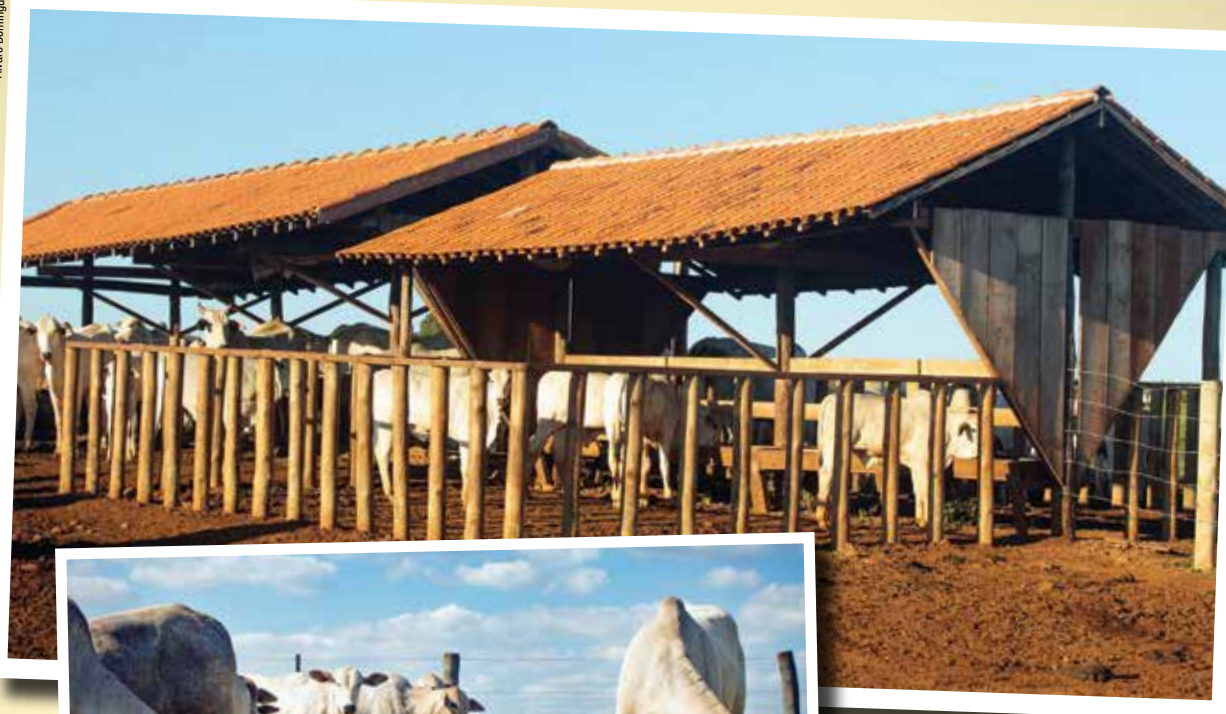


O pecuarista Bruno Toldi



bovinos

Alvaro Domingues



Alvaro Domingues

O uso de *creep-feeding* (foto acima), iniciado neste ano, já apresenta resultados satisfatórios.

em pastagens de boa qualidade e com uma suplementação nutricional adequada. “Neste ponto, preciso destacar a qualidade dos produtos Tortuga | DSM, que uso há mais de 30 anos e dos quais não abro mão de maneira nenhuma”, observa Bruno Toldi. “Com mineralização, não se deve brincar. Com uma boa genética e uma boa condição nutricional, é meio caminho andado”, explica, salientando que, dessa forma, os índices de prenhez naturalmente serão bons e os bezerros

serão desmamados em condições de enfrentar a recria com reservas.

O manejo das propriedades é feito em módulos rotacionados para as matrizes, com piquetes de 4,5 ha e praça de alimentação. O uso de *creep-feeding*, iniciado neste ano, já apresenta resultados satisfatórios.

“Até os 120 dias, os bezerros são totalmente dependentes do leite materno e da habilidade de suas mães. Com quatro meses, começam a lamber o Fosbovinho

na praça de alimentação, em cercado apropriado. Mais do que ganhar peso, este sistema faz com que o bezerro desenvolva a atividade do rúmen, preparando-o para a fase da recria (desmama). Com este sistema, consegui passar da minha média anterior de desmama – que sempre foi de 240 kg para os machos e 220 kg para as fêmeas – para 260 kg para os machos e 240 kg para as fêmeas”, destaca o empresário.

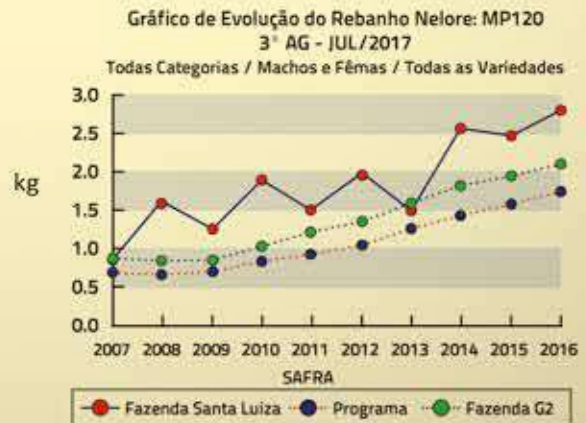
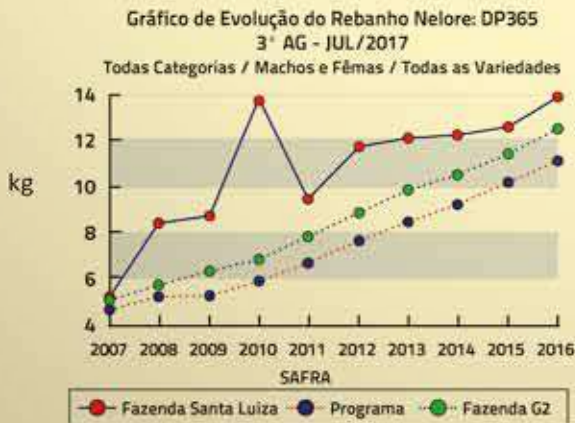
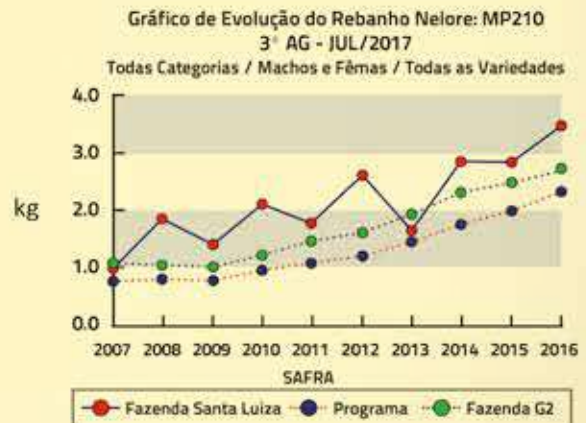
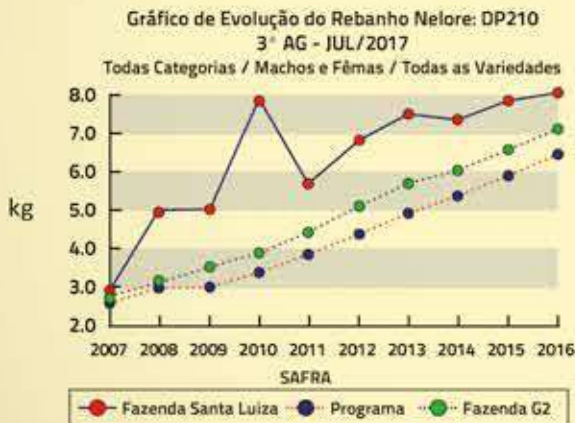
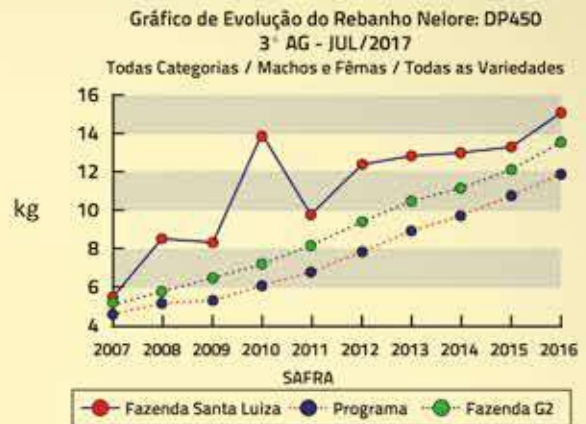
A desmama ocorre em maio, junho e julho, pois as propriedades seguem

a estação de monta (novembro, dezembro e janeiro, com repasse em fevereiro).

Desmamados, estes bezerros, na seca, entram em um módulo rotacionado com piquetes de 1,5 ha de capim Vaquero (cinodon) com praça de alimentação, onde receberão um proteico nesta fase, de julho/agosto a dezembro/janeiro, quando vão para um novo rotacionado de capim Piatã, com piquetes de 4 ha e praça de alimentação, onde mudam o proteinado na recria.

Para finalizar, os animais vão para o confinamento por 100 a 120 dias, onde recebem silagem de milho e ração seca a 1% do seu peso vivo, em preparação para o Leilão, em que serão vendidos com 21 a 24 meses e média de 630 a 650 kg. Este manejo é feito para os machos. As fêmeas continuam no rotacionado de Vaquero com proteinado e são, entre 13 e 15 meses, colocadas com jovens reprodutores selecionados na cabeceira de cada geração para o desafio de precocidade. O leilão anual do Grupo Mocho Brasil, que

oferece ao mercado seus reprodutores melhoradores, criados a campo, com biótipo funcional, precoces e com excelente acabamento de carcaça, será realizado no dia 17 de outubro, com transmissão pelo Canal do Boi.





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.



Efeitos das vitaminas sobre a qualidade do leite

Marcos Veiga dos Santos

Professor Doutor da Universidade de São Paulo - Pirassununga

Laboratório de Pesquisa em Qualidade do Leite.

Cristian Marlon de M. R. Martins

Doutorando da Universidade de São Paulo (FMVZ/USP)

As vitaminas são nutrientes orgânicos essenciais para a vida e, na alimentação animal, elas são agrupadas em lipossolúveis (solúveis em lipídios) e hidrossolúveis (solúveis em água) (Weiss, 2013). No grupo de vitaminas lipossolúveis, estão as vitaminas A, D, E e K. Biotina, colina, ácido fólico, niacina, riboflavina, ácido pantotênico,

tiamina, piridoxina, B12 e C são vitaminas hidrossolúveis. Das 14 vitaminas reconhecidas, apenas duas apresentam exigências absolutas nas dietas de vacas leiteiras: A e E. A seguir, serão descritos os principais estudos e as associações de vitaminas lipossolúveis na nutrição de vacas leiteiras com o sistema imune, o desempenho produtivo e a qualidade do leite.

VITAMINA A

De acordo com o Conselho de Pesquisa dos Estados Unidos para o estabelecimento das exigências nutricionais de bovinos leiteiros (National Research Council – NRC, 2001), as exigências de vitamina A são 110 Unidades Internacionais (UI) / kg de Peso Corporal (PC), ou 70.000 – 77.000 UI/dia para uma vaca adulta. De forma geral, limites máximos de

inclusão de vitamina A na dieta variam de 1,1 a 1,5 vezes a exigência, ou seja, normalmente, até 115.000 UI/dia (Weiss, 2013). De acordo com a recomendação do sistema Optimum Vitamin Nutrition (OVN, DSM), as recomendações variam de 80.000 – 100.000 (durante os últimos 21 dias) UI/d no pré-parto e de 100.000 à 150.000 UI/d durante a lactação. Alguns estudos indicaram que o aumento do teor de vitamina A no sangue pode auxiliar no desempenho reprodutivo e reduzir o risco de mastite das vacas (Michalet et al., 1994; LeBlanc et al., 2004), uma vez que esta vitamina pode aumentar a função imune dos animais, fazendo com que estes se mantenham mais saudáveis em períodos críticos, como o período de transição. Um estudo avaliou o efeito da concentração sanguínea no pré-parto (últimos 21 dias) de vitamina E, betacaroteno (precursor de vitamina A no metabolismo dos animais) e vitamina

A sobre o risco de doenças no pós-parto (Le Blanc et al., 2004). Como resultado, foi descrito que, na última semana pré-parto, um aumento de 100 ng/mL na concentração sanguínea de vitamina A foi associado com a redução de 60% do risco de mastite clínica na lactação, comprovando um importante papel da vitamina A sobre a função imune durante o período de transição e de prevenção de doenças infecciosas durante a lactação, como a mastite.

O período de transição é classificado como as últimas três semanas pré-parto e as três primeiras semanas pós-parto, sendo este um período característico de vacas em balanço de energia negativo (ou seja, gastam mais energia para produzir leite e se manter do que conseguem ingerir), e, também, de imunossupressão (redução do número de células de defesa do sistema imune e da capacidade destas células de combater uma infecção). Um estudo recente (Jin et al.,

“
Alguns estudos indicaram que o aumento do teor de vitamina A no sangue pode auxiliar no desempenho reprodutivo e reduzir o risco de mastite das vacas.”

2014), avaliou a suplementação de vitamina A acima das recomendações do NRC (2001): Controle (110 UI/kg de PC) vs Alta dose (2 × a recomendação do NRC, 2001) de suplementação (220 UI/kg de PC), e relatou que a suplementação acima da exigência do NRC (2001) não alterou a produção e a

•••



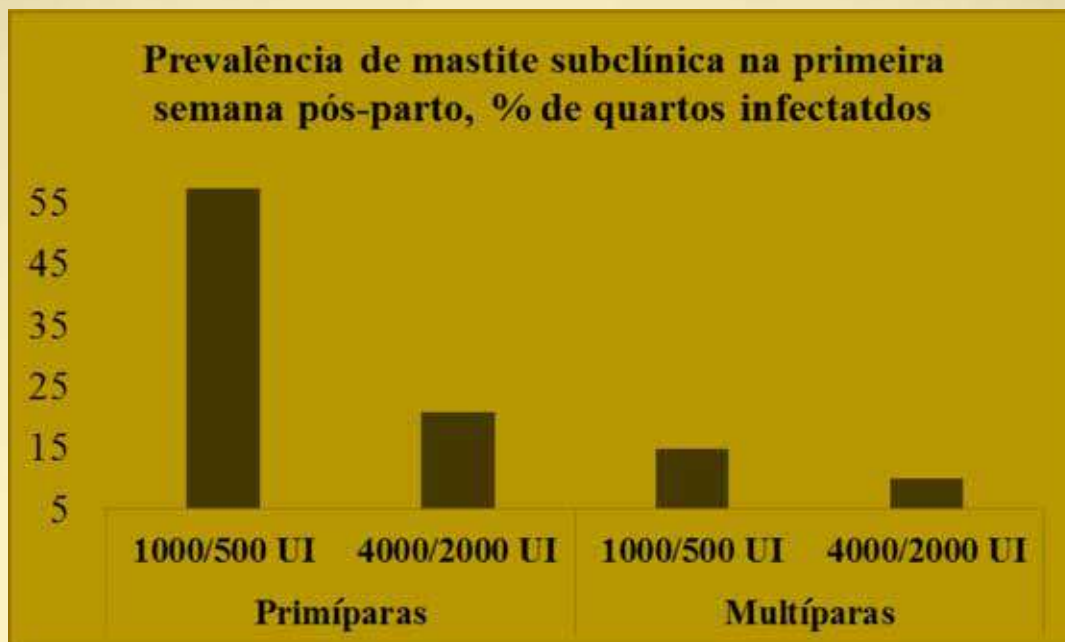


Figura 1. Efeito da suplementação com vitamina E (4.000 UI no pré-parto e 2.000 UI no pós-parto) sobre a prevalência de mastite subclínica na primeira semana pós-parto ($P < 0,05$; Weiss et al., 1997)



Figura 2. Efeito da suplementação com vitamina E (4.000 UI no pré-parto e 2.000 UI no pós-parto) sobre a prevalência de mastite clínica na primeira semana pós-parto ($P < 0,05$; Weiss et al., 1997)

composição do leite. Porém, a alta dose de suplementação aumentou a concentração de imunoglobulinas (células de defesa do sistema imune) no sangue, a capacidade total de antioxidantes e de inibição de radicais livres (principais oxidantes, associados com o enfraquecimento do sistema imunológico e o envelhecimento), bem como reduziu a contagem de células somáticas do leite (CCS). Estes resultados indicaram que a suplementação com vitamina A acima das atuais recomendações estabelecidas pelo NRC (2001) pode apresentar efeito positivo sobre o sistema imune, especialmente durante o período de transição, e a redução da prevalência de mastite na lactação.

O betacaroteno é um pigmento natural (encontrado, principalmente, em forragens) e pode ser convertido em vitamina A pelo

próprio metabolismo da vaca leiteira. Porém, apesar de o betacaroteno apresentar algumas funções biológicas independentes da vitamina A, não há exigência nutricional estabelecida para este composto. O guia de suplementação OVN recomenda suplementações com betacaroteno de 500 mg/vaca/d no pré-parto, 500-800 mg/vaca/d durante o período de transição e 300-500 mg/vaca/d após a quarta semana de lactação. Um estudo recente, conduzido no Brasil, avaliou o efeito da suplementação de betacaroteno durante o período pré-parto de vacas leiteiras. Foi observado que a inclusão de 1,2g/vaca por dia, durante 29 dias de suplementação no pré-parto, não teve efeito sobre a produção e a composição do leite na subsequente lactação (Oliveira et al., 2015). Porém, a suplementação apresentou indícios de que pode aumentar o teor de

“
As vacas suplementadas com vitamina E tiveram aumento da função de neutrófilos (principais células de defesa do sistema imune).”

proteína do leite e reduzir a incidência de mastite subclínica em vacas múltiparas. Adicionalmente, a suplementação com betacaroteno foi associada com a redução da proporção de vacas múltiparas com retenção de placenta. Desta forma, a





suplementação com betacaroteno também pode ter efeitos sobre a resposta imune e a redução do risco de doenças associadas à imunossupressão que ocorre durante o período de transição.

VITAMINA D

As exigências de vitamina D estabelecidas pelo NRC (2001) são de 30 UI/kg de peso corporal (18.000 a 25.000 UI/dia para uma vaca adulta), sendo que os limites máximos de inclusão variam de 1,1 a 2 vezes a exigência (Weiss, 2013). As recomendações do sistema OVN de inclusão de vitamina D na dieta são de 25.000 – 30.000 U.I./vaca/d no pré-parto e no período de transição, e de 25.000 – 40.000 U.I./vaca/d durante a lactação. Das vitaminas lipossolúveis, a

vitamina D é a menos estudada na nutrição de ruminantes. Classicamente, a deficiência de vitamina D em vacas em lactação está associada com a hipocalcemia (febre do leite), uma vez que atua no sistema de mobilização e absorção do cálcio. Poucos estudos recentes foram realizados sobre outros efeitos da deficiência desta vitamina, como a incidência de doenças infecciosas e as variáveis reprodutivas. Estudos conduzidos com frangos de corte demonstraram que a suplementação com vitamina D pode aumentar o ganho de peso e reduzir os efeitos negativos das respostas inflamatórias durante uma infecção, ou seja, minimizar os efeitos negativos de doenças infecciosas sobre o desempenho e o bem-estar dos animais

(Morris e Selvaraj, 2016). Atualmente, o status de vitamina D é avaliado pela concentração sanguínea do metabólito chamado 25-hidroxivitamina D [25(OH)D], sendo que a concentração mínima atualmente recomendada é de 30 ng/ml. Um estudo americano avaliou 702 amostras de sangue de vacas nos EUA, e a concentração média de 25(OH)D no sangue foi de 68 ng/ml. Porém, a maioria dos rebanhos avaliados recebeu na dieta de 30.000 a 50.000 UI de vitamina D/dia, ou seja, acima das recomendações do NRC (2001).

VITAMINA E

A exigência de vitamina E para vacas em lactação é de 500 UI/dia, no entanto,

durante o período seco e o estágio inicial de lactação, a recomendação é de 1000 UI/dia (NRC, 2001). As pastagens contêm alta concentração de vitamina E (Weiss, 2013). Contudo, estudos recentes indicaram que, a suplementação acima das recomendações do NRC (2001), durante o período de transição, aumenta a atividade imune e o desempenho reprodutivo e reduz o risco de doenças infecciosas, como a mastite. O sistema OVN recomenda de 1.000 – 4.000 U.I./vaca/dia durante o pré-parto (maior nível de inclusão durante as últimas 3-4 semanas pré-parto e primeiras 3-4 semanas pós-parto), e de 600 – 1.000 U.I./vaca/dia durante a lactação. Em vacas alimentadas com 4.000 UI de vitamina E/dia durante as duas últimas semanas pré-parto e 2.000 UI de vitamina E/dia durante a primeira semana de lactação, houve redução da prevalência de mastite subclínica e clínica na primeira semana pós-parto, comparado com as vacas que receberam a dieta controle (1.000 UI de vitamina E/dia no pré-parto e 500 UI de vitamina E/dia no pós-parto; Weiss et al. 1997; Figuras 1 e 2).

Um estudo na Itália (Baldiet al. 2000) mostrou que, vacas alimentadas com 2.000 UI/dia de vitamina E, durante as duas últimas semanas pré-parto e a primeira semana pós-parto, tiveram menor CCS durante as duas primeiras semanas pós-parto, em relação às vacas alimentadas com 1.000 UI de vitamina E neste período. Um outro estudo semelhante avaliou o efeito da suplementação com vitamina E (3.000 UI/d durante quatro semanas pré-parto e 1.000 UI/d durante 12 semanas pós-parto) sobre a atividade imune, a composição do leite e a atividade de plasmina (uma enzima presente no sangue dos animais que degrada proteínas) no leite (Politis et al. 2004). As vacas suplementadas com vitamina E tiveram aumento da função de neutrófilos (principais células de defesa do sistema imune) e redução de 25% na CCS e de 30% na concentração de plasmina, em relação às vacas alimentadas com a dieta controle (300 UI/dia). A redução na concentração de plasmina no leite apresenta efeitos benéficos para as indústrias lácteas, uma vez que a

“
Os estudos mostram que a suplementação com vitaminas lipossolúveis acima das recomendações do NRC (2001), especialmente durante o período de transição, pode melhorar a saúde do animal.
”

plasmina afeta as propriedades de coagulação do leite e reduz o rendimento na produção de queijos.

Em conclusão, os estudos mostram que a suplementação com vitaminas lipossolúveis acima das recomendações do NRC (2001), especialmente durante o período de transição, pode melhorar a saúde do animal, reduzindo o risco de mastite clínica na lactação e a CCS do leite.

Referências bibliográficas

- Baldi, A., G. Savoini, L. Pinotti, E. Monfardini, F. Cheli, and V. Dell'Orto. 2000. Effects of vitamin E and different energy sources on vitamin E status, milk quality and reproduction in transition cows. *J. Vet. Med. (Ser. A)*. 47:599-608.
- LeBlanc, S.J., T.H. Herdt, W.M. Weymour, T.F. Duffield, and K.E. Leslie. 2004. Peripartum serum vitamin E, retinol, and betacarotene in dairy cattle and their associations with disease. *J. Dairy Sci.* 87:609-619.
- Michal, J.J., L.R. Heirman, T.S. Wong, B.P. Chew, M. Frigg, and L. Volker. 1994. Modulatory effects of dietary B-carotene on blood and mammary leukocyte function in periparturient dairy cows. *J. Dairy Sci.* 77:1408-1421.
- Morris, A., Selvaraj, R. K. 2016. Effects of 25-hydroxycholecalciferol (25(OH)D₃) on broiler production performance and immune responses. Disponível em: http://www.dsm.com/content/dam/dsm/anh/en_US/documents/Hy-D_and_immunity_in_poultry_article.pdf. Acessado em: 22 de Fevereiro de 2017.
- National Research Council. 2001. Nutrient Requirements of Dairy Cattle. 7th rev. ed. Natl. Acad. Press, Washington, D.C.
- Oliveira, R. C.; Guerreiro, B. M.; Morais Junior, N. N.; Araujo, R. L.; Pereira, R. A.; Pereira, M. N. Supplementation of prepartum dairy cows with -carotene. *J Dairy Sci.* 2015 Sep;98(9):6304-14. doi: 10.3168/jds.2014-9037. 2015.
- Politis, J. Bizelis, I., Tsiaras, A., Baldi, A. 2004. Effect of vitamin E supplementation on neutrophil function, milk composition and plasmin activity in dairy cows in a commercial herd. *J. Dairy Resch.* 71(3): 273-278.
- Weiss, W.P., J.S. Hogan, D.A. Todhunter, and K.L. Smith. 1997. Effect of vitamin E supplementation in diets with a low concentration of selenium on mammary gland health of dairy cows. *J. Dairy Sci.* 80:1728-1737.
- WEISS, W. Update on Vitamin Nutrition of Dairy Cows. 2013. Disponível em: <http://articles.extension.org/pages/25924/update-on-vitamin-nutrition-of-dairy-cows>. Acesso em: 07 de Fevereiro de 2017.



bovinos

Quem investe em tecnologia ganha mais

O planejamento nutricional correto e a boa gestão dos negócios são essenciais para garantir a rentabilidade na pecuária leiteira

Larissa Vieira



As propriedades com maiores níveis de investimento são também aquelas que conseguem melhor retorno financeiro no curto e médio-longo prazos, conforme comprovaram pesquisas do CEPEA (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada). “Já propriedades que operam com o menor nível de investimento possível apenas viabilizam sua produção no curtíssimo prazo, estando mais vulneráveis às pressões de mercado, depreciação dos fatores produtivos, eventos climáticos extremos e perda de animais. Isso indica que os investimentos são necessários, mesmo em tempos de cautela, como atualmente vivemos por conta do instável cenário político-econômico. A permanência na atividade depende de investimentos inteligentes que elevem a eficiência produtiva, garantam a qualidade do leite e aumentem a competitividade dos produtores”, alerta a pesquisadora da área de leite do CEPEA, Natália Grigol.

Ela explica que investimento vai muito além de aumentar o aporte de capital financeiro aplicado no negócio. Conhecimento técnico e mão de obra qualificada também têm grande impacto na lucratividade do negócio. Mudanças nas práticas de manejo, que muitas vezes não resultam em significativa elevação de custos, podem garantir mais leite no balde. “Também é importante colocar na ponta do lápis se a falta de investimento pode levar ao maior dispêndio financeiro no longo prazo – ou seja, deve-se considerar o retorno do investimento. Isso fica muito claro quando se fala em um planejamento nutricional para o rebanho”, reforça Natália.

Sem um manejo nutricional adequado para cada categoria, o produtor joga “leite pelo ralo”. O coordenador técnico de gado de leite do Sudeste da DSM, Marcelo Grossi Machado, alerta que manejos incorretos podem elevar o número de animais improdutivos na fazenda. “Uma relação favorável é 50% de animais produtivos, mas há fazendas que não ultrapassam os 30% na seca, por exemplo. É muita boca para alimentar e pouco leite produzido para pagar a conta no final de mês.”, alerta. O problema é que a bezerra sem uma nutrição adequada hoje será uma vaca com baixa produção no futuro. Ela também chega à fase produtiva tardiamente e produzirá leite com menores teores de sólidos, reduzindo a bonificação que o produtor pode receber da indústria. “Muitas vezes o produtor fica concentrado apenas no animal que está produzindo hoje, mas essa vaca é na verdade resultado dos erros e dos acertos do passado. O ideal é estabelecer um planejamento nutricional adequado e condizente com a realidade financeira da fazenda para cada categoria animal.”, esclarece o coordenador técnico da DSM.

Dentro dessa visão futurista da pecuária para aumentar a rentabilidade do negócio, é preciso redobrar os cuidados com as bezerras e com as fêmeas no pré-parto. Quando não se fornece uma nutrição às bezerras os casos de mortes e de doenças são bem maiores. O ideal é que esse tipo de perda não ultrapasse 5% do total de animais. Caso contrário, o produtor terá prejuízos futuramente, já que terá um menor número de vacas em produção, elevando os custos com a reposição. A recomendação é focar em dietas hiperproteicas, compostas por níveis

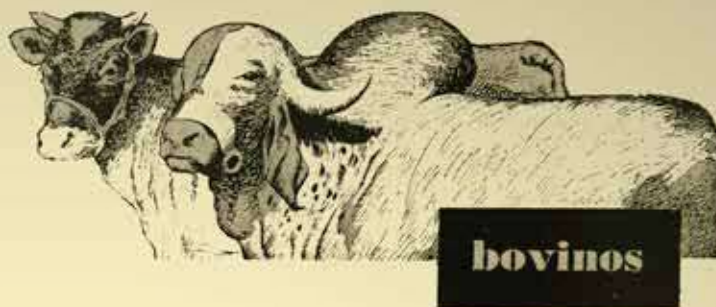
“

As propriedades com maiores níveis de investimento são também aquelas que conseguem melhor retorno financeiro no curto e médio-longo prazos, conforme comprovaram pesquisas do CEPEA. ”

maiores de proteína e menores de energia, que acabam sendo bem mais baratas que as comumente praticadas nas fazendas.

Dentre as tecnologias disponibilizadas pela DSM para a fase de cria, Machado destaca o Bovigold Lac, que é um sucedâneo lácteo de alta qualidade, com baixo nível de fibra, altos teores de proteína e lactose, além de vitaminas que são essenciais nessa categoria. Outra indicação é o Bovigold Prima, que aumenta a ingestão de ração, reduz ocorrência de diarreias e melhora a imunidade da bezerrada. Estes dois produtos, também geram outros benefícios como maior ganho de peso, menor uso de antibióticos e maiores pesos a desmama.

No caso das novilhas em recria, é recomendado o Bovigold Recria, pois permite um crescimento mais vigoroso das fêmeas, garantindo que se tornem vacas eficientes tanto na parte produtiva quanto reprodutiva. As novilhas ainda apresentem maior taxa de concepção ao primeiro parto, o que reduz o número de doses de sêmen utilizadas para a produção de uma prenhez, e apresentam uma menor taxa de retenção de placenta e de deposição de gordura no úbere. “Um animal bem criado fica mais barato para o produtor e produzirá mais leite futuramente, ●●●



chegando a até 400 quilos de leite a mais. Manter esses animais apenas no pasto e com sal mineral convencional representa de 200g a 300g a menos de ganho de peso, retardando em até 4 meses a entrada da fêmea na fase de reprodução.”, explica Marcelo Grossi Machado. A parte sanitária e a ambiência do bezerreiro também merecem cuidado.

CUIDADOS NO PRÉ-PARTO EVITAM PREJUÍZOS

São apenas 30 dias, mas que podem refletir no ganho final da propriedade. No pré-parto, as fêmeas precisam receber uma boa nutrição senão correm o risco de ter problemas na parição ou na produção de leite. “É preciso levar em conta a relação custo/benefício nesta fase, que é grande se a nutrição for feita corretamente. São apenas 30 dias investindo em uma suplementação adequada para que a vaca produza mais por 300 dias.”, alerta Machado.

Os custos são altos com doenças nessa fase, que poderiam ser evitadas com uma boa suplementação. No caso de retenção de placenta, doença comum neste período, pode custar de R\$2 a R\$3 mil por vaca/caso. Já a ocorrência de Cetose (doença caracterizada pela perda de peso, diminuição da produção láctea e anormalidades neurológicas que geralmente ocorre durante as três primeiras semanas de lactação) resulta

em prejuízo de R\$1 mil a R\$1.500,00. Casos de metrite (infecção uterina) elevam os gastos em até R\$1.600,00.


Para evitar esses prejuízos, existem tecnologias específicas para o pré-parto, como é o caso do Bovigold Beta Pré-parto e Bovigold Pré-parto OVN, que favorecem a mobilização de cálcio ósseo no sangue, o que permite reduzir os casos de hipocalcemia, além de melhorar a imunidade da vaca e do bezerro no pós-parto. O Bovigold Beta Pré-Parto também contém betacaroteno, uma provitamina que atua na síntese da Vitamina A, vital nos processos reprodutivos. O produto ainda contribui para a vaca ter um parto seguro e livre de problemas metabólicos.

LUCRATIVIDADE E CONTROLE DOS GASTOS

Com tanta tecnologia disponível no cocho para não faltar leite no balde, o produtor consegue obter a tão desejada rentabilidade. Vale a pena anotar custos e ganhos para definir a melhor estratégia de manejo nutricional. “Uma vaca pode até comer mais, porém para ser rentável precisa deixar um rendimento maior para a fazenda. Expressando a produção e os ganhos em dinheiro, por exemplo, se o consumo do animal ficou em R\$15,00 e sua produção em R\$30,00, ele obteve 50% de eficiência, mas deixou um lucro de R\$15. Já uma vaca que consumiu R\$20,00 e produziu R\$40,00, também atingiu 50% de eficiência, porém em reais garantiu à fazenda um lucro maior que no primeiro caso.”

Outro cuidado que faz a diferença é planejar a compra de alimentos, como caroço de algodão, polpa cítrica, casca de soja. Na época de maior oferta, entre julho e dezembro, esses produtos são comercializados a preços menores. O ideal é comprar uma quantidade maior para ser usada também nos meses em que o produto sofre uma alta de preço. Mas, neste caso, é preciso ter um local apropriado para estocar corretamente o alimento.

“Mais do que pensar em investir, antes, é preciso saber aonde investir. É necessário que o produtor conheça e tenha o controle de seus custos de produção para fazer um diagnóstico da atividade. Só assim é possível ao pecuarista estar atento às oscilações do presente e ter tempo hábil para reorganizar o seu planejamento de médio-longo prazo.”, aconselha a pesquisadora do CEPEA.

Segundo o centro de pesquisa, os custos de produção ainda devem continuar em baixos patamares nos próximos meses, pois a oferta de grãos só deve se reduzir em 2018. “As oportunidades de ganhos existem, mas só serão factíveis para os pecuaristas que se planejarem antecipadamente em relação à compra de insumos e investimentos no aumento da produtividade. Sem dúvidas, a garantia da lucratividade depende do gerenciamento estratégico da propriedade.”, conclui Natália Grigol. 



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.

Novo conceito para o segmento industrial

Aydison Nogueira

Zootecnista e MSc. em Produção Animal

Supervisor Tortuga | DSM SP

O segmento de fábrica de ração tem apresentado desenvolvimento significativo nos últimos anos, alicerçado por um mercado potencialmente superior a oito milhões de toneladas ração/ano, com a existência de mais de 1.500 unidades fabris, espalhadas pelos mais distantes rincões do País.

Estruturas cada vez mais modernas, com fábricas de alta eficiência e desempenho, ditam um novo conceito para o segmento industrial, com base na especificidade de produtos, nos novos nichos de mercado e na prestação de serviços.

Neste cenário de desenvolvimento, a Tortuga | DSM tem atuado de forma

focada para oferecer experiências, alternativas viáveis e sustentáveis, que possam contribuir para o avanço deste pujante mercado.

Tecnicamente, a linha de produtos inova com a sinergia dos já conceituados Minerais Tortuga, alavancada pela adição de uma nova gama de aditivos, com ênfase na inclusão de complexos vitamínicos dentro dos níveis e conceito OVN®, carotenoides, óleos essenciais e enzimas.

Com uma base nutricional moderna e altamente tecnológica, o caminho natural do segmento segue na direção de maior estratificação das linhas de produtos, abrangendo as mais diversas categorias

animais, permitindo a exploração de novos e potenciais mercados.

E tudo isso sob a chancela de uma equipe de profissionais altamente qualificada, disposta estrategicamente para o atendimento eficaz das indústrias em todo o território nacional, disponibilizando, assim, suporte rápido, constante e personalizado aos clientes.

A divisão industrial tem atuado com destaque em vários setores, contemplando desde formulações, análises de matérias-primas e produtos, passando por processos, otimização fabril e métricas de desempenho, até chegar à fase de capacitação e treinamento de equipes, que se encerra com a visita à Unidade Industrial de Mairinque.



Grupo de participantes da visita à Fábrica Tortuga | DSM, na Unidade Industrial de Mairinque (SP).

Fechando com chave de ouro este trabalho pioneiro e de constante evolução, que visa atender às necessidades e aos anseios dos nossos clientes, realizamos, no dia 22 de junho, uma visita à Unidade Industrial de Mairinque, reunindo um seleto grupo de profissionais, atuantes no segmento de indústria de rações nos estados de São Paulo e de Minas

Gerais, que puderam conhecer in loco todas as etapas do processo de produção dos suplementos nutricionais da marca Tortuga.

Mais do que uma visita a uma indústria de nutrição animal, este trabalho de interação e relacionamento tem como objetivo apresentar aos participantes um complexo industrial amplo, que contempla

várias unidades fabris em um só local, com destaque para a produção de Orto-Fosfato Bicalcico, Minerais e Misturadoras.

Em suma, conheceram, na prática, a origem de quem, a cada dia, leva ao campo o que existe de mais seguro, inovador e, principalmente, traz continuamente, há décadas, produtividade e eficiência para a pecuária nacional. 🇧🇷



Apresentação Institucional da Tortuga | DSM aos participantes.

Negócio consolidado na Copérdia

Cooperativa chega aos 50 anos com três fábricas de ração que sustentam o crescimento dos fomentos de bovinos e suínos

Fabiano Marafon

Assistente Técnico Comercial - Fábrica de Ração
Tortuga | DSM

Flávio Falchetti

Supervisor Técnico Comercial
Tortuga | DSM

Daniele R. Pasinato

Analista de Comunicação - Copérdia

As Fábricas de Rações da Copérdia surgiram no ano de 2000 com a necessidade de ter uma marca própria de rações, dar sustentabilidade ao crescimento do fomento de Suínos e Bovinos e comercializar o insumo nas Lojas Agropecuárias da cooperativa.

As rações são produzidas dentro das necessidades exigidas e garantindo os parâmetros de qualidade no que se refere à segurança alimentar e as exigências nutricionais que os planteis de animais de alto nível produtivo necessitam.

Segundo o gerente da Fábrica de Rações da Copérdia, em Concórdia, Dilao Paludo, todo trabalho realizado na unidade é focado em superar as expectativas dos clientes, produzindo rações e concentrados de confiabilidade. Paludo relata que para a produção das rações uma série de cuidados são levados em conta. "Primeiramente,

temos que entender a formação da parceria entre a Copérdia e o fornecedor de premix/núcleos. A DSM nosso parceiro, contribui com um profissional da área de nutrição que nos dá suporte, com o assistente técnico comercial de Fábrica de Ração Fabiano Marafon e o assistente técnico comercial Diego Magro. Internamente, as áreas envolvidas, suínos e bovinos, definem os níveis que a ração deverá ter e também definimos quais matérias-primas serão incluídas. Com estas informações, o nutricionista da parceira, define a melhor formulação a ser utilizada. Em nenhum momento, estas formulações podem ser alteradas sem a aprovação de todas as áreas envolvidas", explica o gerente.

Paludo reforça ainda que a cooperativa mantém um departamento de controle de qualidade, responsável em aferir e controlar todos os parâmetros, desde matéria prima, processo produtivo, produtos acabados até

a interface com clientes finais. "Além disso, investimos em constantes capacitações aos colaboradores, só utilizamos produtos nobres, fizemos rastreabilidade das matérias primas e produtos acabados, mantemos um cronograma com visitas agendadas com gestores, equipe técnica, vendedores, clientes finais e associados", reforça Dilao.

Ricardo Mores, gerente de Indústrias e Logística da Copérdia, destaca que a qualidade é o principal diferencial das Fábricas de Rações da cooperativa. "Todo processo é realizado com muita cautela. Algumas iniciativas como a utilização de matérias primas nobres, de alta qualidade, rastreabilidade de toda a cadeia de produção, assistência técnica do pré ao pós-venda, ampla rede de distribuição dos produtos utilizando toda a área de abrangência da cooperativa são alguns itens que nos diferenciam neste negócio", complementa Mores.



Profissionais da Copérdia e DSM reunidos.

O gerente afirma ainda que o negócio Fábricas de Rações chegam ao ano do cinquentenário da cooperativa como um negócio consolidado. “As Fábricas de Rações oferecem sustentabilidade às cadeias de produção de suínos, bovinos e aves da cooperativa e também abastecem as Lojas Agropecuárias com produtos de qualidade e que atendem a segurança alimentar que o mercado exige. Certamente é um negócio que contribuiu muito para que a Copérdia chegasse aos 50 anos forte e com perspectivas de ir muito mais longe”, enfatiza Mores.

NOVA TECNOLOGIA

A DSM é uma aliada da Copérdia na produção de rações de qualidade. Um exemplo sólido disso é que, recentemente, a ração de bovinos Copérdia passou por uma reformulação e contou com as tecnologias DSM em sua composição. Segundo Flávio Durante, gerente do Fomento de Leite da Copérdia, com essas mudanças algumas melhorias já foram identificadas. “Os ajustes realizados estão relacionados a matérias primas, granulometria e travamento de fórmulas. Essas medidas resultaram em um padrão constante de qualidade. Devido a isso, a ração Copérdia está tendo ótima

aceitabilidade e os volumes de venda crescem mês a mês. Além disso, é crescente também a média de produtividade dos rebanhos e melhoria na qualidade do leite relacionado à sua composição. Os ganhos em sólidos totais são evidentes e entendemos que é resultado de toda a tecnologia e qualidade aplicada as rações Copérdia”, finaliza Durante.

PARCERIA

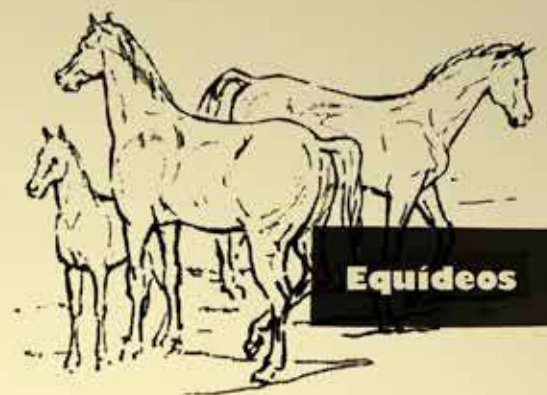
Valdemar Bordignon, presidente da Copérdia, destaca que as Fábricas de Rações da cooperativa têm a missão de produzir rações de qualidade para bovinos, suínos e aves e esse papel vem sendo atingido pelas unidades. “Isso faz com que os investimentos feitos neste negócio sejam viáveis e tenham retorno para atender a demanda de nossos associados e clientes. A atividade é importante e traz resultado financeiro que agrega à cooperativa.

Precisamos continuar modernizando nossas fábricas para poder acompanhar a demanda de mercado que está cada vez mais exigente em termos de qualidade e segurança”, destaca Bordignon.

O presidente ainda enfatiza que parcerias como a que a Copérdia mantém com a DSM ajudam a desenvolver a qualidade nas rações e quem ganha com isso são os consumidores finais. “A DSM é uma parceira de anos e já trouxe muitos benefícios aos nossos produtores e também a nossa cooperativa”, finaliza o presidente.

A DSM disponibiliza de toda sua equipe comercial na área de abrangência da Copérdia, para atuar diretamente no fomento das Rações junto aos produtores no campo, além do acompanhamento técnico para garantir o melhor desempenho produtivo. 🇧🇷





Como minimizar o risco de cólicas em equídeos

As doenças de origem gastrointestinal ou as “famosas cólicas” são o terror nas propriedades onde se criam equídeos

Ricardo Franzin de Moraes

Médico Veterinário

Gerente de Categoria Equídeos Tortuga | DSM

Qual criador que nunca se viu desesperado ao ver um animal rolando no chão com sintomas desta grave patologia. Esta doença gastrointestinal geralmente é acompanhada de sinais de dor mais especificamente na região abdominal dos equídeos (suor excessivo, animal rola no chão, morde a barriga, fica inquieto, tem respiração ofegante

etc.). Se não forem tomados os devidos cuidados, essa doença pode levar o animal à morte rapidamente.

Primeiramente, quando se observa os sinais de inquietação do animal, a medida mais sensata e que poderá salvar a vida dele é entrar em contato com o médico veterinário com urgência. Qualquer tentativa de socorro realizada por leigos

ou pessoas não capacitadas pode colocar em risco a vida do animal, ou também mascarar problemas mais graves. Então, a dica é: Nunca faça a aplicação de medicamentos sem antes consultar um profissional capacitado. Em alguns casos as cólicas precisam ser tratadas em um hospital por conta da gravidade, pois, para salvar o cavalo, será necessário recorrer a um procedimento cirúrgico.

A própria domesticação dos equídeos é um dos fatores causadores de cólicas, porque retiramos os animais de seus habitats e o colocamos em cocheiras, e, em muitos casos, restringimos o uso do volumoso e utilizamos grandes quantidades de ração.

Os equídeos são herbívoros e grandes selecionadores de alimentos, que chegam a pastar até 20 horas por dia, sendo assim, necessitam de volumosos de excelente qualidade e que estejam disponíveis à vontade.

É importante também se atentar à qualidade da água, pois um cavalo adulto poderá ingerir até 70 litros por

dia, principalmente se estiver em regime de trabalho intenso. A falta de água poderá ocasionar cólicas, então é importante se atentar à disponibilidade e qualidade da água fornecida e também ao manejo na limpeza dos bebedouros.

Quanto às rações, que são fundamentais, principalmente para os cavalos atletas, o ideal é que se divida em diversas refeições, no mínimo três, pois a capacidade volumétrica do estômago é pequena. Portanto, adotando este manejo, consequentemente conseguimos minimizar o risco de cólicas.

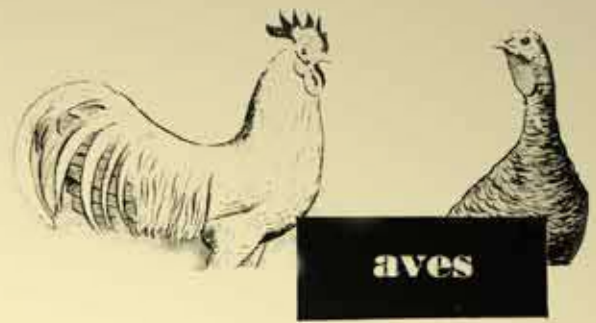
Mantenha sempre o suplemento mineral disponível no cocho saleiro,

à vontade, inclusive nos dias de competição. Os minerais estão envolvidos em diversos processos no organismo do animal, por exemplo, auxiliando na digestão de ingredientes e sínteses hormonais, e sua demanda aumenta quando os animais estão sendo mais exigidos fisicamente.

Inclua na rotina, mediante a indicação de um médico veterinário, o manejo correto de desverminação do rebanho, pois os parasitas gastrointestinais também causam cólicas.

No caso de dúvidas, consulte o time da Cavalaria DSM para o auxílio e elaboração de uma dieta para o seu rebanho. 🐾





Perspectiva para o mercado de postura

Alexandre da Silva Sechinato
Gerente Regional de Produto
DSM América Latina



Avicultura de postura no Brasil vem crescendo na última década. Esse movimento é impulsionado pelo aumento no consumo per capita de ovos, que saltou de 148, em 2010, para 191 ovos, em 2015. Essa tendência de aumento de consumo interno segue muito forte com os trabalhos realizados pelas associações de produtores dos estados.

A desmistificação dos problemas de saúde relacionados à ingestão de ovos e a indicação de aumento de consumo pela classe médica e nutricionista também foram de extrema importância para atingir o patamar de consumo de 2015.

Atrelado a esse aumento de consumo, houve um incremento de tecnologia muito grande nesses últimos dez anos, que influenciou o aumento da eficiência produtiva. Um exemplo disso é a evolução genética das aves, que poderão chegar a produzir até 500 ovos por ave alojada, em um único ciclo de 100 semanas.

Para o futuro, existe a perspectiva de um aumento do consumo per capita e, também, de um aumento das exportações, que hoje representam somente 1% do total produzido. Entretanto, para alcançar esse mercado, a cadeia de ovos deve se adequar a exigências internacionais de segurança alimentar, ao bem-estar animal e ao status sanitário de nossos planteis.

Outro ponto que pode ser explorado é a característica de consumo de ovos in natura. Hoje, segundo o relatório anual da Associação Brasileira de Proteína Animal - ABPA, somente 8% dos ovos são industrializados, mas essa mudança de hábito de consumo depende muito

do trabalho de comunicação junto ao consumidor final de ovos.

Nos últimos anos, o consumidor vem mudando a sua percepção e tem se tornado mais exigente e preocupado com temas relacionados ao bem-estar animal, à segurança alimentar e aos alimentos funcionais. O produtor precisa se preparar para entregar ao mercado, no futuro, um produto que atenda às expectativas. Portanto, temas como alojamento de aves fora de gaiola, ovos enriquecidos nutricionalmente, ovos que não oferecem nenhum tipo de risco à saúde do consumidor devem estar no radar das empresas envolvidas na cadeia produtiva de ovos.

Quais são os principais riscos que a produção de poedeiras comerciais enfrenta atualmente?

Hoje, não só o produtor, mas também a cadeia de ovos, enfrentam diversos desafios, os quais devem ser superados para que se consiga atingir o objetivo de ter o Brasil como um grande produtor.

No âmbito da nutrição, um desafio está relacionado à rentabilidade do negócio, pois os custos dos ingredientes das dietas podem comprometer a margem de ganho do produtor. Os preços das dietas deveriam estar atrelados ao preço de venda dos ovos, mas o preço de venda depende de condições mercadológicas de demanda e oferta. Por isso, o produtor deve adequar as dietas das aves, para que possa extrair o máximo dos nutrientes de cada ingrediente. Uma das alternativas é o uso de enzimas, que ajudam a disponibilizar os nutrientes para as aves, e o uso de eubióticos, que auxiliam na manutenção da saúde e na integridade intestinal, fundamental para uma melhor absorção desses nutrientes.

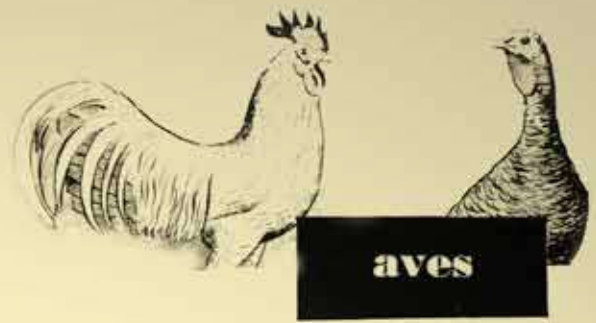
“

A avicultura de postura no Brasil vem crescendo na última década. Esse movimento é impulsionado pelo aumento no consumo per capita de ovos, que saltou de 148, em 2010, para 191 ovos, em 2015.

”

Com ciclos de produção mais longos, outro desafio relacionado à dieta é a manutenção da qualidade dos ovos, principalmente em aves acima de 60 semanas. Então, o produtor deve se preocupar com a formação e a manutenção esquelética das aves desde o primeiro dia, pois ela é fundamental para uma boa formação de casca dos ovos no final do ciclo de produção.

Na questão manejo, além das discussões sobre os sistemas dos aviários, com ou sem gaiolas, há a preocupação com o conforto térmico das aves. Como o Brasil é um país continental, temos grandes variações de clima nas regiões e, também, dentro de microrregiões, existem situações de grande amplitude térmica e condições de muito calor, que podem afetar o consumo de alimento pelas aves ou, até mesmo, levar a um aumento de mortalidade por estresse calórico. Devido a esses fatores, alguns ●●●



produtores já vêm implantando sistemas de produção climatizados.

O trabalho realizado hoje, com o objetivo de garantir o status sanitário dos planteis de aves do País, impacta diretamente os produtores de ovos, pois muitas adequações terão que ser implementadas para subir o nível de biossegurança das granjas. Esse trabalho é prioridade, tendo em vista a importância do negócio de aves no agronegócio. Portanto, as pessoas envolvidas na cadeia produtiva, devem buscar soluções e alternativas, principalmente referentes a linhas de



crédito, para que essa adequação seja realizada de forma rápida e eficiente.

Outro ponto a destacar é a consolidação do setor de ovos. Os produtores estão migrando de um sistema mais simples de empresas familiares para agroindústrias, em que há maior complexidade em processos, gerenciamento de informação e dados, gestão de pessoas e do negócio. É um desafio e os proprietários de granjas devem se preparar e se adequar para esse novo sistema de gestão das empresas.

O mercado produtor de ovos, além de importante para o negócio da DSM, é um segmento que está aliado à nossa missão de criar soluções que ajudem a nutrir a população. O ovo é um alimento nobre, rico em nutrientes que podem ajudar a solucionar o problema da desnutrição que afeta diversas regiões no mundo inteiro.

Com um portfólio de produtos globais que são aplicados a soluções locais inovadoras, a DSM busca auxiliar os produtores de ovos a melhorar a produtividade, a qualidade, a rentabilidade e a sustentabilidade. Um exemplo disso é o desenvolvimento de uma linha de produtos conceito, que deverá ser lançada em breve e cujo objetivo é oferecer recomendações para a nutrição de uma galinha moderna, de ciclo único de 100 semanas, considerando as condições atuais de alojamento, o ótimo desempenho de produção, a qualidade e as exigências de bem-estar, sustentabilidade e saúde.

Nossos conceitos nutricionais foram desenhados para atender aos pontos-chaves, para que as aves alcancem

todo o seu potencial genético, com foco em confiabilidade, segurança e tranquilidade.

Os pontos-chaves utilizados para o desenvolvimento do produto conceito surgiram das necessidades e dos desafios que os produtores enfrentam no dia a dia, e, dentre eles, podemos destacar: bom desenvolvimento do sistema ósseo, boa formação e deposição muscular, peso e uniformidade, sistema imune adequado, saúde intestinal, qualidade de ovos aceitáveis, sustentabilidade da cadeia de ovos, dietas livres de agentes promotores de crescimento e melhor aproveitamento de ingredientes da dieta.

Além de um produto conceito, a DSM desenvolve ferramentas que auxiliam os produtores na geração e gestão de dados das granjas, como o Digital Yolkfan™ (DYF), que foi lançado durante a IPPE 2017, em Atlanta (EUA), uma ferramenta portátil de extrema acurácia e que pode medir, de forma eficiente, a coloração da gema dos ovos, além de possibilitar o armazenamento e o monitoramento dos dados obtidos. Ainda em Atlanta, foi lançado o livro “Manual Ilustrado do Ovo”, com informações relevantes sobre ovos.

A DSM também está preparando uma plataforma na web, Eggsys, que possibilitará ao produtor a gestão dos dados gerados pela Digital Egg Tester 6000 (DET 6000), da empresa Nabel. O produtor poderá comparar o status da sua qualidade de ovo com a média encontrada em sua região ou no País e, assim, ter informações para uma tomada de decisão assertiva.

Também seguimos com as ferramentas tradicionais, como o Yolkfan™ e os guias de

“

A A DSM está cada vez mais próxima e presente no segmento de ovos, não só com soluções que auxiliam o produtor, mas também com ações que já vem sendo realizadas junto às associações de produtores, buscando fomentar e aumentar o consumo de ovos pela população.

”

pigmentação de ovos e de suplementação Ótima de Vitaminas (OVN).

E os produtores podem contar com a assessoria técnica da equipe da DSM que, além dos profissionais brasileiros, tem um time de especialistas globais que estão em contato frequente, discutindo, dividindo experiências e buscando soluções para os desafios enfrentados pelos produtores.

A DSM está cada vez mais próxima e presente no segmento de ovos, não só com soluções que auxiliam o produtor, mas também com ações que já vem sendo realizadas junto às associações de produtores, buscando fomentar e aumentar o consumo de ovos pela população.



A contribuição da última palavra em tecnologia para um negócio com 55 anos de tradição

Quando tecnologia e tradição caminham juntas na busca por resultados esse casamento só poderia dar certo

Alex Arceli Ortelan

Assistente Técnico Comercial

Tortuga | DSM

Carlos Eduardo dos Santos

Gerente de Desenvolvimento Negócio Gado de Corte

Tortuga | DSM



Touros da raça Brahman Vermelho, suplementados com Fosbovi Confinamento CRINA®



Touros da raça Brahman Baio suplementados com Fosbovi Confinamento CRINA®

O senhor Antônio Renato Prata, cliente Tortuga | DSM desde 1963, gestor da Prata Agropecuária, com sede em Presidente Prudente, São Paulo, faz a seleção de Touro Nelore Mocho há 55 anos, e de animais Brahman há 25 anos.

A Prata Agropecuária faz a preparação dos touros para o seu leilão anual, que neste ano está na 20ª edição, realizado no dia 26 de agosto na Fazenda Dois Irmãos. Neste ano buscando um

melhor desempenho de seus animais optou por utilizar o produto Fosbovi Confinamento CRINA®.

De acordo com o Sr. Antonio Renato Prata, a escolha da utilização do Fosbovi Confinamento CRINA® foi feita por orientação do Gerente Técnico Carlos Eduardo dos Santos, que faz o acompanhamento técnico há mais de 20 anos na propriedade. O problema enfrentado em outros anos era a quantidade de animais com problemas de

casco e alguns touros que eram reprovados no exame andrológico, que segundo ele foi nítido a melhora na qualidade dos cascos dos animais preparados para o leilão deste ano.

O diferencial encontrado no Fosbovi Confinamento CRINA® que melhorou a qualidade dos cascos desses animais é a presença da Biotina, onde a maioria das lesões de casco está associada com a pobre integridade do casco, e a suplementação de





Touro Patrimônio, modelo de raçador da seleção da Prata Agropecuária.

biotina cria uma estrutura mais definida e coesa do mesmo.

A biotina é requerida para a queratinização de células epiteliais. Sua suplementação para vacas de leite e de corte da mesma, está relacionada à melhor dureza e conformação dos cascos, a menor incidência de lesões e a melhores escores de locomoção. Foi observada correlação negativa entre a concentração de biotina no soro e a incidência de laminite clínica em vacas. (Berchielli et al., 2011).

A biotina é um nutriente limitante para o desempenho da ótima fermentação ruminal e funções imunológicas

de animais de alta produção, do qual microrganismos ruminais que degradam a celulose dependem para desenvolverem suas funções.

O veterinário Marco Esteves, da Planejar Assessoria, que realiza os exames da Prata Agropecuária desde 2003, relata que em todo esses anos existia um descarte de 6 a 7% dos touros por problemas na qualidade do sêmen, laminite (Inflamação dos Cascos) e consequente defeitos nos aprumos, no entanto os touros avaliados em 2017 após o uso do Fosbovi Confinamento CRINA®, demonstrou uma melhora significativa na qualidade do sêmen e nos aprumos, essenciais para um bom reprodutor, ficando

abaixo de 2 % o descarte dos animais avaliados.


Carlos Eduardo, também chama a atenção para o grande benefício do CRINA® Ruminantes, presente no Fosbovi Confinamento CRINA®, na modulação da fermentação ruminal e que também melhora da conversão alimentar. Os minerais na forma complexada Minerais Tortuga e as vitaminas em níveis OVN, têm um impacto direto na melhora da espermatogênese.

Fosbovi Confinamento CRINA® apresenta vitaminas em níveis OVN (Optimum Vitamin Nutrition), ou seja, em quantidades adequadas para cada categoria e em cada

fase da vida dos animais, o que melhora o desempenho e a qualidade espermática dos touros. De acordo com Berchielli et al. (2011), a deficiência de vitamina A em machos causa uma diminuição da atividade sexual, degeneração do epitélio germinativo, diminuição do número e da mobilidade de espermatozoides, elevada proporção de espermatozoides anormais e atrofia dos testículos e glândulas sexuais acessórias. Velasquez – Pereira et al (1998) mostraram que touros que receberam doses maiores

de vitamina E apresentaram porcentagem de esperma normal mais elevada e maior produção espermática diária.

De acordo com Leonardo Andrade, gerente da Prata Agropecuária foi observado alguns pontos bastante interessantes nesse ano na preparação dos Touros, com a introdução do Fosbovi Confinamento CRINA®, tanto no desempenho dos animais quanto na qualidade dos exames andrológicos. Com uma dieta apenas de manutenção

os animais ficaram prontos para o leilão, sendo criados soltos sem necessidade de confiná-los. Atingiram o Peso médio de 800 kg simplesmente 60 dias antes do que de costume, sem aumentar a densidade energética da dieta. Também ficou evidente a redução nos problemas de casco e descarte de Touros por problemas no andrológico que foram maiores nos outros anos. Enfim, o que mais impressionou foi à ótima aparência dos animais, que podemos observar nas fotos. 



Seleção de rebanho Nelore suplementados com Fosbovi Confinamento CRINA®

Referências bibliográficas

- BERCHIELLI, T. T.; PIRES, A. V.; OLIVEIRA, S. G. Nutrição de Ruminantes. Jaboticabal: FUNEP, [2011]. 396 p.
BERCHIELLI, T. T.; PIRES, A. V.; OLIVEIRA, S. G. Nutrição de Ruminantes. Jaboticabal: FUNEP, [2011]. 382 p.
VELASQUES – PEREIRA, J. et al. Reproductive effects of feeding gossypol and vitamin E to bulls. Journal of animal Science, 76:2894, 1998.
ALEX ARCELI ORTELAN - ASSISTENTE TÉCNICO COMERCIAL / CRMV- SP 02955 / Z
CARLOS EDUARDO DOS SANTOS - GERENTE DESENVOLVIMENTO NEGÓCIOS GADO CORTE / CRMV - SP 4082

Portfólio da empresa em nutrição para bovinos é destaque na BeefExpo



Marcos Baruselli durante palestra na BeefExpo

Em um espaço que reuniu especialistas científicos, de mercado, gestão e novas tecnologias, as equipes técnica e comercial da Tortuga | DSM apresentaram os seus suplementos nutricionais para bovinos, que contribuem para tornar a pecuária cada vez mais eficiente, produtiva e rentável.

O evento, realizado de 6 a 8 de junho, no Centro de Eventos Pro Magno, em São Paulo (SP), também contou com

a participação do gerente de categoria confinamento da Tortuga | DSM, o zootecnista Marcos Baruselli, no ciclo de debates promovido no auditório “+@/ha/ano”. Com o tema “Confinamento 2017: faturamento baixo e margem alta”, Baruselli abordou, durante palestra no primeiro dia da BeefExpo, o cenário atual deste sistema mais intensivo de produção, bem como os desafios e as vantagens competitivas. Em seguida, participou da mesa-redonda Conexão Gestão, no mesmo auditório.

A linha Fosbovi® Confinamento com CRINA® e RumiStar™ foi um dos exemplos de produtos de alta tecnologia levados pela empresa ao evento. O suplementos nutricionais que, em média, geram uma arroba a mais por animal no confinamento trazem uma associação de macro e micronutrientes com os Minerais Tortuga, além de vitaminas lipossolúveis e hidrossolúveis (biotina) e aditivos naturais, como leveduras vivas (CRINA® e RumiStar™).



Nutrição para cavalos atletas




Das esquerda para a direita: Ricardo Moraes (Gerente de Categoria Equídeos), Joe D. Pagan (fundador da Kentucky Equine Research, EUA) e Rubens Pinheiro (Consultor).

Para disseminar informações técnicas sobre a nutrição de equídeos e os benefícios dos suplementos minerais da linha Kromium, a Tortuga | DSM participou e patrocinou o II Simpósio Internacional de Nutrição do Cavalo Atleta. Realizado nos dias 24 e 25 de junho, no auditório da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade São Paulo (FMVZ-USP), na capital paulista, o encontro reuniu especialistas nacionais e internacionais que abordaram os mais recentes avanços em nutrição para

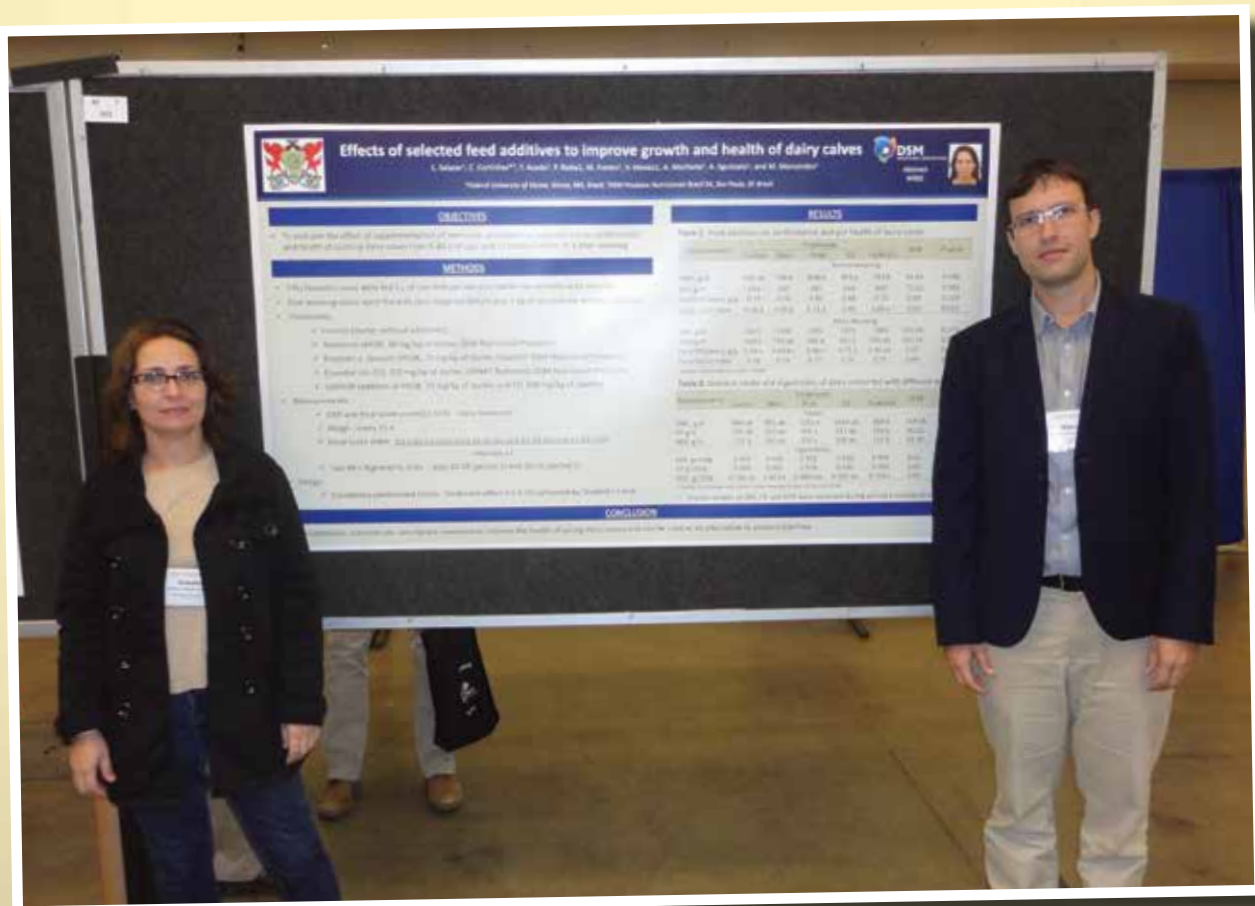
os animais que participam das diversas modalidades esportivas equestres. Para os equinos, asininos e muare, a linha da companhia inclui dois produtos com ingredientes de alta tecnologia para os desafios nutricionais dos animais: o Kromium e o Kromium Proteico.

Suplemento mineral de alta biodisponibilidade, o Kromium gera, entre outros benefícios, melhor vigor físico, bom aspecto corporal e excelente fertilidade. “Além disso, o produto previne o aparecimento da cara inchada,

doença que acomete os equídeos de diversas regiões do Brasil”, disse o gerente de categoria Equídeos da Tortuga | DSM, o médico-veterinário Ricardo Moraes. Já o Kromium Proteico é o único suplemento do mercado composto pelos exclusivos Minerais Tortuga e por proteínas de origem vegetal.

Outro produto da linha tradicional da companhia é o Coequi Plus, suplemento mineral que atende a todos os requerimentos nutricionais dos equídeos, proporcionando uma melhor saúde para o rebanho. 

Suplementação para bovinos é tema de trabalhos mostrados pela empresa nos EUA



Cristina Cortinhas, supervisora de Inovação e Ciência Aplicada DSM Latam, e Marcos Inácio Marcondes, professor da Universidade Federal de Viçosa.

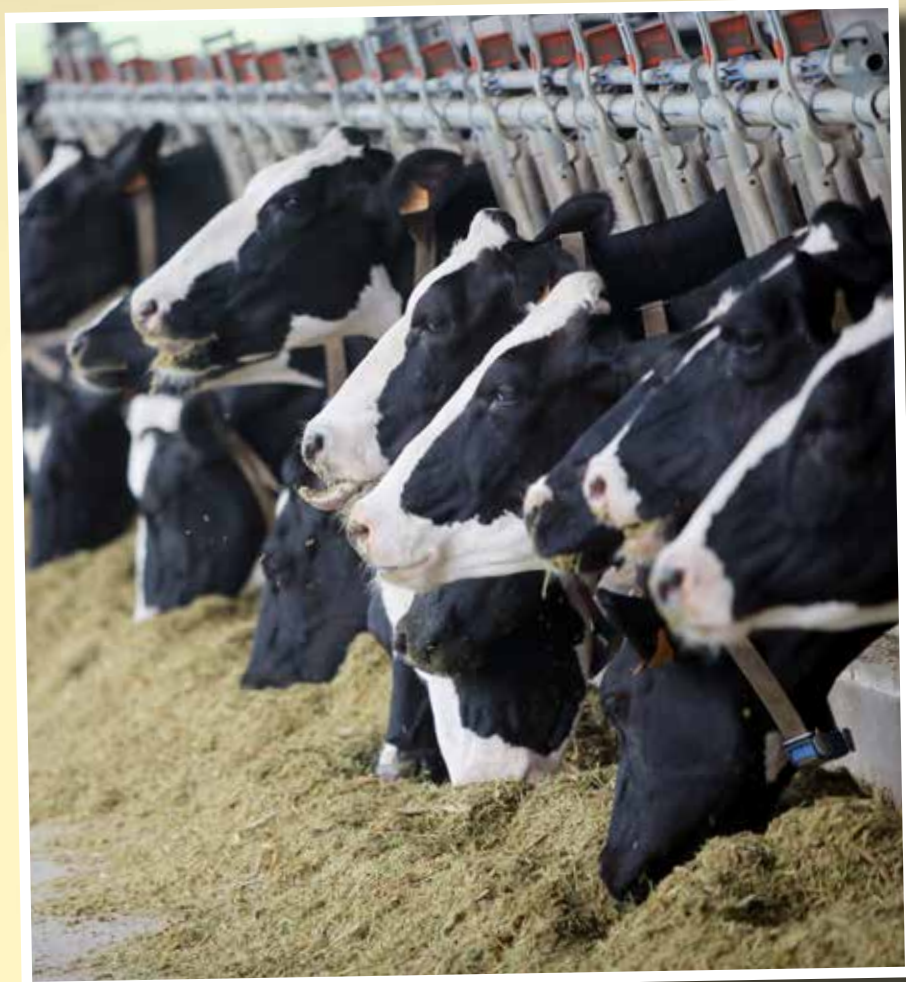
Os pesquisadores da DSM participaram, de 25 a 28 de junho, em Pittsburgh, nos Estados Unidos, do 2017 ADSA Annual Meeting. Promovido pela American Dairy Science Association (ADSA), o evento reúne pesquisadores e representantes globais da indústria e tem como objetivo atualizar as informações geradas pela comunidade científica e promover discussões importantes para o desenvolvimento do setor lácteo.

Durante a reunião, Cristina Cortinhas, supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Latam, apresentou pôsteres de trabalhos feitos com a suplementação de aditivos na ração de bezerras e com a suplementação de vitaminas para vacas no pré-parto e seus efeitos na qualidade do colostro. Além disso, três trabalhos foram apresentados por pesquisadores de outras instituições, utilizando a molécula da DSM que reduz o metano.

“O ADSA Annual Meeting é excelente para ficar por dentro das pesquisas mais recentes realizadas com gado de leite, para trocar experiências, ter ideias para futuras pesquisas e fazer networking”, conta Cristina Cortinhas.

Esta não foi a primeira participação da DSM no evento. “Até 2016, esta reunião era realizada em conjunto com a ASAS -American Society of Animal Science - e participamos com trabalhos na área de gado de corte (CRINA® e RumiStar™ para confinamento) e leite (Betacaroteno para vacas de leite)”, explica a pesquisadora.

Neste ano, o evento aconteceu em duas cidades norte-americanas: o primeiro



evento (ADSA Meeting), em Pittsburgh, e o segundo - ASAS Meeting, American Society of Animal Science, que representa a Associação Americana de Zootecnia), de 8 a 12 de julho, em Baltimore.

Nesse segundo evento, a DSM foi representada pelo Supervisor de Inovação e Ciência Aplicada para Ruminantes Latam, o pesquisador Vinícius Gouvêa, que apresentou resultados recentes de pesquisa, comprovando os benefícios da suplementação com betacaroteno no aumento da taxa de prenhez também em vacas Nelore a pasto.

“Essa reunião é o evento científico global mais importante sobre nutrição de ruminantes, onde são apresentados os mais recentes resultados de pesquisa e definidas as diretrizes nutricionais para bovinos de corte. A DSM participa pela terceira vez consecutiva, apresentando resultados de pesquisas inovadoras que estão sendo realizadas no Brasil e na América Latina, consolidando-se como uma empresa que desenvolve soluções nutricionais cientificamente comprovadas e reconhecidas internacionalmente”, conta Vinícius Gouvêa.



Tecnologia de nutrição que aumenta a produção e a qualidade do leite




Parque da Gameleira, em Belo Horizonte, MG, palco da Megaleite 2017

As equipes técnica e comercial da Tortuga | DSM ficaram à disposição dos produtores para mostrar todos os detalhes da linha de suplementos nutricionais para bovinos leiteiros, no espaço montado pela empresa na Megaleite 2017, que aconteceu entre os dias 28 de junho e 1º de julho, no Parque da Gameleira, em Belo Horizonte (MG). Lançados na edição do ano passado deste mesmo evento, os produtos da linha Bovigold®, por meio da formulação com ingredientes de alta tecnologia,

contribuem para tornar a pecuária leiteira mais eficiente e rentável.

Entre os benefícios e diferenças, destaque para a oferta de 14 produtos com tecnologias adequadas para todas as fases e níveis de produtividade dos animais. “A linha é formada por suplementos que geram resultados positivos, tanto para vacas que produzem oito litros de leite por dia, em sistemas de pasto, como para as vacas confinadas, que produzem mais de 30 litros ao dia”, explicou o gerente

de vendas da empresa em Minas Gerais, Ronaldo Bosa.

Há opções para bezerras, novilhas em recria, para as vacas que produzem no pasto e para aquelas de média e alta produção, em sistemas de confinamento. “O principal objetivo dessas tecnologias é garantir maior lucratividade nas fazendas leiteiras, com a otimização dos índices zootécnicos relacionados à reprodução”, informou o gerente técnico nacional de gado de leite da Tortuga | DSM, Rodrigo Costa. 

Pela 20ª vez, a marca Tortuga é eleita Top of Mind pela Revista Rural



Da esquerda para a direita: Ariel Maffi, Juliano Sabella, Aline Gomes, Carlos Roberto Silva, Adriana Pineda, Louise Caselli, Túlio Ramalho e Luis Tamassia..

Pelo vigésimo ano consecutivo, a Tortuga | DSM é a empresa de nutrição animal mais lembrada pelos pecuaristas do Brasil, de acordo com a pesquisa Top of Mind divulgada pela Revista Rural – um dos mais

importantes veículos de comunicação do agronegócio nacional.

Junto ao prêmio, a empresa recebeu o troféu Top do Top por ter sido eleita em todas as edições do evento. “Há

20 anos existe o prêmio e há 20 anos a marca Tortuga é a mais lembrada na cabeça de todos os produtores do Brasil”, destacou Juliano Sabella, diretor de marketing da companhia na área de Ruminantes.



Giro pelos confinamentos do Mato Grosso

Da esquerda para direita:
Daniel Burkowski Franco
(representante comercial),
Marcelo Teodoro (gerente
de vendas DSM), Luis Otávio
Pereira Lima (diretor do
Grupo Maripá), Ariel Maffi e
Juliano Sabella.



Diretoria da Tortuga | DSM
sendo recepcionada por Bento
Gonzaga, pecuarista da PSLM
Agropecuária (de óculos).

Comitiva da DSM passou por Sinop, Matupá e Juara, no Mato Grosso, para visitar a fazenda e confinamento dos clientes da Fazenda Gairova Agropecus (Agromaripá), PSLM Agropecuária e Agropecuária Ponto Alto, e acompanhar de perto os resultados zootécnicos e econômicos expressivos gerados com o uso da linha Fosbovi® Confinamento com tecnologias de última geração e também suplementos nutricionais da marca Tortuga para cria, recria e engorda a pasto.



Da esquerda para a direita, Gabriel Ghirardi, Ariel Maffi, Milton Bellincata, Pedro Bellincanta, Marcelo Teodoro, Luiz Gustavo Versiani e João Paulo Silveira (em pé); Juliano Sabella, João Pedro Bellincanta, André Moraes, Valdemar Bellincanta e Juliano Magalhães (agachados).



Da esquerda para a direita: Ricardo Divino Vantin, Luis Otávio Bosque, Ariel Maffi e João Pedro Bellincanta.

Visita à Granja Cavalli



A diretoria da DSM visitou o cliente Pedro Cavalli, proprietário da Granja Cavalli, localizada em Vera Cruz do Oeste, no Paraná, para conhecer de perto o trabalho realizado pela equipe na propriedade que produz de 8 a 9 mil litros de leite por dia. 🇧🇷

Da esquerda para a direita: Márcio Roberto Mulhmann (representante comercial), Fábio Jamus (gerente de vendas), Everton Luiz Cavalli (gerente da Granja), Pedro Francisco Cavalli (sócio proprietário), Ariel Maffi, Geraldo Afonso Cavalli (sócio proprietário) e Edgar Moser Neto (assistente técnico comercial).

Diretoria da Araguaia Agropecuária visitou a matriz em São Paulo



Da esquerda para a direita: Rodrigo Andrade (gerente de vendas DSM), Thiago da Silva Rosa (Gerente Geral de Lojas), Gustavo Marques de Souza (Gerente de Suprimentos Varejo), Amélia Cristina Fleury (Diretora Comercial), Juliano Sabella e Túlio Ramalho.



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**



O Instituto Tortuga apoia o projeto Criança no Parque em Janaúba (MG)

Desde 2010, o projeto Criança no Parque é realizado anualmente pelo Sindicato Rural de Janaúba/MG, o projeto foi realizado de forma paralela à 36ª EXPO.JANAÚBA 2017.

O projeto oferece a oportunidade de mostrar às crianças quais são os produtos produzidos e seus derivados de matéria-prima produzidas no campo pelo produtor rural, além de

proporcionar palestras, diversas atividades, alimentação e diversão. São atendidas aproximadamente 2000 crianças de escola públicas e projetos sociais.



Amigos do Futebol



Em parceria com o CASM (Clube Atlético Sorocabana de Mairinque), Instituto Tortuga e DSM apoiou e incentivou a iniciativa dos colaboradores.

O projeto Amigos do Futebol é formado por 35 colaboradores da DSM, que tem como objetivo incentivar os envolvidos, quanto à importância da saúde física, emocional, social, profissional e intelectual, buscando agregar hábitos saudáveis.

O projeto “Amigos do Futebol DSM”, em nove meses de existência vem proporcionando fatores que veem intensificando o engajamento e comprometimento para uma melhor qualidade de vida fora da empresa. Mantido pelo Instituto Tortuga e o departamento de qualidade em SHE

DSM e com o apoio do Marketing DSM Ruminantes Brasil, esse projeto tende a crescer muito a cada ano.

DEPOIMENTO DOS PARTICIPANTES DO PROJETO

“O projeto “Amigos do Futebol” da DSM vem proporcionando para os colaboradores atividades que intensificam a socialização, atividade física, lazer, integração, inclusão, melhor relacionamento, respeito e trabalho em equipe, enfim, os benefícios são muitos e os resultados podem ser vistos em uma qualidade de vida melhor tanto no campo pessoal como no profissional.”

Ulysses Dias, gerente de Controle de Qualidade, colaborador da DSM desde 2014

“Indiscutivelmente está contribuindo para manter atividade física regular, melhorando

a interação entre os colegas de trabalho e fortalecendo o círculo de amizade no ambiente de trabalho. Espero que esse maravilhoso projeto continue sustentável com envolvimento de todos os participantes e responsáveis que sustentam o projeto com organização e custos.”

Leandro Fogaça, supervisor de produção, colaborador da DSM desde 1989

“O projeto amigos do futebol nos permite momentos de lazer e descontração, através da prática de atividade física. Além disso, conhecemos pessoas que muitas vezes não convivemos na rotina de trabalho. Isso promove a integração e aproximação entre os colegas, o que proporciona maior colaboração nas atividades do dia-a-dia.”

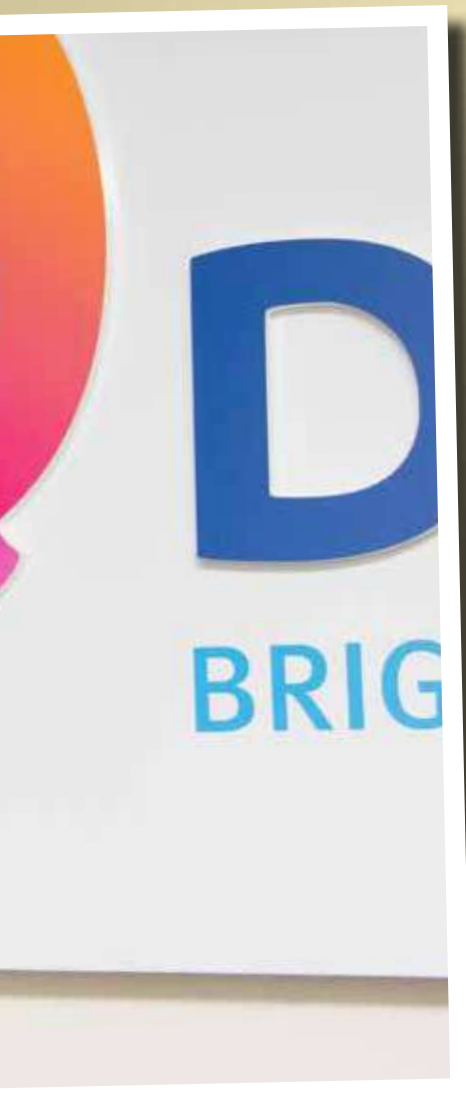
Tiago Porrelli, gerente de Inovação de Ciências Aplicadas, colaborador da DSM desde 2015



Marketing de Conteúdo

Para antecipar tendências de mercado e fazer com que as informações técnicas e as tecnologias geradas pela empresa cheguem ao produtor, o departamento de Marketing atua de forma estratégica e em sintonia com os setores de vendas e de inovação.

Larissa Vieira



O marketing está presente nas nossas vidas há muito tempo, mas foi se transformando à medida que os acontecimentos mundiais foram modificando as necessidades e os desejos da humanidade. No campo, não foi diferente. Enquanto a ciência promovia inovações que revolucionaram a pecuária brasileira, coube aos profissionais do marketing encontrar ferramentas para “traduzir” essas tecnologias para a linguagem do

“
Realizamos um trabalho de inteligência de mercado para identificarmos novas demandas, na tentativa de prever futuras necessidades do setor pecuário.
”

produtor. Isso fez com que o marketing deixasse de ser apenas uma forma de aumentar as vendas de produtos e fidelizar clientes e passasse a ser, também, um importante meio de extensão rural levando o conhecimento das pesquisas para o mercado.

O desafio dos profissionais do setor é criar campanhas que conversem com o pecuarista, mas, para isso, é preciso conhecer a fundo o seu público consumidor. “A união dos profissionais de marketing com os de ciências agrárias é fundamental para transformar informações científicas em uma mensagem que o pecuarista realmente compreenderá”, explica Juliano Sabella Acedo, zootecnista e diretor de Marketing da Tortuga | DSM. Ele comanda uma equipe de 33 profissionais no Departamento de Marketing da

companhia, sendo que, cinco deles, também são técnicos especializados nas áreas de gado de corte, gado de leite e equídeos. São eles que ajudam a dar o tom das ações de marketing da empresa, garantindo que estejam compreensíveis para o produtor.

Segundo Sabella, o departamento atua antes e depois dessa mensagem chegar ao consumidor final. “Realizamos um trabalho de inteligência de mercado para identificarmos novas demandas, na tentativa de prever futuras necessidades do setor pecuário, ou seja, identificar para onde caminhará a pecuária. Essas informações são repassadas para a área de Inovação da DSM, auxiliando no desenvolvimento de novas tecnologias que irão facilitar o dia a dia do produtor e tornar seu negócio mais rentável”, diz Sabella. ●●●



Formando em Zootecnia, pela Universidade Federal de Viçosa, e com várias especializações em Marketing, ele acompanhou na Tortuga | DSM toda essa evolução do marketing para uma área estratégica de conhecimento. Há quase 17 anos na empresa, sua primeira atuação foi justamente como assistente de marketing, passando, depois, por diversas funções no departamento de marketing da Tortuga | DSM. “Como trabalhamos para antecipar soluções para apresentar ao mercado, isso exige uma sintonia com diversos setores da empresa, especialmente as equipes da área técnica, de vendas e da inovação”, destaca.

Para ele, quando o produtor adota uma nova tecnologia, precisa de uma assistência técnica eficiente para alcançar o resultado esperado. Por isso, a Tortuga | DSM investe em dias de campo, palestras e em matérias técnicas publicadas em seus órgãos oficiais de comunicação. “Nosso grande foco é levar tecnologia e assistência técnica aos participantes dos eventos. Para isso, temos a maior equipe do mercado de nutrição animal, altamente preparada e capacitada para esse trabalho de extensão rural que vem ajudando a fazer a pecuária brasileira cada vez mais eficiente”, assegura.

O crescimento nas vendas de produtos da empresa mostra que o trabalho de assistência técnica prestado, em sintonia com outras ações de marketing, está na direção certa. A última geração de produtos, lançada há três anos pela Tortuga | DSM, teve grande adesão por parte dos produtores. “O cliente só volta a comprar um produto

quando constata seus benefícios na produtividade do rebanho. Como estamos registrando esse aumento significativo nas vendas, isso mostra que a tecnologia deu resultado”, destaca.

Juliano lembra que, desde a sua origem, a empresa sempre teve uma atuação pioneira no mercado de nutrição. A primeira geração de produtos lançados pela Tortuga foi um marco para a época, pois a descoberta dos benefícios do fósforo para o desempenho do animal mudou a pecuária nacional. Já a segunda geração de produtos, ainda sob o comando da Tortuga, lançada na década de 1990, tinha como base os Minerais Tortuga, que promoveram uma verdadeira revolução no mercado de nutrição. A terceira geração de produtos lançada, já com a DSM sendo a detentora da marca Tortuga, mudou totalmente o conceito da suplementação, que deixou de ser apenas mineral para se tornar uma suplementação nutricional. A nova linha traz, além dos famosos Minerais Tortuga, uma gama de vitaminas, óleos essenciais e enzimas. “Ao adquirir a Tortuga, a DSM proporcionou um grande avanço tecnológico à empresa, mas sem deixar de lado o pioneirismo que a Tortuga sempre teve. Passamos a contar com uma grande estrutura, voltada para a inovação e a pesquisa, a ter acesso às novas tecnologias, e pudemos compartilhar a experiência das unidades da DSM em outros países. A DSM tem laboratórios no mundo todo e tudo isso deu um upgrade no portfólio nacional de produtos”, explica Sabella.

“ Uma das mais antigas ações de marketing da empresa, o Noticiário Tortuga, que chega agora a 500 edições ininterruptas, é mais uma marca de pioneirismo que foi mantida pela DSM. ”

FOCO NA COMUNICAÇÃO

Uma das mais antigas ações de marketing da empresa, o Noticiário Tortuga, que chega agora a 500 edições ininterruptas, é mais uma marca do pioneirismo que foi mantida pela DSM. A publicação, que nasceu pequena, com apenas poucas páginas de informação escritas pelo próprio fundador da Tortuga, o Dr. Fabiano Fabiani, além de outros técnicos da empresa, hoje, é a revista mais antiga do segmento e uma das com maior tiragem.

Foi com 14 anos de idade que Juliano Sabella conheceu a publicação em um dia de campo e preencheu um formulário para recebê-la em casa. “Naquela

época, nem poderia imaginar que, um dia, faria parte da equipe do Noticiário Tortuga”, lembra o diretor de Marketing, que por muitos anos escreveu artigos técnicos para a revista. Segundo ele, o Noticiário tem um número de leitores fiéis, que buscam na revista informações técnicas para aperfeiçoar seus sistemas de produção. “Recentemente, fizemos uma pesquisa para avaliar a aceitação da revista pelo público e o resultado nos surpreendeu positivamente. Por mais que hoje existam outros meios de comunicação muito mais rápidos, como as mídias sociais, os produtores entrevistados afirmaram que ficam esperando pelo NT para se inteirarem das inovações”, finaliza Sabella.



Aprendendo com as dificuldades

Para o tratador da Fazenda Boa Esperança, é através da observação, das conversas e das dúvidas que surge o conhecimento

Divino Lima

Supervisor Técnico Comercial

Tortuga | DSM

Uma rotina simples, prazerosa e tranquila. Assim, o tratador Vilmar Martins de Lima, o Lico, define seu trabalho na Fazenda Boa Esperança, em Jataí (GO).

A propriedade trabalha com pecuária de corte, fazendo a recria e a engorda com a terminação em confinamento, e tem a agricultura como principal atividade. Seu dono, Nelson Maggioni, entrou para o segmento de confinamento em 2005, na Fazenda N. Sra de Fátima, e transferiu a estrutura para a Fazenda Boa Esperança, em 2006. A capacidade inicial, de 1.600 cabeças, passou para 2.000 cabeças estáticas, podendo fazer dois giros ou mais, terminando até 6.000 cabeças de boi gordo ao ano confinadas.

Cliente da Tortuga | DSM desde o início das atividades, a propriedade passou a usar, em 2015, a tecnologia do Fosbovi Confinamento CRINA® RumiStar™ e, neste ano, optou pelo Fosbovi Confinamento CRINA®, em razão da disponibilidade de milho e dos preços de mercado.

Na propriedade há dez anos, Vilmar vê os obstáculos como desafios da profissão. “Algumas pessoas reclamam de dificuldades, mas, com disposição e trabalho, tudo isso se torna parte do cotidiano”, afirma.

NT - O que lhe causa mais orgulho em seu trabalho com pecuária?

Vilmar - O que mais me orgulha é ver como resultado uma boiada gorda ao final do período de confinamento, atingindo o desempenho esperado, contribuindo com o sucesso da fazenda e produzindo uma carne saudável, que vai à mesa da dona de casa e do frigorífico.

NT - No dia a dia da fazenda, qual a maior dificuldade enfrentada?

Vilmar - Até hoje, os obstáculos enfrentados foram superados e espero alcançar sucesso sobre os novos desafios que a atividade oferecer. Algumas pessoas reclamam de dificuldades na adaptação (pois existem vários tipos de dietas), dos maquinários e da mão de



Vilmar com seu filho Arthur.

obra, mas, com disposição e trabalho, tudo isso se torna parte do cotidiano. É uma rotina simples, prazerosa e tranquila.

NT - Daquilo que você aprendeu na fazenda, o que destaca como importante?

Vilmar - Aprendi muitas coisas, mas, através da observação, das conversas e das dúvidas que surgem, o aprendizado acontece. A discussão sobre dietas, o manejo do gado, o fornecimento do trato, o comportamento animal, dentre outros, têm enriquecido a minha experiência, fazendo com que eu me torne um profissional melhor como tratador no sistema de confinamento. A cada dia, busco novos conhecimentos a respeito da atividade (manejo de cocho, sobra e desperdício, leitura de cocho, doenças etc.).

NT - Qual a importância da fazenda na sua vida e da sua família hoje?

Vilmar - É o meu ganha pão, o sustento da minha família! Com o meu trabalho, garanto a formação escolar dos meus filhos, sendo que um deles já concluiu a faculdade e o outro está cursando graças ao meu trabalho. O meu trabalho no confinamento tem proporcionado mais conforto a minha família e acesso a alguns bens que antes não teria condições.

NT - Como a Tortuga | DSM contribui para a sua rotina de trabalho na fazenda?

Vilmar - A visita dos técnicos e do vendedor proporciona a troca de ideias, traz novos conhecimentos, auxilia no esclarecimento de dúvidas que surgem; a presença da equipe Tortuga | DSM, rotineiramente avaliando o meu trabalho, o desempenho dos animais, checando, orientando e alterando as indicações de manejo e dietas quando necessário, garante o resultado. Dessa forma, chegamos ao resultado esperado, deixando o proprietário satisfeito, gerando lucro na atividade e garantindo o sucesso do confinamento.



OBTENHA
LUCROS COMPENSADORES

Com **TORTUGA**



Administre aos
seus animais,

- POLIVITAMÍNICO TORTUGA
- COMPLEXO MINERAL IODADO TORTUGA
- SAL MINERALIZADO TORTUGA
- VITAGOLD

A SEÇÃO TÉCNICA DA TORTUGA
LHE DARÁ, GRATUITAMENTE, A
ORIENTAÇÃO NECESSÁRIA PARA
TORNAR SUA CRIAÇÃO ALTA-
MENTE LUCRATIVA!



TORTUGA

COMPANHIA ZOOTÉCNICA AGRÁRIA

AVENIDA JOÃO DIAS, 1.356 - SANTO AMARO - TEL. 61-1712 - SÃO PAULO

A. WILKINSON & C. - SÃO PAULO



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