

NOTICIÁRIO

EDIÇÃO 519 | ANO 67 | ABR/MAI 2022

TORTUGA

PRODUTIVIDADE

RESULTADOS POSITIVOS

LUCRATIVIDADE

SUSTENTABILIDADE



TOUR DSM DE CONFINAMENTO

7 ANOS DE RESULTADOS POSITIVOS COMPROVADOS A CAMPO, MOSTRANDO QUE CONFINAR TRAZ LUCROS COM MAIS PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE

ENTREVISTA

CAIO CARVALHO, PRESIDENTE DA ABAG



Uma marca



Se você vende em arroba, por que não pagar na mesma moeda?

Chegou P@go, o meio de pagamento da Tortuga®.

A DSM inova mais uma vez e oferece uma nova modalidade de pagamento, na qual você, pecuarista, pode realizar a compra dos suplementos nutricionais da marca Tortuga® com arroba, a sua moeda.

P@go é muito mais que uma alternativa de pagamento.



previsibilidade do
valor da moeda
usada pelo pecuarista



melhor gestão
financeira da
fazenda



proteção
do valor
investido

“ Com **P@go**, o pecuarista nunca terá perda causada pelo preço futuro da arroba”

P@go

Tortuga® com arroba

P@go protege seu investimento

*COM ATUALIZACAO DIÁRIA DO VALOR DA ARROBA COM BASE ÍNDICE ESALQ/B3



= @

cenários



Valorização da arroba na data de vencimento

Cliente paga o valor conforme o valor da compra e fica com o benefício da valorização da @



Desvalorização da arroba na data de vencimento

Cliente paga o valor conforme o valor da compra e fica com crédito da diferença para o próximo pedido*.

* válido por 6 meses

Consulte nossa equipe e saiba como comprar pelo P@go.

0800 110 6262 | www.tortuga.com.br

 /tortugadsm  @tortuga.dsm  /TortugaDSM



Uma marca



ENTREVISTA | CAIO CARVALHO
O AGRO É A GEOPOLÍTICA
DO BRASIL NO MUNDO

08



CAPA

TOUR DSM DE CONFINAMENTO:
7 ANOS DE RESULTADOS POSITIVOS
COMPROVADOS A CAMPO

12

MUNDO SUSTENTÁVEL

NA COP26, DSM PARTICIPA DAS
PRINCIPAIS DISCUSSÕES EM TORNO DA
SUSTENTABILIDADE DO PLANETA

20



ECONOMIA & NEGÓCIOS

EXPORTAÇÃO ATINGE RECORDE PARA UM MÊS
DE JANEIRO E SINALIZA ANO POSITIVO

24

SEGMENTOS

Confinamento	32	Gado de Leite	40
Gado de Corte	36	Equídeos	44

SEÇÕES

Cotações	07	ASBRAM	34
Entrevista	08	Sucessão & Sucesso	48
Mundo Sustentável	20	Revendas & Cooperativas	52
Economia & Negócios	24	Nossa Gente	54
Especial	26	Túnel do Tempo	58
Inovação	28		



CONFINAR CONTINUA TRAZENDO LUCROS AO PECUARISTA

Após dois anos desafiadores, 2022 iniciou cheio de esperanças na área da saúde, com o controle da pandemia, e de apreensão no mundo, com a guerra na Ucrânia.

Mas o ano também chega com boas notícias para os pecuaristas. Os produtores que optaram por confinar seus animais em 2021 registraram ROI (Retorno sobre Investimento) positivo de 1,88% ao mês, além de vários ganhos, como bem-estar animal, carne de alta qualidade e produção de mais arrobas em menores áreas. É o que apontam os resultados do Tour DSM de Confinamento, tema da Matéria de Capa desta edição.

Aliás, o aumento no número de bovinos confinados é uma tendência no Brasil. De acordo com o Censo DSM de 2021, o País tem atualmente mais de 6,5 milhões de bovinos confinados, um número 2% superior aos 6,400 milhões registrados no ano anterior e 37% maior ante os 4,75 milhões de 2015, data do início das pesquisas.

Com o progressivo aumento da população mundial, a exigência crescente por proteína animal segura, acessível e nutritiva trouxe uma série de novos desafios para a indústria do setor. Para acompanhar as demandas da pecuária moderna, a área de Saúde e Nutrição Animal (ANH) da DSM passa a ser organizada em três linhas de negócios: Produtos Essenciais, Soluções de Desempenho + Biomin e Serviços de Precisão. Esse novo alinhamento você confere na seção Especial.

Ainda sobre os novos desafios e demandas do setor de nutrição animal – e do planeta como um todo –, o presidente da DSM Latam, Maurício Adade, relata, na Seção Mundo Sustentável, sua participação na Conferência das Nações Unidas sobre Mudança do Clima - COP26, na Escócia, e as principais discussões do encontro que reuniu líderes do mundo inteiro. E fala sobre a importância do Bovaer®, aditivo para ração redutor de metano para vacas leiteiras, que recebeu aprovação histórica da UE para a sua comercialização.

Veja também a Entrevista com Caio Carvalho, o novo presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG); a eleição do nosso Diretor de Marketing e serviços técnicos, Juliano Sabella, como presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (Asbram), os cases de nossos clientes nas seções Gado de Corte, Gado de Leite, Revendas e Cooperativas, Sucessão e Sucesso, e muito mais!

A Tortuga sempre à frente!

Boa leitura a todos!

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

Alessandra da Paz
Enrico Andrade
Erick Edson Paiva da Silva
Francisca Mazzochi da Silva (DA SILVA E GUINDANI REPRES. COM.)
Gláucio Vaz de Moura (GLÁUCIO VAZ DE MOURA E CIA. LTDA.)
João Paulo Franco Silveira
Juliane Calgaro
Letícia da Silva Leite
Liberato Lins de Oliveira
Maurício Adade
Raphael Bicho dos Santos
Rebeca Lima
Thiago Bernardino de Carvalho
Victor Valério de Carvalho
Viviane Ferrari

 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

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


Média do dólar

mar/21
abr/21
mai/21
jun/21
jul/21
ago/21
set/21
out/21
nov/21
dez/21
jan/22
fev/22

US\$

5,64
5,57
5,29
5,02
5,16
5,25
5,29
5,54
5,56
5,66
5,53
5,19

3º TRIMESTRE 2021	Jul/21	Ago/21	Set/21
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	319,76	316,46	302,05
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,80	6,96	6,98
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,50	7,99	8,29
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	120,72	127,13	122
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,31	2,36	2,38
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	97,48	98,64	92
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	162,65	168,09	170

4º TRIMESTRE 2021	Out/21	Nov/21	Dez/21
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	269,56	297,66	319,65
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,23	6,99	6,88
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	8,05	7,42	6,68
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	123	113	113,50
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,33	2,19	2,12
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	90	84	88,03
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	168	162	166,74

1º TRIMESTRE 2022	Jan/22	Fev/22
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	340,93	342,98
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	5,5	5,49
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,06	6,00
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	106,76	135,97
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,11	2,14
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	96,04	96,85
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	176,31	191,63

Fonte/Ano 2021 e 2022:

<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/>



O AGRO É A GEOPOLÍTICA DO BRASIL NO MUNDO

PARA O NOVO PRESIDENTE DA ABAG, CAIO CARVALHO, É FUNDAMENTAL AJUSTAR AS NARRATIVAS SOBRE O PAÍS, AS AÇÕES COMERCIAIS, E TER UMA COORDENAÇÃO PÚBLICO-PRIVADA PARA A VALORIZAÇÃO DO SETOR, SALIENTANDO A QUALIDADE DA PRODUÇÃO, SUA COMPETITIVIDADE E AS BAIXAS EMISSÕES DE CARBONO

Mylene Abud

Mesmo em um momento difícil em razão da Covid-19, o Agro brasileiro continuou a crescer e a garantir empregos. A afirmação é de Luiz Carlos Corrêa Carvalho, o Caio, que reassumiu a presidência da ABAG – Associação Brasileira do Agronegócio, em janeiro deste ano. Para ele, mesmo com as incertezas trazidas pela variante ômicron, a pandemia ajudou a mostrar a relevância do Agro nos negócios do País.

“Temos uma especial atenção para com os esforços a serem feitos na valorização do grande negócio do Brasil: o Agro! O Agro é a geopolítica do Brasil no mundo e a ações proativas que o País deve tomar. Será fundamental ajustar as narrativas sobre o nosso país, as ações comerciais e uma fundamental coordenação público-privada nesse tema, salientada a qualidade da nossa produção, sua ...



competitividade e baixas emissões de carbono”, conceitua o engenheiro-agrônomo Caio Carvalho.

Formado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiróz (ESALQ/USP) em 1973, com pós-graduação em Agronomia e em Administração pela Faculdade de Economia e Administração da USP e pela Vanderbilt University (EUA), o novo presidente da ABAG tem atuação marcante no setor de açúcar e álcool. É, ainda, conselheiro da UNICA – União da Indústria de Cana-de-Açúcar; do SIAESP – Sindicato da Indústria do Açúcar no Estado de São Paulo; da UDOP – União dos Produtores de Bioenergia; e membro do Conselho Superior do Agronegócio da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP).

Ele acredita na competência do agricultor e do pecuarista brasileiro para enfrentar as adversidades da atividade, fundamentados na ciência. E aposta no uso da tecnologia. “Os insumos modernos, os suplementos e a nutrição, assim como produtos voltados à saúde e bem-estar animal, são essenciais à evolução da agropecuária brasileira, da sua produtividade e da qualidade de seu rebanho”, fala o presidente da ABAG, na entrevista que você confere a seguir.

Noticiário Tortuga - Depois de quase dois anos de pandemia, qual a expectativa para o setor agropecuário, um dos pilares do PIB brasileiro, para 2022? A variante ômicron influencia negativamente essas projeções?

Caio Carvalho - Durante a pandemia, o Agro seguiu crescendo e ampliando empregos! Essa foi a realidade desse setor da economia brasileira, que veio permitindo superávits na balança comercial do País. A variante ômicron, quando surgiu, trouxe grave grau de incertezas que vêm se dissipando com novas projeções de recordes de ofertas do Agro, mesmo com problemas de clima no Sul do País. A pandemia teve importante papel em acentuar a relevância do Agro nos negócios do Brasil.

Noticiário Tortuga - Segundo projeções da CNA e do Cepea, o PIB do agro deve encerrar 2021 com um crescimento de 9,37%. E, para 2022, a expectativa é que este resultado seja até 5% maior. A que se deve esse cenário positivo?

Caio Carvalho - Em primeiro lugar, isso acontece porque o Agro brasileiro teve sua plataforma de desenvolvimento toda baseada em ciência. Enquanto os países do Hemisfério Sul fizeram uma adaptação das tecnologias do Hemisfério Norte, o Brasil desenvolveu a sua própria tecnologia agrícola tropical.

Conseguiu dominar o Cerrado e suas variações no País, com ganhos de produtividade muito maiores que a expansão da área de produção.

Noticiário Tortuga - A volta da China ao mercado contribuiu para estes números? A relação de interdependência com o país asiático preocupa o setor?

Caio Carvalho - Em dez anos, houve enorme mudança no perfil das exportações brasileiras, com a fantástica expansão da China. Sem dúvida alguma, foi o destino principal das exportações do Agro brasileiro. O importante ao Brasil é a expansão de acordos comerciais com outras regiões no mundo, a começar com a União Europeia, por exemplo. Essa diversificação trará maior segurança estratégica ao País.

Noticiário Tortuga - Quais os principais desafios para agricultores e pecuaristas neste ano? A crise hídrica e os fatores climáticos podem comprometer os resultados?

Caio Carvalho - O Brasil é extremamente competitivo, incluído nisso a sustentabilidade de sua elevada capacidade competitiva. Há algumas questões relevantes ao Brasil e ao seu sistema produtivo que merecem especial atenção: a) a luta pela redução do desmatamento na lógica da lei; e b) a regulamentação do Código Florestal. Os desafios do Brasil seguirão na lógica do seu protagonismo nas questões relativas à segurança alimentar e energética, em nível global. Fatores conjunturais, como hídricos ou climáticos, deverão ser enfrentados com a competência do agricultor brasileiro, em parceria com o setor público.

Noticiário Tortuga - Equalizando os desafios, como o Brasil pode contribuir para combater a insegurança alimentar mundial agravada com a pandemia e, ao mesmo tempo, promover o crescimento social e econômico com sustentabilidade?

Caio Carvalho - Em primeiro lugar, com a continuidade nos investimentos em pesquisa. Em segundo lugar, com as claras mensagens de confiança no Brasil, que atraíram o capital e acordos comerciais. E, em terceiro lugar, seguir investindo em tecnologia e crescendo a oferta, com diversificação e agregação de valor.

Noticiário Tortuga - Nesse sentido, qual a importância da nutrição animal e da suplementação com produtos tecnológicos para intensificar a produção com saúde e bem-estar animal e cuidados com o meio ambiente?



Caio Carvalho - Os insumos modernos, os suplementos e a nutrição, assim como produtos voltados à saúde e bem-estar animal, são essenciais à evolução da agropecuária brasileira, da sua produtividade e da qualidade de seu rebanho. Ganhos de produtividade e uso intensivo do espaço e dos subprodutos setoriais são essenciais ao setor.

Noticiário Tortuga - No início deste ano, o senhor reassumiu a presidência da ABAG. Quais os principais pilares da sua gestão?

Caio Carvalho - Temos uma especial atenção para com os esforços a serem feitos na valorização do grande negócio do Brasil: o Agro! Assim, o Agro é a geopolítica do Brasil no mundo e a ações proativas que o País deve tomar. Será fundamental ajustar as narrativas sobre o nosso país, as ações comerciais e uma fundamental coordenação público-privada nesse tema, salientada a qualidade da nossa produção, sua competitividade e baixas emissões de carbono.

Noticiário Tortuga - No último congresso da ABAG, muito se falou sobre a necessidade de o Agro Brasil melhorar a sua comunicação interna e externamente. Qual o caminho para que isso aconteça?

Caio Carvalho - Esse tema se insere no que abraçaremos na atenção citada na resposta anterior. Será a consequência dos esforços que faremos. O Brasil estará em coordenação público-privada, atuando de forma a salientar seus valores e seu protagonismo no Agro.

Noticiário Tortuga - O potencial agroambiental brasileiro é enorme e, ainda no último congresso da ABAG, a ministra Teresa Cristina disse que o Brasil poderá ser o principal player

“
Os insumos modernos, os suplementos e a nutrição, assim como produtos voltados à saúde e bem-estar animal, são essenciais à evolução da agropecuária brasileira, da sua produtividade e da qualidade de seu rebanho. Ganhos de produtividade e uso intensivo do espaço e dos subprodutos setoriais são essenciais ao setor.”

nos investimentos verdes. O que falta para isso acontecer?

Caio Carvalho - Sem dúvida alguma, a visão pós-Acordo de Paris, com a COP 26, valorizou tremendamente o Brasil e o potencial representado pela sua bioeconomia. Ser proativo no debate global é o início desse processo, com uma coordenação público-privada atuante. Coordenação é o nome desse jogo em 2022. ●



TOUR DSM DE CONFINAMENTO: 7 ANOS DE RESULTADOS POSITIVOS COMPROVADOS A CAMPO

**EM 2021, PARTICIPANTES DO
TOUR, QUE PERCORREU OITO
ESTADOS DO PAÍS, REGISTRARAM
1,88% DE RETORNO SOBRE
INVESTIMENTO AO MÊS, MOSTRANDO
QUE CONFINAR TRAZ LUCROS
COM MAIS PRODUTIVIDADE E
SUSTENTABILIDADE**

Mylene Abud

Mesmo em mais um ano desafiador, o confinamento de bovinos de corte continua sendo uma atividade lucrativa para o pecuarista. E quem apostou no sistema intensivo em 2021, obteve ROI (Retorno sobre Investimento) positivo de 1,88% ao mês, além de vários ganhos, como bem-estar animal, garantia de carne de alta qualidade e produção de mais arrobas em menores áreas, o famoso “efeito poupa-terra”. É o que mostram os resultados do Tour DSM de Confinamento, maratona de eventos que tem como principal objetivo demonstrar resultados zootécnicos, mensurados pelos especialistas da companhia, e econômicos, analisados pela equipe do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/USP).

Em sua sétima edição, o Tour avaliou bovinos de corte de 10 confinamentos no ano passado, nos estados de São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraná, Rondônia, Tocantins e Pará. Formados em sua maioria por machos inteiros Nelore, da raça zebruína (70%), os rebanhos foram suplementados com os produtos da DSM que incluem os aditivos CRINA®, RumiStar™ e Hy-D® aos Minerais Tortuga, com ganhos de produtividade que geram, em média, uma arroba a mais por bovino confinado.

“Os dados mostram que as tecnologias da nutrição, aliadas à genética e a bons processos operacionais e de manejo adotados dentro do confinamento, são fundamentais para o aumento da produtividade e lucratividade da atividade”, fala Hugo Cunha, Gerente Nacional de Confinamento da DSM.

“A rentabilidade registrada é positiva em um ano de muitos desafios, como custo alto dos grãos e momentos de paralização das exportações para a China, o que comprova que os investimentos em produtividade em termos de tecnologia trazem ganhos ao produtor”, destaca Fabiana Fontana, Coordenadora de Inteligência de Mercado da DSM.

Além das avaliações junto aos rebanhos, o Tour DSM de Confinamento 2021 teve quatro encontros realizados de forma virtual, em função da pandemia, com a apresentação dos dados das fazendas participantes. E, em cada um deles, o engenheiro-agrônomo, doutor em Economia Aplicada pela ESALQ/USP e consultor em gestão do agronegócio, Alexandre Mendonça de Barros, abordou temas de interesse dos produtores, como projeções para o mercado de grãos, análise do mercado e da pecuária em longo prazo.

AValiação Zootécnica

O Tour DSM de Confinamento já avaliou mais de 200 mil bovinos de corte em sistemas de confinamento e semiconfinamento, dos mais simples aos mais complexos, todos com diferentes características genéticas, dieta, manejo e gestão.

Em 2021, em cerca de 107 dias de permanência, as propriedades participantes produziram em média 8,19@, sendo o peso médio de entrada e de saída de 392 kg (13@) e 567 kg (21,27@), respectivamente, o que representa ganho de peso de aproximadamente 1,63 kg/dia.

RESULTADOS ZOOTÉCNICOS – TOUR DSM DE CONFINAMENTO

PARÂMETROS	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Confinamento em dias	112	95	90	88	92	98	107
Peso Vivo inicial (Kg)	426	380	397	415	388	395	392
@	14,20	12,67	13,23	13,84	12,93	13,17	13,08
Peso Vivo Final (Kg)	596	551	554	565	542	560	567
Ganho de Peso por dia (Kg)	1,520	1,800	1,730	1,700	1,670	1,677	1,63
Ganho diário de carcaça (Kg)	1,067	1,205	1,139	1,186	1,132	1,136	1,15
Rendimento de Carcaça (%)	55,79	55,25	54,34	55,20	55,00	55,28	56,29
Peso final em @	22,17	20,30	20,06	20,78	19,87	20,61	21,27
@ produzidas	7,97	7,63	6,83	6,94	6,94	7,44	8,19



Já o ganho diário de carcaça ficou na média de 1,15 kg e o rendimento de carcaça (RC) em 56,29%, maior em relação aos anos anteriores. “Esses são os indicadores que têm maior correlação com os ganhos econômicos do confinamento. A média brasileira de ganho diário de carcaça está ao redor de 950 g. E os participantes do Tour, com o uso de tecnologias e de nutrição de precisão, registraram ganhos 20% acima da média nacional”, ressalta o Gerente Nacional de Confinamento da DSM, Hugo Cunha.

As métricas zootécnicas coletadas foram as seguintes: dias de cocho, peso vivo inicial (Kg e @), GPD – Ganho de Peso por Dia (Kg), GMDC – Ganho Médio Diário de Carcaça (Kg), peso vivo final (Kg e @), Rendimento de Carcaça (%) e @ produzidas por animal por período.

Outras métricas zootécnicas avaliadas incluem: eficiência alimentar e biológica, taxa de refugo de cocho, taxa de morbidade e mortalidade – causas principais das mortes –, índice de laminites, diarreias, timpanismo, de animais com acidose e escore fecal.

Ao lado dos bons índices zootécnicos, as propriedades participantes do Tour registraram melhor adaptação dos bovinos e menor taxa de refugo de cocho (0,12%, enquanto a média nacional é de 1% a 2%), além de melhora no consumo da dieta desde os primeiros dias, melhor conversão alimentar, menor incidência de animais com laminites e

“

Os dados mostram que as tecnologias da nutrição, aliadas à genética e a bons processos operacionais e de manejo adotados dentro do confinamento, são fundamentais para o aumento da produtividade e lucratividade da atividade.

”

Hugo Cunha,

Gerente Nacional de Confinamento da DSM

acidose ruminal (média de 0,07%), maiores ganhos de peso e mais arrobas produzidas no mesmo período de confinamento.

RESULTADOS ECONÔMICOS

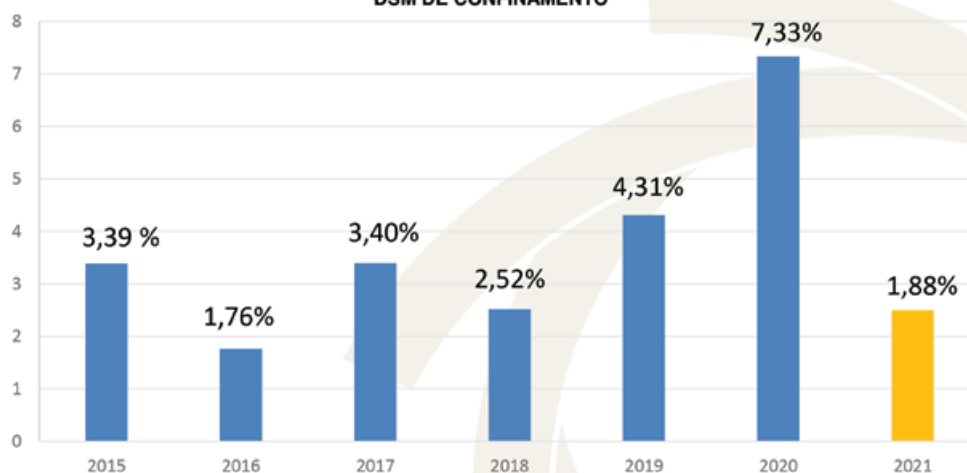
Ao lado dos dados zootécnicos, os resultados financeiros do Tour DSM de Confinamento 2021 também foram muito vantajosos, com as propriedades registrando, no período de 107 dias, retorno de investimento (ROI) ou taxa de lucro por mês de 1,88%.

“Apesar de todo o cenário de incertezas em relação ao mercado, principalmente no segundo semestre, e dos altos custos de grãos, os confinamentos avaliados com as tecnologias da DSM apresentaram na média mais um ano positivo. Fica claro, pelos números avaliados, que o aumento de produtividade em atividades de alto risco está atrelado ao uso de tecnologia, trazendo reflexos diretos na redução de custos e melhora na margem da propriedade”, atesta Thiago Bernardino de Carvalho, pesquisador da equipe de Pecuária do Cepea.

...

RESULTADO FINANCEIRO DO TOUR DSM DE CONFINAMENTO, 2015 - 2021

ROI OU TAXA DE LUCRO POR MÊS DE CONFINAMENTOS COMERCIAIS MONITORADOS PELO TOUR DSM DE CONFINAMENTO



Nota: considerou-se apenas os benefícios econômicos diretos alcançados durante o período de confinamento.

Fonte: TORTUGA, Uma marca DSM & Cepea, Esalq – USP de Piracicaba – SP, 2022.

A Metodologia adotada para a análise financeira consistiu na coleta dos dados econômicos de cada uma das etapas para posterior Cálculo do ROI.

A coleta dos indicadores financeiros do Tour DSM de Confinamento foi realizada com base nos seguintes dados:

- Valor do boi magro em R\$;
- Valor da dieta/boi/dia em R\$;
- Custo operacional/boi/dia em R\$;
- Custo de oportunidade (custo do capital = 0,5% ao mês – valor fixo);
- Valor total da diária por animal em R\$ (soma do valor da dieta + custo operacional/boi/dia);
- Custo total por bovino confinado por período em R\$;
- Preço em R\$ da venda do bovino (receita);
- ROI (taxa de lucro).

MAIOR PROFISSIONALIZAÇÃO DA ATIVIDADE

Ao lado dos dados econômicos e zootécnicos, o Tour DSM de Confinamento coleta diversas outras informações, como as práticas adotadas em cada propriedade, a estrutura e os métodos de gestão. “Constatamos, ao longo das sete edições, que os pecuaristas estão aprimorando maquinários, instalações, processos e gestão, com foco no bem-estar animal e em sustentabilidade, o que mostra que a atividade

está se tornando cada vez mais profissional no Brasil. Hoje, somos referência e o segundo País que mais confina bovinos, atrás apenas dos Estados Unidos”, destaca o Gerente Nacional de Confinamento da DSM, Hugo Cunha.

Outra informação bastante expressiva revelada pelo Tour e pelo Censo DSM de Confinamento (ver box) é que a DSM detém 31% do market share de confinamento no País. “Ou seja, de cada três animais confinados, um usa os nossos produtos. Com sete por cento do rebanho nacional confinado suplementados com os aditivos CRINA®, RumiStar™ e Hy-D® e os Minerais Tortuga, isso nos chancela a campo como a empresa líder”, enfatiza Hugo Cunha.

TOUR EM NÚMEROS

Ao longo de sete anos de realização, o Tour DSM de Confinamento vem provando que boa gestão, aliada ao uso de tecnologias sustentáveis, gera aumentos expressivos de produtividade e de lucros aos produtores rurais confinadores.

No período de 2015 a 2021, o Tour percorreu 10 estados – MT, GO, SP, MG, MS, RO, PR, TO, PA e BA –, reunindo, em 60 etapas, um público de mais de sete mil participantes, formado principalmente por produtores rurais, técnicos e consultores em agropecuária.

Ao todo, foram avaliados mais de 200 mil bovinos confinados, que receberam dietas ricas em milho, com alto teor de



concentrado e baixo volumoso. Em todas as rações balanceadas, o CRINA®, composto por um blend de óleos essenciais, foi usado em substituição aos antibióticos como melhorador de desempenho. O uso da associação CRINA® e RUMISTAR™ refletiu no aumento do consumo de ração desde os primeiros dias de confinamento, em maiores taxas de Ganho de Peso Diário (GPD) e melhor eficiência alimentar.

“A nutrição de precisão e a substituição de antibióticos pelos óleos essenciais melhora a saúde animal e o desempenho, além de originar uma carne de qualidade superior”, acrescenta Hugo Cunha.

“É importante ressaltar que todas as instalações rurais – plantas de confinamento – que participaram do Tour seguem à risca o conceito de sustentabilidade, seja ela ambiental, social ou econômica. E que adotaram práticas zootécnicas, de manejo e de gestão que respeitam o bem-estar animal, o trabalhador rural e o consumidor de carne bovina e seus derivados”, completa Fabiana Fontana, Coordenadora de Inteligência de Mercado da DSM.

TROCA DE EXPERIÊNCIAS ENTRE CONFINADORES

Cliente Tortuga há mais de 15 anos, o pecuarista Edimar Braz de Queiroz, da Agroveneza/GO, participou da edição 2021 do Tour com 12 mil animais confinados. E

“**Apesar de todo o cenário de incertezas em relação ao mercado, os confinamentos avaliados com as tecnologias da DSM apresentaram na média mais um ano positivo.**”

Thiago Bernardino de Carvalho,
Pesquisador da equipe de Pecuária do Cepea.

os resultados obtidos foram tão animadores que ele pretende aumentar este número para 14 mil neste ano. “A nutrição animal está mais avançada que a do ser humano”, brinca ele, elogiando a assistência técnica e a qualidade das soluções da DSM. “Eles são parceiros e amigos e os produtos são de primeira linha. Estão sempre propondo novidades e nós aceitamos o desafio. Há uns quatro ou cinco meses, começamos a utilizar o Hy-D® na dieta dos animais confinados e já notamos melhorias no rendimento de carcaça e no acabamento”, conta o sr. Edimar, à frente de duas fazendas em Luiziana e Porangatu, somando um rebanho de 24.500 cabeças.

Com produção de bezerros para as necessidades da propriedade, e de recria e engorda com comercialização no Distrito Federal e em seu entorno, as fazendas da Agroveneza têm, ainda, armazém para 150 mil sacos e produzem 100% da silagem utilizada na dieta. E a participação no Tour DSM de Confinamento ajuda a divulgar o trabalho e o nome da propriedade. “É muito importante pela visibilidade, pela troca de experiências. Nós mostramos o que estamos fazendo e vemos o trabalho dos outros também”, afirma.

CENSO DSM REGISTRA MAIS DE 6,5 MILHÕES DE BOVINOS CONFINADOS EM 2021 E AUMENTO DOS BOITEIS

Levantamento do Serviço de Informação de Mercado (SIM) da DSM junto a 2.000 pecuaristas/confinadores comprova que, mesmo em função de um período de retração econômica devido à pandemia de Covid-19, a intensificação da pecuária brasileira continua em crescimento. Realizado em 2021, o último estudo da companhia, que cobre cerca de 90% das plantas brasileiras, apontou a existência de 6,528 milhões de bovinos confinados no País, um número 2% superior aos 6,400 milhões registrados no ano passado e 37% maior que os 4,75 milhões de 2015, data do início das pesquisas.

“O estudo mostra que o pecuarista brasileiro tem intensificado sua produção e está cada dia mais atento aos benefícios proporcionados pelos ganhos de produtividade que o confinamento é capaz de entregar”, afirma Hugo Cunha, Gerente Nacional de Confinamento da DSM, pontuando que o número de animais poderia ser ainda maior se os custos de produção, com destaque para o milho, não tivessem tido alta histórica. “Mas o confinador conseguiu superar o desafio destes custos com a valorização da arroba do boi, que deu margem para a operação de engorda intensiva”, enfatiza.

Também de acordo com o Censo da DSM, os estados que mais cresceram em número de animais confinados em 2021 com relação ao ano anterior foram Mato Grosso, que passou de 1,363 milhão para 1,383 milhão (1%), liderando o ranking; São Paulo, que cresceu 17%, passando de 959 mil para 1,122 milhão, assumindo a segunda posição; e Mato Grosso do Sul, que subiu de 753 mil para 798 mil animais (6%).

“Neste ano de custos elevados, o boitel teve um papel relevante no confinamento. Muitos produtores menores

levaram seus animais para terminar em boiteis e isso explica o aumento expressivo no número de animais confinados em São Paulo, estado onde essa modalidade é frequente”, complementa Fabiana Fontana, Coordenadora de Inteligência de Mercado da DSM.

O Censo da DSM tem como objetivos identificar o comportamento do confinamento no Brasil, as principais tendências, e calcular o número de bois confinados através da força de vendas da empresa, espalhada por todo o País, conhecendo as particularidades regionais do sistema e, com isso, ajudar no planejamento de ações efetivas para o segmento. Realizado ao longo de todo o ano de 2021, com atualização a cada quatro meses, o estudo envolveu a participação de uma equipe multidisciplinar da companhia (veterinários, agrônomos, zootecnistas e técnicos).





A mesma opinião é compartilhada pelo pecuarista e cliente Tortuga Nedson Rodrigues, da Fazenda Cachoeirão, em Mato Grosso do Sul. “Essa troca de conhecimentos e experiências é muito positiva. Vemos os resultados de outras propriedades, conhecemos sistemas diferentes”, fala o produtor.

Fundada em 1952 e situada no município de Bandeirantes, a Cachoeirão tem um rebanho de seis mil cabeças e trabalha com cria, recria e engorda. Com a Integração Lavoura-Pecuária, produz o milho e a silagem necessária para a dieta. Anualmente, confina de 1.600 a 1.700 animais, 80% superprecoce, abatidos entre os 14 e 15 meses. Participando há vários anos do evento, o sr. Nedson elogia a assistência prestada pelos técnicos da empresa, que sempre levam

“

A rentabilidade registrada é positiva em um ano de muitos desafios, como custo alto dos grãos e momentos de paralização das exportações para a China, o que comprova que os investimentos em produtividade em termos de tecnologia trazem ganhos ao produtor. ”


Fabiana Fontana,

Coordenadora de Inteligência de Mercado da DSM.

novidades à fazenda. “Antes da pandemia, sediamos aqui um Dia de Campo do Tour DSM de Confinamento, reunindo mais de 100 participantes”, acrescenta.

PERSPECTIVAS PARA 2022

Para o Tour DSM de Confinamento 2022, análises conjuntas entre a DSM e o Cepea projetam Rendimento de carcaça de 55%, com Ganho Médio Diário de 1,7 Kg em 95 dias de confinamento, e ROI de 13,37% para o período (4,09% ao mês).

“A cada edição, o Tour mostra que é perfeitamente possível produzir no Brasil carne bovina de elevada qualidade e de forma sustentável, tanto do ponto de vista social como ambiental e econômico”, conclui Hugo Cunha, Gerente Nacional de Confinamento da DSM. 



**NA COP26, DSM PARTICIPA
DAS PRINCIPAIS DISCUSSÕES EM
TORNO DA SUSTENTABILIDADE
DO PLANETA**

*ATRAVÉS DAS NOSSAS INOVAÇÕES BASEADAS NA CIÊNCIA, NÓS NOS POSICIONAMOS
COMO UMA EMPRESA QUE ESTIMULA E AUXILIA OS GOVERNOS A ADOTAREM
METAS AMBIENTAIS MAIS DESAFIADORAS*

Maurício Adade
Presidente da DSM América Latina

No ano passado, participei da Conferência das Nações Unidas sobre Mudança do Clima - COP26, realizada em Glasgow, na Escócia, representando os empresários signatários do CEBDS (Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável), que reúne cerca de 70 dos maiores grupos empresariais do País, entre eles a DSM. Tanto o CEBDS quanto a DSM são fortemente engajados nas principais necessidades e nos maiores desafios do planeta, que estão diretamente relacionados à sustentabilidade.

Nossas metas sustentáveis são ambiciosas e participamos dos debates frente a estes temas junto com nossos executivos Geraldine Matchett (Co-CEO & CFO) e Dimitri-de Vreeze (Co-CEO e membro do comitê executivo). Através das nossas inovações baseadas na ciência, nos posicionamos como uma empresa que estimula e auxilia os governos a adotarem metas ambientais mais desafiadoras. A meta relacionada à redução de metano certamente é o principal objetivo dessa Conferência do Clima, e não poderia ser diferente na edição de 2021.

Inclusive, fiquei muito feliz e satisfeito em poder acompanhar a adesão do Brasil ao “Compromisso Global de Metano”, projeto global pela redução de emissão de gás metano em 30%, até 2030. Afinal, projetos e soluções que contribuam para essa redução fazem parte do meu dia a dia, visto que a DSM gerencia de perto sua redução absoluta de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), eficiência de GEE e eficiência energética.

Entre as nossas metas até 2030, estão:

- Reduzir 50% das nossas emissões diretas de Gás de Efeito Estufa (GEE);
- Reduzir 50% das emissões de energia comprada;
- Ter eficiência energética na média de 1% ao ano;
- Reduzir as emissões indiretas da cadeia de valor em 28% por tonelada de produto produzido.

Todas as metas foram validadas pela iniciativa Science Based Targets (SBTi), comprovando que estão alinhadas com o Acordo de Paris. Elas também fornecem uma base sólida para que a DSM atinja zero líquido até 2050.

A COP26 teve resultados positivos, como a aprovação do Pacto Climático de Glasgow, cujos signatários, incluindo o Brasil, comprometem-se a acelerar as ações contra as mudanças climáticas. Certamente, este é um compromisso



A introdução do Bovaer® e do Sustell™ no mercado é um passo importante para a DSM liderar essa conversa em torno da sustentabilidade na produção de alimentos e de estar à frente de uma transformação robusta e viável em todo o mundo para produções mais sustentáveis de proteína animal.



importante e necessário, e isso poderá fazer uma grande diferença no mundo. Não apenas em se tratando de combater as mudanças climáticas, mas também para a saúde física da população global. Entretanto, do meu ponto de vista, as próximas etapas incluirão ter planos efetivos para os países alcançarem as metas com as quais se comprometeram, manter as discussões com relação aos investimentos prometidos para os países em desenvolvimento e muita parceria entre os governos e o segmento empresarial. Só assim poderemos nos manter no caminho para sermos um planeta mais sustentável e com melhores condições climáticas, melhorar a saúde das pessoas e o suprimento de alimentos, reduzindo, inclusive, a perda de safras e a poluição no nível do solo. Nosso futuro depende disso.

Outro avanço da COP26 foi a regulamentação do artigo 6º do Acordo de Paris, que regula o mercado de carbono e o comércio de emissões. No entanto, acredito que ainda é preciso maturidade e esforço contínuo de todas as partes envolvidas para que este acordo saia do papel e se torne uma realidade. O Brasil, por exemplo, não está entre as nações mais avançadas neste processo. Apesar da tramitação do Projeto de Lei 528/21, que institui o mercado brasileiro de Redução de Emissões (MBRE) regulamentando a compra e venda de créditos de carbono no País, este mercado ainda não é regulamentado por aqui, e depende de iniciativas voluntárias. Por isso, repito: é crucial promover a discussão entre o setor privado, a sociedade civil e o Governo brasileiro para, de fato, reduzir o aquecimento global, bem como diminuir drasticamente as emissões para enfrentar a crise climática e, por fim, atingirmos a meta do Acordo de Paris. Acredito que o Brasil tem vantagens comparativas





extraordinárias na corrida para alcançarmos uma economia de emissões líquidas de carbono neutras, pela quantidade de recursos naturais e a capacidade da nossa população. Por isso, devemos buscar o protagonismo nas negociações de clima.

Como presidente da DSM América Latina, faço parte do “Empresários pelo Clima”, que conta com 115 empresas e 14 entidades signatárias de diversos setores, como agronegócio, energia, saúde e tecnologia, entre outros. O projeto foi idealizado pelo CEBDS (Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável). Neste posicionamento, a DSM e todo o setor empresarial reconhece sua responsabilidade na transformação para uma economia de baixo carbono. E que estamos agindo no combate às mudanças climáticas, com medidas para redução e compensação das emissões de GEE, precificação interna de carbono, descarbonização das operações e cadeias de valor, investimentos em tecnologias verdes e metas corporativas ambiciosas de neutralidade climática até 2050.

Como DSM, temos total capacidade e experiência de prover soluções sustentáveis. Nascemos como uma empresa de carvão e, após mais de um século, nos transformamos em uma das maiores empresas de saúde, nutrição e biociência. Impulsionamos, cada vez mais, a aceleração de soluções para a redução das emissões de gases, sobretudo na pecuária, através de tecnologia. Isso nos posiciona como uma empresa a favor de estimular a regulamentação do mercado de carbono.

Também durante a COP26, a DSM firmou parceria com a JBS para a implementação de um projeto para reduzir a emissão de metano entérico bovino em escala mundial com o uso do Bovaer® nas unidades da empresa. A JBS assumiu o compromisso Net Zero 2040, ou seja, de zerar o balanço líquido de suas emissões de gases causadores de efeito estufa até 2040. Sendo a segunda maior empresa de alimentos do mundo e a maior empresa do setor de proteínas, ficamos entusiasmados com essa parceria. Podemos dizer, inclusive, que estamos contribuindo para criar de fato um impacto significativo na pecuária brasileira, oferecendo uma solução amplamente estudada e cientificamente comprovada para reduzir as emissões de metano entérico. O efeito de aquecimento do metano é mais curto, 28 vezes mais potente do que o CO2 em um período

de 100 anos. Por esta razão, sua eliminação gera resultados imediatos. Como os sistemas alimentares e a crise climática estão intrinsecamente ligados, é fundamental enfrentar o desafio da pecuária sustentável para um planeta saudável.

O real desafio da pecuária é encontrar maneiras de produzir mais com menos insumos, de forma mais responsável, sustentável e respeitando os limites do planeta. Para isso, é necessário investir na saúde e na nutrição animal, além de boas práticas de manejo. Quando existe uma boa gestão nesse sentido, seja o animal ruminante ou monogástrico, a probabilidade de tornar uma produção mais sustentável é maior. Nesse sentido, a sustentabilidade na DSM é o nosso principal norteador e está na base da estratégia de todos os nossos negócios. Acreditamos firmemente que o mundo precisa melhorar a sustentabilidade dos seus sistemas alimentares, e é por este motivo que aplicamos a nossa expertise em ciência e inovação para atender, com excelência, à demanda da produção de alimentos, buscando produções melhores e mais sustentáveis que contribuam para os maiores desafios do planeta.

A introdução do Bovaer® e do Sustell™ no mercado é um passo importante para a DSM liderar essa conversa em torno da sustentabilidade na produção de alimentos e de estar à frente de uma transformação robusta e viável em todo o mundo para produções mais sustentáveis de proteína animal. Ao alavancar tanto soluções baseadas em ciência, como o Bovaer® - aditivo para rações que proporciona uma redução significativa e imediata da pegada ambiental da carne, leite e produtos lácteos - quanto em dados, como o Sustell™ - serviço global que avalia as pegadas ambientais que o sistema de produção animal está gerando para a adoção de soluções -, nossa jornada é cada vez mais rápida para que isso se torne possível.

Em 2020, adquirimos a Biomin, e finalizamos a nossa integração agora no início de 2022. Com essa nova estrutura do negócio de Nutrição e Saúde Animal, que une duas poderosas forças já reconhecidas no mercado, DSM e Biomin, com certeza, reforçamos nossa capacidade de inovação e biociência, que já é contínua, para oferecer ao mercado soluções sustentáveis para atender às necessidades dos nossos clientes, sobretudo que tenham pouco impacto sobre o meio ambiente para as gerações futuras. Com isso, a DSM expande novas e emocionantes fronteiras. E muitas novidades ainda estão por vir!

DSM RECEBE APROVAÇÃO HISTÓRICA DA UE PARA ADITIVO BOVAER®

A comercialização do Bovaer®, aditivo para ração redutor de metano para vacas leiteiras, acaba de ser aprovada pelos estados-membros da União Europeia. Esse é um marco significativo para a DSM, abrindo caminho para o Bovaer® revolucionar o mercado de laticínios.

O Bovaer® contribuirá para a ecologização da agricultura da UE e para os objetivos da Estratégia Farm to Fork (da fazenda ao garfo). Conforme declarado na aprovação da Comissão Europeia, o inovador aditivo é seguro para uso sem afetar a qualidade dos produtos lácteos e é o primeiro de seu tipo disponível na União Europeia que pode reduzir as emissões de metano. “A inovação é fundamental para uma transição bem-sucedida para um sistema alimentar mais sustentável. Pode tornar a produção de alimentos mais sustentável. A UE continua a servir de exemplo para garantir a segurança alimentar, ao mesmo tempo que se adapta às novas tecnologias que podem tornar a produção alimentar mais sustentável. Cortar as emissões de metano relacionadas à agricultura é fundamental em nossa luta contra as mudanças climáticas e a aprovação de hoje é um exemplo eloquente do que podemos alcançar por meio de novas inovações agrícolas”, disse a Comissária de Saúde e Segurança Alimentar da UE, Stella Kyriakides, em comunicado para a imprensa.

A indústria de laticínios tem um papel importante a desempenhar, pois o metano entérico das vacas leiteiras é responsável por até 60% das emissões globais de gases de efeito estufa da produção de leite. O Bovaer® reduz consistentemente essas emissões de metano em cerca de 30%. A autorização de mercado da UE representa, portanto, um passo revolucionário em direção a uma produção de leite mais sustentável, dando aos produtores, empresas de laticínios e varejistas um produto confiável e seguro, com eficácia comprovada, que reduzirá substancialmente a pegada de carbono dos laticínios, permitindo, ainda, que o consumidor compre produtos sustentáveis.

O Bovaer® é resultado de uma década de pesquisa científica, incluindo mais de 50 estudos revisados por

pares publicados em revistas científicas independentes e 48 testes em fazendas, em 14 países e quatro continentes. A DSM firmou parcerias com várias grandes empresas de laticínios para se preparar para a implementação do Bovaer® e iniciou a construção de uma fábrica do produto em grande escala, em Dalry, na Escócia, para atender ao aumento da demanda global.

Segundo Geraldine Matchett, Co-CEO da DSM, o “Bovaer® tem o poder de revolucionar verdadeiramente a indústria global de laticínios. Estamos extremamente orgulhosos de que, após uma década de pesquisa, testes e colaboração na cadeia de valor, seu potencial tenha sido reconhecido com essa aprovação histórica no mercado”.

“É preciso agir rápido quando se trata de combater as mudanças climáticas, e o Bovaer® é cientificamente comprovado como uma solução eficaz para o imenso desafio das emissões de metano na pecuária. Estamos ansiosos para introduzir o Bovaer® no mercado europeu, onde sabemos que produtores e empresas de laticínios compartilham nosso anseio para agir. Esta solução nos permite trabalhar juntos para oferecer aos consumidores produtos lácteos com um impacto climático bastante reduzido”, acrescenta Dimitri de Vreeze, Co-CEO da DSM.

A companhia lançou uma série de compromissos quantificáveis destinados a enfrentar desafios sociais e ambientais urgentes relacionados à forma como o mundo produz e consome alimentos. Os Food System Commitments (Compromissos do Sistema Alimentar) incluem uma redução de dois dígitos nas emissões de gado nas fazendas até 2030. A introdução do Bovaer® no mercado é um passo importante para cumprir esse compromisso, bem como a iniciativa estratégica do grupo de negócios Nutrição e Saúde Animal da DSM, We Make It Possible (Nós Tornamos isso Possível), com a missão de liderar uma transformação mundial robusta e viável na produção sustentável de proteína animal.



EXPORTAÇÃO ATINGE RECORDE PARA UM MÊS DE JANEIRO E SINALIZA ANO POSITIVO

Thiago Bernardino de Carvalho

Pesquisador da Equipe de Pecuária do Cepea

Alessandra da Paz

Gestora da Equipe de Comunicação do Cepea

O ano de 2022 se inicia confirmando as perspectivas desenhadas pelo setor, de um mercado externo aquecido e sendo este um dos principais fatores de sustentação aos preços da cadeia nacional.

De fato, logo em janeiro, o volume de carne bovina in natura exportada pelo Brasil ficou acima de 140 mil toneladas, um recorde para o mês, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Quanto aos preços da arroba no

mercado interno (Indicador CEPEA/B3, mercado paulista), a média de janeiro atingiu R\$ 338,46, um recorde, em termos reais, considerando-se a série completa de médias mensais deflacionadas (IGP-DI).

No front externo, depois de recuarem com força em outubro e novembro e somarem volume abaixo de 100 mil toneladas, os embarques brasileiros de carne bovina voltaram a subir em dezembro – quando totalizaram quase 127 mil toneladas. Assim, de dezembro/21 para janeiro/22, houve forte aumento de 10,7% na quantidade escoada pelo Brasil. Em um ano, o aumento é ainda maior, de 31%.

Esse cenário é resultado da volta dos envios à China, principal destino internacional da proteína brasileira. Em janeiro, ressalta-se, os envios podem ter sido reforçados pelo feriado do Ano Novo Chinês, comemorado neste início de fevereiro.

Quanto à receita com os embarques, esta somou US\$ 727,74 milhões em janeiro (ou R\$ 4 bilhões), aumentos de 18,8% (ou de 16% em moeda nacional) frente ao de dezembro/21 e de expressivos 50,3% (ou de 55% em moeda nacional) em relação ao de janeiro/21, ainda de acordo com a Secex.

Outro destaque de janeiro foi a retomada da alta nos preços pagos pela carne bovina brasileira in natura. A média de janeiro/22 foi de US\$ 5.178,00/tonelada, a maior desde outubro/21, com avanços de 7,34% frente à de dezembro/21 e de 14,81% em relação a janeiro/21. Quando transformado em reais, o valor pago pela tonelada da carne bovina atingiu R\$ 28.612,86, aproximando-se do recorde registrado em setembro/21, de R\$ 30.649,48.

O que pode frear o bom momento das exportações ao longo de 2022 é a recente e forte valorização do real frente ao dólar, que acaba reduzindo a competitividade da carne brasileira no mercado internacional e limitando os ganhos em moeda nacional de exportadores nacionais.


2021 - Após pouco mais de três meses, os envios de carne bovina à China foram retomados na segunda quinzena de dezembro de 2021. Segundo dados da Secex, foram 6,79 mil toneladas de proteína (in natura, industrializada, miúdos entre outros) exportadas pelo Brasil ao país asiático no último mês

de 2021. Ainda assim, aos Estados Unidos, os envios somaram volume mensal recorde, de 30,3 mil toneladas em dezembro, resultado que sustentou pelo segundo mês seguido o país norte-americano como o maior destino da proteína brasileira.

Vale lembrar que, em novembro, o Brasil havia embarcado 17,29 mil toneladas de carne bovina aos Estados Unidos, correspondendo por 17,27% das vendas totais brasileiras. Em dezembro, a quantidade exportada ao país norte-americano correspondeu por 20% do total, ainda conforme dados da Secex.

Os Estados Unidos são grandes produtores da proteína bovina, mas também são importantes demandantes. O país tipicamente exporta carne cara e importa carne barata. Do Brasil, os norte-americanos importaram, em 2021, especialmente carne industrializada – um grande player brasileiro embarcou proteína aos Estados Unidos ao longo de 2021 para a produção de hambúrguer. Do lado financeiro, o real desvalorizado frente ao dólar deixou a carne nacional bastante competitiva e atrativa aos norte-americanos.

Considerando-se o acumulado de 2021, a China ainda foi o maior destino do produto brasileiro, somando 723,447 mil toneladas, queda de 16,8% frente ao ano anterior, mas correspondendo por 39,2% de toda a carne bovina embarcada pelo Brasil. Ainda segundo dados da Secex, no ano, Hong Kong foi o segundo maior destino da proteína bovina nacional em 2021, representando quase 12% dos embarques totais no ano, com 220 mil toneladas, volume 30% abaixo do de 2020.

Aos Estados Unidos - que ficaram na terceira posição no balanço do ano –, as exportações totalizaram 138,44 mil toneladas de janeiro a dezembro de 2021, mais que o dobro da quantidade de 2020 (59,57 mil toneladas), com participação de 7,5% nas vendas totais no ano, de acordo com dados da Secex. Ressalta-se que os envios ao país norte-americano começaram a crescer ao longo do segundo semestre de 2021. Como comparação, em janeiro de 2021, os embarques brasileiros de carne aos Estados Unidos somaram apenas 2,748 mil toneladas, atingindo mais de 30 mil toneladas no encerramento do ano. Para todos os destinos, o Brasil exportou 1,845 milhão de toneladas de carne bovina em 2021, recuo de 8,3% frente ao ano anterior. 

DSM APRESENTA NOVA ESTRUTURA PARA O NEGÓCIO DE NUTRIÇÃO E SAÚDE ANIMAL

SÃO TRÊS LINHAS DE AÇÃO PARA ACOMPANHAR OS DESAFIOS DA PECUÁRIA MODERNA, MAIS PRODUTIVA, SUSTENTÁVEL E GARANTINDO O BEM-ESTAR ANIMAL

Mylene Abud

Empresa global baseada em saúde, nutrição e biociência, a DSM anunciou, no início de janeiro, a reestruturação da sua área de Nutrição e Saúde Animal (ANH). Com o objetivo de acompanhar os desafios e as demandas da pecuária moderna, fundamentados no aumento da produtividade, no bem-estar animal e na sustentabilidade, o setor de ANH passa a ser organizado em três linhas de negócios: Produtos Essenciais, Soluções de Desempenho + Biomin e Serviços de Precisão.

Sergio Schuler, vice-presidente de Ruminantes da companhia, explica que, com o progressivo aumento da população mundial, a necessidade crescente de proteína animal segura, acessível e nutritiva trouxe uma série de novos desafios para a indústria do setor. “Novas soluções sustentáveis são necessárias para atender às demandas dos clientes e aos requisitos de saúde e bem-estar animal de forma lucrativa e, ao mesmo tempo, preservando o meio ambiente para as gerações atuais e futuras. E o novo alinhamento do negócio de ANH da DSM vem ao encontro dessas demandas”, ressalta.

“Nosso trabalho apoia o desenvolvimento de uma indústria global de produção animal mais sustentável. Estamos comprometidos em criar uma indústria que possa atender às necessidades nutricionais de uma população em rápido

crescimento. E se quisermos alimentar, de forma sustentável e responsável, os 9,7 bilhões de pessoas que devem compartilhar nosso planeta até 2050, a hora de mudar é agora. Nosso trabalho apoia o desenvolvimento de uma indústria global de produção animal mais sustentável”, confirma Luiz Magalhães, vice-presidente de Nutrição e Saúde Animal para a DSM na América Latina.

TRÊS NOVAS LINHAS DE NEGÓCIOS

“Utilizando a ciência e trabalhando em parceria com nossos clientes, estamos ajudando a entregar uma produção animal sustentável que respeite os animais, as pessoas e o planeta, ao mesmo tempo em que entregamos o volume, o preço e a margem que os clientes exigem e que os produtores são capazes de fornecer”, ressalta o vice-presidente de Ruminantes da DSM, Sergio Schuler.

E justamente para acompanhar todos esses desafios, o realinhamento da área de ANH da companhia se baseia em três eixos:

Produtos Essenciais: linha de negócio central para a DSM, a divisão abrange o fornecimento de vitaminas essenciais, premixes e carotenóides da mais alta qualidade, vitais para

o crescimento e o desenvolvimento animal saudável. Como os exclusivos Minerais Tortuga, as vitaminas em níveis ótimos (OVN®), além dos inovadores Hy-D® - metabólito específico de vitamina D3 que garante absorção mais rápida e eficiente dos macrominerais essenciais para o melhor desenvolvimento ósseo nos bovinos, melhora a resposta imune, ativa a expressão gênica e estimula o desenvolvimento de fibras musculares – e o Bovaer® - aditivo para a ração de ruminantes, que reduz a emissão entérica do gás metano em aproximadamente 30%.

Soluções de Desempenho + BIOMIN: combina a experiência da Biomin em gestão do risco de micotoxinas e as soluções mais avançadas de desempenho, saúde e nutrição da DSM, ajudando a enfrentar os maiores desafios da produção animal. As competências de ponta da DSM em enzimas alimentares, saúde intestinal, gerenciamento de risco de micotoxinas e nutrientes especiais permitem fornecer valor incomparável para animais, consumidores, clientes e sociedade. Destaca-se aqui a linha de aditivos Mycofix®, solução mais avançada para proteger a saúde animal através da desativação das micotoxinas que contaminam as rações.

Serviços de Precisão: esta nova linha da DSM usa a análise de dados e ferramentas de diagnóstico avançadas para medir e apontar desafios nutricionais, de saúde e ambientais específicos, oferecendo soluções personalizadas ao produtor. Como exemplo, o Sustell™, serviço global construído sobre protocolos validados, metodologias de cálculo e processos comprovados que atendem aos padrões internacionais e fornecem análises precisas e avaliações de impacto ambiental, intervenções e melhorias em toda a cadeia de valor da proteína animal.

BIOMIN

O novo alinhamento do negócio de Nutrição e Saúde Animal da DSM começou a ser desenhado pela empresa após a aquisição de duas unidades 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 aquisição da Biomin e da Romer Labs, em 2020, fortaleceu o foco da companhia em Life Science, enriquecendo seu portfólio de nutrição animal de precisão, de forma a tornar a produção mais sustentável do ponto de vista ecológico, econômico e social.



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.

**Sergio Schuler,
Vice-presidente de Ruminantes da DSM**

“Essa nova estrutura, que une duas poderosas forças, DSM e Biomin, reforça a capacidade do nosso time e nos permite oferecer o portfólio mais completo do mercado e mensurar dados reais e individualizados de cada produtor”, fala Luiz Magalhães, vice-presidente de Nutrição e Saúde Animal para a DSM na América Latina.

“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”, informa Sergio Schuler, vice-presidente de Ruminantes da DSM, sobre a integração de 100% dos colaboradores da Biomim à equipe da empresa, formando um time único.

WE MAKE IT POSSIBLE (NÓS TORNAMOS ISSO POSSÍVEL)

A atualização do negócio de Nutrição e Saúde Animal também faz parte da estratégia We Make It Possible (Nós Tornamos Isso Possível), que simboliza o compromisso contínuo da DSM em liderar uma transformação mundial na produção sustentável de proteína animal.

Alinhada com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU), a iniciativa se baseia em seis plataformas, que refletem o compromisso da companhia de ser um agente de mudança, conduzindo diálogos globais, conectando diversos públicos de interesse do sistema agrícola, pensando no futuro, gerando ideias e novas formas de trabalhar, com base no tripé People-Planet-Profit (Pessoas-Planeta-Lucro).

DSM APRESENTA TRABALHOS EM CONGRESSOS INTERNACIONAIS, QUE COMPROVAM NOVOS RESULTADOS E SOLUÇÕES NUTRICIONAIS PARA O CAMPO

Victor Valério de Carvalho

Zootecnista, PhD e Supervisor de Inovação e Ciência Aplicada - Ruminantes DSM Latam

Entre os dias 14 e 18 de julho de 2021, ocorreu um dos eventos técnico-científicos mais relevantes do mundo em gado de corte: o tradicional Encontro Anual das

Sociedades de Zootecnia Americana e Canadense (ASAS-CSAS-SSASAS Annual Meeting & Trade Show), realizado de maneira híbrida (presencial e virtual) em Kentucky, nos

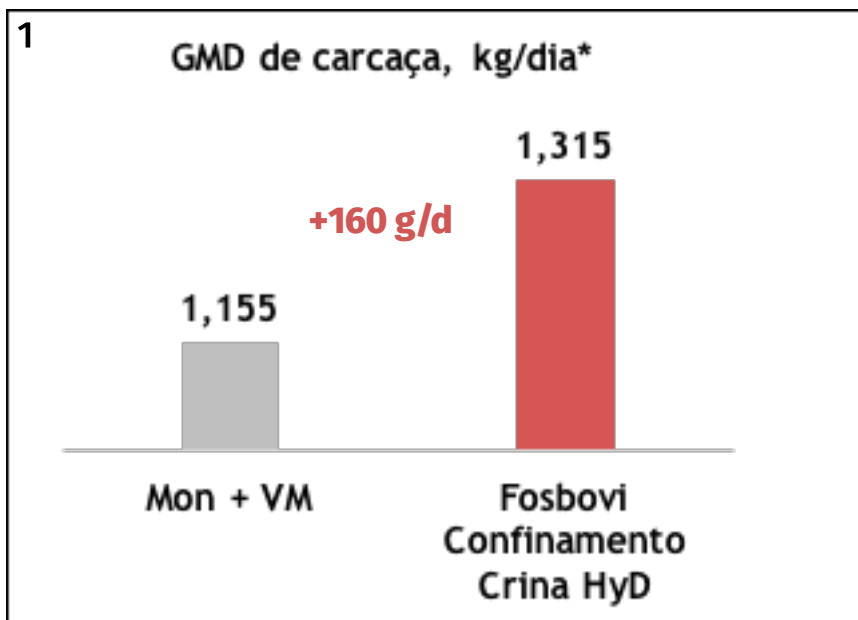
Estados Unidos. Também na mesma data foi realizado o maior evento internacional focado em gado de leite, organizado pela Sociedade Americana de Ciência em Gado de Leite (The American Dairy Science Association, ADSA), em modo virtual.

Nesse eventos, reúnem-se centenas de professores, cientistas e representantes da indústria, comprometidos com avanços e em demonstrar que a ciência animal desempenha um papel vital para a economia, nutrição e saúde da população mundial. Os membros dessas associações descobrem novos métodos e tecnologias que revolucionam o setor.

AVANÇANDO AS FRONTEIRAS TECNOLÓGICAS EM ADITIVOS PARA CONFINAMENTO

Junto a Alexandre Perdigão e Cristina Cortinhas, representamos a equipe de Inovação e Ciência Aplicada em Ruminantes da DSM para América Latina, apresentando 12 trabalhos no evento de gado de corte (pasto e confinamento), e um em gado de leite.

Gráficos 1 e 2: Ganho Médio Diário de carcaça e peso de carcaça quente de animais Nelore que receberam dietas de confinamento contendo monensina e virginiamicina (Mon+VM) ou Crina+ Rumistar+Hy-D (Fosbovi® Confinamento Crina® Hy-D®).



*Diferentes estatisticamente (P<0.01). Adaptado de Niehues et al. (2021)

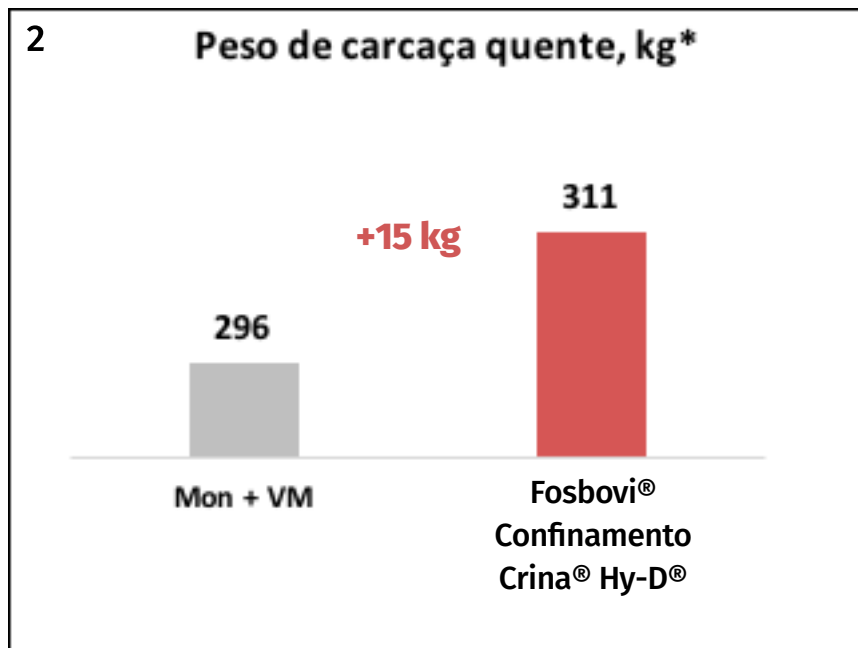
Dentre os trabalhos apresentados em gado de corte, destacou-se a pesquisa feita em parceria entre a DSM e a Universidade Estadual Paulista (UNESP – Botucatu), realizada no Centro de Inovação e Ciência Aplicada da DSM, em Rio Brillhante/MS. Esse estudo em conjunto entre universidade e iniciativa privada demonstra a importância de unir conhecimentos e, também, realizar pesquisa de alta qualidade e confiabilidade.

Para esse estudo, foram utilizados 160 bovinos não castrados Nelore, com peso corporal inicial de 380 kg. Os animais foram distribuídos em 20 baias coletivas, com oito animais em cada uma, e 10 baias por tratamento, o que torna o estudo bem robusto.

A comparação foi feita pela primeira vez com a combinação de antibióticos promotores de crescimento, monensina e virginiamicina (Tratamento controle, MON+VM), nas doses recomendadas na literatura, de 30 e 25 ppm respectivamente (Rigueiro et al. 2021), com o blend de óleos essenciais (Crina® Ruminants), enzima amilase (Ronozyme Rumistar™) e a tecnologia de vitamina D, que potencializa a saúde e a produção de carcaça (Hy-D®) (Tratamento 2, CRD)

Os animais permaneceram confinados por um período de 90 dias, recebendo uma dieta típica dos confinamentos comerciais brasileiros com inclusão de 88% de concentrado e 12% de volumoso (silagem de cana, milho moído, casca de soja, torta de algodão, farelo de soja, ureia e suplemento mineral-vitamínico contendo os diferentes aditivos).

Como resultados principais do estudo, os animais suplementados com o tratamento 2 (CRD) tiveram um melhor desempenho, com um aumento do ganho médio diário em 230 gramas por dia e um maior consumo de matéria



*Diferentes estatisticamente (P<0.01). Adaptado de Niehues et al. (2021)

seca, mantendo uma ótima eficiência biológica (quilos de consumo de matéria seca por arroba produzida no giro) de 138 kg de MS por arroba produzida.

Para esse estudo, inicialmente, foi realizado um abate de animais referência para medir o peso inicial de carcaça dos animais e, dessa forma, chegarmos a um dado preciso de arrobas produzidas no giro. O ganho médio diário de carcaça foi superior em 160 g/d (1,310 vs 1,150 kg/dia) e o peso de carcaça superior em uma arroba (20,73 @ vs 19.73@), demonstrando também um maior rendimento de carcaça (+0,48 pontos percentuais) e rentabilidade maior que 50% para os animais que receberam os aditivos CRD, mostrando uma estratégia eficiente para aumentar a produção de carcaça e substituir os antibióticos da dieta, e, ainda, elevar os resultados financeiros do confinamento.

SUBINDO A RÉGUA DOS SUPLEMENTOS MINERAIS PARA GADO EM PASTO

Para gado de corte em pasto, foram publicados sete trabalhos. Um dos destaques mostra o resultado de Minerais Tortuga® mais aditivos, que contribuiu no desenvolvimento do produto lançado recentemente para o mercado: o

Fosbovi® Plus, suplemento mineral aditivado que ajuda a melhorar os ganhos de peso no período das águas e, também, em sistemas de integração lavoura-pecuária.

Neste estudo, foram avaliados 80 novilhos Nelore em fase de recria, com peso corporal inicial médio de 293 kg, distribuídos em oito piquetes de capim-braquiária (±2,7 ha cada), para avaliar dois tratamentos: controle, com suplemento mineral contendo minerais inorgânicos (sulfatos); e Fosbovi® Plus, suplemento mineral com os Minerais Tortuga® (carbo-amino-fosfoquelatos, Cr, Se, Zn, Mn, S, Cu e Co) e o aditivo salinomicina.

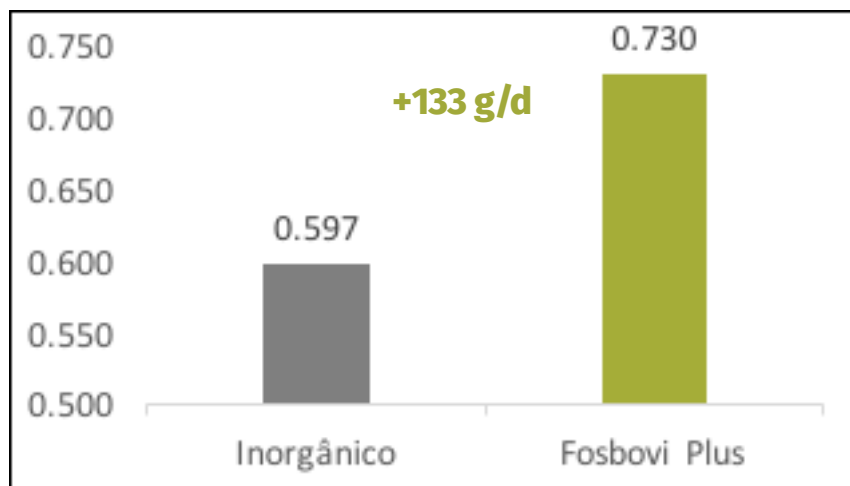
O experimento ocorreu de fevereiro a março de 2020, no período de águas e de transição águas-seca, com duração de 90 dias. Os principais resultados demonstram que os animais suplementados com Fosbovi® Plus tiveram melhor desempenho, apresentando um ganho de peso diário adicional de 133 g/dia ou 22,3% ou superior ao tratamento controle (730 vs 597 g/dia), e um peso adicional ao final da pesquisa de 11 kg (358 vs. 347 kg, Gráfico 3).

Um ponto importante observado foi que o consumo do Fosbovi® Plus ocorreu dentro da faixa recomendada para a qual foi formulado, ficando em média em 135 gramas/animal por dia ou 42 gramas para cada 100 kg de peso corporal. Dessa forma, utilizando valores médios de mercado para o custo do suplemento e o preço da arroba do boi magro, com esses resultados, teríamos um benefício de um retorno sobre o investimento (ROI) de 5:1. Ou seja, para cada R\$ 1 investido, o produtor teria um retorno de R\$ 5 de lucro.

NOVOS BLENDS DE ENZIMAS MELHORAM A PRODUÇÃO E A QUALIDADE DO LEITE

No congresso internacional especializado em gado de leite,

Gráfico 3 - Ganho de peso diário (GMD) de novilhos Nelore que receberam suplemento mineral com fontes de minerais inorgânicos (Inorgânico); ou suplemento mineral contendo Minerais Tortuga® e aditivo (Fosbovi® Plus).



*Diferentes estatisticamente (P=0.03). Adaptado de Carvalho et al. (2021)

foi publicado e apresentado um trabalho que resultou de uma parceria entre a DSM e a Universidade de São Paulo (campus Pirassununga).

Nessa pesquisa, avaliou-se o uso de enzimas que auxiliam a degradação dos carboidratos da dieta (carbohidrases) em vacas em meio da lactação. Esse estudo demonstrou que o uso das enzimas aumentou a produção de leite corrigida para gordura e a produção de gordura do leite. E, também, elevou a eficiência e

a produção de leite corrigido para gordura (36.3 vs 34.4 kg/d; Silva et al. 2021), demonstrando que essas tecnologias são promissoras em trazer benefícios para a pecuária leiteira.

REFERÊNCIAS

Carvalho, V. V., Perdigão, A., Vasconcelos, G. S., & Acedo, T. S. (2021). PSXIII-3 Effects of mineral source and additive in mineral supplementation on productive performance of growing beef cattle on tropical pastures. *Journal of Animal Science*, 99(Supplement_3), 460-461.

Niehues, M. B., Correa, H. L., de Carvalho, V. V., Perdigão, A., Acedo, T. S., Tamassia, L. M., ... & Arrigoni, M. B. (2021). Combination

of Essential Oils, alpha-amylase and 25-hydroxy-vitamin-d3 Increases Carcass Production by feedlot Cattle. In *JOURNAL OF ANIMAL SCIENCE* (Vol. 99, pp. 164-164)

Vittorazzi Jr, Paulo César, et al. "Increasing doses of carbohidrases: Effects on rumen fermentation, nutrient digestibility, and performance of mid-lactation cows." *Journal of Dairy Science* 104.12 (2021): 12508-12519.



Figura 2: Confinamento experimental do Centro de Inovação e Ciência Aplicada DSM, localizado na Fazenda Caçadinha – Rio Brilhante/MS, utilizado no estudo de Niehues et al. (2021).



CRESCER O NÚMERO DE CONFINAMENTOS NA PARAÍBA

Liberato Lins de Oliveira
Supervisor Técnico Comercial DSM

Erick Edson Paiva da Silva
consultor técnico em confinamento Graduado em Zootecnia e Mestre em Produção e Nutrição Animal pela UFPB

A prática de confinar bovinos tem se tornado cada vez mais frequente no estado da Paraíba. Um dos motivos é a valorização da arroba e a diminuição do tempo do processo de engorda dos animais. Essa atividade se apresenta como

uma alternativa para que as propriedades rurais aumentem a sua renda e tenham um retorno econômico mais rápido, principalmente quando se trabalha para comercializar os animais na entressafra, por ter preços mais atrativos.

Nos últimos anos, a criação em sistema intensivo tem crescido em todo o estado e pequenas propriedades estão optando por esse regime de engorda animal, que tem como suas principais vantagens a redução da idade de abate, melhorias no rendimento de carcaça e na qualidade da carne, ofertar no período de escassez do produto e retorno mais rápido do capital investido.

O grande trunfo dos produtores paraibanos é a produção de forragem no período das águas, conservando-as em forma de silagem, garantindo, assim, um produto de alto valor nutricional. Para se ter sucesso no confinamento, é fundamental a utilização de tecnologias que visam a aumentar a produção animal, como a aquisição de animais com qualidade genética superior, o bem-estar animal, o manejo sanitário preventivo e a nutrição adequada, respeitando os índices proteicos, energéticos e minerais.

Um exemplo de sucesso na prática de confinamento no estado é a Fazenda 4 Irmãos, no município de Gurinhém. Administrada pelo sr. João Honorato, que trabalha com confinamento há mais de 10 anos, a propriedade tem estrutura com capacidade estática para 1.200 animais.

Mesmo com a valorização da arroba, o produtor conta que enfrentou dificuldades em 2021 devido à baixa pluviosidade e à limitada produção de forragem, sendo necessária a compra de silagem de terceiros para manter seus animais no cocho. “No ano passado, o custo de produção chegou a aumentar devido à compra de forragem para manter a produção”, relata, explicando que a conta só fechou graças ao ganho de peso diário, que passou dos 1,3kg/carcaça, à busca por alimentos alternativos e ao uso de suplemento mineral, que ajudou a proporcionar um melhor rendimento de carcaça. “Para termos esse bom resultado, passamos a ver nosso confinamento como uma empresa que tem que gerar lucros, e um bom gerenciamento faz parte desse processo de profissionalização”, explica o sr. João Honorato.

Para o ano de 2022, ele aguarda uma temporada de chuvas abundantes, para poder utilizar sua área de 200 hectares de forragem. “Esperamos um inverno mais duradouro para explorar o máximo de nossa área de capim de corte e estamos com a semente pronta para plantar sorgo e fazer silagem, que é a base da nutrição de nossos animais. Durante o período das chuvas, não confinamos, focamos todas as nossas atenções e trabalho em estocar forragem para confinar os animais no período seco”, ensina.



Nos últimos anos, a criação em sistema intensivo tem crescido em todo o estado e pequenas propriedades estão optando por esse regime de engorda animal.



Localizada na cidade de Mari, a propriedade do sr. Alberis Heyder, com uma área de cinco hectares, trabalha com o confinamento de 30 animais. E ele já tem planos para dobrar a produção, pois o sistema vem tornando a atividade pecuária da sua fazenda mais profissional.

“Reduzir o tempo dos animais na etapa de engorda, proporcionar às pastagens um descanso no período mais crítico do ano, que é o período seco, e permitir que pequenas propriedades elevem seu faturamento com aumento do plantel e da rotatividade são consequências da intensificação da atividade, além de melhorar a receita da propriedade e torná-la mais produtiva”, fala o sr. Alberis sobre os benefícios do sistema. Ele lembra que, durante o ano de 2021, devido à pandemia de Covid-19, o mercado do boi gordo sofreu bastante com as oscilações do preço da arroba e dos insumos para a produção, tornando a atividade mais cara. “Dessa forma, ficou clara a necessidade de profissionalizar a atividade”, enfatiza.

Já para 2022, ele destaca novas adversidades a serem vencidas: “Acredito que os principais desafios a enfrentar serão voltados para o mercado interno. O mercado da reposição está com tendência de baixa nas ofertas e isso, conseqüentemente, interfere no preço da arroba e na qualidade dos animais. Já sobre o mercado internacional, se a guerra entre a Rússia e a Ucrânia perdurar, podemos sofrer com a inflação dos insumos, em razão das dificuldades em honrar os acordos comerciais celebrados pelos países antes do início do conflito”.

Entre tantos outros exemplos, o estado da Paraíba mostra aptidão para a prática da pecuária intensiva, seja de confinamentos maiores, como o da Fazenda 4 Irmãos, ou menores, como do sr. Alberis. Isso torna claro que é possível produzir com eficiência e, ainda, ter a vantagem competitiva de confinar animais em um período maior do ano devido ao menor período de chuvas na região.


JULIANO SABELLA ASSUME A PRESIDÊNCIA DA ASBRAM

Mylene Abud



Diretor de Marketing e serviços técnicos da DSM, Juliano Sabella é o novo presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais (Asbram), para o biênio 2022/2023.

Com vinte e dois anos de experiência no mundo da suplementação mineral dos rebanhos, o zootecnista substituiu Daniel Guidolin no cargo. “Vamos dar continuidade ao trabalho das administrações anteriores, construindo uma associação cada vez maior e mais forte, agregando as empresas do setor e ajudando a cadeia a se desenvolver como um todo, com foco no pecuarista, levando a ele mais tecnologia e produtividade”, fala Juliano Sabella.

Entre seus principais desafios à frente da entidade, ele destaca aumentar o número de associados, marcar presença nas fazendas do País inteiro, lutar pela tecnologia da nutrição qualificada e negociar impostos mais justos para o segmento. “Vemos um mundo com mais exigência de qualidade, com sustentabilidade, e a evolução do mercado com o produtor se profissionalizando, trazendo mais ferramentas de gestão. E essa vai ser a tônica para os próximos anos”, completa Juliano Sabella. 

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.



RECRIA NA PONTA DO LÁPIS!

Viviane Ferrari

Consultora Técnica Comercial DSM

Enrico Andrade

Supervisor Técnico Comercial DSM

Colaboração:

Gláucio Vaz - Empresa Representante: GLÁUCIO VAZ DE MOURA E CIA. LTDA.



Francisco Iudice, graduado em Engenharia Civil, é o herdeiro mais velho da família. Em 2014, ele assumiu parte das propriedades e nelas adotou o sistema de recria e engorda de animais recém-desmamados, 100% provenientes de compra. Ainda no mesmo ano, iniciou a divisão de piquetes, a reforma e a recuperação de pastagens, a implementação do sistema de pastejo rotacionado e a instalação de bebedouros artificiais

“

Em uma parceria que já dura mais de 12 anos, a suplementação do rebanho da Fazenda Esmeralda com os produtos da Tortuga é realizada em todas as categorias. ”

”

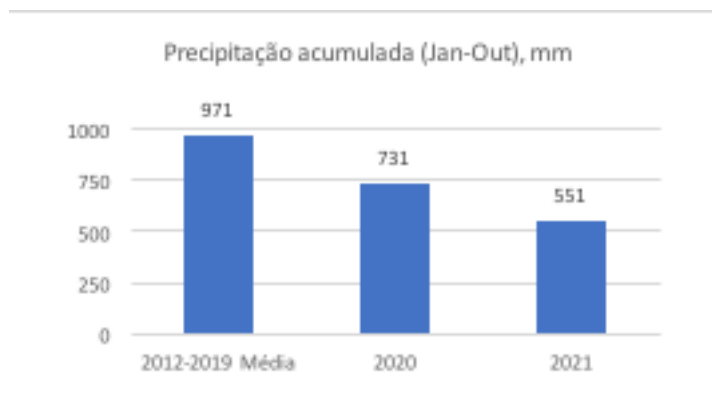
em suas três fazendas – Mangal, Gana e Martina –, todas no município de Nioaque/MS

Além da paixão pela pecuária, Francisco também enxergou a necessidade de tratar as fazendas como empresas, por meio da geração de informações para a tomada de decisão. Dessa forma, em 2016, resolveu investir em uma equipe especializada. O zootecnista Elielton Arruda foi, então, contratado, ficando responsável pela informatização dos dados e por migrar as informações que eram registradas apenas em fichas de campo – com baixa efetividade para a tomada de decisão – para um banco de dados compilado. A chipagem dos animais, com bastão de leitura interligada ao software de gestão, monitoramento de consumo de suplemento por piquete e pesagem periódica dos animais também fizeram parte do processo para a geração de relatórios de desempenhos zootécnico e financeiro dos lotes.

CUIDADOS COM A NUTRIÇÃO

O manejo de separação da cria de suas mães e o transporte para outra propriedade podem gerar muito estresse aos bezerros. Aliado a essa problemática, a prática do desmame se concentra entre os meses de março e setembro, portanto, na maioria das vezes, os animais passam por esta fase em um período de grande escassez de forragens.

...



Em 2021, o clima da região foi afetado por geadas e pela grande privação de chuvas, com 43% a menos de precipitação acumulada de janeiro a outubro, comparado com a média histórica dos anos de 2012 a 2019. Tais eventos são, dessa forma, fortes precedentes de baixo ritmo de ganho de peso no período pós-desmame.

Cliente DSM há mais de três anos, Francisco optou pela utilização para essa categoria animal de um suplemento mineral proteico, com minerais orgânicos e aditivo, de consumo de 90 g/100 kg de peso vivo, na época seca. Decisão essa que elevou o desembolso com suplementação de R\$ 8,14 para R\$ 24,03/cabeça/mês comparado com suplemento mineral, e resultou em um ganho médio diário de 335 g/cabeça/dia no período de seca (8 de julho até 31 de outubro de 2021).

Entretanto, apesar do maior desembolso, o resultado do sistema foi de R\$326,39 / hectare e a rentabilidade, de 0,58% a.m. comparado com 0,02% para o suplemento mineral. Isso considerando custos com nutrição, pasto e preços de bezerro praticados no mês de novembro de 2021. Podemos concluir, desse modo, que o manejo dos animais e a suplementação adequada na recria durante a seca têm papel importantíssimo do ponto de vista dos desempenhos zootécnico e financeiro.



Gláucio Vaz de Moura,
Representante Comercial DSM,
Enrico Andrade, Supervisor Técnico
Comercial DSM, e Viviane Ferrari,
Consultora Técnica Comercial DSM

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.



COOPERATIVA SANTA CLARA: 110 ANOS DE SUCESSO

Juliane Calgato

Supervisora Técnico Comercial DSM

Colaboração:

Francisca Mazzochi da Silva - Empresa Representante: DA SILVA E GUINDANI REPRES. COM.

A Cooperativa Santa Clara foi criada em 10 de abril de 1912 em Carlos Barbosa, no coração da Serra Gaúcha, por 31 pequenos agricultores. Teve origem na “Latteria Santa Chiara”, microempresa de queijo e manteiga que havia sido fundada no ano anterior. Hoje, conta com 4.851 associados e, destes, 2.505 são produtores de leite, o qual serve de matéria-prima para a indústria de laticínios.

A fábrica produz queijos diversos, leites, bebidas lácteas e requeijões, entre outros produtos de altíssima qualidade que chegam até a mesa do consumidor. Entre eles, destaca-se o Leite Seleção, pasteurizado e comercializado apenas no Rio Grande do Sul. O produto inovador é proveniente de oito famílias selecionadas e devidamente certificadas do município de Carlos Barbosa, cujos tambos estão localizados a cerca de 12 quilômetros de distância da indústria, o que reduz o tempo entre a coleta, o processamento e a venda, aumentando o frescor do leite na mesa do consumidor.

A marca Santa Clara lidera entre as mais lembradas do ramo de laticínios do estado. Em abril, a Cooperativa comemora 110 anos de fundação e tem inúmeros motivos para se orgulhar da sua história, que é relembrada com gratidão por muitos integrantes, principalmente da agricultura familiar da região.

A SANTA CLARA E A TORTUGA

A história da Cooperativa Santa Clara se confunde com a história da Tortuga, na Serra Gaúcha, pois ambas sempre caminharam juntas. A Cooperativa conta com duas fábricas de rações próprias, o que garante a nutrição da mais alta qualidade para os rebanhos leiteiros dos associados. Parceiras da DSM desde o início dos seus trabalhos, as fábricas da Santa Clara foram os primeiros clientes Tortuga a utilizar a linha Bovigold no Brasil. Atualmente, têm diversas linhas de rações para atender a todos os níveis de produção, desde os mais básicos até os mais tecnificados e desafiadores para animais de altíssima produção, e contam com os núcleos da linha Bovigold nas formulações. Além disso, todo o portfólio de produtos da Marca Tortuga pode ser encontrada nos 12

“ A história da Cooperativa Santa Clara se confunde com a história da Tortuga, na Serra Gaúcha, pois ambas sempre caminharam juntas.”

Ivo Zandoná (77 anos, patriarca da família), Leinor Zandoná, Rosicle Zandoná (esposa), Gustavo Zandoná (filho, 18 anos) e Fernanda Zandoná (filha mais nova), Cristiano Nascimento (técnico do Depto Técnico da Coop), e Juliane Calgaro (Supervisora DSM).





mercados agropecuários situados nas regiões de atuação da Cooperativa.

Para dar suporte técnico aos cooperados, a Santa Clara conta com a equipe do Departamento Técnico especialista em produção leiteira. São 43 profissionais responsáveis pelo acompanhamento da atividade leiteira nas propriedades e pelo fomento, para que se tenha um leite de alta qualidade. Há, também, uma equipe especialista em nutrição de ruminantes. Atualmente, o time de nutrição conta com cinco profissionais para o acompanhamento técnico-nutricional dos rebanhos. O time, somado à qualidade das rações produzida pelas indústrias de rações da Cooperativa, tem tido muito sucesso em aumentar as médias de produção e saúde desses animais.

FOCO NOS NÚMEROS DOS ASSOCIADOS

Situada na Linha Marques do Herval, no município de Fagundes Varela, a propriedade da família Zandoná é exemplo de comprometimento com foco nos números e em produzir leite com dedicação. Eles estão na atividade leiteira e com a Cooperativa Santa Clara desde a década de 1970. A propriedade, que fica a cerca de 75 km da matriz da Cooperativa, tem 36 hectares, sendo 17 destinados à produção leiteira. Hoje, conta com um rebanho de 30 vacas em lactação, além de gado jovem e pré-parto. Com média de produção diária que chega a 25 litros, a produção se baseia em um sistema de semiconfinamento, em que os animais recebem ração e silagem de manhã e à tarde e passam o restante do dia na pastagem.

Nos últimos tempos, devido à seca que atinge o estado do Rio Grande do Sul, as propriedades leiteiras da região têm encontrado dificuldades com relação à disponibilidade de volumosos para a alimentação dos animais. Mesmo bem preparados com forragens conservadas para o ano, principalmente silagens, os produtores precisaram aumentar a quantidade ofertada aos animais, em razão da falta de chuvas que prejudicou o desenvolvimento das pastagens, desencadeando um cenário desafiador quanto à oferta de volumoso aos animais e aumentando os custos.

Diante de um ano com tantos desafios, o Sr. Leinor Zandoná destaca a importância de ter o controle financeiro da propriedade na ponta da caneta e o acompanhamento técnico da equipe da Cooperativa e de empresas parceiras, como a DSM, para auxiliar na tomada de decisões. Para o futuro, o Sr. Leinor Zandoná faz planos para que o filho Gustavo, que recentemente completou 18 anos, dê continuidade à atividade leiteira na propriedade, seguindo os passos do pai e do avô.

PLANOS PARA O FUTURO

Um dos temas envolvidos no trabalho conjunto entre as equipes técnicas da DSM e da Cooperativa Santa Clara é a sustentabilidade. Assim como a DSM, a Santa Clara tem várias ações voltadas ao meio ambiente e o compromisso com a natureza e o futuro de todos.

O Gerente de Meio Ambiente da Cooperativa, Pedro Jung, conta que uma das ações que está sendo realizada neste ano é o levantamento das emissões de gases de efeito estufa da propriedade, para posterior avaliação do impacto e tomada de ação com medidas de mitigação. As duas empresas têm buscado alternativas para o meio ambiente ligadas à pecuária leiteira, uma vez que ela é parte da solução para questões ambientais da atualidade.

A Cooperativa Santa Clara completa 110 anos olhando para o futuro confiante. Pautada em uma história de sucesso construída com muito trabalho de famílias como a dos Zandoná, a Cooperativa não mede esforços para que os produtores gaúchos sigam com lucratividade na atividade leiteira, produzindo leite e derivados de qualidade e com sustentabilidade, para que cheguem até a mesa dos seus consumidores.

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 HORMONAIS 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 



MINERALIZAÇÃO DE EQUINOS EM PASTEJO

Raphael Bicho dos Santos
Consultor Técnico Comercial DSM



A pecuária brasileira tem como principal característica a produção de bovinos a pasto. Segundo a ABIEC 2021, aproximadamente 187 milhões de cabeças estão distribuídas em 167 milhões de hectares. Somam-se a isso os equinos que são essenciais para o manejo e sucesso da atividade e que, na maioria dos casos, não têm a devida atenção. Entre equinos, muare e asininos há aproximadamente 5 milhões de cabeças

“
Explosão muscular, longos trotes e perda de água e eletrólitos através do suor, tornam os equinos bastante exigentes em minerais. Somando a isso o fato das nossas pastagens não suprirem 100% dessa exigência, o que vemos ainda é um cenário de animais pouco produtivos e com recorrentes problemas de resistência muscular e sanitária.
”

(IBGE 2018), sendo a grande maioria cavalos de lida e que são criados de forma extensiva e, na maior parte das vezes, sem o manejo nutricional adequado ou ineficiente.

Explosão muscular, longos trotes e perda de água e eletrólitos através do suor tornam os equinos bastante exigentes em minerais. Somando a isso o fato de as nossas pastagens não suprirem 100% dessa exigência, o que vemos ainda é um cenário de animais pouco produtivos e com recorrentes

...

TABELA 1 - Requerimento de Cálcio e Fósforo em bovinos e equinos nas várias categorias para um peso adulto de 500 kg

CATEGORIA	CÁLCIO (g/dia)	FÓSFORO (g/dia)
Touros	20	19
Garanhões	25	18
Vaca 1/3 final gestação	25	18
Éguas 1/3 final gestação	35	27
Vacas em lactação	28	22
Éguas em lactação	35	27
Bezerros em crescimento	19	18
Potros em crescimento	36	20

Adaptado do N.R. of Beef Cattle (3) e do N.R. of Horses (4).

problemas de resistência muscular e sanitária. Outro agravante é que, por estarem quase sempre no mesmo pasto que os bovinos, a maioria dos animais ainda não tem acesso ao mineral específico, o que acaba gerando dois problemas: ineficiência para os equinos e consumo superestimado para os bovinos. Ineficiência porque as exigências de mineral dos equinos é diferente dos bovinos (tabela 1).

Outro ponto atrelado e que vem sendo cada vez mais utilizado pelos pecuaristas é o mineral aditivado, que para os equinos, espécie mais sensível que as outras, é um grande perigo e pode levar o animal à morte súbita. Uma forma de garantir que os animais tenham acesso à suplementação adequada é a disponibilidade de piquetes específicos com gramíneas de qualidade e cochos cobertos (figura 2). Se for possível, ofertar o mineral antes e depois do trabalho, dentro do próprio centro de manejo, onde ocorre a preparação do animal para a monta.

Além de bem formulado, o suplemento mineral para equinos precisa ter matérias-primas seguras e de alta biodisponibilidade. Lançado há mais de três décadas, o Coequi Plus atende

perfeitamente a essas características, proporcionado maior vigor físico, fertilidade e com a praticidade de poder ser utilizado por qualquer categoria animal.



Figura 2.

*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.



A INOVAÇÃO VENCEU OS DESAFIOS DA SUCESSÃO

Ingrid Caron Graziano,
engenharia-agrônoma e proprietária
da Fazenda da Grota.

A FAZENDA DA GROTA, REFERÊNCIA EM GADO DE CRIA NO ESTADO DE GOIÁS, APOSTA EM UM PROCESSO SUCESSÓRIO QUE VALORIZA A SUSTENTABILIDADE E A INOVAÇÃO

João Paulo Franco Silveira
Supervisor Técnico Comercial DSM

Letícia da Silva Leite
Consultora Técnico Comercial DSM

O pontapé inicial para a história de sucesso da Fazenda da Grota, localizada no estado de Goiás, foi dado em 1991 por Francisco Graziano Neto, mais conhecido como Xico Graziano. Natural de Araras/SP, o engenheiro-agrônomo formado pela ESALQ/USP, Mestre em Economia Agrária também pela USP e

Doutor em Administração pela FGV/SP, dividiu-se, por muitos anos, entre o trabalho em São Paulo e a atividade pecuária estruturada em Goiás, com a aquisição de um pequeno lote de animais para a recria. Com o passar do tempo, a Família Graziano decidiu migrar seu foco para a produção de bezerros

e, assim, a fazenda passou por sua primeira transformação, ainda sem muita tecnologia empregada, com os animais reproduzindo de forma natural.

A segunda transformação da Fazenda da Grota veio pelas mãos da sucessora e filha do sr. Xico, Ingrid Caron Graziano. Seguindo os passos do pai, a também engenheira-agrônoma decidiu iniciar sua carreira profissional de modo diferente, empreendendo no ramo de certificação de produtos orgânicos (OIA – BRASIL).

Mas em 2016, as viagens à propriedade da família para ajudar o pai nas campanhas de vacinação e nas rotinas periódicas a fizeram tomar outro rumo, e os passeios a cavalo pela Fazenda da Grota, tidos antes como momentos de lazer, começaram a ser vistos por ela sob uma nova ótica. “Esse foi o dia de ‘virar a chavinha’ e dar um próximo passo na minha vida, assumindo o cargo de sucessora”, conta Ingrid. “É como se estivesse usando as lentes de contato de filha, vendo todo aquele sistema com carinho e amor, o que é muito prazeroso. E quando ‘virmos a chave’ para um recomeço, passando a usar as lentes de

“A partir do momento em que você assume a posição de gestora do negócio, o aprendizado é contínuo. Buscamos sempre por novos métodos, tecnologias e inovações”, conta Ingrid.



liderança, toda a forma de enxergar o plano de negócio muda. Tudo aquilo que era prazeroso continua da mesma forma, entretanto se torna muito desafiador”, constata.

DA MONTA NATURAL PARA A IATF

No primeiro ano com suas “novas lentes” e um desafio proposto pelo pai, a jovem sucessora optou pela implantação da Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF) no rebanho. O protocolo inicial adotado foi o de duas inseminações com repasse de touro. No ano seguinte, foi utilizada apenas a IATF, sem repasse dos touros para alguns lotes e, no terceiro ano, todos os touros foram vendidos e 100% das matrizes na fazenda foram trabalhadas apenas com esta tecnologia. “A partir do momento em que você assume a posição de gestora do negócio, o aprendizado é contínuo e sempre estamos procurando colocar na prática coisas novas em prol da fazenda, aprimorando os ensinamentos que meu pai me proporcionou, buscando por novos métodos, tecnologias e inovações dentro e fora de do País”, conta Ingrid.

...





Desde o começo, a gestora tem enfrentado grandes desafios. “No início, passamos por dificuldades, tivemos índices zootécnicos baixos, porém, conforme o tempo foi passando, conseguimos entender e ajustar os detalhes ao sistema de produção”, lembra Ingrid, acrescentando que a formação como engenheira-agrônoma pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ) ajudou muito no enfrentamento das dificuldades. “Sempre me interessei, participei dos estágios do Departamento de Zootecnia nas áreas de confinamento, pastagem e digestibilidade. Durante os cinco anos de estudo, tive a oportunidade de realizar um intercâmbio no exterior, que me permitiu buscar novos conhecimentos e um olhar mais abrangente em relação à pecuária. No final do período, meu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) focou as análises de ciclo de vida, através de ferramentas para mensurações de índices ligados à sustentabilidade na pecuária”, conta Ingrid.

NOVO EMPREENDIMENTO: VENDER GENÉTICA

A propriedade se desafiou no ano de 2021. Inovando com o



objetivo de entrar no mercado em médio e longo prazo, a família Graziano decidiu vender sua própria genética. “Acreditamos tanto naquilo que praticamos todos os dias, na evolução da fazenda, tanto no quesito de produção quanto de pessoal, que nasceu a ideia de compartilhar e oferecer para os produtores da região os benefícios que se encontram dentro da Fazenda da Grota”, ressalta Ingrid. Sempre em constantes mudanças, a fazenda, que começou as atividades com monta natural, passou à intensificação no sistema com a IATF, aprimorando a genética do rebanho. Depois, começou a selecionar características de interesse para construir um novo plantel de base e, hoje, com a biotecnologia a seu favor, traz o melhor da genética apta a expressar o máximo desempenho dentro do sistema, que, de acordo com as particularidades da região, necessita de características rústicas para altas temperaturas e seca prolongada (médio índice pluviométrico durante o ano).

TRANSFERÊNCIA DE EMBRIÕES E FERTILIZAÇÃO IN VITRO (FIV)

A equipe também implantou na fazenda o projeto de transferência de embriões. Hoje, as novilhas que entram em monta são

PROTOCOLO DIETA RECEPTORAS – FIV

CATEGORIA	PERÍODO	PRODUTO	CONSUMO
03 - 08 MESES	ÁGUAS	FOSBOVINHO PROTEICO ADE	0.3% PV
09 - 12 MESES	TRANS. ÁGUAS-SECA SECA	FOSBOVI NÚCLEO PROTEICO	0.3% PV
13 MESES	ÁGUAS	FOSBOVI PROTEICO ENERGÉTICO 25M	0.5% PV
14 MESES	ÁGUAS	FOSBOVI NUCLEO BOI VERDE M	90 g/dia/cab

genotipadas. Com isso, os acasalamentos são todos genômicos, visando a explorar o máximo do potencial produtivo e, assim, aumentar a acurácia dos acasalamentos em relação à progênie e a todo o processo que tende a acelerar o ganho genético.

Inicialmente, as receptoras foram divididas entre novilhas e multíparas, justamente por uma questão de risco, já que a fazenda não possuía o histórico de desempenho dessas duas categorias. Em 2009, a fazenda fechou contrato para fornecer bezerros de cruzamento industrial para um confinamento da região. Os animais produzidos foram da raça Angus e meio-sangue Angus. Na época da desmama desses animais, a equipe começou a esboçar o projeto de FIV, no qual as fêmeas meio-sangue ficariam para a fazenda.

SUSTENTABILIDADE

A sustentabilidade é um dos pilares da Fazenda da Grotta. A Integração Lavoura-Pecuária (ILP) está presente no sistema de produção para a confecção de silagem, estratégia nutricional usada a partir da transição entre a seca e as águas, que remete ao período de maior desafio nutricional. Ou seja, o terço final de gestação vs. baixa qualidade de forragem. No período de transição águas-seca, a fazenda também realiza o chamado sequestro, resgatando parte do rebanho para uma área fechada, com uma dieta de manutenção. A ideia é realizar a vedação dos pastos, deixando-os descansar por inteiro nas primeiras chuvas. Como resultado, a rebrota será muito mais rápida, surgindo, assim, um pasto de qualidade superior.

PRÓXIMOS PASSOS

Um dos projetos de Ingrid em curto prazo é a recuperação

de áreas degradadas da propriedade. O objetivo é conseguir explorar a máxima capacidade de produção da fazenda, tanto do ponto de vista econômico quanto ambiental (fixação de carbono).



2021 FOI UM ANO EXCELENTE PARA O NORDESTE

Rebeca Lima

Gerente de contas DSM - Nordeste



O ano de 2021 foi excepcional para a Gerência de Revendas e Cooperativas da DSM, com a região Nordeste apresentando um crescimento acima dos 50% quando comparado ao volume faturado em 2019 (ano de implantação da Gerência). Atualmente, são mineralizados através das revendas mais de um milhão de animais. Praticamente dobramos o número de revendas ativas neste período na região e estamos apenas no começo! Finalizamos o ano contando com mais de 500 pontos de vendas parceiros e a nossa meta é ter pelo menos uma revenda por município comercializando a marca Tortuga, possibilitando melhor eficiência para a pecuária local.

A melhoria da produtividade, seja em maior produção de leite ou em animais mais pesados, com bom acabamento de carcaça, aliada a produtos que tenham o menor impacto possível sobre o meio ambiente são valores que estão

no DNA da DSM, empresa pautada em ciência e inovação. A marca Tortuga®, sempre teve como centro de suas ações o pecuarista e, há alguns anos, percebeu a importância de estar mais perto também do pequeno e médio produtor. A partir desta necessidade, a DSM vem desenvolvendo diversas atividades, como o Programa Revenda Amiga, um projeto-piloto realizado no Nordeste, cujo diferencial foi a personalização na forma de negociar com o varejo, modelo expandido posteriormente para todas as regiões do País.

No Nordeste brasileiro, o canal Revenda é fundamental quando pensamos em nossa missão de melhoria da produtividade da pecuária. São essencialmente pequenos e médios pecuaristas, com propriedades com média de 20 animais, tanto na atividade leiteira como de corte.

A maioria dos produtores dali tem baixa escolaridade e cerca de 80% nunca recebeu orientação técnica na fazenda. São tradicionais, na faixa etária acima dos 50 anos e buscam no canal Revenda a solução para os problemas de manejo da propriedade.

PROGRAMA ACELERAÇÃO

Nosso Programa Aceleração nos permite desenvolver ações exclusivamente para o sell out e nos aproxima bastante do balconista, profissional multiplicador do trabalho. Através do Programa e da Academia Aceleração, capacitamos e engajamos os times das

revendas parceiras, proporcionando um atendimento cada vez melhor ao produtor.

Em 2021, realizamos muito e inovamos com as capacitações virtuais. Nosso Programa Aceleração foi premiado na XIX Mostra de Comunicação do Agro – ABMRA, que é a maior premiação do gênero no setor e contribui para o constante aprimoramento das técnicas e da gestão da comunicação em marketing rural e agronegócio. Estamos no caminho certo. O direcionamento das nossas ações nas Revendas e Cooperativas tem como base a Mandala do Trade Marketing, onde encontramos os elementos imprescindíveis para o encantamento do nosso alvo, o produtor. Acreditamos que a perfeita execução e exposição dos nossos produtos no PDV agreguem valor ao nosso negócio, criando espaço e visibilidade de maneira a impulsionar o giro de nossos produtos.

Na Loja Perfeita DSM, fazemos uma competição saudável entre as revendas da Rede Parceira e, aquela com a exposição mais atraente, tem a sua equipe premiada com um delicioso café da manhã ou noite de pizza. Manter o time das revendas parceiras capacitado e engajado contribui bastante para o sucesso do nosso negócio, pois eles são nossos multiplicadores.

MULTICANALIDADE

Seguramente, podemos afirmar que a Tortuga tem seu time de vendas com perfil multicanal, implementando as diretrizes da companhia com muita propriedade e tranquilidade, construindo relações comerciais sólidas e duradouras, em que colhemos benefícios mútuos e levamos mais inovação e melhoria para a pecuária nacional.

“Hoje, atendo 42 municípios da Bahia, incluindo a capital. O canal revenda representa 40% do meu negócio e consigo alcançar os pequenos produtores de todas as regiões assistidas, até mesmo daquelas de difícil acesso, proporcionando uma nutrição de qualidade para todos os rebanhos!”, fala Gustavo Rezende, da Suporte Representações. Para 2022, o plano é dobrar o número de revendas ativas nesta área.

“Temos conseguido atender uma quantidade cada vez maior de clientes usando esse canal, que tem grande capilaridade. O trabalho pautado na confiança da parceria com foco em sell out tem beneficiado a todos,

principalmente aos consumidores que têm acesso a toda tecnologia de nossos produtos com assistência técnica e comodidade de imediata disponibilidade”, confirma Joseilton Moreira, da JMoreira Representações, que também atua na praça de Feira de Santana.

O canal também tem elevado as vendas no Oeste baiano. “O varejo foi e está sendo um grande pilar de atendimento, proporcionando acesso aos nossos produtos de forma imediata e em quantidades de acordo com a necessidade e perfil do pecuarista. Os 27 municípios contam com sólidos parceiros revendedores, ofertando a melhor solução em nutrição animal para o homem do campo”, destaca o Supervisor Técnico Comercial Felipe Passarello. Mesmo em uma região de pecuária tecnificada, com grandes propriedades, o varejo registrou um forte crescimento de 53% no faturamento dentro das revendas em 2021, com a ampliação da distribuição horizontal em 62% em relação a 2020.


Iniciamos 2022 celebrando os excelentes resultados alcançados no varejo ao longo do tempo e certos de que contribuimos positivamente cada vez mais para o agronegócio brasileiro. Manteremos o foco no pecuarista, ampliaremos e implementaremos ações de sell out, participaremos ativamente da gestão das revendas parceiras, traremos ações inovadoras, criativas e eficazes, com as melhores soluções práticas e sustentáveis. Somos um time de mentes brilhantes que transformam vidas. Este é o nosso propósito. 



Figura 1 - Mandala do Trade Marketing.





RESPEITO, HONESTIDADE E EMPATIA SÃO ESSENCIAIS E INEGOCIÁVEIS

HÁ 30 ANOS ATUANDO COM A MARCA TORTUGA®, O SUPERVISOR DE MARKETING LEANDRO FERREIRA ENCONTROU NA EMPRESA A SINERGIA COM OS SEUS VALORES

Mylene Abud

A ligação do supervisor de Marketing Leandro Ferreira com a Tortuga® começou ainda na infância. “Minha mãe trabalhava como assistente de diretoria na década de 1970 e, desde então, ouço histórias a respeito da marca e seus produtos. A Tortuga Cia. Zootécnica Agrária, adquirida pela DSM, foi meu primeiro emprego e agora, em 2022, completo 30 anos de empresa”, relembra ele, que ingressou na companhia aos 16 anos. “Estava cursando o colegial técnico em Contabilidade e, por este motivo, fui contratado como office boy da área financeira”.


Após dois meses no cargo, já foi promovido a auxiliar e começou a trabalhar em processos internos. E, ao decidir cursar Propaganda e Marketing, passou a buscar por uma oportunidade afim. “A chance veio para trabalhar em uma das unidades de vendas da Tortuga, que englobava várias áreas, como comercial, logística, financeiro e marketing. E em 2007, devido a algumas mudanças estruturais, fui convidado a trabalhar em Marketing, onde estou até hoje”, conta Leandro, que também é especialista na área pela Universidade Anhembi Morumbi e pós-graduado em Gestão de Negócios com ênfase em Marketing pela ESPM. “Sempre me interessei pela área e, depois de ingressar no mercado de trabalho, esse interesse só aumentou, principalmente por comunicação e eventos”.

E o setor foi justamente um dos mais impactados pela pandemia, com muitos eventos presenciais adiados e cancelados devido ao isolamento social. “Mas em contrapartida, esse período também trouxe uma grande oportunidade para profissionais se atualizarem e trazerem soluções digitais para a realização destes eventos. E isto se reflete no futuro do mercado, com a realização de eventos híbridos, em que teremos a participação e a interação dos participantes presenciais e virtuais”, aposta.

Além de trabalhar com o que gosta, Leandro também se identificou de imediato com os valores da DSM, que abraça causas essenciais como a sustentabilidade e a diversidade. “É muito gratificante trabalhar em uma empresa onde os valores estão em linha com os seus. Minha família sempre teve uma consciência muito grande em relação a práticas sustentáveis e ao meio ambiente, e isso sempre esteve presente em nossas vidas. E, em se tratando de diversidade, por ser um homem gay, casado, trabalhar em uma empresa onde me sinto representado, respeitado, me

“
É muito gratificante trabalhar em uma empresa onde os valores estão em linha com os seus. Minha família sempre teve uma consciência muito grande em relação a práticas sustentáveis e ao meio ambiente, e isso sempre esteve presente em nossas vidas.”

traz o amparo necessário para exercer minhas funções e ter a segurança de que as oportunidades oferecidas não serão tolhidas em função da minha orientação sexual. Por ter tido a oportunidade de ser líder regional do pilar LGBTQIA+, pude testemunhar o comprometimento da empresa em projetos inclusivos em prol dos grupos minoritários”, destaca, acrescentando ter o respeito, a honestidade e a empatia como pilares essenciais e inegociáveis tanto em sua vida pessoal quanto profissional.

Para relaxar da rotina diária, Leandro pratica esportes e cuidar de seus pets. “São as minhas válvulas de escape para esta rotina frenética que vivemos”. E cita uma frase de uma das personalidades que lhe inspiram, Walt Disney: “Todos os seus sonhos podem se tornar realidade se você tiver a coragem de persegui-los”. 



NOSSAS AÇÕES PODEM TORNAR O MUNDO UM LUGAR MELHOR

À FRENTE DE UM TIME COLABORATIVO E ALTAMENTE CAPACITADO NO SETOR DE COMPRAS, RENATO NOVELLINO ACREDITA QUE EXEMPLOS POSITIVOS E VALORES CONSISTENTES APLICADOS MELHORAM A VIDA DAS PESSOAS

Mylene Abud

Diretor Regional de Compras da DSM há quase sete anos, Renato Novellino vê o setor como a mola propulsora de uma das principais atividades de qualquer empresa – as vendas. “Uma boa venda, no conceito mais amplo, tem que obrigatoriamente começar com uma boa compra. Todo o ciclo está integrado e precisamos garantir que temos os fornecedores certos, os materiais e serviços adequados em relação a qualidade, quantidade, custo e localização, além de cumprir com os mais altos níveis de requerimentos ambientais, sociais e regulatórios”, conta ele, que soma mais de 20 anos de experiências no setor e tem um histórico comprovado de resultados na construção de equipes de alto desempenho, contribuindo ativamente para o crescimento e a lucratividade dos negócios.

Nascido na cidade de São Paulo, Renato é graduado e pós-graduado em Administração de Empresas pela FGV-SP e tem MBA pela Fundação Dom Cabral. A escolha por uma formação mais genérica em gestão de negócios, explica, foi motivada pela vontade de compreender melhor o funcionamento das empresas e seus impactos e relações com os demais stakeholders, como clientes, fornecedores, colaboradores, governo e sociedade em geral.

“Iniciei minha carreira como trainee em uma multinacional química europeia e, nos primeiros anos, desempenhei funções em auditoria de processos, controles e gestão nas empresas do grupo na América do Sul. Essa primeira experiência me permitiu adquirir um conhecimento amplo e diversificado do funcionamento integrado de uma organização complexa e multicultural”, fala Renato que, após cinco anos no cargo, assumiu a posição de controller em um projeto estratégico da empresa, na qual aprofundou seus conhecimentos em gestão de custos e seus impactos na organização.

“Depois da implantação e do término desse projeto, recebi a oferta para trabalhar na área de Compras e, após seis meses na matriz da empresa, na Alemanha, assumi minha primeira função de liderança, que, com o passar do tempo, foi crescendo de abrangência e terminei como responsável por toda a carteira de compras da empresa na América do Sul e por uma equipe de quase 50 pessoas. Após aproximadamente 10 anos, mudei mais uma vez de função e trabalhei eu um projeto de revisão estratégica de uma unidade de negócios. Com a conclusão do projeto, recebi proposta de uma multinacional americana do mercado de agrobusiness para reestruturar e transformar a área de compras em uma função


mais estratégica e com maior entrega de valor”, lembra Renato que, depois de dois anos e meio, e já com bons resultados entregues, foi convidado a trabalhar na DSM.

“A DSM possui um ambiente muito colaborativo, inclusivo e aberto à inovação e à melhoria contínua. E isso facilita muito a gestão e a implementação de processos, projetos e, consequentemente, garante melhores resultados para os clientes, colaboradores e a sociedade em geral. A DSM também tem compromissos muito claros com a sustentabilidade e o compliance, o que é fundamental para a continuidade do sucesso. O fato de sermos também uma empresa global nos coloca em posição privilegiada, pois temos acesso a recursos, tecnologias e equipes diversas que agregam mais valor aos nossos produtos e serviços”, ressalta.

Ele cita a pandemia de Covid-19 como um dos maiores desafios enfrentados também pela área de Compras, “que trouxe uma necessidade ainda maior de ter medidas de gerenciamento de risco adequadas para evitar a interrupção de nossos negócios e o atendimento de nossos clientes finais. Ter a informação e tomar a decisão no momento certo é fundamental para evitar rupturas”.

Para Renato Novellino, a globalização é outra questão complexa: “O mercado globalizado traz muitas oportunidades, mas também desafios enormes, que vão desde restrições logísticas (greves, atrasos nos portos), passando por eventual escassez de produtos (oferta x demanda) até uma volatilidade de preços muito mais forte em função de fatores cada vez mais imprevisíveis, como conflitos internacionais (como a atual guerra da Rússia contra a Ucrânia), mudanças climáticas, safras agrícolas etc.”

Com todo esse cenário, ele ressalta que ter um time capacitado, conhecedor do mercado e próximo das outras áreas da empresa é fundamental. “Colaboração e agilidade nas tomadas de decisão são pontos-chave e garantem que estaremos sempre prontos para contribuir para o crescimento rentável e sustentável dos negócios da DSM”, afirma.

Nos finais de semana, para descansar da correria diária, assistir e jogar futebol, praticar exercícios físicos, andar de bicicleta e de moto são seus principais hobbies. E sua inspiração para o dia a dia vem de exemplos positivos, de pequenos gestos que, somados, melhoram a vida das pessoas. “Acredito que nossos valores, demonstrados através de nossas ações, podem transformar o mundo em um lugar melhor para viver”, completa Renato Novellino. 

**A SECA ESTÁ
QUASE AÍ!
NÃO SE PREOCUPE,
A TORTUGA SEMPRE
PRIORIZOU AS
MELHORES SOLUÇÕES
PARA ESTE
PERÍODO CRÍTICO.**

**EDIÇÃO DE MAI/JUN DE 2010
DO NOTICIÁRIO TORTUGA.**



A ciência e a técnica
a serviço da produção animal

EDIÇÃO 469 . ANO 55 . MAI/JUN 2010

NOTICIÁRIO TORTUGA

SECA

LEIA AINDA:

Visita do Dr. John D.
Arthington à Unidade
Industrial de Mairinque

Hemoparasitas

Pesquisador americano
visita a Fazenda Caçadinha

Integração
Lavoura-X Pecuária

Qualidade da Carne

Entrevista com
Eduardo Biagi

Dia do Zootecnista



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

NUTRITION • HEALTH • SUSTAINABLE LIVING



Uma marca

