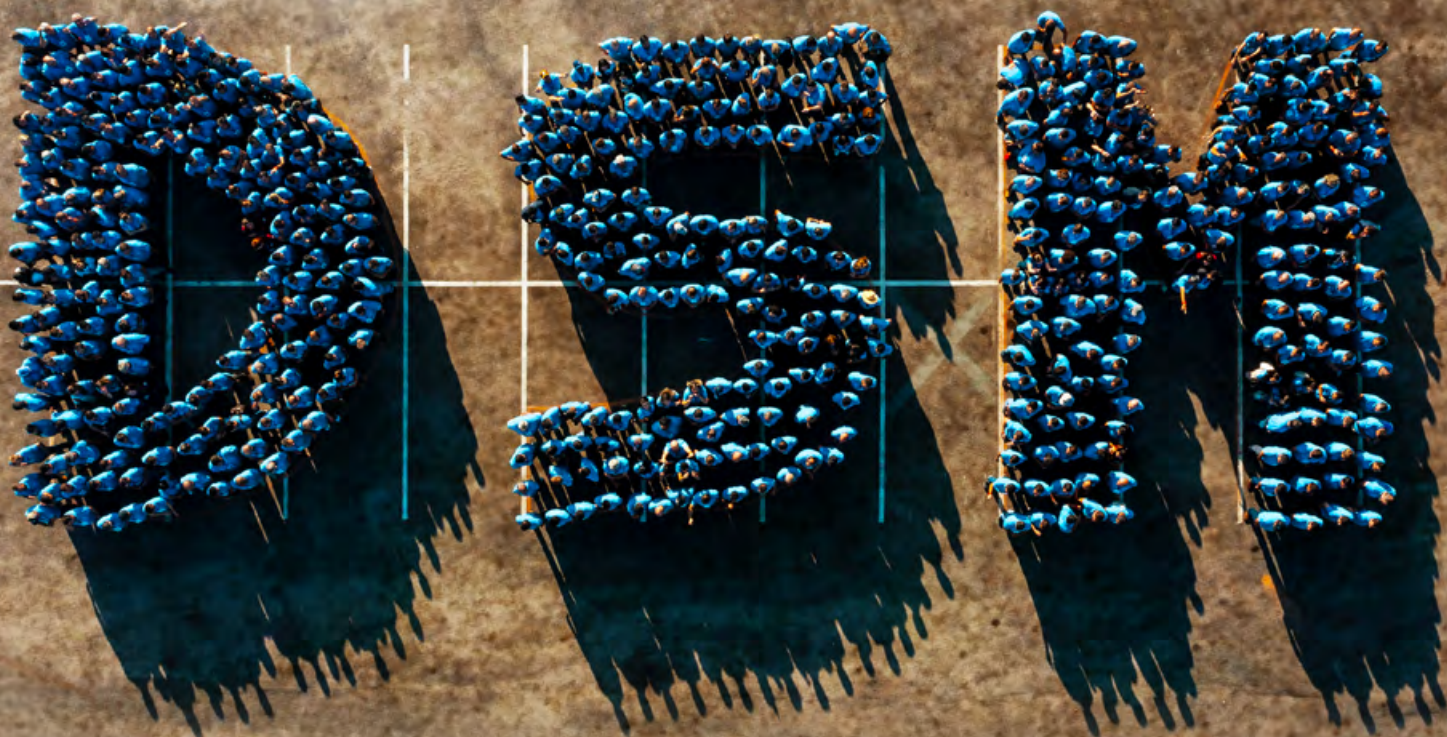


NOTICIÁRIO

EDIÇÃO 520 | ANO 67 | JUN/JUL 2022

TORTUGA



ACELERANDO EM DIREÇÃO A UM FUTURO SUSTENTÁVEL!

APÓS DOIS ANOS DE DISTANCIAMENTO SOCIAL EM FUNÇÃO DA PANDEMIA DE COVID-19, DSM REÚNE UM TIME DE 700 PESSOAS NA CONVENÇÃO LATAM DE VENDAS DO NEGÓCIO RUMINANTES

ENTREVISTA

ANDREA IORIO, EMPRESÁRIO, PALESTRANTE E PROFESSOR DE MBA DA FDC



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

Definição do valor da compra com base em arrobas



@↑

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

f /tortugadsm @tortuga.dsm ▶ /TortugaDSM



Uma marca





ENTREVISTA | ANDREA IORIO
INOVAÇÃO E DISRUPTURA

08



CAPA

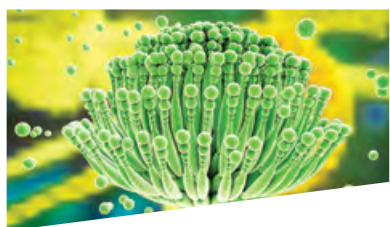
**ACELERANDO EM DIREÇÃO A
UM FUTURO SUSTENTÁVEL!**

12

ECONOMIA & NEGÓCIOS

**OFERTA VOLTA A CRESCER E PREÇO DO
BEZERRO CAI MAIS DE 25% EM UM ANO**

24



INOVAÇÃO

**MICOTOXINAS:
UM RISCO PARA A PECUÁRIA LEITEIRA?**

32

SEGMENTOS

Confinamento
Gado de Corte

36
42

Gado de Leite
Equídeos

46
52

SEÇÕES

Cotações
Entrevista
Economia & Negócios
Segurança
Especial

07
08
24
26
28

Inovação
Sucessão & Sucesso
Revendas & Cooperativas
Nossa Gente
Túnel do Tempo

32
58
60
62
66



ACELERA, CONSTRUINDO UM FUTURO SUSTENTÁVEL!

Com muita alegria, depois de dois anos de afastamento social em função da pandemia de Covid-19, conseguimos reunir presencialmente todo o nosso time de campo na Convenção LATAM de Vendas do negócio Ruminantes, realizada de 20 a 23 de junho no Tauá Resort, em Atibaia/SP. Com o tema “Acelera, construindo um futuro sustentável”, 700 colaboradores das equipes técnica e comercial da área de nutrição e saúde animal da DSM no Brasil e na América Latina repartiram conhecimentos e experiências, com uma programação para lá de especial.

Preparado durante meses com todo o carinho, o evento teve palestras técnicas e motivacionais, com muito conteúdo interativo. Participaram desde pessoas que entraram na empresa durante a pandemia até colaboradores com mais de 40 anos de casa!

Entre as lições deixadas pelos palestrantes, destaco aqui alguns ensinamentos e chaves do sucesso da DSM. Para começar, a importância da qualidade e da segurança na produção e na logística, que são levados muito a sério na DSM, empresa fundamentada em ciência. E, hoje, também trazemos a Sustentabilidade em nosso DNA e em tudo o que fazemos para garantirmos o futuro da nossa e das próximas gerações.

Em seguida, gostaria de ressaltar o foco no pecuarista. Do pequeno ao grande produtor, “o cliente é rei”. Temos uma equipe empreendedora que investe na transmissão de conhecimento, compartilha o sucesso e traz inovações ao campo, sejam elas em produtos ou serviços tecnológicos. E, para fechar, fomentamos a união, o respeito e o orgulho de ser da família DSM Tortuga, apoiando uns aos outros. No nosso encontro, ficou muito claro o papel que desempenhamos, como empresa de nutrição animal, para alimentar uma população mundial estimada em 9,5 bilhões de pessoas em 2050. E que o Brasil e a América Latina serão os grandes fornecedores de carne e leite sustentáveis para o planeta!

Confira todos os detalhes da convenção, as palestras, as participações especiais e as fotos deste grande evento na Matéria de Capa.

Na Entrevista, um dos palestrantes motivacionais da convenção, Andrea Iorio, fala sobre a Inovação, grande pilar de nossas discussões. Para ele, os dados produzidos através das novas tecnologias, como a Inteligência Artificial, nos ajudarão a identificar as dores dos clientes e a resolvê-las.

A sessão Especial traz a cobertura do “Fórum Metano na Pecuária - o caminho para a neutralidade climática”. Patrocinado pela DSM, o evento reuniu, em São Paulo, diversas autoridades no assunto para discutir os verdadeiros impactos da pecuária na emissão dos Gases de Efeito Estufa (GEE). E teve como um dos destaques o revolucionário Bovaer®, aditivo para a ração de vacas e de outros ruminantes, que tem como objetivo reduzir as emissões de metano dos rebanhos.

Veja, ainda, os cases de sucesso dos nossos clientes em Gado de Corte, Gado de Leite, Confinamento, Sucessão e Sucesso, Revendas e Cooperativas, além de muitas outras novidades e boas notícias sempre presentes no Noticiário.

Rumo ao futuro, com sustentabilidade e lucratividade. E que venham muitos outros encontros!

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

Aline Gomes

Carlos Alberto da Silva

Colaboraram nesta edição

Alessandra da Paz

André Fonte Boa

Cristina Cortinhas

Edivan Jesus

Francisco Van Riel

Hilton Carlos Mariano da Silva

Marcelo Carvalho Silva

Mariana Trombetta

Thiago Bernardino de Carvalho

 tortuga.com.br/blog

 facebook.com/tortugadsm

 instagram.com/tortuga.dsm

 youtube.com/TortugaDSM

Editor

Carlos Alberto da Silva | Mtb 20.330

Jornalista Responsável

Mylene Abud | Mtb 18.572

Reportagens

Mylene Abud

Revisão

Mylene Abud

Projeto Gráfico, Diagramação e Edição de Arte

Gutche Alborgheti

Produção e Circulação

Tortuga, uma marca DSM

Fotos

Arquivo Tortuga, uma marca DSM

Arquivo Publique Banco de Imagens

Arquivo IstockPhoto

Impressão

Gráfica Araguaia

Tiragem

45 mil exemplares



Caixa Postal 85 - CEP 18260-000

Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n

Porangaba, SP - Brasil • (11) 9.9105.2030

www.publique.com • publique@publique.com



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

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


Média do dólar

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

U\$

5,16
 5,25
 5,29
 5,54
 5,56
 5,66
 5,53
 5,19
 4,97
 4,75
 4,95

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	Mar/22
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	340,93	342,98	348,03
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	5,5	5,49	5,91
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,06	6,00	7,06
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	106,76	135,97	146,83
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,11	2,14	2,21
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	96,04	96,85	99,69
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	176,31	191,63	195,85

2º TRIMESTRE 2022	Abr/22	Mai/22
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	338,15	326,41
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,13	6,19
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,88	7,74
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	150,62	145,00
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,43	2,54
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	88,78	87,36
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	182,2	188,96

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/>



COMO TR
EM PL

INOVAÇÃO E DISRUPTURA

*DADOS GERADOS PELO USO DE NOVAS TECNOLOGIAS,
COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, AJUDAM A IDENTIFICAR
AS DORES DOS CLIENTES E A RESOLVÊ-LAS*

Mylene Abud

Um dos mais renomados palestrantes nacionais e internacionais sobre Transformação Digital, Liderança e Soft Skills, Andrea Iorio vê a inovação como uma necessidade trazida pelo mundo digitalizado. Mas inovar não significa criar, adverte: “Inventar algo pode bem provar não ser tão inovador. E a gente vê no mundo muitos objetos, produtos e serviços que são novos, mas não necessariamente resolvem um problema - e, por isso, fracassam”.

Graduado em Economia pela Universidade Bocconi de Milão (Itália), mestre em Relações Internacionais pela Universidade Johns Hopkins (EUA) e professor do

curso de MBA da Fundação Dom Cabral, Iorio acumulou experiências em multinacionais de tecnologia, como diretor do Tinder na América Latina e Chief Digital Officer (CDO) da L’Oréal. Para ele, a disruptura ou interrupção do curso normal de um processo é uma consequência da inovação profunda. “No caso do mercado de nutrição animal, vejo as oportunidades de inovar tão profundas que associei as duas palavras, e as oportunidades de disruptura estão ao longo de várias frentes: modelos de negócios, canais de relacionamento de clientes, pesquisa e desenvolvimento, entre outros”, destaca, na entrevista que você confere a seguir.

...



Noticiário Tortuga - Sua palestra durante a convenção da DSM teve como tema Inovação e Disruptura. O que esses dois termos têm em comum?

Andrea Iorio - Certamente, muita coisa, pois a disruptura é uma consequência da inovação profunda. Ao mesmo tempo, inovação não é apenas disruptiva, ela pode ser incremental. Mas, no caso do mercado de nutrição animal, vejo as oportunidades de inovar tão profundas que associei as duas palavras, e as oportunidades de disrupção estão ao longo de várias frentes: modelos de negócios, canais de relacionamento de clientes, pesquisa e desenvolvimento, entre outros.

Noticiário Tortuga - Inovar é sinônimo de inventar?

Andrea Iorio - Não necessariamente, pois inventar algo pode bem provar não ser tão inovador. E a gente vê no mundo muitos objetos, produtos e serviços que são novos, mas não necessariamente resolvem um problema – e, por isso, fracassam. Inovação, porém, sempre nasce da prerrogativa de que a solução inovadora resolva algum gap no mercado ou dor do cliente: se não o fizer, por mais novo que seja, não será inovador.

Noticiário Tortuga - Quais os desafios para uma empresa global, como a DSM, ser de fato inovadora?

Andrea Iorio - Os principais são desafios de cultura e organizacionais, muito mais do que orçamentários e de ferramentas. Pois uma empresa global, como a DSM, tem os orçamentos necessários para pesquisa, desenvolvimento e experimentos, mas, muitas vezes, os processos existentes em companhias tão grandes podem se tornar inimigos da inovação, porque favorecem a otimização e a eficiência, mas prejudicam o processo de inovação. É mais importante criar os pressupostos organizacionais e culturais para fomentar o engajamento, a proatividade e a experimentação constante dos colaboradores, para que a empresa se torne inovadora.

Noticiário Tortuga - Quais os pilares para um bom profissional na era digital em que vivemos, seja no escritório ou no campo?

Andrea Iorio - Acredito que os pilares fundamentais sejam três: transformação cognitiva (na forma de pensar e tomar decisões, baseadas em dados e focadas no cliente); comportamental (na forma de executar a inovação, experimentando mais e tendo mais tolerância para o erro); e emocional (na forma de se relacionar





com os outros e colaborar). Fundamentalmente, as tecnologias do mundo digital substituem algumas tarefas dos profissionais de hoje e pedem por um novo profissional que desenvolva novas competências e habilidades.

Noticiário Tortuga - Quais os principais desafios e oportunidades trazidos pela pandemia?

Andrea Iorio - Certamente, o principal é como acelerar a transformação digital exigida pelo cliente, que se consolidou em muitos mercados (telemedicina, varejo de supermercados etc.), e que está afetando o mercado de nutrição animal. Ou seja, como fundamentalmente reinventamos nossos canais de relacionamento com os clientes, integrando pontos de contato digitais com pontos de contato físicos. E coletar mais dados ao longo desta jornada.

Noticiário Tortuga - Nesse mundo digital e em transformação, como identificar as dores dos clientes? E como resolver essas dores?

Andrea Iorio - Fundamentalmente através dos dados, que, se bem trabalhados através de novas tecnologias, como a Inteligência Artificial, nos ajudam a identificar dores dos clientes sem que eles nem saibam expressá-las, a partir das correlações entre dados e novos comportamentos dos clientes.

Noticiário Tortuga - Fale um pouco sobre a expectativa, do ponto de vista da inovação, para o futuro do agro e das empresas do setor.

Andrea Iorio - Estamos vendo uma aceleração muito forte

“
A disruptura é uma consequência da inovação profunda. Ao mesmo tempo, inovação não é apenas disruptiva, ela pode ser incremental. Mas, no caso do mercado de nutrição animal, vejo as oportunidades de inovar tão profundas que associei as duas palavras.
”

no setor do agro, com uma reinvenção profunda dos players consolidados como a DSM, e, ao mesmo tempo, com o surgimento das agtechs, que estão aí para resolver as dores do mercado. Então, a oportunidade está com a gente: precisamos olhar para as mudanças no mundo, no mercado, no cliente e na tecnologia, e nos perguntarmos: estamos mudando na rapidez que tudo isso está mudando?

Noticiário Tortuga - Para terminar, é possível ser inovador sozinho?

Andrea Iorio - Não tem como, porque inovação é algo tão complexo que não pode ser resolvido com uma cabeça pensante só, mas é o resultado da colaboração de muitas pessoas determinadas a resolverem um problema de forma colaborativa.



ACELERANDO EM DIREÇÃO A UM FUTURO SUSTENTÁVEL!

APÓS DOIS ANOS DE DISTANCIAMENTO SOCIAL EM FUNÇÃO DA PANDEMIA DE COVID-19, DSM REÚNE UM TIME DE 700 PESSOAS NA CONVENÇÃO LATAM DE VENDAS DO NEGÓCIO RUMINANTES



Mylene Abud

O desafio da produção de proteína sustentável, de forma a contribuir para alimentar uma população mundial estimada em 9,5 bilhões de pessoas em 2050, de forma sustentável, foi um dos pontos que permeou a programação da Convenção Nacional de Vendas do negócio Ruminantes da DSM, realizada de 20 a 23 de junho no Tauá Resort, em Atibaia/SP. Primeiro grande evento presencial da companhia após dois anos de isolamento social, com todos os protocolos sanitários de prevenção à Covid-19, o encontro teve como tema “Acelera, construindo um futuro sustentável” e reuniu um time de 700 pessoas das equipes técnica e comercial da área de nutrição e saúde animal da empresa no Brasil e na América Latina, para uma troca de conhecimentos e experiências.

“Questões como o aquecimento global não podem mais ser adiadas. Até 2030, precisamos evitar o aumento de 1,5 grau na temperatura. Parece pouco, mas as consequências são gigantes, principalmente para a agricultura e a pecuária”, disse o vice-presidente do negócio de Ruminantes da DSM Latam, Sergio Schuler, na abertura do evento, que contou com a participação virtual do presidente mundial de Nutrição e Saúde Animal,

Ivo Lansbergen, e do presidente da DSM para a América Latina, Mauricio Adade. Lembrando que o Brasil desempenha um papel fundamental para a solução desses desafios, Schuler destacou que o futuro está na produção de proteína sustentável. E que a nutrição animal é peça-chave.

A velocidade necessária para que todas essas mudanças se concretizem esteve presente em cada atividade da programação, repleta de conteúdo técnico e motivacional.

Logo após a largada para o evento, o empreendedor e escritor Geraldo Rufino levou sua experiência de vida para o “cockpit”. Ex-catador de latinhas e office-boy, Rufino foi diretor de operações do PlayCenter e, em 1985, fundou a JR Diesel, maior empresa de reciclagem de caminhões da América Latina, que gera 150 empregos diretos e garante uma receita bruta anual de mais de R\$ 50 milhões. Para ele, o sucesso está ao alcance de todos em qualquer situação, basta que cada um esteja disposto a fazer a sua parte. “A receita é não complicar, é fazer o óbvio”. A tecnologia, explicou, deve ser uma ferramenta, e não um fim. “É preciso olhar para dentro”, disse, acrescentando que líder é quem ensina o próximo. E que o aprendiz sempre supera o mestre. ...

Sergio Schuler, Vice-presidente Ruminantes DSM, na abertura do evento: “Questões como o aquecimento global não podem mais ser adiadas”.



ACELERANDO AS VENDAS!

No segundo dia, os “pilotos” Juliano Sabella, diretor de Marketing e Serviços Técnicos, Tulio Ramalho, diretor de vendas Ruminantes, e Tiago Acedo, gerente de Ruminantes, Inovação e Ciência aplicada Latam da DSM, abriram a programação com um panorama do mercado interno e externo da pecuária na palestra Vendas e Marketing – Estratégia do negócio atual de Ruminantes.

“Há grandes oportunidades de crescimento em carne e leite. Quando o produtor recebe mais, ele investe mais no negócio e, principalmente, em nutrição”, afirmou Túlio Ramalho, ressaltando que o País tem 2,5 milhões de propriedades com rebanhos de bovinos e 2.400 fazendas abaixo de 200 cabeças.

“Lucro significa tecnologia”, confirmou Tiago Acedo, ao falar sobre as pesquisas que comprovam os benefícios das soluções da empresa. “Nenhum produto sai das nossas fábricas para o campo sem ter a comprovação científica. Nosso Centro de Inovação, onde estudamos os resultados dos nossos ingredientes de acordo com as características da pecuária brasileira, é o mais tecnológico da América Latina em gado de corte a pasto e confinamento: tem cochos eletrônicos

com monitoramento 3D, balança automática, leitura de cochos feita por câmera que recomenda a quantidade de ração, entre outros”, disse Tiago sobre o Centro de Inovação e Ciência Aplicada de Ruminantes. Localizado em Rio Brilhante/MS, o Centro dispõe das principais tecnologias de ponta no âmbito da pecuária 4.0 e é um verdadeiro campo de testes para as soluções em nutrição de precisão da DSM, que irão expandir a liderança da empresa no mercado brasileiro também para a América Latina.

“Estamos presentes em 16 países da AL, com 10 plantas de mistura para fazer as soluções localmente, para levar a marca Tortuga e desenvolver o market share nesses mercados”, complementou o diretor de Marketing e Serviços Técnicos, Juliano Sabella. “E precisamos atender a todos, seja por venda direta, pelas revendas, cooperativas e fábricas de ração”, pontuou, acrescentando que, para “acelerar” a fidelização dos clientes, o segredo passa por duas palavras: bom relacionamento e confiança.

LIDERANDO A CORRIDA DE PONTA A PONTA

Na sequência, os negócios Leite, Confinamento e Corte saíram dos boxes e ganharam as pistas.

Marcelo Machado, gerente técnico de Gado de Leite, e Cristina Cortinhas, supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes,

falaram sobre as peculiaridades e expectativas para o Leite com o uso dos produtos tecnológicos da marca Tortuga. “Cerca de 100 mil fazendeiros saem da atividade por ano. É nosso papel mostrar ao produtor que o caminho certo é produzir mais, e não pagar mais barato”, salientou Marcelo. “Mesmo em uma atividade de cerca de 15% de margem de lucro, o índice de uso de tecnologia, com nutrição, com sêmen bovino leiteiro, só aumenta”, informou Cristina Cortinhas, destacando que, das 20 milhões de vacas leiteiras no País, 12% são inseminadas.

Na sequência, Hugo Cunha, gerente técnico de Confinamento apresentou os primeiros dados do Censo DSM de Confinamento 2022, realizado pela empresa há oito anos com o envolvimento de todo o time de campo presente na convenção. “Hoje, o Brasil tem cerca de 6,8 milhões de bovinos confinados, um aumento de 2% em relação a 2021. De todos os animais abatidos no País, 20% são advindos do confinamento, o que mostra que o sistema é parte fundamental da tecnificação da pecuária”, frisou.

Já Victor Valério, supervisor de Inovação e Ciência Aplicada em Bovinos de Corte Latam, falou sobre as ferramentas da empresa disponíveis aos pecuaristas, como o serviço que monitora mensalmente a viabilidade econômica dos

confinamentos brasileiros (SIM), realizado com o apoio do Cepea (Esalq/USP). “O ano passado foi desafiador e muitos produtores que não usam tecnologia trabalharam com rentabilidade negativa. Em 2022, a previsão é de uma rentabilidade em torno de 2% a 3% mês, e lucro de R\$ 500 reais por animal”, disse Victor Valério, destacando que, no ano passado, os produtos DSM suplementaram mais de 2.9 milhões de animais confinados, o que representa um crescimento acima de 50% ao ano.

Um segredinho foi revelado aos presentes por Tiago Acedo, gerente de Ruminantes, Inovação e Ciência aplicada Latam, e Luciano Morgan, gerente técnico de gado de corte e equinos, na palestra sobre o segmento Corte. “Os animais precisam demonstrar todo o seu potencial e os minerais são importantes para isso. O grande diferencial dos nossos produtos é que a Tortuga não patenteou o processo na época da criação dos produtos, e a DSM manteve assim”, disse Luciano sobre a fórmula especial e secreta dos Minerais Tortuga.

“Quando alguém falar que o nosso produto é caro, significa que ele não está fazendo a conta. Ganho de peso em 150 dias de suplementação das vacas de 33 kg. Casos de cistos ovarianos caíram pela metade e metrite zerou. Vaca com mais escore corporal produz mais leite e está mais bem preparada

...





Os intervalos entre as palestras foram marcados por bate-papos descontraídos, conduzidos pelo Carlão da Publique, com clientes da DSM.

para reproduzir. E Retorno sobre Investimento (ROI) de até 19 para 1!", observou Tiago ao apresentar alguns experimentos conduzidos pelo professor Pietro Baruselli, da USP.

INVESTIR EM TECNOLOGIA É O SEGREDO!

Com mediações do mestre de cerimônias Marcos Cabelo, os intervalos entre as palestras foram marcados por bate-papos descontraídos, conduzidos pelo Carlão da Publique, com clientes da DSM.

Com propriedades em São Paulo e no Pará, o sr. Manoel Lemos faz parte da terceira geração da família na pecuária. "Herdei as fazendas do meu pai há sete anos e, mais ou menos nesta época, começamos a trabalhar com os produtos Tortuga. A empresa nos apresentou um projeto de gestão, que implantamos em São Paulo. Na coleta de dados, nos assustamos com o diagnóstico: os resultados estavam muito ruins! Com base nisso, estabelecemos metas", contou ele, que, logo em seguida, viu os lucros da pecuária se equipararem aos do arrendamento em cana-de-açúcar. "Começamos intensificando áreas pequenas e vimos que podíamos mexer nos dois principais índices que alavancam a produtividade de qualquer fazenda: o ganho médio diário (GMD) e a lotação. À medida que você vai investindo, vai potencializando esses dois

índices e aumentando a produtividade", explicou. A participação no Programa de Gestão DSM foi estendida à fazenda de São Félix do Xingu, no Pará. Com cerca de seis mil hectares, a propriedade saiu de um resultado quase negativo para R\$ 700 na última safra. "E já planejamos mais de R\$ 1.000 para este ano, tudo com sustentabilidade", enfatizou Manoel Lemos.

Criadores de girolando em Minas Gerais, o sr. Herbert Couto e seu filho, Alan, estão à frente das três propriedades do Grupo Líder. Em 2015, o início da parceria com a DSM deu uma guinada nos negócios das fazendas. "Eles não trouxeram só uma dieta nova, trouxeram lucros!", conta o sr. Herbert. "Em viagem aos Estados Unidos, vimos produtores que investem em tecnologia obtendo 100 mil litros, com base nos pilares Nutrição, Manejo e Gestão", informou. "Os custos são mais altos, mas tem que mostrar o que vai entrar no bolso, e não o que vai sair", definiu.

"O leite está no coração e a gente aprende a gostar do que o pai ensina", completou Alan. Atualmente, as fazendas tiram 15 mil litros de leite de 500 vacas. "A tecnologia tem que fazer parte da atividade. É muito gratificante a gente ver hoje o carrossel funcionando, com apenas três pessoas tirando leite de mil vacas. Antes, precisava de 20 pessoas. Quem não trouxe inovação para o leite, vai sair fora da atividade", finalizou o sr. Herbert, ensinando para o público o mantra: "Eu posso, eu consigo e eu mereço".

Da quarta geração de uma família de pecuaristas, o sr. Hélio Guimarães comanda um confinamento na cidade goiana de Formosa. “Trabalhávamos só com gado a pasto e, quando passamos a confinar, o começo foi muito difícil. Em 2008, nos tornamos clientes Tortuga e foi um divisor de águas! Com a orientação técnica, descobri uma forma de picar a palha e fazer uma ração muito boa”, conta ele que segue firme na parceria há 15 anos. “Atualmente, temos 800 bois próprios e sequestramos 800 animais de desmama. Esse crescimento no cocho nos dá uma vantagem muito grande. No final, em dezembro, conseguimos inseminar novilhas com 13 a 14 meses. O bezerro volta a pasto com 10 a 12 arrobas. E com 15 a 16 para o confinamento, e a gente ganha um ano com essa operação. A pecuária brasileira está indo nesse rumo. A China hoje é um mercado extremamente exigente, que só quer boi de quatro dentes”, salientou o sr. Hélio, que já tem a companhia do neto nos trabalhos da fazenda. “Tem pessoas que avaliam o produto por dinheiro, eu avalio por resultado”, arrematou.

A VENDA É A ARTE DAS EMOÇÕES, E NÃO DA RAZÃO

“Vendedores de verdade vendem”, disse o professor, palestrante e escritor José Luiz Tejon, referência no agro Brasil, na palestra sobre Mercado, dedicada a Guido Gatta

(1932-2012) que, por mais de meio século, trabalhou para a Tortuga Companhia Zootécnica Agrária. “Ele foi o maior vendedor do agro que conheci! Fazia porteira a porteira. Naqueles tempos, ninguém queria comprar nada. Boi não dá lucro, vaca não dá leite, quem dá lucro é o pecuarista”, ressaltou Tejon.

“A arte mais rica do vendedor é descobrir o que o cliente precisa, mas não sabe que precisa. Não existimos para fazer o que os clientes querem, e sim o que é preciso”, ensinou Tejon, que começou na profissão trabalhando na área.

Para ele, os profissionais do setor precisam ser criativos, inovadores e devem sempre se superar. “Não se acomodem com o número de clientes que os senhores têm. Pensem: quantos clientes novos eu abri neste mês? E neste ano? A maior riqueza é o potencial existente, maior do que a demanda que temos nas mãos”, argumentou, acrescentando que, no futuro, só existirão dois tipos de pessoas: as velozes e as “desaparecidas”.

“No momento da dificuldade, é aí que você cria forças. A época boa prepara para a ruim”, falou, traçando um paralelo entre os desafios profissionais e sua história de vida. “A

...

Túlio Ramalho, Juliano Sabella e Sergio Schuler:
uma selfie com o professor e palestrante, José Luiz Tejon.





venda é a arte das emoções, e não da razão. Por que só 11% das pessoas prosperam? Segundo o psicólogo americano Daniel Goleman, o drama do mundo é o foco. Então, o grande vendedor é aquele que coloca foco em sua atividade”, ressaltou Tejon que, ao fim da palestra, foi aplaudido de pé.

AS ESCUDERIAS: OS CANAIS DE VENDAS

O tema Canais de Vendas abriu a pauta do terceiro dia da convenção. O gerente nacional de Vendas Revendas & Cooperativas, Marcelo Benitez, abordou a importância da estratégia multicanal e do trabalho conjunto. “As lojas são pontos de exposição permanente da marca: quem não é visto, não é lembrado. A estratégia multicanal dá oportunidade para os nossos clientes comprarem onde eles quiserem, e vocês vão ganhar da mesma forma”, informou Benitez.

As oportunidades do canal FeedMills foram destacadas por Ronaldo Bosa, gerente deste canal. “Temos vários benefícios a oferecer, como nosso programa de relacionamento, portfólio de primeira linha e ampliado, mas nada traz mais resultado do que o foco em pessoas”, garantiu, ressaltando que esses relacionamentos com clientes e parceiros podem ser realizados tanto de forma

presencial como virtual. “Use o canal on-line para treinamentos e contatos”, deu a dica.

Um mercado potencial com cerca de dois milhões de propriedades, com até 100 cabeças, em vendas via revendas e cooperativas, impactando mais de três mil produtores. Estas são as principais características do Canal Varejo, tema da apresentação de Rafael Andrade, gerente de Marketing para Revendas e Cooperativas da DSM. Como uma das ferramentas para estreitar o relacionamento com esses canais, ele citou o Programa Aceleração que, em 2021, recebeu um dos principais prêmios do setor agro conferido pela ABMRA (Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio). “O shopper ainda não é um cliente, está analisando o que vai comprar. Como o ponto natural dos nossos produtos é o estoque, temos que levá-los para o piso de loja, mesmo que seja em cards, trabalhando em conjunto com as lojas”, indicou.

DO PADDOCK AO GRID

Para os carros de Fórmula 1 chegarem bem ao grid de largada e vencerem a corrida, o trabalho no paddock ou bastidores é fundamental. E a logística desempenha esse papel. Na palestra sobre Supply Chain, Maurício Mendes,

Jackson Ribeiro, da Ribeiro e Martins Representações, eleito o Grande Campeão de Vendas da semana, recebeu um capacete personalizado do evento das mãos de Vice-presidente Ruminantes DSM, Sérgio Schuler.



PRÊMIO DESTAQUES EM VENDAS

Durante a Convenção Nacional de Vendas do negócio Ruminantes da DSM, foram premiados os representantes e colaboradores que mais se destacaram em 2021 em 10 categorias:

1. Maior quantidade de pedidos faturados – Fabio Botelho, da F.B. Representações Ltda.
2. Maior faturamento de produtos da linha tecnológica – George Camargo, Sucuriu Representações Ltda.
3. Maior quantidade de clientes ativos – Fabio Botelho, F.B. Representações Ltda.
4. Maior quantidade de novos clientes – José Barboza, JC Barboza e Cia Ltda.
5. Maior faturamento – Jackson Martins, Ribeiro e Martins Representações Ltda.
6. Maior crescimento em animais suplementados – Wagner Ribeiro, da São Marcos Representações Ltda.
7. Account Manager DSM – André Maesta (PRMS).
8. Gerente Distrital DSM – Thiago Vieira (Rondônia).
9. Supervisor de Vendas DSM – Luyde Linhares (Rondônia).
10. Consultor Técnico Comercial – Rodrigo Carrara (MTN)

Os vencedores foram premiados com um troféu e Jackson Ribeiro, da Ribeiro e Martins Representações, eleito o Grande Campeão de Vendas da semana, recebeu um capacete personalizado do evento!





head do setor para a América Latina, traçou um panorama com os principais desafios da área, como o aumento no preço dos contêineres de US\$ 2 mil para US\$ 10 mil no pós-pandemia, o caos no porto de Shanghai com o lockdown, fora os reajustes constantes nos preços de frete. Além de contornar todos esses desafios, a DSM vem efetuando diversas melhorias nas fábricas de Mairinque/SP e Pecém/CE, como em estocagem, misturadoras e linha de produção, para garantir mais qualidade e quantidade de produtos. “Podem vender, porque vamos produzir cada vez mais e melhor”, avisa Maurício Mendes.

Já Patrícia Preto, diretora de Operações focada nas fábricas de Mairinque e Pecém, mostrou aos participantes o trabalho feito para atender às reivindicações de clientes e colaboradores. “De 2020 para 2022, diminuimos a quantidade de reclamações em 25%. Estamos sempre abertos a ouvir as sugestões e as dores, como aconteceu quando trocamos as embalagens costuradas para as soldadas. Depois do lançamento, ao ouvir as principais queixas, fizemos várias modificações. Como a introdução de um aditivo para evitar que a embalagem fique quebradiça, a diminuição dos nanofungos e aumentamos gramatura da embalagem. É

um processo, olhamos as reclamações que recebemos e tentamos resolver problemas”, observa, acrescentando que, no caso específico das novas embalagens, as reclamações caíram de 1% para praticamente zero.

“Quanto mais trabalhamos, mais nos preparamos para atender vocês e nossos clientes”, corroborou Jorge Damião, gerente sênior de Supply Chain Latam. Entre as mais recentes melhorias, explicou, os 10 Centros de Distribuição (CDs) da companhia foram terceirizados para parceiros logísticos, com o objetivo de ganhar flexibilidade nas operações. “Como os nossos produtos chegam a vocês? Trabalhamos com 400 diferentes tipos de matérias-primas, como o ácido fosfórico, que vem do Marrocos. Precisamos garantir que tudo chegue a tempo para a produção e que o produto final chegue até vocês, com previsão e planejamento. Por exemplo, antevendo a seca em abril, começamos a produzir em novembro”, explicou.

Finalizando a apresentação, Maurício Mendes anunciou o projeto-piloto da DSM de logística reversa para as embalagens dos produtos Tortuga. “O plástico demora muito para se decompor. Nossa rafia é de polipropileno e, sem a reciclagem, jogamos 1.500 toneladas de plástico

por ano no meio ambiente. A ideia é contarmos com os canais revendas e cooperativas para receber de volta esse material e, com a ajuda do Instituto Tortuga, produzir algo, como cochos de plástico, sacolas etc.”, frisou ele, acrescentando que seis pontos de coleta já estão em operação no estado de São Paulo.

E os cuidados com o meio ambiente foram colocados em prática durante a convenção, com a distribuição de garrafas reutilizáveis para água a todos os participantes. O resultado: economia de 10 mil copo, que correspondem a 31 árvores plantadas e à redução de 10 toneladas em GEE.

INOVAR PARA SAIR NA POLE POSITION

A expansão do comércio eletrônico e suas vantagens foi tema da palestra Estratégias para o negócio futuro de Ruminantes e Inovação Digital, que abriu a programação da tarde. Vanessa Porto, Head de Inovação Digital e Estratégia para a América Latina, delineou os benefícios dos negócios fechados online. “É uma ferramenta para vender mais. Dá para mapear a jornada de compras do cliente, conquistar consumidores que já compravam de outros concorrentes na web, aumentando a capilaridade e a exposição da marca”, explicou. Além de ser pioneira na venda eletrônica de produtos para a nutrição animal no site do Magalu, a DSM vem investindo para construir um ecossistema de plataformas e expandir o número de usuários. “Em breve, teremos novidades”, adiantou Vanessa.

Representando o gerente de Aprendizagem e Desenvolvimento de Vendas Marcos Baruselli, o coordenador de Aceleração Digital, Felipe Kodama, anunciou a criação da Universidade DSM, via plataforma digital, com foco em conteúdo técnico e pecuário, regional e global, repleta de informações para ajudar os colaboradores em seu dia a dia no campo. “Vamos construir matrizes curriculares para cada curso, voltadas para quatro momentos: onboarding (início), aprofundamento, reciclagem e transição. Afinal, como diria o Baruselli, quem estuda, transforma o planeta”, apontou.

ACELERA, CONSTRUINDO O FUTURO COM SUSTENTABILIDADE

“Ter os recursos para fazer hoje sem destruir os recursos das gerações futuras, sejam econômicos, sociais e ambientais”. A síntese do termo sustentabilidade foi feita por Carlos Saviani, líder global da área na DSM, para falar de várias ações adotadas pela companhia. “A DSM

tem essa preocupação com a sustentabilidade há duas décadas, com metas concretas como ser carbono neutro até 2050, com uma série de etapas. Entre elas, reduzir 50% das emissões até 2030 com base nos números de 2015”, destacou.

Segundo Saviani, há 10 anos, as empresas se dividiam entre focar lucros ou melhorar o mundo. Hoje, essa divisão não existe mais. Surgiu mais uma dimensão: ganhar dinheiro, respeitar das pessoas....e cuidar do planeta! “Sustentabilidade vai além da cadeia de suprimentos e materiais, é parte dos negócios da DSM, que tem compromisso com a fome zero no mundo ao melhorar a nutrição animal e humana”, afirmou.

“Temos que levar isso para nossos clientes, porque a pecuária tem papel importantíssimo na nossa vida e seus produtos fazem parte de uma dieta saudável e balanceada. Mas há problemas, como a emissão dos Gases de Efeito Estufa (GEE). Precisamos mostrar que dá para produzir carne e leite de forma sustentável, melhorando o desempenho animal e aumentando a produtividade, como vocês já fazem”, argumentou Saviani, acrescentando que, para fazer isso, é necessário medir as emissões. “Não devemos ser julgados





por médias globais, temos que ter a nossa própria pegada. Medindo os recursos usados na fazenda para a produção, dá para calcular. É como contabilidade”, explicou.

Na sequência, Lucas Oliveira falou sobre uma das principais ferramentas para ajudar os pecuaristas nesses cálculos – o Sustell™. Serviço global construído sobre protocolos validados, metodologias de cálculo e processos comprovados, o sistema fornece análises precisas, comparáveis, reconhecidas globalmente, que fornecem resultados de avaliações de impacto ambiental, intervenções e melhorias em toda a cadeia de valor da proteína animal.

“Já está pronto para ser usado no leite e disponível para os nossos clientes. E acabamos de firmar contrato com a Embrapa para levar a ferramenta também para o Gado de Corte. Essa forma de mensurar é inédita e vai sair daqui do Brasil”, disse Lucas, ao divulgar a novidade em primeira mão para os participantes.

Já Verônica Lopes, supervisora de Soluções Sustentáveis e Comerciais em Nutrição e Saúde Animal, falou sobre o Bovaer®, primeiro aditivo criado exclusivamente pela DSM para a redução dos gases de efeito estufa da pecuária. “Como parte do processo de fermentação ruminal, os bovinos emitem metano. A redução dessas emissões pode contribuir para diminuir o impacto dos gases de efeito estufa. Mais uma vez, o produtor, com o uso de tecnologia, vai contribuir para a sustentabilidade ambiental do planeta”, argumentou Verônica.

O Bovaer®, acrescentou, é seguro para animais e humanos, não deixa resíduo nos produtos, tem pegada imediata e significativa, já que sua ação redutora tem início após 30 minutos da ingestão. “Estudos realizados há mais de 10 anos mostram uma média de redução de 32% na emissão de metano de bovinos de leite e 45% em bovinos de corte em confinamento. Já estamos trabalhando com clientes, indústrias e fazendas que têm seus objetivos de sustentabilidade e que posicionam seus produtos como carbono neutro ou eficiente. Juntos, nós tornamos a sustentabilidade possível”, atestou.

ACELERANDO PARA A INOVAÇÃO

O desafio da adaptação dos profissionais de um mundo analógico para o digital foi o principal tema abordado

pelo empresário, escritor e professor de MBA, Andrea Iorio. Na apresentação Inovação e Disruptura, ele falou sobre a necessidade de uma aceleração para acompanhar as mudanças que vêm ocorrendo no mercado de nutrição animal e no campo, cada dia mais conectado. “Tudo acontece no tempo real e não há espaço para hiperplanejadores ou proscritadores.

A inovação, resumiu, precisa resolver os problemas de alguém; ser viável tecnologicamente; ser escalável e gerar valor para o cliente final. “É muito mais simples do que se imagina. Não é inventar a roda, mas trazer outras formas para ela girar”, ensinou. No entanto, ele advertiu que o processo passa pelas pessoas, que precisam ler os dados e personalizar as ações. “O cliente, que está cada vez mais conectado, gera mais dados. Vender sem entender a sua ‘dor’, é como o médico prescrever sem diagnóstico. Isso podia até funcionar no mundo analógico, mas não no digital”, cravou. E acrescentou que o erro faz parte do processo: “Quanto mais eu experimentar, mais vou errar. E, também, mais vou aprender coisas novas”.

A entrega do prêmio para os destaques em vendas e uma festa de confraternização encerrou as atividades do terceiro dia da convenção.

NA RETA DE CHEGADA

O último dia da convenção teve início com a palestra P&O – Pessoas, Cultura, Aprendizagem e Inclusão, ministrada pela diretora de RH da DSM, Alessandra Ditt, com a participação do estudioso em criatividade e aprendizagem de adultos, Conrado Scholochauer. Com uma mesa-redonda e atividades para reflexão, Alessandra falou sobre a nova filosofia da empresa, o *learn together, grow together* (aprenda junto, cresça junto), e os pilares da aquisição do conhecimento: seja dono do seu aprendizado, divirta-se, experimente e compartilhe.

Ao final da palestra e das dinâmicas, Sergio Schuler, Juliano Sabella e Túlio Ramalho fecharam oficialmente o evento. “Saio daqui energizado, com muito aprendizado e conhecimento”, disse Schuler após apresentar um resumo dos quatro dias de evento, convidando todos os participantes para um arraial junino de despedida. 

NOS BASTIDORES DO SUCESSO!

No final da Convenção DSM de Nutrição Animal Latam 2022, uma cena chamou a atenção dos participantes. Convidados para ir ao palco por Sérgio Schuler, vice-presidente do negócio de Ruminantes da companhia, a equipe de apoio brindou ao sucesso do evento! Comemoração mais do que justa para um time que, com quase um ano de antecedência, começou a cuidar de todos os detalhes que fizeram da convenção um grande encontro!

Em novembro de 2021, um time enxuto e competente, formado por seis colaboradores da DSM, deu a largada para os preparativos da convenção. Na linha de frente, Leandro Ferreira, supervisor de Marketing, Aline Gomes, coordenadora de Comunicação, e Pauline Rios, analista de Marketing, articulavam a agenda dos palestrantes, o melhor local e a ida e vinda de cerca de 700 participantes, tudo com a ajuda valiosa de Katia Bezerra, Marilene Menezes e Simone Serra, respectivamente gerente, coordenadora e analista de Marketing, na retaguarda da organização.

Para Leandro Ferreira, a segurança dos participantes, desde a saída de suas residências até o retorno, foi um dos principais pontos de atenção. “Por se tratar do primeiro evento presencial desde o início da pandemia, também redobramos os cuidados com a prevenção ao Covid-19, exigimos que todos estivessem vacinados e distribuimos máscaras para que pudessem utilizar durante o evento”, conta.

Montar a programação perfeitamente casada com as agendas dos participantes foi outro grande desafio. “Planejamento e antecedência foram os segredos para montarmos esse ‘cubo mágico’ de agendas. O local onde foi realizada a convenção, o Tauã Resort em Atibaia/SP, foi escolhido estrategicamente para

que tivéssemos a segurança de três aeroportos nos atendendo nos deslocamentos aéreos (Guarulhos, Viracopos e Congonhas)”, destaca Leandro.

Para Pauline Rios, foi desafiador cuidar de todos os detalhes para que o evento se tornasse um sucesso, reunindo cerca de 700 pessoas, entre colaboradores da DSM, representantes comerciais, clientes, palestrantes e fornecedores, cada grupo com características diferentes, mas todos conectados de alguma forma. “Foram meses de reuniões (muuuitas), tensões, estresse e noites mal dormidas, mas tudo isso compensou quando vimos a alegria das pessoas se reencontrando, vestindo a camiseta do evento, participando ativamente das atividades e nos agradecendo por termos proporcionado momentos de aprendizado e confraternização depois de tanto tempo de pandemia”, conta.

“No final, ficou um misto de ‘missão cumprida com êxito’ e ‘quero mais’, o que gera um desafio para nos superarmos nas próximas edições. Estamos prontos e ansiosos, afina de contas, como nossa convenção é bianual, nossa próxima edição terá a comemoração de 70 anos da marca Tortuga!”, ressalta Leandro Ferreira.

“Um evento deste porte é um grande desafio, que demanda muito cuidado em todo o processo, para que todos tenham a melhor experiência e para conseguirmos alcançar o objetivo de passar informações importantes, de uma forma agradável, a fim de que os participantes saiam energizados e motivados. É um grande privilégio participar desde o início do projeto, escolhendo a temática, a ambientação, as comunicações, as ativações etc. E, no final, vemos que foi um grande sucesso!”, comemora Aline Gomes, coordenadora de Marketing Ruminantes.





OFERTA VOLTA A CRESCER E PREÇO DO BEZERRO CAI MAIS DE 25% EM UM ANO

Thiago Bernardino de Carvalho

Pesquisador da Equipe de Pecuária do Cepea

Alessandra da Paz

Gestora da Equipe de Comunicação do Cepea

Os preços dos bezerros estão em movimento de queda consecutiva desde o começo de 2022, segundo indicadores do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP. Esse cenário é resultado dos maiores investimentos em tecnologias por parte de pecuaristas, do aumento de produtividade e, sobretudo, da redução no abate de matrizes.

Neste último caso, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) indicou, em março deste ano, que o volume de fêmeas (vacas e novilhas) abatidas ao longo de 2021 foi o mais baixo em 18 anos.

Além disso, a chegada do período de desmama reforça a queda nos preços, diante da maior disponibilidade de animais. Colaboradores do Cepea de algumas regiões relatam dificuldades no repasse de lotes completos de bezerros a preços maiores, seja em leilões ou em vendas diretas entre pecuaristas.

Assim, considerando-se as médias mensais deflacionadas, no acumulado da parcial deste ano (de dezembro/21 a junho/22), o Indicador do bezerro ESALQ/BM&FBovespa (Nelore, de 8 a 12 meses, Mato Grosso do Sul) recuou 21%, passando para R\$ 2.490,17 na parcial de junho (até o dia 7). Em junho de 2021, o animal era negociado a R\$ 3.328,73, em termos reais. Ou seja, em um ano, a desvalorização do animal é de expressivos 25,2%. Todos os valores médios mensais foram deflacionados pelo IGP-DI de maio/22.

Analisando-se a série histórica mensal do Indicador do bezerro, observam-se quatro grandes períodos de pico e de vale de preços dos animais de reposição. E o atual momento é o que

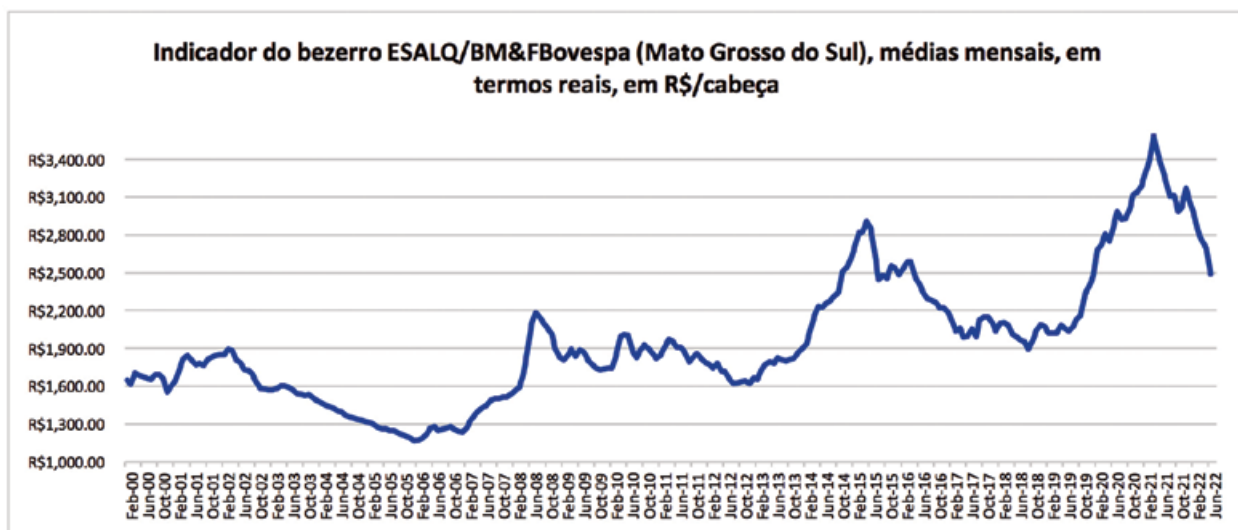
registra uma das quedas mais intensas nos preços em um pequeno período.

O primeiro período de pico no preço do bezerro, que durou quase quatro anos, foi registrado entre março de 2002 e janeiro de 2006. Em março de 2002, a média mensal do Indicador era de R\$ 1.890,54/cabeça. Daquele mês para janeiro de 2006, foi registrada uma forte desvalorização de 38,1%, quando a média real caiu para R\$ 1.169,54, sendo este o menor valor para aquela época, desde o início da série do Cepea, em fevereiro de 2000.

O segundo período foi registrado entre julho de 2008 e agosto de 2012, durando, portanto, pouco mais de quatro anos. Em julho de 2008, o valor real mensal do bezerro era de R\$ 2.180,95, caindo para R\$ 1.618,16 em agosto de 2012, retração de 25,8%.

Entre maio de 2015 e setembro de 2018, o terceiro período, houve uma baixa de 34,9% em quase três anos e meio, com o bezerro passando de R\$ 2.905,80 para R\$ 1.893,10. Já no período atual, o bezerro apresenta queda expressiva de 30,2% em um menor tempo, de apenas um ano e dois meses: de abril de 2021 a junho de 2022, com a média mensal do bezerro passando de R\$ 3.589,71 para R\$ 2.490,16.

A expectativa de agentes do mercado é que o movimento de queda nos preços da reposição seja interrompido nos próximos meses. No entanto, a oferta de animais deve seguir um pouco mais elevada que em anos anteriores. Neste caso, ressalta-se que, em 2021, foram inseminados 26% do rebanho de matrizes de corte, de acordo com o Index Asbia/Cepea. Assim, o que auxiliaria na diminuição das recentes quedas seria a maior demanda por animais para abate para exportação.





BOAS PRÁTICAS EM SEGURANÇA NO ARMAZENAMENTO DE PALLETS

Empresa global que tem como propósito criar vidas brilhantes para todos, a DSM tem a segurança, em seus mais diferentes escopos, como um de seus valores fundamentais. E no armazenamento de pallets, essa é uma questão crucial para evitar acidentes.

Se for realizado de forma incorreta, o processo pode acarretar diversos problemas. “Caso o pallet esteja mal unitizado/strechado, podem cair algumas sacarias. Ou o pallet inteiro pode cair das pilhas de armazenagem, com risco de acertar uma pessoa ou bloquear o caminho de passagem, o que também pode trazer consequências em caso de emergências”, alerta Fernando Lolo, Supervisor de Segurança do Trabalho da DSM.

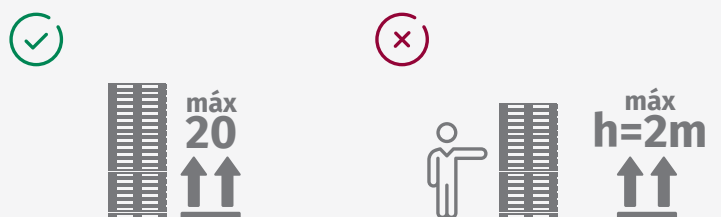
Além de provocar acidentes, a conduta inadequada pode gerar prejuízos, como avariar as sacarias, ocasionando a perda de produto ou afetando a sua qualidade.

“Aqui na DSM, todos os nossos colaboradores são orientados sobre a forma de alocar as sacarias no pallet, trazendo a estabilidade necessária, a altura máxima que o conjunto pallet+sacarias deve ter e quanto à unitização/strechamento ideal para garantir a segurança na hora de empilhar as sacarias sobre o pallet. E todos são orientados a observar se algum pallet apresenta instabilidade na operação, pois, caso isso ocorra, a situação deve ser corrigida de imediato”, explica Fernando Lolo. 

Segurança é um tema fundamental para a DSM e pedimos a atenção de todos no armazenamento de pallets. Veja abaixo as normas e pontos principais que devemos nos atentar para prevenir acidentes.

Pallets vazios

Para ter estabilidade, no máximo 20 pallets vazios devem ser empilhados e não devem exceder 2 metros de altura em áreas de passagem de pedestres.



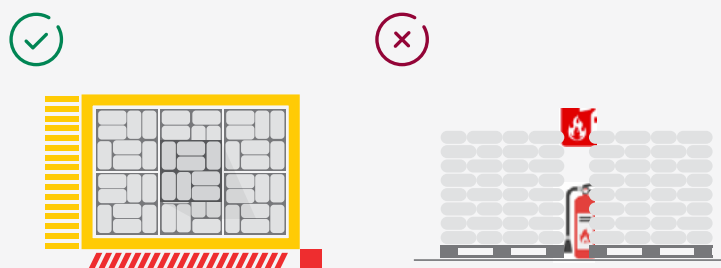
Armazenamento

Para armazenar produtos em pallets, Utilize o empilhamento piramidal, ao nível do solo, respeitando a regra dos 2 metros de altura em áreas de passagem de produtos.



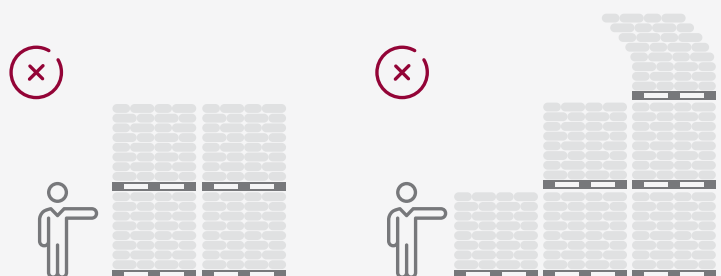
Sinalizações

Realizar demarcações de passagens e delimitações para armazenar as mercadorias e nunca obstrua equipamentos de combate a incêndio, passagens de pedestres e dispositivos de emergência.



Conscientize-se do risco!

Desmoronamentos podem acontecer. Por isso, nunca se posicione ao lado de empilhamentos acima de 2 metros de altura ou que aparentem instabilidade.





O CAMINHO PARA A NEUTRALIDADE CLIMÁTICA

REALIZADO NA CAPITAL PAULISTA NO INÍCIO DE MAIO, O FÓRUM METANO NA PECUÁRIA DEBATEU OS IMPACTOS DE GEE DA ATIVIDADE E APRESENTOU O INOVADOR BOVAER® COMO FERRAMENTA PARA MITIGAR AS EMISSÕES

Mylene Abud

Aditivo para a ração de vacas e de outros ruminantes que tem como objetivo reduzir as emissões de metano dos rebanhos, o revolucionário Bovaer® foi um dos destaques do “Fórum Metano na Pecuária - o caminho para a neutralidade climática”, realizado nos dias 4 e 5 de maio, na capital paulista. Com patrocínio da DSM, o evento teve como objetivo discutir os verdadeiros impactos da pecuária na emissão dos Gases de Efeito Estufa (GEE), as técnicas e métricas de avaliação, as soluções disponíveis para a mitigação das emissões, os cases de sucesso de iniciativas público/privadas e as oportunidades para financiamento e créditos de carbono.

Na palestra que abordou o “Programa inibidor de metano para ruminantes - Desenvolvimento de tecnologia disruptiva para um impacto global”, Maik Kindermann, Diretor Global de Inovação da DSM, Chefe de Pesquisas e criador do Bovaer®, ressaltou que as discussões em torno da redução das emissões de metano dos bovinos tiveram início há mais de 40 anos. “Em 2007, o nosso CEO na época, Feike Sijbesma, disse: ‘Se nós, como uma empresa privada, não tivermos nenhuma solução para oferecer para uma das mais desafiadoras questões do nosso tempo, que é a mudança climática, nós estamos em uma

situação muito ruim’. Então, ele concebeu um projeto guarda-chuva chamado ‘Mudança Climática e Inovação Aplicada’ e, a partir daí, começamos a trabalhar com a questão: é possível reduzir o metano dos ruminantes?”

Segundo o pesquisador, a empresa passou a olhar o assunto sob a ótica de caminhos moleculares. “Rapidamente, encontramos um conjunto de moléculas que eram capazes de reduzir o metano. Na sequência, passamos para os testes em tubos de ensaio, para observar se os efeitos eram aplicados nos fluidos do rúmen. Então, fomos para a toxicologia prévia, porque não queríamos nada que tivesse efeito negativo”, informou. A seguir, os pesquisadores testaram em ovelhas a molécula 3-NOP, que hoje é o Bovaer®, e já observaram uma grande redução de metano. Passaram, então, para os testes em vacas leiteiras.

E se questionaram se poderiam levar a solução para o gado de corte. “Sim, podemos”, responde Maik Kindermann, informando que todos os resultados das pesquisas foram publicados ao longo dos experimentos, em mais de 52 revisões publicadas.

Em 2015, uma outra pergunta surgiu: a DSM conseguiria produzir a solução em larga escala? E a resposta também foi afirmativa. Em dezembro de 2021, o Brasil foi o primeiro país no mundo a aprovar o Bovaer® para comercialização. “No Chile, o registro foi aprovado em seguida. Já podemos vender o produto na Suíça e pretendemos ter o registro para toda a Europa. Essas foram as primeiras conquistas do Bovaer® e estamos prontos para entregá-lo aos produtores rurais, oferecendo uma ferramenta comprovada para a redução de metano do rebanho, engajados em um sistema de produção mais sustentável”, atesta o pesquisador.

Entre os cases de sucesso do Fórum, na palestra “Bovaer® - Primeira tecnologia registrada para redução de emissões entéricas”, Luiz Fernando Tamassia, Líder Global de Inovação da DSM, corroborou os dados das pesquisas citadas pelo pesquisador Maik Kindermann, feitas em mais de 10 anos de estudos por cientistas renomados, que geraram publicações comprovando os efeitos do Bovaer® e tornando-o pronto para a comercialização. “Em 2017, fizemos um estudo científico no Canadá, com mais de 14 mil animais, envolvendo também a aplicação comercial, passando da parte conceitual do desenvolvimento de moléculas para uma aplicação prática em gado de corte em confinamento”, exemplificou. “Os dados de todas as pesquisas são muito consistentes e mostram que é possível produzir carne e leite com baixo carbono, de maneira sustentável, mantendo qualidade e segurança alimentar”, afirma.

Entre os próximos passos do Bovaer®, Maik Kindermann e Luis Tamassia citam a expansão da solução para os animais a campo. “Inicialmente, o produto foi desenvolvido para sistemas com base em mistura parcial ou total de ração, em animais em confinamento, em que você os vê constantemente e pode alimentá-los, pois precisávamos de um ponto de partida. Mas como a maior parte dos ruminantes é criada a pasto, já estamos trabalhando em uma forma de liberação lenta, para que o animal obtenha o suplemento uma vez ao dia ou no estabulo, com liberação lenta, para manter o efeito constante de redução de metano. E os resultados são muito promissores”, analisa o pesquisador e Diretor Global de Inovação da DSM, Maik Kindermann.

“O Brasil ter sido o primeiro país a registrar o Bovaer® é motivo de orgulho. É uma oportunidade maravilhosa para a nossa pecuária”, elogia o Líder Global de Inovação da DSM,



O Brasil ter sido o primeiro país a registrar o Bovaer® é motivo de orgulho. É uma oportunidade maravilhosa para a nossa pecuária.



**Luiz Fernando Tamassia,
Líder Global de Inovação da DSM**

Luiz Fernando Tamassia. E ressalta a importância da parceria para a aplicação prática do produto, feita entre a companhia e a JBS, com 30 mil bois sendo suplementados com o Bovaer®. “A primeira carne baixo carbono em larga escala é do Brasil. Ela é possível, é viável e é simples. E muitas outras parcerias virão por aí”, revela.

BOVAER®

A intensa colaboração entre cientistas e especialistas em nutrição, biologia, química, engenharia e análises em todo o mundo transformou o Bovaer® em realidade. Conhecido como “Project Clean Cow”, o programa foi realizado ao longo de dez anos e contemplou mais de 30 testes em fazendas e mais de 25 estudos revisados e publicados em revistas científicas independentes.

Até o momento, o Bovaer® é a solução mais estudada e cientificamente comprovada para o desafio do metano produzido por animais. Nenhum impacto negativo foi identificado sobre o bem-estar animal, o consumo de alimentos ou seu desempenho.

Com apenas um quarto de colher de chá ao dia, o Bovaer® suprime a enzima que ativa a produção de metano no estômago da vaca e reduz a emissão entérica do gás em aproximadamente 30%. O efeito é instantâneo e o produto é decomposto com segurança no sistema digestivo do animal, contribuindo para uma redução imediata da pegada ambiental de carne, leite e produtos lácteos. Se o uso do aditivo for interrompido, a produção total de metano é retomada. 



SIMPÓSIO DSM DE CONFINAMENTO 2022 MOSTRA TECNOLOGIAS PARA A PRODUTIVIDADE E A LUCRATIVIDADE DO NEGÓCIO

EM TRÊS ENCONTROS REGIONAIS, ESPECIALISTAS DA DSM E DO CEPEA/USP FALARAM SOBRE AS NOVAS TECNOLOGIAS EM NUTRIÇÃO ANIMAL PARA GARANTIR MAIS PRODUTIVIDADE NO SISTEMA INTENSIVO, ALÉM DE DEBATER AS TENDÊNCIAS DO MERCADO.

Mylene Abud

O confinamento de bovinos é uma atividade que vem crescendo progressivamente no Brasil. Para se ter uma ideia, o primeiro levantamento do Censo DSM de Confinamento 2022, feito pelo Serviço de Informação de Mercado (SIM) da DSM, com informações de mais de 2.100 confinamentos no País, apontou para um total de 6,83 milhões de bovinos confinados no País (expectativa), número 2% superior aos 6,69 milhões registrados em 2021 e 43% maior que os 4,75 milhões de 2015, data do início das pesquisas. Realizado há oito anos, esse importante trabalho conta com a participação de mais de 600 colaboradores da companhia.

Segundo o Gerente Nacional de Confinamento da DSM, Hugo Cunha, os dados iniciais de 2022 já mostram que o pecuarista brasileiro está cada dia mais atento aos benefícios proporcionados pelos ganhos de produtividade que o confinamento é capaz de entregar. “Mesmo em anos difíceis, com a pandemia de Covid-19 e o aumento dos custos de produção, o confinador tem conseguido superar os desafios com a valorização da arroba do boi, que deu margem para a operação de engorda intensiva”, pontua. E para ajudar os produtores na tomada de decisão, a DSM promove anualmente um ciclo de simpósios.

O ciclo de Simpósios DSM de Confinamento 2022 foi realizado em três etapas, nas regiões São Paulo-Sul, Norte-Nordeste e Centro-Oeste-Norte. Os encontros contaram com a presença de especialistas da área de Ruminantes da DSM e do Cepea/USP, que apresentaram novas tecnologias em nutrição animal, manejo e demais práticas para ajudar os produtores a melhorarem a produtividade e a eficiência do rebanho, além de debater as tendências do mercado.

A primeira etapa aconteceu presencialmente, no dia 18/5, durante a Feira da Cooprata, no Parque de Exposições Virgílio Galassi, em Prata/MG, com a apresentação de palestras sobre as “Tecnologias DSM para Confinamento -- Performance e Lucratividade”, ministrada pelo médico-veterinário e consultor técnico comercial da companhia, Ivan Evaristo; e os “Cenários e Desafios para o Confinamento em 2022”, conduzida por Thiago Bernardino de Carvalho, pesquisador do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade São Paulo (Cepea/USP).



**Mesmo em anos difíceis,
com a pandemia de Covid-19
e o aumento dos custos
de produção, o confinador
tem conseguido superar os
desafios com a valorização
da arroba do boi.**



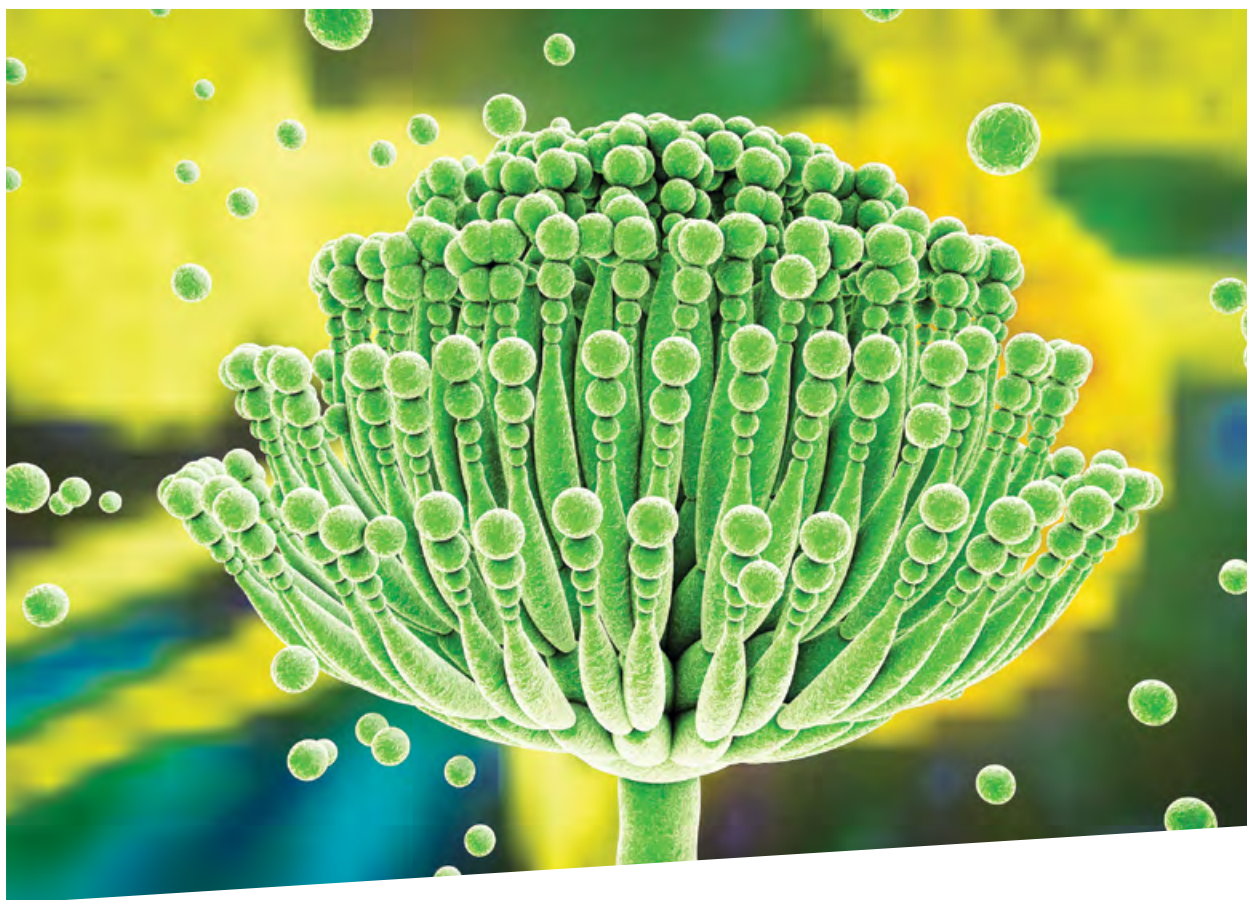
**Hugo Cunha,
Gerente Nacional de Confinamento da DSM**

No segundo encontro, no dia 08 de junho, em Sinop/MT, o médico-veterinário Hugo José Resende da Cunha, gerente técnico nacional de Confinamento da DSM, abordou o tema “Nutrição moderna maximizando os resultados no Confinamento”; o zootecnista e Gerente Técnico Regional Luis Otávio Bosque apresentou as “Estratégias e a viabilidade econômica dos sistemas intensivos de terminação”; e o pesquisador do Cepea/USP Thiago Bernardino de Carvalho abordou o tema “O que o confinador precisa saber para o segundo semestre de 2022”.

Encerrando o ciclo de Simpósios DSM de Confinamento de 2022, no dia 13 de junho, na cidade de Presidente Prudente/SP, o tema “Tecnologias DSM para Confinamento: Performance e Lucratividade” foi apresentado por Hugo José Resende da Cunha, médico-veterinário e Gerente Técnico Nacional de Confinamento da DSM. Já o zootecnista e Consultor Técnico Comercial da companhia, Marcelo Brando, falou sobre a “Evolução dos Confinamentos Brasileiros”; e a médica-veterinária e economista Lygia Pimentel, da Agrifatto, apresentou as “Tendências do Mercado Pecuário”, explicando a importância da gestão e da análise de mercado na tomada de decisões.

No total, o evento reuniu presencialmente mais de 400 participantes, entre produtores, técnicos e consultores pecuários.





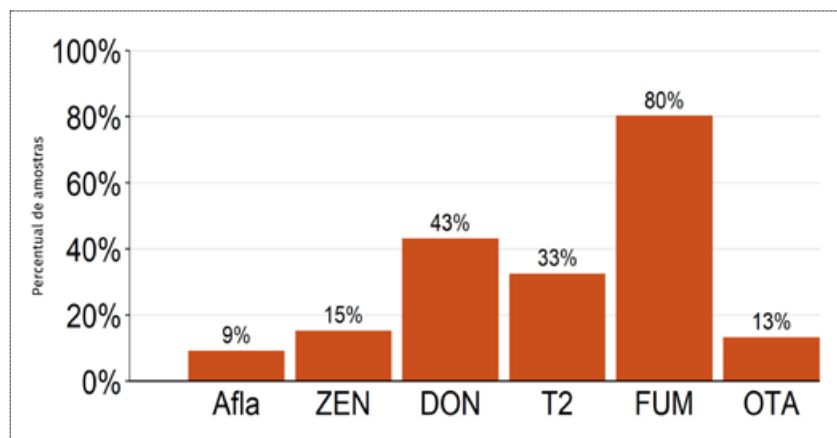
MICOTOXINAS: UM RISCO PARA A PECUÁRIA LEITEIRA?

Cristina Cortinhas

Supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes da DSM

Nos últimos anos, tem sido crescente a busca por uma melhor eficiência produtiva e, com isso, alguns problemas têm emergido. Nesse contexto, aumentou-se o uso de alimentos conservados, como silagens e fenos, de diferentes subprodutos e de alimentos energéticos. Porém, esses alimentos também podem oferecer riscos aos animais, como o aparecimento das micotoxinas. Uma pesquisa realizada mundialmente pela DSM em 2021 apontou que, na América Latina, cerca de 62% dos alimentos destinados à alimentação animal estão contaminados com essas micotoxinas.

Milho



Micotoxinas são metabólitos secundários, produzidos por muitos fungos filamentosos dos gêneros *Aspergillus*, *Fusarium* e *Penicillium*, que podem causar respostas tóxicas quando ingeridos. A contaminação por micotoxinas na nutrição animal é um problema mundial, pois causa imunossupressão, aumento na prevalência de diversas doenças, redução na eficiência produtiva e problemas reprodutivos. Mais de 500 diferentes tipos de micotoxinas já foram identificados, porém somente seis são de maior relevância para a pecuária leiteira: deoxinivalenol (DON), fumonisina (FUM), aflatoxina (AFLA), zearalenona (ZEA), Toxina T2 e ocratoxina (OTA). Nos gráficos estão descritas as principais micotoxinas encontradas no milho, soja, DDGS (grãos secos de destilaria

de milho) e forragens (levantamento realizado no Brasil pela DSM, em 2021). Também foram avaliadas amostras de vários subprodutos, como caroço de algodão, polpa cítrica e casca de soja, entre outros.

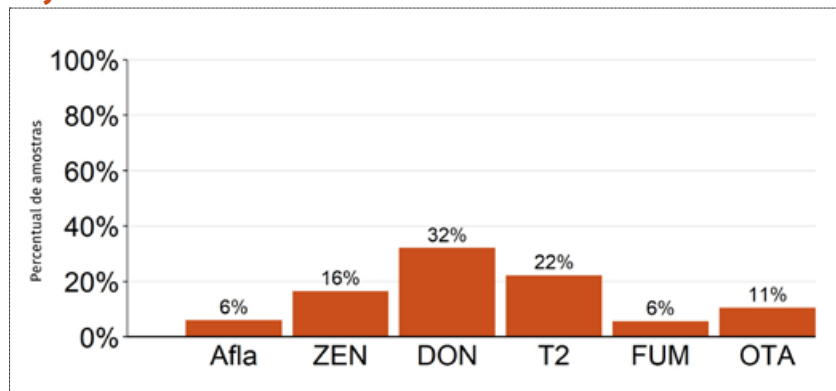
As micotoxinas se tornam uma preocupação ainda maior quando observamos que sua ocorrência raramente é de forma isolada e que, com isso, efeitos sinérgicos ou adicionais podem ocorrer. Existem grupos de bactérias ruminais com a capacidade de degradar micotoxinas, porém o alto consumo de dieta aumenta a taxa de passagem, o que leva a uma redução no tempo para que ocorra a detoxificação no rúmen

e, consequentemente, a redução na degradação das micotoxinas. Além de consumir maior quantidade de alimento, uma vaca mais produtiva, muitas vezes, tem uma dieta mais “desafiadora”, com maior quantidade de energia. Com isso, ocorre redução no pH ruminal, alteração na microbiota e diminuição ainda maior na detoxificação que ocorre no rúmen. Dessa forma, torna-se evidente que não somente o nível de contaminação da dieta é fator determinante para a ocorrência de uma micotoxicose (nome que se dá à doença causada

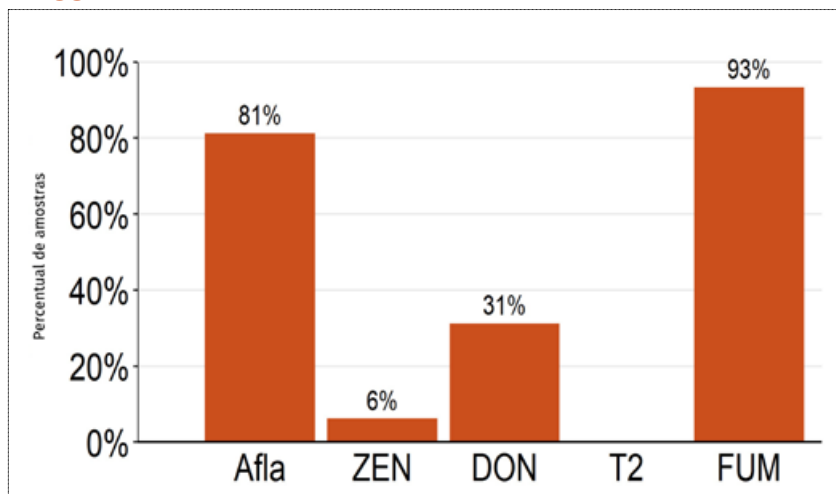
pela ingestão de alimentos contaminados por micotoxinas), mas outros fatores, como consumo e tipo de dieta, tipos de micotoxinas e interações entre elas, são também muito importantes. Na figura 2, estão descritos os principais efeitos das micotoxinas.

...

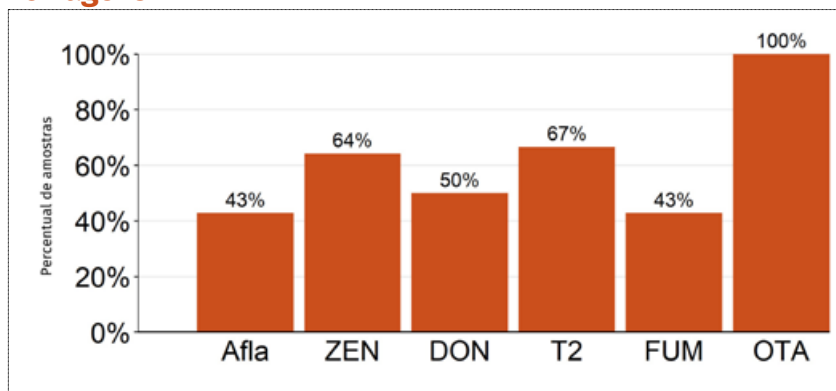
Soja



DDGS



Forragens



Para auxiliar no combate contra as micotoxinas, surgiram, há décadas, os adsorventes. Os mais comumente encontrados no mercado são os adsorventes de micotoxinas inorgânicos (minerais), as argilas organofílicas (exemplos: alumínio silicato e bentonita) e adsorventes orgânicos (paredes de leveduras). No entanto, diversos testes in vitro demonstraram que os adsorventes mais comuns têm boa eficácia contra a AFLA, mas baixa contra outras micotoxinas importantes, como a DON, ZEA e FUM.

Por este motivo, a biotransformação já é considerada a melhor e mais completa maneira para a solução do risco de micotoxinas em dietas de animais de produção. E apenas uma empresa possui essa tecnologia, a DSM.

Para a biotransformação, a BIOMIN, empresa que

recentemente passou a ser parte da DSM, desenvolveu uma combinação de enzimas específicas e componentes biológicos que converte micotoxinas em metabólitos não tóxicos. Essa combinação é composta pela Biomin® BBSH 797, enzima que inativa os Tricotecenos (ex. DON e T2), a Biomin® MTV, levedura que produz enzimas específicas que desintoxicam especificamente a ZEA no trato intestinal dos animais, e a FUMzyme®, enzima específica para a inativação da FUM. Com o papel de bioproteção, a Biomin desenvolveu um mix de ingredientes naturais que dá suporte ao sistema imunológico e hepático, além de auxiliar a barreira intestinal a neutralizar os efeitos negativos das micotoxinas. Todos esses ingredientes foram combinados em um único produto chamado Mycofix Plus 5.0, com efeitos comprovados em laboratório e em vacas em produção nos grandes centros científicos mundiais.

Em estudo realizado com vacas em lactação, com duração de 84 dias e dieta contaminada naturalmente com DON, Afla B1, ZEA e OTA, Kiyothong et al. (2012) avaliaram os efeitos do Mycofix Plus 5.0 na função imune,

parâmetros ruminais e desempenho produtivo. Como principais resultados, foram observados aumentos na produção de leite de 2,1 kg /dia, na concentração de proteína no leite, no consumo, na digestibilidade, na contagem de bactérias ruminais, na produção de ácidos graxos voláteis e melhora nos parâmetros imunológicos (aumento na Imunoglobulina A e redução na contagem de células somáticas). Com o custo atual, temos um retorno sobre o investimento de cerca de 5:1 ou um mínimo para se pagar o equivalente a menos de um copo de leite (150ml).

O Mycofix 5.0 chegou para auxiliar a proteger os animais inativando as micotoxinas e reduzindo seus efeitos pela bioproteção, resultando em mais saúde para as vacas, maior eficiência reprodutiva e produtiva e maior rentabilidade na pecuária de leite.

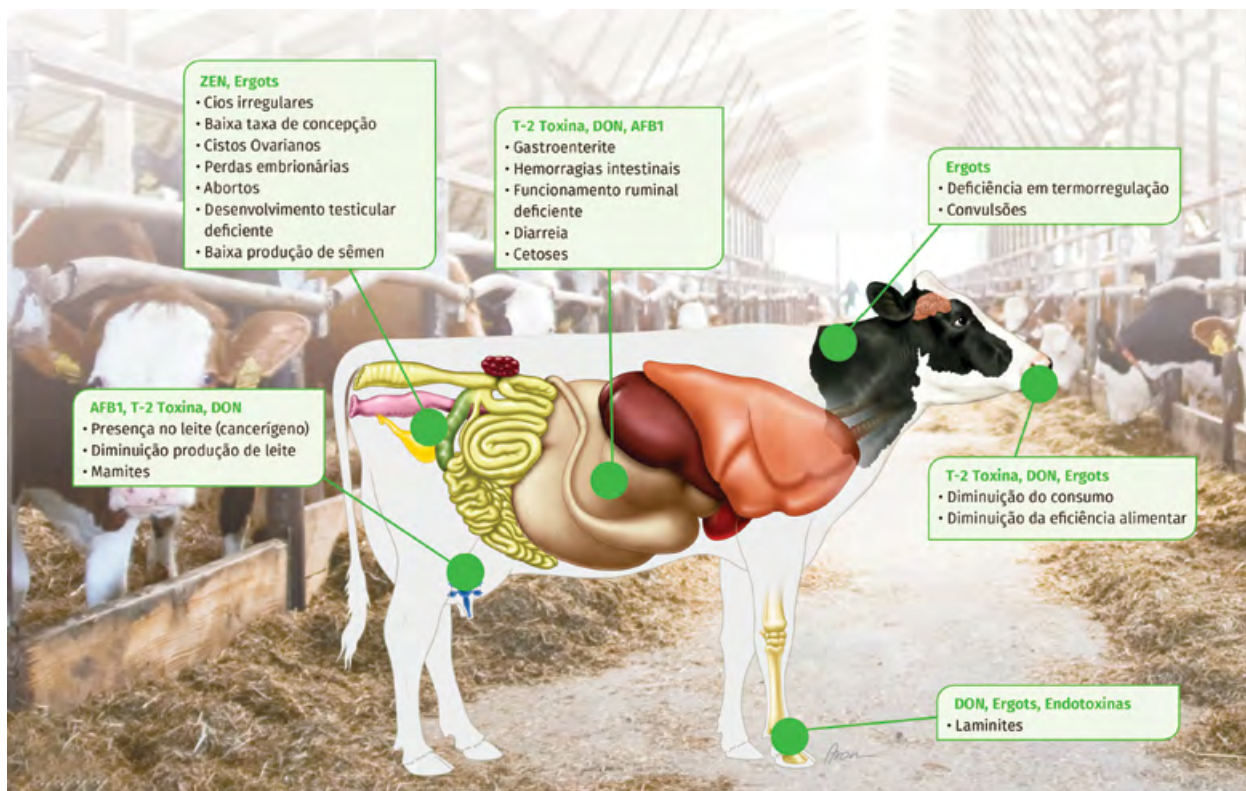


Figura 2. Principais efeitos das micotoxinas em vacas de leite.



REFERÊNCIAS

Kiyothong et al, 2012. Effect of mycotoxin deactivator product supplementation on dairy cows. Anim. Prod. Sci. 52: 832-841. 



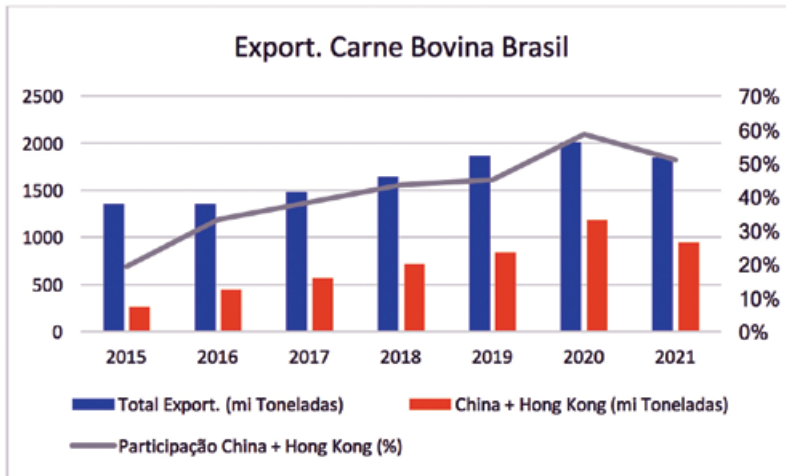
VIABILIDADE ECONÔMICA NO CONFINAMENTO – TECNOLOGIA HY-D®

Marcelo Carvalho Silva

Consultor Técnico Comercial – GO – DSM

Nas duas últimas décadas, o confinamento de bovinos de corte no Brasil vem se firmando como uma ferramenta estratégica no sistema de produção da cadeia produtiva da carne. Reduzir o ciclo de produção e entregar um produto final

com maior qualidade e padrão tem sido essencial para uma maior competitividade do pecuarista frente às mudanças do mercado e uma maior rentabilidade do seu negócio. No ano de 2021, estima-se um número de 6,5 mi de bovinos de corte



Fonte: ABIEC, SECEX; adaptado.

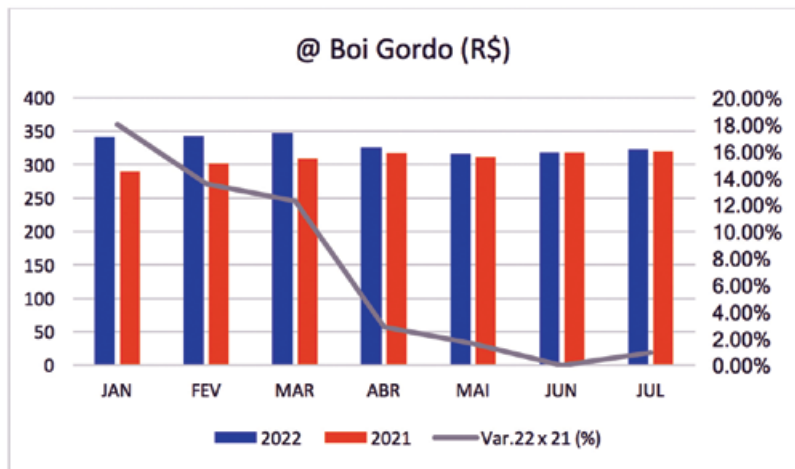
confinados no Brasil, representando um aumento de 36% se comparado ao ano de 2015 (Censo Confinamento DSM).

Nos últimos cinco anos, as exportações brasileiras de carne bovina tiveram um crescimento de 24,8%, alcançando, em 2020, um número superior a 2.000 mi de toneladas exportadas. A China tem um protagonismo importante nestes números, chegando a representar, juntamente a Hong Kong, 54,4% de toda a carne bovina exportada nos últimos dois anos.

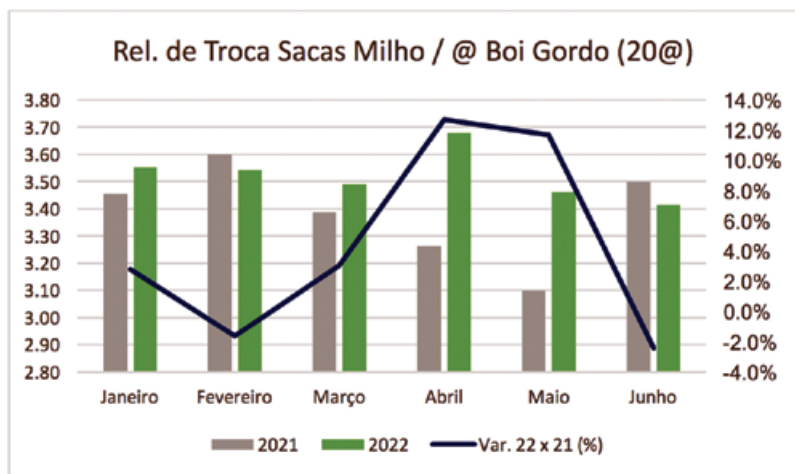
Apesar da queda no volume de animais abatidos no primeiro trimestre de 2022, as vendas externas de proteína bovina apresentam um bom desempenho, porém os preços elevados das commodities, bem como todo o capital investido na atividade em patamares mais elevados que o histórico da atividade, têm apresentado um cenário mais desafiador para os confinadores neste ano. Nos primeiros quatro meses, o preço médio da @ do boi gordo sofreu uma variação positiva de 7% em comparação ao mesmo período do ano passado. Os preços do milho e do farelo de soja, dois dos principais alimentos utilizados na pecuária, estão em patamares mais elevados. O

milho, devido às consequências do conflito Rússia-Ucrânia, este último posicionado como 4º maior exportador mundial. O farelo de soja sofre as consequências da quebra de safra do grão de soja ocasionada pela seca severa em regiões produtoras importantes, como Sul do Brasil, Argentina e Paraguai. É preciso considerar não somente o preço destes insumos, mas também analisar a relação de troca com a @ do boi gordo, por exemplo. Ainda que os preços do milho estejam 8% mais elevados que o mesmo período do ano de 2021, a relação de troca em 2022 está mais

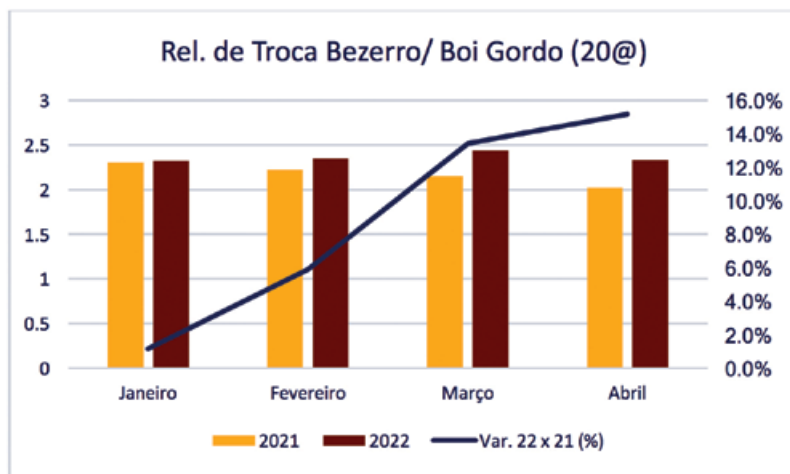
...



Fonte: CEPEA, Boi Gordo (SP) Abril/22 até dia 22.



Fonte: Milho (BM&F/SP) Saca = 60 kg; @ Boi (BM&F) Abril/22 até dia 22.



Fonte: CEPEA, Boi Gordo (SP) – BM&F; Boi Magro (SP) – CEPEA Abril até dia 22.

interessante devido à valorização da @ do boi gordo nos dois primeiros bimestres do ano.

A relação de troca bezerro/boi gordo está mais favorável para todos os meses até abril em comparação ao mesmo período de 2021, com destaque para os 6% de retração do preço do bezerro nos últimos quatro meses. No primeiro quadrimestre de 2021, a relação de troca média esteve em 2,17 Bezerras/Boi Gordo, sendo que, para o mesmo período em 2022, observa-se uma relação de 2,36 Bezerras/Boi Gordo.

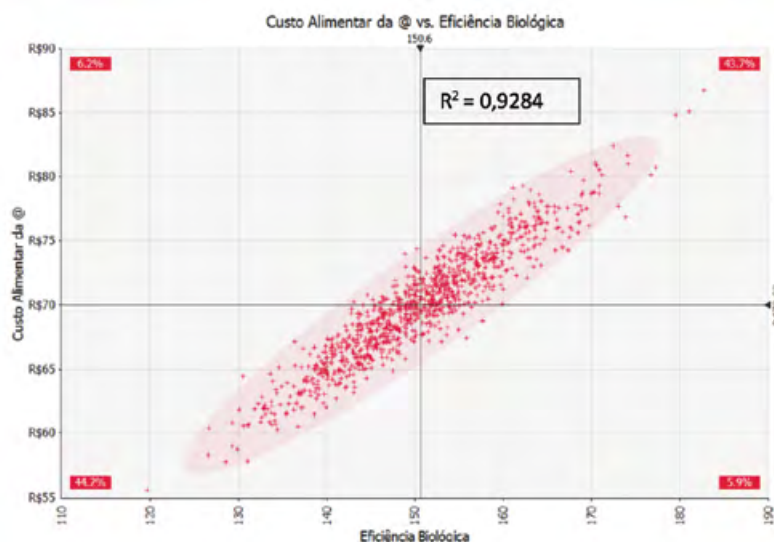
Considerando os valores atuais da alimentação, custos operacionais, a reposição do boi magro e a estimativa do preço de @ para junho e julho/22, a atividade de confinamento, para quem fechou o boi no mês de abril/22, tem apresentado uma rentabilidade média de 1,39% a.m. Quando comparado a uma aplicação financeira CDI, que atualmente projeta uma taxa de 11,5% a.a. para 2022, temos uma rentabilidade mensal 45% superior para a atividade de confinamento.

No confinamento de bovinos de corte, podemos avaliar alguns indicadores zootécnicos e, em destaque, considerar o ganho líquido diário ou ganho diário de carcaça (GDC) e a eficiência biológica (EB). O

primeiro indicador é o que entrega a receita da operação e é resultado do somatório do potencial genético do animal, das técnicas de manejo e tecnologias nutricionais utilizadas. A eficiência biológica (EB) indica quão eficiente o animal foi em converter o alimento consumido (na base da matéria seca) em carcaça (kg MS/@), possui correlação alta e positiva para custo da @ produzida e é considerado um indicador interessante para avaliação produtiva e econômica da operação.

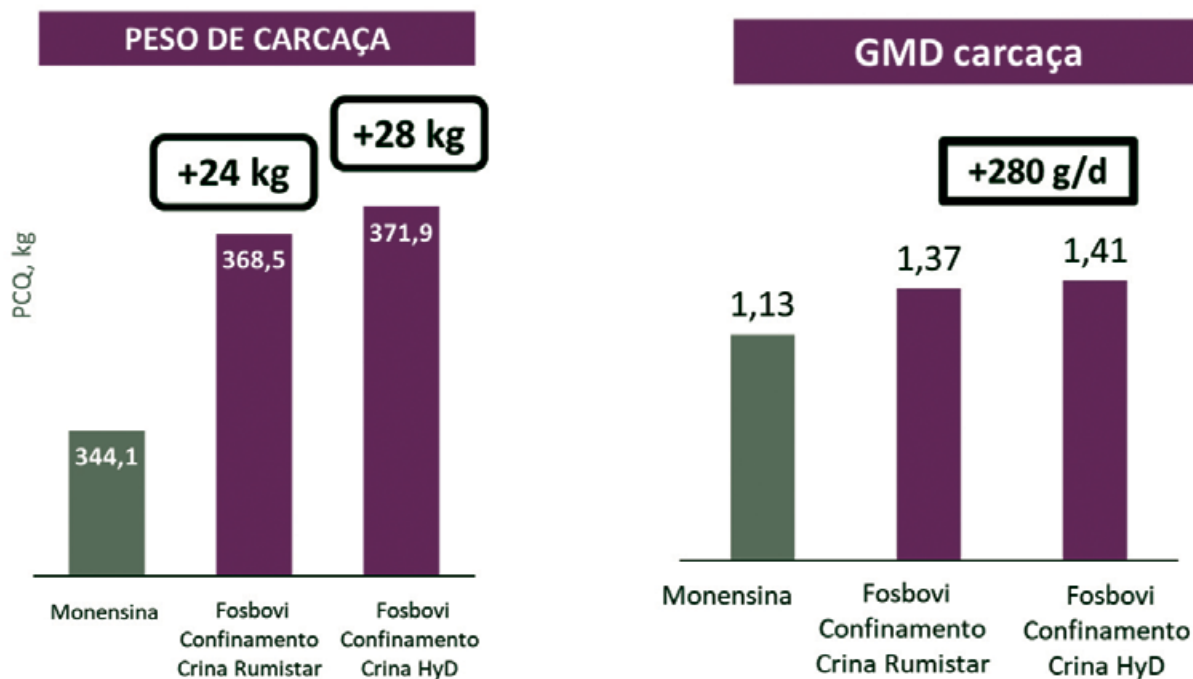
A DSM possui tecnologias exclusivas validadas por criteriosos estudos científicos que auxiliam o produtor a elevar a lucratividade e mitigar os riscos da sua atividade.

O Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D® é o mais recente lançamento da empresa, no qual estão presentes os Minerais Tortuga®, vitaminas em níveis OVN®, enzima α -amilase (Ronozyme Rumistar®), aditivo melhorador de eficiência alimentar a base de óleos essenciais (CRINA® Ruminants®) e um metabólito da vitamina D3 (Hy-D®). O produto é a vitamina D3 pré-metabolizada na forma 25(OH)D, que tem uma absorção mais eficiente e estimula a hipertrofia das fibras musculares.



Melo, 2017.

Resposta do uso de Hy-D® em Nelore x Angus



Niehues et al. 2020.

Trabalhos científicos evidenciaram um desempenho superior do Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D® quando comparado ao tratamento utilizando um produto contendo monensina sódica de até 28 kg de carcaça no mesmo período de confinamento. O GDC médio encontrado para machos não castrados em experimentos e coletas de campo foi de 1,250 kg/dia. Observa-se nos dados coletados que quanto maior a qualidade genética para ganho de peso dos animais, maior o diferencial da tecnologia. Como avaliado em cruzamentos Nelore Angus, podendo atingir valores acima de 1,400 kg/dia de GDC.

Na tabela da página a seguir, tem uma avaliação produtiva e econômica comparando um produto utilizando monensina sódica com o Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D®.

Utilizando o pacote tecnológico que compõe o produto Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D®, há um expressivo aumento no ganho de carcaça dos animais, melhora na eficiência biológica e no cenário proposto, um consequente aumento de 55% na rentabilidade do sistema chegando a duas vezes uma

aplicação em CDI (Boletim Focus Março/22). Em um cenário mais positivo de preços de arroba como vem demonstrando o mercado futuro na B3 para o segundo semestre, o aumento na rentabilidade do sistema ocorre de forma expressiva, garantindo boas margens de lucro para este ano.

Conclusão: o cenário do confinamento de bovinos de corte para o primeiro semestre do ano de 2022, se feito um bom trabalho “da porteira para dentro”, apresenta-se como um bom negócio, apesar dos preços mais elevados dos alimentos que compõem a dieta dos animais. A valorização da @ do boi gordo somada ao menor ágio praticado nos animais de reposição neste período permite ao pecuarista obter uma rentabilidade interessante. O pacote tecnológico do Fosbovi Confinamento CRINA® Hy-D® é um poderoso aliado do pecuarista para potencializar esses resultados, trazendo mais saúde para o ambiente ruminal dos animais, maior aproveitamento dos nutrientes e favorecendo um maior peso de carcaça com uma excelente eficiência biológica. Este conceito inovador e moderno de soluções nutricionais para a melhora na produtividade está em consonância com as propostas ...

	Monensina	Fosb. Conf. CRINA® Hy-D®
	Avaliação Produtiva	
PI (kg)	375	375
Período Trat. (dias)	106	106
PF (kg)	540,36	562,62
RC (%)	54,70%	56,00%
PF (@)	19,71	21,00
CMS (kg/cab/dia)	10,46	11,15
CMS (% PC)	2,29%	2,38%
GDc (kg/dia)	1,02	1,20
EB (kg MS/@)	153,82	138,97
	Avaliação Econômica	
@ Boi Gordo*	R\$ 323,00	R\$ 323,00
Receita (R\$/cab)	R\$ 6.364,76	R\$ 6.748,10
Boi Magro 12,5@ (R\$/cab)**	R\$ 4.120,00	R\$ 4.120,00
Custo alimentar + op. (R\$/cab)	R\$ 1.947,22	R\$ 2.184,66
Custo total (R\$/cab)	R\$ 6.067,22	R\$ 6.304,66
Custo @ produzida (R\$/@)	R\$ 270,25	R\$ 256,88
Lucro (R\$/cab)	R\$ 297,54	R\$ 479,79
Rentabilidade (% a.m.)	1,41%	2,18%

*Fonte: CEPEA atualizado em 19/04/22

**Fonte: SCOT Consultoria atualizado em 22/04/2022

de sustentabilidade da DSM, substituindo um antibiótico melhorador de eficiência alimentar por um eubiótico natural, reduzindo criticamente a excreção mineral pelos animais no

meio ambiente, aumentando o aproveitamento dos nutrientes pelos animais, melhorando a saúde e o bem-estar e, assim, elevando a produtividade de todo o sistema.

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.



PLANEJAMENTO É CHAVE PARA UMA BOA SUPLEMENTAÇÃO NA RECRIA DURANTE A SECA

André Fonte Boa

Consultor Técnico Comercial MS - DSM



Um dos grandes desafios da recria é manter o crescente desenvolvimento dos animais no menor tempo possível e, assim, encurtar o tempo de permanência dentro propriedade e buscar o tão sonhado 100% de giro de estoque. Para isso, o produtor necessita de um planejamento bem-feito, não só pensando no perfil de suplementação para a estação seca, mas também no estoque forrageiro da propriedade. O bom

“

Durante o período mais seco do ano o capim apresenta menor valor nutritivo, com teores de proteína bruta (PB) inferiores a 7%.

”

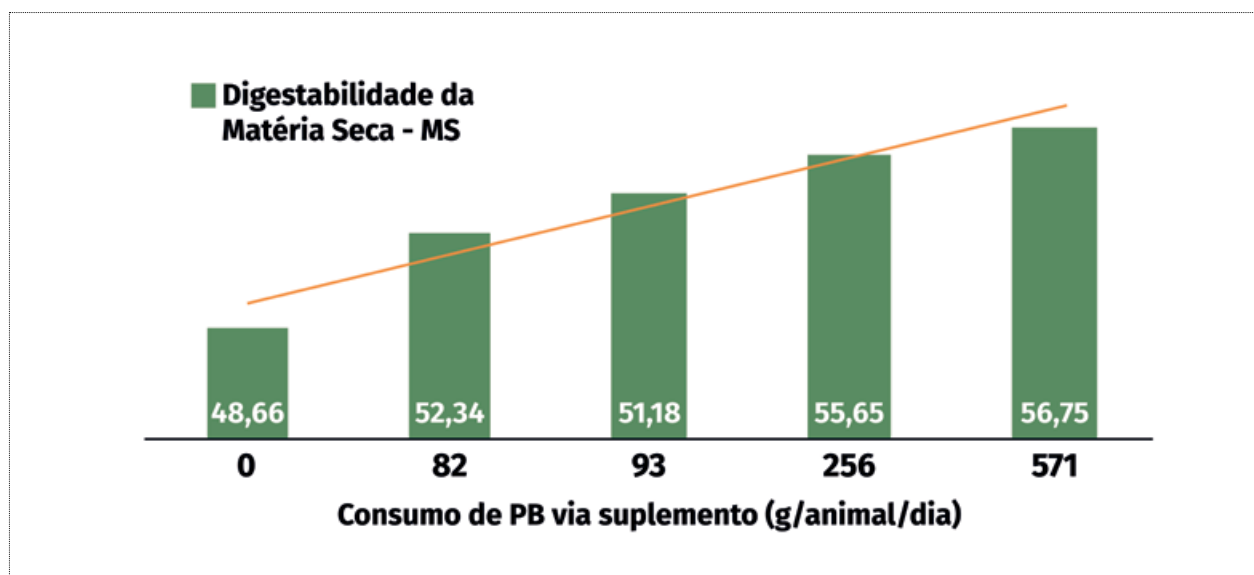
conhecimento da curva pluviométrica da região é muito importante para uma tomada de decisão assertiva.

Durante as águas, espera-se que a pastagem possua todas as condições favoráveis para um bom crescimento. A suplementação neste período corrige a deficiência de alguns nutrientes, que é muito específica de acordo com cada região. E tem como finalidade potencializar os ganhos, que normalmente são mais expressivos durante esta época do ano.

À medida que vemos a redução da precipitação de chuvas, o capim diminui a produtividade, além de perder a qualidade dia após dia, em virtude da redução da temperatura ambiente, do fotoperíodo e da quantidade de chuvas.

Durante o período mais seco do ano o capim apresenta menor valor nutritivo, com teores de proteína bruta (PB) inferiores a 7%, sendo que algumas variedades de *Brachiaria* podem chegar a menos de 3% de proteína bruta, o que acarreta um déficit proteico para os microrganismos ruminais. Isso desencadeia a redução no potencial do rúmen de digerir a fibra, aumentando o tempo de permanência do alimento dentro do trato digestivo do animal, levando à redução de ingestão de matéria seca. Consequentemente, há queda no desempenho produtivo.

Como estratégia para revertermos este quadro de catabolismo, temos algumas opções para suplementação, com o objetivo de elevar o déficit proteico dentro do rúmen. Entre elas, temos o uso de ureados, proteicos e proteico-energéticos. Mas ...



Fonte: Adaptado de Valente et al. (2009).

Figura 4

Digestibilidade aparente total da matéria seca (%) em função do consumo de proteína bruta via suplemento (g/animal/dia) observado em novilhas Nelore em pastejo durante a época de seca.

quando devo utilizar cada um deles? Depende do objetivo e da estratégia de cada propriedade.

Caso o objetivo da fazenda seja obter ganhos diários de peso na ordem de 200 a 300 gramas, podemos utilizar produtos entre 35% a 45% de proteína (Fosbovi Proteico 35 e Fosbovi Proteico 45), com consumo diário médio de um grama por quilo de peso vivo. Já para propriedades que almejam ganhos maiores, entre 400 e 500 gramas ao dia, o indicado é suplementar o rebanho com um proteico-energético (Fosbovi Proteico Energético 25). A solução, além de garantir a suplementação proteica, ainda favorece o animal com um aporte energético, potencializando o ganho. Para este perfil de produto, a previsão de consumo de diário é de três gramas para cada quilo de peso vivo.

É muito importante ressaltar que o desempenho dos animais está diretamente relacionado à ingestão adequada de PB, que irá aumentar a digestibilidade do capim conforme mostra o quadro abaixo:

Não podemos deixar de destacar os benefícios dos aditivos melhoradores de desempenho, sendo ainda o mais utilizado a Monensina, e que, associados a minerais na forma orgânica (Minerais Tortuga), têm como objetivo manipular a fermentação ruminal, de forma a aumentar a eficiência na

digestão e a absorção dos nutrientes (Fosbovi Proteico 35M e Fosbovi Proteico Energético 25M).

Ou seja, animais suplementados com minerais orgânicos têm aumento na ingestão de matéria seca (Ospina, 2001) e, conseqüentemente, desempenham melhor.

Para obtermos ganhos neste período seco, mesmo com a qualidade reduzida do capim por estar seco, é de suma importância fazer o ajuste da lotação da propriedade, para que não falte capim. Isso porque, neste perfil de suplementação que citamos (de 1 a 3 gramas por quilo de peso vivo), não ocorre nenhum efeito substitutivo na quantidade de matéria seca ingerida pelo animal. Há, apenas, a melhora da sua digestibilidade, para que o animal tenha um melhor aproveitamento.

Portanto, no momento de elaborar uma estratégia, é fundamental conhecer os seus animais, o perfil de forragem, a curva pluviométrica da região, e contar com uma boa assistência técnica para fazer um bom planejamento. Assim, é possível fornecer uma suplementação estratégica, que se adequa à necessidade produtiva da fazenda, a fim de alcançar os objetivos e as metas estabelecidas para obter sucesso na recria a pasto.

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.

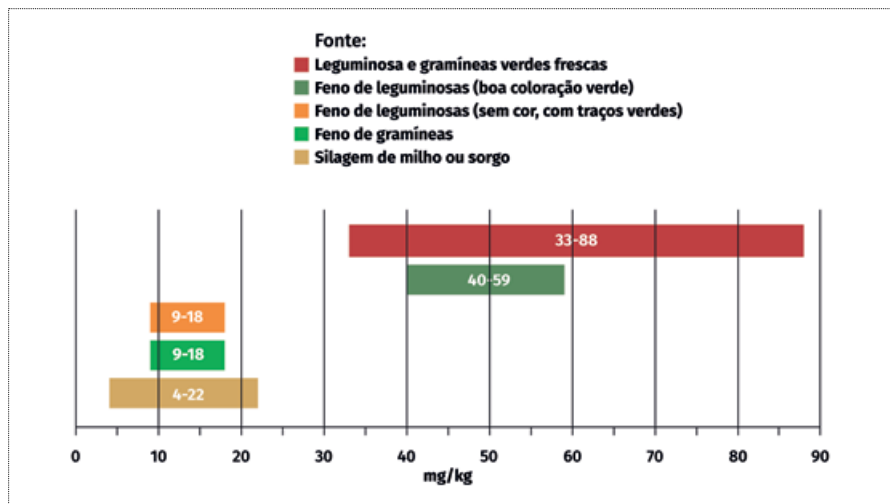


CONECTANDO O AUMENTO DA TAXA DE PRENHEZ EM VACAS E NOVILHAS HOLANDEAS AO BETACAROTENO NO PACOTE FEPROXI

Francisco Van Riel

Consultor Técnico Comercial RS - DSM

Tabela 1



Com a intensificação dos sistemas de produção de leite, tem havido uma mudança bastante significativa no que diz respeito ao modelo/sistema de alimentação dos animais, ocorrendo a migração para o modelo de pastagens verdes para uma maior participação de alimentos conservados, como silagem de milho, fenos, pré-secados, silagem de sorgo e trigo, entre outros.

Durante o processo de conservação ou estocagem, estes alimentos vão perdendo alguns de seus pigmentos, como a clorofila, um importante precursor de vitamina A. Isso é observado pela perda de coloração dos fenos e das silagens durante o processo de fermentação ou estocagem, como mostra a Tabela 1.

Tal fato ocorre mesmo no sistema de produção de leite em pastagens, quando, após o período seco, as vacas passam para os lotes de pré-parto, onde o consumo de matéria seca total é baixo e as fazendas utilizam mais silagem de milho e alguma outra fonte de fibra, como fenos de forragens em final do ciclo vegetativo, palha de trigo, cevada, aveia etc. A concentração de Betacaroteno da dieta cai para níveis subnormais ou marginais, fazendo com que

as vacas também tenham reduzido o seu nível sanguíneo de Betacaroteno, impactando a qualidade do colostro, a imunidade das vacas e do bezerro, e levando ao aumento da incidência de diarreias e de pneumonia nas bezerras, além de metrite/mastite nas vacas, predispondo-as também a outras enfermidades.

Há, ainda, impacto nos indicadores reprodutivos das vacas com níveis de Betacaroteno sanguíneo abaixo do normal, com a elevação

do número de inseminações e redução das taxas de prenhez. Assim, temos um maior intervalo entre partos (IEP), o aumento do DEL médio (Dias Em Lactação), a redução no número de animais de reposição e nas produções por vaca ocasionados pelos distúrbios reprodutivos. Por fim, os custos de produção aumentam e as margens de lucro diminuem, comprometendo a longevidade das fazendas leiteiras.

Alguns indicadores, como as taxas de prenhez (medida a cada 21 dias), serviços, concepção, gestação (número de animais gestando em relação ao total de vacas em lactação do rebanho) e PEV (Período Voluntário de Espera, que vai do parto até a primeira inseminação) são fundamentais para encaminhar o bom número de vacas gestando e repetindo cria.

Tabela 2

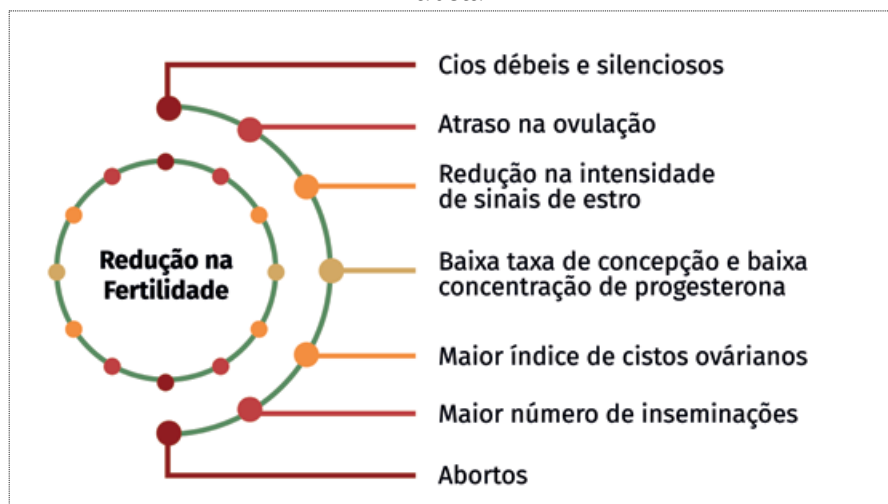
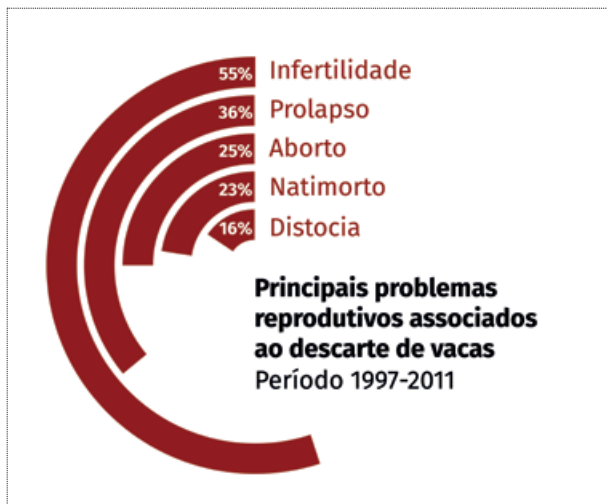




Gráfico 1



A tabela 2 e o gráfico 1 demonstram algumas consequências do baixo nível de Betacaroteno sanguíneo e os principais indicadores de descartes de animais ligados a problemas reprodutivos em fazendas americanas.

Em fazendas brasileiras, esse modelo se repete. Quando avaliamos os níveis de Betacaroteno plasmático em vacas no período de transição, também encontramos números abaixo do normal. E quando os relacionamos com taxas de prenhez, observamos prejuízos nos indicadores reprodutivos das vacas que tiveram nível plasmático abaixo do normal.

O gráfico 3 mostra os níveis considerados alto, normal, baixo ou muito baixo para Betacaroteno sanguíneo nas diferentes fases da lactação.

Trabalho de avaliação do Betacaroteno sanguíneo em vacas e novilhas, realizado no Rio Grande do Sul, confirmou dados anteriormente citados. Quando os posicionamos no gráfico 3, com a leitura dos níveis, observamos que animais no período de transição, quando alimentados com silagem de milho, silagem de trigo e aveia, palha de trigo e ração tiveram nível de Betacaroteno mais baixo. O mesmo ocorreu quando avaliamos novilhas holandesas

em fase de pré-inseminação e alimentadas com dieta de silagem de milho, palha de trigo e ração.

DESCRIÇÃO:

- Circunferência vermelha com bolinhas vermelhas – NOVILHAS com dieta de silagem de milho, palha de trigo e ração.

- Circunferência amarela com bolinhas amarelas e azuis – VACAS PRÉ-PARTO de fazenda semiconfinadas (bolinhas amarelas). Nessa fazenda, as vacas fazem período seco em pastagem e pré-parto confinadas. As bolinhas azuis desse grupo são de outra fazenda, que utiliza free stall para todas as vacas, em lactação, secas e no pré-parto.

- Circunferência preta com bolinhas pretas e azuis – vacas na transição pós-parto de fazenda em semiconfinamento e bolinhas azuis de fazenda com free stall.

Podemos observar que as vacas do sistema free stall apresentaram níveis mais baixos de Betacaroteno no pré-parto, e que todas tiveram níveis baixos no pós-parto. À medida que a lactação evoluiu, todas tiveram seus níveis de Betacaroteno no sangue elevados; porém, é importante frisar que as vacas chegaram ao nível ideal a partir do pico de lactação e ainda se encontram no nível baixo ou muito baixo, com DEL por volta de 40 a 50, quando muitas fazendas iniciam seus trabalhos reprodutivos. Esses animais precisam ser suplementados a partir do parto (já que a suplementação no pré-parto será muito utilizada na formação de colostro).

Gráfico 3

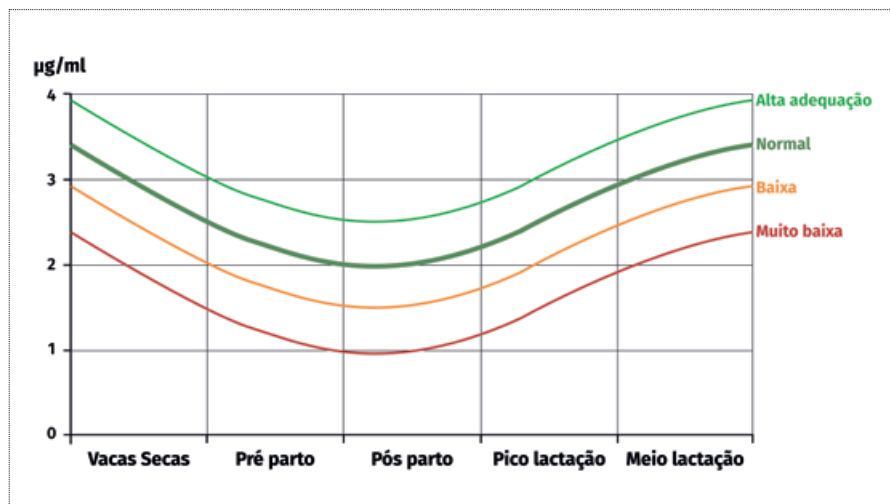
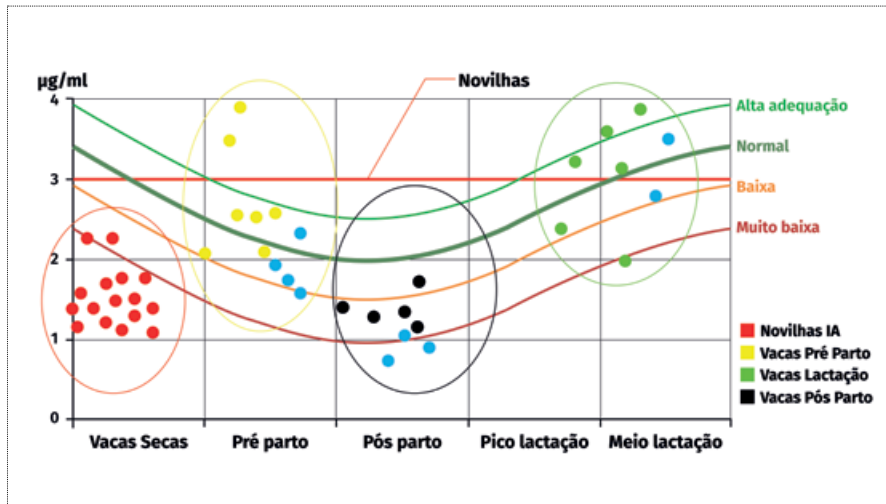


Gráfico 4



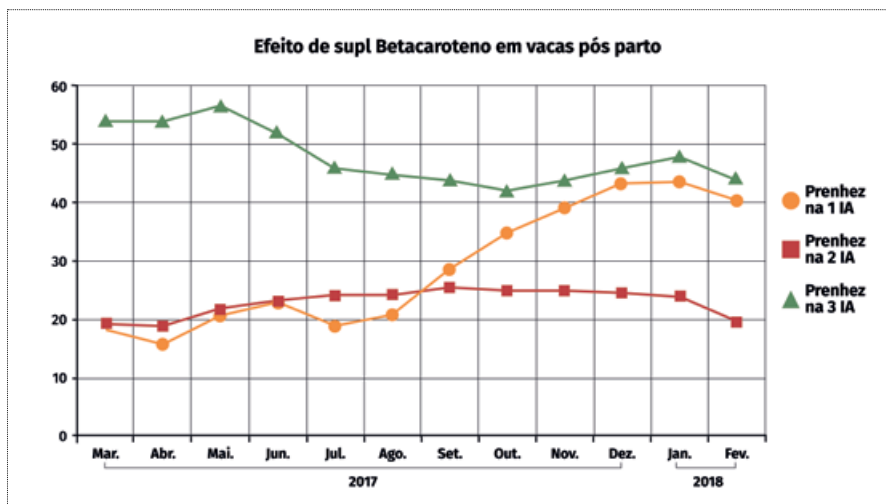
Inseminações Artificiais em Tempo Fixo (IATFs) do DEL 50, o que trouxe uma redução no Intervalo Entre Partos projetado (IEPp) de 50 dias.

EM NOVILHAS

No gráfico 4, a circunferência vermelha se refere a um grupo de novilhas do lote de IA alimentadas com silagem de milho, palha de trigo e ração. Até então, confirmavam prenhez apenas quatro de cada 10 novilhas inseminadas na primeira IA. Após diagnóstico com o uso de ICHEK, equipamento que conta com a tecnologia exclusiva da DSM, verificou-se que os níveis sanguíneos estavam bastante baixos – entre 1 e 2,0 ug/ml – quando o ideal para essa categoria é de 3ug/ml plasmático.

Aa imagens abaixo mostram o equipamento em uso.

Gráfico 5



O Gráfico 5 demonstra resultados quando suplementamos as vacas com Betacaroteno na transição pós-parto (do DEL 0 – 30).

Conforme mostra o gráfico, imediatamente após a suplementação, os níveis sanguíneos de Betacaroteno sobem. Como resultado, aumentou o número de animais que ficaram prenhes na primeira inseminação no DEL 50.

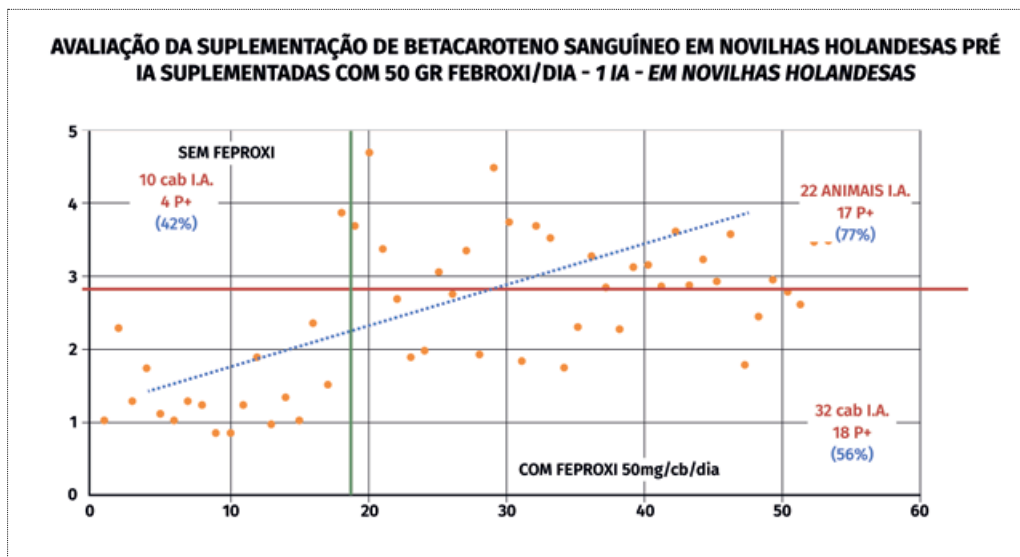
Esse trabalho foi realizado em uma fazenda que teve sua primeira Inseminação Artificial (IA) no DEL 50. Na propriedade, 22% das vacas engravidavam na primeira IA no DEL 50. Com o uso do Betacaroteno, passou a ter 41% das prenhez nas

suplementação teve início 30 dias antes da IA e permaneceu até 60 dias depois. O gráfico mostra ainda que, em nível ao redor ou superior a 3ug/ml de plasma, as taxas de prenhez



Gráfico 6

Avaliação de suplementação com Betacaroteno em novilhas holandesas



30 dias, observou-se a elevação do nível plasmático de Betacaroteno, e os indicadores reprodutivos responderam da mesma forma.

O gráfico 7 e as imagens mostram que os dados de campo seguem caminho similar às pesquisas científicas e trazem importante melhorias no desempenho dos rebanhos leiteiros no que diz respeito

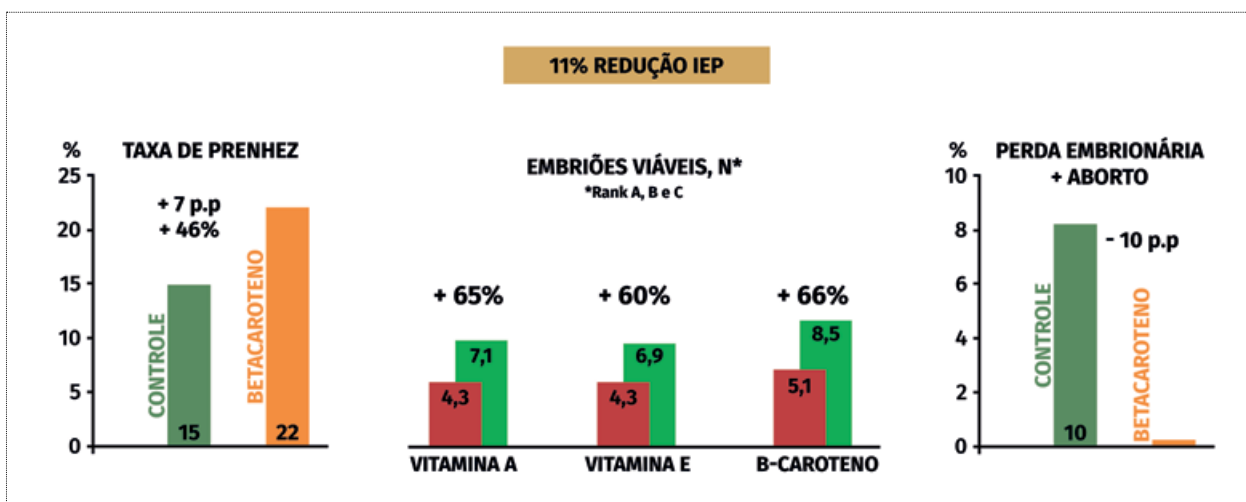
foram melhores. Neste grupo, não houve perda gestacional até 60 dias após a IA.

O uso do ICHEK para avaliação do Betacaroteno plasmático em vacas e novilhas é uma das grandes alternativas tecnológicas que a Tortuga, uma marca DSM, disponibiliza a seus clientes. Com a ferramenta, após identificada a deficiência nos animais e definido o nível de suplementação necessário, em menos de

à reprodução e ao seu impacto direto sobre a sustentabilidade do negócio e a sua longevidade zootécnica e econômica.

É sempre importante fazer uma análise prévia, a fim de avaliar a real necessidade do uso da suplementação. Essa é mais uma forma pela qual a DSM e os produtos Tortuga contribuem para o crescimento da pecuária brasileira.

Gráfico 7



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:



MAIOR TAXA E
MANUTENÇÃO
DE PRENHEZ



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

/tortugadsm @tortuga.dsm /TortugaDSM



Uma marca





CINCO PONTOS DE ATENÇÃO NO MANEJO DE EQUINOS

Hilton Carlos Mariano da Silva
Consultor Técnico Comercial MT - DSM



Nos primórdios, o homem apenas caçava o cavalo, com o intuito de consumir sua carne. Porém, mesmo antes da sua domesticação, que ocorreu há cerca de seis mil anos, a aparência do cavalo continua a mesma (ENDENBURG, 1999; CASEY, 2002; LAROUSSE, 2006; GOODWIN, 2007; CINTRA, 2010). Por este motivo, entende-se que suas necessidades físicas e mentais também não mudaram desde então (CASEY, 2002; GOODWIN, 1999).

O cavalo é um ser senciente. Senciência é a capacidade que um indivíduo tem de sentir conscientemente algo, ou seja, de estar consciente do que acontece ao seu redor (MOLENTO, 2006). É comprovado cientificamente que os animais são seres sencientes e possuem a capacidade de experimentar sentimentos bons e ruins. Quem convive com cavalos, percebe facilmente que eles preferem situações que lhes tragam prazer e evitam situações que lhes causem medo e sofrimento (DUNCAN e PETHERICK, 1991; BROOM e MOLENTO, 2004).

O propósito pelo qual o cavalo é criado determina as atividades e as práticas de manejo às quais ele será submetido. Portanto, sua atividade pode impactar diretamente o seu grau de bem-estar.

MANEJO

Entende-se por manejo um conjunto de medidas a serem adotadas visando a uma melhor correlação entre o animal e as pessoas envolvidas na atividade, valorizando-se sempre o bem-estar da espécie, bem como a segurança do ser humano e do animal (SENAR, 2018).

O mesmo procedimento pode ser adotado para outros equídeos, como os asininos e os descendentes de seu cruzamento com os equinos, tais como burros e mulas, bardotos e bardotas, denominados muares (SENAR, 2018).

MINERALIZAÇÃO

O fornecimento de sal mineral à vontade é essencial na complementação da alimentação (HARRIS, 1999). O sal mineral repõe os sais perdidos pelo suor, visto que o cavalo tem uma grande quantidade de glândulas sudoríparas. Assim como os sais, muita água é perdida por suor e urina. Por isso, é importante a disponibilização de fonte de água limpa e fresca à vontade (CINTRA, 2010), principalmente nos intervalos entre os trabalhos.

Os cavalos utilizados para trabalho normalmente têm suas exigências esquecidas, sendo utilizados produtos destinados à suplementação de bovinos para sua nutrição. No entanto, a suplementação para equinos deve ser feita com produtos específicos para a espécie, evitando a utilização de outros produtos que possam ocasionar um desbalanceamento nutricional e a possibilidade de intoxicações.

...

Os ionóforos são antibióticos comumente adicionados a rações de bovinos e aves, melhorando a eficiência alimentar e a taxa de crescimento. Rações contendo ionóforos são muito perigosas para os equinos, espécie mais sensível à intoxicação que as outras, podendo ocorrer morte súbita (Redação Cavalus, 2020).

SUPLEMENTAÇÃO DE EQUINOS

Os suplementos nutricionais podem ser utilizados em todas as etapas da vida destes animais, proporcionam melhor desempenho para a criação dos equídeos e garantem um crescimento mais forte e saudável para cavalos de lida e de esporte. (DSM Tortuga – 2022). Entre estes, destacamos o COEQUI® PLUS.

CARACTERÍSTICAS DO COEQUI® PLUS:

Modo de fornecimento - pode ser usado diretamente no cocho ou adicionado à ração na proporção de 2% a 3%. Consumo médio de 80 a 120 g por equídeo adulto por dia.



PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO COEQUI® PLUS:

- Fortalecimento da ossatura.
- Melhor resposta imunológica.
- Melhoria da saúde geral.

CINCO PONTOS NO MANEJO A SEREM OBSERVADOS

Todos os cavalos precisam dos mesmos nutrientes, com variações nas quantidades de acordo com a fase da vida, o peso, tipo de

uso e estado reprodutivo. Os nutrientes necessários para todos os cavalos são: água, proteína, carboidratos, gorduras, vitaminas e minerais. Alguns destes nutrientes atuam como combustível para as atividades diárias dos cavalos, sejam nas fases de crescimento, manutenção e reprodução ou qualquer atividade física. O tipo, a forma e a frequência da oferta de alimento são tão fundamentais quanto sua composição (MAPA, 2017).

O ideal para cavalos é uma dieta totalmente à base de pasto e feno ou com, no mínimo, 70% de volumoso, exceto para casos com exigências especiais em que esta porcentagem pode ser menor (CINTRA, 2010).

Cavalos que recebem uma dieta com maior proporção de volumoso apresentam menor acidez no estômago (WILLARD, 1977), reduzindo a incidência de úlceras gástricas. Os cavalos secretam ácido gástrico continuamente e, quando não se alimentam de forma constante, a mucosa do estômago fica exposta a estes ácidos. A proteção do estômago oriunda da saliva fica diminuída com a ingestão de uma dieta com menos fibras (PAGAN, 1998).

Uma dieta pobre em fibras pode desencadear o desenvolvimento de comportamentos anormais, como a ingestão de cama ou fezes, na busca de fontes de fibra necessárias para o bom funcionamento do sistema digestório (VIEIRA, 2012).

As fibras longas encontradas nas forragens são essenciais ao bom funcionamento do sistema digestório do cavalo, facilitando o trânsito do alimento. Pastagens muito tenras provocam diarreia leve devido ao baixo teor de fibra em sua composição, enquanto pastagens muito fibrosas podem causar desconforto digestivo devido à aceleração do peristaltismo ou cólicas por compactações (CINTRA, 2010). O fornecimento de folhagens inteiras permite a seleção das melhores partes da planta antes da ingestão, estimula a mastigação e maior produção de saliva. No caso de fornecimento de folhagens picadas, as partículas devem ser maiores que 4 cm (ANJOS, 2012).

INSTALAÇÕES

As instalações devem considerar aspectos das características físicas e comportamentais dos animais, higiene, segurança e conforto, além de proteção contra umidade e vento (BIRD, 2004). Os piquetes também precisam ter fonte de água limpa e fresca permanentemente, sombreamento natural ou abrigos disponíveis para proteção contra chuva, vento ou sol excessivo.

Níveis de garantia (por kg do produto):

Cálcio (mín)	175,00	g/kg
Cálcio (máx)	200,00	g/kg
Fósforo (mín)	60,00	g/kg
Enxofre (mín)	12,00	g/kg
Magnésio (mín)	13,60	g/kg
Potássio (mín)	20,00	g/kg
Sódio (mín)	120,00	g/kg
Cobalto (mín)	21,00	mg/kg
Cobre (mín)	1.200,00	mg/kg
Ferro (mín)	2.000,00	mg/kg
Iodo (mín)	125,00	mg/kg
Manganês (mín)	970,00	mg/kg
Selênio (mín)	10,00	mg/kg
Zinco (mín)	2.200,00	mg/kg
Flúor (máx)	600,00	mg/kg

O fornecimento do alimento nos piquetes deve ser de forma individual, visto que o cavalo prefere certa privacidade no momento de se alimentar (WAGENINGER UR, 2011).

COMEDOURO

Os comedouros ou cochos precisam ser feitos com material que facilite a limpeza, evitando que resíduos de alimento se acumulem (MEYER, 1995). Devem ser grandes e profundos o suficiente para evitar queda de alimento, mas rasos o suficiente para que o cavalo não insira completamente a cabeça dentro deles. Por ser uma presa, o cavalo se sente seguro ao visualizar o ambiente ao seu redor enquanto se alimenta. Em vida livre, os cavalos pastam forragens próximas ao nível do solo, com uma postura relaxada, cabeça e pescoço baixos. Oferecer alimentos no chão aumenta o risco de contaminação do alimento por pisoteio e fezes, entre outros. Recomenda-se que os cochos estejam a uma altura de 50 a 60 cm do solo e a uma distância prudente da parede para que os cavalos não se machuquem (MEYER, 1995).

O cocho para fornecimento de sal mineral para equinos deve ser menor que o cocho para ração e/ou capim, mas com capacidade suficiente para deixá-lo disponível o dia todo, principalmente nos piquetes. Pode ser de alvenaria, plástico ou fibra (SENAR, 2018).

BEBEDOUROS

Bebedouros automáticos são recomendados, por disponibilizar água à vontade. Porém, devem ser avaliados frequentemente para observar se estão funcionando de forma adequada (MAPA, 2017).

As necessidades de água do equino variam conforme as condições climáticas, o tamanho do animal, a raça, o tipo de alimento e a intensidade do trabalho, entre outros fatores. Assim, ela deve estar sempre disponível, fresca e limpa nas baias ou nos piquetes por meio dos bebedouros, que podem ser de plástico, fibra ou alvenaria (SENAR, 2018).

Note que:

1. Os bebedouros das baias devem ser preferencialmente automáticos, com boia, e precisam ser higienizados sempre que necessário ou, no mínimo, três vezes por semana.
2. Os bebedouros dispostos em piquetes não devem ser cobertos, já que o sol funciona como um higienizante natural, além de ajudar a manter a água na temperatura ambiente, ideal para os animais.
3. Os bebedouros devem acondicionar água sempre limpa, à temperatura ambiente e à vontade.
4. Durante a higienização completa das baias, os bebedouros devem ser esvaziados e higienizados.
5. Para bebedouros em piquetes, recomenda-se o esvaziamento e a higienização completa ao menos a cada 30 dias

PERÍODO DE ALIMENTAÇÃO

O cavalo gosta de seguir uma rotina diária, sem surpresas com situações novas e repentinas. Todos os animais devem ser supervisionados pelo menos uma vez ao dia. Recomenda-se que os animais confinados sejam supervisionados pelo menos duas vezes ao dia e os soltos, pelo menos, uma vez ao dia. A alimentação, o manuseio e o trabalho devem ser realizados seguindo seus horários programados e as alterações devem influenciar o mínimo possível as demais atividades (BIRD, 2004). Mudanças na dieta devem ser planejadas e feitas de forma gradual para não provocar problemas gastrintestinais, como cólicas e diarreias nos cavalos. Por mais este motivo, devemos manter constante o grupo de indivíduos e seu ambiente (LAROUSSE, 2006).

Os equinos apresentam singularidades importantes em relação ao seu sistema digestivo e o conhecimento básico é fundamental para o manejo alimentar da espécie. O estômago dos equinos é pequeno em comparação a outras partes do aparelho digestivo. Sua capacidade de ingestão é bastante regulada, forçando o animal a se alimentar em pequenas porções, por muito tempo, ao longo do dia. Por exemplo, um equino de 500 kg tem a capacidade de armazenar cerca de 130 litros de alimento ao longo de todo o seu aparelho digestivo. O estômago se limita a apenas 12 litros dessa capacidade. Por esse motivo, um equino solto a pasto se alimenta por um período de 13 a 18 horas por dia (SENAR, 2018).

ESTADO DE SAÚDE: AVALIAÇÃO DA APARÊNCIA FÍSICA GERAL DOS ANIMAIS

Para um bom grau de bem-estar, é esperado que os animais apresentem:

- Pelo brilhante e sem falhas;
- Apetite e fezes normais;
- Ausência de corrimento em nariz, olhos, ouvidos ou genitália;
- Ausência de sinais de febre ou apatia;
- Ausência de qualquer sinal de dor;
- Ausência de partes do corpo inchadas;
- Ausência de parasitas externos (piolhos, carrapatos).

Observação: qualquer alteração física observada deve ser reportada a um médico-veterinário.

REFERÊNCIAS:

• ANJOS, A. N. A. As práticas de manejo alimentar de equinos estabulados na Ilha de Santa Catarina. 2012. 53 f. Dissertação (Trabalho de conclusão

de curso em Zootecnia). Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2012.

- BIRD, J. Cuidado Natural del Caballo. Acanto, 2004, 206p.
- BROOM, D. M. e MOLENTO, C. F. M. "Bem-estar animal: conceitos e questões relacionadas – Revisão". Archives of Veterinary Science, v. 9, n. 2, 2004.
- CASEY, R. A. Clinical problems associated with intensive management of performance horses. The Welfare of Horses. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, London, 2002.
- CINTRA, A. G. DE C. O CAVALO: Características, Manejo e Alimentação. 1ª Edição, ed. Roca, 2010, 364p.
- DSM Tortuga 2022. Disponível em: < https://www.dsm.com/tortuga/pt_BR/products-and-programs/details/coequi-plus.html > Acessado dia 18 de abril de 2022.
- ENDENBURG, N. Perceptions and attitudes towards horses in European societies. Equine Vet. J. Suppl., v. 28, 1999.
- GOODWIN, D. Horse Behaviour: Evolution, Domestication and Feralisation. In: WARAN, N. (Ed.). The Welfare of Horses, v. 1, 2007.
- GOODWIN, D. The importance of ethology in understanding the behaviour of the horse. Equine vet. J., v. 28, 1999.
- HARRIS, P.A. Review of equine feeding and stable management practices in the UK concentrating on the last decade of the 20th century. Equine Vet. J. Suppl., v. 28, 1999.
- LAROUSSE dos cavalos. 1ª edição, Larousse do Brasil, 2006, 287 p.
- MAPA, 2017 - MANUAL DE BOAS PRÁTICAS DE MANEJO EM EQUIDEOCULTURA - 1ª edição. Brasília, 2017, 50p.
- MEYER, Helmut. Alimentação de cavalos. São Paulo (SP): Varela, 1995. 303 p.
- MOLENTO, C. F. M. Senciência animal. Conselho Regional de Medicina 43 Veterinária do Paraná- CRMV-PR, Curitiba, 2006. Disponível em: <<http://www.labea.ufpr.br/PUBLICACOES/Arquivos/Pginas%20Iniciais%202%20Senciencia.pdf>> Acessado dia 18 de abril de 2022.
- PAGAN, J. D. Gastric Ulcers in Horses: A Widespread but Manageable Disease. Australian Equine Veterinarian, v. 16, n. 4, 1998.
- Redação Cavalus – 2020. Disponível em: < <https://cavalus.com.br/saude-animal/ionoforos-e-equinos-uma-combinacao-fatal/> > Acessado dia 18 de abril de 2022.
- SENAR, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. Equideocultura: manejo e alimentação. Coleção Senar 185, Brasília, 2018, 120p.
- VIEIRA, M. C. Comportamento e Manejo Alimentar de Equinos Estabulados. 2012. 51f. Dissertação (Trabalho de conclusão de curso em Zootecnia). Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, 2012.
- WAGENINGER UR. Livestock Research. Sistema de Monitoramento de Bem-Estar: Protocolo de Avaliação para cavalos. Versão 2.0. Holanda, UR: Wageningen UR Livestock Research, 44 p., 2011.
- WILLARD, J. G. et al. Effect of diet on cecal pH and feeding behavior of horses. Journal of Animal Science, v. 46, 1977.

*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.



Marli Muhl,
proprietária do Tambo Sítio Ipê,
localizado no Rio Grande do Sul.

FAMÍLIA MUHL, MODELO DE SUCESSÃO

Edivan Jesus

Consultor Técnico Comercial RS - DSM

São 85 vacas em lactação em um sistema confinado compost barn, com três ordenhas por dia e uma média de produtividade de 42 litros/vaca/dia ao longo do último ano. Assim é a rotina da família Muhl no Tambo Sítio Ipê, localizado no município de Victor Graeff, no norte do Rio

Grande do Sul. Este vínculo com a produção leiteira começou em 2006, quando os proprietários, Rosalvo e Marli Muhl, incentivados pelo primogênito Eduardo, na época com 17 anos e recém-formado na Escola Agrícola, adquiriram duas novilhas holandesas prenhes.

A comercialização da produção de leite serviu como complemento de renda da família, que, na época, possuía um aviário e uma produção de grãos em 25 ha. O sistema de produção de leite a base de pasto com suplementação no cocho permaneceu até o ano de 2014, quando a propriedade já tinha 50 vacas em lactação e decidiu confinar os animais com o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos proprietários, além de aumentar a produtividade por área, já que a terra era fator limitante para o aumento da produção e o número de animais.

Já em 2016, com o término da graduação em Medicina Veterinária, Eduardo passou a se dedicar exclusivamente à propriedade dos pais. Ao mesmo tempo, a propriedade encerrou as atividades avícolas e a produção de grãos, e passou a se dedicar apenas à pecuária leiteira. Em 2019, a filha caçula Mainara concluiu a graduação em Engenharia de Alimentos e também retornou à propriedade para seguir com os negócios da família.

Com a qualificação dos filhos e o desejo dos pais, a propriedade passou a ser gerida por uma visão empresarial com a gestão dos processos, das pessoas envolvidas, dos turnos de trabalho, das escalas e folgas de finais de semana, com o objetivo de manter a rotina arrojada de trabalho em ordenhas diárias, realizadas às três, às 11 horas e às 19 horas. Mesmo com esta organização do trabalho, a dedicação de todos os envolvidos sempre foi um ponto primordial ao sucesso da atividade, devido à intensidade demandada pela produção de leite.

Além da família na gestão e à frente dos negócios, a propriedade conta com três colaboradores que ajudam nas tarefas diárias. Tudo para manter a operação da propriedade, que hoje possui mais de 200 animais e cerca de 85 vacas em lactação. Todas as categorias estão confinadas: as vacas em lactação em Compost Barn e as bezerras, novilhas, vacas secas e pré-parto em um barracão com cama sobreposta.

Esta proporção de vacas em lactação é possível em razão da alta reposição, devido ao acentuado manejo reprodutivo realizado semanalmente, e da ajuda dos colares de monitoramento para detecção de cio e das atividades dos animais. É sabido que o rebanho de vacas em lactação está estabilizado devido ao tamanho do barracão desta categoria, visto que outro fator limitante é a produção de alimentos pela área de terra.

Em razão da severa estiagem no Rio Grande do Sul nos últimos dois anos, a produção diária de leite da propriedade variou

de 3.300 a 4.000 litros/dia entre as estações inverno e verão. No último verão, foram realizados investimentos em um túnel de vento com aspersão e ventilação na pista de alimentação, possibilitando mitigar os efeitos do estresse térmico nas vacas em lactação. O resultado da adoção deste sistema possibilitou a manutenção da produtividade das vacas e, também, a melhoria do conforto, sendo possível observar o estímulo de mais vacas deitadas nos períodos mais quentes do dia.

Devido ao fato de os animais estarem confinados e basicamente o único volumoso da dieta ser a silagem de milho e as dietas estarem em constante desafio com altos teores de amido, as vacas são suplementadas com a tecnologia RUMISTAR que, já no início da utilização, proporcionou um incremento de 0,900 Litros de leite/vaca/dia. Além disso, no pré-parto, que é considerado pela família o “coração” da fazenda, os Níveis Ótimos de Vitaminas (OVN) presentes no Bovigold Pré-parto OVN e a tecnologia FEPROXI garantem uma rápida ciclicidade dos animais sadios no pós-parto.

Para os próximos anos, os desafios da propriedade da família Muhl são similares a de outros produtores da região: regularizar e aumentar os estoques de comida, principalmente de volumoso conservado, drasticamente afetado pela condição climática e que prejudica muito a produção leiteira do estado. ●

Rosalvo, Marli e a filha caçula Mainara Muhl, engenheira de Alimentos.





AGRO AMAZÔNIA, UMA GIGANTE DO AGRO!

Mariana Trombetta

Account Manager Centro-Oeste/Norte - DSM

Da esquerda para a direita: Augusto de Andrade (Consultor Técnico de Pecuária da Agro Amazônia), Juliano Sabella (Diretor de Marketing da DSM), Mariana Trombetta (Account Manager Centro Oeste/Norte - DSM), Raphael Severo (Gerente Nacional de Pecuária da Agro Amazônia), Thiago Vieira (Gerente de Vendas Rondônia - DSM), Eduardo Picoli (Gerente Geral Regional Parecis Agro Amazônia) e Marcelo Bader (Supervisor DSM).

Em 1983, na cidade de Cuiabá/MT, surgia um pequeno negócio de distribuição de insumos agropecuários, fundado pelo sr. Edson Keller. Assim nascia a Agro Amazônia, uma empresa que sempre trouxe consigo o desejo de contribuir com o desenvolvimento sustentável do agronegócio.

No início, comercializava herbicidas para pastagens, produtos da linha veterinária e sal mineral. Com a franca expansão agrícola do estado de Mato Grosso, a empresa ampliou o portfólio em pouco tempo e passou a oferecer produtos para as culturas de soja, milho, arroz e algodão, entre outras. Assim, em menos

de quatro décadas, o pequeno negócio de distribuição de insumos agropecuários se transformou no maior distribuidor (sob o mesmo CNPJ) de insumos agropecuários do Brasil!

O crescimento da rede e a expansão para os demais estados chamou a atenção da multinacional japonesa Sumitomo Corporation. Com filosofias semelhantes, a junção dos dois grupos foi concretizada em 2015, o que representou um salto gigante de faturamento para a Agro Amazônia, que, na safra passada (Abr-21 a Mar-22), registrou um total de R\$ 3,46 bilhões.

Com papel fundamental para o negócio, o sr. Roberto Motta, que entrou no negócio em 1994, ao lado de seus colaboradores e sócios, acreditaram no futuro da revenda e, hoje, colhem os bons frutos do trabalho desenvolvido há décadas.

Atualmente, a Agro Amazônia tem 50 lojas e um quadro de aproximadamente 800 colaboradores, nas áreas administrativa, técnica e comercial. Um time forte e especializado, espalhado por oito estados: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Rondônia, Pará, Tocantins, Maranhão e Acre. E conta com um amplo projeto de expansão, para chegar a 70 lojas abertas em 2025. Ou seja, mais 20 lojas em planejamento para os próximos três anos!

Há 39 anos no mercado, a Agro Amazônia é uma das principais parceiras do Agronegócio no Brasil, na linha de frente da distribuição de produtos para agricultura e pecuária, garantindo que os insumos cheguem ao produtor rural. Além disso, oferece aos clientes soluções para que eles obtenham maior produtividade e sustentabilidade no seu negócio, trabalhando com marcas confiáveis e consolidadas no mercado nas mais diversas áreas.

Raphael Severo, Gerente Nacional de Pecuária da Agro Amazônia.



Uma das lojas da Agro Amazônia localizada em Diamantino, MT.

UMA PARCERIA DE SUCESSO

No fim de 2019, foi concretizada a parceria entre a Agro Amazônia e a DSM, que se uniram para oferecer o melhor para os produtores. Afinal, as duas empresas compartilham os mesmos valores: a paixão pelo agronegócio, a sustentabilidade e o foco no cliente. Essa sinergia possibilita que os pequenos e micro produtores também tenham acesso à nutrição de precisão com os produtos Tortuga.

Na DSM, defendemos a multicanalidade e a Agro Amazônia é protagonista, atuando no modelo de distribuição para todo o Centro-Oeste. Em todas as lojas, os pecuaristas encontram um portfólio amplo dos produtos Tortuga, atendendo às mais variadas necessidades dos clientes.

Além de ter um time com vendedores conectados e em constante treinamento, a Agro Amazônia faz parte do Programa Aceleração, que objetiva levar as melhores experiências aos clientes que comprem produtos Tortuga na rede de vendas agropecuárias. E, ainda, conhecimento técnico e comercial a toda a equipe.

Com o Programa Aceleração, conseguimos desenvolver campanhas de vendas exclusivas para o sell out, que aproximam os clientes e as lojas, construindo um forte engajamento com a equipe de balcão e de campo.

“As duas empresas buscam a tecnologia, o atendimento qualificado e o oferecimento de produtos de valor agregado que trazem rentabilidade ao produtor”, afirma Raphael Severo, Gerente Nacional de Pecuária da Agro Amazônia, sobre a parceria com a DSM.

Trabalhar para o desenvolvimento sustentável do setor é um propósito que une a DSM e a Agro Amazônia, afinal, somos todos apaixonados pelo Agro e movidos pelo desafio!



NOSSA GENTE | CRISTINA RODRIGUES



ENVOLVER AS PESSOAS EM UMA CAUSA E FAZER A DIFERENÇA NA SOCIEDADE É GRATIFICANTE!

NO INSTITUTO TORTUGA, CRISTINA RODRIGUES COORDENA COM SUCESSO PARCERIAS COM ESCOLAS, ONGS E PREFEITURAS, COM FOCO NA EDUCAÇÃO, PARA MELHORAR A QUALIDADE DE VIDA DA COMUNIDADE, CONTRIBUINDO PARA UM FUTURO MELHOR

Mylene Abud

Nascida na em Mairinque, município escolhido como sede para a Unidade Industrial de produção dos Minerais Tortuga, a paulistana Cristina Rodrigues começou a trabalhar aos 13 anos, para ajudar a mãe com as despesas da casa. “Meu primeiro emprego foi em um estúdio fotográfico, onde aprendi muitas coisas e me apaixonei pela profissão. Então, fui fazer um curso para me aperfeiçoar e registrei muitos casamentos, aniversários e batizados. Depois, trabalhei em um escritório contábil, passei pela área de vendas de uma empresa de tecidos, e posso dizer que toda essa diversidade foi um grande aprendizado”, relembra.

E essa variedade de experiências também permeou os seus estudos. Graduada em Gestão Ambiental, Cristina não chegou a exercer a profissão. “Na época, fiz o curso porque tinha o sonho de ser autônoma, trabalhar com consultoria, só que, com o tempo, as coisas foram mudando. Também estudei Gestão de Pessoas, fui trabalhar com ações sociais e, hoje, gosto muito do que faço”, conta.

Na companhia há 32 anos, ela trabalhou como recepcionista e foi secretária da Gerência Industrial, em Mairinque, até 2010. “Depois desse período, fiquei fora da organização por nove meses. Em 2011, tive a honra de receber o convite para voltar e não pensei duas vezes! Fiquei muito feliz e aceitei a oportunidade de trabalhar como assistente administrativa do Instituto Tortuga”, diz Cristina sobre a organização sem fins lucrativos subsidiada pela DSM, que tem como missão valorizar os conceitos de responsabilidade social, em linha com diretrizes de sustentabilidade praticadas pela empresa globalmente. “Após a aquisição da Tortuga pela DSM, em 2013, aceitei novos desafios e, atualmente, sou Coordenadora de Ações Sociais do Instituto Tortuga”.

Para ela, é muito gratificante coordenar as atividades da instituição, envolver as pessoas em uma causa e fazer a diferença na sociedade. “É maravilhoso todo esse movimento. Nós temos muitas atividades no decorrer do ano em parceria com escolas, ONGS, prefeituras e comunidades, sempre com foco na educação, com o propósito de melhorar a qualidade de vida dessas pessoas, contribuindo para um futuro mais saudável”, ressalta. Entre as atividades que lhe dão mais orgulho, destaca o Programa Jovem Profissional (PJP), realizado há 12 anos e que já impactou 6.800 jovens das escolas públicas do município de Mairinque. “Nosso objetivo é oferecer uma visão sobre o futuro profissional,

“

Nós temos muitas atividades no decorrer do ano em parceria com escolas, ONGS, prefeituras e comunidades, sempre com foco na educação, com o propósito de melhorar a qualidade de vida dessas pessoas, contribuindo para um futuro mais saudável.”

despertando neles a vontade e a curiosidade de conhecer as profissões. Acredito que o nosso maior desafio seja envolver as pessoas nas ações, pois, a cada ano, nossas atividades aumentam. E para alcançar nossos objetivos, precisamos dos voluntários, que nos ajudam a alcançar os resultados esperados com sucesso”, elogia.

Realizada por trabalhar em uma empresa que tem a responsabilidade social, a inclusão e o cuidado com seus colaboradores entre seus pilares, Cristina Rodrigues tem o respeito e a humildade com os principais valores tanto para a vida profissional quanto pessoal. Para relaxar da rotina diária, ela gosta de ler, assistir a uma boa série ou a um filme de comédia, passear e ficar na companhia da família, na cidade de Sorocaba, onde mora. Entre as personalidades que a inspiram, cita Fernanda Montenegro, por toda a sua trajetória. “É uma mulher admirável, uma excelente atriz e escritora! Amei sua atuação no filme “Central do Brasil”, completa a Coordenadora de Ações Sociais do Instituto Tortuga.



O BRASIL É UM GRANDE CAMPO DE OPORTUNIDADES PARA A PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA

NA GERÊNCIA TÉCNICO REGIONAL CENTRO-OESTE E NORTE, MARCELO GUIMARÃES E SUA EQUIPE TRABALHAM PARA MITIGAR OS DESAFIOS ESTRUTURAIS E LOGÍSTICOS DO PAÍS

Mylene Abud

O fascínio em trabalhar com animais de produção levou o mineiro de Uberaba, Marcelo Martins Guimarães, a estudar Medicina Veterinária na Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG. “Logo após a graduação, em 1995, iniciei a carreira residindo em fazendas de ciclo completo em Mato Grosso. Depois, passei por cooperativas de laticínios, empresas de nutrição animal, consultoria e, finalmente, cheguei à Tortuga, hoje uma marca DSM, em 2007”, relembra sobre os primeiros passos na profissão.

Há 15 anos na companhia, Marcelo destaca o aprendizado pela cultura interna da empresa e a interação com os colegas como pontos fundamentais. “A DSM está sempre investindo em Ciência e sustentabilidade e isso se reflete na vida de seus colaboradores, sendo um grande valor”, elogia.

À frente da Gerência Técnica Regional Centro-Oeste e Norte de corte, área que concentra a maior produção nacional agrícola e pecuária, Marcelo Guimarães lida com as dificuldades e as oportunidades de um País de dimensões continentais. “Os desafios são estruturais e logísticos, mas mitigados pela nossa equipe. O Brasil inteiro é um grande campo de oportunidades no tocante à produção agropecuária”, afirma.

O enfoque do trabalho, explica, é a padronização técnica, comercial, consultiva e assertiva, com levantamento do potencial regional, das categorias predominantes na região e do diagnóstico da atividade através do Programa de Gestão (PGDSM). “A partir desse ponto, ocorre a implementação do planejamento da operação pecuária e da ‘agenda pecuária’, em que visualizamos, junto aos clientes, as principais atividades de manejo que irão ocorrer e adequamos a suplementação dos animais de acordo com essa agenda”, conta.

Todo o planejamento é baseado na atividade (categoria) da propriedade, levando em consideração o índice de chuvas local. “A pluviometria é de grande valia para os produtores, por proporcionar uma visão de ‘inventário forrageiro’ para, assim, planejar a necessidade de produção de forragem suplementar previamente. E a checagem das metas deste planejamento deve ser feita trimestralmente, para corrigir os rumos, se necessário”, ensina.

Para equilibrar a vida profissional com a pessoal, Marcelo não abre mão de valores como humildade, resiliência,

“

A DSM está sempre investindo em Ciência e sustentabilidade e isso se reflete na vida de seus colaboradores, sendo um grande valor. Não abro mão de valores como humildade, resiliência, honestidade, lealdade e gratidão, além do respeito à vida e a tudo e todos que compõem a minha.

”

honestidade, lealdade e gratidão. “Além do respeito à vida e a tudo e todos que compõem a minha”, ressalta.

Inspirado por todos aqueles que trabalham e agem em prol do bem comum, Marcelo Martins Guimarães encontra seu conforto no campo. “Meu principal hobby é a vida nas fazendas”, finaliza.



***COM TORTUGA
VOCÊ GARANTE
UM INVERNO DE
LUCRATIVIDADE.***

***EDIÇÃO DE MAR/ABR DE 2018
DO NOTICIÁRIO TORTUGA.***



Noticiário

EDIÇÃO 503
ANO 63
MAR/ABR 2018



Tecnologia garante um inverno de lucratividade

Planejamento estratégico é a palavra-chave para conseguir
manter a rentabilidade, inclusive no período da seca

Entrevista

Alexandre Schwartzman, economista





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

f /tortugadsm

@tortuga.dsm

/TortugaDSM

NUTRITION • HEALTH • SUSTAINABLE LIVING



Uma marca

