NOTICIÁRIO TORTUGA

EDIÇÃO 523 | ANO 68 | MAR/ABR 2023

PREPARADO PARA O PERÍODO DA SECA?

MESMO PARA UMA ÉPOCA TÃO DESAFIADORA, FERRAMENTAS, COMO MANEJO E TECNOLOGIAS NUTRICIONAIS, CONTRIBUEM PARA A LUCRATIVIDADE DO NEGÓCIO

ENTREVISTA
CARLOS FÁVARO, MINISTRO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO

ESPECIAL
BLUE SALES FORCE TEAM, TIME DOS SONHOS

TORTUGA® Uma marca DSM

Bovaer®

A nova estrela da pecuária sustentável é também estrela na TV.

Uso de Bovaer® em nosso parceiro Guaraci Agropastoril, produtores de leite e produtos NoCarbon, é destaque no programa Globo Rural da TV Globo*.

ANIMAL NUTRITION AND HEALTH

ESSENTIAL PRODUCTS

PERFORMANCE SOLUTIONS + BIOMIN®

PRECISION SERVICES

www.dsm.com/latam

* Programa exibido no dia 11/03/2023.

Assista aqui a matéria
PUBLIQUE
DSM
BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

NESTA EDIÇÃO

ENTREVISTA | CARLOS FÁVARO 08

É HORA DE FORTALECER O AGRONEGÓCIO!

CAPA 12

PREPARADO PARA O PERÍODO DA SECA?

MUNDO SUSTENTÁVEL 18

SUSTENTABILIDADE NA PECUÁRIA TRAZ BENEFÍCIOS FINANCEIROS E PRODUTIVOS AOS PRODUTORES BRASILEIROS

ESPECIAL 28

BLUE SALES FORCE TEAM, TIME DOS SONHOS

SEGMENTOS

Confinamento 36
Gado de Corte 40
Gado de Leite 44
Equídeos 50

SEÇÕES

Cotações 07
Entrevista 08
Mundo Sustentável 18
Economia & Negócios 22
Especial | Pecuária Delas 24
Especial | Blue Sales Force Team 28
Sucessão & Sucesso 32
Inovação 34
Revendas & Cooperativas 54
Nossa Gente 56
Túnel do Tempo 60

O NOME DO JOGO É PRODUTIVIDADE

Mesmo em mais um ano desafiador, o cenário para a pecuária é fantástico, com demanda crescente por proteína animal. E para aproveitar o momento e driblar as oscilações do mercado, o nome do jogo é produtividade, com aumento de eficiência e sustentabilidade. Afinal, os produtores brasileiros têm à sua disposição diversas tecnologias de gestão, manejo e nutrição no âmbito da pecuária 4.0!

Com a chegada do outono, a transição águas-seca é um momento crucial para os pecuaristas, de tomada de decisões que influenciam todo o ciclo de produção da propriedade. E aqui também a palavra-chave é planejamento, com o uso de tecnologias para manter a rentabilidade do negócio mesmo durante a seca. Você está preparado? Confira as nossas dicas na Matéria de Capa.

Quem também defende o uso de tecnologias e a ciência em prol de uma pecuária mais produtiva e sustentável é o novo Ministro da Agricultura, Carlos Fávaro, nosso entrevistado desta edição. Com muito trabalho pela frente, ele tem como objetivo dar continuidade à boa gestão de seus antecessores e prega que o setor precisa trabalhar unido pelo Agro Brasil.

Para agregar ainda mais em termos de produtividade aos nossos pecuaristas, temos mais uma novidade: a união das equipes Prodap e Tortuga, que agora caminham juntas como DSM, deu origem a um verdadeiro time dos sonhos! Uma equipe coesa e afinada com a proposta de valor da Solução Total DSM, um pacote integrado de produtos digitais, nutrição de precisão e serviços conectados para melhorar os resultados produtivos e financeiros dos clientes. Conheça o Blue Sales Force Team na nossa matéria Especial.

Veja, ainda, as novidades e os cases de sucesso nas seções Gado de Corte, Leite e Confinamento, Sucessão e Sucesso e Equídeos. E, como não poderia deixar de ser, no mês em que comemoramos o Dia Internacional das Mulheres, a Pecuária Delas traz a história de quatro produtoras incríveis do Norte e Nordeste do País.

Parabéns a todas as mulheres e que 2023 seja mais um ano brilhante para a pecuária!

A DSM 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
Cristina Simões Cortinhas
Danillo Sathler
Felipe Passarello Barbosa
Ignacio Artavia
Juliana Rezende
Marcelo Grossi Machado
Natália Lacerda
Rafael França
Rafael Mendes
Raphael Santos
Riba Velasco
Simone Frotas
Thiago Bernardino de Carvalho
Thiago Pacheco

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

GRUPO PUBLIQUE
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

COTAÇÕES

2º TRIMESTRE 2022	Abr/22	Mai/22	Jun/22
Boi Gordo (R$/@; estado de São Paulo)	338,15	326,41	321,34
Suínos (R$/kg; estado de São Paulo)	6,13	6,19	6,55
Frango Congelado (R$/kg; estado de São Paulo)	7,88	7,74	7,7
Ovos Branco (R$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	150,62	145,00	145,00
Leite (R$/litro - média Brasil)	2,43	2,54	2,68
Milho (R$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	88,78	87,36	85,64
Soja (R$/saca de 60 kg; Paraná)	182,2	188,96	194,97

3º TRIMESTRE 2022	Jul/22	Ago/22	Set/22
Boi Gordo (R$/@; estado de São Paulo)	327,75	317,05	306,75
Suínos (R$/kg; estado de São Paulo)	7,20	7,31	6,93
Frango Congelado (R$/kg; estado de São Paulo)	8,02	8,03	8,10
Ovos Branco (R$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	147,14	151,35	152,93
Leite (R$/litro - média Brasil)	3,19	3,57	3,05
Milho (R$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	81,98	82,52	84,06
Soja (R$/saca de 60 kg; Paraná)	190,74	187,18	181,72

4º TRIMESTRE 2022	Out/22	Nov/22	Dez/22
Boi Gordo (R$/@; estado de São Paulo)	299,91	286,52	295,38
Suínos (R$/kg; estado de São Paulo)	7,17	7,20	7,59
Frango Congelado (R$/kg; estado de São Paulo)	8,05	7,97	7,81
Ovos Branco (R$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	152,18	147,73	146,03
Leite (R$/litro - média Brasil)	2,85	2,70	2,53
Milho (R$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	84,53	84,99	86,01
Soja (R$/saca de 60 kg; Paraná)	179,71	182,44	182,05

1º TRIMESTRE 2022	Jan/23	Fev/23	Mar/23
Boi Gordo (R$/@; estado de São Paulo)	289,18	293,96	
Suínos (R$/kg; estado de São Paulo)	6,95	7,70	
Frango Congelado (R$/kg; estado de São Paulo)	7,08	6,73	
Ovos Branco (R$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	138,88	165,33	
Leite (R$/litro - média Brasil)	2,52	2,67	
Milho (R$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	86,11	85,72	
Soja (R$/saca de 60 kg; Paraná)	170,87	165,76	

Média do dólar	U$
mar/22	4,97
abr/22	4,75
mai/22	4,95
jun/22	5,06
jul/22	5,37
ago/22	5,15
set/22	5,23
out/22	5,25
nov/22	5,28
dez/22	5,25
jan/23	5,19
fev/23	5,18

Fonte/Ano 2022/2023:
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/

É HORA DE FORTALECER O AGRONEGÓCIO!

PARA O ATUAL MINISTRO DA AGRICULTURA, O SETOR PRECISA TRABALHAR UNIDO, CONSTRUINDO PONTES PARA O FUTURO

Riba Velasco

Carlos Henrique Baqueta Fávaro tem a cara dos desbravadores que saíram do Sul do Brasil para lavrar o Centro-Oeste, há quarenta anos. Olhos claros, vívidos, e pele branca de família de origem italiana, ele nasceu em Bela Vista do Paraíso, norte do Paraná, filho de pequenos produtores que venderam suas terras e foram tentar a vida em um assentamento agrário em Mato Grosso. Instalado em Lucas do Rio Verde/MT, cultivou soja, milho, sorgo e arroz. Atualmente, com 53 anos, investe na criação de gado e venceu como produtor, líder de entidades de classe, e na vida pública. Senador da República pelo estado, foi Vice-presidente da Associação dos Produtores de Soja do Brasil, em 2010, Presidente da Associação em Mato Grosso, de 2012 a 2014, e Presidente da Cooperativa Agroindustrial dos Produtores de Lucas do Rio Verde, de 2007 a 2011. Entrou na política em 2014, e ainda atuou como Secretário de Estado de Meio Ambiente. No Senado, foi membro titular das comissões de Meio Ambiente (CMA), Agricultura e Reforma Agrária (CRA), e Desenvolvimento Regional e Turismo (CDR). Teve como primeiro projeto aprovado o uso da aviação agrícola no combate a incêndios florestais. Além disso, conseguiu assegurar a aplicação do mínimo de 30% do valor recebido para as candidaturas proporcionais femininas. Também foi o responsável pela criação dos grupos parlamentares Brasil-Bolívia e Brasil-Irã, que viram fortalecer as relações comerciais entre os países.

Mesmo assim, Fávaro foi recebido com desconfiança pelo Agro Brasil quando foi nomeado pelo presidente Luis Ignácio Lula da Silva para comandar o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). “Todos precisam compreender que a eleição acabou. E o nosso setor precisa trabalhar unido, construindo pontes para o futuro”. É a frase que ele não cansa de repetir desde o início do ano, em cada rincão do agro que visita no País.

Não foi diferente em Uberaba (MG), em fevereiro, quando passou um sábado inteiro trabalhando e prestigiando a posse do novo presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Gabriel Garcia Cid, na sede da entidade, no Parque Fernando Costa. O Noticiário Tortuga acompanhou a passagem do ministro por Uberaba e conversou com ele sobre o agronegócio brasileiro, os planos, projetos e metas para apoiar a moderna pecuária do País, que precisa de tecnologias modernas, principalmente na área da Nutrição. Acompanhe.

Noticiário - Qual a importância da suplementação nutricional para melhorar a produtividade da pecuária brasileira para pequenos, médios e grandes produtores do País?

> ***“No dia em que entra um animal na minha propriedade, ele é recebido com suplementação. Assim, você atinge um rendimento melhor, aproveitando o potencial genético do bovino de forma mais rápida.”***

Carlos Fávaro - No dia em que entra um animal na minha propriedade, ele é recebido com suplementação. Assim, você atinge um rendimento melhor, aproveitando o potencial genético do bovino de forma mais rápida. Cabeças bem nutridas, com boa ambiência, água de qualidade. Assim, vão performar muito melhor. Acredito muito na ciência, na adoção de novas técnicas, para intensificarmos de forma sustentável a nossa Pecuária.

Noticiário - Qual a sua opinião sobre o estágio da pecuária bovina do Brasil?

Carlos Fávaro - O trabalho realizado por empresas, produtores e entidades na Pecuária é fantástico. A própria ABCZ é um templo da atividade. Fiquei muito feliz de conhecer o programa de genética da entidade, o PMGZ, e o Integra Zebu, que fortalecem a produção sustentável e vão ao encontro das nossas propostas de transformar a pecuária de baixa produtividade em pastagens de alta produção. Para isso, precisamos de recursos e o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o Banco do Brasil estão se preparando com o apoio total do MAPA.

•••

Noticiário – O que mais pode ser feito pela carne e pelo leite dos bovinos?

Carlos Fávaro - A pecuária precisa de pastagem de qualidade, intensificação de pastagem, suplementação mineral e, também, abrir espaço para a agricultura. Dos 170 milhões de hectares utilizados pela atividade, pelo menos 40 milhões estão propícios à agricultura. É quase dobrar tudo o que foi feito desde 1500 até agora, sem desmatar nada. Temos que dobrar o número de tratores, colheitadeiras, empregos, oportunidades no campo e na cidade, usar genética, nutrição de qualidade, cuidado sanitário.

Noticiário - O Presidente Lula defendeu que o País precisa exportar menos para atender a população brasileira com alimentos. O senhor também pensa assim?

Carlos Fávaro - O humor do mundo mudou em relação ao Brasil. Tivemos a abertura dos mercados para a Indonésia, o algodão para o Egito, o que é uma grife para o nosso produto, novas plantas habilitadas para a China. É um trabalho do MAPA, feito há muito tempo, por outros ministros, como Marcos Montes e Tereza Cristina, por exemplo. Estamos abrindo cada vez mais mercados e isso é muito bom para o nosso país.

Noticiário - No início de seu trabalho, o senhor viajou para a Europa. Como está a imagem do Brasil lá fora?

Carlos Fávaro - Está muito abalada, mas será retomada com muita determinação. O humor do mundo já virou em relação ao nosso país.

Noticiário - E o crédito para o agro, como fica?

Carlos Fávaro - Temos mais do que exemplo a fase anterior do Governo Lula, que foi a melhor para o crédito em toda a história. Isso é incontestável. Tivemos o Moderfrota, Moderinfra, Programa mais Alimentos para pequenos produtores, o crédito rural foi ampliado, o crédito agrícola com taxas de juros reduzidas. É uma determinação nossa à Secretaria de Política Agrícola, que já começa a escrever o Plano Safra, fortalecendo o programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono), as boas políticas. É a marca que queremos deixar. Apoio ao fortalecimento da agricultura familiar. Não existe uma só agricultura no País, são várias e todas muito importantes. A moderna e a pequena. Mas a familiar precisa do poder público mais próximo, para levar extensão rural, qualificação, financiamento. A política agrícola que vai ser feita será nesse sentido, de reforçar o amparo aos pequenos e médios. Ao mesmo tempo, no caso dos grandes, o foco será levar o financiamento para investimentos, renovação de máquinas, construção de armazéns, renovação de pastagens degradadas, qualificação e crédito para intensificar a nossa produção.

Noticiário - O senhor reforça a importância de integrar a mulher ao Agronegócio. Como é isso?

Carlos Fávaro - Olhe, passei aqui, em Uberaba, berço do Agronegócio no Triângulo Mineiro, um município administrado por uma mulher, a primeira prefeita daqui. Um símbolo da tão sonhada igualdade entre homens e mulheres pregada pelo Presidente Lula. Também teremos essa política implantada. Quero e estou trabalhando pelo novo presidente da Embrapa, que muito provavelmente será uma mulher, depois de cinquenta anos de atividades da entidade. Estaremos ampliando a participação das mulheres, onde elas estiverem. Universidades, entidades, nas fazendas, empresas. E vou trabalhar neste sentido.

Noticiário - Qual sua visão sobre um tema muito defendido pelo partido do seu presidente, a Reforma Agrária?

Carlos Fávaro - Nós precisamos dar prioridade para homens e mulheres que têm vocação para produzir alimentos. E dar apoio. Eu sou fruto de um assentamento de Reforma Agrária. Há quarenta anos, minha família chegou a um lugar assim, no Centro-Oeste. Fui cliente da Reforma Agrária. Vivi o dia a dia da ausência do poder público. Por isso, hoje tenho o propósito de que todo movimento que busca ajudar essas pessoas vai ter 100% do meu apoio. Com estrutura, assistência técnica, orientação, crédito.

Noticiário - E a Integração Lavoura-Pecuária, vai ter o apoio do MAPA?

Carlos Fávaro - A Integração é um modelo para mostrarmos ao mundo. Muitos países tentam discutir a agricultura em busca da sustentabilidade com a 'desintensificação'. Como é o caso da Alemanha. Estive no encontro da agricultura verde na Europa, ao lado de 66 ministros da Agricultura e de outras 17 entidades internacionais, e levei a nossa mensagem de sustentabilidade, pedindo respeito ao que estamos fazendo. Nosso sistema é diferente. É a intensificação dos modelos produtivos, ocupando melhor o solo e combatendo o desmatamento. Dando suporte àquele pedaço de chão, com resultados e cuidado com as áreas.

Noticiário - E sua postura diante de áreas que podem ser desmatadas por lei?

Carlos Fávaro - Veja, precisamos tirar a pressão sobre o

> **A pecuária precisa de pastagem de qualidade, intensificação de pastagem, suplementação mineral e, também, abrir espaço para a agricultura. Dos 170 milhões de hectares utilizados pela atividade, pelo menos 40 milhões estão propícios à agricultura.**

desmatamento. Intensificar, aumentar a produção, dar oportunidade de mais empregos, o que vai exigir mais máquinas, equipamentos, indústrias. Temos ainda muitas áreas passíveis de produção, mas que estão ociosas. São oportunidades para o produtor rural empreender com financiamentos a juros baixos e justos, para lavrar com baixo impacto, tendo prazos longos para pagar, ajudando o fazendeiro a produzir mais.

Noticiário - Quais as maiores garantias do ministro Fávaro ao agro do Brasil?

Carlos Fávaro - Eu garanto o direito do produtor à segurança. Eu também sou produtor rural. Estamos protegidos por lei. O direito à propriedade é intocável. Produtores que fazem queimadas e desmatamento não representam o agronegócio do Brasil. A Reforma Agrária pode ocorrer em áreas públicas e até em terras privadas, desde que o dono queira vender. Com valor justo, de mercado. Fora isso, não será concebido.

Noticiário - Qual marca o senhor deseja deixar à frente do Mapa?

Carlos Fávaro - Quero ser um ministro contemporâneo, que pensou em formas de ganhar mais mercados para o Brasil, que pode ajudar a Embrapa a fazer novas revoluções. Pensarmos na Embrapa e na agropecuária do futuro, o que vamos produzir em 2050, inovação tecnológica, conectar o homem do campo à internet. Competitividade, formação dos colaboradores. Esse é o agro do futuro que precisamos implementar. Quero convocá-los para me ajudar nesta tarefa. Deixar a eleição de lado. A eleição acabou. E vai ter outra daqui a quatro anos. E talvez não estejamos unidos de novo. Não tem problema. Isso faz parte da democracia. Mas, agora, é hora de fortalecer o setor. Fazer um agro inclusivo, pois somos gente de bem.

Noticiário - Como o senhor quer ser visto no futuro?

Carlos Fávaro - Como um ministro que deu sequência às boas políticas públicas implementadas por todos os excelentes profissionais que me precederam. Marcos Montes, Blairo Maggi, Tereza Cristina, Kátia Abreu, Roberto Rodrigues, Neri Geller, Reinhold Stephanes, entre outros. Foram ótimos comandantes da Pasta. E vou com toda a equipe técnica trabalhar na mesma linha. Minha marca será a de um ministério contemporâneo, que pensou o futuro, como será a agropecuária, como vamos plantar, atuando ao lado de institutos de pesquisa como a Embrapa, intensificando cada vez mais, porém com baixo impacto, aumentando a produção, mas sem promover desmatamento.

PREPARADO PARA O PERÍODO DA SECA?

MESMO PARA UMA ÉPOCA TÃO DESAFIADORA, FERRAMENTAS, COMO MANEJO E TECNOLOGIAS NUTRICIONAIS, CONTRIBUEM PARA A LUCRATIVIDADE DO NEGÓCIO

Mylene Abud

Gustavo Siqueira, pesquisador da APTA.

Todos os anos, os produtores rurais precisam driblar diversas variáveis para se manterem competitivos em suas atividades de forma sustentável. Ao lado das instabilidades econômicas, as condições climáticas também preocupam, como a maior ou menor ocorrência de chuvas e a presença de fenômenos como El Niño e La Niña, por exemplo. Mas como se preparar para o período mais temido para o agronegócio, que é a seca? A resposta não é segredo para ninguém: planejamento é o ponto-chave. E o ideal é que o pecuarista se programe com antecedência para a fase de estiagem, de preferência ainda no período das águas.

"Na seca, há muito pouco ou quase nenhum crescimento dos pastos, por isso é preciso ter uma reserva de forragem para utilizar em pasto diferido ou colher algum volumoso, na forma de feno, silagem. É extremamente importante ter consciência, fazer esse planejamento para alimentar os animais. É palavra de ordem, porque a seca já está aí", adverte o pesquisador científico da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA) de Colina, Gustavo Siqueira.

A afirmação é reforçada por Guilherme Sene, Consultor Técnico da DSM - MT, que sugere como primeiro passo a categorização do estoque de rebanho e a definição de estratégias alimentares para cada uma dessas categorias. "Assim, o produtor consegue visualizar os animais que devem ser retirados antes do início do período de seca (vacas descarte, animais pesados ou próximos ao peso de abate, entre outros), lançando mão de estratégias nutricionais específicas ainda no período chuvoso e aproveitando a maior qualidade e quantidade de forragem desta fase para produzir uma arroba a um menor custo. Dessa forma, além de reduzir a pressão de pastejo para o período da seca, obtém-se maior receita", afirma.

Dentro do planejamento forrageiro, explica, o diferimento de parte das áreas de pastagem é o principal procedimento a ser adotado antes do término das chuvas, a fim de que o rebanho tenha forragem disponível durante toda a seca. "Recomenda-se um pastejo prévio de nivelamento da área, buscando melhorar a qualidade do banco de forragem que se formará, bem como a adubação nitrogenada no início do diferimento, que possibilitará maior acúmulo de forragem para a seca", orienta.

Além disso, é aconselhável a produção de volumoso suplementar (feno, silagem e pré-secado) dentro da propriedade, uma vez que estes podem ser utilizados em estratégias nutricionais específicas, como em confinamento, "recria fechada" ou sequestro de animais. Ou ainda em eventos adversos, como queimadas de áreas de pastagem e prolongamento do período de estiagem. "O produtor pode realizar plantio de culturas específicas para silagem ou usar a produção excedente das áreas de pastagem durante o período chuvoso para a confecção de silagem ou feno, reduzindo, assim, investimentos e melhorando o aproveitamento dos recursos", pontua Guilherme Sene.

MANEJO É FUNDAMENTAL

Independentemente do tamanho da propriedade, o manejo é essencial para o sucesso da atividade, seja do pastejo, dos animais ou nutricional. E conta muitos pontos nos momentos mais desafiadores, como a época seca.

Segundo Guilherme Sene, além de possibilitar maior eficiência dos animais na colheita e aproveitamento da forragem no período chuvoso, o manejo dos pastos também auxilia a preparação para o período de seca. "As práticas de produção dos volumosos suplementares podem ser inseridas como forma de manejo das pastagens, evitando perdas da forragem produzida durante o período chuvoso. E o manejo de diferimento de parte das áreas de pastagens será fundamental para prover forragem ao rebanho durante o período de seca", ensina.

Já o manejo nutricional, ainda no período chuvoso, deve incluir processos que possibilitem maior eficiência do uso da forrageira de verão e maior produtividade do rebanho. E, na seca, estratégias ajustadas de suplementação, visando ao melhor aproveitamento do banco de forragem, são fundamentais para se obter o desempenho desejado. "Isso porque, no período de seca, a qualidade da forragem reduz, exigindo suplementos, principalmente com maiores teores de proteína para melhor aproveitamento da forragem disponível", completa.

A opinião é partilhada por Gustavo Siqueira. "O produtor precisa estar focado em se planejar, em ter sua reserva forrageira, seu volumoso, saber como vai ser feita a engorda dos animais, as categorias, as novilhas que ele vai querer inseminar no final do ano, as vacas que ele vai querer desmamar e como elas vão estar para parir. Tem que haver uma integração entre planejamento e manejo, para que a fazenda possa passar pela seca de forma mais tênue, sem grandes problemas", afirma o pesquisador.

SUPLEMENTAÇÃO ESTRATÉGICA

No período das secas, a suplementação do rebanho é uma ferramenta valiosa não apenas para evitar perdas, mas principalmente para manter o bom desempenho obtido durante as chuvas. E essa suplementação pode ter diferentes objetivos: estimular o consumo das forrageiras existentes ou substituir parcialmente ou totalmente a ingestão de matéria seca de forragem, em caso de indisponibilidade.

"Para os bovinos a pasto, a qualidade e a quantidade de forragem são os principais fatores que determinam o desempenho animal. No entanto, em função da estacionalidade de produção, ocorrem perdas quantitativas e qualitativas durante o período de seca. Apesar de o diferimento ser uma alternativa para garantir a disponibilidade de forragem para esta época, o material acumulado resulta em um alimento fibroso, com reduzido teor de proteína, pouco digestível e, portanto, de baixo valor nutritivo", ressalta Guilherme Sene.

Ele explica que, com forragens de baixa qualidade, além do limite físico do rúmen, o consumo pode ser prejudicado pelo suprimento de proteína degradável (PDR), que se apresenta como fator limitante para o crescimento microbiano, comprometendo a taxa de digestão da parede celular, tornando o trânsito do alimento mais lento, e, por conseguinte, reduzindo a ingestão de forragem. "Assim, a estratégia de suplementação tem como objetivo maximizar o consumo e a digestibilidade da forragem disponível", informa.

Nesse caso, prossegue, a suplementação proteica favorece o crescimento das bactérias fibróticas, aumentando a taxa de digestão da forragem ingerida e a síntese de proteína microbiana, o que permite incrementar o consumo voluntário de forragem e ampliar a extração energética a partir dos carboidratos fibrosos da forragem.

Da mesma opinião, Gustavo Siqueira lembra que, ao contrário do que muitos falam, a suplementação nutricional do rebanho é um complemento ao pasto. "Algumas pessoas dizem que, quando se foca a suplementação, se esquece o pasto. Mas isso é uma fala errada. O segredo é ser bom manejador de

pastos e saber utilizar suplementos", assegura. Segundo o pesquisador da APTA, uma boa mineralização na época das águas, um bom proteinado na seca, mesmo que sejam básicos, se feitos de forma correta, são muito importantes. "São estratégias viáveis, interessantes e que devem ser utilizadas. O produtor não deve ter dogmas estabelecidos. Hoje, não consigo enxergar uma fazenda sem que ela utilize uma estratégia de suplementação", constata.

MELHORES ESTRATÉGIAS NUTRICIONAIS

O desempenho animal, segundo Danillo Sathler, Consultor Técnico da DSM - MG, é função direta do consumo de matéria seca digestível. "Sabemos que o pasto na época seca possui maior nível de fibra em detergente ácido (FDA), além de aumentar a concentração de fibra indigestível (FDNi). Todo alimento com nível de FDA superior a 40% apresenta dificuldades de consumo. Dessa forma, concluímos que o pasto seco, além de reduzir nutrientes, impacta o consumo dos animais e deve ser corrigido", afirma.

Neste período, visando à maximização do consumo, que tem correlação direta com o desempenho, recomenda-se a utilização de proteinados e proteico-energéticos. "Assim, conseguimos fornecer substrato (proteína, energia, minerais) para os microrganismos ruminais. Lembrando que a 'fábrica' rúmen funciona bem com teores de proteína na casa de 7%, conseguindo atender às exigências dos microrganismos, temos melhor eficiência na digestão ruminal, impactando o consumo de matéria seca", completa.

A Tabela 1, prossegue Danillo, traz o exemplo de uma propriedade atendida pela equipe técnica da DSM e que mostra as exigências dos animais para manutenção e ganho de peso. "Com base nela, é possível direcionar produtos de acordo com o planejamento, a estratégia e a condição

Danillo Sathler,
Consultor Técnico da DSM.

estrutural e de rotina da fazenda", explica, acrescentando que cada fazenda precisa consultar o seu histórico e planejamento de ganho para definir a programação de abate.

"Visando à manutenção de ganho de peso na época seca, indicamos o Fosbovi Seca (ureado), que possui minerais na forma orgânica e ureia (20%). A prescrição usual é para vacas multíparas com bom escore de condição corporal (ECC) e boa disponibilidade de pasto, lembrando que a correlação do ECC ao parto e prenhez à primeira Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF) é alta", fala Danillo.

Já para GMD moderado (200-300g), ele recomenda o Fosbovi Proteico 35 (proteinado), composto por minerais orgânicos, 35% de PB, vitamina A e opção com ou sem aditivo melhorador de desempenho (monensina).

"Caso o objetivo sejam ganhos mais expressivos na época seca ou a recuperação rápida no escore de matrizes, indicamos o Fosbovi Proteico Energético 25, que possui minerais orgânicos, 25% de PB, 67,5% de NDT e opção com ou sem

	GMD, kg/dia			
	0,000	0,200	0,300	0,400
CMS, kg	3,860	4,590	4,950	5,290
CMS, %PV	1,29%	1,53%	1,65%	1,76%
NDT, kg	2,480	2,790	2,970	3,160
PB, kg	0,403	0,483	0,526	0,570

aditivo melhorador de desempenho (monensina)", observa Danillo, destacando que, à medida que se evolui a escada da suplementação, é preciso ter condições de estrutura e logística na fazenda, para atender e entregar o consumo objetivo dos produtos, considerando os requerimentos nutricionais dos animais.

ACOMPANHAMENTO FAZ TODA A DIFERENÇA

Para Danillo Sathler e Guilherme Sene, é de suma importância a sinergia entre a fazenda e o consultor técnico, a fim de aproveitar ao máximo o potencial de produção forrageira, determinando, assim, a carga animal durante o ano (águas e seca) para produzir com sustentabilidade.

"Realizamos um trabalho de levantamento forrageiro da propriedade, avaliando a área efetiva empastada (AEE) e a espécie forrageira. Dessa forma, conseguimos ter dimensão da área disponível para pastejo e quais as espécies predominantes, visto que cada forrageira possui manejo (altura de entrada e saída) específico", fala Danillo. "Como grande parte da produção forrageira ocorre no período chuvoso, na época seca trabalhamos com o excedente dessa produção. Dessa forma, o correto ajuste na carga animal para o período seco deve ser bem definido e planejado durante as águas", prossegue.

Na **tabela 2**, temos um exemplo de planejamento de quais categorias devem sair da fazenda no período de transição, de acordo com a estratégia nutricional adotada.

"No exemplo acima, podemos observar que o suplemento mineral entrega aproximadamente 1,79 @ no período avaliado. Já a suplementação com proteico-energético tem potencial para 3,79 @. Dessa forma, conseguimos aumentar o número de animais que serão abatidos na fazenda durante o período de águas, facilitando o ajuste de carga para o período seco", detalha Danillo.

E complementa: "Ao longo do período seco, é extremamente importante aferir o consumo dos lotes, para garantir o sucesso da suplementação no incremento de nutrientes que estão limitantes no pasto, a condição de escore corporal dos animais, o escore de fezes, que indica boa digestibilidade, e a estrutura do dossel forrageiro. O planejamento macro, que direciona as ações na fazenda, e a conferência da rotina estão diretamente ligados à entrega de resultado", completa.

ABRINDO A 'CAIXA DE FERRAMENTAS'

Com base em um bom planejamento, fica mais fácil para o produtor visualizar todas as suas possibilidades. E de usá-las de acordo com as necessidades. Entre inúmeras opções, Guilherme Sene aponta os sistemas de integração Lavoura-Pecuária ou Lavoura-Pecuária-Floresta como excelentes alternativas para garantir oferta de forragem de qualidade ao rebanho durante o período de seca. "Nesta época, após a colheita dos grãos, permanece a 'lavoura de capim'. Os chamados 'pastos de integração' podem ser utilizados por todas as categorias animais, mas normalmente são mais empregados para recria e, eventualmente, para cria", ressalta.

Já para os animais de engorda, que apresentam peso corporal elevado e comprometem a capacidade de lotação, a indicação é direcioná-los ao confinamento ou semiconfinamento. "Retirando esta categoria pesada das áreas de pastagem, otimiza-se sua eficiência produtiva. Tanto o confinamento como o semiconfinamento são utilizados como ferramenta estratégica de manejo de pastagens, uma vez que possibilitam a redução da pressão de pastejo durante o período da seca, otimizando

Tabela 2: Efeito da suplementação na dinâmica de abate

	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Prod. de @	Peso de Abate	Peso em Fev.
Mineral	0,500	0,400	0,400	0,300	0,200	1,79	18,0	16,21
Adensado	0,580	0,480	0,480	0,380	0,280	2,19	18,0	15,81
Proteinado	0,700	0,600	0,600	0,500	0,400	2,79	18,0	15,21
Proteico Energético	0,900	0,800	0,800	0,700	0,600	3,79	18,0	14,21

o desempenho dos animais e a geração de receita para a propriedade", afirma Guilherme.

Para o pesquisador Gustavo Siqueira, todas essas estratégias podem – e devem – ser utilizadas pelos produtores. "A ILP e a ILPF são extremamente importantes e que dão muita flexibilidade e viabilidade para o sistema. A integração é saudável para a fazenda do ponto de vista econômico, da diversificação, integração ao solo para os animais, para a agricultura. E usar outras opções, como o confinamento e o semiconfinamento, também é fundamental. Enxergamos isso como uma caixa de ferramentas: cada um escolhe uma específica na hora certa para corrigir um problema, e todas essas estratégias devem ser consideradas e utilizadas pelos produtores", afirma.

TECNOLOGIAS ALIADAS A MANEJO E NUTRIÇÃO

A seca é realmente desafiadora, mas, como vimos, os produtores têm à sua disposição diversas estratégias e tecnologias para enfrentar esses momentos com estabilidade. E, de quebra, transformar as dificuldades em oportunidades para crescer e lucrar. Ao lado do manejo e da nutrição, uma boa gestão, o melhoramento genético do rebanho e a tecnologia são ferramentas que só têm a acrescentar dentro da porteira.

Para Gustavo Siqueira, tudo isso faz parte do tripé manejo-nutrição-planejamento. "O produtor precisa ter os cálculos na ponta do lápis. Só assim vai perceber que uma arroba produzida a pasto, onde o ganho de peso dos animais é baixo, é o pior custo que você pode ter. Não é só porque está no pasto que é barato. E o que ele deve fazer? Agregar o conhecimento, a assistência técnica da empresa, para auxiliar nesse planejamento, para que ele entenda que o custo tem que ser dado pela seguinte fórmula: o que você gastou dividido pelo seu ganho", ensina.

No âmbito do manejo, a DSM disponibiliza o PRODAP Views, um conjunto de softwares completos para melhorar a gestão, a organização e o controle da rotina, auxiliando para transformar fazendas de corte em negócios cada vez mais rentáveis e sustentáveis. "O Prodap Views foi criado a partir da união do conhecimento técnico, teórico e prático de grandes especialistas de corte. Por isso, tem ferramentas essenciais para o dia a dia, como informações gerenciais, e a equipe de campo (veterinários e vaqueiros) inclui os dados coletados diretamente do local no aplicativo. Sem perda de tempo, é capaz de gerar informações para que todas as decisões da propriedade sejam baseadas em dados confiáveis e concretos", fala Danillo Sathler.

Já nas tecnologias em nutrição, o grande diferencial da DSM citado por ele são os minerais na forma de carbo-amino-fosfo-quelato ou Minerais Tortuga. "Ligamos o íon metálico a uma fonte de carboidrato e aminoácido. Essas ligações covalentes conferem estabilidade à molécula, logo, temos melhor solubilidade e absorção das fontes de minerais", ratifica. Essa alta biodisponibilidade permite que o animal tenha melhor eficiência em processos bioquímicos e fisiológicos e, consequentemente, melhor performance animal, seja ela produtiva ou reprodutiva.

Para validar e comprovar os benefícios da tecnologia dos Minerais Tortuga no campo, além das pesquisas científicas, os técnicos da companhia utilizam os dados do Benchmarking Corte DSM, levantamento atual que traz os resultados das fazendas de recria/engorda que utilizam a tecnologia. O programa é responsável por transformar a fazenda em números, criando referências para compreender e maximizar a lucratividade do negócio.

"A safra 2021 x 2022 contou com a participação de 239 fazendas, somando mais de 530 animais avaliados. Levantamos os resultados das fazendas de recria/engorda que utilizaram a tecnologia dos Minerais Tortuga e constatamos incremento de 16,3% no GMD global, um desempenho adicional de 66g/dia. Como referência para fazendas de cria, utilizamos o 'kg bezerro desmamado/fêmea exposta', indicador que mede a eficiência produtiva e reprodutiva do sistema de cria. E observamos incremento de 7,38% ou 10,89 kg adicionais nas fazendas com minerais Tortuga", sustenta Danillo Sathler. Para acessar o placar do Benchmarking Corte DSM, basta entrar no link: https://www.benchmarkingtortuga.com/

Como se vê, as opções para o pecuarista de corte são muitas e não param de crescer. "A grande questão, que é a mudança da chave, é o planejamento, é a gestão. Hoje, as fazendas são empresas agropecuárias e o produtor tem que se considerar um homem de negócios, que precisa saber comprar, produzir e se proteger do mercado. Ter a cabeça mais ampla, pois os tempos são outros e os desafios cada vez maiores", sintetiza o pesquisador científico da APTA, Gustavo Siqueira.

SUSTENTABILIDADE NA PECUÁRIA TRAZ BENEFÍCIOS FINANCEIROS E PRODUTIVOS AOS PRODUTORES BRASILEIROS

Rafael Mendes
Diretor de Expansão e Novos Negócios

Thiago Pacheco
Gerente de Novos Negócios e Parcerias

O Brasil é o maior exportador de carne do mundo e consegue unir sustentabilidade à eficácia na produção. Recentemente, a população mundial atingiu a marca de oito bilhões de habitantes, por isso, a necessidade de discutir uma pecuária sustentável com segurança alimentar para atender à demanda crescente da população tem sido cada vez mais necessária.

As práticas de ESG (ambientais, sociais e de governança) vêm ganhando visibilidade no agronegócio. Pode parecer um desafio pensar em uma pecuária sustentável, no entanto, sabe-se que práticas, como ajustes de manejo de pastagens, integração lavoura, pecuária e florestas (ILPF), bem-estar animal, treinamento correto dos colaboradores, uso de tecnologias nutricionais variadas e tantas outras, ajudam a melhorar a produtividade, mitigar riscos, reduzir as emissões de gases e potencializar a fixação de carbono nos solos.

Além disso, trabalhar corretamente o social e a governança garantem que o negócio tenha um time engajado, bem preparado, e processos que apoiam a perenidade e a consistência do negócio, facilitando a tomada de decisão.

E este foi exatamente um dos temas discutidos na 27ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudança do Clima (COP 27), realizada no Egito neste ano: como produzir em larga escala, mantendo a qualidade, de forma sustentável e segura, gerando o menor impacto ao meio ambiente.

Da esquerda para a direita: Patrícia (Terra Savana), Laura, Daniel e Renata (NEOCERT), Kemuel, Patrícia Noronha e Anibal Pezzi (Terra Savana).

Da esquerda para direita: Thiago Pacheco (DSM), Anibal Pezzi, Patrícia Noronha, Guilherme Noronha (Terra Savana) e Rafael Mendes (DSM).

TECNOLOGIA A FAVOR DA SUSTENTABILIDADE

A Prodap, agora DSM, é uma aliada da sustentabilidade e, por meio de sua metodologia, criada há mais de quatro décadas, firma um compromisso com os clientes para incrementar os resultados do campo.

Primeiro piloto do projeto Pecuária Sustentável e um caso de sucesso entre os clientes é o Grupo Terra Savana Agro, que possui propriedades localizadas em Mato Grosso e Goiás e é um exemplo da união de sustentabilidade, tecnologia e produtividade. O grupo atua na região desde o fim da década de 70 e, com o passar dos anos, viu o investimento em tecnologia e a preocupação com a responsabilidade socioambiental mudar o patamar de resultados.

“Estamos alicerçados em relações que unem tecnologia e respeito à terra e aos que nela vivem. Reconhecemos o potencial do setor no qual atuamos e trabalhamos para progredir em nossas atividades, acreditando na sustentabilidade em sentido amplo, envolvendo fatores sociais, ambientais e econômicos”, afirma Guilherme Noronha, Diretor-Geral e um dos sócios do grupo Terra Savana Agro.

PROTOCOLO DE PECUÁRIA SUSTENTÁVEL

Para mensurar os resultados alcançados pelos clientes e validar o índice de sustentabilidade das fazendas, firmamos parceria com a Neocert, empresa especializada em

certificações florestais e agrícolas, para o desenvolvimento de um protocolo para medir o nível de sustentabilidade de fazendas de corte. Utilizando os dados produtivos e financeiros do Views, nosso software para pecuária de corte, combinados com indicadores de materialidade ESG, o produtor tem acesso não só ao índice de sustentabilidade de sua propriedade, mas também a informações relevantes para a perenidade e a segurança fundiária, produtiva e ambiental do negócio.

Com o índice em mãos, o produtor tem a certeza dos pontos a serem corrigidos em sua fazenda e sabe que a segurança está em conformidade com a sociedade, com a comunidade próxima à fazenda, com as emissões de gases de efeito estufa e com a produtividade.

"Até então, não tínhamos como demonstrar com fatos e dados o que acontece nas fazendas mundo afora, mas, com o apoio de tecnologias combinadas e ciência, a DSM entrega ao pecuarista uma solução que o permite quantificar e provar a força do agronegócio. Assim, é possível comprovar que o produtor é um importante contribuidor para a sustentabilidade do planeta, fazendo parte da solução para esse tema", afirma o Diretor de Expansão e Novos Negócios, Rafael Mendes.

O projeto ainda está em fase piloto e consiste na aplicação de uma matriz de materialidade que considera os principais pilares de ESG dentro de uma propriedade rural. Após uma criteriosa, porém descomplicada, análise dos indicadores dentro da propriedade, é gerado um mapa de oportunidades de melhoria. O projeto também faz uma análise detalhada dos índices produtivos, que são obtidos automaticamente a partir dos dados do View, software de gestão para a pecuária de corte.

"Desenvolvemos um protocolo que leva em conta temas relevantes para a produção agropecuária, para a manutenção do negócio, e que gere valor para todos os stakeholders", afirma Thiago Pacheco, Gerente de Parcerias e Novos Negócios.

Além de avaliar o desempenho geral do cliente, é feita uma análise de cada um dos pilares do ESG de forma individual. Na sequência, um relatório é gerado com sugestões de planos de ações, que devem ser adotadas para adequar e melhorar a performance em cada um dos tópicos.

O CASE DA TERRA SAVANA AGRO

O grupo Terra Savana Agro trabalha com pecuária nos sistemas de recria e engorda, além de produção agrícola de soja, milho e algodão. Na primeira avaliação do Protocolo de Pecuária Sustentável da DSM, o Grupo conseguiu boas notas nos três pilares – Ambiental, Social e Governança –, com destaque positivo para gestão das pastagens, conservação dos solos, bem-estar animal, gestão financeira, cumprimento à legislação, proatividade na capacitação do time e em proporcionar um bom ambiente de trabalho.

Na entrega dos resultados, também destacamos os pontos de melhoria para que o proprietário pudesse aumentar a performance da fazenda, deixando claro o grau de risco de cada uma para facilitar a tomada de decisão. "A sustentabilidade do negócio como um todo sempre foi uma preocupação para nós. Já pensávamos na melhor maneira de utilizar a área, não apenas sob a ótica produtiva, mas também na viabilidade a longo prazo. A troca durante todo o processo foi essencial e nos passou bastante segurança e confiança em perceber como o trabalho foi conduzido", fala Guilherme Noronha, destacando a importância de participar deste projeto.

FUTURO

Segundo Rafael Mendes, o objetivo principal do programa é ter um produto adequado à realidade dos vários perfis de pecuaristas no Brasil. "Se um produtor quiser dar um primeiro passo e obter um diagnóstico inicial da sua propriedade pensando em ESG, teremos um produto para isso. Mas se ele quiser trabalhar com algo mais robusto, alinhado a certificados nacionais e internacionais e com auditoria de terceira parte, também será possível", comenta.

A ideia é que o pecuarista também tenho acesso a outros benefícios no futuro, como o crédito verde, um selo sustentável e um benchmark, mostrando como ele está quando olhamos para outras fazendas da mesma região ou do Brasil.

O projeto-piloto do Protocolo de Pecuária Sustentável da DSM também está em fase de aplicação em outras 12 fazendas, para que, muito em breve, se torne um produto disponível ao mercado.

Mauricio Adade, presidente da DSM Latam, durante a sua apresentação no Fórum Econômico na Suiça.

DSM NO FÓRUM ECONÔMICO DE DAVOS

Nem bem o ano havia começado e a DSM já estava participando do Fórum Econômico Mundial em Davos, na Suíça, realizado de 16 a 20 de janeiro. Com o tema "Cooperação em um mundo fragmentado", a edição de 2023 reuniu chefes de Estado e de Governo, CEOs de empresas, representantes da sociedade civil, meios de comunicação globais e demais líderes procedentes da África, Ásia, Europa, Oriente Médio, América Latina e América do Norte, com o objetivo de debater e fomentar a cooperação em questões políticas, sociais e econômicas.

Assim como faz todos os anos, além de participar do Fórum, a DSM foi uma das organizadoras da SDG Tent, um espaço inclusivo e colaborativo para empresas e sociedade civil, destinado a discussões amplas e multilaterais. Em 2023, o espaço recebeu cerca de 40 eventos, nos quais os líderes discutiram como atingir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU).

"Em duas sessões especiais da DSM, abordamos, principalmente, a fortificação de alimentos e a produção de proteína animal sustentável", disse o presidente da DSM Latam, Mauricio Adade, que esteve presente em outras importantes reuniões para discutir como podemos ser ainda mais efetivos nessa missão. Entre os destaques, os encontros com o World Food Programme, a maior organização humanitária do mundo, que usa a assistência alimentar para construir um caminho para a paz, estabilidade e prosperidade para pessoas que se recuperam de conflitos, desastres e impacto das mudanças climáticas; o Fundo das Nações Unidas para a Infância – UNICEF; e a Fundação Bill & Melinda Gates, organização sem fins lucrativos que luta contra a pobreza, as doenças e a desigualdade em todo o mundo.

"A busca da cooperação foi o ponto central do Fórum, principalmente para atingir as metas da ODS. A possibilidade de dialogar com mais de 2.000 líderes de 130 países aumentou as chances de que a próxima década seja de ação em prol das pessoas e do planeta", disse entusiasmado Mauricio Adade.

EM 2023, OFERTA E DEMANDA DOMÉSTICAS DEVEM TER MAIS FORÇA NA FORMAÇÃO DE PREÇO

Thiago Bernardino de Carvalho
Pesquisador da Equipe de Pecuária do Cepea

Desde 2019, o desempenho das exportações brasileiras de carne bovina vem sendo um fator preponderante na formação de preços da cadeia nacional de pecuária de corte. Em 2023, novamente as vendas externas devem seguir influenciando os valores domésticos, mas a demanda interna e, sobretudo, a tendência de recuperação da oferta no campo tendem a ser importantes fundamentos para o comportamento do preço.

No caso das vendas externas, a China deve continuar sendo o maior destino da carne bovina brasileira ao longo de 2023, mas os esforços para recuperar a produção de suínos podem enfraquecer o intenso ritmo das compras internacionais verificado nos últimos anos. Diante disso, é primordial que o setor exportador nacional siga fortalecendo as relações com outros importantes destinos da carne, como Estados Unidos, Chile e Emirados Árabes Unidos. O câmbio elevado também tende a manter atrativas as vendas externas da proteína.

E, de fato, o ano de 2023 começou confirmando as perspectivas desenhadas pela cadeia pecuária nacional. Em janeiro, o volume de carne bovina *in natura* exportado pelo Brasil somou 160,1 mil toneladas, um recorde para o mês, superando o até então melhor início de ano, registrado em 2022, quando 140 mil toneladas da proteína foram embarcadas pelo País, segundo dados da Secex. Frente ao mês anterior (dezembro/22), o aumento na quantidade escoada é de 4,8%, e em relação a janeiro do ano passado, o avanço é de 13%.

Quanto à demanda interna, o novo cenário político-econômico pode elevar – ainda que inicialmente – o consumo da carne bovina, tendo em vista a possível redução no ritmo da inflação e os novos estímulos sociais. Outro fator que pode fortalecer a melhora no consumo doméstico é o preço da carne na ponta final. Isso porque o possível avanço na produção no campo tende a resultar em preço mais atrativo ao consumidor brasileiro. Nos primeiros dias de fevereiro, a carcaça casada do boi era negociada no mercado atacadista da Grande São Paulo na casa dos R$ 18/kg, depois de se manter acima dos R$ 19/kg desde meados de agosto de 2022.

No campo, a produção brasileira vinha mostrando sinais de recuperação nos primeiros três trimestres de 2022 – tanto em volume de animais abatidos quanto em quantidade de carne por cabeça (maior produtividade) –, cenário que pode ser mantido em 2023. A retenção de fêmeas em 2020 e em 2021 resultou em investimentos na produção de animais jovens que, por sua vez, começaram a entrar no mercado em 2022 e que devem continuar sendo disponibilizados em 2023.

> ***"O ano de 2023 começou confirmando as perspectivas desenhadas pela cadeia pecuária nacional. Em janeiro, o volume de carne bovina in natura exportado pelo Brasil somou 160,1 mil toneladas, um recorde para o mês."***

E uma possível recuperação na oferta deve enfraquecer os valores de negociação da arroba, especialmente no primeiro semestre de 2023. Por outro lado, os custos de produção no campo seguem bastante elevados, com altos preços de adubos, diesel, nutrição e milho. Esse cenário pode desestimular pecuaristas e limitar o número de animais em confinamento.

CUSTOS - Por enquanto, o cenário que se desenha para 2023 é de incremento nos custos de produção, sobretudo por conta do dólar ainda alto, que mantém encarecidos os insumos importados, e do contexto externo, como a guerra na Ucrânia e a possibilidade de recessão global.

No que se refere à alimentação animal, mesmo com a possibilidade de colheita recorde de milho no Brasil neste ano, os patamares de preços do cereal podem seguir elevados, diante das incertezas das condições de oferta e de procura globais – na B3, os contratos futuros de milho operavam próximo de R$ 90/saca de 60 kg no começo de fevereiro. Além disso, o dólar alto deve favorecer as exportações do cereal – as exportações brasileiras de milho foram estimadas pela Companhia Nacional de Abastecimento - Conab (no relatório de fevereiro) em 47 milhões de toneladas, um recorde.

EQUIDADE E PROFISSIONALISMO: O NORTE E O NORDESTE É TODO DELAS!

QUATRO EMPRESÁRIAS RURAIS COMPARTILHAM SUAS EXPERIÊNCIAS E DESAFIOS NA PECUÁRIA DE CORTE NOS ESTADOS DO MARANHÃO, PARÁ E TOCANTINS

Simone Frotas
Consultora Técnica Comercial DSM - MA e PI

Natália Lacerda
Consultora Técnica Comercial DSM - PA

Os estados do Maranhão, Pará e Tocantins, somados, possuem um rebanho bovino de aproximadamente 31 milhões de cabeças, com mais de 90% desse efetivo com aptidão para o corte (ABIEC, 2022). Além do grande potencial pecuário, a agricultura ocupa cada vez mais espaço em propriedades, antes específicas à produção de bovinos de corte, gerando oportunidades de intensificação e uso de tecnologias. De fato, a participação feminina sempre foi presente em diversas áreas de desenvolvimento da pecuária de corte. Além de mães, esposas e filhas, elas se destacam como produtoras rurais de sucesso, com grande visão empresarial, social e sustentável nas diferentes fases de produção (cria, recria ou engorda).

O Projeto Pecuária Delas, iniciativa lançada pela DSM em outubro de 2022, justamente para divulgar e incentivar a presença das mulheres no Agro Brasil, reuniu quatro histórias inspiradoras de clientes e gestoras rurais dos importantes estados produtores citados acima, que compartilham seus desafios e falam sobre o uso de tecnologias nutricionais e ferramentas de impacto social e sustentáveis aplicadas em suas propriedades.

LEDA RESENDE

"Desafios surgirão todos os dias. Perseverança, resistência e empenho farão o resultado ser positivo."

Leda Resende é produtora rural no Maranhão e tem a pecuária de corte no sangue. Vinda de uma família de pecuaristas, a designer de interiores está há oito anos atuando como gestora de sua propriedade de recria e engorda de bovinos. O processo de transição para a gestão da propriedade surgiu quando o pai, Miguel Resende, necessitou se ausentar da atividade para cuidar da saúde. Assim, a empresária rural se tornou os "olhos e ouvidos" do pai nas fazendas, reportando a ele todos os serviços realizados através de relatórios e fazendo com que ele, mesmo distante, se sentisse dentro dos negócios. O pai, seu principal tutor, a introduziu no mundo de negociações de insumos, bem como na compra e venda de gado. Além do pai, Leda enfatiza que os funcionários de campo tiveram grande participação em sua formação: "Os vaqueiros me ensinaram a verificar os pastos, a apartar e manejar os bois dentro do curral; com eles, aprendi o que é o trabalho árduo do campo". Sempre procurando evoluir, capacitou-se em várias áreas do conhecimento, sendo pós-graduada pela ESALQ/USP em Agronegócio.

Sobre a dinâmica da atividade pecuária, Leda pontua que é "importante estar atualizada para ter maior discernimento na tomada de decisões. Entender as mudanças políticas e de mercado é fundamental". A aceitação no meio rural foi o maior desafio para a produtora, que avalia ter tido dificuldades

Leda Resende e o Projeto 'Plante Vida'.

iniciais de se integrar ao meio. Porém, segundo ela, “a equipe chegou junto, me apoiou e conseguimos superar”.

As decisões tomadas por Leda são compartilhadas com seus sucessores, assim todos têm acesso às informações necessárias à gestão da propriedade. No entanto, mais do que ferramentas administrativas, Leda partilha a sua paixão: “Gostaria que meus sucessores sentissem o mesmo amor que eu sinto pelo agronegócio”. E esse amor é evidente, não somente pelos negócios, mas também pelas pessoas. A produtora fomenta várias ações sociais em sua fazenda, como: educação continuada dos funcionários; acesso a moradias personalizadas, à horta e pomar; e realização de batizados na igreja da fazenda.

A equipe DSM, através da Consultora Técnica Comercial Simone Frotas, auxilia no fortalecimento do vínculo de pertencimento da equipe, com a realização de treinamentos técnicos. E as mesas de discussões, promovidas pela Representante Comercial Laís Moi, complementam na parte de recursos humanos, ouvindo as demandas e aconselhando os funcionários. “O relacionamento entre a equipe melhorou muito após esse trabalho”, explica Leda.

Na área da sustentabilidade ambiental, a produtora se destaca por realizar a propagação de mudas nativas da região, além de utilizar aditivos tecnológicos exclusivos da marca Tortuga. “A sustentabilidade veio para ficar, não somente na pecuária, mas em todas as áreas de nossa vida. É algo permanente”, salienta. Aos sucessores, Leda explica que o agronegócio é uma atividade familiar, que lida diariamente com a terra, que foi algo muito difícil de ser conquistado pelos pioneiros. Por isso, é importante a continuidade nas próximas gerações. À sua filha Ingrid, Leda deixa a seguinte mensagem: “Persevere, tenha paixão e dedicação. Tenha a mesma paixão que meu pai sentiu e que, hoje, eu sinto pela pecuária”.

ÉRIKA LIRA CHAVES DOS SANTOS

“Você não está só! Coloque-se próximo a pessoas que a ajudarão a superar os desafios.”

Nascida em uma família de produtores rurais, Érika Lira Chaves dos Santos é formada em Administração de Empresas e possui uma forte conexão com o campo, onde construiu intensas memórias na sua infância. É gestora de duas propriedades rurais, nas cidades de Imperatriz e Novo

Érika Lira e os filhos Ulisses e Heitor.

Bacabal, no Maranhão, nas quais atua ativamente desde 2010. A perda do pai intensificou não somente o desejo de estar à frente dos negócios, mas também a necessidade de aprender e compartilhar os ensinamentos com os seus sucessores, os filhos Ulisses e Heitor. Assim, o principal objetivo no início de sua jornada foi tornar a fazenda uma empresa rural e, nessa fase, enfrentou resistência ao uso de tecnologias no campo, bem como dificuldades no levantamento de dados gerais de suas propriedades. Porém, persistiu no caminho da gestão e buscou suporte em consultorias técnicas e na sua capacitação profissional, realizando cursos e pós-graduações na área. Quando questionada sobre as principais mudanças ocorridas desde o início de sua jornada como gestora até hoje, Erika cita: “Atualmente, eu conheço os dados zootécnicos e financeiros das minhas propriedades, e busquei realizar melhorias nas estruturas, como a adoção de curral estruturado, a utilização de praça de alimentação, a lotação rotacionada e as melhores estratégias nutricionais”. E o esforço tem dado certo! A produtora foi a terceira colocada no Circuito Nelore de Qualidade de Carcaças, na etapa de Imperatriz, em 2022.

A sucessão de todo esse trabalho já teve início com os filhos, que participam efetivamente das atividades das fazendas. Érika espera que as palavras gratidão, esforço e respeito ao próximo sejam a base de seus sucessores para o futuro. E isso também se estende a seus funcionários, cujo bem-estar é prioridade. Além de moradia, alimentação e ferramentas de segurança do trabalho, os colaboradores são incentivados a estudar, através de treinamentos técnicos, também disponibilizados pela parceria com a DSM, por meio da Consultora Técnica Comercial Simone Frotas. Um de seus sonhos é que, no futuro, a fazenda tenha uma igreja e uma escola para atender à comunidade local.

Com uso de energia solar nos currais, reaproveitamento de resíduos em composteiras e tecnologias nutricionais da DSM/Tortuga, Erika abre as porteiras para a sustentabilidade ambiental em suas propriedades e prevê que os sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta serão os mais rentáveis e sustentáveis. "O boi a pasto sempre será a base de nossa produção", afirma.

Ela espera que os sucessores se espelhem no exemplo do avô. "Meu pai enfrentou muitos desafios, sempre trabalhou debaixo de sol e chuva, porém, nunca desistiu". E finaliza com a seguinte mensagem aos filhos: "Sejam gratos pelos bens que possuem, respeitem o próximo e não sejam pessoas duras, mas saibam se colocar duros quando necessário".

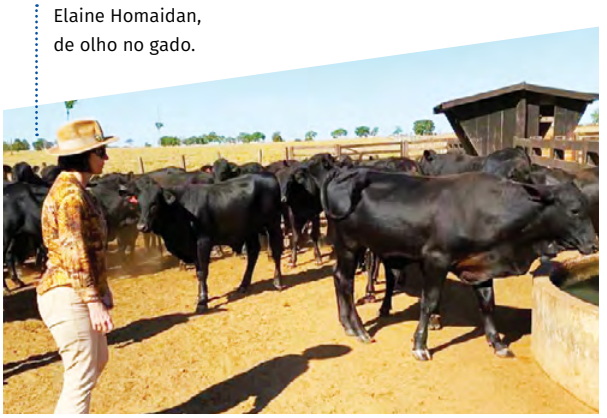
Érika Lira Chaves dos Santos e Leda Resende, juntamente com outras produtoras maranhenses, fazem parte do grupo "As Fazendeiras", iniciado em 2019, que objetiva o fomento de educação e troca de experiências entre produtoras locais. Empresa parceira do grupo, a DSM apoia diversos projetos, como a Fazendinha Kids, que acontece durante a Exposição Agropecuária de Imperatriz, promovendo inclusão social e propagando informações sobre o agronegócio brasileiro.

ELAINE MONTANHA DE ALMEIDA HOMAIDAN

"A pecuária de corte, quando executada com amor e dedicação, é impossível dar errado. Precisamos enfrentar os desafios, sem desanimar!"

Elaine Montanha de Almeida Homaidan é proprietária e gestora da fazenda Vitrine, localizada na cidade de Marianópolis/TO. Dona Elaine da Vitrine, como é conhecida na região, atua há 25 anos na pecuária de corte e é referência em uso de tecnologias na produção de cria, recria e engorda de bovinos no Tocantins. Sua história na pecuária iniciou-se na infância, no estado de Minas Gerais, onde frequentemente acompanhava o pai em atividades rotineiras da fazenda. Já adulta, dedicou-se ao setor de comércio em sociedade com o irmão, porém sempre manteve contato com a pecuária. A visão empreendedora da família levou à aquisição da primeira fazenda no estado do Tocantins, onde vislumbraram a oportunidade de investimento em terras de boa qualidade a preços acessíveis. A necessidade de entender mais sobre gestão de empresas rurais surgiu após a venda do comércio, quando todo o capital gerado foi investido na compra de bovinos e propriedades no Tocantins. "Tive que aprender tudo do zero, pois a pecuária a qual estava acostumada em Minas Gerais era totalmente diferente da pecuária no Tocantins", conta Elaine, que se mudou definitivamente com o marido, empresário do ramo da construção, para a nova propriedade.

Elaine Homaidan, de olho no gado.



Focada na gestão e no desenvolvimento estrutural da fazenda, ela sempre prezou por qualidade na execução dos serviços e na escolha dos melhores profissionais e matérias-primas. Aos poucos, os investimentos em genética, touros melhoradores e novas tecnologias associadas à reprodução de bovinos de corte foram gradativamente evoluindo. Atualmente, 100% do rebanho é inseminado, os animais são abatidos entre 23 e 26 meses com aproximadamente 20@. Todo esse processo é acompanhado de perto pela equipe da DSM/Tortuga, através do Consultor Técnico Comercial Elvys Paes e do Supervisor Técnico Comercial Dennis Lacerda.

A qualidade do rebanho é o aspecto que mais evoluiu desde o início da atividade. "Iniciamos com um gado comercial, muito simples e sem genética. Hoje, temos orgulho em ser referência na venda de animais para formação de plantel", conta ela, que também associa essa evolução ao conjunto de melhorias ocorridas ao longo do tempo, como utilização de lotação rotacionada, distribuição de água encanada em toda a fazenda e melhoria de estruturas gerais. Elaine reitera que, mesmo diante dos desafios diários na gestão da fazenda nesses 25 anos de trabalho, sempre foi respeitada por funcionários e fornecedores. "Vejo que algumas mulheres se sentem discriminadas na atividade, porém isso nunca ocorreu comigo", fala, acrescentando a importância da parceria com o esposo. "Ele deposita uma grande confiança em mim, está sempre ao meu lado, isso é um diferencial", ressalta. Com relação à sucessão, o filho Alexandre já trilha os caminhos da mãe, acompanhando de perto as atividades da fazenda. A

Amazile Vaz: amor pelo meio rural.

sustentabilidade social na fazenda Vitrine é fomentada através da capacitação de funcionários em cursos de interesse.

Cliente da marca Tortuga desde o início, ela preza pela qualidade dos produtos e está sempre em busca de novas tecnologias nutricionais para aplicar em suas propriedades. E conta com essa sólida parceria para obter importantes índices zootécnico: atualmente, a produtora abate 100% dos animais machos com menos de 24 meses, terminados em sistemas de semiconfinamento e confinamento. A precocidade das fêmeas e a taxa média de prenhez também chamam a atenção. "Aproximadamente, 50% das fêmeas estão aptas aos 14 meses e já obtivemos 87.5% de média de taxa de prenhez na fazenda com o uso da tecnologia Feproxi", relata Elaine. A parceria com a Tortuga e o apoio técnico da empresa também foi imprescindível para o sucesso da estratégia de sequestro de bezerros, com os animais registrando ganhos médios de 0,700 kg/dia, o que viabilizou o aumento da taxa de abate e a redução do ciclo produtivo. "Tudo o que construí é para os meus filhos, eles são o que tenho de melhor, sou muito grata a Deus", finaliza.

AMAZILE VAZ SOARES

"Desperte a paixão do seu filho pelo meio rural, invista na sucessão familiar, construa boas memórias!"

A administradora de empresas Amazile Vaz Soares tem se desafiado no comando das fazendas Cajueiro e Paraíso, em Rondon do Pará/PA. Nascida na Bahia, a família se mudou para o Pará, onde o pai iniciou na atividade pecuária. Sempre ao lado dele, Amazile diz que essa convivência lhe traz suas melhores recordações: "Lembro-me da sua felicidade e comemoração quando atingiu o rebanho de 100 cabeças!" Ela cresceu em contato direto com a pecuária e se diverte ao relembrar que, quando criança, era considerada o "terror dos vaqueiros" por sua insistência em acompanhar a lida de campo. "Muitas vezes, eu os acordava, dizendo: 'Vamos, que é hora de tirar o leite!'", conta. Já adulta, afastou-se temporariamente do meio rural para seguir carreira em Administração de Empresas e trabalhou em vários negócios da família, como postos de gasolina e uma transportadora. Nessa fase, sua participação na gestão das fazendas se limitava ao controle administrativo e de despesas, um "trabalho de escritório". Porém, em 2014, ela conseguiu se habilitar para conduzir helicópteros, tornando-se piloto oficial do pai. Passou, também, a se interessar pela gestão da propriedade. "Comecei a observar que poderia contribuir de forma positiva no controle do inventário da fazenda e na melhoria das estruturas", fala.

Em 2020, em função da pandemia, isolou-se por um período na fazenda de cria e recria de bovinos, da qual atualmente é gestora, e começou a observar possíveis pontos de melhoria no manejo. "Cheguei à fazenda na época da vacina e observei que poderia incrementar o bem-estar dos animais, porém enfrentei dificuldades em encontrar argumentos para a mudança de comportamento", explica ela que, até alcançar a fase de gestora, precisou se ajustar e compreender o mecanismo de trabalho dos funcionários. "Tenho muito a aprender com eles. Entendendo a forma como pensam, fica mais fácil implementar mudanças. É um processo constante", pondera.

As biotecnologias de reprodução animal, como a IATF, e as tecnologias de mapeamento de áreas evoluíram muito desde o início da atividade iniciada na família pelo pai, que segue sendo seu mentor. "As tecnologias ampliaram a minha visão como gestora da fazenda e os funcionários também se sentem atraídos por verem que, hoje, podemos ter a fazenda em nossa mão em tempo real", informa. Entre os pontos que vêm sendo aprimorados estão a logística de distribuição e o controle de consumo do suplemento mineral, no qual conta com o auxílio da Consultora Técnica Comercial da DSM na região, Natália Lacerda. "Ela me ajudou a desmitificar muitos conceitos e abriu minha visão para o operacional, a necessidade de melhorar a comunicação dentro da equipe para realizar controles mais eficientes", fala a produtora, que pretende cada vez mais aperfeiçoar a gestão com base em números. "Tenho registrado cada centavo que sai da compra de cada parafuso da fazenda, preciso ter o controle do que é produzido e quanto obtemos de lucro", reforça Amazile, que também realiza vários processos ligados à sustentabilidade ambiental, dentre eles a rotação de culturas, que faz em parceria com o pai agricultor.

Outra preocupação da produtora diz respeito à educação dos funcionários e de seus filhos, e ela já analisa alternativas para fomentar a capacitação dentro da propriedade. "A fazenda não é somente uma fonte de renda. É importante, como família, estarmos juntos construindo memórias", assegura.

TIME DOS SONHOS

RESULTADO DA JUNÇÃO ENTRE OS NEGÓCIOS TORTUGA E PRODAP, O BLUE SALES FORCE TEAM SURGE PARA REVOLUCIONAR A PECUÁRIA BRASILEIRA LEVANDO AOS PRODUTORES UM PACOTE DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA MELHORAR OS RESULTADOS PRODUTIVOS E FINANCEIROS

Mylene Abud

Um grande encontro para reunir e integrar as equipes comerciais de duas grandes forças do agro Brasil, a Prodap e a Tortuga, e que, agora, caminham juntas como DSM. Este foi o objetivo principal do Blue Sales Force Team, evento realizado de 06 a 10 de fevereiro, em Belo Horizonte/MG, que contou com a presença de cerca de

90 colaboradores das áreas de Vendas, P&O, Tecnologia, Marketing e Finanças, entre outras. Sob o lema “One team, one dream” (Um time, um sonho), durante quatro dias, os participantes vivenciaram uma verdadeira imersão na metodologia Prodap e no portfólio de produtos de nutrição 4.0 das duas marcas, amplificados pela tecnologia.

Como resultado, surge um verdadeiro time dos sonhos: uma equipe integrada, coesa e afinada com a proposta de valor da Solução Total DSM, um pacote integrado de produtos digitais, nutrição de precisão e serviços agregados para melhorar os resultados produtivos e financeiros dos clientes. E que inclui softwares para as cadeias corte, de leite e fábricas de ração, as melhores tecnologias nutricionais e assistência técnica para diagnosticar e solucionar problemas, sejam de estratégia, operacionais ou de gestão.

Para Sergio Schuler, Vice-Presidente de Saúde e Nutrição Animal Latam da DSM, o encontro foi uma oportunidade fantástica para a troca de conhecimentos e informações. “Certamente, temos muito a agregar na produtividade e sustentabilidade da pecuária de leite e carne do País, com nossas soluções de serviço e nutrição de precisão”, afirma.

A opinião é partilhada pelo CEO da Prodap, Leonardo Sá: “O Blue Sales Force Team vai dar tração à Solução Total DSM

Leonardo Sá, CEO da Prodap.

para o mercado. Os times estão engajados e já enxergam a sinergia e os benefícios para que a gente consiga melhorar os resultados. Afinal de contas, somos uma única companhia. Somos todos DSM".

"É importante juntar o que temos de melhor no mercado, em termos de nutrição, consultoria técnica e ferramentas de gestão, em um grande time, que está pronto para levar os melhores resultados para os nossos clientes", fala Juliano Sabella, Diretor de Marketing e Serviços. "Acredito que saímos do encontro convictos do trabalho a ser feito ao longo de 2023", completa Túlio Ramalho, Diretor de Vendas Ruminantes.

UM GRANDE TIME E UMA JANELA ENORME DE POSSIBILIDADES

Para Geraldo Filgueiras, Diretor de Sucesso do Cliente, o encontro foi o pontapé inicial para que a empresa assuma um protagonismo no campo ainda maior. "Juntos, conseguiremos uma maior cobertura territorial no Brasil. Com a integração do time, com o comprometimento individual e coletivo, seguiremos como a maior e melhor empresa na pecuária de Leite e Corte", enfatiza.

Rafael Mendes, Diretor de Expansão de Novos Negócios.

Túlio Ramalho, Diretor de Vendas Ruminantes.

Nesse sentido, a adoção de um discurso único e alinhado foi destacado por Tiago Palhares, Diretor de Marketing, como um dos pontos altos do evento. "Nós temos forças complementares, então foi bom reunir as equipes e entender como é o escopo de trabalho de cada time e quais as sinergias existentes para formar uma força única de venda", completou.

Vanessa Porto, Diretora de Integração e Inovação Digital, reforça a importância dessa junção de forças. “A partir de agora, nossos clientes no campo poderão ser atendidos por uma equipe que oferece uma oferta de soluções completa, singular e em um único lugar”, comenta.

Com o Blue Team Sales Force, surge uma nova potência no mercado, para inovar e atender as dores dos clientes em um setor cada vez mais demandado e tecnológico. Como sintetiza Rafael Mendes, Diretor de Novos Negócios e Expansão: “Reunimos dois times diferentes entre si, que já realizavam um bom trabalho separadamente, e que têm força suficiente para mudar a história da pecuária Brasil, elevando o patamar de ofertas permeadas por sustentabilidade”. O time dos sonhos promete!

Tiago Palhares, Diretor de Marketing.

Juliano Acedo Sabella, Diretor de Marketing Ruminantes.

Vanessa Porto, Diretora de Integração e Inovação Digital

PAIXÃO DE PAI PARA FILHO!

FAMÍLIA BARROSO, MAIS DE 30 ANOS DE DEDICAÇÃO À PECUÁRIA DE CORTE NO PARÁ

Raphael Santos
Consultor Técnico Comercial DSM - PA

Franciscco Barroso do Nascimento Filho, conhecido por todos como Barrosinho, tem um grande amor e seriedade por todos os seus negócios. Empresário bem-sucedido e querido na cidade Mãe do Rio, no estado do Pará, tem na pecuária de corte sua grande paixão, que o acompanha desde criança.

Único filho homem de três irmãos, Barrosinho sempre foi muito próximo a seu pai, agricultor "nato", como ele mesmo costuma dizer. Durante a infância, ficava admirado com as grandes plantações de mandioca e pimenta-do-reino que seu pai cultivava em sua propriedade. Porém, o que chamava mesmo a sua atenção eram as três vacas de leite que seu pai possuía. Naquela época, gado não era tão fácil de se ver e muito menos de se ter. "Possuir uma 'rês', então, já era sinônimo de criador de gado", lembra Barrosinho com sorrisos.

Ao terminar os estudos, ele entrou no mercado lojista e, logo em seguida, comprou sua primeira propriedade a fim de realizar o seu sonho e de seu pai, que era se tornar um grande criador de gado no Pará. Foram anos incansáveis de trabalho, já que formar fazendas na década de 1980 era bastante desafiador, principalmente na Região Amazônica. Mas Barrosinho conseguiu e, hoje, possui seis propriedades na região. "Se a família cresce, o apurado tem que aumentar", comenta ele.

Seguindo os passos do pai e do avô, Matheus Barroso, filho de Barrosinho, não teve dúvidas sobre sua carreira e se tornou médico-veterinário. Além do conhecimento teórico e técnico, Matheus sempre buscou a sabedoria e a experiência de seu pai, junto com boa parte daqueles que trabalhavam e trabalham na fazenda. Foi a combinação perfeita para o sucesso no processo de sucessão!

Com a dedicação e a confiança de seu pai, Matheus vem implantando sistemas de controle que permitem uma melhor visualização de todo o trabalho realizado nas propriedades, tanto sanitário e nutricional como financeiro, facilitando as tomadas de decisões que visam a melhorar o desempenho produtivo das fazendas.

Clientes há mais de 15 anos da Tortuga, uma marca DSM, tanto Barrosinho como Matheus veem na companhia uma grande parceira, que leva soluções para a fazenda. Fã do Fosbovi® Reprodução, Matheus não abre mão de usar o produto 30 dias antes e até 30 dias depois da estação de monta. Segundo ele, com o produto, os índices da fazenda melhoraram em até 10%. "A categoria em que mais senti diferença positiva foi nas primíparas. Antes, era comum a taxa de prenhez desses animais ficar abaixo de 50%, puxando, assim, a média geral pra baixo. Depois do Fosbovi® Reprodução, juntamente com um processo de seleção mais rigoroso, conseguimos reverter esse quadro", pontua Matheus.

Franciscco Barroso do Nascimento Filho, o Barrosinho.

Matheus Barroso, filho de Barrosinho.

AGREGANDO VALOR

Além da reprodução, outro foco importante da fazenda é a recria e engorda de fêmeas. Dono também de supermercado, Barrosinho apostou em carne de qualidade para garantir a clientela e, assim, fortalecer ambos os negócios. Quase 100% dos animais vendidos no supermercado vêm de suas propriedades e, antes de serem abatidos, consomem ração de acabamento por um período mínimo de 90 dias. "Foi uma estratégia que encontrei para não ficar 100% na mão do frigorifico e, além disso, consigo ter certeza de que a carne que o cliente leva para a sua mesa tem qualidade, pois consumiu ração balanceada e de alto nível", diz Barrosinho.

"Infelizmente, estamos passando por um momento difícil, mas antes eu me preocupava mais com essas oscilações de mercado. Hoje, fico mais tranquilo porque sei que isso vai passar e por também saber que as fazendas sempre estarão em boas mãos, seja comigo ou com o Matheus", ressalta Barrosinho.

HY-D®, A TECNOLOGIA QUE VEIO PARA FICAR

Cristina Simões Cortinhas
Supervisora de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes DSM Latam

Com a intensificação dos sistemas produtivos de gado de leite para se obter maior eficiência produtiva e econômica, muitos desafios surgiram ao longo dos anos, por exemplo, os relacionados à saúde e à reprodução das vacas. Doenças, como mastite e metrite, distúrbios metabólicos, como a hipocalcemia e a cetose, e problemas reprodutivos passaram a acometer praticamente 100% dos rebanhos altamente produtivos. Muitas pesquisas têm sido realizadas em busca de soluções que minimizem esses problemas. É muito melhor quando essas soluções são baseadas na prevenção, como o uso de nutrientes, que melhora as defesas imunológicas das vacas, reduzindo a incidência ou intensidade das enfermidades, o uso de antibióticos e o impacto econômico das enfermidades.

A vitamina D tem sido um dos nutrientes mais estudados na prevenção de doenças e distúrbios metabólicos nos últimos tempos, devido à sua alta eficácia e ao baixo custo. Além do papel importantíssimo da vitamina D na homeostase do Ca e P, ela também tem demonstrado efeitos não clássicos, como o imunomodulatório, direto nas células imunes inatas, e o antioxidativo. No organismo dos animais, a vitamina D3 é convertida no fígado e nos rins em dois metabólitos mais ativos, a 25-hidroxivitamina D3 e a 1,25-diidroxivitamina D3, antes de ser utilizada pelo animal. Com excelentes resultados alcançados nas pesquisas, a 25-hidroxivitamina D3 dietética se tornou uma alternativa viável e mais eficaz à vitamina D3.

A 25-hidroxivitamina D3, disponível comercialmente como Hy-D®, já é uma realidade em muitos rebanhos do Brasil e do mundo. Quando fornecido no pré-parto (21 a 30 dias antes e até o parto) juntamente com a dieta aniônica, o Hy-D® auxilia na mobilização do cálcio dos ossos e na sua absorção intestinal, melhorando o aporte de Ca para as vacas no momento em que estas mais precisam, o periparto. A suplementação com o Hy-D® no pré-parto resultou em maiores concentrações sanguíneas de Ca e P, no pós-parto, o que contribui para o aumento da produção de leite e desempenho imunológico (Poindexter et al., 2022).

Em estudo realizado na Embrapa Gado de Leite, a suplementação com Hy-D®, associada a uma dieta aniônica 30 dias antes até o parto, demonstrou efeitos bem positivos no metabolismo energético, aumento na produção de colostro (+2 kg) e na produção de leite (+2,8 kg / dia) (Silva et al., 2022). Outro estudo, realizado com a suplementação do Hy-D® no pré-parto, além do aumento na produção de leite (+3,5 Kg / dia), mostrou uma redução na taxa de metrite e de retenção de placenta (Martinez et al. 2018a, b).

Mas os efeitos benéficos do Hy-D® vão além. Seu fornecimento para vacas em lactação aumentou a produção de leite (Figura 1), reduziu a contagem de células somáticas, indicativo de melhora na saúde da glândula mamária, e aumentou a capacidade antioxidante total das vacas (Figura 2), ou seja, melhorou a imunidade das vacas (Xu et al., 2021). Na Embrapa

Gado de leite, vacas Girolando em lactação a pasto foram suplementadas com o Hy-D®, que aumentou a produção de leite e melhorou o escore de condição corporal (Albuquerque et al., 2023 – resumo submetido para o ADSA 2023 Meeting).

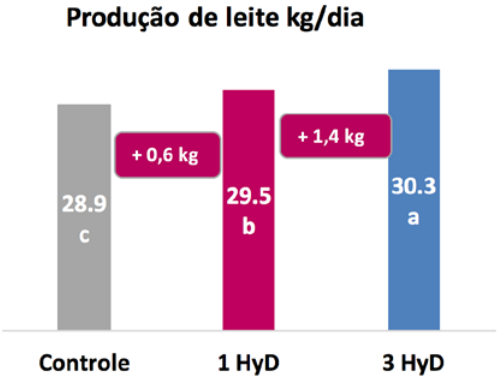


Figura 1. Produção de leite de vacas suplementadas com Hy-D®
Fonte: Xu et al., 2021.

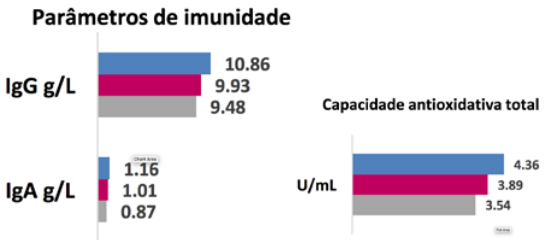


Figura 2. Parâmetros de imunidade.
Fonte: Xu et al., 2021

O fornecimento do Hy-D® na dieta de vacas em lactação reduziu a severidade da mastite, alterando o padrão da resposta imune ao desafio bacteriano, que foi realizado de forma experimental, introduzindo-se Streptococcus uberis em um quarto mamário (Poindexter et al., 2020 - Figura 3).

A mastite é uma das doenças que mais causam perdas econômicas em rebanhos leiteiros, que são decorrentes não somente dos custos com medicamentos, descarte do leite e de animais, mas também por causar redução na produção de leite e no desempenho reprodutivo. Vacas com mastite clínica ou subclínica crônica podem ter alterações hormonais que levam a atrasos na ovulação e concepção, interferindo negativamente nos índices reprodutivos do rebanho e, consequentemente, no lucro do produtor.

Com resultados excelentes e comprovados, o Hy-D® chegou para ficar. Na linha Bovigold, temos o Hy-D® para o pré-parto e em produtos para a lactação, com o objetivo de ajudar o produtor de leite a ter vacas mais saudáveis, com maior produção e com mais qualidade.

REFERÊNCIAS

Albuquerque et al., 2023. Effects of 25-hydroxyvitamin D3 supplementation on productive performance of lactating dairy cows on pasture. Resumo submetido ADSA 2023.

Martinez et al., 2018a. Effects of prepartum dietary cation-anion difference and source of vitamin D in dairy cows: Lactation performance and energy metabolism. J. Dairy Sci. 101:1–25.

Martinez et al., 2018b. Effects of prepartum dietary cation-anion difference and source of vitamin D in dairy cows: Health and reproductive responses. J. Dairy Sci. 101:1–16.

Poindexter et al., 2020. Poindexter et al., 2020. Feeding supplemental 25-hydroxyvitamin D3 increases serum mineral concentrations and alters mammary immunity of lactating dairy cows. J. Dairy Sci. 103:805-822.

Poindexter et al., 2022. Effect of prepartum source and amount of vitamin D supplementation on lactation performance of dairy cows. J. Dairy Sci. 106:1–15.

Silva et al., 2022. Effects of feeding 25-hydroxyvitamin D3 with an acidogenic diet during the prepartum period in dairy cows: Mineral metabolism, energy balance, and lactation performance of Holstein dairy cows. J. Dairy Sci. 105.

Xu et al., 2021. Effects of dietary 25-hydroxyvitamin D3 on the lactation performance, blood metabolites, antioxidant and immune function in dairy cows. Livstock Sci. 248.

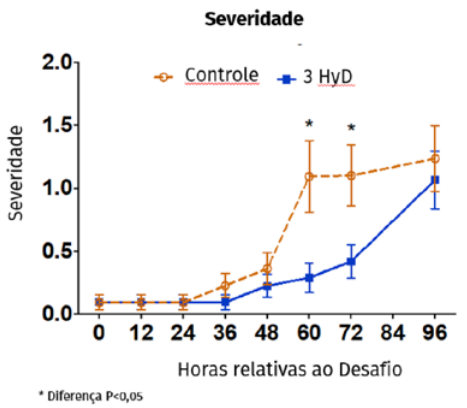


Figura 3. Redução da severidade da mastite
Fonte: Poindexter et al., 2020

Time de atendimento CARAPRETA.

COM TECNOLOGIA, CARAPRETA É REFERÊNCIA NA PRODUÇÃO DE PROTEÍNA ANIMAL SUSTENTÁVEL DE ALTÍSSIMA QUALIDADE

Danillo Sathler
Consultor Técnico

Rafael Mendes
Diretor de Expansão e Novos Negócios

Fundado em 1978, o grupo ARG possui forte atuação no segmento de infraestrutura, óleo e gás, exploração de petróleo e investimento imobiliário. Com a grande participação do agronegócio no PIB brasileiro, o grupo deu uma virada de chave para o setor a partir de 2015, com a criação da fazenda CARAPRETA, que, em 2022, registrou cerca de R$ 500 milhões de faturamento, tornando-se mais um pilar sólido para o grupo.

Porém, para entrar no setor de proteínas concorrendo com gigantes, cujo faturamento pode passar da casa dos R$ 200 bilhões, foi necessário um posicionamento de mestre no mercado. Assim, dentro do varejo, food service e mercado externo, foram mapeadas três oportunidades: qualidade, regularidade e padronização. Aliados à sustentabilidade, esse foi o grande foco do produto final CARAPRETA.

Com três fazendas em 30 mil hectares e 70 mil cabeças de gado no norte de Minas Gerais, a empresa está encerrando um ciclo de investimentos de R$ 1 bilhão e já se prepara para iniciar um novo aporte, de R$ 2,2 bilhões, a partir de 2023 e para os próximos cinco anos. Socialmente justa, ambientalmente correta e compromissada com o bem-estar animal, a CARAPRETA é o resultado de um propósito: tornar-se referência mundial de excelência ao oferecer o que há de mais ousado e inovador na produção de proteínas animais, alavancando o desenvolvimento da região do Semiárido Mineiro e transformando a economia local.

Um exemplo disso diz respeito à cidade de São João da Ponte, nos arredores de uma das fazendas do grupo, que figura entre os municípios mais pobres de Minas Gerais, com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 0,56. Com base em seu compromisso social, a CARAPRETA buscou a contratação e o desenvolvimento de mão de obra, além de fortalecer o comércio local. Só no ano de 2021, a empresa comercializou cerca de R$ 67 milhões de reais com comércios locais. A expectativa é que, na próxima avalição de IDH, São João da Ponte já esteja próximo de 0,61.

Trabalhando no que há de mais moderno no conceito ESG e norteado nos principais objetivos de desenvolvimento sustentável da Organização das Nações Unidas (ONU), a fazenda tem um sistema inovador que controla todas as etapas do sistema: as produções da fazenda e da indústria, a comercialização e a entrega desses produtos ao consumidor final.

As proteínas são produzidas no conceito de energia circular, em que a água utilizada na produção de tilápias é direcionada para a irrigação das lavouras, enquanto as lavouras são utilizadas para alimentar o rebanho de bovinos e ovinos. Esses animais geram dejetos (urina e esterco), que são utilizados pelo biodigestor para produzir energia, alimentando, assim, os pivôs de irrigação. Além dos biofertilizantes que vão para as lavouras, reduzindo o uso de adubos químicos, cuidando do solo e melhorando o custo-produção.

> ***"O trabalho da DSM com a CARAPRETA teve início em 2022, com a implementação da tecnologia do software de gestão Views, desenvolvido pela Prodap. A partir de então, os processos produtivos diários foram padronizados, a equipe capacitada e os dados passaram a ser cada vez mais acurados."***

NUTRIÇÃO DE PRECISÃO NA PARCERIA DSM E CARAPRETA

O trabalho da DSM com a CARAPRETA teve início em 2022, com a implementação da tecnologia do software de gestão Views, desenvolvido pela Prodap. A partir de então, os processos produtivos diários foram padronizados, a equipe capacitada e os dados passaram a ser cada vez mais acurados. O objetivo foi levar o conceito farm to table para o processo de produção das fazendas e permitir uma gestão de rotina apurada, oferecendo dados relevantes para a tomada de decisão, ocasionando incremento de desempenho dos animais e visibilidade da gestão de ponta a ponta da operação: da fazenda para o abate, do frigorífico para a mesa do consumidor.

Após a implementação do software, visualizou-se uma oportunidade de trabalhar com a Solução Total DSM (STD), integrando tecnologia, nutrição de precisão Tortuga e consultoria com serviços de gestão estratégica. Dessa forma, nosso time passou a atuar integralmente nas unidades do grupo, encontrando soluções de melhoria financeira para o negócio com a utilização de um pacote nutricional eficiente, amplificado pelos dados oriundos do software. Assim, conseguimos focar a melhoria da eficiência alimentar, mantendo o pilar de qualidade da carne como um norteador de todas as nossas ações diárias. Atualmente, temos uma equipe com mais de 10 profissionais, das mais variadas experiências, atuando direta ou indiretamente no grupo.

Para Vitoriano Dornas Neto, CEO da CARAPRETA, a parceria entre o grupo e a DSM é extremamente estratégica, para avançar nos negócios e entregar resultados cada vez mais sustentáveis. Como diferencial, ele destaca a junção de três pontos fundamentais: processos, pessoas e sistema.

"Eles entenderam toda a demanda e como funcionavam os aspectos de processo, desenhando uma solução *tailor made* que vai da integração, desde o trato que o animal recebe na fazenda, até chegar à venda de uma picanha, contrafilé, ancho, na ponta para o consumidor final. Para o conceito *farm to table* que a CARAPRETA carrega, isso é fundamental nos dias de hoje, cada um tem uma forma de enxergar o seu negócio baseado obviamente nos pilares de gestão. Do ponto de vista de nutrição e precisão de serviço, é muito claro o alto nível que a junção Tortuga® e Prodap (DSM) está entregando. A condução da estratégia nutricional alinhada com a CARAPRETA e os processos no dia a dia são responsáveis pela entrega de resultado. Não adianta ter a melhor formulação, a melhor tecnologia, se você não conseguir traduzir isso para o campo", ressalta Vitoriano Dornas Neto.

BOVAER® E SUSTENTABILIDADE

Sabemos o quanto é importante provar que o agronegócio é capaz de produzir de forma "limpa" e segura, e, na CARAPRETA, não seria diferente. Somamos à Solução Total DSM um pilar importantíssimo de sustentabilidade com o uso de um produtor inovador e único no mercado, o Bovaer®, que é capaz de diminuir em média 45% das emissões de metano dos animais. Aliado à implementação do protocolo de Sustentabilidade Verde ESG, capaz de gerar o escore de sustentabilidade do grupo ARG, a CARAPRETA produz uma carne não apenas de altíssima qualidade, mas também segura do ponto de vista social, ambiental, com bem-estar animal, eficiência produtiva e menos emissões de carbono ao meio ambiente, estando, assim, em compliance com os compromissos firmados na COP 27.

> **"A parceria entre o grupo CARAPRETA e a DSM é extremamente estratégica, para avançar nos negócios e entregar resultados cada vez mais sustentáveis."**

"O Bovaer® é uma ferramenta importante frente ao que acreditamos. No sentido estrito da palavra, sustentabilidade nada mais é que dizer que 'o que fazemos hoje impacta diretamente as próximas gerações'. E a CARAPRETA tem buscado com bastante responsabilidade produzir proteínas de alta qualidade. Nossa expectativa com uso de Bovaer® é de fato entregar ao mundo uma contribuição com menor emissão de carbono, para que possamos ter impacto positivo na diminuição do aquecimento global", completa o CEO Vitoriano Dornas Neto.

"O trabalho que vem sendo realizado na CARAPRETA é um divisor de águas para as novas gerações no que se refere ao respeito ao planeta, provando que é possível ter alta produtividade com sustentabilidade. E a tecnologia, seja ela nutricional ou de software, é parte essencial para essa construção", ressalta o Diretor de Expansão e Novos Negócios, Rafael Mendes.

PUBLIQUE

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.

www.tortuga.com.br | www.dsm.com/latam

TORTUGA® Uma marca DSM

Fazenda Santo Antônio de Pádua, Grupo Pluma Agroavícola (Itaquiraí-MS): Bezerro carimbo 8 suplementado com Fosbovinho® Proteico ADE.

DESAFIOS DA DESMAMA E RECRIA DE BEZERROS DE CORTE

Rafael França
Consultor Técnico Comercial DSM - PRMS

No Brasil, tradicionalmente, a desmama de bezerros é realizada entre sete e oito meses de idade. Nessa fase, o bezerro já é um ruminante completo do ponto de vista fisiológico, podendo se alimentar apenas de sólidos como única fonte de nutrientes. Além disso, a participação do leite na dieta passa a ser pequena após o terceiro mês de lactação.

O cuidado e a atenção com a desmama devem ser bem conduzidos, a fim de minimizar o estresse para o animal, que ocorre por três fatores principais:

1 - Retirada da mãe;
2 - Mudança de ambiente;
3 - Alteração da dieta.

A grande maioria dos bezerros são desmamados de forma abrupta. No entanto, se conseguirmos durante o processo de desmama evitar algum desses fatores, teremos um menor estresse e, consequentemente, menor perda de peso e maior desenvolvimento durante a fase de recria.

Algumas técnicas de manejo têm sido adotadas para reduzir as perdas neste período, como:

1 - Desmama lado a lado, que consiste em manter os bezerros em piquetes ao lado das mães durante um período de quatro a sete dias. Mantê-los em contato visual com as mães tem mostrado, em diversos trabalhos, ganho de peso até 30% maior em comparação com a desmama tradicional (sem contato visual).

2 - Quando não for possível a desmama lado a lado, deve-se priorizar a permanência dos bezerros nos piquetes em que já estão ambientados (mudando as vacas para outro local).
3 - A suplementação em creep-feeding durante o período de aleitamento e por mais 30 dias após a desmama. Isso auxilia a manutenção de ganho de peso dos bezerros, por isolar o fator estressante de mudança de dieta.

Obviamente, a estrutura da fazenda é fundamental para que sejam adotadas essas técnicas de manejo. Mesmo que esta não seja a realidade atual de muitas propriedades, pontos fundamentais como acesso à água de qualidade, oferta e qualidade de pasto, controle sanitário eficiente e uma suplementação adequada para bezerros desmamados são de grande importância para reduzir as perdas e garantir uma recria eficiente.

NUTRIÇÃO PÓS-DESMAMA

A recria é uma das fases do sistema de produção mais importantes, é o período que dita a velocidade de abate dos animais de engorda ou o início da vida reprodutiva, no caso de fêmeas. Na pecuária brasileira, a fase de recria ainda é um grande gargalo do sistema de produção, em que o baixo desempenho prejudica vários indicadores produtivos e financeiros, como: ganho de peso global, produção de arrobas, taxas de abate e de desfrute, idade ao primeiro parto e, consequentemente, a rentabilidade da atividade.

Na recria, a exigência nutricional para crescimento é alta, buscando-se atender às exigências de energia, proteína e minerais. Por esta razão, a suplementação mineral é de extrema importância nesta fase em que o animal necessita de níveis mais elevados, principalmente de fósforo, cálcio, zinco e cromo, entre outros minerais.

É fundamental fornecer suplementos de alta qualidade e biodisponibilidade, preferencialmente na forma de minerais quelatados, presentes em toda a linha de suplementos minerais, proteicos e energéticos da DSM.

Uma excelente opção para recria é o suplemento mineral Foscromo®, que contém alta concentração de minerais quelatados (Tortuga Minerals), incluindo o Cromo, o qual, de acordo com nossas pesquisas, proporciona em média 54 g/cab/dia a mais quando comparado com suplementos minerais convencionais (inorgânicos).

A suplementação com minerais quelatados durante a recria traz como principais benefícios:
• Aceleração no ganho de peso na fase de recria;
• Desenvolvimento das estruturas óssea e muscular;
• Fortalecimento do sistema imunológico;
• Preparação dos animais para as fases de reprodução e/ou de terminação.

Tabela 1: Preço médio nominal do boi gordo (Cepea) e do bezerro (Cepea, Mato Grosso do Sul), ambos avaliados em reais por arroba, e o respectivo ágio da arroba do bezerro frente à arroba do boi gordo entre 2016 e 2022.

	BOI GORDO		BEZERRO		
ANO	R$/@	Var.	R$/@	Var.	Ágio do Bezerro
2016	R$ 152,84	5,1%	R$ 195,68	-4,1%	28,0%
2017	R$ 138,91	-9,1%	R$ 168,52	-13,9%	21,3%
2018	R$ 144,99	4,4%	R$ 182,32	8,2%	25,7%
2019	R$ 163,29	12,6%	R$ 204,59	12,2%	25,3%
2020	R$ 226,30	38,6%	R$ 310,87	52,0%	37,4%
2021	R$ 305,65	35,1%	R$ 431,60	38,8%	41,2%
2022	R$ 317,85	4,0%	R$ 372,00	-13,8%	17,0%

Fonte: adaptado de Cepea/USP

Agropecuária Jatobá (Paranhos-MS): Desmama meio-sangue Angus suplementada com FOSCROMO®.

DILUIÇÃO DE ÁGIO DO BEZERRO

Um ponto importante a ser considerado na recria é a necessidade de diluir o ágio pago na compra do bezerro. O ágio nada mais é do que a diferença entre o valor da arroba ou kg do preço do bezerro desmamado em relação ao preço do boi gordo.

Segue abaixo o histórico de ágio do bezerro nos últimos anos, que oscila conforme o momento do ciclo pecuário em função da oferta de bezerros.

E NO QUE ISSO IMPACTA A RECRIA?

O ágio é como se o bezerro entrasse na fazenda com uma "dívida a ser paga", além dos demais custeios. Para exemplificar, considerando o valor da @ do boi gordo em R$265, temos o seguinte cenário (veja a tabela abaixo).

Portanto, em um período de 365 dias de recria, os animais têm que ganhar 1,42@/ano (117g/cab/dia) apenas para pagar o ágio.

Considerando um desembolso médio (sem nutrição) em fazendas de recria de R$60,00/cab/mês (Benchmarking DSM Safra 21x22), os animais precisam ganhar mais 2,72@/ano (223 g/cab/dia) para pagar o custeio mensal.

Neste cenário, os animais de recria precisam ganhar ao menos 4,14@/cab/ano ou 340 g/cab/dia para pagar o custo de permanência na fazenda. Como referência, as fazendas mais rentáveis possuem uma média de produção de arrobas por cabeça de 6,6@ e GMD global a pasto de 467 g (Benchmarking DSM safra 21x22).

Quanto ao desembolso com nutrição, como referência, as fazendas com maior rentabilidade têm um desembolso médio de R$6,61/cabeça/mês para cada 100 gramas de ganho de peso médio global (Benchmarking DSM safra 21x22). O objetivo não é gastar menos, mas sim extrair o melhor desempenho dos recursos utilizados, e isso envolve bom manejo de pastagem, suplementos com tecnologia e qualidade e boa gestão de todos os processos.

Cada vez mais a recria tem se intensificado, saindo de uma suplementação básica com suplemento mineral, avançando para a suplementação com proteicos e energéticos. E para sistemas mais intensificados, com a Recria Intensiva à Pasto (RIP) e fornecimento de ração com consumo em torno de 1,0% do peso corporal aliado ao aumento significativo de lotação, para viabilizar o sistema e, até mesmo, a Recria Confinada com dieta total no cocho.

Portanto, o sistema a ser adotado por cada propriedade deve levar em consideração o objetivo da fazenda, a maturidade de gestão, a estrutura e a mão de obra, sendo importante subir um degrau de intensificação de cada vez, a fim de que todos os processos sejam executados da melhor forma possível, minimizando os riscos ou falhas operacionais.

Categoria	Peso	R$/cab	R$/@	R$/kg	Ágio (%)	Ágio(R$)	Ágio@
Bezerro	195 kg	R$ 2.100,00	R$ 323,00	R$10,80	22%	R$ 377,00	1,42
Boi Magro	375 kg	R$ 3.356,00	R$ 268,00	R$9,00	1,1%	R$ 3,00	0
Diferença	240 kg	R$ 1.256,00	R$ 55,00	R$ 1,80	20,9%	R$ 375,00	1,42

Fonte: adaptado de Scot Consultoria (Base MS, Macho Nelore - Média janeiro/23)

PUBLIQUE

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.

www.tortuga.com.br | www.dsm.com/latam

TORTUGA® Uma marca DSM

MICOTOXINAS: O QUE REALMENTE HÁ DE NOVO?

Marcelo Grossi Machado
Gerente Técnico Gado de Leite DSM Latam

Ignacio Artavia
Gerente Global de Produtos Mycofix

Cristina Simões Cortinhas
Supervisora de Inovação e Pesquisa Aplicada DSM

Micotoxinas são um tema que tem sido vastamente trabalhado na última década, graças à preocupação não somente com a saúde humana, mas também com o aumento de desempenho animal e sinais de prejuízos financeiros cada vez mais claros.

Nos últimos dois anos, a DSM vem trabalhando fortemente no mercado brasileiro para criar um painel abrangente de vários alimentos, em várias regiões, e também acompanhando de perto mais de 400 fazendas para avaliarmos o real risco que temos, já que as informações a esse respeito são muito antigas ou incompletas ou carecem de confiabilidade.

Em geral, os dados que temos no Brasil envolvem apenas Ração Total Misturada (TMR) ou grãos e raramente incluem subprodutos e volumosos. Após a compra da Biomin, a DSM absorveu todo trabalho de expertise e prevalência de micotoxinas no globo, e passou a deter o maior banco de dados do setor de nutrição. Isso também tem gerado um trabalho já real de predição de contaminação, baseado nas safras passadas e no clima futuro.

Nas últimas edições do Noticiário Tortuga, publicamos o que era o conceito atualizado de micotoxinas e as principais maneiras de preveni-las, além de custos de perdas produtivas. Agora, iremos adentrar no que os nossos levantamentos mostram de realidade para Brasil e América Latina.

Também iremos comentar como a avaliação de risco é complexa e devem ser levados em conta vários fatores, como

sítio de atuação (rumen vs intestino), carga de contaminação e saúde dos animais, entre outros.

RÚMEN

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 algumas micotoxinas, como os tricotecenos (família de micotoxinas produzidas por Fusarium spp., que incluem DON, T-2 etc.). 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, há 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.

INTESTINO

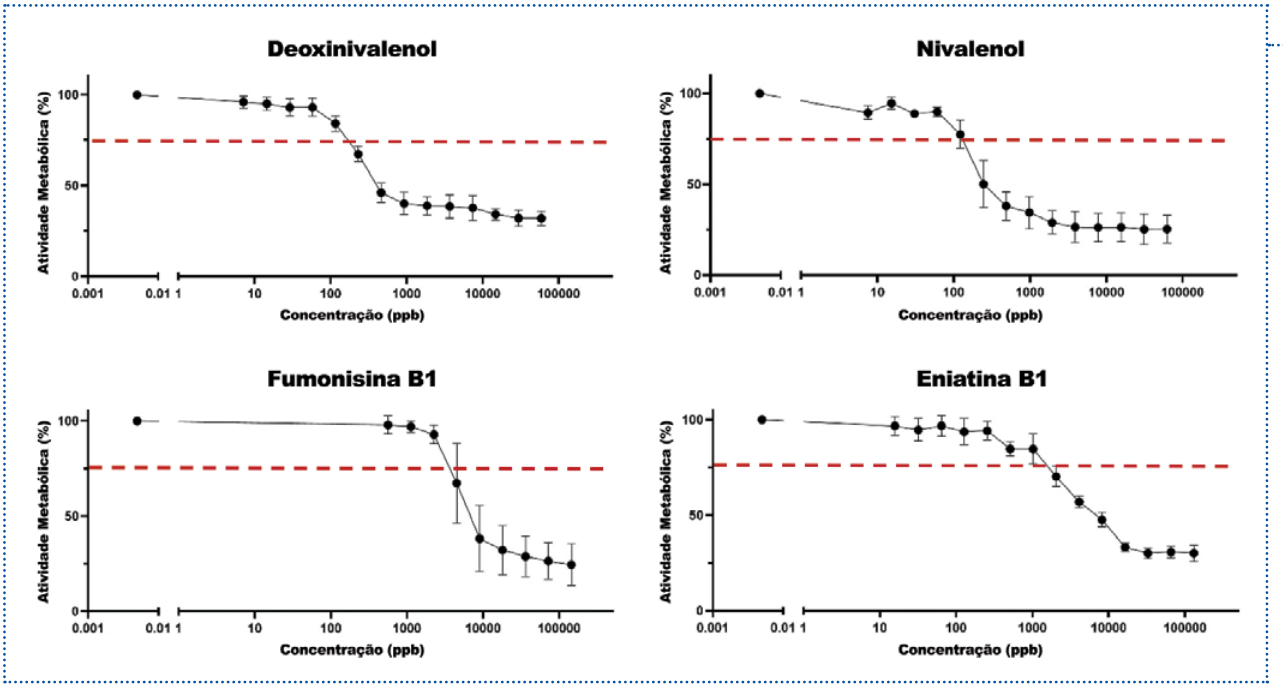
Após causar todo esse malefício no metabolismo ruminal e na população bacteriana, as micotoxinas ainda podem afetar o intestino.

Pela primeira vez, um modelo *in vitro* usando intestino de bezerras como modelo foi utilizado para avaliar os efeitos tóxicos de toxinas fusáricas [DON, NIV, fumonisina (FB1) e eniatina B (ENNB)], selecionadas por sua relevância, já que são muito encontradas em silagens de milho.

Como visto na figura 1, todas as micotoxinas causam morte ou desativação das células intestinais (intestino hemorrágico ou leaky gut), aumentando a possibilidade de que as mitocoxinas ou outras substâncias e bactérias gran negativas atinjam a circulação sanguínea, causando infecções sistêmicas, perda produtiva ou até morte. Essa situação é ainda mais agravada pelo stress térmico, muito comum nos trópicos.

Os valores encontrados para reduzir a atividade metabólica dos enterócitos a níveis arriscados – mais de 25% de redução de atividade – foram: 172 PPB para DON, 138 para NIV, 3383 para FB1 e 1500 para ENNB (níveis esses muitas vezes mais baixos que os normalmente recomendados como risco pela literatura). •••

Figura 1: Citotoxidade de fumonisina B1, nivalenol, deoxinivalenol e eniatina B1 em células do epitélio de bezerras pelo teste WST-1.



PREVALÊNCIA DE MICOTOXINAS NO BRASIL

Abaixo, seguem os principais achados do Painel de Micotoxinas até jan/2023

Milho grão

Destaque para a grande presença de quase todas as micotoxinas, principalmente deoxivalenol e fumonisina:

Risco total: 68%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	6%	33%	41%	3%	53%	0%
Média das positivas (ppb)	12	134	539	80	1132	-
Máximo (ppb)	191	1200	4420	197	13790	-

Sorgo grão

Destaque para o deoxivalenol:

Risco total: 29%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	0%	29%	24%	0%	12%	0%
Média das positivas (ppb)	-	42	455	-	218	-
Máximo (ppb)	-	89	1200	-	420	-

Trigo grão

Destaque para deoxivalenol, zearalenona e fumonisina:

Risco total: 67%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	8%	57%	53%	29%	34%	0%
Média das positivas (ppb)	4	64	1084	32	595	-
Máximo (ppb)	5	330	4970	61	2430	-

Farelo de soja

Destaque para zearalenona:

Risco total: 23%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	4%	45%	16%	17%	7%	0%
Média das positivas (ppb)	5	71	590	29	702	-
Máximo (ppb)	14	1350	1180	54	13224	-

Pré-secado

Destaque para Zearalenona:

Risco total: 35%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	1%	39%	7%	29%	2%	-
Média das positivas (ppb)	4	76	540	25	875	-
Máximo (ppb)	4	133	610	26	1150	-Inf

Feno

Destaque para zearalenona:

Risco total: 17%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	0%	29%	11%	0%	0%	0%
Média das positivas (ppb)	-	90	253	-	-	-
Máximo (ppb)	-	147	306	-	-	-

Silagem de milho

Destaque para fumonisina:

Risco total: 92%*	Afla	ZEN	DON	T2	FUM	OTA
% amostras contaminadas	52%	22%	8%	8%	92%	-
Média das positivas (ppb)	3	187	1360	26	2201	-
Máximo (ppb)	8	336	2170	26	5207	-Inf

PRÉ E PÓS-COLHEITA

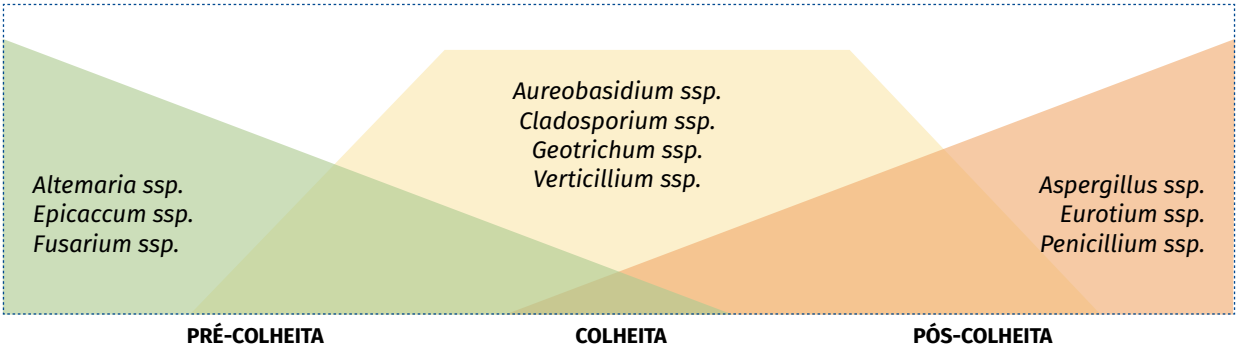
Os fungos podem produzir micotoxinas (metabólitos secundários) tanto no momento pré-colheita quando após a colheita e no armazenamento (Figura 2). Normalmente, sua produção também ocorre em momentos em que o fungo é estressado e nem sempre a presença do fungo significa que haverá micotoxina em níveis relevantes e vice-versa.

Baseado nos dados globais e latino-americanos, podemos perceber que as micotoxinas mais comuns estão muitas vezes presentes na pré-colheita (Figura 3), ou seja, estão relacionados aos cuidados e tratos culturais da lavoura: excesso de seca, temperaturas excessivas, feridas nas plantas por insetos sugadores e picadores, muita massa de material orgânica e umidade acumuladas nas raízes (por exemplo, plantio direto), entre outros. Os cuidados pós-colheita também devem ser levados em conta, no entanto, uma vez o produto colhido, torna-se impossível retirar as micotoxinas do alimento.

TRÊS DICAS PARA ATACAR A MICOTOXICOSE:

1. Testar cedo e frequente: é importante saber qual a carga de contaminação dos seus alimentos. A depender do número

Figura 2: Prevalência dos principais gêneros de fungo de acordo com o momento de colonização



de animais e situações de risco de cada fazenda (consultar o time DSM para uso do CheckList de Risco de Micotoxinas), essa amostragem pode ser mais ou menos frequente. Dar preferência aos alimentos de maior inclusão na matéria seca final e, também, àqueles com maior umidade ou risco.

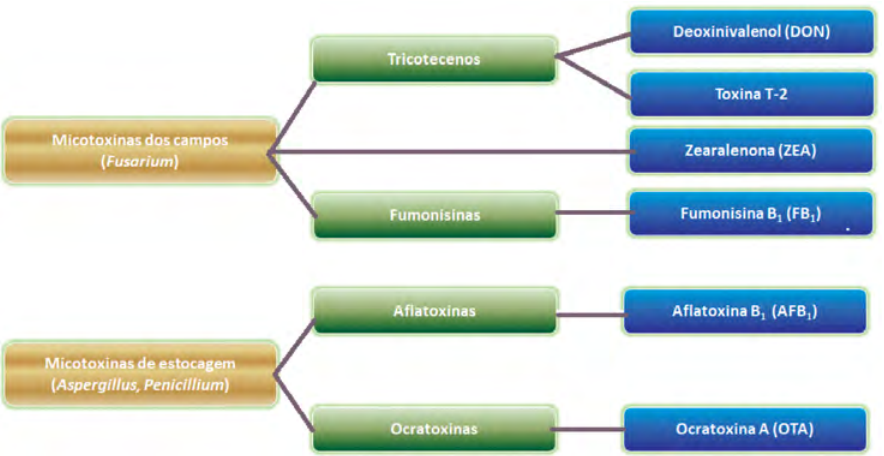
2. Adsorver e desativar: após a análise, nutricionistas, técnicos e produtores precisam confirmar a quantidade de contaminação e outros sinais de diagnóstico diferencial para lançar mão de soluções que consigam combater as multimicotoxinas. A solução mais moderna e completa é a biotransformação, somada com adsorção e proteção hepática. Reduzir ou retirar o alimento contaminado também pode ser uma opção.

3. Suporte à saúde: ter dietas equilibradas em fibra e amido, além de usar aditivos que ajudem na saúde ruminal ou intestinal, também é importante, como pro ou prebióticos, aditivos fitogênicos, tamponamento etc.

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

Por esse 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 das micotoxinas, a BIOMIN desenvolveu uma combinação de enzimas específicas e componentes biológicos que convertem micotoxinas em metabólitos não tóxicos. Essa combinação é formada por Biomin® BBSH 797, uma *Eubacteria* que inativa que inativa os tricotecenos (ex: DON e T2); Biomin® MTV, levedura que produz enzimas específicas que desintoxicam especificamente a ZEA e OCRA no trato intestinal dos animais; e a FUMzyme®, enzima específica para a inativação das FUM.

Figura 3: Principais fungos e suas micotoxinas respectivas.



Com o papel de bioproteção, a Biomin desenvolveu um mix de ingredientes naturais, que dão 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.

Mycofix® Plus 5.0

MYCOTOXIN RISK MANAGEMENT

Proteção Absoluta

A Ciência contra multiplas Micotoxinas*

Estratégias associadas

- ADSORÇÃO
- BIOTRANSFORMAÇÃO

Se não formos nós, quem será?
Se não for agora, quando?

NÓS TORNAMOS ISSO POSSÍVEL

ANIMAL NUTRITION AND HEALTH

- ESSENTIAL PRODUCTS
- PERFORMANCE SOLUTIONS + BIOMIN®
- PRECISION SERVICES

www.dsm.com/anh

Siga-nos:

DSM
BRIGHT SCIENCE. BRIGHTER LIVING.

CUIDADOS COM OS EQUINOS NA TRANSIÇÃO ÁGUAS-SECA

Felipe Passarello Barbosa
Médico-Veterinário - CRMV – MT 05342
Supervisor Técnico Comercial DSM - NE

O Brasil é um país tropical com desafios climáticos sazonais em toda a sua extensão territorial, sendo estes: temperatura, precipitação, umidade relativa e luminosidade. A sazonalidade climática participa diretamente em toda a cadeia do agronegócio e pode ditar a qualidade e a quantidade produtiva de determinada atividade. Na equideocultura, não é diferente. Temos a influência direta das condições climáticas em todo o ciclo, desde os projetos de instalações até níveis mais específicos de manejos, como nutricionais, reprodutivos e outros.

Como primeiro cuidado no período de transição, destaco a importância da oferta e da qualidade da água, já que um equino adulto pode consumir até 46 litros de água por dia, dependendo de sua categoria e função. Como o equino faz sua troca de calor pela pele, conforme seu nível de atividade, há grande perda de líquidos, o que pode levar à desidratação – no período seco, isso é ainda mais grave e cabe total atenção.

O nível de desidratação é clínico, mas pode passar despercebido na rotina. Uma forma de avaliar o nível de desidratação do animal é a técnica da prega cutânea. Caso suspeite que seu animal esteja nessa condição, procure um profissional.

Ou seja, as primeiras ações de cautela incluem fornecer água de qualidade (clara e límpida) no piquete ou na cocheira, e esta deve estar também disponível em outros ambientes para ofertar nos intervalos das atividades. Além de disponível, faça uma avaliação desta água, que pode ser feita na própria fazenda através do odor e do Ph, ou enviada para laboratórios para análises microbianas.

Outra observação clara, rotineira e já conhecida, mas cabe aqui ressaltar: não se deve ofertar água gelada aos equinos. Casos de cólicas estão registrados por manejos como este.

Além do fornecimento adequado de água, falando em manejo nutricional dos equinos, no dia a dia do campo, dividimos a sazonalidade em períodos – águas e seca. O período das águas é determinado pela constância e o volume de chuvas, em que a oferta e qualidade das forrageiras, desde que bem manejadas, estão em níveis que podem atender às exigências do animal que irá consumir esse volumoso. É nas águas o momento de emprego de técnicas para conservação da forragem, sendo fenação ou ensilagem. Lembro que a suplementação com Kromium ou Coequi Plus também deve ser feita neste momento.

No período da seca temos o inverso, quando as forrageiras perdem a qualidade e a quantidade, e o emprego das técnicas de conservação é mais difícil. Às vezes, pode ter volume de forragem "vedadas", mas exige análise para compreensão de sua real qualidade nutricional.

O equino é um animal seletivo, que passa boa parte do tempo pastejando, de 10 a 12 horas/dia, em turnos de duas a três horas (MANNETJE & EBERSOHON, 1980; RALSTON, 1984). O volumoso é um dos principais alimentos, de suma importância para que o funcionamento do seu trato gastrointestinal ocorra de forma fisiológica e não patológica. Como exemplo, em razão da falta de equilíbrio entre volumoso e concentrado, animais apresentam casos clínicos de cólicas.

Já entre o período das águas e da seca, temos a fase de transição, tão evidenciada na atividade de bovinos. É quando as pastagens começam a perder seus níveis nutricionais e, neste momento, é primordial que estejamos planejados com a quantidade de volumoso estocada. Uma alternativa para a transição e o período seco é o feno, processo de desidratação

da forragem com o objetivo de manter a mesma com seu valor nutricional próximo ao original. No período seco, é difícil obter um processo de fenação de qualidade, já que 80% do volume de feno ocorre no período das águas. Uma alternativa de fornecimento de volumoso neste período é a silagem e podemos incluir até 50% na dieta, mas medidas de adaptação são necessárias, pois a silagem tem um odor característico e, em um primeiro momento, pode ser rejeitada pelos equinos. É possível, ainda, inserir alimentos complementares.

Sempre que for necessária a inclusão de alimentos complementares, recomenda-se inseri-los gradualmente na dieta (DAVIDSON & HARRIS, 2002) e, caso o animal tenha uma diminuição dos exercícios, reduzir a oferta de nutrientes conforme recomendado (CINTRA, 2011).

A quantidade e a qualidade do suplemento alimentar (concentrado e volumoso) a ser ofertada na dieta dos equinos depende do que é suprido pelas pastagens. O fornecimento de ração individual é recomendável, pois as exigências nutricionais são variáveis (SANTOS et al., 2016).

Entender o consumo dietético dos equinos é de suma importância neste momento, bem como entender a relação volumoso x concentrado na dieta, de acordo com a categoria e o nível de atividade. Para isso, podemos seguir o NRC da tabela abaixo.

De forma geral, os cuidados no período de transição águas – seca são: oferta e qualidade de água, estratégia de confecção e estoque de volumoso e validação da dieta em sua relação volumoso x concentrado, de acordo com o nível de atividade e o modo de criação.

Para montar essa rotina nutricional dos equinos, o acompanhamento técnico é imprescindível, auxiliando o manejo e a escolha correta da melhor estratégia no uso dos alimentos. A Tortuga, uma marca DSM, disponibiliza aos clientes a "Cavalaria DSM", formada por técnicos, distribuídos em todos os estados do Brasil, altamente especializados em nutrição e manejo de equinos. Esse time está à disposição para montar estratégias de forma personalizada, entendendo cada necessidade. Procure pela nossa empresa nas mídias sociais e em nossos canais de atendimento.

CONSUMO DIETÉTICO NOS EQUINOS				VOLUMOSO: CONCENTRADO	
CATEGORIA	VOLUMOSO	CONCENTRADO	TOTAL	VOL.%	CONC.%
Mantença	1,5 – 2,0	0 – 0,5	1,5 – 2,0	100	0
Leve	1,0 – 2,0	0,5 – 1,0	1,5 – 2,5	65	35
Moderada	1,0 – 2,0	0,75 – 1,5	1,75 – 2,5	50	50
Intensa	0,75 – 1,5	1,0 – 2,0	2,0 – 3,0	35	65

Fonte: Adaptado NRC (1989)

PUBLIQUE

Se tem Kromium®, tem cavalos de alta perfomance.

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.

www.tortuga.com.br | www.dsm.com/latam

TORTUGA® Uma marca DSM

PARCERIA DA DSM COM AS PRINCIPAIS COOPERATIVAS DE SÃO PAULO: UMA HISTÓRIA DE PRODUTIVIDADE E SUCESSO!

Juliana Rezende
Account Manager DSM - SP

A DSM, por meio da marca Tortuga, vem trabalhando fortemente com o modo de atendimento Multicanal, que é formado por três canais de acesso aos nossos produtos: as tradicionais vendas diretas ao produtor; via fábricas de ração; e em revendas e cooperativas.

Devido ao crescimento exponencial do varejo no agronegócio, o setor passou a requerer atenção ainda mais especial e a comercialização em outras modalidades, que atendam às suas necessidades nas mais diferentes ocasiões. As cooperativas são essenciais para que a tecnologia chegue até o produtor rural, por esta razão, cada vez mais tem sido uma diretriz da companhia o fortalecimento do trabalho conjunto com as principais cooperativas e revendas.

Por exemplo, a parceria da DSM com as cooperativas situadas no estado de São Paulo é de extrema importância para o nosso negócio. Para se ter uma ideia, em 2022, as vendas por este canal representaram 45% do faturamento do estado.

Para o sucesso dessa parceria, é importante ressaltar a existência de um personagem-chave, que é o Gerente de Contas do Canal Cooperativa e Revenda. Em São Paulo, a responsável por este posto é a Juliana Rezende, que tem como principal direcionamento criar relações comerciais sustentáveis de longo prazo dentro dessas contas-chaves, além de trazer melhor entendimento dos clientes em questão.

Esse personagem-chave é um facilitador no trabalho de todo o time envolvido com as cooperativas e suas filiais, com o objetivo de melhorar a relação de venda com o cliente, além de fornecer ao time comercial as informações de compra, venda, estoque, um histórico de forma prática e resumida para facilitar as ações de direcionamento junto ao time. É uma função de estratégia e que tem sido bem aceita pelas cooperativas paulistas.

O intuito da nossa parceria é ter a cooperativa como mais um canal de acesso às nossas tecnologias e soluções para o produtor rural. Aproveitando o relacionamento que esses produtores, por serem cooperados, já possuem com as cooperativas, conseguimos oferecer benefícios que eles não encontrariam na venda direta, como é o caso de o pagamento do produto poder ser realizado junto ao pagamento do leite, entre outros.

E nosso time comercial também tem vantagem com essa parceria, pois tem na cooperativa um suporte para ter acesso rápido aos nossos produtos, podendo atender à uma situação de urgência de um cliente, aumentando a capilaridade do nosso negócio, tornando viável vendas que, por qualquer outro motivo, não seriam possíveis por outros canais.

Todo o nosso time trabalha no mesmo direcionamento, que é oferecer melhor valor e melhores resultados para os clientes, saindo de uma venda transacional para uma venda consultiva e relacional.

A venda realizada utilizando a cooperativa como canal é uma venda relacional e consultiva, pois, devido ao modelo do cooperativismo, temos como um dos pilares o relacionamento e a confiança.

Toda a nossa equipe de campo tem trabalhado com muito afinco, treinando os consultores de negócios varejistas com atuação no campo e no balcão das cooperativas, implementando a exposição padronizada dos nossos produtos, com o intuito de facilitar sua identificação pelos produtores que frequentam o varejo agro por todo o Brasil.

Temos atuado em conjunto com as cooperativas de São Paulo, em diversas ações não apenas para criarmos demanda para esse canal, mas também valor ao público mais importante para nós, que são os produtores. Dentre as principais cooperativas parceiras que atuam no varejo, estão a Coopercitrus, composta por 57 lojas; a Coplacana, com 25 lojas; e a Casul, com 15 lojas.

Além de uma condição comercial diferenciada, essas cooperativas contam com o Programa Aceleração, uma ferramenta desenvolvida pelo time de Trade Marketing da DSM, no qual parte do que é comprado pelo cliente é revertido para ações de incentivo ao sell out. Abaixo, seguem algumas ações realizadas no ano de 2022:

Vale lembrar que esse é somente o início de um trabalho que vem sendo construído por diversas mãos e que cresce a cada dia. O mais importante é que o foco continuará sempre no cliente pecuarista, que está com a Tortuga, uma marca DSM, há 70 anos em uma história de parceria, produtividade e sucesso!

PECÉM VOANDO ALTO!

HÁ QUASE TRÊS ANOS À FRENTE DA PLANTA DE PECÉM, RECONHECIDAMENTE UM TIME DE ALTA PERFORMANCE, ABILIO LIMA DESAFIA POR NOVAS SOLUÇÕES QUE FORTALEÇAM O TRIPÉ OPERAÇÃO-NEGÓCIO-CLIENTE

Mylene Abud

Durante a infância, o carioca Abilio Lima queria ser piloto de avião. A paixão pela Engenharia despertou logo cedo, quando andava na oficina de refrigeração onde seu pai trabalhava, entre torres de resfriamento e caldeiras. Na adolescência, a Matemática pavimentou a sua jornada para essa carreira.

"Comecei como estagiário no Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) na área de resistência de materiais e, na sequência, fui trainee na Metal Leve, atuando na área de fundição e usinagem de pistões a alumínio. Dediquei muitos anos ao segmento automotivo na liderança de Operações, vivendo mudanças dos cenários econômicos, mercado altamente competitivo e desafios do engajamento de times de alta performance. Em 2019, recebi um convite da DSM para mudar minha jornada e encarar uma cultura fabril diferente do que estava habituado, mas muito desafiadora. Aceitei e foi a decisão certa", lembra o atual Gerente de Planta da DSM em Pecém/CE, que atende o mercado de ruminantes e de monogástricos. "Além disso, somos o segundo maior CD da DSM no País, com localização privilegiada próximo ao porto", completa.

As atividades e os desafios do cargo incluem engajar pessoas, alinhar estratégias do negócio às ações da Planta e suportar o crescimento individual, coletivo e da operação, com o objetivo de garantir que os produtos Tortuga estejam sempre disponíveis aos pecuaristas. "Temos a melhor solução em termos de qualidade, flexibilidade, tecnologia embarcada e disponibilidade de produtos para atendimento. Nosso time é fantástico e tem escrito uma história sensacional, movido pela paixão e profissionalismo", afirma.

PAPAI NOEL TROPICAL

Há cerca de três anos em Pecém, Abilio recorda uma história curiosa quando, na véspera de Natal, recebeu um convite inusitado: ser o Papai Noel durante o almoço de confraternização de toda a equipe. "Quando a Olga, nossa Supervisora de ADM e grande parceira, que sempre buscava fazer ações de motivação e reconhecimento pessoal, trouxe uma fantasia para eu experimentar, pensei que ela tivesse se enganado. O verde palmeirense com detalhes em vermelho e dourado não deixavam dúvida para mim, era um duende. Mas ela rapidamente me corrigiu, dizendo: 'Não, seu bobo, esse é o Papai Noel Tropical'. Essa aparição fez história e me garantiu em suave puxão de orelha da gerente de RH pela bermuda curta enviesada, com a promessa de não mais se repetir em PC", conta bem-humorado.

> ***"Temos a melhor solução em termos de qualidade, flexibilidade, tecnologia embarcada e disponibilidade de produtos para atendimento. Nosso time é fantástico e tem escrito uma história sensacional, movido pela paixão e profissionalismo."***

No trabalho e na vida, Abilio não abre mão de três importantes valores, que são o respeito mútuo, as atividades em time, com várias pessoas em torno de um mesmo foco, e a confiança.

Para o futuro, o Gerente de Planta de Pecém pretende aprimorar as habilidades em investimentos e finanças e participar da Maratona do Rio. "No meu tempo livre, vou à academia, corro um pouco (agora estou lesionado), ando de bike e nado em piscina e no mar. E, também, gosto de dançar, principalmente forró", revela Abilio sobre seu segredo para manter a mente sadia.

FAZER O QUE SE GOSTA NÃO DÁ TRABALHO, GERA PRAZER!

PARA O GERENTE TÉCNICO REGIONAL DE CONFINAMENTO SP-SUL, FELIPE KUCZNY, OS DESAFIOS DO DIA A DIA SÃO O COMBUSTÍVEL PARA O DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL NO CAMPO, E CONTRIBUEM PARA A EVOLUÇÃO DA PECUÁRIA NO PAÍS

Mylene Abud

Nascido em Ponta Grossa/PR, desde muito cedo, Felipe Kuczny se interessou pelas coisas do campo, e o gosto pelos animais o ajudou a descobrir uma paixão: os esportes equestres, tradicionais da região Sul do Brasil.

Ao se formar como Técnico em Agropecuária, compreendeu seu desejo de trabalhar em alguma atividade ligada ao agro e, ao ter contato com vários segmentos e atividades, descobriu a Zootecnia. "Ingressei no curso em 2006, na Universidade Estadual de Ponta Grossa, no campus de Castro", lembra Felipe, que, logo no primeiro ano, começou a participar do Grupo Zootecnia no Campo – GZC, dirigido pelo professor Dr. João Ricardo Alves Pereira e voltado à pesquisa e extensão. "Foi nessa época que conheci e estabeleci o primeiro contato com a Tortuga. O GZC desenvolvia trabalhos de pesquisa para várias empresas, em que fazíamos avaliações e provas de resultados zootécnicos e econômicos com seus produtos. Esse relacionamento entre academia e empresas me deu a oportunidade de conhecer e trabalhar com vários colaboradores da companhia naquela época, alguns presentes até hoje".

Essa relação durante a graduação, explica Felipe, fez toda a diferença em sua vida. "A Tortuga passou a ser a empresa na qual eu queria trabalhar e me desenvolver profissionalmente. Passou a ser um objetivo pessoal", explica Felipe que, ainda no final do curso, recebeu duas propostas de trabalho: compor o time de vendas como promotor na capital do estado, Curitiba, ou mudar para a Bolívia, para apoiar a equipe de vendas do distribuidor da marca Tortuga naquele país. "Essa oportunidade veio por intermédio do meu irmão, que já trabalhava na Tortuga, no Departamento de Comércio Exterior. Motivado por ele e com uma curiosidade inata em explorar novas fronteiras, optei por ir para o mercado boliviano", comenta.

Depois de um ano e meio no exterior, período que lhe trouxe desafios e experiências únicas, decidiu regressar ao Brasil. Indicado por Fabio Rodrigues Jamus (in memoriam), seu mentor na companhia, passou a trabalhar na FG2 Representações, na região norte do Paraná. "Fiz parte de um time de profissionais espetacular, atuando fortemente na área de bovinos de corte e confinamento no norte do Paraná e em Mato Grosso do Sul. Esses três anos me permitiram afiançar ainda mais minha relação com a empresa, culminando em meu ingresso como colaborador CLT da DSM em 2014, como Assistente Técnico Comercial no Paraná no segmento Gado de Corte", rememora ele que, em 2016, passou a atuar como Coordenador Técnico Comercial na regional Sul, apoiando o time técnico comercial nos três estados da região. E, em 2018, assumiu a posição atual de Gerente Técnico Regional de Confinamento SP-SUL. "Trabalho com muito amor pelo que faço e tenho muito orgulho por vestir a camisa da DSM", ressalta.

> ***"A adversidade desperta em nós habilidades que, em circunstâncias favoráveis, teriam ficado adormecidas."***

"Nosso time está preparado para entregar aos confinadores e a todos os pecuaristas soluções em nutrição para melhorar a performance dos seus animais, reduzindo as emissões e os desperdícios na alimentação", afirma Felipe, acrescentando ter certeza de que está na profissão e na área certa. "Fazer o que gosta não dá trabalho, gera prazer! Estar na rotina do dia a dia sempre em lugares diferentes, visitando clientes e parceiros de várias regiões, transforma minha rotina de trabalho. Acordo todo dia cedo agradecendo!", conta.

Nas horas vagas, Felipe Kuczny procura estar com as pessoas que são a sua base – a família e os amigos. "Aproveito com eles cada momento de descontração e confraternização. Na vida profissional e pessoal, passamos por fases e momentos bons, mas também há momentos duros e difíceis. Porém, quando estamos próximos daqueles que nos amam, apoiam e incentivam, a velocidade de superação e evolução é maior e o resultado sempre será positivo", afirma.

Para ilustrar, ele costuma citar uma frase do pensador Horácio: "A adversidade desperta em nós habilidades que, em circunstâncias favoráveis, teriam ficado adormecidas". "Ou seja, as dificuldades que aparecem e superamos só fazem com que nosso desenvolvimento aumente. E, assim, nos tornamos melhores pessoas e profissionais no campo, capazes de evoluir e sempre contribuir para a pecuária brasileira e mundial", completa Felipe Kuczny.

ENFRENTAR O PERÍODO DA SECA É SIMPLES: BOA INFORMAÇÃO ALIADA COM PRODUTOS DE QUALIDADE.

EDIÇÃO DE MAR/ABR DE 1996 DO NOTICIÁRIO TORTUGA.

Noticiário
TORTUGA
ANO 42 NÚMERO 398 MAR/ABR 96

TECNOLOGIA

Como enfrentar o problema da seca

Através de suplementações que corrijam o depauperamento dos nutrientes nas pastagens

O Brasil tem dimensões continentais e os fatores meteorológicos que interferem no seu clima fazem com que a palavra inverno adquira conceitos diferentes conforme a região. No sul é sinônimo de frio, com geada e umidade. No centro-oeste é sinônimo de seca. No nordeste e sinônimo de chuva e época de plantar.

Vamos falar do Brasil Central, que concentra 60% da pecuária brasileira e onde o inverno é motivo de preocupação dos pecuaristas porque as pastagens ficam escassas e pobres durante cinco meses.

Além da falta de chuva, tem ainda o problema do solstício boreal. Esse fenômeno também interfere no crescimento e fotossíntese de nutrientes nas pastagens tropicais.

O pecuarista procura de todas as maneiras minimizar o seu prejuízo neste período crítico da produção de carne no Brasil Central, onde certamente é possível produzir a carne mais barata do mundo de forma extensiva.

O inverno sempre assusta, porém aos poucos vão surgindo técnicas para transpor este período improdutivo com menos perdas para os criadores, que assim podem chegar à próxima estação com os animais em bom estado para ganharem o máximo de peso a custos muito baixos.

São técnicas que compensam o depauperamento dos nutrientes nas pastagens, como energéticos, proteicos, minerais e vitaminas.

O fazendeiro que zela pelo seu patrimônio faz tratos culturais nas suas pastagens e divide-as em pastos menores, para que no final das chuvas existam boas reservas de alimentação para o seu rebanho. Este pecuarista, com alguma suplementação de nutrientes, pode até pensar em sair da seca com seu gado mais pesado.

Já o pecuarista que está com muito gado no pasto, com poucas reservas de forrageiras e ainda sofrendo com a falta de chuvas, certamente vai precisar de uma suplementação extra mais pesada para manter seu rebanho com boa saúde e fisiologicamente preparado para cumprir seu papel de produção e produtividade.

A Tortuga tem um conjunto de suplementos especiais e diferenciados para a seca. Para cada situação, o programa pode mudar para que se alcance o melhor resultado com o menor custo.(LAH).

Entregue nos Correios em Maio / 96 - Tortuga Cia. Zootécnica Agrária

Se tem Tortuga® no Canal do Boi, tem conteúdo de qualidade.

Tudo sobre pecuária, confinamento, novas tecnologias, lançamentos, nutrição animal e suplementação mineral de forma objetiva e informativa. O Noticiário Tortuga na TV é exibido de segunda a sexta-feira, às 7h da manhã (horário de Brasília), pelo Canal do Boi, e pode ser acompanhado na Web pelo portal www.sba1.com.

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

www.tortuga.com.br | www.dsm.com/latam

CANAL DO BOI
You Tube
Confira o Canal por aqui.
PUBLIQUE
TORTUGA®
Uma marca
DSM

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

TORTUGA® Uma marca DSM