

NOTICIÁRIO

TORTUGA

EDIÇÃO 516 | ANO 66 | JUN/JUL 2021



TORTUGA COM ARROBA

**NOVA MODALIDADE DE PAGAMENTO DESENVOLVIDA
PELA DSM PARA AJUDAR O PECUARISTA A VISUALIZAR SEUS
CUSTOS COM A SUPLEMENTAÇÃO DO REBANHO**

ENTREVISTA

CARLA DE FREITAS, PRESIDENTE DO NÚCLEO
FEMININO DO AGRONEGÓCIO (NFA)



Uma marca



NOTICIÁRIO TORTUGA® NO CANAL DO CRIADOR.

De segunda a sexta, 8h da manhã!



Todo dia um novo programa. Assista pelo Canal do Criador e fique por dentro de tudo sobre pecuária, nutrição animal, manejo, novas tecnologias e lançamentos da marca Tortuga®, com informações fornecidas por especialistas do setor para ajudar você, produtor, a extrair o melhor dos seus animais. E se você perder algum programa, acesse depois pelo [Youtube.com/TortugaDSM](https://www.youtube.com/TortugaDSM).

Tortuga®, uma marca DSM. Se tem Tortuga®, tem futuro.



CANAL DO CRIADOR



Confira o Canal por aqui.

NOTICIÁRIO TORTUGA



PUBLICIDADE



ENTREVISTA | CARLA DE FREITAS
MULHERES NO AGRO

08



CAPA

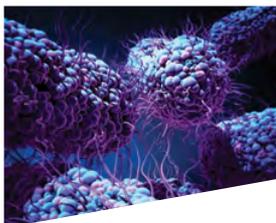
TORTUGA COM ARROBA

12

ESPECIAL

BIOMIN E ROMER LABS
AGORA FAZEM PARTE DA DSM

22



MUNDO SUSTENTÁVEL

RESISTÊNCIA A ANTIMICROBIANOS:
UMA PREOCUPAÇÃO PARA
A PRODUÇÃO ANIMAL?

28

NOSSA GENTE

FELIPE SAES E
VERÔNICA LOPES SCHVARTZAIID

56



SEGMENTOS

Confinamento

32

Gado de Corte

38

Gado de Leite

42

Equídeos

46

SEÇÕES

Cotações

07

Entrevista

08

Inovação

18

Especial

22

Economia & Negócios

26

Mundo Sustentável

28

Sucessão & Sucesso

50

Revendas & Cooperativas

52

Nossa Gente

56

Sucessão de Conhecimentos

60

Túnel do Tempo

62



TORTUGA COM ARROBA

Chegamos ao meio do ano vislumbrando um segundo semestre promissor. Recentemente, o IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) revisou a projeção do PIB do Agro de 1,5% para 2,2%. E o MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) estima o Valor da Produção Pecuária (VBP) para 2021 em R\$ 1,057 trilhão, um incremento de 12,4% em relação a 2020, com crescimento real de 5,1% para a pecuária.

E a DSM também traz boas notícias! A primeira delas e tema da nossa Matéria de Capa é o lançamento de uma nova modalidade de pagamento para compra de produtos: o **P@go – Tortuga com arroba**. O projeto, que fala a língua dos pecuaristas, foi desenvolvido pela DSM para ajudar o produtor a visualizar seus custos com a suplementação do rebanho na sua “moeda corrente”, que é a arroba, facilitando a gestão do negócio e a obter maior rentabilidade.

Outra grande notícia é a integração de duas unidades de negócio do Erber Group, adquiridas em 2020 pela Royal DSM: a Biomin, especializada na gestão do risco de micotoxinas e da qualidade intestinal, e a Romer Labs, fornecedora de soluções diagnósticas para a segurança de alimentos para humanos e animais. Já estamos trabalhando fortemente para a integração das novas empresas, com a elaboração de projetos para ações conjuntas e na união das equipes de campo em uma estrutura única, cujos detalhes você confere na seção Especial.

Mais uma novidade: o aplicativo Mais Arroba, disponibilizado gratuitamente aos pecuaristas, foi atualizado e ganhou novas funções, como o Índice de Inflação de Confinamento (ICCBC), o Censo de Confinamento e o Ponto Ótimo de Abate. Desenvolvida pela DSM em parceria com o Cepea (ESALQ/USP), a ferramenta tem como objetivo ajudar os pecuaristas a melhorar a gestão da produção no confinamento ao permitir a simulação para todos os fatores zootécnicos e econômicos/financeiros que influenciam os resultados. Mais detalhes você encontra nas seções Confinamento e Economia e Negócios/Cepea.

Para homenagear a força das mulheres no Agro Brasil, entrevistamos a presidente e cofundadora do Núcleo Feminino do Agronegócio (NFA), Carla de Freitas. Ela defende que a crescente participação feminina em toda a cadeia do setor, assim como o uso da tecnologia nas fazendas, é um caminho sem volta.

Veja também o case de Sucessão e Sucesso da Família Ledur na pecuária leiteira e as novidades em Gado de Corte, Inovação, Equídeos e Mundo Sustentável, entre outras seções repletas de informações.

A Tortuga sempre à frente!

Boa leitura!

Sergio Schuler

Vice-Presidente Ruminantes DSM



NOTICIÁRIO TORTUGA

O Noticiário Tortuga 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. Juscelino Kubitschek, 1909 - São Paulo Corporate Towers

Torre Sul - 5º andar - CEP 04543-907 - São Paulo/SP

E-mail: marketing-ruminantes.brasil@dsm.com

SAC 0800 11 6262 - www.noticiariotortuga.com.br

Conselho Editorial

Sérgio Schuler

Juliano Sabella

Servio Tulio Ramalho Pinto

Tiago Sabella Acedo

Rodolfo Pereyra

Nataly Oliveira

Aline Gomes

Carlos Alberto da Silva

Colaboraram nesta edição

Diego Airton Magro

Frederico Trindade

Gustavo Reis Monteiro

João Fernando F. dos S. Carvalho

Lucas de Oliveira

Thiago Bernardino de Carvalho

Verônica Lopes Schvartzaid

Victor Valério de 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

Mylene Abud

Revisão

Mylene Abud

Projeto Gráfico, Diagramação e Edição de Arte

Gutche Alborgheti

Produção e Circulação

Tortuga, uma marca DSM

Fotos

Arquivo Tortuga, uma marca DSM

Arquivo Publique Banco de Imagens

Arquivo iStockPhoto

Impressão

Gráfica Araguaia

Tiragem

45 mil exemplares



Caixa Postal 85 - CEP 18260-000

Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n

Porangaba, SP - Brasil • (11) 9.9105.2030

www.publique.com • publique@publique.com



CONFIRA O NOTICIÁRIO TORTUGA ON-LINE E NO CANAL DO CRIADOR
NOTICIARIOTORTUGA.COM.BR

3º TRIMESTRE 2020	Jul/20	Ago/20	Set/20
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	221,8	228,8	248,9
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	5,80	7,23	7,95
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	4,89	5,04	5,63
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	87,08	85,67	84,98
Leite (R\$/litro - média Brasil)	1,76	1,94	2,13
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	49,70	56,62	60,06
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	109,5	122,52	136,72


Média do dólar

jul/20
 ago/20
 set/20
 out/20
 nov/20
 dez/20
 jan/21
 fev/21
 mar/21
 abr/21
 mai/21
 jun/21

U\$

5,28
 5,46
 5,40
 5,63
 5,42
 5,14
 5,36
 5,42
 5,64
 5,57
 5,29
 5,02

4º TRIMESTRE 2020	Out/20	Nov/20	Dez/20
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	261,4	285,8	266,6
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	8,77	9,49	7,46
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,11	6,34	6,02
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	93,16	98,93	107,19
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,16	2,04	2,13
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	72,71	80,80	74,40
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	158,41	164,55	145,12

1º TRIMESTRE 2021	Jan/21	Fev/21	Mar/21
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	289,5	302,2	309,94
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,16	7,15	6,69
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	5,94	6,06	6,41
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	100,11	123,28	125,73
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,03	1,99	1,94
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	80,34	83,89	91,51
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	163,9	161,56	164,5

2º TRIMESTRE 2021	Abr/21	Mai/21	Jun/21
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	316,78	311,3	318,28
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,24	6,69	7,11
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,21	6,97	7,20
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	126,96	120,29	121,05
Leite (R\$/litro - média Brasil)	1,98	2,04	2,14
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	97,15	100,72	92,09
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	170,8	171,4	157,2

Fonte/Ano 2020 e 2021:
<http://www.cepea.esalq.usp.br/boi/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/suino/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/frango/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/ovos/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/milho/>
<http://www.cepea.esalq.usp.br/soja/>



MULHERES NO AGRO

PARA A PRESIDENTE DO NFA, CARLA DE FREITAS, A CRESCENTE PARTICIPAÇÃO FEMININA EM TODA A CADEIA DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO É, ASSIM COMO O USO DA TECNOLOGIA NAS FAZENDAS, UM CAMINHO SEM VOLTA

Mylene Abud

Filha de um dos pioneiros do agronegócio em Rondônia, até então comerciante Carla Rosana de Freitas viu sua vida profissional mudar radicalmente após a morte do pai, quando precisou assumir a Agropecuária Bela Vista. “Meu pai era de uma geração que não via as mulheres como sucessoras e eu não estava preparada”, conta ela, que usou as adversidades a seu favor, consolidando uma carreira de sucesso na pecuária. Também foram as dificuldades que a levaram a idealizar um grupo inédito no setor: o Núcleo Feminino do Agronegócio (NFA), do qual foi cocriadora há 11 anos.

“Queríamos formar um grupo que fosse ancorado por entidades, onde pudéssemos fazer as nossas reuniões, com o objetivo de trocar informações e buscar conhecimento sobre o agro. Um lugar que não fosse para atividades sociais, mas sim focado na discussão do negócio e da mulher como gestora. E fomos pioneiras nisso”, afirma Carla, reeleita em 2021 para um novo mandato à frente do Núcleo.

Entre as pautas do NFA, estão o dia a dia da atividade e assuntos pertinentes à gestão de propriedades rurais, como

o mercado agro, o cenário macroeconômico brasileiro e mundial, as cooperativas de crédito, a política, o câmbio, as commodities, além de temas novos, tais quais os produtos biológicos, a agricultura regenerativa e a biodigestão. Tudo, é claro, à luz da sustentabilidade e do protagonismo feminino. “É uma forma de sair da caixinha”, diz Carla, que está sempre buscando o conhecimento. Após se formar em Design, “importante para sonhar, criar, imaginar coisas”, ela resolveu cursar um MBA em Gestão do Agro na FGV. E já está aplicando o aprendizado na fazenda, redimensionando confinamento, escritório, restaurante e alojamento, tudo visando ao bem-estar das pessoas e dos animais. “A reforma acompanha o crescimento da propriedade e, hoje mesmo, estou pensando no melhor lugar para o banheiro feminino, porque eu quero muito ter colaboradoras mulheres”, conta entusiasmada. “As mulheres estão procurando o seu espaço, que não é só ficar dentro do escritório, mas sim na lida do dia a dia da fazenda. E esse movimento não tem volta”, afirma Carla, na entrevista que você confere a seguir.

Noticiário Tortuga - Fale um pouco sobre a sua formação profissional e a guinada que a levou a assumir a propriedade da família, a Agropecuária Bela Vista, em 1997.

Carla de Freitas - Meu pai era produtor rural e mexia com café. Ele conheceu o Brasil inteiro e acabou comprando uma área em Mato Grosso e, depois, veio para Rondônia, quando ainda era um território. Eu me mudei para cá em 1980, seis meses após me casar. Meu marido era médico e eu montei uma rede de óticas. Com a morte do meu pai, em 1996, assumi a fazenda no ano seguinte, junto com o meu marido. Em 1999, após me divorciar, fiquei sozinha à frente da propriedade e aí foi um grande desafio. No começo, trabalhávamos só com pecuária, mas, em 2011, passamos a fazer a Integração Lavoura-Pecuária (ILP), plantando em 600 hectares. Hoje, chegamos a quase 7.000 ha! Começamos a fazer o confinamento e, neste ano, vamos aumentar a capacidade estática de 2.000 para 4.000 animais, com planejamento para 20.000.

Noticiário Tortuga - Já à frente da Agropecuária Bela Vista, o que a levou a voltar aos estudos?

Carla de Freitas - Para sair um pouco da “caixa” e ver outros assuntos que não fossem apenas os ligados à fazenda, fui fazer faculdade de Design, importante para sonhar, criar, imaginar coisas. Foi ótimo! Depois, comecei um MBA em Gestão do Agro na FGV, para colocar toda a minha liberdade de pensamento no agronegócio. E está sendo maravilhoso! Você vê que, hoje, a tecnologia e a inovação são as pontas do que vai ser o

agronegócio nos próximos anos. Por exemplo, na construção do alojamento e do restaurante na fazenda, já estou colocando em prática o que aprendi em gestão de pessoas no MBA. Você passar a ter como foco o bem-estar do colaborador e o bem-estar animal. Também estou reconstruindo todos os currais da fazenda em formato oval, para que os animais não sofram. Quero trazer, junto a startups, novas tecnologias para a fazenda. Você começa a ter um outro pensamento. Hoje em dia, uma fazenda é uma empresa rural. Está havendo uma revolução nesse setor, tanto tecnológica como em relação ao meio ambiente, com o uso de energias mais limpas. Na fazenda, pretendemos colocar energia solar no curral.

Noticiário Tortuga - Como surgiu a ideia da criação do NFA? Como sua experiência pessoal contribuiu para o surgimento do Núcleo?

Carla de Freitas - Meus filhos vieram estudar em São Paulo e eu os acompanhei e aproveitei para sair um pouco do dia a dia da fazenda. Procurei, então, algumas associações para me integrar à nova vida na capital paulista. Aí fui convidada para ser vice-presidente da Novilho Precoce e me liguei à Sociedade Rural Brasileira. Comecei a frequentar a SRB e, em uma das vezes, encontrei a Cristina Bertelli e a Maria Stella Damha, e a gente conversou sobre o papel da mulher no agro, as dificuldades. Nessas conversas, surgiu a ideia de criarmos um Núcleo que fosse ancorado por entidades, onde poderíamos fazer as nossas reuniões, com o objetivo de trocar informações e buscar conhecimento sobre o agro. Um lugar que não fosse para atividades sociais, mas sim focado na discussão do negócio e da mulher como gestora. Fizemos as primeiras reuniões na Sociedade Rural e, depois, fui convidada para fazer parte do Conselho Superior do Agronegócio (Cosag) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). Passamos a fazer as nossas reuniões ali, para dar credibilidade ao grupo e termos mais visibilidade. O Núcleo foi criado para a troca de experiências de gestão e de conhecimentos. Para discutirmos os nossos próprios negócios, e não os negócios dos nossos maridos. E fomos pioneiras nisso. Para fazer parte do grupo, as mulheres precisam trabalhar como gestoras em suas propriedades.

Noticiário Tortuga - A sra. é cofundadora, foi a primeira presidente do NFA e, em 2021, assumiu novamente o cargo. O que mudou nesses 11 anos de existência da associação?

Carla de Freitas - Fui a primeira presidente do NFA e fiquei um ano no cargo. Depois, quando a Carmen Perez, que é a maior autoridade em bem-estar animal do Brasil, foi eleita, ela fez o

...



primeiro estatuto para formalizar o grupo, criar regras. O grupo cresceu e percebemos que estava na hora de atualizarmos o estatuto e, neste ano, como fui uma das idealizadoras do Núcleo, fui eleita novamente para a presidência pelo período de dois anos, para dar continuidade ao trabalho. Neste primeiro semestre, contratamos uma consultoria, trocamos muitas ideias e aperfeiçoamos os detalhes para viabilizar o novo regimento. E o segundo semestre de 2021 vai ser voltado a ouvir palestras das integrantes, falando sobre o dia a dia da atividade, além de convidados e especialistas, abordando temas atuais, como o mercado agro, o cenário macroeconômico brasileiro e mundial, as cooperativas de crédito, política, câmbio, commodities, e todos os fatores que influenciam o setor, porque fazer o planejamento de uma empresa hoje em dia está muito complicado. Também debatemos assuntos novos, como os produtos biológicos, a agricultura regenerativa e a biodigestão. É uma forma de sair da caixinha.

Noticiário Tortuga - Segundo a pesquisa “Mulheres do Agro” da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), 74,2% das entrevistadas afirmaram sentir alguma forma de preconceito, sutil ou evidente. Por outro lado, 61,1% não enfrentam problemas de liderança por serem mulheres. Como anda o protagonismo feminino no agro?

Carla de Freitas - O Congresso Nacional das Mulheres do Agro começou há cinco anos, foi o maior sucesso, e, a cada ano, está ficando maior. Acho que as mulheres estão perdendo o medo. Hoje, nas faculdades de Zootecnia, Veterinária e Agronomia, mais de 50% dos alunos são mulheres. Elas estão percebendo que têm lugar na atividade. Na fazenda, estou construindo restaurante e alojamento, pensando no melhor lugar para o banheiro feminino, porque eu quero muito ter colaboradoras mulheres. E elas estão procurando o seu espaço, que não é só ficar dentro do escritório, mas sim na lida do dia a dia da fazenda. E esse movimento não tem volta.

Noticiário Tortuga - Quais os principais desafios do setor e como as mulheres podem contribuir para esse enfrentamento?

Carla de Freitas - Um grande desafio é que falta mão de obra para operar a tecnologia 4.0 que está chegando às fazendas. Por isso, precisamos das mulheres que estão saindo das faculdades.

Noticiário Tortuga - Quais as principais características femininas em termos de liderança e gestão?

Carla de Freitas - A mulher é muito determinada, muito disciplinada. Ela é mais emocional, tem uma visão diferente.

Se ela é gestora de uma casa, consegue gerir qualquer empresa. Antes de ser produtora rural, de gerir uma empresa do agro, eu fui comerciante, tenho ótica há 40 anos. Aí me perguntam: ‘Como você conseguiu tocar uma fazenda?’ E eu digo que apenas mudei de mercadoria. Eu vendia óculos, tinha uma fábrica de lentes, e passei a vender boi. A gestão de um negócio é como cuidar de uma casa e as mulheres têm um olhar diferenciado, mais protetor. No NFA, por exemplo, tenho a função de agregar, distribuir funções, e não de ser a Carla poderosa presidente. É preciso fazer com que as meninas entendam que todas podem trabalhar e ter a sua importância, sem sucumbir ao preconceito. Essa talvez seja a principal diferença entre a liderança feminina e a masculina.

Noticiário Tortuga - Qual a importância da nutrição animal e das tecnologias na pecuária moderna para intensificar a produção?

Carla de Freitas - Hoje, a pecuária está sendo muito pressionada pela agricultura. Nos últimos 40 anos, a agricultura deu um salto gigante no Brasil e passamos de importadores para maiores exportadores de muitos alimentos, como soja, açúcar, carne e milho. E o que levou a agricultura a ter esse salto? A tecnologia, além do trabalho forte de instituições, como a Embrapa. E o que aconteceu com a pecuária? Ainda tem muito pecuarista com mentalidade antiga. O agricultor começou a perceber que ele pode entrar na pecuária e montar o seu confinamento, porque está tendo uma brecha. Então, o pecuarista precisa implantar as novas tecnologias, inclusive na nutrição. Antes, eu só dava sal branco para o meu rebanho, mas hoje eu não posso mais fazer isso. Agora, o tempo que o boi fica na fazenda é muito rápido, precisa aproveitar ao máximo o pasto antes do confinamento. Com a Integração Lavoura-Pecuária, você tem a alta tecnologia que está sendo usada na agricultura, cujo ciclo é muito rápido. Durante o ano, eu planto soja, milho e faço a pastagem do gado. Então, o gado que vai entrar na minha fazenda tem que ser muito rápido também, pois tudo precisa ser coordenado e eficiente. Não dá mais para uma propriedade como a minha, que está altamente tecnificada, trabalhar com a pecuária sem a inovação, a tecnologia. Estou colocando bottons eletrônicos em todo o gado porque o funcionário não vai precisar mais ficar gritando o número, é só passar o bastão. Isso reduz o trabalho e agiliza o processo. A informação que precisa chegar para mim no começo do ano, quando eu faço o planejamento, tem que ser precisa, porque eu tenho que conciliar a pecuária com a agricultura. Não dá mais para ficar sem tecnologia, não dá mais para deixar o boi lá parado em uma extensão de terra. E nem há mais grandes extensões de terra.

Noticiário Tortuga - A sucessão nas propriedades agropecuárias também é um dos temas abordados pelo NFA. O processo sucessório já está encaminhado na Bela Vista?

Carla de Freitas - No primeiro Congresso Nacional das Mulheres do Agro, apoiado pelo NFA, fiz uma palestra em que falei sobre o meu processo de sucessão com o meu pai, que foi traumático. Meu pai era de uma geração que não via as mulheres como sucessoras e eu não fui preparada. Agora, eu resolvi iniciar o processo com o meu filho, o Guilherme, que é zootecnista e será o meu sucessor nos negócios, enquanto meus dois outros filhos, o Marco Túlio e o Leonardo, que são oftalmologistas, continuarão a atuar na área deles (os dois pretendem trazer para a região um hospital de olhos com tecnologia de ponta). E posso dizer que o processo sucessório da fazenda é a coisa mais difícil que estou enfrentando na vida. Para deixar uma propriedade, a gente precisa preparar muito esse filho e, também, se preparar. E eu percebo que ainda não estou pronta para passar o bastão. Então, estou tentando achar o meu lugar na empresa e, ao mesmo tempo, deixar espaço para o Guilherme assumir.

O segundo passo para uma sucessão bem-sucedida é fazer a governança. É o mais importante dentro de uma empresa, conseguir criar um conselho familiar, um conselho administrativo e um conselho consultivo, do qual eu farei parte. Acho que, agora, minha empresa está começando a atingir a maturidade. Então, hoje eu digo para você que a minha palestra no congresso seria totalmente diferente, falando do que eu passei na sucessão do meu pai e do caminho que eu vou ter que trilhar na sucessão para o meu filho, que é complexo. Fazer o processo sucessório é mais difícil do que fazer a Integração Lavoura-Pecuária. Mas é o processo mais importante para qualquer empresa e, principalmente, para uma empresa do agronegócio. Existem pais que não confiam nas filhas mulheres para o negócio e mulheres que não entenderam o papel importante que têm dentro do agro, e precisamos mudar essa percepção. Por isso, entre as questões que debatemos no Núcleo, a sucessão é um dos temas relevantes.

Noticiário Tortuga - Os ex-ministros da Agricultura Roberto Rodrigues, seu marido, e Alysson Paulinelli, indicado ao Prêmio Nobel, advogam que “alimento é paz”. Qual a importância do agro brasileiro nesse processo e como as lideranças femininas podem contribuir?

Carla de Freitas - Todos os produtores, homens e mulheres,



A mulher é muito determinada, muito disciplinada. Ela é mais emocional, tem uma visão diferente. Se ela é gestora de uma casa, consegue gerir qualquer empresa. Antes de ser produtora rural, de gerir uma empresa do agro, eu fui comerciante, tenho ótica há 40 anos.



pequenos, grandes e médios, têm uma função nesse processo, e nós temos uma população mundial faminta à espera de alimento. Nós, produtores rurais, temos diariamente o desafio de produzir mais, melhor e mais barato, porque, senão, não vamos conseguir alimentar o mundo. O agricultor familiar é importantíssimo, e não vai perder esse papel. E existe a agricultura tradicional, que precisa do uso da tecnologia não porque o produtor quer ficar mais rico, e sim para poder ter um alimento digno e barato. Existe fome no mundo, existe fome no Brasil. E nós queremos produzir, produzir e produzir. Porque, quanto mais a gente produz, fica mais barato para todos. Com a tecnologia, estamos ano a ano conseguindo colocar na mesa dessas pessoas uma comida, que tem que ser barata e sustentável.

E eu também estou fazendo isso na minha fazenda, onde tudo está sendo redimensionado: confinamento, escritório, restaurante e alojamento, visando ao bem-estar das pessoas e dos animais. Essa preocupação com as instalações, com o alojamento, em colocar inox no restaurante, ar-condicionado, não é por uma exigência do Ministério da Agricultura, mas por uma conscientização de que isso faz parte da sustentabilidade econômica, social e ambiental.

P@go

Tortuga[®] com arroba.

**NOVA MODALIDADE DE PAGAMENTO FOI DESENVOLVIDA
PELA DSM PARA AJUDAR O PECUARISTA A VISUALIZAR SEUS
CUSTOS COM A SUPLEMENTAÇÃO DO REBANHO, FACILITANDO
A GESTÃO DO NEGÓCIO E A MELHOR RENTABILIDADE**

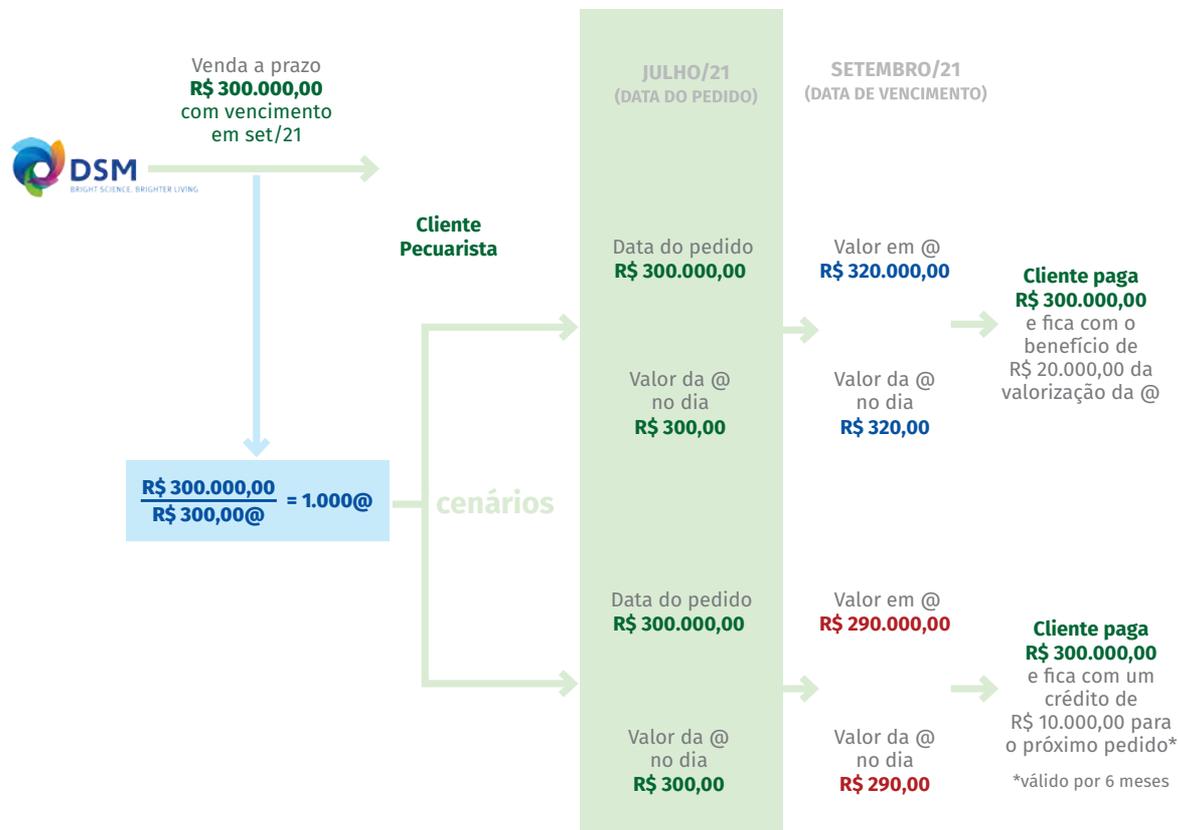
Mylene Abud



Para os pecuaristas, a arroba do boi gordo é como se fosse a moeda corrente, que serve de base para todas as transações e, também, para o planejamento estratégico da sua atividade. “Se um produtor precisa comprar um veículo para a sua propriedade, como ele calcula o seu valor? Ele vai querer saber quanto aquele produto custa em arrobas”, explica o diretor de Marketing Ruminantes da DSM, Juliano Sabella, que, com essa informação em mente, teve a ideia de oferecer aos produtores uma opção pioneira no mercado de pecuária de corte: a venda de produtos de nutrição animal indexada em arrobas. ...



EXEMPLO PRÁTICO COM ARROBA FIXADA NO VALOR DE R\$ 300,00.



“
Percebemos que era o momento certo para lançarmos o programa, que havia oportunidade de mercado.

Igor Rocha Ribeiro de Souza,
controller do Negócio Ruminantes Brasil da DSM





Assim surgiu o P@go – Tortuga com arroba, nova modalidade de pagamento da DSM para as compras a prazo, lançado em julho deste ano. “O projeto surgiu com o objetivo de ajudarmos o pecuarista a ter mais controle sobre os seus custos de produção. O produtor fica à deriva das flutuações de preço da matéria-prima e do boi no mercado, e não consegue ter uma previsibilidade da sua margem, de quanto vai gastar, de como será o retorno da sua atividade. Então, criamos essa alternativa para que ele possa visualizar os custos em uma parte essencial, que é a nutrição, transformando nosso produto na moeda que ele tem, a arroba”, conta Juliano Sabella, responsável pelo projeto, ao lado de Igor Rocha Ribeiro de Souza, controller do Negócio Ruminantes Brasil, e Rodrigo Narduche, gerente de Tesouraria, por liderar a equipe multidisciplinar do programa, formada por 20 pessoas do Brasil e do exterior.

A ideia surgiu algum tempo atrás e foram necessários cerca de dois anos para a sua operacionalização. “Em 2020, retomamos o tema e percebemos que era o momento

“

Com o P@go, o cliente nunca perde. Ou seja, o ganho em caso de alta do boi será sempre do pecuarista. Ele não terá que pagar nada a mais para a DSM.

”

Juliano Sabella,
diretor de Marketing Ruminantes DSM

certo, que havia oportunidade de mercado e que a nossa unidade de negócio já estava preparada para lançar uma ferramenta desse tipo. “Percebemos que era o momento certo para lançarmos o programa, que havia oportunidade de mercado”, destaca Igor Rocha Ribeiro de Souza, controller do Negócio Ruminantes Brasil da DSM.

“O diferencial desse projeto é que a DSM está entregando para o nosso cliente algo inovador, porque ninguém tem esse modelo no mercado. Esse é o grande diferencial, porque o pecuarista trava o preço dele, o custo de produção do confinamento, e tem a garantia da estabilidade ao comprar indexado à arroba do boi”, complementa Rodrigo Narduche, gerente de Tesouraria da empresa.

Para modelar a nova ferramenta, a equipe responsável pelo P@go fez pesquisas e ouviu a opinião de cerca de 100 clientes, além de seu time de vendas. “Quando entrevistados, a maioria dos pecuaristas perguntou se iria pagar mais caro quando a arroba subisse. E quando

respondíamos que não, mas que pagariam menos caso a arroba caísse, os produtores ficaram muito entusiasmados”, revela Juliano Sabella.

P@GO – TORTUGA COM ARROBA

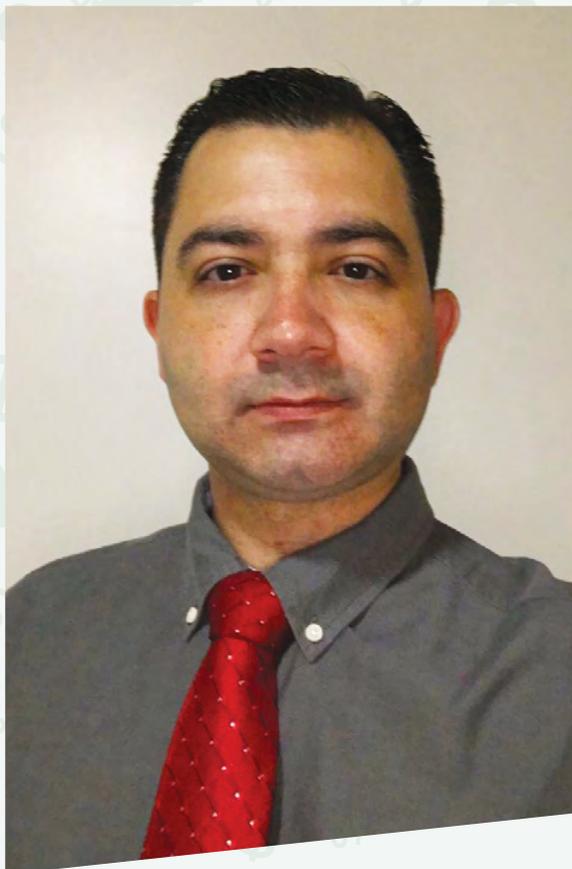
A nova modalidade da DSM para a compra dos seus produtos com arroba dá ao pecuarista muito mais do que uma alternativa de pagamento a prazo. Entram nesta conta a previsibilidade do custo, a melhor gestão financeira da fazenda e a proteção do investimento.

“Na hora da compra, o cliente escolhe se quer pagar em dinheiro ou em arroba. Se optar pela segunda modalidade, utiliza-se uma tabela com o valor convertido em arrobas na data da compra e, no vencimento da fatura, ele pagará o preço equivalente em arrobas. Na data do pagamento, ele sempre

pagará o valor acordado. Se a arroba cair, a diferença da arroba que ele acordou com a gente frente à arroba do dia será disponibilizada em forma de crédito para utilização na próxima compra. Já se a arroba subir no dia do vencimento, ele pagará só o valor que havia sido combinado. Ou seja, se o boi gordo cair, ele terá o benefício; e se subir, ele não paga mais nada”, sintetiza Juliano Sabella.

Mais do que uma opção de pagamento, o P@go é um fundo de investimento, com atualização diária do valor da arroba com base no índice ESALQ/B3, no qual a DSM subsidia parte do valor das operações financeiras. Assim, a empresa garante o capital investido pelo produtor na compra e, ao mesmo tempo, lastreia a operação, cobrindo um possível “prejuízo” assumido pela companhia.





“O diferencial desse projeto é que a DSM está entregando para o nosso cliente algo inovador, porque ninguém tem esse modelo no mercado.”

Rodrigo Narduche,
gerente de Tesouraria da DSM

“Com o P@go, o pecuarista nunca terá prejuízo nos custos em nutrição em razão do preço futuro da arroba. É a DSM que vai fazer a operação na Bolsa, e não o produtor. A cada venda indexada à arroba, a DSM compra um opção de venda na Bolsa. É como se fosse um seguro. Dessa forma, o investimento da empresa tb fica protegido. “Se a arroba estiver a R\$ 300,00 na data da venda do produto e, na hora do pagamento, cair para R\$ 290,00, essa diferença negativa para a DSM é abatida, pois a companhia exercerá a opção de venda. Já se o preço da arroba subir, a DSM não exercerá a opção e o pecuarista fica com a valorização da arroba quando vender o boi. Ou seja, a opção é sempre boa para os dois lados”, resume Rodrigo Narduche.

“Com o P@go, o cliente nunca perde. Ou seja, o ganho em caso de alta do boi será sempre do

pecuarista”, reforça Juliano Sabella, acrescentando que a modalidade será útil principalmente para o confinador. “Isso porque ele fecha os animais agora e não sabe quanto vai custar o milho daqui a um mês, qual será o preço do boi. Então, esta é uma maneira para ele garantir o valor fixo pelo menos na parte de nutrição. Se a moeda dele cair daqui a 90 dias, quando ele for abater os animais, não tem problema porque a gente vai absorver essa diferença para ele. E aí ele estará garantido dentro do seu ciclo, sem surpresas”.

“Este é mais um serviço oferecido pela DSM, que se junta à assistência técnica a campo e ao portfólio de produtos em nutrição de precisão”, destaca Juliano Sabella, diretor de Marketing, informando, ainda, que a nova modalidade envolve todo o portfólio da DSM e mantém o mesmo valor de arroba para todas as regiões do País. 



COMO ALAVANCAR OS RESULTADOS DA FASE DE CRIA PRODUZINDO BEZERROS DE QUALIDADE

Victor Valério de Carvalho

Supervisor de Bovinos de Corte - Ruminantes DSM LATAM

A pecuária de corte brasileira tem se consolidado como modelo de produção devido à adoção de tecnologias, que têm resultado em aumento de produtividade e da qualidade do produto final de maneira sustentável. No entanto, há um enorme potencial para melhorar a eficiência, por meio da redução do ciclo produtivo (ou idade de abate) e do aumento da produção de arrobas por hectare.

A fase de cria ainda apresenta um enorme potencial para melhoria dos índices produtivos e econômicos, que, atualmente, situam-se nos patamares mais baixos em comparação com as fases de recria e engorda. A produção de kg de bezerro desmamado por matriz exposta à reprodução tem sido apontada como o índice que mais impacta esse cenário, principalmente com a arroba do bezerro valorizada, atingindo cerca de 450 reais por arroba (Cepea, julho 2021). Para aumentar esse número, além de ser fundamental obter ótimos índices reprodutivos, é necessário desmamar bezeros mais pesados, pois esta é a principal fonte de receita em operações de cria.

O aumento do peso de desmame dos bezeros aumenta a eficiência da fase de cria. E, ao melhorar o desenvolvimento dos bezeros durante a fase de amamentação, o tempo para abate pode ser reduzido. A pecuária de cria tem evoluído em ritmo acelerado, devido à maior adoção de tecnologias reprodutivas e ao melhor ajuste da estação de monta, favorecendo a época de nascimento dos bezeros, e, também, ao melhoramento genético dos zebuínos, com a crescente utilização da inseminação artificial. Como resultado, tem-se produzido bezeros com elevado potencial em resposta em ganho de peso, porém, para expressar esse potencial genético, o manejo nutricional deve ser compatível.

A NUTRIÇÃO DO BEZERRO DE QUALIDADE COMEÇA NA FASE DE GESTAÇÃO DAS MATRIZES

Diversos estudos, realizados em diferentes partes do mundo e no Brasil, demonstram claramente que a condição nutricional das vacas durante a gestação impacta diretamente a formação dos tecidos do feto e, dessa forma, impacta toda a vida do bezerro em seu desempenho e qualidade. Isso se deve a um fenômeno conhecido como programação fetal, em que os resultados de pesquisa e da prática demonstram que o bezerro advindo de mães bem nutridas apresenta melhor desempenho, tanto na fase de cria quanto na terminação. Isso ocorre porque as células do tecido muscular e grande

parte das células do tecido adiposo dos animais são formadas durante a gestação. E a nutrição da matriz afeta o número de células que o bezerro terá ao nascimento, desses tecidos extremamente importantes para sua produção e qualidade.

Sob condições de baixa disponibilidade de forragem presente em pastagens naturais e em pastos degradados, tanto a condição nutricional da vaca e sua produção de leite após o parto, assim como o consumo de forragem pelos bezeros, são limitados. Estas situações resultam em pesos à desmama situados entre 3,5 e 5 arrobas ou até mesmo em pastagens cultivadas, com peso variando de 5 a 6 arrobas. Rebanhos constituídos por matrizes que experimentaram seleção para habilidade materna, criados em pastos manejados para quantidade e qualidade, podem registrar peso à desmama de 6 a 7 @ (Paulino et al. 2018).

ESTRATÉGIAS PARA OTIMIZAR O DESEMPENHO DO NASCIMENTO AO DESMAME

A maior parte dos nutrientes ingeridos pelos bezeros nos primeiros meses de vida é suprida pelo leite materno. Porém, após três meses de idade, o leite não é suficiente para atender às exigências nutricionais dos bezeros para obter desempenho (GMD) acima de 900 g/dia (BR-CORTE, 2016). Dessa forma, para complementar a dieta, os bezeros dependem cada vez mais dos nutrientes advindos do pasto. Mas, simultaneamente à fase decrescente de produção de leite das matrizes, ocorre o decréscimo na produção e na qualidade do pasto, devido à transição entre as estações águas-seca na maioria dos sistemas de produção no Brasil, enquanto as exigências nutricionais dos bezeros aumentam à medida que o crescimento avança (BR-CORTE, 2016). Consequentemente, os bezeros não expressam o potencial que possuem em desempenho.

Nesse contexto, o fornecimento de suplementos concentrados para bezeros ao pé das matrizes, em uma área restrita aos bezeros (técnica conhecida como *creep-feeding*), possibilita obter bezeros machos desmamados com 8 a 10@, e fêmeas com 8 a 9 @ (Paulino et al. 2018, Carvalho et al. 2019).

Entre o segundo e o quarto mês de idade, ocorrem mudanças consideráveis no trato digestório dos bezeros, época em que se tornam efetivamente ruminantes. O leite materno é uma excelente fonte de energia e proteína, sendo altamente digerido pelos bezeros. No entanto, os bezeros de corte, ...

assim como os bezerros de leite, apresentam o reflexo da goteira esofágica, em que o leite não cai no rúmen e passa direto para o intestino. Dessa forma, o fornecimento de suplementos nessa fase é fundamental para a maximização da produção de proteína microbiana e o aumento da produção de ácidos graxos voláteis, que, além de aumentar o aporte de energia para ao animal, estimula o desenvolvimento das papilas ruminais. Fato que, além de aumentar diretamente o suprimento de energia e proteína para o bezerro, melhora sua capacidade de digestão da forragem.

Estudos recentes também demonstraram que o fornecimento de suplementos concentrados para bezerros em fase de cria estimula a formação e o desenvolvimento de células do tecido adiposo intramuscular, o famoso tecido que dá origem ao marmoreio na carne, fenômeno conhecido como *metabolic imprinting* (impressão metabólica). No trabalho de Scheffler et al. (2014), o fornecimento de suplemento concentrado para bezerros Angus na fase de cria, além de melhorar o desempenho, resultou no aumento de 25% no escore de marmoreio desses animais após o abate. Sendo assim, essa estratégia é muito interessante para as fazendas que buscam o mercado de maior valor agregado nos programas de qualidade de carne.

TECNOLOGIAS PARA FORMULAÇÃO DE SUPLEMENTOS PARA CREEP-FEEDING

Trabalho recente que analisou os resultados de 18 artigos publicados sobre *creep-feeding* em pesquisas brasileiras, realizadas entre 2007 e 2017 (Carvalho et al. 2019), recomenda, para maximizar o peso à desmama e a eficiência de utilização do suplemento, a formulação e o fornecimento de suplementos proteico-energéticos nas quantidades de cinco a sete gramas para cada kg de peso corporal, contendo entre 25 e 20% de proteína bruta.

Existem, ainda, tecnologias que podem ser usadas para promover os resultados com os suplementos no *creep-feeding*. Além desse ajuste das quantidades fornecidas e do teor proteico dos suplementos, as fontes de minerais de alta tecnologia e biodisponibilidade, como, por exemplo, os carbo-amino-fosfoquelatos (Minerais Tortuga®), podem promover a saúde e o desempenho dos animais. Um trabalho realizado com bezerros Nelore demonstrou que o fornecimento de Cromo Tortuga® em suplementos proteicos para “creep” aumenta o ganho de peso dos bezerros em 10% e reduz a concentração de cortisol na fase de transição do desmame dos animais, comprovando os efeitos dessa tecnologia na redução do estresse dos bezerros nesse período crítico (Souza et al. 2020).

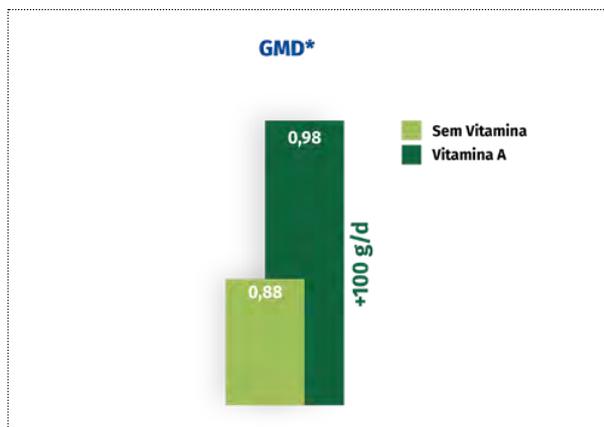


Gráfico 1

Ganho Médio Diário (GMD) de bezerros de corte que receberam ou não vitamina A suplementar na fase de cria.

*Diferentes estatisticamente.

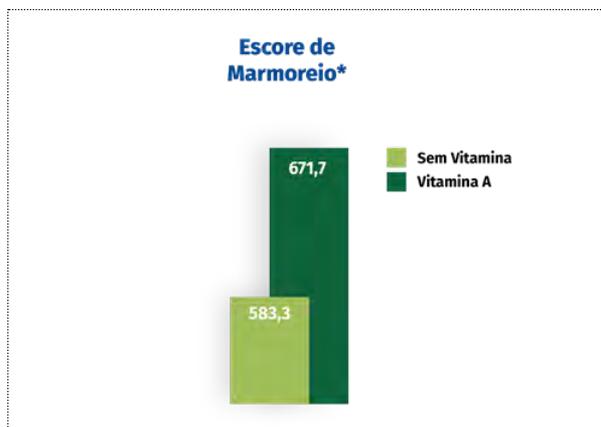


Gráfico 2

Escore de marmoreio de animais terminados em confinamento que receberam ou não vitamina A suplementar na fase de cria (Harris et al. 2018).

*Diferentes estatisticamente.



Carne de qualidade com alto marmoreio. :

Além de minerais, para intensificação da fase de cria, a suplementação de vitaminas A, D e E é uma ferramenta imprescindível para garantir a saúde e promover o desempenho e a qualidade dos animais. Em um estudo realizado por Harris et al. (2018), o fornecimento de vitamina A suplementar para bezerros de corte aumentou o GMD em 11,4% na fase de cria (Gráfico 1) e, ainda, resultou em efeitos de longo prazo nesses animais que foram terminados em confinamento, em que os bezerros que receberam vitamina A na cria apresentaram um aumento em 15% no escore de marmoreio da carne após o abate, o que significou incremento na classificação da qualidade da carcaça desses animais (Gráfico 2).

A DSM desenvolveu e lançou recentemente uma solução para formulação de suplementos de alto desempenho para *creep-feeding*, o Fosbovi® Núcleo Boi Verde Prima. Esse núcleo para mistura e formulação de suplementos e rações fornece macro e microminerais, contendo Minerais Tortuga®, vitaminas A, D e E em níveis para uma suplementação vitamínica ótima (OVN®) e o aditivo salinomicina, que promove o crescimento e auxilia na prevenção de coccidiose nos bezerros.

REFERÊNCIAS:

Carvalho V.V. et al, A.G. A meta-analysis of the effects of creep-feeding supplementation on performance and nutritional

characteristics by beef calves grazing on tropical pastures, *Livestock Science*, v. 227, p. 175-182, 2019.

Exigências Nutricionais de zebuínos puros e cruzados (BR-CORTE, 2016). Em: Exigências nutricionais de vacas de corte lactantes e seus bezerros, Cap. 11, pág. 283-310, disponível em <http://www.brcorte.com.br>.

Harris, Corrine L. et al. Vitamin A administration at birth promotes calf growth and intramuscular fat development in Angus beef cattle. *Journal of animal science and biotechnology*, v. 9, n. 1, p. 1-9, 2018.

Paulino, M.F. et al., Modelos dietéticos para bezerros de corte lactentes em sistemas otimizados de produção de carne bovina. Em: XI Simpósio de Produção de bovinos de corte/ VII Simpósio internacional de produção de bovinos de corte, v. 11, p. 173-200 (2018).

Scheffler, J. M., et al. "Early metabolic imprinting events increase marbling scores in fed cattle." *Journal of animal science* 92.1 (2014).

Sousa, Isadora KF et al. Influence of organic chromium supplementation on the performance of beef calves undergoing weaning-related stress. *Pesquisa Veterinária Brasileira*, v. 40, n. 2, p. 97-101, 2020.



ESPECIAL

Biomim

Romer Labs

Making the world's Food Safer®

Biomim

Romer Labs®

Making the world's Food Safer®



DSM

BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVES.

BIOMIN E ROMER LABS AGORA FAZEM PARTE DA DSM

AQUISIÇÃO DE DUAS EMPRESAS DO ERBER GROUP, ESPECIALISTAS EM GESTÃO DE MICOTOXINAS, AMPLIARÃO O PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS EM NUTRIÇÃO ANIMAL DE PRECISÃO DA COMPANHIA

Mylene Abud

A pós concluir, por um valor total de 980 milhões de euros, a aquisição de duas unidades de negócio do Erber Group – a Biomin, especializada na gestão do risco de micotoxinas e da qualidade intestinal, e a Romer Labs, fornecedora de soluções diagnósticas para a segurança de alimentos para humanos e animais – a DSM já está trabalhando fortemente para a integração das novas empresas. “Estamos elaborando projetos para as ações conjuntas, avaliando as oportunidades

trazidas pelos novos produtos e na união das equipes de campo em uma estrutura única, que acontecerá a partir de janeiro de 2022”, adianta Sergio Schuler, vice-presidente de Ruminantes da DSM.

Essa estrutura compreende a integração de 100% dos colaboradores da Biomin à equipe DSM, formando um time único. “Acreditamos no conceito do one face to the customer,

que é um mesmo canal de atendimento aos clientes, com uma só liderança. Neste momento, estamos aproveitando a sinergia entre as empresas e trabalhando com cross selling (vendas cruzadas), apresentando os produtos da Biomin para os nossos clientes e vice-versa. E já fechamos alguns negócios, tanto na América Latina como no Brasil”, informa Sergio Schuler.

Iniciada em junho de 2020, a aquisição da Biomin e da Romer Labs marca o novo direcionamento global da DSM, fortalecendo o foco da companhia em Life Science e enriquecendo seu portfólio de soluções de nutrição animal de precisão, de forma a tornar a produção mais sustentável do ponto de vista ecológico, econômico e social.

GESTÃO DE MICOTOXINAS

Se a boa saúde intestinal é um pré-requisito para que os animais sejam eficientes e ambientalmente corretos em sistemas modernos de pecuária, a presença de micotoxinas no organismo pode não apenas comprometer a produção, mas também a saúde dos animais e a humana. Substâncias produzidas por fungos, as micotoxinas contaminam os produtos agrícolas, principalmente os grãos, e sua ingestão pode desencadear uma série de impactos negativos nos animais, seja na performance, seja na saúde.

Nos animais, a micotoxicose (enfermidade causada pela ingestão de alimentos contaminados por micotoxinas) pode provocar depressão do sistema imunológico, patologia hepática, função renal alterada, redução na taxa de crescimento, desordens reprodutivas, redução da eficiência alimentar, alteração na qualidade dos produtos e até levar à morte. Já em humanos, as micotoxinas podem desencadear diversos tipos de câncer (esôfago, fígado etc.), suscetibilidade à hepatite B, imunossupressão, hemorragias, síndrome de Reye, efeito anabolizante, vômitos e náuseas, dermatites e diarreia, além do risco de morte.

Por isso, é fundamental detectar e neutralizar essas substâncias. E essa é a expertise da Biomin que, através de sua tecnologia patenteada, fornece a proteção mais avançada cientificamente disponível contra as micotoxinas. “A ração e a silagem ingeridas pelos animais confinados são um prato cheio para a proliferação das micotoxinas. Se não há como evitar a presença dessas substâncias, elas precisam ser gerenciadas e biotransformadas, para que não façam mal aos animais ou às pessoas que consumirem a carne ou o leite produzidos por estes”, fala Ricardo Pereira, diretor Latam



Acreditamos no conceito do ‘one face to the customer’, que é um mesmo canal de atendimento aos clientes, com uma só liderança. Neste momento, estamos aproveitando a sinergia entre as empresas e trabalhando com ‘cross selling’ (vendas cruzadas), apresentando os produtos da Biomin para os nossos clientes e vice-versa.



Sergio Schuler,
Vice-Presidente Ruminantes DSM

da Biomin e responsável pela integração da linha com as especialidades da DSM.

BIOMIN

Com sua tecnologia única e patenteada, a Biomin tem como carro-chefe o Micofix, que está na sua versão 5.0, e preparando o lançamento da sexta geração ainda em 2021. “O Mycofix 5.0 é composto por minerais (bentonitas e diatomitas); a eubactéria BBSH, uma bactéria encontrada em ruminantes, que se alimenta de micotoxinas (biotransformação); a exclusiva levedura MTV (produtora de enzimas); um pacote de bioproteção (produtos naturais que protegem o fígado, exercendo um papel desintoxicante); e o FUMzyme, a primeira enzima capaz de biotransformar a Fumonisina. Atua contra as cinco principais micotoxinas que impactam a produção animal: aflatoxinas, tricotecenos, fumonisina, zearalenona e ocratoxina”, informa Ricardo Pereira, acrescentando que a incidência de micotoxinas na LATAM será aprofundada na área de ruminantes.

“Fazemos uma escuta atenta e ativa das necessidades dos produtores rurais constantemente, safra a safra, país/região etc., há anos. Nossa função é descobrir quais são as micotoxinas específicas que constante e dinamicamente mais afetam o gado de leite, de corte e confinado. Assim, detectamos o problema, o quanto de perdas são provocadas



por essas substâncias, e indicamos a melhor solução. Nós somos bons em achar agulha no palheiro. Afinal de contas, seremos só uma equipe DSM”, elogia Ricardo Pereira.

A Biomin também é uma grande produtora de soluções alternativas aos antibióticos, que são os fitogênicos e probióticos, os quais complementam e fortalecem a posição da DSM no mercado global de eubióticos, que está em rápido crescimento com o objetivo de melhorar a qualidade intestinal dos animais. “Não há conflito entre os portfólios, só vantagens. Com essa integração, as duas empresas têm uma oportunidade imensa para crescer”, afirma Ricardo Pereira.

“Ter um tratamento adequado pelos produtos da Biomin é muito complementar aos suplementos nutricionais que já fornecemos. É um bom casamento em termos de know-how entre o nosso portfólio e excelência em assistência técnica com os produtos da Biomin”, corrobora Sergio Schuler.

ROMER LABS

Para a gestão e a neutralização das micotoxinas, é preciso detectar quais são essas substâncias, de onde surgem e quando estão presentes. E a Romer Labs está na vanguarda da tecnologia de diagnóstico, com soluções inovadoras de testes

para a análise de micotoxinas em alimentos para animais, alérgenos e patógenos alimentares, bem como resíduos de medicamentos veterinários, com laboratórios credenciados na Áustria, Reino Unido, EUA e Cingapura.

A Romer Labs tem tecnologias de ponta para analisar os alimentos, tanto voltado aos animais como aos humanos, e descobrir quais são as micotoxinas presentes”, salienta o diretor Latam da Biomin, Ricardo Pereira. “É fundamental integrar o diagnóstico com o tratamento”, completa o vice-presidente de Ruminantes da DSM, Sergio Schuler.

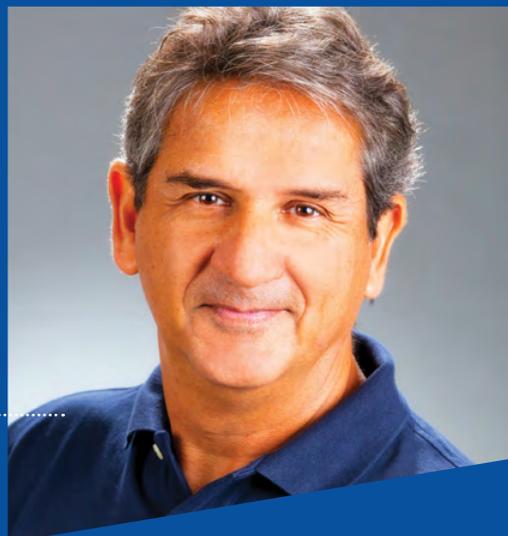
O respeito ao meio ambiente é mais um traço que une as novas empresas à DSM. As ações de sustentabilidade da Biomin – primeira empresa a produzir aditivos para rações do mundo totalmente certificada na Avaliação do Ciclo de Vida (ACV) da Agência de Proteção Ambiental dos EUA em 2011, e que tem como meta ser neutra em carbono até 2023 – estão totalmente alinhadas com a nova estratégia da DSM, o We Make it Possible (Nós tornamos isso possível), que reflete o compromisso da companhia de ser um agente de mudança, conduzindo diálogos globais, conectando diversos públicos de interesse do sistema agropecuário, pensando no futuro, gerando ideias e novas formas de trabalhar.

Fábrica da Biomin
em Hortolândia, SP.



BIOMIN

A história da Biomin começou em 1983, na Áustria, quando Erich Erber definiu a base para o ERBER Group, adotando uma nova maneira de promover a nutrição animal ao privilegiar soluções naturais e inovadoras, que beneficiam os animais, os produtores e o meio ambiente. “No início, era uma planta para fazer premix para suínos. O dr. Erber sabia que era preciso garantir a saúde e a produtividade dos animais. Mas, sempre buscando soluções inovadoras, baseadas na mensagem da Biomin – NATURALLY AHEAD (Naturalmente à frente), fala o diretor Latam da Biomin, Ricardo Pereira.



A empresa foi a primeira a adicionar soluções minerais (bentonitas e diatomitas) à ração, para evitar que as micotoxinas fossem absorvidas pelos animais. “Mas percebeu-se que, apenas fazendo isso, o problema era só parcialmente resolvido. Então, a equipe de pesquisa da Biomin se uniu ao centro acadêmico de Tulln, considerada a meca da micotoxina no mundo, e descobrimos que outras formas biológicas poderiam inativar as micotoxinas, tais como BBSH, MTV e, por último, as enzimas (FUMzyme® e ZENzyme®) que quebram essas substâncias. O ZENzyme®, que será lançado na LATAM em 2021, marca a introdução da sexta geração da linha Mycofix”, destaca.

No ano de 1993, a Biomin começou a ser distribuída no Brasil pela Sanphar. Em 2007, a companhia adquiriu a Sanphar, que passou a ser o braço de saúde animal do grupo ERBER, e, depois, uma planta de fermentação em Piracicaba. E, em 2015, foi fundada a Biomin do Brasil.

Em outubro do ano passado, a Royal DSM finalizou a aquisição de duas unidades do Grupo Erber - Biomin e Romer Labs, por um valor comercial de € 980 milhões. A transação, que deverá aumentar os lucros no primeiro ano após a conclusão, ampliará a variedade de soluções especializadas de maior valor agregado da DSM.

GESTÃO DOS RISCOS DE MICOTOXINAS POR APP

Como a incidência das micotoxinas muda a cada safra de grãos, cada grupo de animais precisa de soluções específicas e adequadas a esse desafio dinâmico, que varia de acordo com o período do ano e o lugar. Por essa razão, a Biomin oferece aos seus clientes a maior base de dados do mundo em micotoxinas, através do aplicativo Mycotoxin Risk Management (disponível para iOS e Android). O App traz dados coletados em várias regiões e sub-regiões do mundo, divididos por categoria animal, por grão/ingrediente, que apontam a ocorrência de micotoxinas por regiões e os indicadores de risco. “A ferramenta é fácil de usar e é alimentada por pesquisas atualizadas semestralmente”, enfatiza Ricardo Pereira, diretor Latam da Biomin.

ICCBC: ÍNDICE DE CUSTOS DE CONFINAMENTO DE BOVINOS DE CORTE É MAIS UMA FERRAMENTA IMPORTANTE PARA GERIR SISTEMA

Thiago Bernardino de Carvalho

Pesquisador da Equipe de Pecuária do Cepea, da ESALQ/USP

O Índice de Custos de Confinamento de Bovinos de Corte (ICCBC), calculado pelo Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da ESALQ/USP, é mais uma importante ferramenta que auxilia na tomada de decisão de agentes de mercado. Índice que tem como objetivo demonstrar o atual cenário brasileiro de dispêndios dentro do sistema de confinamento de boi de corte, o ICCBC agora também pode ser acessado pelos pecuaristas pelo aplicativo Mais Arroba, desenvolvido em parceria entre o Cepea e a DSM, para ajudar os produtores a melhorar a gestão da produção no confinamento.

Os números índices têm como função demonstrar as variações relativas em valores, preços ou quantidade de um item e/ou de vários itens durante um período de tempo, o que possibilita traçar um panorama ao longo de anos. Neste contexto, no Brasil, alguns índices têm destaque, entre eles o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor) e o IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Ampliado), calculados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Além disso, a FGV (Fundação Getúlio Vargas) é responsável pelo IGP (Índice Geral de Preços) e pelo IGP-DI (Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna) (CARRARO, 2015).

O ICCBC, por sua vez, foi construído a partir da determinação dos principais custos do sistema produtivo de confinamento e teve como base os estados com a maior representatividade

em termos de produção bovina no Brasil. Assim, este índice é formado pelos maiores dispêndios do sistema de confinamento que são: a reposição de animais e os gastos com dieta. Para isso, foram utilizados os valores médios mensais estaduais das diárias de dieta oferecidas aos animais confinados e os valores médios mensais estaduais do boi magro.

ANÁLISES INICIAIS E RETROSPECTO

Diretamente ligado às expressivas elevações nos preços dos animais de reposição, com destaque para o boi magro, e também aos principais componentes das dietas, soja e milho, o ICCBC evidenciou que os custos dos confinadores subiram nos últimos quatro anos. Os dispêndios do sistema de produção aumentaram inclusive no ano de 2021, porém, na última comparação de maio de 2021 em relação a abril, o movimento foi de leve queda nos gastos da atividade, o que se deve ao recente enfraquecimento nos valores dos animais de reposição, apesar do aumento nos da dieta.

O ICCBC demonstrou que, de maio de 2018 a maio de 2021, em termos nominais, os dispêndios com a dieta do confinamento cresceram significativos 142,39% e os gastos com aquisição de animais, 123,40%, resultando em elevação de expressivos 125,48% dos gastos totais do confinamento. Desde o início de 2021 (até maio), em termos nominais, os valores das despesas

com dieta no confinamento aumentaram 27,18% e os gastos com a aquisição de animais, 14,84%, levando a um incremento de 13,24% dos gastos totais do confinamento. De abril para maio, especificamente, os gastos com a dieta do confinamento também estiveram em alta, de 3,79%, mas os gastos com a aquisição de animais caíram 4,1%, resultando na diminuição de 0,37% dos gastos totais do confinamento.

Em termos de estados confinadores, os que tiveram a maior alta no ICCBC, de dezembro de 2020 a maio de 2021, foram: Rio Grande do Sul (52,42%), Minas Gerais (24,36%), Mato

Grosso (17,96%) e São Paulo (15,98%). Outro ponto que merece destaque são as inflações do Paraná, de Mato Grosso do Sul e do Tocantins, de respectivos 14,69%, 9,8% e 10,63%, no mesmo período. A Bahia foi a única região levantada em que o índice teve redução no período, de 4,45%.

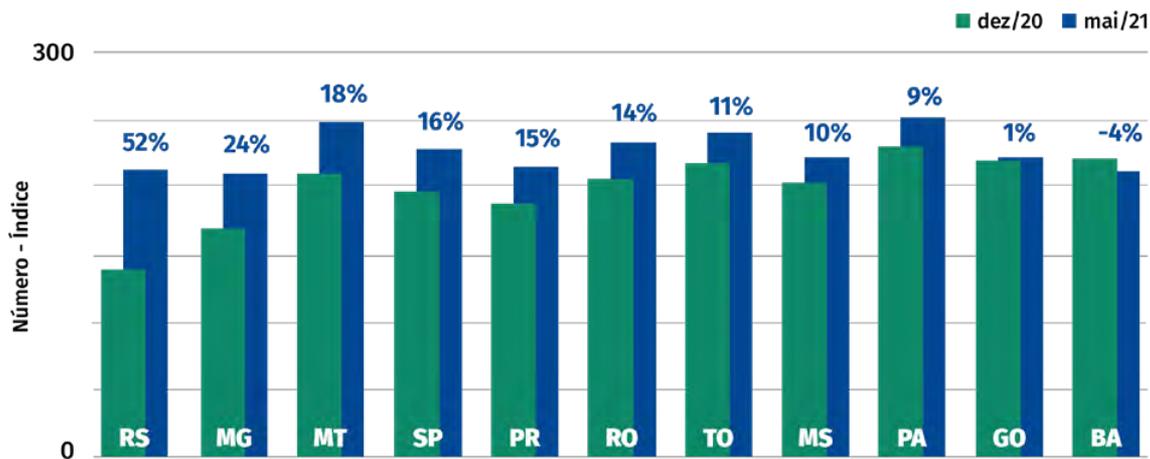
Assim, foi possível observar que, devido ao aumento dos custos diários de dieta no confinamento e do aumento do preço dos animais de reposição, os dispêndios no sistema de engorda em confinamento de bovinos tiveram avanço significativo nos últimos anos.

ICCBC - (maio de 2018 até maio de 2021)

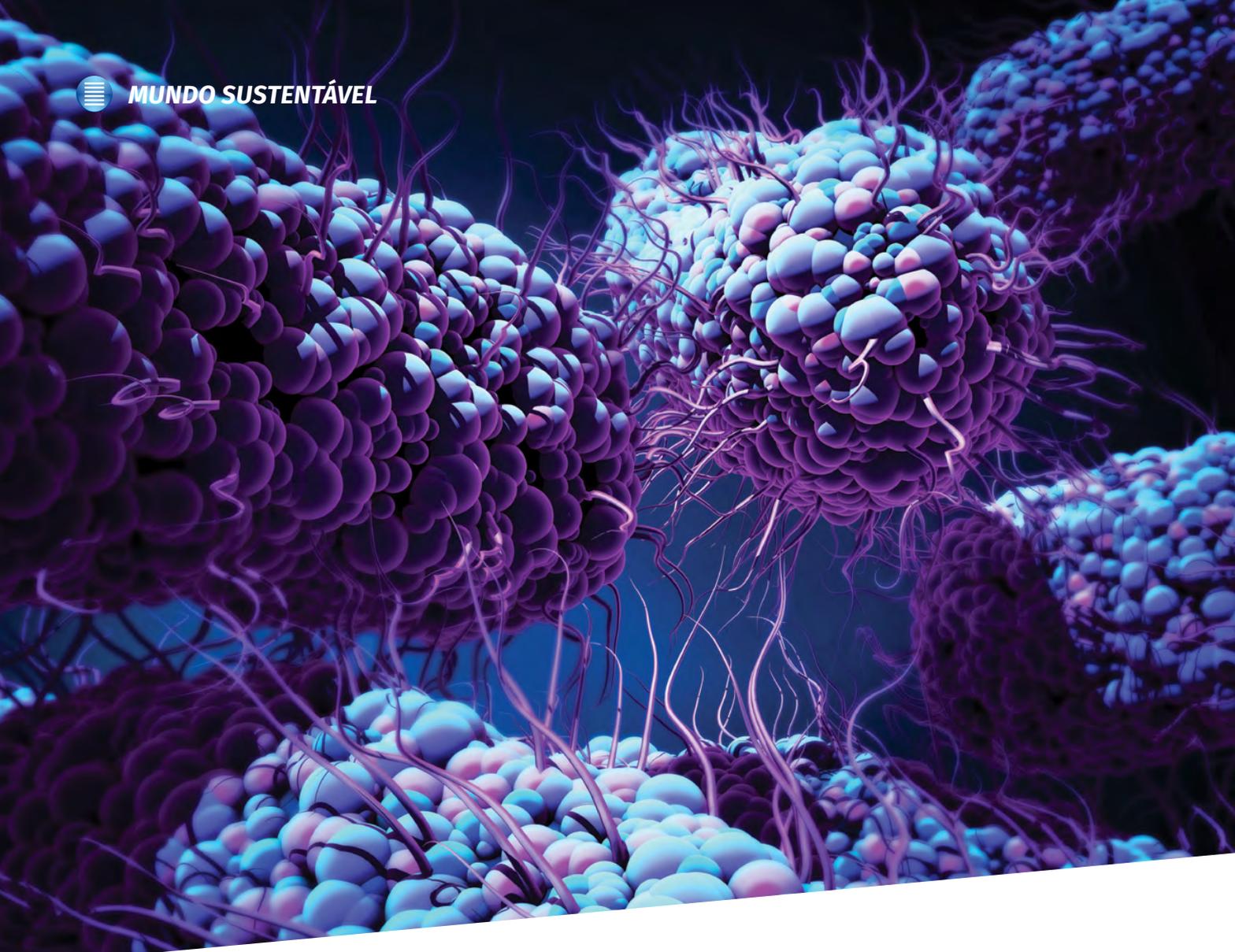


Fonte: Cepea-Esaiq/USP

ICCBC - (Comparativo Estadual)



Fonte: Cepea-Esaiq/USP



RESISTÊNCIA A ANTIMICROBIANOS: UMA PREOCUPAÇÃO PARA A PRODUÇÃO ANIMAL?

Verônica Lopes Schwartzaid

Supervisora de Marketing para Gado de Leite da DSM

Durante muitos anos, as infecções, desde as mais simples até as mais complexas, eram responsáveis por mortes no mundo todo, pela falta de fármacos eficazes no combate à ação de microrganismos, como os antibióticos. Hoje, isso parece estranho, mas, antigamente, uma simples ferida podia levar um indivíduo à morte por falta de um medicamento eficaz.

Com a descoberta das moléculas então nomeadas antibióticos e o desenvolvimento dessas para uso em casos de infecções e produções em escalas industriais, esse cenário mudou. E já na Segunda Guerra Mundial, milhões de soldados foram salvos com o uso da penicilina, a primeira molécula desenvolvida para esse fim, usada também no tratamento de doenças, como pneumonia, sífilis e gonorreia, que deixaram de ser fatais.

Além de cuidados para a saúde humana, outras aplicações passaram a ser desenvolvidas para os antibióticos, como o uso no tratamento de doenças animais e, também, como ingredientes da dieta de animais de produção, com função de promotores de crescimento, tratamento profilático ou mesmo metaflático. A necessidade mundial de maior produção de alimento exigiu o aumento de escala produtiva e a maior intensificação, o que só foi possível com o uso de tecnologias que permitissem maior desempenho zootécnico aliado à melhor saúde animal. Nesse cenário, os antibióticos tiveram um papel muito importante e, ainda hoje, são muito aplicados. Porém, o uso prolongado das moléculas de antibiótico e com baixo controle em todas as suas aplicações,

tanto na medicina humana como na agropecuária, vem se tornando uma preocupação cada vez maior para a saúde. Isso porque, nos últimos anos, tem-se observado crescente resistência a antimicrobianos, exigindo o desenvolvimento de novas moléculas, e, ao mesmo tempo, colocando em risco tratamentos de diversas doenças.

A resistência a antimicrobianos é um fenômeno no qual os microrganismos lutam contra o tratamento com os antibióticos recomendados para inibi-los ou matá-los. Quando isso ocorre, deixa de existir uma terapia efetiva para a doença em questão. Há, ainda, o risco de contaminação de mais pessoas com esses microrganismos resistentes, o que gera uma preocupação ainda maior.

Segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura - FAO, estima-se que atualmente 700.000 pessoas morram todos os anos devido a infecções resistentes a antimicrobianos. E esse número pode aumentar muito e se tornar a principal causa de morte humana até 2050.

E o aumento da resistência a antimicrobianos é um risco não só para a saúde humana, mas também para a saúde animal, podendo haver maior dificuldade no tratamento de doenças. Esse fator não impacta somente a saúde, mas também a eficiência e a segurança da cadeia produtiva de alimentos, que tem um desafio enorme em alimentar a demanda crescente da população. A dificuldade de controle e a solução de doenças, ao tomar maiores proporções, pode provocar

...

CRINA® Ruminants



MELHORA A
PRODUÇÃO DE LEITE



AUMENTO DE 2,9% DA
EFICIÊNCIA DA RAÇÃO



AJUDA A DESENVOLVER UM
CONTROLE SUPERIOR DE
BACTÉRIAS PATOGENICAS

A adição de CRINA® Ruminants em compostos de ração fornece benefícios reais, auxiliando um melhor controle de custos da formulação.



perdas de animais, riscos para a saúde do consumidor e menor disponibilidade de alimentos.

Ainda segundo a FAO, quando se trata do uso de antibióticos na produção animal, as estimativas são muito incertas, pois nem todos os países acompanham regularmente a aplicação dos medicamentos e grande parte do seu uso mundial está direcionado ao setor em questão. Essa situação é bastante sensível, pois, apesar da necessidade do uso de antibióticos para o tratamento de doenças, a promoção da saúde animal e a manutenção do bem-estar, sua utilização incorreta e excessiva pode contribuir para o aumento de bactérias resistentes.

Como forma de reduzir esse risco, diversos países começaram a trabalhar regulamentações mais rígidas para o uso de antibióticos na produção animal, principalmente em relação à sua utilização na nutrição. Desde 2006, a União Europeia proibiu a aplicação de antibióticos como promotores de crescimento na dieta de animais de produção. No Brasil, vemos iniciativas para restringir o uso de antibióticos como promotores de crescimento que, também, têm uso na medicina humana, conforme recomendações da Organização Mundial

da Saúde (OMS). Esse é um caminho sem volta, sendo provável que tenhamos cada vez mais restrições e redirecionamento sobre o uso desses medicamentos na produção animal.

A boa notícia é que existem diversas estratégias para promover mais saúde e bem-estar aos animais, o que reduz a incidência de doenças e, conseqüentemente, a necessidade do uso de antibióticos como terapia. Ao mesmo tempo, já há alternativas que podem substituir o uso de antibióticos na nutrição como promotores de crescimento. Um exemplo são os óleos essenciais, compostos bioativos com modo de ação semelhante ao dos antimicrobianos e com resultados zootécnicos bastante positivos. Para a nutrição de ruminantes, a DSM possui o CRINA® Ruminants, que se enquadra nessa categoria e está presente no portfólio para animais de corte em confinamento e vacas de leite.

O produto Bovigold® CRINA® contém a molécula que substitui o uso de antibióticos e, além disso, promove maior produção de leite e com maior teor de sólidos. É o que os estudos científicos mostram, assim como a prática de campo. Aliado às demais tecnologias presentes na solução, como vitaminas

ADE, Minerais Tortuga, adsorvente de micotoxina e biotina, entre outros, também é possível observar menor incidência de problemas de casco e maior saúde de úbere.

A redução do uso de antibióticos é um trabalho de todos os sistemas produtivos. Por isso, para o gado de corte a pasto, é possível buscar mais saúde através da nutrição. Como exemplo, o Fosbovi Reprodução tem em sua composição os Minerais Tortuga, que promovem a melhoria do desempenho produtivo e reprodutivo e, ainda, incrementam a imunidade animal, reduzindo a probabilidade de doenças e, dessa forma, o uso de antibióticos.

Assim como hoje discutimos aqui os desafios que existiam no passado para tratar as simples infecções, em alguns anos, estaremos debatendo como a cadeia de produção de alimentos se adaptou e cresceu para prover alimentos para toda a população mundial, respeitando os limites do planeta e aliada à evolução da saúde humana e animal. O caminho de sucesso é a intensificação e o aumento da produtividade, que exigem a adição de tecnologias, gestão e suporte técnico para a potencialização de resultados. E, diariamente, vemos passos maiores nessa direção. ●

“

Já há alternativas que podem substituir o uso de antibióticos na nutrição como promotores de crescimento. Um exemplo são os óleos essenciais, compostos bioativos com modo de ação semelhante ao dos antimicrobianos e com resultados zootécnicos bastante positivos. Para a nutrição de ruminantes, a DSM possui o CRINA® Ruminants.”

”





VIABILIDADE ECONÔMICA DO CONFINAMENTO, MÉTRICAS E INDICADORES

Gustavo Reis Monteiro

Assistente Técnico Corte/Confinamento da DSM

Nos últimos 20 anos, o Brasil apresentou grande aumento na atividade de confinamento de bovinos de corte. Houve crescimento no número de animais confinados, bem como em quantidades de estruturas de confinamentos. A atividade se

encaixa dentro do processo de intensificação das propriedades, principalmente no período de seca, quando há necessidade de diminuir a lotação das pastagens sem que ocorram perdas produtivas. A evolução da nutrição animal e da genética nos

permite, a cada dia, obter maiores ganhos zootécnicos de produtividades na atividade. Nos últimos anos, o aumento dos preços das commodities trouxe a necessidade de uma gestão afinada da atividade, para traçar estratégias e aumentar a rentabilidade. Para uma gestão adequada, é necessário ter informações corretas sobre todas as etapas dos processos da operação. Essas informações são alcançadas através de mensurações realizadas durante o confinamento. Qualquer desvio desses dados produzirá informações incorretas e a tomada de decisão pelo gestor ficará prejudicada, ocasionando perdas econômicas.

Atualmente, existem softwares e equipamentos que auxiliam na coleta de dados, aumentando o número de informações e diminuindo os erros de análise. Porém, os processos nos quais esses dados são coletados necessitam ser bem definidos para que haja padrão e acurácia nos indicadores gerados. Para isso, deve-se compreender quais os pontos críticos que podem afetar cada indicador. Assim, abordaremos alguns dos indicadores mais utilizados, como ganho de peso diário (GMD), ganho diário de carcaça (GDC), rendimento de carcaça (RC) e consumo de matéria seca (CMS), além dos que associam os insumos nutricionais utilizados com indicadores de produção, como eficiência alimentar (EA), conversão alimentar (CV) e eficiência biológica (EB).

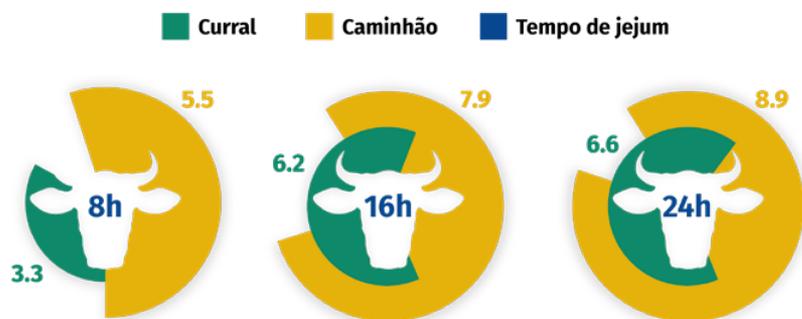
O processo que mais influencia os indicadores é a pesagem dos animais. O bovino possui um grande volume gástrico e comporta grande quantidade de alimento. A diferença de peso entre um animal em jejum e outro semelhante sem jejum pode variar de 4% a 8% do peso corporal. Coletas de campo com padronizações usuais de pesagem indicam 4% como um número que expressa com boa eficiência a diferença entre animais com e sem jejum, por isso, vamos usá-lo para demonstrar os cálculos a seguir.

Os indicadores zootécnicos de produção, como GMD e RC, podem ser bastante afetados em casos de ausência de protocolo de pesagem. Um animal com peso final de 560 kg sem jejum, quando descontados os 4%, registra peso final com jejum de 537,6 kg. Supondo que o peso de entrada seja de 390kg com período de 100 dias de confinamento, calculando a diferença entre o peso de saída e o de entrada e, em seguida, dividindo pelo período, encontra-se o GMD de 1,700 para o animal sem jejum e 1,476 kg para o animal

com jejum. O mesmo raciocínio se aplica no rendimento de carcaça. Considerando-se que o peso da carcaça não se altera com o jejum, para um peso de carcaça de 297 kg, quando relacionado com o peso de saída, encontra-se 53% e 55,2% para o animal sem e com jejum, respectivamente.

A análise anterior considerou apenas o peso de saída, porém a variação do peso de entrada pode influenciar os dados. Em processo de entrada de confinamento, na grande maioria das vezes, os animais viajam de caminhão ou são levados dos pastos ao confinamento, e aguardam um período no curral de manejo para serem identificados e realizar o protocolo sanitário. Todo esse processo leva tempo, o que auxilia no esvaziamento do trato digestório dos animais, diminuindo o erro de pesagem. O ideal seria realizar um protocolo específico para a pesagem inicial, mas, devido à dinâmica da maioria dos confinamentos, essa pesagem se dá no processamento de entrada. Alguns trabalhos mostram a perda de peso de acordo com o manejo realizado antes da pesagem inicial e podem ser utilizados para orientar no desenvolvimento de procedimentos padrões em busca de mitigar os erros e aumentar a acurácia dos dados.

PERDA DE PESO EM FUNÇÃO DO TEMPO DE CURRAL OU TRANSPORTE



Perdas:
1%/h nas primeiras 3 a 4 horas
0.25%/h próximas 8 a 10 horas
0.61% para cada 160 km (800 a 1.440 km)

Adaptado de barnes et al. (ANSI-3257-4)

Na pesagem final, o processo pode ser controlado com a retirada de trato promovendo o jejum dos animais nas baias de engorda. O período de jejum ideal é recorrente devido à localização do confinamento e ao horário de embarque. O importante é que seja realizado um protocolo padrão para todos os animais do confinamento.



CONFINAMENTO

Indicadores que associam a eficiência dos insumos utilizados e dos animais em produzir produtos comercializáveis, como EA e CV, são sensíveis a alterações no GMD, já que o utilizam para a formação das informações (EA = GMD/CMS e CV = CMS/GMD). Como descrito, esses indicadores de associação têm como objetivo analisar a eficiência de produção de produtos comercializáveis. No caso de bovinos destinados à produção de leite, os indicadores EA e CV trabalham diretamente com a produção de leite, que é um produto comercializado pelos produtores. Em animais de corte, o produto que traz receita para a operação é a carcaça. Assim, o conhecimento do ganho de carcaça se mostra mais eficiente em analisar a eficiência produtiva de dado animal ou dieta.

Indicadores que usam dados de carcaça vêm sendo amplamente utilizados. Como vantagens desses indicadores, destacam-se a análise de produção de um produto comercializável e o aumento de acurácia dos dados, já que o peso de carcaça é padronizado na indústria. Dessa forma, o conteúdo ruminal na pesagem final não altera os dados da carcaça. O animal que pesou 537,6 kg com jejum ou 560 kg sem jejum terá o mesmo peso de carcaça no frigorífico. Entre eles, destacam-se o GDC (ganho médio de carcaça) e a Eficiência Biológica (EB). Como padrão para o cálculo inicial de peso de carcaça, utiliza-se o rendimento de 50%, ou seja, com o animal pesando 390 kg na entrada do confinamento, considera-se a carcaça inicial com 195 kg e o peso final é o descrito no romaneio do frigorífico. Por exemplo: peso romaneio de 300 kg, diminuindo o peso de entrada de 195 kg, encontra-se a produção de carcaça dentro da operação, de 105 kg ou 7,0 arrobas. Em seguida, para gerar a informação de GDC, divide-se pelo período em dias (100), obtendo como resultado 1,05 kg de GDC.

Essa informação se destaca ao compararmos machos e fêmeas. O GMD, dependendo da genética das fêmeas, pode ser semelhante ao do macho. Porém, quando comparado ao GDC, observamos diferenças significativas, conforme apresentado na tabela abaixo.

DADOS DE CONFINAMENTO COMERCIAL

	Machos	Fêmeas
Número de Animais	15.257	4.039
Dias	108	115
GMD	1,540	1,560
GDC	1,077	0,885

Machos, em geral, são mais eficientes no ganho de carcaça. No exemplo acima, o custo da arroba produzida das fêmeas ficou, em média, 12,5% superior em comparação com os machos, levando a uma informação importante que não se conseguiria utilizando-se apenas o GMD. Neste mesmo raciocínio, o indicador que vem se destacando é a EB, utilizada para mensurar a eficiência do animal e da dieta em produzir carcaça. A EB indica quantos quilos de matéria seca foram consumidos para se produzir uma arroba de carcaça. Isso traz benefícios, como mesurar um produto que remunera o confinamento e a diminuição do erro de coleta de dados, pois apenas a pesagem inicial é realizada no confinamento. A eficiência biológica é um indicador que apresenta alta correlação com o custo de arroba produzida, dessa forma, mostra-se um indicador forte para analisar a situação produtiva e econômica da operação (Tabela 2).

Em resumo, é importante compreender os pontos fracos de cada indicador e mitigar os erros de coleta de dados para que as informações geradas tenham maior precisão e acurácia. Para isso, devem ser desenvolvidos procedimentos-padrão dentro da operação. O uso de programas de gestão e equipamentos de alta tecnologia a cada dia auxiliam mais o produtor no gerenciamento do confinamento, evitando erros e perdas econômicas na atividade.

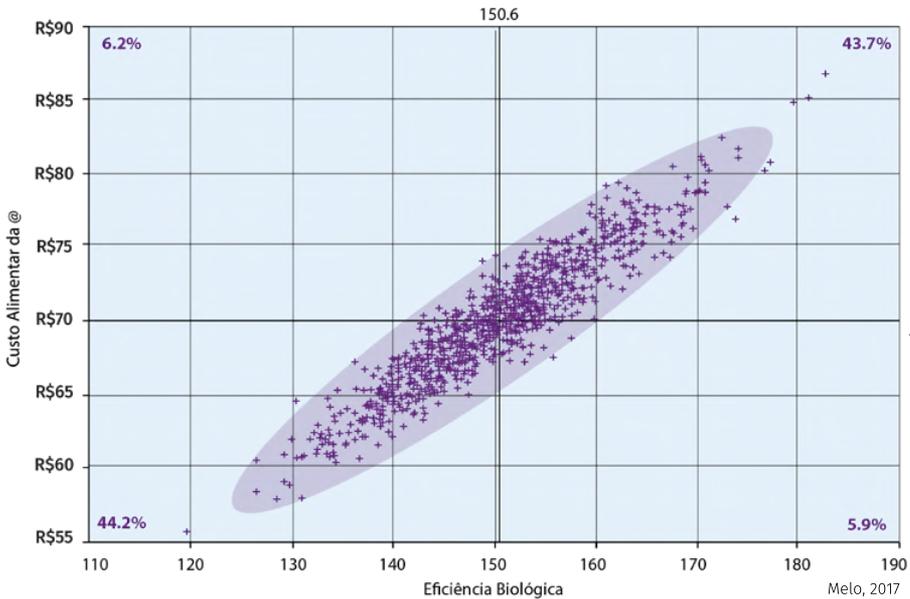
Para realizarmos a viabilidade econômica do confinamento no segundo semestre de 2021, utilizaremos o valor da diária média Brasil e o ganho diário de carcaça (GDC) e observaremos como esse indicador pode alterar a rentabilidade da operação. O aumento do ganho médio diário de carcaça é definido pela qualidade genética dos animais e a tecnologia nutricional utilizada.

A tabela 3 contém o estudo do impacto do preço da diária na operação. Como o milho tem maior poder de impactar o custo da diária, a variação será com base no preço da saca desse ingrediente. Primeiro, utilizaremos o GDC estabelecido no Benchmarking DSM 2020 de confinamento, com mais de 500.000 animais avaliados, para o aditivo monensina de 1,050 kg/dia. Neste momento, não será considerado o ágio do boi magro com peso inicial de 13@.

Observa-se que, apesar do custo de insumos nutricionais, somente considerando-se o valor da diária, não apresenta margem negativa na operação. O produtor que possui a

- TABELA 2 -

CUSTO ALIMENTAR DA @ VS. EFICIÊNCIA BIOLÓGICA



recria eficiente, com retirada do ágio do bezerro ao peso de 13 arrobas, mantém um cenário favorável ao confinamento no mercado atual e com ótimas perspectivas para preços futuros.

Já na tabela 4, vemos o estudo com a participação do boi magro. A diária média da tabela anterior será utilizada e a variação do preço da arroba do boi magro será analisada. Aditivo utilizado: monensina.

Nota-se que o ágio de mercado do boi magro entra, diminuindo o resultado da operação em algumas possibilidades de

preço de venda do boi gordo. Dessa forma, para o produtor que necessita ir ao mercado comprar o boi magro ou propriedades que não atingiram o objetivo de desempenho na recria, os animais ainda estão carregando o ágio do bezerro na composição de custo ao atingir 13 arrobas. E, por isso, necessitam traçar estratégias para diminuir o risco da operação.

A DSM possui tecnologias exclusivas avaliadas cientificamente que auxiliam o produtor a aumentar a lucratividade e diminuir os riscos. O Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D® é o mais recente lançamento da empresa, no qual estão presentes Minerais Tortuga, vitaminas em níveis ótimos (OVN), enzima amilase (RumiStar™), aditivo à base de óleos essenciais (CRINA®) e

a vitamina D, em parte composta pelo Hy-D®. O Hy-D® é a vitamina D pré-metabolizada na forma 25(OH)D, que possui uma absorção mais eficiente e estimula a hipertrofia das fibras. Trabalhos mostram o desempenho superior em comparação com a monensina de até 28 kg de carcaça no mesmo período de confinamento. O GDC médio encontrado para machos não castrados em experimentos e coletas a campo foi de 1,250 kg/dia. Observa-se nos dados coletados que, quanto maior a qualidade genética para ganho de peso dos animais, maior o diferencial da tecnologia, como avaliado em cruzamentos nelore Angus, podendo atingir valores acima de 1,400 kg/dia de GDC.

- TABELA 3 -

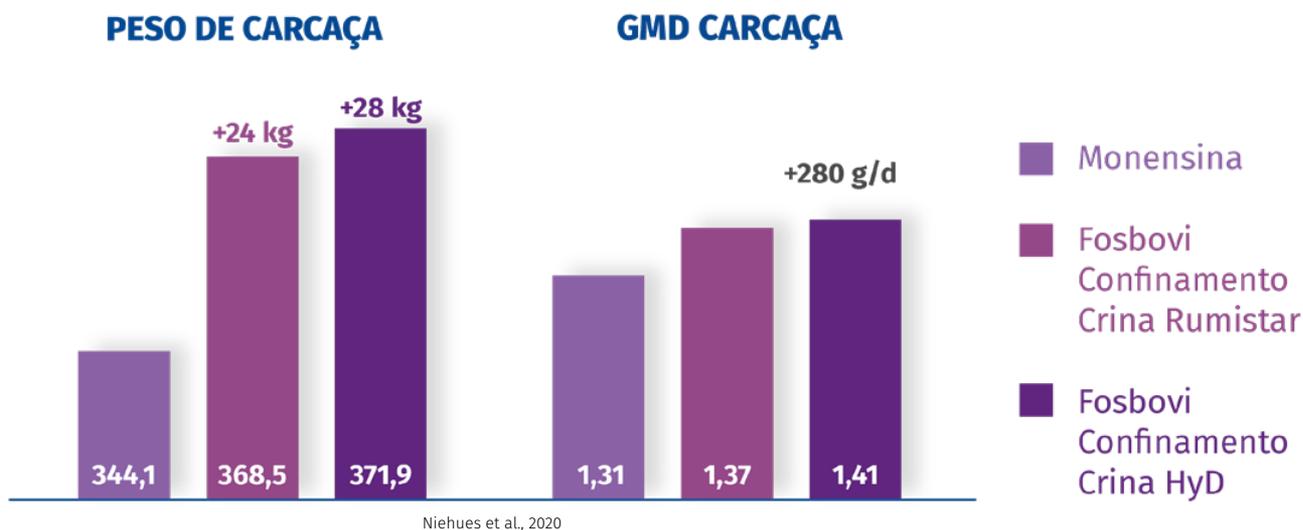
IMPACTO DO CUSTO DA DIÁRIA NO RESULTADO DO CONFINAMENTO. ADITIVO UTILIZADO: MONENSINA

	Boi Magro sem ágio 13,0 @								
	Preço do Milho Sacca R\$								
	70	75	80	85	90	95	100	105	
GDC 1,050	14,96	15,55	16,14	16,73	17,32	17,91	18,50	19,09	
Diária Alimentar	14,96	15,55	16,14	16,73	17,32	17,91	18,50	19,09	
Custo@Prod.	214	222	231	239	247	256	264	273	
Venda Boi Gordo R\$ @	280	464	405	346	287	228	169	110	51
	290	534	475	416	357	298	239	180	121
	300	604	545	486	427	368	309	250	191
	310	674	615	556	497	438	379	320	261
	320	744	685	626	567	508	449	390	331
	330	814	755	696	637	578	519	460	401
	340	884	825	766	707	648	589	530	471
	350	954	895	836	777	718	659	600	541
	Lucro operação								

- TABELA 4 -

	Boi Magro sem ágio 13,0 @								
	Preço do Milho Sacca R\$								
	70	75	80	85	90	95	100	105	
GDC 1,050	14,96	15,55	16,14	16,73	17,32	17,91	18,50	19,09	
Diária Alimentar	14,96	15,55	16,14	16,73	17,32	17,91	18,50	19,09	
Custo@Prod. Médio	214	222	231	239	247	256	264	273	
Venda Boi Gordo R\$ @	280	-263	-328	-393	-458	-523	-588	-653	-718
	290	-63	-128	-193	-258	-323	-388	-453	-518
	300	138	73	8	-58	-123	-188	-253	-318
	310	338	273	208	143	78	13	-53	-118
	320	538	473	408	343	278	213	148	83
	330	738	673	608	543	478	413	348	283
	340	938	873	808	743	678	613	548	483
	350	1.138	1.073	1.008	943	878	813	748	683
		Lucro operação							

Resposta do uso de Hy-D® em nelore Angus



Observa-se o retorno do investimento com aumento dos pontos de resultados positivos, em média 35% superiores à monensina. Este cenário (Tabela 5) permite maior amplitude de negociação do boi magro e maiores possibilidades de travas de arroba para garantir a rentabilidade e o aumento da lucratividade. Em um cenário positivo de arroba como vem demonstrando o mercado futuro na B3, o aumento na

rentabilidade do sistema ocorre de forma expressiva (Tabela 6), garantindo boas margens de lucro para este ano.

Dessa forma, conclui-se que é de extrema importância ter informações corretas sobre a operação, para que se possa avaliar a real rentabilidade, realizar o planejamento estratégico com base nos cenários de mercado e utilizar tecnologias nutricionais para diluir os custos com produtividade.

- TABELA 5 -

LUCRO COM A INCLUSÃO DO FOSBOVI CONFINAMENTO CRINA® HY-D® NA DIETA DOS ANIMAIS

		GDC 1,050		Dias 100		Boi Magro sem ágio 13,0 @			
Diária Alimentar		R\$ 18,02							
Custo@Prod. Médio		R\$ 216,18							
13,0 Boi Magro @		R\$ 320	R\$ 325	R\$ 330	R\$ 335	R\$ 340	R\$ 345	R\$ 350	R\$ 355
Venda Boi Gordo R\$ @	280	12	-53	-118	-183	-248	-313	-378	-443
	290	225	160	95	30	-35	-100	-165	-230
	300	439	374	309	244	179	114	49	-16
	310	652	587	522	457	392	327	262	197
	320	865	800	735	670	605	540	475	410
	330	1.079	1.014	949	884	819	754	689	624
	340	1.292	1.227	1.162	1.097	1.032	967	902	837
	350	1.505	1.440	1.375	1.310	1.245	1.180	1.115	1.050

- TABELA 6 -

IMPACTO NA RENTABILIDADE COM O USO E TECNOLOGIA NUTRICIONAL ADITIVOS UTILIZADOS: CRINA® + RUMISTAR™ + HY-D®

		GDC 1,050		Dias 100		Boi Magro sem ágio 13,0 @			
		Fosbovi Confinamento Crina Hyd							
Diária Alimentar		R\$ 18,02							
Custo@Prod. Médio		R\$ 216,18							
13,0 Boi Magro @		R\$ 320	R\$ 325	R\$ 330	R\$ 335	R\$ 340	R\$ 345	R\$ 350	R\$ 355
Venda Boi Gordo R\$ @	280	0,2%	-0,9%	-1,9%	-3,0%	-4,0%	-5,0%	-6,0%	-6,9%
	290	3,8%	2,7%	1,6%	0,5%	-0,6%	-1,6%	-2,6%	-3,6%
	300	7,4%	6,2%	5,1%	4,0%	2,9%	1,8%	0,8%	-0,3%
	310	10,9%	9,7%	8,6%	7,4%	6,3%	5,2%	4,1%	3,1%
	320	14,5%	13,3%	12,1%	10,9%	9,7%	8,6%	7,5%	6,4%
	330	18,1%	16,8%	15,6%	14,4%	13,2%	12,0%	10,8%	9,7%
	340	21,7%	20,4%	19,1%	17,8%	16,6%	15,4%	14,2%	13,0%
	350	25,2%	23,9%	22,6%	21,3%	20,0%	18,8%	17,6%	16,4%

Se tem Fosbovi Confinamento, tem 1@ a mais.



Se tem Fosbovi® Confinamento, tem uma linha completa de produtos para confinamento. Tem soluções que melhoram a eficiência alimentar do animal e que resultam em alto desempenho, maior ganho de peso e acabamento de carcaça. Tem as tecnologias CRINA® e RumiStar™. Tem produtividade e lucratividade.

Tortuga®, uma marca DSM. Se tem Tortuga®, tem futuro.



SUPLEMENTAÇÃO ESTRATÉGICA PARA BOVINOS DE CORTE A PASTO

Lucas de Oliveira

Gerente de Categoria de Gado de Corte DSM

Segundo o IBGE, o Brasil abateu, com alguma inspeção sanitária, aproximadamente 30 milhões de cabeças em 2020. Se considerarmos os dados do Censo de Confinamento da DSM, desses animais, cerca de seis milhões foram confinados exclusivamente, representando cerca de 6%. Ou seja, 94% dos animais abatidos no País foram terminados em sistemas de pastagens. Se considerarmos as arrobas produzidas em pastagens sabendo que, na média, os animais entram no confinamento já com cerca de 400 kg,

mais de 98% das arrobas produzidas no Brasil são em sistemas de pastagens.

É exatamente por isso, caro leitor, que quando falamos em produção de bovinos de corte, temos que falar em pastagens. Já pensou nisso? Infelizmente, a maioria dos pecuaristas não se atenta para a grande importância desse tema e acaba tendo modelos de produção apenas extrativistas. Todo sistema de produção de bovinos em

pastagens, onde não há reposição de nutrientes no solo, é um modelo extrativista. Essa reposição deve vir de nutrientes externos, sendo eles químicos (ureia, supersimples, cloreto de potássio etc.) ou orgânicos (esterços de forma geral e restos de culturas diversas).

Nesse ponto, é importante notar que, quando fazemos a suplementação correta dos bovinos, estamos de alguma forma inserindo nutrientes no sistema, ou mesmo evitando uma retirada mais severa por parte dos animais. Isso acontece porque, com as fezes e urinas feitas ao longo dos campos de pastejo, são devolvidos alguns nutrientes. E também, ao se evitar carências nos animais, inibe-se um quadro clínico de apetite depravado.

E a suplementação é realmente necessária? Na Figura 1, apresentamos o Mapa de Fertilidade dos Solos Brasileiros. Reparem que, de forma geral, os solos são de baixa, muito baixa fertilidade, e isso se reflete conseqüentemente na qualidade das pastagens. Vários trabalhos mostram grandes deficiências minerais nas pastagens. Outro ponto importante é que, mesmo quando há o elemento mineral, muitas vezes ele está em uma forma indisponível para aproveitamento pelo animal, sendo excretado totalmente pelas fezes, sem absorção.

FIGURA 1

Mapa de Fertilidade dos Solos Brasileiros:

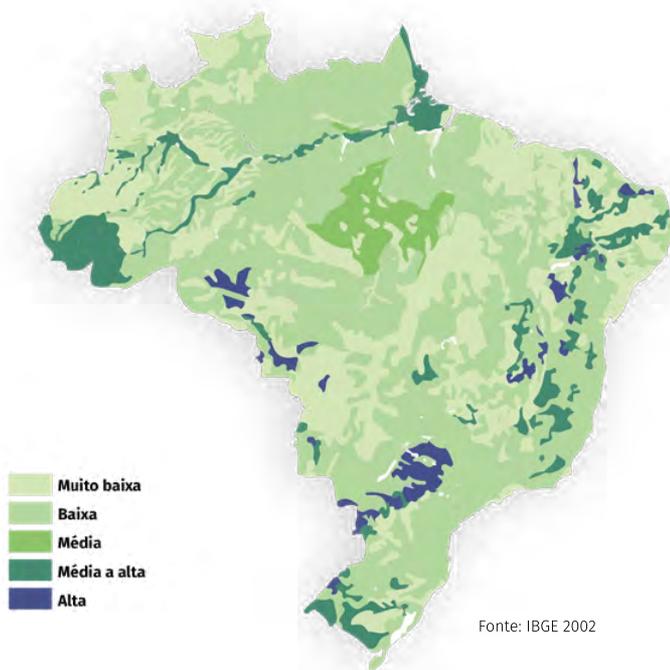
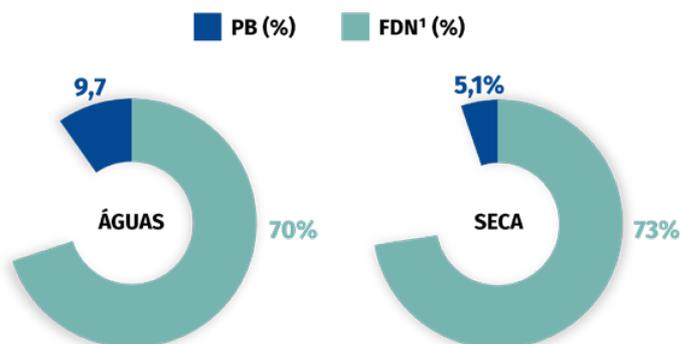


TABELA 1

Composição bromatológica média de pasto Brachiaria em diferentes períodos de coleta durante o ano:



Amostras obtidas via pastejo simulado e extrusa esofágica: ¹Fibra em Detergente Neutro (%MS)
Fonte: Adaptado de Paulino et al (2002)

No inverno, período seco na maioria do País, o quadro se agrava ainda mais, pois, além da deficiência de minerais que ocorre na época de chuvas, as pastagens começam a apresentar outros problemas. Faltou água e, por instinto de sobrevivência, a planta tende a começar o processo de maturação para produção de sementes. Neste processo, ela diminui a relação folha:haste, aumenta a quantidade de fibras e alonga os caules. A falta de água faz com que a planta seque e perca, principalmente, proteína. Junto com a falta de água deste período, há a queda das temperaturas, o que piora ainda mais o quadro. Plantas tropicais, a maioria das que temos no Brasil, cessam totalmente o crescimento em temperaturas abaixo de 15 °C.

O excesso de fibras, a baixa qualidade e a diminuição da oferta de massa de pastagens são o resultado desse período tão difícil que acontece todo ano. Resumindo, o animal come menos, há uma pastagem de pior qualidade. Exatamente por isso, animais que não recebem nenhum tipo de suplementação tendem a perder peso durante o inverno.

Na Tabela 1, apresentamos os dados de análises bromatológicas obtidos em Brachiaria nas épocas das águas e da seca. Reparem que a proteína bruta cai para quase a metade e há um aumento da fibra, representado pela FDN (Fibra em Detergente Neutro).



Para evitar tudo isso, já estão à disposição dos pecuaristas várias tecnologias para a suplementação de bovinos de corte em pastagens, começando com a suplementação mineral, principalmente para o período das águas, e indo até os sistemas chamados de TIP (Terminação Intensiva a Pasto), em que os animais recebem concentrados que fecham praticamente toda a dieta deles – consumo de 2% do peso vivo.

Para saber quando e qual suplementação deve ser adotada, e o momento certo para as mudanças, o acompanhamento das pastagens e dos animais é fundamental. Quando os pastos perdem aquele verde vivo, começam a alongar os caules e a emitir os pendões, está na hora da mudança. Pastagens constantes dos animais ajudam a monitorar os GMDs (Ganhos Médios Diários) e corrigir logo perdas de desempenho.

O monitoramento dos animais também pode ser feito através da análise das fezes. A simples observação das fezes bovinas nos dá muitas informações. É como se o animal falasse com a gente! Aspecto normal é pastoso, em forma de “vulcãozinho”, como dizemos no campo. Aparências aneladas, secas, com fibras, indicam problemas. Por exemplo, baixa proteína na dieta significa que os animais estão comendo pastagens secas ou maduras típicas do inverno, principal motivo deste problema. Na Figura 2, ilustramos o bolo fecal ideal (A) e o indesejado (B).

O tipo de suplemento a ser escolhido depende de vários fatores, sendo eles:

1. Quantidade e qualidade da massa de forragem disponível – Quanto pior a qualidade e menor a quantidade, maior será a necessidade de suporte, de suplementação. A exemplo, em condições de boa oferta de massa, podemos indicar um proteinado, com consumos de 0,1% do peso vivo do animal – na prática, entre 300 e 500 g por animal por dia. Para condições de qualidade pior, recomenda-se o uso de suplementos proteico-energéticos para consumos entre 0,2 e 0,6% do peso vivo animal, o que, na prática, fica entre 0,5 e 2 kg por animal por dia.

2. Metas de desempenho – Quanto maior o objetivo de GMD (Ganho Médio Diário), maior será o nível de suplementação. Por exemplo, quando há boa disponibilidade de massa e precisamos apenas garantir a manutenção do escore de uma

determinada vacada, podemos trabalhar com suplementos ureados. Já quando precisamos de desempenhos acima de 0,600 kg para recria de machos no período de inverno, mesmo com boa quantidade de massa, o ideal é trabalhar com suplementos proteico-energéticos.

3. Custo do animal e dos insumos na fazenda – A busca pelo resultado econômico deve sempre nortear as decisões. Os custos dos insumos e da aquisição dos animais, aliados às perspectivas de venda, são fatores que influenciam muito na escolha da estratégia a ser adotada.

4. Infraestrutura – Quantidade de cochos, bebedouros e cercas devem ser compatíveis com a estratégia adotada. Não adianta querer fazer um semiconfinamento se a fazenda só possui infraestrutura, quantidade de cochos, para a utilização de suplementação mineral. Para cada tipo de suplementação, temos uma correta linha de cochos e áreas de manejo que precisam ser adotadas.

5. Equipe – Muitas estratégias de suplementação falham na execução. A equipe bem treinada e comprometida com o resultado é fundamental, pois falhas no abastecimento causam muitos prejuízos, que podem ser diretos, com a morte de animais mal adaptados, ou indiretos, com perda de desempenho por estresse de cochos vazios e brigas.

FIGURA 2

Fezes pastosas, em formato de “vulcãozinho”, ideal (A); Fezes secas, aneladas e com fibras não digeridas aparentes (B).



Se tem Fosbovi[®], tem produtividade em todas as fases da criação.



Se tem Fosbovi[®], tem produtos para todas as categorias de bovinos de corte. Tem soluções estratégicas para as fases de cria, recria e engorda. Tem os Minerais Tortuga que potencializam os resultados e geram rentabilidade e lucro para o pecuarista.

Tortuga[®], uma marca DSM. Se tem Tortuga[®], tem futuro.



DE OLHO NO FUTURO DA ATIVIDADE LEITEIRA

Diego Airton Magro

Gerente Técnico Regional de Bovinos de Leite DSM

Com 53 anos de atividade e registrando faturamento de aproximadamente R\$ 2 bilhões em 2020, a Copêrdia – Cooperativa de Produção e Consumo Concórdia cresceu e se transformou. Atualmente, é uma das maiores fornecedoras de matéria-prima ao Sistema Aurora e produz em grande escala suínos, leite e aves.

Além de operações próprias, tem participação de capital na Aurora Alimentos, na Federação das Cooperativas Agropecuárias de Santa Catarina (Fecoagro), na Geradora e Fornecedor de Insumos (Mauê S/A) e no Sistema Cooperativo de Crédito. Presente em 53 municípios nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Mato Grosso, seja com

filiais ou associados, a Copérdia possui uma rede de lojas agropecuárias, supermercados, unidades armazenadoras, fábricas de rações, postos de combustíveis, postos de recebimento de leite, central de distribuição e Usina de Tratamento de Madeira. Presta, ainda, assistência técnica e médico-veterinária, atua na compra da produção e venda de insumos e mercadorias.

De 2012 para cá, o número de associados praticamente dobrou, passando de 9.193 para mais de 16 mil atualmente. E seu quadro de colaboradores soma cerca de 1.300 pessoas.

MAIS DE MEIO SÉCULO DE ATIVIDADES

Em sua primeira década de funcionamento, o cultivo de grãos era a principal atividade agrícola da Copérdia. Na década de 80, mais independente das atividades da agroindústria privada, a cooperativa se mostrou uma alternativa para fomentar a produção de suínos e aves, além de se tornar uma balizadora de preços. Foi também nesta mesma década que a Copérdia começou a fomentar o crescimento da produção de leite e se associou à Aurora, fortalecendo a suinocultura e a fábrica de ração. Em 2013, a empresa expandiu os negócios, incorporando a Coperio, tornando-se a segunda maior cooperativa do ramo agropecuário de Santa Catarina.

O desafio do atual presidente, Vanduir Martini, é liderar a equipe que trabalha para se aproximar cada vez mais do produtor, dando a ele as condições para gerenciar o próprio negócio, além de levar tecnologia e qualidade de vida ao campo.

DE OLHO NO FUTURO DA ATIVIDADE LEITEIRA

Com mais de mil famílias produtoras de leite, cerca de 12 milhões de litros de leite por mês e média de 400 mil litros/dia registrados por seus associados, a Copérdia dispõe de um modelo competitivo e autossustentável de produção.

A cooperativa aprimorou o processo a partir do esforço desenvolvido entre produtores e todo o time da assistência técnica, mudando o conceito de produção. Os resultados foram o aumento nos volumes de leite produzidos diariamente, a melhoria na qualidade do leite e maior eficiência na gestão.

Entre os projetos desenvolvidos pela Copérdia, destaca-se o Leite Mais, que consiste no confinamento total de vacas em lactação, oferecendo a estrutura adequada para alcançar altos

níveis de eficiência. O programa tem como pilares: bem-estar animal, reprodução, nutrição, saúde animal, gestão da granja, aumento de renda, humanização da mão de obra, proteção ambiental, sucessão e qualidade de vida. Com um total de 1.034 vacas alojadas em 21 propriedades, o programa registrou aumento de 47,3% na produção de leite e redução de 28% na contagem de células somáticas.

Outro programa, o MGA – Modelo Genético Aurora, tem como objetivo a melhoria da composição do leite por meio da genética. A partir do surgimento do MGA, foi possível adquirir uma melhoria genética. Foram corrigidos problemas de ubre, patas, pernas e doenças genéticas. Já o Projeto Silagem Mais visa a disseminar novas tecnologias na produção de silagem, do plantio ao cocho.

“A pecuária leiteira vem passando por constantes transformações, principalmente nas áreas de produção e qualidade do leite, nutrição, reprodução, ambiência e bem-

...



COPÉRDIA EM NÚMEROS

+16.000 cooperados

+1.300 colaboradores

+200 municípios de atuação

+250 milhões de litros de leite

+170 mil leitões

+200 mil toneladas de grãos



estar animal, planejamento forrageiro, adubação e fertilidade do solo, bem como na sucessão familiar. E a Copêrdia, preocupada com essa ‘chuva’ de informações, vem trabalhando arduamente para levar até o produtor informações confiáveis, claras e objetivas, para juntos, produtor e cooperativa, tomarem as melhores e as mais assertivas decisões em relação ao futuro da atividade leiteira na fazenda”, informa Rasiel Resteletto, nutricionista de Ruminantes da Copêrdia.

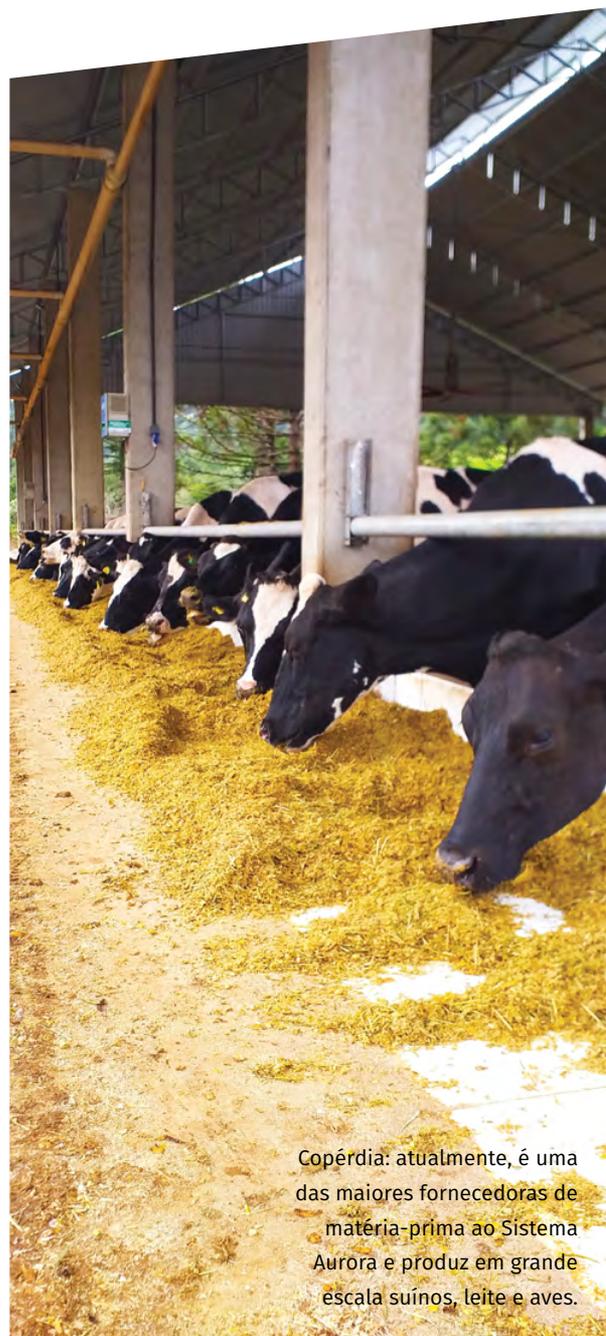
Segundo ele, as fazendas que não estão preocupadas em acompanhar as transformações que a atividade leiteira vem enfrentando, bem como fornecer ao mercado consumidor um produto seguro, com qualidade e que atenda às expectativas do seu cliente, correm grande risco de serem excluídas do mercado. “Neste aspecto, a Copêrdia está preocupada em sempre se antecipar a este tipo de problema, para evitar que os produtores acabem abandonando a atividade”, ressalta.

Nessa caminhada em direção à excelência da atividade, a Copêrdia conta com a DSM e os Minerais Tortuga. “Temos uma parceira forte e duradoura e isso só acontece quando é bom para todos os envolvidos. A Copêrdia tem a DSM como uma forte parceira por inúmeros motivos, contudo, o que faz toda a diferença é sentir na empresa parceira um time, que traz confiança e entrega. Que veste a camisa Copêrdia em todas as ocasiões e que está sendo justa nas negociações, além de trazer bons resultados para os cooperados e a cooperativa, buscando sempre trazer inovações e tecnologias que irão gerar bons frutos”, elogia Rasiel Restelatto.

“A Copêrdia é um parceiro estratégico da nossa companhia, com presença em mais de 200 municípios, possibilitando, assim, a comercialização dos produtos da Tortuga, uma marca DSM, unidos pelos serviços técnicos e pela sua parceria com o produtor rural. Sem dúvidas, a Copêrdia possui no seu DNA o desenvolvimento rural, e isso é fantástico!”, destaca Mateus y Castro da Silva, Account Manager DSM/Fecoagro.

“Preparar-se para o futuro é uma tarefa difícil, mas extremamente necessária, principalmente por tudo o que o agronegócio vem passando. A Copêrdia busca primeiramente se conhecer, saber onde está e aonde quer chegar. Para que isso aconteça, ela precisa de pessoas que acreditem e que fazem a diferença todos os dias. Para a Copêrdia, seu capital mais

valioso são as pessoas (cooperados, colaboradores, clientes, parceiros). São elas que irão fazer com que a Copêrdia sempre esteja preparada para o futuro”, finaliza Rasiel Resteletto, nutricionista de Ruminantes da Copêrdia.



Copêrdia: atualmente, é uma das maiores fornecedoras de matéria-prima ao Sistema Aurora e produz em grande escala suínos, leite e aves.

Proteja seu rebanho e melhore a reprodução



Conheça Feproxi™

O produto que impulsiona os índices reprodutivos do seu rebanho e aumenta seu lucro.

A solução da marca Tortuga® para melhor reprodução!

Feproxi™ atua no balanço oxidativo nas células das vacas, reduzindo os efeitos negativos dos radicais livres, promovendo saúde, além de melhorar a qualidade dos oócitos e os níveis de hormônios envolvidos na reprodução. Confira os benefícios:



NOVO!



MAIOR TAXA E MANUTENÇÃO DE PREENHEZ



REDUÇÃO DE INTERVALO DE PARTOS E RETORNO AO CIO



MELHOR QUALIDADE DE COLOSTRO



MENOR USO DE PROTOCOLOS HORMONAIIS E DOSES DE SÊMEN



MELHORES ÍNDICES NA 1ª IATF

ROVIMIX®
β Carotene

TECNOLOGIA ÚNICA E EXCLUSIVA DSM

Entre em contato com nossa equipe e saiba mais.
0800 110 6262 | www.tortuga.com.br

[f /tortugadsm](https://www.facebook.com/tortugadsm) [@tortuga.dsm](https://www.instagram.com/tortuga.dsm) [/TortugaDSM](https://www.youtube.com/TortugaDSM)



Uma marca 



IMPORTÂNCIA DA FIBRA NA ALIMENTAÇÃO DE EQUINOS

João Fernando F. dos S. Carvalho

Supervisor Técnico Comercial da DSM

Na sociedade moderna, o cavalo ainda ocupa um papel de destaque, sendo utilizado em atividades rurais, no esporte, lazer e em alguns serviços públicos, como o policiamento montado. A utilização e a manutenção destes animais próximo aos grandes centros urbanos, geralmente com limitação de espaço para pastagens, fez com que o cavalo passasse a ser estabulado e alimentado de forma diferente daquela observada em seu estado natural, a qual é composta principalmente por gramíneas e alimentos fibrosos (FLEURANCE et al., 2001).

É importante lembrarmos que os cavalos são animais herbívoros, ou seja, sua base alimentar é composta basicamente de vegetais, que chamamos de volumosos em uma linguagem mais popular.

Apesar do porte da grande maioria das raças, o estômago dos cavalos é relativamente pequeno em comparação com os demais órgãos que compõem o seu aparelho digestivo, com uma capacidade máxima de 15 a 18 litros (aproximadamente 10% do trato digestivo), podendo aumentar ligeiramente,

dependendo dos componentes da dieta. Dessa forma, o cavalo precisa esvaziar seu estômago de seis a oito vezes por dia (WOLTER, 1975), para que possa conseguir ingerir sua demanda diária de alimento.

O intestino delgado do equino possui um comprimento de aproximadamente 21 metros (FRAPE, 1992), correspondendo a cerca de 30% do trato digestivo (CUNHA, 1991). Desta maneira, a digesta flui pelo intestino delgado a uma velocidade de 30 cm/min, permanecendo, em média, de duas a três horas. Nesta parte do trato digestivo ocorrem a digestão e a absorção das gorduras e dos carboidratos não estruturais (CNE) da dieta.

Nos equinos, cerca de 70% a 95% do conteúdo celular são digeridos no intestino delgado, enquanto o intestino grosso é responsável pela digestão dos constituintes de parede celular (MARTIN-ROSSET e DULPHY, 1987).

O intestino grosso do equino compreende cerca de 60% a 62% do trato digestório e a digesta permanece em torno de 24 horas. Neste tempo, pode ocorrer variação, a depender da forma e da composição da dieta. Grandes quantidades de volumosos, com alto teor de fibra, permanecem mais tempo, enquanto alimentos concentrados têm seu tempo diminuído.

O aporte de fibras em quantidades corretas é importante para que o equino mantenha uma fermentação microbiana adequada, sendo indispensável para o funcionamento do intestino (PRIMIANO, 2010). Além disso, os microrganismos que

realizam a digestão das fibras da dieta buscam transformá-la em nutrientes energéticos e vitaminas. Assim, sugere-se a utilização de dietas baseadas em volumosos de boa qualidade e a inclusão de fontes de fibra com alta disponibilidade de energia (KIENZLE et al.,2002).

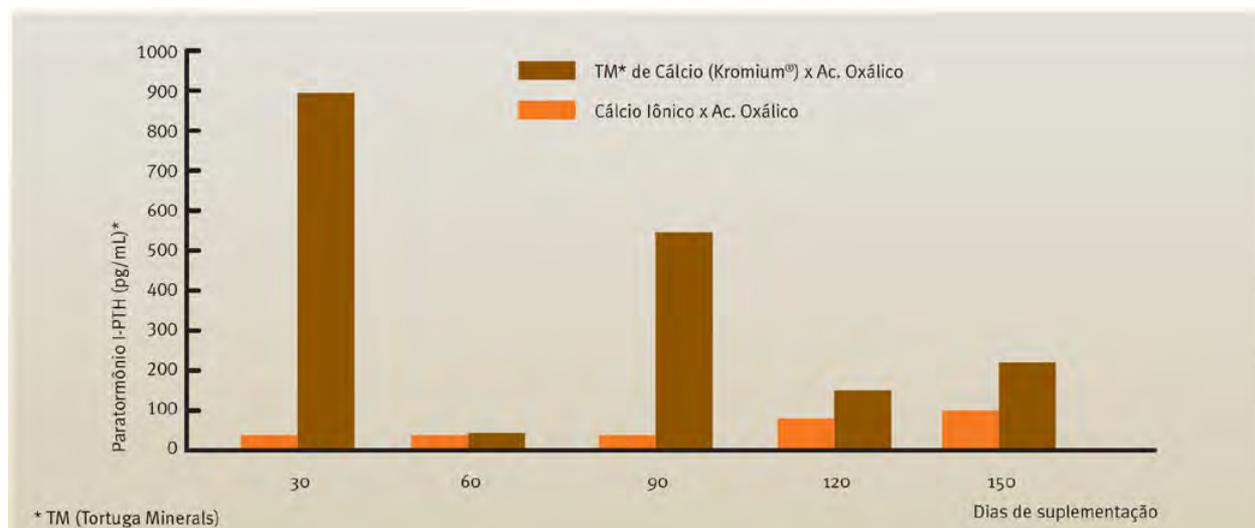
Uma alternativa para aumentar a energia de uma dieta é realizar a associação entre a fonte de fibra de fermentação rápida e carboidratos solúveis. Dessa forma, a geração de energia através do aproveitamento da fibra será favorecida.

Também é fundamental ter em mente que as fibras facilitam a locomoção dos alimentos dentro de todo o aparelho digestivo dos cavalos. Elas, geralmente, são provenientes de volumosos não triturados em pequenas porções. E devem ser ministradas em sua forma mais natural possível.

Também as fibras indigestíveis, que os animais acabam ingerindo, são importantes. Elas favorecem o movimento de alças intestinais (o que chamamos de peristaltismo), e isso contribui muito para evitar indigestões e autointoxicações.

A falta de volumoso na dieta poderá levar, ainda, à ineficiência na mastigação, ocasionando as pontas dentárias (DIXON et al, 2011). Em virtude dessa dificuldade para a mastigação, poderá ocorrer redução na produção de saliva, trazendo como consequência fermentações excessivas no estômago. Além disso, os animais estabulados precisam do alimento fibroso à vontade, pois, se a ocupação e a saciação forem insuficientes, esses animais poderão desenvolver comportamentos

••



Minerais orgânicos na prevenção de hiperparatireoidismo nutricional secundário em equinos (Wajnsztein, H; Gobesso, A.A.O.; 2010)

anormais, chamados de estereotípias, como morder o cocho ou a porta da baía, lamber paredes, engolir ar (aerofagia), ou podem também passar a ingerir fezes e/ou a cama da baía.

A menor atividade dos microrganismos intestinais quando a dieta é pobre em fibras pode, ainda, favorecer o aparecimento de deficiências nutricionais, pois esses microrganismos são responsáveis pela produção das vitaminas do complexo B. Essa deficiência pode se manifestar por redução de apetite e indisposição para o trabalho.

Manter-se comendo constantemente também é um fator de tranquilidade para os cavalos. É aí que as fibras são importantes. Elas elevam o tempo de duração da ingestão e da digestão dos alimentos, o que permite que a integridade dos animais se mantenha constante.

Para a escolha de uma boa fonte de volumoso para equinos, devemos levar alguns pontos em consideração, como o tipo de crescimento (quando da formação de piquetes para pastejo direto), palatabilidade, relação cálcio x oxalato, elevada produção de matéria seca/hectare, resistência ao pisoteio, fácil adaptação às condições climáticas etc.

É importante salientar a relação cálcio x oxalato, porque, em regra geral, as gramíneas tropicais apresentam alto nível de oxalato, o qual se liga ao cálcio, impedindo a absorção desse mineral pelos equinos. O oxalato, uma vez ingerido pelos equinos, liga-se ao Ca no intestino delgado, formando um composto insolúvel denominado oxalato de cálcio, tornando o Ca indisponível para os animais. Assim sendo, para manter a relação fisiológica normal (2:1) entre o Ca e o P, o animal, por meio do paratormônio, começa a retirar o Ca dos ossos e a lançá-lo na corrente sanguínea, provocando distúrbios na formação óssea, comumente conhecido como osteodistrofias. A mais notória é o hiperparatireoidismo nutricional secundário, chamado também de osteodistrofia fibrosa ou “cara inchada” (SWARTZMAN et al., 1978).

Uma maneira de prevenir a cara inchada é realizar a suplementação dos animais com fontes de cálcio de alta biodisponibilidade (fração absorvida e retida pelo organismo), e a linha Kromium da DSM é a única no mercado com o cálcio na forma de TM® (Tortuga Minerals), complexado organicamente, que possui elevado aproveitamento pelos equinos. O cálcio orgânico não permite que a molécula de oxalato se ligue a ele (devida a sua alta complexidade), ficando, assim, disponível para o organismo animal, e prevenindo ainda a

cara inchada (osteodistrofia fibrosa) em animais que consomem forragens com alto nível de oxalato.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABCCMM - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS CRIADORES DO CAVALO MANGALARGA MARCHADOR. Disponível em: <http://www.abccmm.org.br/leitura?id=10405>. Acesso em Maio 2021.a CUNHA, T. J. Horse feeding and nutrition. London: Academy Press, Inc. 2nd edition, 1991, 445p.

DIXON, P. M.; Disorders of development and eruption of the teeth and developmental craniofacial abnormalities. In: EASLEY, J; DIXON, P.M; SCHUMACHER J. Equine Dentistry. Third edition, Elsevier, 2011. p.111

FLEURANCE, G.; DUNCAN, P; MALLEVAUD, B. Daily intake and the selection of feeding sites by horses in heterogeneous wet grasslands. Animal Research, v. 50, n. 2, p. 149-156, 2001.

FRAPE, D.L. Nutrición y alimentación del caballo. Zaragoza : Editorial Acribia, 1992. 404p.

KIENZLE, E.; FEHRLE, S.; OPITZ, B. Interactions between the apparent energy and nutrient digestibilities of a concentrate mixture and roughages in horses. Journal of Nutrition, v.132, p.1778S-1780S, 2002.

MARTIN-ROSSET, W.; DULPHY, J.P. Digestibility interactions between forages and concentrates in horses: influence of feeding level - comparison with sheep. Livestock Production Science, v.17, p.263-276, 1987.

PRIMIANO, F. M. Manejo e nutrição de cavalo atleta. Revista Cães e Gatos, Pet food, n. 11, p16-18, 2010

SWARTZMAN, M.S.; HINTZ, H.F.; SCHRYVER, H.F. Inhibition of calcium absorption in ponies fed diets containing oxalic acid. American Journal of Veterinary Research, Schaumburg, v.39, n.10, p.1621-1623, 1978.

WOLTER, R. Alimentación del caballo. 2 ed Zaragoza, Espanha, Editorial Acribia, 1975. 172p.

WAJNSZTEJN, Henry; GOBESSO, Alexandre Augusto de Oliveira. Minerais orgânicos na prevenção hiperparatireoidismo nutricional secundário em equinos. 2010.Universidade de São Paulo, Pirassununga, 2010.

**Se tem
Kromium[®],
tem cavalos
de alta
performance.**



Se tem Kromium[®], tem animais saudáveis e prontos para o trabalho. Tem Minerais Tortuga que auxiliam na prevenção de doenças, potencializam o desempenho e promovem a recuperação rápida do animal após atividade física. Tem melhora da performance. Tem paixão pela criação.

Tortuga[®], uma marca DSM. Se tem Tortuga[®], tem futuro.



FAMÍLIA LEDUR: VOCAÇÃO PARA A PECUÁRIA LEITEIRA COM 60 ANOS DE HISTÓRIA

Frederico Trindade

Supervisor Técnico Comercial da DSM

Engenheira-agrônoma formada pela Universidade Federal de Santa Maria, aos 26 anos, Nívea Ledur tem o perfil atual da juventude no meio rural. À frente da atividade leiteira na propriedade da Família Ledur, em Cerro Largo, interior do Rio Grande do Sul, a jovem morou fora para

estudar, mas sempre teve como intuito voltar para casa e seguir na lida da fazenda. É o que também deseja seu irmão, José Eduardo Ledur, que, aos 16 anos, está no Ensino Médio, mas que sonha em cursar Medicina Veterinária para seguir os negócios ao lado de Nívea.

Mesmo sendo responsável pela atividade leiteira, Nívea faz questão de afirmar que todas as decisões são compartilhadas. Após voltar para casa, a primeira ação em conjunto com a família foi confinar os animais no sistema Compost Barn. Hoje, a propriedade possui 100 vacas, das quais 80 em lactação. E o próximo projeto é construir um outro galpão para alojar mais 100 animais e dobrar o rebanho da propriedade.

“Atualmente, com toda a tecnologia disponível para a produção de leite, tudo ficou muito mais fácil. Mas gostar do que se faz é fundamental para estar com um sorriso no rosto todos os dias e enfrentar as três ordenhas diárias”, fala a jovem Nívea, que tem, ainda, a companhia do noivo Diego, que é responsável pelo trato dos animais.

PARCERIAS

A família Ledur comercializa toda a sua produção, tanto de grãos quanto de leite, na COOPEROQUE – Cooperativa Agrícola Mista São Roque, de Salvador das Missões (RS). “Ter uma cooperativa dando este suporte aos agricultores associados é fundamental para a condução dos negócios”, afirma Nívea, que também destaca a importância da parceria com a DSM, iniciada em 2017.

“A equipe técnica da Tortuga esteve ao nosso lado na transição de sistema de semiconfinado para confinado. E essa parceria é fundamental para o ajuste e o equilíbrio nutricional do nosso rebanho”, conta a produtora.

Para as vacas em lactação, a propriedade utiliza o Bovigold® CRINA®, produto que possui a tecnologia dos óleos essenciais, dos minerais orgânicos, e níveis ótimos de vitamina (OVN). E o uso das tecnologias da DSM para o pré-parto, junto a uma dieta ajustada, reduziu drasticamente na propriedade as doenças de transição, como hipocalcemia clínica, retenção de placenta e deslocamento de abomaso. Atualmente, a propriedade produz 3.000 litros/dia em três ordenhas diárias.

NOVA GERAÇÃO

Os jovens Nívea e José Eduardo já são a terceira geração da família Ledur na pecuária leiteira, principal atividade da propriedade há mais de 60 anos. O processo sucessório teve início com seus avós, José Sertinino e Ana Ledur, e, depois, com os pais, Blásio e Nilse Ledur, que passaram o comando para Nívea e, futuramente, a José Eduardo. “Quando fui para

a faculdade, meu avô sempre esteve ao meu lado, dando total apoio para eu voltar e trabalhar em casa. Em uma de nossas conversas, ele disse para eu sempre estudar, mas seguir tocando os negócios da família”, conta emocionada sobre uma das últimas lembranças que tem de seu avô, falecido em 2012.

“A confiança que eu tive do meu pai para tocar os negócios há 35 anos é a mesma confiança que passo para os meus filhos, Nívea e José, e a emoção é muito grande de ver isso ocorrendo”, pontua Blásio Ledur, acrescentando que a propriedade evoluiu muito nos últimos anos devido ao interesse dos dois jovens e por eles realmente gostarem do que fazem. “Saber que os filhos querem continuar na atividade é a maior emoção para um pai. E que isso possa se suceder nas próximas gerações”, espera o patriarca da família Ledur.



Blásio e Nilse Ledur passaram o comando para Nívea e, futuramente, a José Eduardo.

TORTUGA®

Uma marca  **DSM**

TORTUGA®
Uma marca 

Lista de Produtos



Linha Bovigold®
Mais qualidade e
quantidade de leite



**CLIQUE E NEGOCIE
AGORA**



DSM E COOPERCITRUS NA JORNADA DO AGRO

Mylene Abud



Em 2020, o evento digital teve o mesmo formato físico da feira presencial, com estandes e os participantes andando pelas ruas. Para este ano, resolvemos fazer uma experiência totalmente diferente, colocando o produtor no centro da proposta, e não o estande. Os visitantes puderam percorrer 12 jornadas, com foco no seu trabalho.



Como parte das atividades conjuntas de uma parceria sólida que se iniciou há mais de duas décadas, a DSM levou os Minerais Tortuga e todo o seu portfólio de soluções de nutrição animal de precisão para a CooperCitrus Expo Digital 2021, de 19 a 30 de julho. Versão virtual da tradicional FEACOOOP – Feira de Agronegócios CooperCitrus, realizada anualmente desde 2000, a agora denominada CooperCitrus Expo Digital proporcionou aos visitantes – associados da cooperativa, produtores e



Fernando Degobbi,
CEO da CooperCitrus.

público em geral – uma experiência totalmente interativa, através de 12 jornadas temáticas, por culturas como café, cana-de-açúcar, citros, milho e pecuária.

Ao optar pela jornada com o tema mais relevantes para o seu negócio, o produtor pôde conferir as fases da produção, os problemas e as soluções disponíveis. Os especialistas, que nas feiras presenciais ficavam em salas específicas, nesse ano, foram levados ao campo na forma de 440 avatares, que promoveram visitas guiadas por cultura e por fase, orientando os produtores. No total, foram criados 14 ambientes de trabalho, reunindo 140 expositores, com o objetivo de atingir R\$ 1,3 bilhão em negócios.

“Em 2020, o evento digital teve o mesmo formato físico da feira presencial, com estandes e os participantes andando pelas ruas. Para este ano, resolvemos fazer uma experiência totalmente diferente, colocando o produtor no centro da proposta, e não o estande. Os visitantes puderam percorrer 12 jornadas, com foco no seu trabalho”, explicou Fernando Degobbi, CEO da Coopercitrus. “Outro grande diferencial dessa experiência digital é o produtor escolher acessar a jornada que quiser, na hora que preferir. Nós tiramos os especialistas das salas e levamos para o campo. É direto ao ponto”, conta, acrescentando que os 5.000 conteúdos ficarão disponíveis para acesso durante um ano.

“De maneira fácil e rápida, o visitante pôde reciclar seus conhecimentos, aprender novas técnicas, solucionar problemas e, de quebra, ainda aproveitar condições comerciais atrativas em todos os segmentos”, pontuou o superintendente de Tecnologia Agrícola da Coopercitrus, Marcelo Bassi.

JORNADA DA PECUÁRIA

Durante a Coopercitrus Expo Digital 2021, a Jornada da Pecuária ofereceu aos visitantes a possibilidade de navegar entre os seguintes itens: Planejamento, Formação de pasto, Manejo do pasto, Reserva alimentar, Nutrição de não ruminantes, Nutrição de bovinos corte, Nutrição de bovino leite e Saúde animal.

“O crescimento da atividade pecuária entre os associados da Coopercitrus tem sido um movimento constante”, constata o CEO da Coopercitrus, Fernando Degobbi. “Atualmente, 9.800 cooperados se dedicam à pecuária como primeira ou segunda atividade.”

“Atendemos com nossos produtos a mais de 5.200 cooperados da Coopercitrus. Também fornecemos o Fosbovi Confinamento Industrial Crina para uma parte das rações próprias da cooperativa”, fala Luiz Veronese, Gerente de Contas DSM, reforçando a importância do trabalho conjunto entre as duas empresas.

“A parceria entre a DSM e a Coopercitrus é sólida, vem de mais de duas décadas, e os produtos da Marca Tortuga estão presentes em todas as lojas agropecuárias da cooperativa. E, para a Jornada da Pecuária, levamos três soluções para cada categoria - Gado de Corte, Gado de Leite e Confinamento”, informa Rafael Andrade, gerente de Marketing Canal Revenda e Cooperativa DSM.

Além da Jornada da Pecuária, os produtos da DSM estiveram disponíveis para compra no Shopping Rural da Coopercitrus Expo Digital, que tem o maior acervo de conteúdo técnico agro do País (com 700 vídeos e 1.600 documentos) e é considerada a maior e mais completa feira virtual do setor no Brasil.

“A exposição é um grande evento de inovação e conteúdos técnicos. E não podíamos adiá-la em função da pandemia, porque este é um momento muito esperado pelo produtor, que quer fazer negócios e ficar por dentro das novidades. Em 2020, foram mais de 18.000 pedidos recebidos. E, neste ano, esperamos aumentar esses números”, informa Fernando Degobbi. Segundo ele, mesmo com a previsão do retorno presencial para 2022, o sistema digital com o oferecimento deste grande acervo virtual deverá permanecer.

Para ter acesso ao conteúdo da Coopercitrus Expo Digital, basta entrar em www.coopercitrusexpo.com.br

“

A parceria entre a DSM e a Coopercitrus é sólida, vem de mais de duas décadas, e os produtos da Marca Tortuga estão presentes em todas as lojas agropecuárias da cooperativa. E, para a Jornada da Pecuária, levamos três soluções para cada categoria - Gado de Corte, Gado de Leite, Confinamento e Equinos.

”

COOPERCITRUS

Fundada em 1976 na cidade de Bebedouro, no interior do estado de São Paulo, a Coopercitrus - Cooperativa de Produtores Rurais tem mais de 37 mil cooperados e cerca de 60 unidades de negócios em municípios de São Paulo, Minas Gerais e Goiás.

É atualmente a maior cooperativa paulista e uma das maiores do País no fornecimento de insumos, fertilizantes, sementes, ração animal, produtos veterinários, máquinas, implementos, tratores, irrigação e demais itens



Rafael Andrade, gerente de Marketing
Canal Revenda e Cooperativa DSM.

indispensáveis para a produção agropecuária. Além de prestar suporte técnico, serviços de tecnologia agrícola e soluções de agricultura de precisão.

Conta com concessionárias de máquinas agrícolas, silos de armazenamento de grãos e café, fábrica de ração animal, shoppings rurais, postos de combustível e lojas de conveniência. Tem como propósito oferecer ao produtor rural não só produtos e serviços agrícolas, mas também levar ao campo conhecimento para uma gestão cada vez mais sustentável. ●



FOCO NO CLIENTE E PROPÓSITO

PARA FELIPE SAES, ESTAR À FRENTE DOS COMPLEXOS INDUSTRIAIS DE MAIRINQUE (SP) E PECÉM (CE) É MUITO MAIS QUE UM TRABALHO: É CONTRIBUIR PARA ALIMENTAR O MUNDO

Mylene Abud

Entrar para o time da Tortuga era uma vontade acalentada desde a faculdade por Felipe Saes, diretor Regional de Operações das Fábricas de Mairinque-SP e Pecém-CE. Paulista de Jundiaí, ele estudou Medicina Veterinária na Universidade Estadual de Londrina (UEL) e lá decidiu que não iria trabalhar com cães e gatos, como a maioria dos colegas, mas sim com os animais de produção.

“Quando me formei, comecei a trabalhar com avestruz, na época do boom da criação desse animal no Brasil. Mas o setor era pouco profissionalizado e, como sempre procurei por áreas novas, decidi mudar”, conta ele, que já conhecia um dos carros-chefes da empresa, o Fosbovinho, e resolveu procurar o telefone da Tortuga nas “páginas amarelas” para se apresentar. “E foi assim que entrei para o agro e para a companhia,

em 2004, na antiga Divisão de Vendas (Diven) do oeste de São Paulo, no município de Osvaldo Cruz. Como sempre gostei da área de aves, assumi também o estado do Paraná, depois Santa Catarina e Rio Grande do Sul.”

No setor de vendas São Paulo/Sul, Felipe Saes foi responsável por formatar e treinar a equipe. Passou pela Promotora de Vendas e Assistência Técnica Comercial e, para entender melhor de produtos, propagandas e campanhas, decidiu fazer MBA em Marketing na FGV. Dessa forma, ele abriu caminho para assumir o Marketing de Aves e Suínos da empresa no Brasil e, ainda, ficou responsável por várias seções da revista Noticiário Tortuga. “Na sequência, como tinha um bom conhecimento técnico em nutrição, formulação e produtos, fui convidado a assumir o Controle de Qualidade das fábricas da Tortuga, que, naquela época, eram três: em Mairinque (SP), Pecém (CE) e uma unidade em São Vicente (SP). Todas as fórmulas de produção passavam pela minha mão e eu era responsável por transferi-las da equipe de Desenvolvimento para fórmulas produtivas”, explica.

Em 2013, quando a Tortuga foi incorporada pela DSM, Felipe Saes mudou da gerência da fábrica de São Vicente para a Unidade Industrial de Mairinque, com a função de implantar todo o Controle de Manufatura (indicadores, relatórios, processos padronizados etc.). “Fui o diretor do projeto de excelência operacional, com a responsabilidade de adaptar e implementar todas as boas práticas de manufatura da DSM nas operações da Tortuga”, relembra Felipe Saes que, em seguida, assumiu a operação da Fábrica de Mairinque e, depois, mudou-se para o Ceará com o objetivo de ficar à frente da Fábrica de Pecém.

“Após dois anos, voltei pela terceira vez para Mairinque e, de lá, assumi a operação de toda a cadeia: das duas fábricas e das centrais de distribuição. Com a reorganização dos times, tenho, atualmente, a função de cuidar das duas fábricas – Mairinque e Pecém – e de suprir o negócio de Ruminantes da DSM na América Latina e de algumas plantas de nutrição animal do continente com os Minerais Tortuga produzidos aqui”, conta o executivo.

Comandando diretamente cerca de mil funcionários, entre colaboradores da DSM e terceirizados, Felipe considera como um dos principais desafios do cargo manter a cultura com foco no cliente. “A fábrica tem o propósito de servir os clientes e nós temos o desafio de fazer tudo o que precisa-

“

Nós temos o objetivo de fazer alimento, trabalhamos na cadeia de produção de carne, de leite e de ovos, para alimentar o mundo.

Esse é o nosso propósito.”

mos fazer, prezando pela segurança e saúde desse complexo de colaboradores e o meio ambiente, entregando produtos com qualidade e em quantidade, no tempo certo e com o preço adequado. E isso demanda uma série de disciplinas operacionais”, avalia Felipe Saes.

Com dez unidades processadoras, sendo três plantas de fermentação, duas de reação química e cinco grandes linhas de mistura seca para produto final, a fábrica de Mairinque é a mais completa e complexa da DSM na América Latina. Abriga, ainda, um laboratório de Pesquisa e Desenvolvimento, em que são desenvolvidas todas as moléculas dos Minerais Tortuga, e um Centro de Nutrição Animal (ANC) voltado a soluções tecnológicas aplicadas para nutrição animal.

“Com volume de produção altíssimo em uma indústria ultraintegrada, o planejamento em uma velocidade rápida para garantir o giro de produto e a distribuição em todo Brasil, não é tarefa fácil. Mas, apesar de toda essa demanda e pressão, o centro da fábrica são as pessoas que trabalham aqui. Elas precisam ter um ambiente bom, sentir prazer de vir trabalhar. Afinal, nossa função não é só produzir com segurança e qualidade nossos produtos. Nós temos o objetivo de fazer alimento, trabalhamos na cadeia de produção de carne, de leite e de ovos, para alimentar o mundo. Esse é o nosso propósito”, conceitua.

E, para ele, esses são valores que devem estar presentes em todas as esferas da vida. “Ter cuidado com os colaboradores e com as suas famílias, e propósito no que a gente faz, são dois pilares que considero essenciais”, fala Felipe Saes, que aplica esse conceito na sua rotina, aproveitando cada momento livre para brincar com os filhos. “Fazer coisas em casa, como jogar e andar de patinete com eles, além de um bom churrasco aos finais de semana, têm sido as atividades mais importantes nessa época de pandemia”, afirma.



SUSTENTABILIDADE NA PRODUÇÃO ANIMAL

VERÔNICA LOPES SCHVARTZOID UNE O AMOR AOS ANIMAIS AO DESAFIO DE ALIMENTAR A POPULAÇÃO MUNDIAL COM RESPEITO AO MEIO AMBIENTE

Mylene Abud

A grande afinidade com a Biologia e a curiosidade sobre o funcionamento dos organismos, aliadas ao amor pelos animais, levaram a paulistana Verônica Lopes Schvartzaid, supervisora de Marketing da Categoria Gado de Leite

Ruminantes Brasil da DSM, a estudar Medicina Veterinária. “Concluí minha graduação na Universidade de São Paulo em 2015 e, durante os cinco anos de curso, decidi que gostaria de trabalhar no setor de produção animal e de alimentos,

por entender a responsabilidade do profissional da área de Agrárias na disponibilidade de alimentos para todo o mundo, ainda mais para uma residente em um país como o Brasil. A escassez de alimentos e produção com sustentabilidade era um tema que já me preocupava naquela época”, conta ela que, após morar durante a infância e a adolescência no interior do estado, em Pindamonhangaba, retornou à capital para estudar.

Ainda na faculdade, ela percebeu que tinha uma forte afinidade com a área de leite, que serviu de base para a sua iniciação científica. “Antes de fazer estágio na indústria láctea, eu havia trabalhado em uma empresa de consultoria em agronegócio. Entender as tendências do mercado, as necessidades dos clientes, o desenvolvimento de soluções e as estratégias das empresas eram atividades que despertavam meu interesse e minha dedicação”, fala Verônica, que entrou para a DSM em 2016 como trainee. “Os valores da companhia faziam muito sentido para mim e, até hoje, me inspiram diariamente”.

No marketing, Verônica, que é pós-graduada na área pelo Insper, conseguiu juntar uma atuação direcionada a soluções e estratégias ao mercado com a sua formação em Veterinária e o interesse em pecuária leiteira. “Como responsável pela estratégia de marketing do segmento de Leite, com necessidade de desenvolvimento de produtos, promoção, posicionamento dos produtos e da empresa e acesso ao mercado, conto com um grande time da empresa que dá suporte a essas atividades: a equipe de Marketing em suas diferentes frentes (comunicação, inteligência de mercado, eventos, administrativo), a área técnica de leite, Inovação, a equipe comercial, além de muitas outras áreas”, destaca.

Trabalhar em tantas frentes em um mercado tão promissor e, ao mesmo tempo, influenciado por tantas variáveis, exige constantemente novas soluções e ideias para o negócio, pondera Verônica. “Os desafios são diversos e, neste mundo volátil, são quase diários. Para avançar no desenvolvimento de soluções, conto com o apoio da equipe e com a dedicação de todos. Apesar de desafiador, esse é um trabalho muito gratificante”, garante.

Entre esses desafios, uma nova atribuição surgiu em agosto de 2020, quando a DSM anunciou sua nova estratégia global para o negócio de nutrição animal: o *We Make it Possible* (Nós tornamos isso possível). “A nova estratégia tem foco em



A nova estratégia tem foco em sustentabilidade, sendo acompanhada de novas ferramentas e, claro, de uma campanha de comunicação.



sustentabilidade, sendo acompanhada de novas ferramentas e, claro, de uma campanha de comunicação. Parte do meu trabalho nesse desafio é auxiliar o processo de divulgação e entendimento do mercado sobre esse projeto e de como a DSM está preparada para auxiliar seus clientes no que tange à sustentabilidade”, explica. Verônica também é responsável pela nova seção do Noticiário Tortuga, a “Mundo Sustentável”, na qual comenta as diretrizes da nova estratégia da empresa. “Estou escrevendo as primeiras matérias, apresentando os pilares do programa, e tem sido uma experiência incrível, pois, para mim, a sustentabilidade na produção animal tem sido uma preocupação desde a época de estudante. E poder explorar o tema na DSM é uma grande honra”, ressalta.

No dia a dia pessoal e profissional, a executiva tem como principais valores o respeito e o cuidado com o próximo. “São atitudes que não exigem grandes esforços, conectam as pessoas e ajudam a prosperar boas relações. Considero muito importante manter perto de mim minha família, meus amigos, e trabalhar em um ambiente harmonioso e colaborativo”, afirma, acrescentando que seu hobby preferido são as viagens. “Nos períodos de férias, sempre busco conhecer um novo lugar, uma nova cultura, comidas, hábitos etc. Isso me encanta e recarrega minhas energias. Agora, em período de pandemia, está mais difícil. Então, tenho aproveitado para passar mais tempo com a família e buscado mais atividades indoor como ver filmes, fazer exercícios, cozinhar ou comer algo diferente, esses têm sido os meios de descontração”, revela a supervisora de Marketing da Categoria Gado de Leite Ruminantes Brasil, Verônica Lopes Schvartzaid. 

A HISTÓRIA DO SR. MANUEL COM A MARCA TORTUGA

Mylene Abud



Leitor fiel do Noticiário há mais de 60 anos, o médico-veterinário Manuel Alberto da Silva Castro Portugal, já aposentado, viu no jovem Guilherme Marques Campora um profissional promissor na área. E, ao separar materiais e bibliografias que poderiam ser úteis à carreira do novo veterinário, teve uma ideia: destinar também a ele sua assinatura desta “revista que nos atualiza muito bem sobre nutrição, manejo e a situação atual da pecuária em geral”. E, para efetivar esse “processo sucessório” do conhecimento, o sr. Manuel nos encaminhou uma carta.

Sr. Manuel Portugal, ao assumir a cadeira nº 13 da Academia Paulista de Medicina Veterinária.

A história do sr. Manuel com a Tortuga teve início logo após a graduação. Formado em 1958 pela Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da USP, na época localizada à rua Pires da Mota, no bairro da Aclimação, na capital paulista, ele decidiu ir trabalhar no interior. “E, coincidentemente, a Companhia Vigor de Laticínios abriu uma vaga em São José dos Campos, com o intuito de proporcionar assistência técnica veterinária aos criadores de bovinos, fornecedores de leite da região”, conta. E foi ali que ele teve os primeiros contatos com os produtos Tortuga, ao receber visitas periódicas de um representante da empresa. “Era um jovem falante e muito simpático, de sobrenome Botura, que me transmitia as novidades na área de nutrição animal, com enfoque maior na mineralização do rebanho bovino”, fala o sr. Manuel.

“Na época, o sal mineral da Tortuga já era o “top” na linha de produtos para alimentação animal. Entretanto, os proprietários eram refratários a investir na alimentação de seus rebanhos, alegando terem bom pasto. E era um trabalho de verdadeira ‘catequese’ para convencê-los, aos poucos, das vantagens do uso de bons produtos, visando à melhoria de seus animais, e do retorno vindo de uma alimentação bem conduzida. O Botura transmitia as informações das novidades surgidas nessa área, o que era um motivo a mais para eu poder trabalhar junto aos proprietários”, relembra saudoso.

Depois de três anos, o sr. Manuel voltou a São Paulo para trabalhar no Instituto Biológico, onde ficou até a sua aposentadoria. “Mas não perdi o contato com as propriedades rurais, visto que minha atividade compreendia a pesquisa aplicada”, explica. Foi nessa mesma época que ele começou a receber os exemplares do Noticiário Tortuga, que permanecem sendo entregues, sem interrupção, até hoje. “Fato que me permite estar sempre atualizado com as novidades na evolução, acelerada, que se observa na criação dos animais de interesse econômico e, também, em outros campos da agricultura”, destaca.

“**Quero deixar registrado meu agradecimento por ter recebido sem interrupção esta bem trabalhada revista”, diz o sr. Manuel que agora, aos 90 anos, deseja que Guilherme, em quem vê um enorme potencial, possa, como ele, desfrutar das reportagens, das informações e das novidades trazidas pelo Noticiário Tortuga.**”

“Quero deixar registrado meu agradecimento por ter recebido sem interrupção esta bem trabalhada revista”, diz o sr. Manuel que agora, aos 90 anos, deseja que Guilherme, em quem vê um enorme potencial, possa, como ele, desfrutar das reportagens, das informações e das novidades trazidas pelo Noticiário Tortuga.

***SUSTENTABILIDADE,
UM TEMA SEMPRE
PRESENTE EM
NOSSAS PAUTAS
E AÇÕES.***

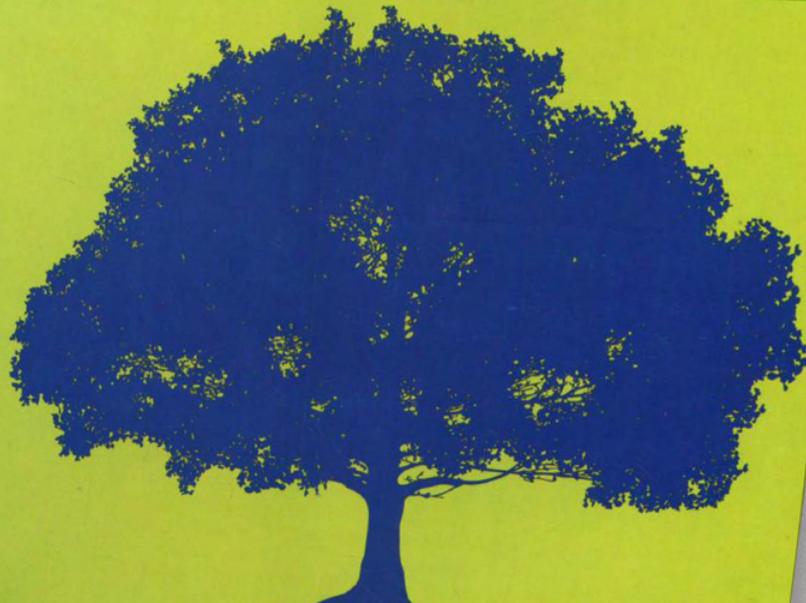
***EDIÇÃO DE MAIO/JUNHO DO
NOTICIÁRIO TORTUGA DE 2011.***



A ciência e a técnica
a serviço da produção animal

EDIÇÃO 474 . ANO 55 . MAI/JUN 2011

NOTICIÁRIO **TORTUGA**



Sustentabilidade

ENTREGA AO CORREIO EM JUNHO 2011



Confira as vantagens:

 Mais comodidade

 Maior prazo de pagamento*

 Ganhe milhas ou pontos de fidelidade**

 Cash back**

* diferença da data da compra com a data de fechamento da fatura
** serviços específicos oferecidos podem variar de acordo com cada instituição de crédito

O cliente da marca Tortuga® tem mais uma opção para realizar seus pagamentos. O cartão de crédito possui diversas vantagens. Entre elas, destacamos a possibilidade de parcelar o valor em até 3 vezes, permitindo um melhor fluxo de caixa e, dessa forma, mais investimentos para aumentar a produtividade na fazenda. Para optar por esse meio de pagamento, converse com nossa equipe de campo ou entre em contato com nosso Serviço de Atendimento ao Cliente.

0800 110 6262
www.tortuga.com.br

 /tortugadsm
 @tortuga.dsm
 /TortugaDSM