

Uma grande oportunidade está batendo à sua porta porteira

No **E-agro**, você pode adquirir on-line os produtos da marca Tortuga® com acesso a CPR 100% digital oferecido pelo Banco Bradesco, tudo no mesmo lugar.

Veja como é simples comprar pelo E-agro:



Baixe o app E-agro pelo dispositivo móvel (Android ou Apple) ou acesse diretamente pelo site: e-agro.com.br



Acesse a loja dos produtos Tortuga® no E-agro.



Você pode solicitar sua CPR (Cédula de Produto Rural) via plataforma, além de pagamentos tradicionais (cartão de crédito, pix ou boleto).



Compre e receba os produtos na sua propriedade ou retire na revenda parceira mais próxima.

^{*}para clientes Bradesco e mediante avaliação.

^{**} exceto linha industrial. Oferta mediante disponibilidade de estoque e região





O **E-agro** é uma plataforma digital com marketplace integrado para o produtor rural, resultado da parceria entre o Bradesco e a IBM, que oferece muitos diferenciais:

- Ompre com o crédito disponibilizado e pré-aprovado* pelo Bradesco
- Acesso à linha completa dos produtos da marca Tortuga®**
- Para produtores de pequeno, médio e grande portes
- Plataforma com alta tecnologia e total segurança dos dados







ENTREVISTA | ALCIDES TORRES

A TECNOLOGIA É UM CAMINHO SEM VOLTA 08





CAPA

SOLUÇÕES INTEGRADAS DA dsm-firmenich ABREM A PORTEIRA PARA O FUTURO E IMPULSIONAM A PECUÁRIA DE PRECISÃO 12

ESPECIAL | PRÊMIO QUALIDADE DO LEITE COMEÇA AQUI

MAIOR PROGRAMA NACIONAL DO SETOR, QUALIDADE DO LEITE COMEÇA AQUI! COMEMORA 12 ANOS DE SUCESSO 34





INOVAÇÃO

CENTRO DE INOVAÇÃO TORTUGA DA dsm-firmenich MOSTRA NOVIDADES REVOLUCIONÁRIAS PARA A PECUÁRIA DE CORTE 42

SEGMENTOS			
Confinamento Gado de Corte	38 46	Gado de Leite Equídeos	5i 5i
SEÇÕES			
Cotações	07	Especial PQLCA	34
Entrevista	08	Inovação	42
Marca Tortuga/Paraguai	24	Revendas & Cooperativas	6
Mundo Sustentável	26	Nossa Gente	6-
Economia & Negócios	28	Túnel do Tempo	6
Especial Pecuária Delas	30		



O FUTURO NÃO É AMANHÃ, É AGORA!

2023 foi novamente um ano desafiador para a pecuária brasileira, que teve como pano de fundo um mundo inflacionado pós-pandemia, os conflitos armados e a questão climática. Mas não podemos deixar de destacar a grandiosidade do setor no país, que bateu recorde na produção de carnes no período de janeiro a setembro, com total de 6,39 milhões de toneladas, um aumento de 8,37% em comparação com o mesmo período de 2022, entre tantos outros números impactantes.

Nem deixar de falar do trabalho hercúleo dos pecuaristas de corte e de leite que, com muita resiliência e inovação, encaram os contratempos e são os verdadeiros protagonistas do nosso setor. Muitos produtores já entenderam a importância de usar tecnologias nas fazendas, incluindo suplementação adequada para que os animais se tornem mais produtivos e saudáveis durante todo o ciclo. E nós, aqui na dsm-firmenich, temos grande orgulho em contribuir com soluções e ferramentas para impulsionar cada vez mais esses resultados.

Em outubro, lançamos o FarmTell™, novo nome da plataforma de serviços e produtos digitais da companhia, que abre os caminhos para a pecuária de precisão. Formada por um conjunto de softwares completos de gestão, a ferramenta foi desenhada para transformar fazendas de corte e de leite e fábricas de ração em negócios cada vez mais rentáveis e sustentáveis. Conheça melhor essa novidade na nossa Matéria de Capa.

No Especial, outra iniciativa essencial para a pecuária leiteira: o Programa Qualidade do Leite, cuja final nacional aconteceu no início de dezembro, em São Paulo/SP. Com 12 edições, que passaram por 15 estados, avaliando 22.265 fazendas e 1.768.322 animais em lactação, o programa já distribuiu 460 prêmios nas categorias qualidade, quantidade e sustentabilidade.

Na Entrevista, o analista da Scot Consultoria, Alcides Torres, fala dos números do setor, das expectativas positivas para 2024 e, também, defende a tecnologia para tornar a pecuária mais competitiva e rentável. Para ele, quem ainda não a adotou, está perdendo dinheiro!

Veja, ainda, os resultados do Censo de Confinamento 2023 da dsm-firmenich, que contabilizou 7,029 milhões de bovinos. O sucesso do Programa de Gestão dsm-firmenich e a importância do benchmarking realizado anualmente, com o objetivo de ajudar os produtores a incorporar as melhores práticas, aumentar a eficiência e tomar decisões mais precisas. Os cases de sucesso dos nossos clientes em Gado de Corte e na Pecuária Delas. Conheça os colaboradores da empresa em Nossa Gente e acompanhe as comemorações pelos 30 anos no Paraguai da marca Tortuga® que, em 2024, completa 70 anos de atividades!

Para fechar, gostaria de falar sobre as mudanças na estrutura corporativa Brasil/Latam da dsm-firmenich, com a união das áreas de Ruminantes e Monogástricos e uma nova liderança em Nutrição e Saúde Animal, que ficará a cargo de Luiz Fernando Magalhães.

A partir de janeiro de 2024, estarei à frente de um novo desafio como Vice-Presidente de Nutrição e Saúde Animal para Europa, Oriente Médio e África.

O futuro não é amanhã, é agora, e a tecnologia, junto com a ciência, está aqui para trazer mais produtividade.

Boa leitura e desejo a todos um Ano Novo Brilhante!

Sergio Schuler

Vice-Presidente Ruminantes dsm-firmenich







O Noticiário Tortuga é um veículo de comunicação da dsm-firmenich, 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-firmenich

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

Alexandre Perdigão

Equipe Cepea

Fernanda Marcantonatos Nogueira

Gabriela David

Hilton Mariano

Lucas Sciencia do Prado

Maisa Chiocca

Marcelo Grossi Machado

Milena Watanabe

Rafael França

Rafael Moi de Andrade

Simone Frotas

Vanessa Legnani Galan



facebook.com/tortuga.dsmfirmenich

instagram.com/tortuga.dsmfirmenich youtube.com/@Tortuga.dsmfirmenich

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

dsm-firmenich

Fotos

Arquivo dsm-firmenich Arquivo Publique Banco de Imagens Arquivo IstockPhoto

Impressão

Gráfica Oceano

Tiragem

45 mil exemplares



Caixa Postal 85 - CEP 18260-000 Estrada Municipal Bairro dos Mirandas, s/n Porangaba, SP - Brasil • (11) 9.9105.2030 www.publique.com • publique@publique.com



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

COTAÇÕES

1º TRIMESTRE 2023	Jan/23	Fev/23	Mar/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	289,18	293,96	285,1
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,95	7,70	7,31
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,08	6,73	7,12
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos-SP)	138,88	165,33	175,83
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,52	2,67	2,73
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	86,11	85,72	84,88
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	170,87	165,76	155,19

2º TRIMESTRE 2023	Abr/23	Mai/23	Jun/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	288,71	266,93	251,59
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,58	6,6	6,04
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,73	6,55	6,03
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos-SP)	181,60	187,00	191,91
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,81	2,90	2,73
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	74,85	58,16	55,04
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	139,11	131,16	128,43

3º TRIMESTRE 2023	Jul/23	Ago/23	Set/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	253,49	223,81	213
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,64	6,27	6,55
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	5,86	6,38	7,01
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos-SP)	187,00	169,30	141
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,56	2,41	2,05
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	54,98	53,34	55
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	137,38	139,75	139

4º TRIMESTRE 2022	Out/23	Nov/23	Dez/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	238	235	
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,61	6,64	
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,19	7,39	
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos-SP)	145	141	
Leite (R\$/litro - média Brasil)	1,97	1,97	
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	59	61	
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	137	138	



Média do dólar	U\$
dez/22	5,25
jan/23	5,19
fev/23	5,18
mar/23	5,20
abr/23	5,02
mai/23	4,98
jun/23	4,84
jul/23	4,80
ago/23	4,90
set/23	4,95
out/23	5,07
nov/23	4,90

Fonte/Ano 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/frango/ http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/ http://www.cepea.esalq.usp.br/milho/ http://www.cepea.esalq.usp.br/soja/





A TECNOLOGIA É UM CAMINHO SEM VOLTA

COM ELA, A PECUÁRIA SE TORNA MAIS EFICIENTE E AS INFORMAÇÕES FLUEM EM TEMPO REAL E SÃO ACESSÍVEIS DE QUALQUER LUGAR, OPINA ALCIDES TORRES. E ADVERTE: QUEM AINDA NÃO ADOTOU A TECNOLOGIA, ESTÁ ATRASADO E PERDENDO DINHEIRO!

Mvlene Abud

44

ara o engenheiro-agrônomo e diretor-fundador da Scot Consultoria, Alcides Torres, 2023 foi um ano "barrapesada" para todas as culturas, em especial à pecuária de corte. E, dentre os fatores que influenciaram os valores recebidos pelos produtores, ele cita o aumento da oferta de bovinos, a redução do consumo doméstico e os menores volumes exportados, como reflexo do embargo para a China no primeiro trimestre, em função de um caso atípico de Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB), conhecida como "mal da vaca louca", no Pará. Por outro lado, a diminuição nos custos com alimentação do rebanho também possibilitou algumas oportunidades aos produtores.

Já para o próximo ano, segundo ele, as expectativas são mais otimistas. "Porém, 2024 ainda deve ser um ano de descarte de matrizes, em menor intensidade, e com os preços da reposição demonstrando mais firmeza. Com relação ao escoamento da produção, a China deverá continuar comprando bons volumes de carne. Em outubro, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, sigla em inglês) divulgou o relatório sobre o mercado global de carne bovina, trazendo perspectivas positivas para o mercado brasileiro em 2024. E a exportação de carne bovina em 2024 deverá crescer 3,6% na comparação ano a ano". afirma o analista e consultor de mercado.

Ao lado de uma nutrição de qualidade, Alcides Torres destaca o uso da tecnologia como fundamental para uma pecuária rentável e sustentável. "É um caminho sem volta, pois facilita a vida. Em um confinamento, por exemplo, não se erra mais na escolha do indivíduo que fica e do que sai. A eficiência melhora. Aliás, não é o caminho para o futuro, é para agora, e quem não adotou, está atrasado. Está perdendo dinheiro", sentencia Alcides Torres, na entrevista que você confere a seguir.

Noticiário - O ano está chegando ao fim. Qual o seu balanço para o setor agropecuário em 2023? Ficou aquém ou além das projeções?

Alcides Torres - Com relação à pecuária de corte, os valores da arroba do boi gordo acumularam queda ao longo de 2023. Considerando a praça de São Paulo como base, de janeiro a outubro de 2023 os preços da arroba do boi gordo caíram 19,6% na comparação com igual período do ano passado. Em agosto e setembro, foram registradas as cotações mais baixas. A projeção de um ano difícil era consenso entre os agentes de mercado, mas nem o analista mais pessimista esperava por este cenário em plena entressafra. A nutrição balanceada permite acelerar a terminação, garantir bom desempenho e dar condições de saúde para o bovino. Produzse com mais velocidade e mais por área. A nutrição com produtos tecnológicos, por sua vez, entre outros benefícios, permite a redução da emissão de gases de efeito estufa, indo ao encontro do que a produção sustentável preconiza. 🤧

Um dos motivos relacionados a essa pressão está ligado à exportação. Apesar da manutenção dos bons volumes, o faturamento caiu, pois a cotação da tonelada de carne exportada esteve menor. Há mais carne no mercado interno, dificuldade em escoar essa produção e menor vontade da indústria em pagar mais pelas boiadas. Por outro lado, os

ENTREVISTA | ALCIDES TORRES

preços têm se recuperado e devem se manter firmes no último bimestre do ano. Mesmo assim, vale lembrar que 2023 vive um período de ciclo de baixa, com maior oferta de bovinos no mercado, fator que pressiona os preços.

Noticiário - O sr. tem dito que 2023 está sendo um ano "barra pesada" para todas as culturas, principalmente para a pecuária de corte. Quais os principais desafios enfrentados pelos pecuaristas?

Alcides Torres - Em relação ao mercado do boi gordo, aumentou a oferta de bovinos e, consequentemente, houve maior disponibilidade de carne bovina. Essa virada aconteceu já no final 2022. Mas não foi somente isso, o consumo doméstico piorou, entre outros fatores, pela queda na renda da população. Além disso, os menores volumes exportados em 2023, reflexo do embargo da exportação para a China no primeiro trimestre, pressionaram o preço recebido pelo pecuarista. Por outro lado, os custos com alimentação diminuíram, o que possibilitou ao pecuarista algumas oportunidades.

Noticiário - Há probabilidade de alta para os preços da arroba do boi, já que geralmente, no último trimestre, o consumo melhora e a quantidade de bovinos é menor? Qual a tendência em curto e médio prazos?

Alcides Torres - Historicamente, novembro e dezembro são meses que trazem firmeza às cotações do boi gordo. A oferta de bovinos deverá ser menor, com destaque às boiadas confinadas, em um momento de maior demanda por carne bovina, principalmente pelo mercado doméstico. Altas pontuais não estão descartadas até o final do ano e, segundo o que indica o mercado futuro, os preços devem se manter firmes até o início de 2024.

Noticiário - A China segue sendo nosso maior importador de carne. Como zelar pela parceria e, ao mesmo tempo, prospectar novos mercados, de forma que o País não fique na dependência de um grande comprador?

Alcides Torres - Entidades, como a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC), a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) e o governo, através do Ministério da Agricultura (MAPA), vêm desempenhando um bom papel para fortalecer as relações com o mercado chinês e promovendo a carne brasileira em outros países, outros mercados. México e Singapura são dois exemplos de países que abriram mercado para a carne bovina brasileira em 2023.

Noticiário - Que consequências a continuidade das guerras

entre Rússia x Ucrânia e Israel x Hamas pode trazer ao setor?

Alcides Torres - O conflito não afeta diretamente a pecuária de corte, mas a insegurança advinda dos desequilíbrios provocados por essas guerras faz com que a volatilidade aumente e os investimentos diminuam. Guerra nunca é uma coisa boa. A Rússia responde por menos de 3% de participação em volume da exportação brasileira, Israel responde por 1,4% e Ucrânia com menos de 0,1%. Uma perda de 4.4% do mercado não é pouca coisa. O maior dilema, no entanto, é no mercado de grãos e custos de produção, porque estes países ocupam muito espaço na produção global de fertilizantes.

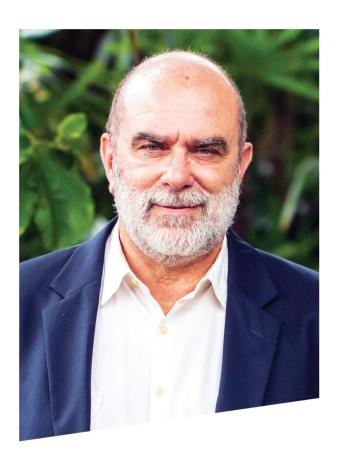
Noticiário - Para 2024, as expectativas são de um ano melhor para a pecuária?

Alcides Torres - Esperamos um ano melhor do que foi 2023 para a pecuária de corte. Porém, 2024 ainda deve ser um ano de descarte de matrizes, em menor intensidade, e com os preços da reposição demonstrando mais firmeza. Neste ano, de setembro para outubro, a cotação média mensal de todas as categorias de machos anelorados para a reposição do rebanho subiu 4,8%. Com relação ao escoamento da produção, a China deverá continuar comprando bons volumes de carne. Em outubro, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, sigla em inglês) divulgou o relatório sobre o mercado global de carne bovina, trazendo perspectivas positivas para o Brasil em 2024. A exportação de carne bovina em 2024 deverá crescer 3,6% na comparação ano a ano.

Noticiário - E para o confinamento?

Alcides Torres - A quantidade de bovinos confinados não tem mudado significativamente ano a ano, dessa forma, a expectativa é positiva. O confinamento já faz parte da linha de produção brasileira, é indispensável. Os custos com a dieta devem ser comparativamente razoáveis, mas a reposição poderá ficar mais dispendiosa em relação a 2023. O ciclo de preços pecuários poderá mudar no fim de 2024 e, com a queda relativa no preço do milho, por exemplo (muita gente fazendo estoque de milho por um preço interessante neste ano), e com uma reposição com preço mais atraente, a expectativa é de aumento da quantidade de cabeças confinadas no próximo ano, mas sem exageros. Segundo informações da expedição realizada pela Scot Consultoria, o Confina Brasil, grandes confinamentos estão com projetos para ampliação.

Noticiário - Qual a importância da nutrição animal e da suplementação com produtos tecnológicos para intensificar a produção com saúde, bem-estar animal e sustentabilidade?



Alcides Torres - Nutrir adequadamente o rebanho é primordial. Se o rebanho estiver malnutrido, todas as outras ações certamente fracassarão ou terão menor desempenho. A nutrição balanceada permite acelerar a terminação, garantir bom desempenho e dar condições de saúde para o bovino. Produz-se com mais velocidade e mais por área. A nutrição com produtos tecnológicos, por sua vez, entre outros benefícios, permite a redução da emissão de gases de efeito estufa, indo ao encontro do que a produção sustentável preconiza.

Noticiário - No âmbito da pecuária 4.0, qual a relevância do uso da tecnologia, como ferramentas de gestão e inteligência artificial? Podemos dizer que esse é o caminho para o futuro? Alcides Torres - É um caminho sem volta, pois facilita a vida. Em um confinamento, por exemplo, não se erra mais na escolha do indivíduo que fica e do que sai. Identifica-se aquele com potencial de engorda e aquele que já engordou tudo o que tinha para engordar. A eficiência melhora. As informações, além disso, fluem em tempo real e estão acessíveis através de mecanismos digitais onde quer que se esteja. Aliás, não é o caminho para o futuro, é para agora, e quem não adotou, está atrasado. Está perdendo dinheiro.

66

(A tecnologia) é um caminho sem volta. Em um confinamento, por exemplo, não se erra mais na escolha do indivíduo que fica e do que sai. A eficiência melhora. As informações fluem em tempo real e estão acessíveis através de mecanismos digitais onde quer que se esteja. Aliás, não é o caminho para o futuro, é para agora, e quem não adotou, está atrasado. Está perdendo dinheiro.





SOLUÇÕES INTEGRADAS DA dsm-firmenich ABREM A PORTEIRA PARA O FUTURO E IMPULSIONAM A PECUÁRIA DE **PRECISÃO**

COM O FARMTELL™, PLATAFORMA DE SERVIÇOS E PRODUTOS DIGITAIS, A COMPANHIA DÁ MAIS UM PASSO PARA AJUDAR SEUS CLIENTES A TORNAREM SEUS NEGÓCIOS AINDA MAIS LUCRATIVOS E SUSTENTÁVEIS

Mylene Abud

ara a dsm-firmenich, 23 de outubro foi um dia histórico! A data marcou o lançamento do FarmTell™, novo nome da plataforma de produtos digitais da companhia, que abre os caminhos para a pecuária de precisão. Formada por um conjunto de softwares completos de gestão, a plataforma foi desenhada para transformar fazendas de corte e de leite e fábricas de ração em negócios cada vez mais rentáveis e sustentáveis.

66

A exemplo da agricultura, vemos também a pecuária entrando na era da digitalização.
Para acelerarmos essa revolução, estamos agregando serviços aos nossos produtos de ponta.

Essas soluções digitais já vinham sendo desenvolvidas há quase uma década e sua estruturação ganhou ainda mais força há cerca de um ano, com a união da Tortuga® com a Prodap, sob o guarda-chuva da dsm-firmenich. De lá para cá, a companhia integrou as equipes, unificou processos, aperfeiçoou a ferramenta e criou uma proposta de valor única com base no conhecimento de décadas das duas empresas e no compromisso com o trabalho no campo. "A exemplo da agricultura, vemos também a pecuária entrando na era da digitalização. Para acelerarmos essa revolução, estamos agregando serviços digitais e consultoria aos nossos produtos nutricionais de ponta. Reforçamos essa jornada com a chegada do time da Prodap e, agora, apresentamos essa proposta inovadora ao mercado no âmbito da pecuária 4.0", afirma Sergio Schuler, vice-presidente do Negócio de Ruminantes Latam da dsm-firmenich.

"A partir de agora, FarmTell™ passa a ser a marca do nosso portfólio de gestão digital, que, sem dúvida, é o mais completo da pecuária do Brasil e do mundo. E um dos seus grandes diferenciais é a Lore, inteligência artificial que interage de forma humanizada com seus usuários através de um assistente virtual, sustentando e gerando ainda mais valor com todos os dados da plataforma. Com mais de 60 indicadores e acurácia de 98%, a Lore é o primeiro algoritmo que prediz ganho de peso no confinamento,



sem precisar pesar os animais", destaca Leonardo Sá, Head do Hub de Desenvolvimento Digital de Saúde e Nutrição Animal da dsm-firmenich.

"A Lore é uma solução que entende os dados e as informações disponíveis nas fazendas e no mercado, faz uma correlação entre eles, identifica padrões e nos avisa sobre problemas que estão acontecendo ou que irão ocorrer. Ela trabalha 24 horas por dia, 365 dias por ano, analisando milhares de dados de cada fazenda e avisa ao produtor sobre as ocorrências, onde focar, o

que resolver e, até mesmo, prevê o melhor momento de atuar. Por exemplo, mostra quando é necessário repor o sal no cocho em cada pasto", ressalta Breno Cerqueira, Digital Development Lead da companhia.

Vanessa Porto, Head de Precision Farming Latam, explica que o FarmTell™ faz parte da trilogia em que se baseia a pecuária de precisão: produtos em tecnologia, consultoria e nutrição para cada cliente, de forma particularizada. "Eu ousaria dizer que a dsm-firmenich está lançando uma nova categoria no mercado, que combina elementais de serviços de consultoria de alta qualidade, um vasto portfólio de produtos digitais e a tão conhecida qualidade dos produtos nutricionais", ressalta.

FARMTELLTM

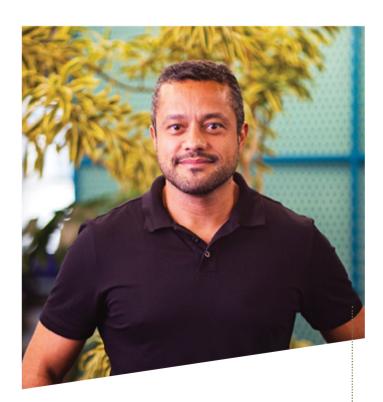
Desde que começou a ser desenvolvida, a plataforma de produtos digitais da dsm-firmenich já vem sendo utilizada por cerca de seis mil fazendas. Tem quinze mil usuários com acesso diários aos softwares, contabiliza cerca de cinco milhões de cabeças administradas pela solução e possui 2.500 vaqueiros na ponta, transformados em gestores de engorda com a tecnologia na palma da mão.

A plataforma se divide em cinco softwares desenvolvidos para a gestão de excelência em pecuária de corte e de leite e nas fábricas de racão. São eles

• FarmTell™ Milk – indicado para garantir o principal insumo da produção leiteira, que é a gestão com conectividade

A partir de agora,
FarmTell™ passa a
ser a marca do nosso
portfólio de gestão, que,
sem dúvida, é o mais
completo da pecuária
do Brasil e do mundo.
E um dos seus grandes
diferenciais é a Lore,
inteligência artificial
que interage de forma
humanizada com seus
usuários através de um
assistente virtual.

■



Leonardo Sá, Head do Hub de Desenvolvimento de Saúde e Nutrição Animal da dsm-firmenich.

•••

66

A Lore é uma solução que entende os dados e as informações disponíveis nas fazendas e no mercado, faz uma correlação entre eles, identifica padrões e nos avisa sobre problemas que estão acontecendo ou que irão ocorrer.

para integrar todo o sistema produtivo com dispositivos de automação (ordenha, trato), qualidade do leite, fluxo de caixa etc. Abrange desde as pequenas propriedades familiares até as grandes robotizadas.

- FarmTell™ Mills gerencia o setor mais importante das fábricas de ração, ou seja, o suprimento e a gestão de ressuprimento dos clientes, organizando o planejamento e a produção.
- FarmTell™ Views controla a rotina da fazenda com base nos indicadores zootécnicos tradicionais, como ganho de peso e de carcaça, detalhando a micro rotina do dia a dia, ligando e agilizando o processo de decisão em gado de corte.
- FarmTell™ Beef parceiro para o gestor acompanhar tudo o que acontece na atividade, é focado em grandes fazendas de corte e confinamento. Tem conectividade com os principais softwares e ERPs (enterprise resource planning) do mercado (como SAP, Totvs, Protheus e DataSul, entre outros), fazendo absorção de custos. É, também, focado para sustentar a rastreabilidade



(sanitária, produtiva) de todos os ingredientes utilizados, de acordo com as normativas do Sisbov (sistema oficial de identificação individual de bovinos e búfalos) e em expansão para outros controles globais.

• FarmTell™ Beef Smart - voltado a médias e pequenas propriedades de pecuária de corte, faz a gestão da fazenda de maneira eficiente e rápida.

"Todas essas categorias levam os dados à palma da mão do usuário, com uma interface extremamente simples, um sistema que tem altíssimo nível de conectividade com dispositivos de automação e de internet das coisas (IoT), cobrindo todas as fases do rebanho", aponta Leonardo Sá.

"A principal diferença não são apenas as funcionalidades de cada FarmTell™, mas sim o que fazemos com os dados e as informações que estão nos produtos. Sabemos que o resultado financeiro de uma fazenda é um somatório de cada processo, seja de uma simples rotina de vistoria do lote, aguada, cochos, cerca, até decisões mais complexas de compra e venda de animais, de confinar ou não etc. Esse é o nosso grande diferencial: usar os dados para ajudar na melhor tomada de decisão de cada produtor, de acordo com sua realidade e seu objetivo. É o que chamamos de pecuária de precisão", acrescenta Breno Cerqueira.

Ele destaca, ainda, a importância da usabilidade, ou seja, da facilidade com que as pessoas lidam com uma ferramenta tecnológica. "O FarmTell™ é cocriado em conjunto com os usuários do produto, experimentamos com eles e os acompanhamos em seu ambiente.

Entendemos o perfil de quem vai usar e como irá usar, na chuva, no sol forte, montado em um cavalo. Nossos produtos têm um foco primário em entregar a melhor experiência para quem os utiliza, tornando o dia a dia simples, intuitivo e rápido", completa.

Ao lado da usabilidade, Leonardo Sá acrescenta que foram feitos investimentos vultosos pela companhia em diversos requisitos, centrados principalmente na experiência do cliente. "Fora todos os recursos que carregamos no nosso portfólio, este é uma grande diferencial. Hoje temos mais de 98% de nível de satisfação com o nosso suporte ao cliente e levamos a sério a orientação e a interação para o uso da nossa plataforma", salienta.

Vanessa Porto corrobora a afirmação. "O cliente é o foco de tudo o que a gente faz e a dsm-dirmenich realiza um movimento que contribui para o acesso mais democrático à tecnologia, a fim de que os nossos consumidores atinjam os melhores resultados com uma produção sustentável", completa.

66

A dsm-firmenich
está lançando uma
nova categoria no
mercado, que combina
elementais de serviços
de consultoria de alta
qualidade, um vasto
portfólio de produtos
digitais e a tão conhecida
qualidade dos produtos
nutricionais.



Latam da dsm-firmenich.

• •

Sergio Schuler enfatiza a importância das pessoas por trás de toda a tecnologia. "O grande diferencial é a nossa equipe, preparada para coletar os dados, ajudar na interpretação e no seu uso para a tomada de decisão", avalia.

Para lidar com todo esse volume de informações, a dsmfirmenich também investiu na instalação de diversas ferramentas tecnológicas para garantir a segurança e a proteção, de acordo com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais). "As informações armazenadas são usadas apenas para formar os algoritmos de predição e o benchmarking, que tem como objetivo levar boas práticas para toda a carteira de clientes", esclarece Leonardo Sá.

DO BRASIL PARA O MUNDO

Marca única de soluções digitais de gestão que nasceu no Brasil, o FarmTell™ vai ser expandido mundo afora. "A ideia é lançarmos uma marca global no futuro próximo, começando essa internacionalização pela América Latina, iniciando pelo México, seguindo depois para Estados Unidos, Europa e Ásia, englobando também novas espécies, além dos bovinos", adianta Sergio Schuler.

"Já temos globalmente o Sustell™, serviço inteligente de sustentabilidade que combina a mais avançada ferramenta de cálculo de pegada ambiental com sustentabilidade especializada, e, agora, o FarmTell™, uma revolução na pecuária brasileira e mundial", frisa Vanessa Porto.

"FarmTell™ é a nossa tecnologia para abrir a porteira do futuro, através de inovação de fazendas e fábricas em todo o mundo. São soluções digitais para resultados reais, com foco na tecnologia e sustentabilidade dos clientes", aponta Leonardo Sá.

"Temos muito orgulho de oferecer uma solução nacional para uma pecuária cada vez mais produtiva e sustentável. Afinal, quem não mensura, não tem como gerenciar", finaliza Schuler.

Para saber mais sobre as soluções de pecuária de precisão da dsm-firmenich, acesse:

https://apecuariadeprecisao.com.br/ https://www.instagram.com/apecuariadeprecisao_/ https://www.facebook.com/apecuariadeprecisao https://www.youtube.com/@apecuariadeprecisao



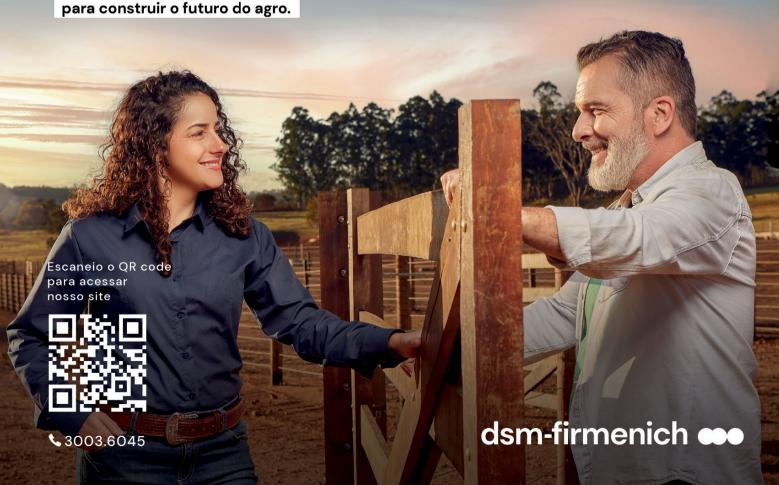




Tortuga e Prodap. Juntas para abrir a porteira do crescimento no campo.

Inovação, crescimento e produtividade. Tortuga e Prodap são especialistas em abrir as porteiras do desenvolvimento no campo. São décadas de conhecimento e experiência agora somadas para impulsionar ainda mais nosso objetivo: transformar fazendas no Brasil e América Latina em negócios cada vez mais rentáveis e sustentáveis. Agora somos uma só. Somos dsm-firmenich.

Tortuga e Prodap. Unidas como dsm-firmenich





ADVERSIDADES EM OUTRO ANO DIFÍCIL

2023 foi mais um ano desafiador para a pecuária brasileira, que teve como pano de fundo um mundo inflacionado póspandemia, os conflitos armados e a questão climática, com tornados e ondas de calor cada vez mais intensas refletindo no mercado de commodities, a despeito da produção recorde de grãos. A avaliação foi feita pelos executivos da dsm-firmenich em seu tradicional encontro de fim de ano com a imprensa, realizado no dia 27 de novembro, na capital paulista.

Apesar dos percalços, Sergio Schuler, Vice-Presidente de Ruminantes Latam da companhia, destacou a grandiosidade do setor no país que, em conjunto com a agricultura, deve responder por 24,4% do PIB nacional (Cepea/CNA). Dados de levantamentos feitos pelo IBGE, a ABIEC e o Cepea, deixam essa magnitude clara: a produção de carnes no Brasil bateu recorde de janeiro a setembro deste ano (último período analisado), com total de 6,39 milhões de toneladas produzidas, um aumento de 8,37% em comparação com o mesmo período de 2022 e 4,5% a mais em relação ao recorde anterior, registrado em 2019. No terceiro trimestre de 2023, houve aumento de 11% em abates e de 9% na produção de carne bovina. Além disso, o Brasil contabilizou o número recorde de 234,4 milhões de cabeças em 2022, crescimento de 4,3% em relação ao período anterior, que garante ao país o segundo maior rebanho do

mundo. E com mais de 1,6 milhão de toneladas de carne bovina in natura exportadas no acumulado de 2023, o Brasil continua liderando o ranking.

Mesmo com pequenos recuos, os números da pecuária leiteira também impressionam, com 15,7 milhões de cabeças ordenhadas (-1%) e 34,6 bilhões de litros de leite produzidos (1.6%) em 2022.

"A pecuária de corte e de leite tem se mostrado essencial ao desenvolvimento do nosso país. Tivemos uma série de desafios ao longo deste ano, que foram tratados com muita resiliência e cuidado pelos produtores, os verdadeiros protagonistas do nosso setor", salientou Sergio Schuler, Vice-Presidente Ruminantes Latam da dsm-firmenich.

Segundo ele, a chave para enfrentar os desafios, e que já vem sendo adotada pela maioria dos pecuaristas, é a tecnologia, ferramenta indispensável para impulsionar os resultados em produtividade, eficiência e rentabilidade. "Muitos produtores passaram a entender melhor a importância de usar tecnologias nas fazendas, incluindo suplementação adequada para os animais se tornarem mais produtivos e saudáveis durante todo o ciclo. O futuro não é amanhã, é agora, e a tecnologia, junto com a ciência, está aqui para trazer mais produtividade", ressaltou.

PECUÁRIA DE CORTE

Para o boi gordo, 2023 foi marcado pela virada do ciclo pecuário, com agravantes como o surgimento de um caso atípico de Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB), conhecida como "mal da vaca louca", no Pará, o que provocou o embargo chinês ao produto nacional, além de preços menores para exportação. "Por outro lado, abrimos mercados importantes, como Indonésia e México, e passamos a exportar mais para os Estados Unidos", destaca Sergio Schuler, que estima haver boas oportunidades para a carne bovina no mercado nacional e Internacional para 2024 e os anos seguintes.

Também durante a coletiva de imprensa, foram divulgados em primeira mão os números da terceira e última rodada do Censo de Confinamento 2023 da dsm-firmenich, que contabilizou 7,029 milhões de bovinos confinados no ano, estabilidade em comparação a 2022. "O confinamento é uma ferramenta estratégica e uma tendência que contribui para melhorar a produtividade do rebanho. Os pecuaristas brasileiros estão

percebendo isso e se movimentando para adotar as altas tecnologias que temos disponíveis no mercado e, ao mesmo tempo, adequando as suas fazendas para receber essas soluções", afirmou Hugo Cunha, Gerente Técnico Latam de Confinamento da dsm-firmenich (ver box na página 22).

GADO DE LEITE

Segundo Fabiana Fontana, especialista de mercado da área de Ruminantes da companhia, 2023 foi um ano atípico para a pecuária leiteira, marcado por sucessivas quedas de preços devido ao aumento da disponibilidade interna, às importações fortes do Mercosul e à queda no consumo interno. Tudo combinado com as condições climáticas, com seca e calor no Sudeste e Centro-Oeste e excesso de chuva no Sul. "A expectativa para 2024 é que haja maior consumo de leite e derivados no mercado interno devido à melhora no nível dos empregos", observou.

Já Marcelo Machado, Gerente Técnico de Gado de Leite, destacou as medidas adotadas pela dsm-firmenich para ajudar os produtores de leite a aumentarem a rentabilidades e a sustentabilidade, mesmo em tempos difíceis. "Os produtos da linha Bovigold® foram reformulados, tornando-se ainda mais eficientes e prontos para atender aos novos e desafiadores requisitos da pecuária leiteira moderna", informou.

Na sequência, citou a consolidação do Lactour, realizado desde 2019 nos moldes do Tour de Confinamento, que leva conhecimento técnico e informações em eventos sediados nas três principais bacias leiteiras do país: Goiás, Minas Gerais e Paraná. E o benchmarking de leite, feito anualmente com cerca de 60 fazendas, com o objetivo de levantar dados e correlacionar as boas práticas na atividade.

Outra iniciativa apontada por Marcelo Machado é o Programa Qualidade do Leite, cuja final nacional de 2023 aconteceu no início de dezembro, em São Paulo/SP. O programa já teve 12 edições, que passaram por 15 estados, avaliando 22.265 fazendas e 1.768.322 animais em lactação, com a distribuição de 460 prêmios (veja a cobertura completa na seção "Especial").

PREVISÕES PARA 2024

No próximo ano, estima-se que o mercado internacional continuará aquecido, em razão da falta de carne ao redor do mundo, da redução na produção nos Estados Unidos e da aproximação cada vez maior dos mercados japonês e sul-coreano. Por sua vez, o

•••

BALANÇO 2023/PERSPECTIVAS 2024

consumo interno deverá aumentar com a melhora na renda e os incentivos do Governo (IBGE/ABIEC/Cepea).

Segundo Túlio Ramalho, Diretor de Vendas da dsmfirmenich, entre os desafios que podem afetar os pecuaristas em 2024 estão a permanência do fenômeno El Niño até abril, provocando atraso nas chuvas e no plantio de grãos, além de baixa produção de pasto nas águas. Mas, passado esse período, as perspectivas são positivas. "Avaliamos que o mercado interno da carne continuará aquecido, com valor da arroba em torno de R\$ 250 no primeiro semestre e de R\$ 260 no segundo semestre. E, para a pecuária leiteira, o crescimento do PIB deve melhorar o consumo de leite", avisou.

Para ajudar ainda mais os produtores a prosperarem na atividade independentemente das condições de mercado, a dsm-firmenich já está trabalhando na continuidade da inovação do segmento leiteiro e na renovação da linha de produtos para confinamento. "Dessa forma, o produtor consegue driblar a flutuação de preços com nutrição e tecnologia", explicou Hugo Cunha.

"Neste ano, lançamos a campanha 'Porteira para o Futuro' e demos início a uma nova categoria, que inclui soluções integradas de tecnologia (FarmTell), consultoria e nutrição de ponta, uma proposta única de pecuária de precisão que dá ainda mais tração ao nosso portfólio", comentou Vanessa Porto, Diretora de PMI (gerenciamento de projetos) e Inovação Digital da companhia sobre o lançamento, cujos detalhes estão em nossa Matéria de Capa.

"Esse conceito de pecuária de precisão representa mais um avanço no compromisso da dsm-firmenich de criar soluções inovadoras que atendam às necessidades e demandas de um mundo em constante evolução", arrematou Sergio Schuler, lembrando que 2024 será um ano icônico, com a celebração dos 70 anos da marca Tortuga!

CENSO DE CONFINAMENTO DA dsm-firmenich APONTA ESTABILIDADE E REGISTRA 7 MILHÕES DE BOIS CONFINADOS EM 2023

m rebanho de 7,029 milhões de bovinos confinados em 2023, que aponta para uma estabilidade em relação ao ano passado, mas representa uma alta significativa de 46% frente ao primeiro levantamento, em 2015, que registrou 4,75 milhões de bovinos produzidos no sistema intensivo. Esse foi o montante registrado na terceira e última rodada do Censo de Confinamento da dsm-firmenich 2023, estruturado anualmente pelo Serviço de Inteligência de Mercado da companhia.

"Já são nove anos de realização do Censo, que conta com a participação de cerca de 600 colaboradores a campo, avaliando presencialmente mais de 2.400 confinamentos de clientes e não clientes", ressalta Hugo Cunha, gerente técnico Latam de Confinamento da dsm-firmenich.

Segundo ele, na primeira rodada do Censo, em abril, havia expectativas de uma pequena retração. Na segunda, realizada em julho, a safrinha projetou uma margem de crescimento. No entanto, a terceira e última rodada do ano, em novembro, confirmou a estabilidade em relação a 2022.

Também de acordo com o Censo da dsm-firmenich, os estados líderes em número de animais confinados em 2023 foram Mato Grosso, com 1,47 milhão de cabeças (+3%), liderando o ranking, São Paulo, com 1,19 mi (-6%);

Goiás, com 1,3 mi (-1%); Minas Gerais, 820 mil (+8%); e Mato Grosso do Sul, com 730 mil (-20%). Entre os destaques positivos, a Bahia conquistou a sétima colocação, passando de 180 mil animais confinados em 2022 para 230 mil neste ano, uma alta de 28%.

Entre as práticas adotadas pelos confinadores, que mostram a evolução do sistema no país, estão:

- 1. A modernização do parque de máquinas;
- 2. A adequação das estruturas de currais e piquetes;
- 3. O uso da nutrição de precisão (gestão do confinamento por indicadores, dietas mais desafiadoras e manejo coxo limpo);
- Lagoas para a contenção de efluentes (em adequação à legislação ambiental):
- 5. Foco em sustentabilidade e no bem-estar animal.

"O confinamento veio para ficar. Até 10 anos atrás, o abate de animais confinados representava de 8 a 10% do total do país; atualmente, são 25%", informa. "Olhando para o mercado futuro, vemos a possibilidade de retornarmos aos patamares de crescimento relatados pelo Censo em 2019 e 2020, que foram excelentes para os confinadores, com valores recordes de R\$ 303 até R\$ 737 por animal confinado", estima Hugo Cunha



NOVO HEAD DE ANH DA dsm-firmenich

N o encerramento do encontro com os jornalistas, Sergio Schuler anunciou mudanças na estrutura corporativa Brasil/Latam da dsm-firmenich, com a união das áreas de Ruminantes e Monogástricos e uma nova liderança em Nutrição e Saúde Animal, a cargo de Luiz Fernando Magalhães.

Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Federal Fluminense (UFF), com pós-graduação em Marketing e Negócios pela PUC-Rio e MBA Business pela COPPEAD (UFRJ), o executivo tem experiência consolidada de aproximadamente 30 anos em empresas multinacionais de renome, como Reynolds Packaging Group, Tetra Pak, Amcor Pet Packaging e Owens Illinois. Na companhia desde 2017, Luiz Fernando atuou como Vice-Presidente de

Nutrição Humana para a América Latina até assumir, em março de 2021, a posição de líder de ANH (Animal Nutrition and Health) Latam, concentrando-se em monogástricos (avicultura, suinocultura e aquacultura).

"O objetivo dessa mudança é integrar estruturas para levar soluções de produtos e serviços para todas as espécies animais do mercado, trazendo cada vez mais inovações, tecnologia e sustentabilidade", afirmou Luiz Fernando Magalhães, que dará continuidade aos trabalhos da gestão anterior.

Sergio Schuler parte para um novo desafio, assumindo a posição de Vice-Presidente de Nutrição e Saúde Animal (Ruminantes e Monogástricos) para Europa, Oriente Médio e África.



PARA MARCAR A DATA, CELEBRAÇÃO REUNIU REPRESENTANTES DA dsm-firmenich, CLIENTES E PARCEIROS DE NEGÓCIOS, QUE DESEMPENHARAM UM PAPEL CRUCIAL NA JORNADA BEM-SUCEDIDA DA MARCA NO PAÍS

Mylene Abud e Cairo Rodrigues

Referência em excelência na pecuária e sinônimo de qualidade, comprometimento e respeito ao cliente, a Tortuga® completou, no último mês de novembro, 30 anos de sucesso e inovação no mercado paraguaio. Para comemorar uma data tão especial, a dsm-firmenich, detentora da marca, promoveu um evento no Hotel La Galería, que contou com a presença do conselho de administração da empresa, de clientes e parceiros de negócios, que desempenharam um papel crucial na jornada bem-sucedida no país.

Para Tulio Ramalho, Diretor de Vendas da área de Ruminantes Latam da dsm-firmenich, a paixão por oferecer produtos de alta tecnologia e qualidade, o trabalho de extensão rural, que é um dos diferenciais da empresa desde a sua fundação, e o compromisso com os clientes têm sido os pilares do sucesso também no Paraguai. "A Tortuga® trouxe para cá o mesmo modelo de negócios desenvolvido no Brasil, com um time de representantes muito competente, engajado e com acesso aos produtores. Somos muito gratos por termos chegado a este ponto em nossa jornada de 30 anos", afirmou durante o evento.

"Foi muito emocionante escutar histórias e ver o reconhecimento dos produtores, alguns clientes há três

décadas, mostrando como a Tortuga® contribuiu durante todo esse tempo para o desenvolvimento da pecuária do Paraguai e, também, cresceu junto com os pecuaristas", acrescentou Juliano Sabella, Diretor de Marketing e Serviços Técnicos da companhia. Como exemplo desse processo de mão dupla, ele citou o desenvolvimento de produtos especificamente voltados à realidade do país. "Adaptamos as nossas soluções para entregar aos pecuaristas os resultados que eles precisam", ressaltou.

TORTUGA® NO PARAGUAI

Criada no Brasil em 1954, a Tortuga® já nasceu com o propósito de inovar e revolucionar a atividade pecuária. Em 1993, a marca expandiu suas fronteiras e chegou ao Paraguai, onde, nas últimas três décadas, ampliou sua atuação, expandindo sua linha de produtos e se destacando como líder no setor.

O compromisso contínuo com a qualidade, inovação e satisfação do produtor colocou a marca na vanguarda do mercado paraguaio, com um portfólio diversificado que inclui as linhas Bovigold® e Fosbovi®, soluções nutricionais para bovinos leiteiros e de corte em pastejo e confinamento, com ingredientes e tecnologias de alta qualidade, como os Minerais Tortuga, CRINA®, RumiStar™ e Hy-D®.

A qualidade dos produtos, combinada à excelência do serviço técnico a campo, conquistou mais clientes, e os resultados dessa combinação trouxeram uma nova oportunidade para os produtores alcançarem os melhores índices financeiros e zootécnicos.

Atualmente, a Tortuga® Paraguai conta com 45 colaboradores e 28 empresas representantes, alcançando 150 municípios. "Hoje, temos mais tecnologia nas mãos, mas essa presença no campo sempre foi o nosso diferencial", comenta José Benitez, Gerente de Vendas da dsm-firmenich no país.

RECONHECIMENTO DOS CLIENTES

Durante o evento em comemoração aos 30 anos da Tortuga® no Paraguai, o sr. Silfrido Baumgarten, proprietário da Ganadera La Blanca, contou ter escolhido a marca em razão da inovação e das soluções tecnológicas. "Como todo empresário, vejo os benefícios que cada produto traz, sempre de olho nos números. Usamos o Feproxi e estamos muito contentes com a melhora da fertilidade dos touros. Na fazenda, desenvolvemos um biotipo que chamamos de



Tulio Ramalho, Diretor de Vendas Ruminantes Latam da dsm-firmenich: "A Tortuga® trouxe para cá o mesmo modelo de negócios desenvolvido no Brasil".

genética 4X4, fazemos um taurino tropicalizado, engordado a pasto, que produz carne de alta qualidade. Hoje, em um mundo tão competitivo, não se pode avançar e continuar no mercado sem tecnologia", analisou.

Pecuarista brasileiro radicado há 50 anos no Paraguai, o sr. Wlasmir Pache trocou o ramo industrial pela pecuária. E. desde que entrou na atividade, usa a marca. "Quando me casei, meu sogro tinha uma pequena chácara em Valparaíso/ SP e ele só usava produtos Tortuga®. Desde que entrei na pecuária, sou cliente fiel da marca e estou muito satisfeito com os resultados", conta ele, que já encaminhou a sucessão da Agroganadera Primavera para três mulheres: suas duas filhas e a nora.

Quem também comemorava os resultados obtidos com a marca era Leandro Lotterman, administrador da Ganadera Santa Helena Del Norte, que trabalha com cria e recria, e credita seus bons números à parceria com a marca. "É preciso ter bom produto para corrigir deficiências de minerais. Já são mais de 20 anos de parceria e, do começo para cá, melhoramos muito. Antes, era tudo muito extensivo, tinha sal mineral no cocho uma vez por mês, havia muito desperdício, vendíamos bezerros de 150 a 160 kg. Hoje, estamos entregando os chamados 'bezerros de campo baixo' como se fala aqui de 230 a 250 kg. Melhorou não só em peso, mas também em quantidade. Formamos com a Tortuga® uma família que trabalha junta", pontuou.

COM SUSTELLTM A dsm-firmenich APOIA GRANDES NOMES DA PECUÁRIA LEITEIRA NA MENSURAÇÃO DE SEU IMPACTO AMBIENTAL

Fernanda Marcantonatos Nogueira

Gerente Sênior de Novos Negócios em Sustentabilidade para a América Latina - Ruminantes dsm-firmenich

mundo precisa das vacas. Elas são conversores valiosos, transformando subprodutos de diversas indústrias e plantas fibrosas em proteínas de alto valor nutricional. Elas alimentam o nosso mundo, fornecendo nutrientes essenciais e acessíveis para bilhões de pessoas, além de suportar meios de subsistência para muitas empresas, fazendas e famílias ao redor do mundo.

Mas, como toda atividade produtiva, as vacas têm um impacto ambiental. Estima-se que o setor de produção animal seja responsável por 14.5% das emissões de gases de efeito estufa globalmente, e que a atividade pecuária corresponda a 66% desse total (1).

Em razão da representatividade do setor no cenário de emissões globais, muitos governos, indústrias e até mesmo bancos vêm buscando na pecuária uma solução para a redução de seu impacto ambiental. A sustentabilidade está moldando os negócios em diversas geografias, seja pelos planos de pagamento por emissões do governo da Nova Zelândia, pela reestruturação de fazendas na Holanda ou pelas discussões de mercados de créditos de carbono no Brasil. O que representa ameaça para alguns, significa oportunidade para outros.

Empresas que possuem produtos sustentáveis vêm agregando valor às suas marcas. De acordo com uma pesquisa recente

feita em parceria entre a consultoria McKinsey e a empresa de dados de varejo Nielsen – que avaliou os números reais de vendas, e não apenas a intenção de compra –, os produtos sustentáveis cresceram 28% no mercado americano entre 2017 e 2022, contra um aumento de 20% de produtos sem esse tipo de apelo. Nos setores de lácteos, o crescimento chegou a 40% na categoria de iogurtes (10% a mais que produtos sem apelo de sustentabilidade) e 20% em carnes (7% a mais) (2).

Sustentabilidade não é mais apenas fazer o que é certo para o planeta, mas também o que é bom para os seus negócios.

POR ONDE COMEÇAR A DESTRAVAR O VALOR DA SUSTENTABILIDADE?

Na produção animal, a sustentabilidade deve ser vista como uma jornada por grandes marcas, empresas e fazendas – e que exige planejamento, preparação e engajamento. A produção sustentável é uma constante busca por melhorias em processos, sistemas e produtividade, e que deve também levar em consideração a realidade de cada fazenda e da indústria.

Um dos passos fundamentais nessa jornada é entender quais são os objetivos de sustentabilidade que cada empresa tem ambição de atingir, e quais são os resultados-chave que corroboram o seu alcance. Como não é possível melhorar o que não se pode medir, um dos primeiros grandes passos é entender qual a pegada ambiental de um litro de leite ou de um quilo de carne produzidos.

Uma das metodologias mais conhecidas e aceitas pelos reguladores de emissões de gases de efeito é a Análise de Ciclo de Vida (ACV). Segundo a ISO 14040, ACV é a "compilação de avaliação das entradas, saídas e dos impactos ambientais potenciais de um sistema de produto ao longo do seu ciclo de vida". Ou seja, para um litro de leite, por exemplo, é necessário avaliar o impacto de mudança de uso da terra, fertilizantes, produção de culturas, tratamento e composição da ração, além das práticas pecuárias - por meio de métodos, bancos de dados e ferramentas de cálculo específicos para determinar o efeito climático.

SUSTELL™, A PLATAFORMA INTELIGENTE

O cálculo das pegadas ambientais pode ser simplificado com ferramentas digitais. O Sustell™ é um serviço de sustentabilidade inteligente, que combina a mais avançada ferramenta de cálculo de pegadas ambientais com especialistas em sustentabilidade, produção animal e nutrição, para mapear a pegada ambiental da pecuária de maneira prática, confiável e sob medida.

Atualmente disponível para gado de leite, aves e suínos, o Sustell™ foi desenvolvido em colaboração com parceiroschave, incluindo a consultoria holandesa Blonk, especialistas reconhecidos no campo da análise do ciclo de vida agroalimentar, bem como clientes e usuários em todo o mundo para refletir as necessidades reais de produção sustentável de proteína animal.

Para medir a pegada de seus sistemas de produção de proteína animal de forma mais precisa e completa, ao mesmo tempo que fornece recomendações baseadas na ciência para tornar as melhorias possíveis, o Sustell™ é construído com base em dois pilares:

- Plataforma inteligente robusta, fácil de usar e segura para a entrada de dados com privacidade, cálculo e visualização dos resultados de suas pegadas ambientais;
- Centro de Especialistas serviço objetivo e sob medida, baseado na Plataforma de Inteligência, com acesso à experiência em sustentabilidade, ACV e produção animal dos principais consultores da dsm-firmenich, Blonk e de terceiros - de maneira customizada às necessidades de cada sistema

produtivo e propriedade.

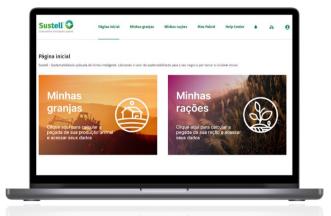
SUSTELL™ NO CAMPO MENSURA AS EMISSÕES **DE FAZENDAS NO BRASIL**

A sustentabilidade e o respeito ao meio ambiente e pelos animais que produzem nutrientes vitais sempre fizeram parte da abordagem da empresa familiar Agrindus S.A., também dona da marca de lácteos Letti.

Um dos cinco maiores produtores de leite do Brasil, a Agrindus S.A. tem como missão fornecer alimentos frescos e seguros através do respeito pela terra e pelo bem-estar animal, e já recebeu três certificações para atestar esse compromisso. A sustentabilidade está no centro da sua abordagem e é a razão pela qual foram pioneiros ao utilizar o Sustell™ em sua fase de pré-lançamento, em 2022.

"Na Agrindus, melhorar o nosso impacto ambiental, de forma transparente, honesta e progressiva, tem sido fundamental para o nosso negócio familiar desde o seu início. Para o varejo e, especialmente, para os consumidores finais do nosso leite, devemos demonstrar, com dados validados e reconhecidos, a real pegada de nossas operações e o que estamos fazendo para reduzi-la", explica Taís Jank, diretora de produção de leite para a marca Letti.

A fazenda já utiliza os resultados da ferramenta para desenvolver projetos na fazenda e nos negócios que melhorem a sustentabilidade ambiental e a lucratividade da pecuária. "Sustell™ é fácil de usar para uma empresa familiar como a nossa, e a modelagem de cenário foi crítica em nossa decisão de implementar painéis de energia solar - a primeira de muitas melhorias que já ajudaram a reduzir nossa pegada de carbono", afirma Taís.



O TÃO FALADO "PREÇO DO BOI"

INDICADOR CEPEA/B3, REFERÊNCIA PARA O MERCADO PECUÁRIO, APROXIMA-SE DOS 30 ANOS E APOSTA NA TECNOLOGIA PARA POTENCIALIZAR A COLETA DE DADOS

Equipe Cepea

Qual é o preço do boi hoje? Essa pergunta é bem comum nas regiões de pecuária e, fácil como vem a pergunta, sai a resposta. Parece intuitivo para quem vive neste meio saber qual é o preço do boi. Todo mundo "sabe" quanto está o boi! Sabe, mas nem sempre concorda, e o assunto rende muita conversa.

Informar o preço do boi todo santo dia útil é um desafio que o Cepea – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, da Esalq/USP, se dispõe a fazer há quase 30 anos – a serem completados em março/24. Faça sol ou faça chuva! Nem nos períodos de greve de funcionários da Universidade de São Paulo, em que o campus da Esalq, em Piracicaba/SP, foi bloqueado, o Indicador deixou de ser feito.

Quase 30 anos de pesquisa permite à equipe do Cepea ter segurança no uso das ferramentas metodológicas e, também, na adoção de novas tecnologias que aprimorem a elaboração do Indicador. Esta é a frente na qual o Centro tem investido!

Paralelamente às tradicionais ligações telefônicas para apurar os preços e todas as condições que envolvem cada negociação, são também disponibilizados aos colaboradores – compradores e vendedores – aplicativo (uma nova versão ficará pronta no início do ano), e-mail e número de WhatsApp exclusivo e auditado para o envio de informações sobre os negócios fechados (efetivamente realizados) por eles.

Aos frigoríficos, que concentram grande volume de negócios, são oferecidas ainda outras plataformas para o encaminhamento de

dados e documentos relativos às compras. Algumas indústrias já enviam diariamente dados de forma eletrônica ao Cepea, que segue em tratativas com outras.

Essas providências contribuem para o aumento do número de dados que compõem a amostra inicial e dão maior robustez ao Indicador. Todo o processo de apuração, cálculo e divulgação conduzido pelo Cepea segue protocolos com aderência às normas da losco - Organização Internacional de Valores Mobiliários (em português) e é submetido periodicamente à auditoria. Recebe, ainda, a supervisão permanente da B3.

A equipe de pesquisadores sabe o compromisso que tem com o setor. Quem compra ou vende boi, ou mesmo terra e outros bens avaliados em arroba, sabe que pode confiar no Indicador do Cepea/Esalq. Se é dia útil, logo depois das 18h, ele vai apontar o preço médio do boi gordo no estado de São Paulo, praça tradicionalmente balizadora do preço, que reúne o segundo maior rebanho de confinamento do País.

Ainda que o Indicador cause descontentamentos pontuais por parte de quem "vê" o mercado diferente do refletido pelo número, o Indicador é a principal referência de preço para a pecuária brasileira e, dada a sua importância global, também é seguido de perto por operadores de todo o mundo. O Indicador Cepea/B3 mantém relação estatisticamente moderada-forte com os preços internacionais de carne bovina apontados pela FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura. Também são disponibilizados, nas plataformas da

Agência Estado, Bloomberg e Thomsom Reuters, empresas que mantêm parcerias com o Cepea há cerca de duas décadas para divulgar seus dados e análises agropecuárias.

PIONEIRISMO DO INDICADOR

A Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), atual B3, merece todo o reconhecimento por ter sido a demandante deste Indicador lá em 1992, mantendo-se até hoje como sua financiadora.

Naquela época, as negociações futuras de boi eram liquidadas com a entrega física dos animais em currais espalhados pelo estado de São Pauto, o que limitava a participação de agentes financeiros no mercado futuro do boi gordo. No final do contrato, quem comprava precisava receber bois, e quem vendia tinha de entregar animais. Era necessário um instrumento confiável que substituísse essa entrega física.

O Indicador Esalg/BM&F nasceu incumbido de representar o preço médio do boi gordo descrito, até hoje, da seguinte forma no contrato da Bolsa: "Bovinos machos, com 16 arrobas líquidas ou mais de carcaça, e idade máxima de 42 meses."

O desafio era grande. Seria o primeiro Indicador de Preços do Cepea! A equipe que assumiu a empreita tinha, simultaneamente, base teórica para a formulação de um indicador de preços consistente e fôlego para correr as regiões pecuárias do estado, entendendo a dinâmica do setor, convidando pecuaristas, escritórios de comercialização, leiloeiras, frigoríficos que viriam a ser os primeiros "Colaboradores do Cepea" - hoje, na casa de milhares.

Em março de 1994, começou a ser divulgado o Indicador do Boi Gordo Esalq/BM&F. Pouco tempo depois, o Cepea passa a disponibilizar precos médios do boi, bezerro e vaca também em regiões de outros estados. Em 2000, a pesquisa sistemática passou a ser feita sobre os preços da carne com osso no atacado da Grande São Paulo, maior mercado consumidor do País. Atualmente, são 28 regiões com divulgação diária dos produtos pecuários - valores à vista, a prazo e escalas de abate - mais a carne no atacado.

Uma coisa puxa a outra e, claro, custos de produção também passaram a integrar a família Pecuária de Corte Cepea. Em parceria com a CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária, desde 2002, o Cepea pesquisa os custos dos sistemas típicos em dezenas de regiões brasileiras.

Suas bases de dados contêm todos os detalhes de uma propriedade típica de cada região, além dos preços pagos localmente pelos produtores. São informações valiosas para a gestão e as políticas voltadas ao setor. São os números que representam a pecuária do Brasil no comparativo internacional Agri benchmark desde 2006. A propósito, este comparativo comprova que a carne brasileira é uma das mais competitivas do mundo. De fato, não é à toa que o Brasil é o maior exportador mundial de carne bovina. Tem produto e informação de qualidade.

Melhora no consumo interno ao longo de 2023 e, também, em 2024.







PAIXÃO, EMPREENDEDORISMO E SUCESSÃO: A CONSTRUÇÃO DO SUCESSO NA PECUÁRIA DELAS!

Maisa Chiocca

Consultora Técnico Comercial dsm-firmenich - Gerência PRSC

Milena Watanabe

Consultora Técnico Comercial dsm-firmenich - Gerência SP

Vanessa Legnani Galan

Representante Comercial dsm-firmenich - Gerência SP

APAIXONADA POR VACAS E ESPECIALIZADA EM GENTE!

Roberta Bertin nasceu em uma família de pecuaristas e, logo na infância, já decidiu que queria trabalhar com animais, principalmente com os bovinos. Formada em Medicina Veterinária, durante muitos anos ela se dedicou à seleção da raça de corte Nelore e, em 2011, mudou o foco para o leite.

Na Fazenda Floresta, localizada em Lins, Roberta utilizou como base doadoras próprias da raça Gir Leiteiro de altíssima qualidade e material genético dos melhores touros holandeses dos Estados Unidos, que deram origem a um plantel de vacas Girolando de alta performance. Atualmente, os animais produzem em torno de 15.000 litros/dia em regime de compost barn, com previsão de expansão da estrutura para suprir a demanda de uma ordenha carrossel recém-adquirida de 80 postos.

Outra fonte de renda muito importante para a fazenda consiste na comercialização de animais e embriões das raças Girolando e Gir Leiteiro, em leilões próprios e/ou convidados por outros criadores. A pecuarista também é dona do próprio laboratório de FIV (fertilização in vitro) criado em 1998 e chamado Rerpoll, para atender à demanda do seu rebanho e de terceiros.

Roberta também está à frente de outros dois novos empreendimentos, que foram inaugurados nos últimos quatro anos: a VetLins, loja de medicamentos veterinários, nutrição e produtos para higienização; e o Axys, laboratório de análises clínicas veterinárias. Assim, a Fazenda Floresta se apresenta hoje como um complexo voltado ao pecuarista, principalmente ao produtor de leite.

Segundo Roberta, o fato de ser mulher nunca a impediu de



desempenhar seu trabalho e exercer seu papel à frente da fazenda e dos demais empreendimentos. Muita dedicação, respeito, postura e paixão pelo trabalho fez com que essas barreiras fossem superadas por ela.

"Fico muito feliz em ver cada vez mais mulheres se destacando no agro do nosso Brasil, o setor mais importante da nossa economia. Tem espaço para todos, homens e mulheres, desde que busquem uma melhoria permanente no seu conhecimento e formação. Continuamos crescendo de forma sustentável, gerando resultados e respeitando o meio ambiente e o ser humano. Depois de alguns anos na atividade leiteira, tenho me dedicado a seguir o lema: 'Seja apaixonada por vacas e especializada em gente!", conta a pecuarista, que faz questão de deixar registrado seu agradecimento a toda a equipe de sua fazenda.

Roberta Bertin utiliza os produtos Tortuga, da dsm-firmenich, com acompanhamento da representante comercial Vanessa Legnani Galan e do consultor técnico de leite de São Paulo, Ricardo Marostegan. O atendimento prestado na fazenda inclui visitas semanais e auditoria da qualidade da dieta, itens fundamentais para auxiliá-la a alcançar seus objetivos e metas em índices zootécnicos e qualidade produtiva.

NOVOS PASSOS DA FAZENDA KOHLER: TRADIÇÃO, SUCESSÃO E CRESCIMENTO

Caroline Tyszka Kohler é uma jovem médica-veterinária, nascida em uma família de produtores rurais na cidade de Canoinhas/ SC. Desde pequena, ela se envolve nas atividades agropecuárias incentivada por seu pai, Claudio Kohler, que foi o responsável por introduzir Caroline na criação do gado e na produção de grãos. Hoje, ela é gestora da Fazenda Kohler no segmento da pecuária e seu irmão, Rafael Tyszka Kohler, é responsável pela agricultura.

Carol, como todos a chamam, conta que o pai sempre realizava a recria e engorda de animais durante o período de inverno, nas áreas destinadas à produção de soja e milho. Porém, após um determinado período, a família decidiu parar com a pecuária e se dedicar apenas à agricultura. O retorno à criação de gado ocorreu quando Caroline cursava o ensino médio e pretendia ingressar na graduação em Medicina Veterinária. Foi neste momento que o sr. Cláudio percebeu que poderia iniciar a sucessão com sua filha, em uma área pela qual Caroline era apaixonada.

Durante a faculdade, Caroline voltava seu tempo e interesse aos grandes animais. Após a formatura, iniciou o trabalho com a pecuária na Fazenda Kohler junto ao seu pai, seu grande

ESPECIAL | PECUÁRIA DELAS



incentivador. "Ele sempre nos deu muita liberdade para fazermos o que achamos certo, estamos juntos, ele sempre nos apoia. Quando surgem dúvidas, conversamos e cada um expõe sua opinião, buscamos técnicos e pessoas mais experientes para decidirmos. Dessa forma, fica fácil trabalhar", conta Carol.

Sobre a sucessão, tema tão importante, ela agradece ao seu pai e a sua mãe, Adriana Tyszka Kohler, por envolverem, apoiarem e confiarem nas suas ideias e no seu trabalho. Ao lado do irmão, ela vê a continuidade do negócio, ao contrário de outras fazendas que acabam sendo vendidas pela falta de conhecimento e comprometimento dos filhos para seguirem na atividade da família. "Da forma que meus pais passaram a gestão da pecuária para mim, tenho certeza de que a propriedade vai continuar crescendo e produzindo", afirma.

Além do pai, Carol destaca a importância dos funcionários da fazenda para o seu desenvolvimento: "Eles me ensinaram muitas habilidades práticas de campo, como manejar gado, pastagens. Como meu pai não tinha muito tempo para me ensinar porque estava envolvido na agricultura, eles foram muito importantes para mim. Hoje, há uma troca de ensinamentos, eu aprendo com eles e vice-versa", ressalta a pecuarista, que destaca,

ainda, a relação de confiança entre a família e os funcionários. "Eles estão todos os dias com o gado, realizando os manejos, observando. Nosso sucesso passa pelas mãos deles", reforça.

Após assumir a gestão da pecuária em 2022, Carol sempre buscou novos aprendizados e soluções para implantar na fazenda. Com a ajuda da equipe da dsm-firmenich, através do Representante Comercial Márcio Dallaqua e da Consultora Técnica Maisa Chiocca, ela levou várias melhorias para a fazenda. Disponibilizou um curso de manejo e bem-estar animal para seus funcionários, implantou o confinamento para a saída dos animais das pastagens de inverno, melhorou os manejos para a integração lavoura-pecuária, aprimorou as estruturas de currais de manejo, além de, claro, ter acesso às melhores estratégias nutricionais e sanitárias para seus animais. O próximo passo é a escolha e implantação de uma das ferramentas de gestão das soluções Farmtell™ na fazenda.

SUCESSO NA PECUÁRIA COM INOVAÇÃO E DEDICAÇÃO: A JORNADA DE LORENA CRISTINA ALBERTON ABDALA DA SILVA

Bacharel em Direito, quando estava na faculdade, Lorena Cristina Alberton Abdala da Silva nunca pensou em atuar na área, porém, após o casamento com José Abdala Júnior, em 2011, precisou conhecer o negócio da família. Seu marido descende de uma geração de pecuaristas, em que o pai, José Abdala, e o avô, Nelson Luiz da Silva, já trabalhavam com recria e engorda na pecuária de corte.

Atualmente, a família Abdala se destaca na atividade de engorda de bovinos próprios, com um confinamento de grande relevância no estado de São Paulo e fazendas em Minas Gerais e Goiás, onde os animais são recriados a pasto. Com o crescimento considerável do número de animais nos últimos cinco anos, Lorena - que iniciou, em 2011, as atividades no escritório da fazenda Alvorada, em Ituverava/SP, organizando a contabilidade e os registros dos animais -, passou a exercer um papel relevante nas tomadas de decisões da propriedade, envolvendo as compras dos insumos, a negociação com os frigoríficos e o controle dos dados dos animais. Sua participação também foi fundamental para a implantação do sistema de gestão FarmTell Views, com o objetivo de auxiliar no controle e gestão dos dados dos animais no confinamento.

Com sua visão inovadora, Lorena se impôs e conquistou o respeito

de todos. Atualmente, ela é parte integrante das tomadas de decisões e procura sempre trazer tecnologias, que gerem maior produtividade e rentabilidade para o negócio da família.

Sobre o processo de sucessão familiar, Lorena e José Abdala Iúnior, respectivamente a nora e o filho do sr. José Abdala, são ativos nas decisões e comprometidos com os resultados, uma raridade na pecuária atual. Para o futuro, o objetivo é crescer ainda mais com a construção de uma nova linha de cocho com 10 novos currais e direcionar para que os animais abatidos sejam 95% destinados à exportação para China. Ou seja, abater animais mais jovens com maior intensificação dos sistemas de recria e engorda. Investimentos em infraestrutura e na compra de animais são frequentes na fazenda.

Há quatro anos, o sr. José Abdala é cliente da marca Tortuga, da dsm-firmenich, atendido pelo Representante Comercial Henrique Ferro e pela Consultora Técnica Milena Watanabe, que realizam a auditoria dos processos do confinamento e auxiliam na tomada de decisões de compras, entre outros serviços prestados pela equipe, e que fazem a diferença nos resultados finais da fazenda.





MAIOR PROGRAMA NACIONAL DO SETOR, QUALIDADE DO LEITE COMEÇA AQUI! COMEMORA 12 ANOS DE SUCESSO

INICIATIVA INÉDITA DA dsm-firmenich JÁ AVALIOU MAIS DE 1,7 MILHÃO DE VACAS EM 22.265 FAZENDAS DAS MAIORES BACIAS LEITEIRAS DO PAÍS, INCENTIVANDO A PRODUÇÃO DE LEITE COM EXCELÊNCIA. E, NESTE ANO, INOVA COM A CATEGORIA "SUSTENTABILIDADE"

Mylene Abud

Em dezembro, pecuaristas das principais bacias leiteiras do País se reuniram em um jantar para lá de especial na capital paulista, para um dos momentos mais esperados do ano: a premiação dos vencedores do Programa Qualidade do Leite Começa Aqui! Promovido desde 2012 pela dsm-firmenich, o programa também é um reconhecimento aos produtores que atingem altos níveis de qualidade e quantidade no leite com o uso das tecnologias da empresa.

Em 12 anos de atividades, o PQLCA já examinou a produção de mais de 1.768.322 de vacas em lactação, em 22.265 fazendas de 15 estados, e entregou 460 prêmios como reconhecimento ao trabalho dos produtores em prol da qualidade do leite no País. E, a cada ano, o programa atrai mais pecuaristas comprometidos com a busca pela excelência na produção. Da primeira edição, realizada em 2012, para a de 2023, o número de propriedades inscritas anualmente passou de 235 para 715, as vacas avaliadas subiram de 15 mil para 62.774 e os prêmios, de 21 para 56.

E a média geral dos resultados também registrou importantes melhorias em qualidade: os 3,22% de proteína e 3,58% de gordura levantados em 2012 passaram para 3,36% e 3,84%, respectivamente, em 2023.

"Essa noite, estamos celebrando a pecuária leiteira. O PQLCA é o maior programa do País no setor e já faz parte do calendário nacional de eventos. E, a partir de 2023, além das categorias já tradicionais de Qualidade e Quantidade e Qualidade do Leite, também estamos avaliando os índices de sustentabilidade dos vencedores. Esse tema é essencial para o futuro e as próximas gerações e envolve um produto que é tão importante para a alimentação, que é o leite", disse Sergio Schuler, Vice-Presidente do negócio de Ruminantes da dsm-firmenich para a América Latina.

Marcelo Machado, Gerente Técnico de Leite da dsm-firmenich, explica que o programa foi criado para dar visibilidade à produção do leite no Brasil, considerado o sexto maior produtor de leite do mundo segundo a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentos (FAO). "Além de reconhecer os produtores por seu trabalho na lida diária, queríamos falar mais sobre esse tema, compartilhar conhecimentos técnicos e mostrar as tecnologias da marca Tortuga®, da dsm-firmenich, que tem produtos específicos para um rebanho mais saudável e uma produção mais eficaz", observou.

A 12ª edição do PQLCA teve oito etapas regionais, que passaram pelos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Goiás, Santa Catarina, Rondônia e Paraná, além da região Nordeste. E os três primeiros colocados em cada categoria



Marcelo Machado, Gerente Técnico de Leite da dsm-firmenich.



Sergio Schuler, Vice-Presidente do negócio de Ruminantes da dsm-firmenich para a América Latina.

- Qualidade do leite produzido e Quantidade e Qualidade da produção, separadas pelas raças Holandesa, Jersey e mestiças (animais cruzados, como Girolando ou Guzolando) participaram da etapa nacional.

Os vencedores foram escolhidos com base em critérios técnicos, os quais contribuem para elevar o rendimento industrial, como baixo teor de células somáticas (CCS) e altos teores de proteína e gordura. Índices esses que já são levados em consideração em várias plantas captadoras para melhorar a remuneração dos produtores. Todos os 18 ganhadores receberam um "Certificado de Qualidade Superior do Leite", um troféu regional e uma tonelada de produto Bovigold® Ultra, da marca Tortuga®.

"Queremos parabenizar os produtores finalistas por serem referência em qualidade no setor. Sabemos que a melhoria nos índices de proteína e gordura e com baixo nível de CCS é fruto de muito trabalho, com nutrição adequada aliada a um bom manejo", ressaltou Gabriela David, Trainee de Marketing Ruminantes da dsm-firmenich e coordenadora do PQLCA.

NOVA CATEGORIA: SUSTENTABILIDADE

Durante o jantar, os produtores foram surpreendidos com uma novidade: os finalistas também foram avaliados quanto à adoção de práticas sustentáveis por meio da plataforma inteligente Sustell™, desenvolvida e comercializada pela dsm-firmenich e capaz de calcular 18 pegadas ambientais pela metodologia de Análise de Ciclo de Vida (ACV) a partir de dados das fazendas.

Os vencedores da nova categoria - classificados em "Qualidade" e "Quantidade e Qualidade", sem discriminação de raças – foram premiados com acesso à plataforma Sustell™ para cálculo detalhado das pegadas ambientais e patrocínio para a obtenção da certificação Go Planet, que audita as



ESPECIAL | PRÊMIO QUALIDADE DO LEITE COMEÇA AQUI



reduções de emissões de metano entérico no processo produtivo de lácteos e carnes. Hoje, a sustentabilidade é um driver de negócios e as empresas estão se preparando para mensurar e reduzir suas emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) como uma demanda do mercado", ressaltou Carlos Saviani, Diretor Global de Sustentabilidade da dsm-firmenich. O tema já faz parte dos propósitos da companhia, que participa, ao lado das maiores empresas e dos principais laticínios globais, da iniciativa Science Based Targets, parceria entre diversas entidades, incluindo a Organização das Nações Unidas (ONU), que tem como objetivo liderar o caminho para uma economia de carbono zero, impulsionar a inovação e o crescimento sustentável através do estabelecimento de metas

Segundo ele, grande parte das pegadas de carbono da pecuária vem do setor produtivo, com impacto em toda a cadeia. "Sabemos que não é um trabalho de um dia, mas sim uma jornada", ponderou, explicando que o caminho das fazendas passa por definir os objetivos de sustentabilidade, mensurar e gerir as pegadas e, por fim, reduzir o impacto ambiental. "A boa notícia é que dá para medir isso em segundos, utilizando ferramentas como o Sustell™, que permite calcular as pegadas atuais das propriedades e simular os efeitos agregando melhorias, como adicionar o Bovaer® na nutrição do rebanho", completa.

ambiciosas de redução de emissões baseadas na ciência.

"A sustentabilidade é parte fundamental da produção de leite do Brasil e uma das áreas foco das iniciativas de pesquisa e desenvolvimento da dsm-firmenich", corrobora Fernanda Marcantonatos, Gerente de Sustentabilidade para Ruminantes da companhia. "Aditivo alimentar que atua suprimindo a enzima responsável pela produção de metano no rúmen, o Bovaer® é seguro tanto para o gado quanto para os humanos, age em 30 minutos e consegue reduzir as emissões do gado de leite em até 30%", disse. E citou, ainda, empresas que já usam globalmente o produto, como a Danone da Bélgica, para a fabricação do iogurte Net Zero; a FrieslandCampina, maior cooperativa da Holanda, em sua linha Planet Proof; e, aqui no Brasil, a NoCarbon, com lácteos carbono neutro. "Nosso objetivo com a premiação vai além de reconhecer os produtores que se destacam nessas práticas. Queremos promover uma troca de conhecimentos sobre o assunto, comunicar à sociedade sobre a pecuária sustentável que já é praticada no país, além de apoiar os vencedores em suas jornadas para uma produção mais sustentável", enfatizou.

CAMPEÕES DO LEITE 2023

Primeiro colocado na categoria Quantidade e Qualidade - Raças Mestiças, João Henrique Telzner, da Fazenda JT Patos Peão, de Gurinhatã, Minas Gerais, revelou já estar trabalhando em um projeto voltado à maior sustentabilidade que tem como base medidas como a implantação de fertilização organomineral, a melhoria da produtividade de silagem e de insumos para o trato do gado, além da nutrição de ponta. "A Tortuga já está dentro da fazenda há mais de 10 anos e os resultados são excelentes. E a qualidade do leite prova isso", afirmou. Outro ponto forte destacado pelo produtor é o melhoramento genético do rebanho Girolando, que produz uma média diária de 30 litros/vaca, perfazendo um total de nove mil litros. Entre os produtos utilizados, estão as linhas Bovigold e Fosbovi. E o Mycofix Plus 5.0 como biotransformador de micotoxinas. "Não conseguiria fazer nada disso sem a ajuda do suporte técnico da dsm-firmenich", conta ele, apontando a redução dos custos como próxima meta. "Só vamos diminuir os custos de produção com eficiência", declara.



Gabriela David, Trainee de Marketing Ruminantes da dsm-firmenich e coordenadora do PQLCA.

Confira a seguir os produtores premiados pela qualidade do leite!

Categoria:

Qualidade e Qı	uantidade e Qualidade		Produtor	Fazenda	
		12	Fernando Rosa	Chácara Costa - PR	
Jersey	Qualidade	22	Rodrigo Henrique Moreto	Agropecuária 2M - PR	
		32	Marcos Souza de Freitas	Cabanha GEMA - RS	
	Quantidade e Qualidade	12	Francisco Bastos de Miranda	Sítio do Urso - PR	
		20	José Alves Barbosa Neto	Agropecuária Barbosa - GO	
		32	Rodrigo Henrique Moreto	Agropecuária 2M - PR	
	Qualidade	12	Telesforo do Carmo Felix	Fazenda Prata - MG	
		29	Thiago Figueroa Guedes	Fazenda Belo Vale - PB	
Mestiças		32	Maria Beatris Junqueira	Fazenda Santana da Estiva - SP	
	Quantidade e Qualidade	12	João Henrique Telzner	Fazenda JT Patos Peão - MG	
		20	Maria Beatris Junqueira	Fazenda Santana da Estiva - SP	
		32	Jacob Saud	Fazenda Monte Azul - GO	
	Qualidade	12	Takashi Endoh	Fazenda Floresta – PR	
		29	Ivan Augusto Norochny	Agropecuária Norochny - PR	
Holandesas		32	Antonio Alves Cordeiro	Fazenda Gamela - MG	
	Quantidade e Qualidade	19	Marcos Epp	Agropecuária Régia - PR	
		22	Takashi Endoh	Fazenda Floresta - PR	
		32	Patricia Kompier	Fazenda Brasilanda - GO	

Categoria:

Sustentabilidade		Produtor	Fazenda	
	19	Antonio Alves Cordeiro	Fazenda Gamela - MG	
Qualidade	20	Takashi Endoh	Fazenda Floresta - PR	
	30	Rodrigo Henrique Moreto	Agropecuária 2M - PR	
	19	Marcos Epp	Agropecuária Régia - PR	
Quantidade e Qualidade	20	Maria Beatris Junqueira	Fazenda Santana da Estiva - SP	
	3º	Patricia Kompier	Fazenda Brasilanda - GO	

Veterano em participações no programa, Francisco Bastos de Miranda, do Sítio do Urso, em Carambeí, no Paraná, também destaca a assistência técnica da equipe da dsmfirmenich como fundamental para implantar protocolos de forma correta e orientar os colaboradores da propriedade. "Considero uma parceria, com todo mundo jogando junto", afirma ele, que foi premiado pela sexta vez, e, neste ano, faturou o primeiro lugar na categoria Quantidade e Qualidade - Gado Jersey. Atualmente, o sítio produz 14 mil litros/dia, com o uso do Crina Rumistar nas vacas em lactação. "Quando optamos pela marca, houve um salto muito grande na qualidade. Todos os suplementos de ração e o concentrado têm a tecnologia da empresa. Nossa meta é chegar aos 30 litros por animal e a 5% de gordura. Temos que pensar que o mercado hoje quer um produto de qualidade, com alto teor de sólidos e condições favoráveis de produção com sustentabilidade", garante.

Outra propriedade acostumada ao pódio no PQLCA é a Agropecuária Régia, localizada em Palmeira/PR, do produtor Marcos EPP, campeão em Quantidade e Qualidade - Raça Holandesa e, também, em Quantidade e Qualidade na novissima categoria Sustentabilidade. "Estamos honrados com esse prêmio. Sustentabilidade não é mais futuro", conta o médico-veterinário Caio Cordeiro, gerente de produção da fazenda. Cliente da empresa há mais de oito anos, a Agropecuária Régia utiliza os minerais e vitaminas da Tortuga, além do adsorvente Mycofix. Como resultado, uma produção média de 41 litros/animal com 140 de CCS 120, índice de gordura de 4,3% e 3,4% de proteína. "Confiamos muito na qualidade dos produtos e na assistência técnica para termos os maiores ganhos possíveis dentro da produção", afirma ele, acrescentando que a propriedade se estrutura para ser cada vez mais eficiente para produzir leite da melhor qualidade, pensando no meio ambiente e na sustentabilidade.



PONTOS DE ATENÇÃO PARA APROVEITAMENTO DA TÉCNICA COM RENTABILIDADE

Simone Frotas

Consultora Técnica Comercial dsm-firmenich - MA e PI

uso do confinamento ao longo do ano (seca e águas) permite aumento da escala de produção, maior utilização das estruturas e diluição do custo do investimento. Porém as condições desafiadoras impostas no período das águas, principalmente no operacional diário do confinamento, devem ser cuidadosamente avaliadas, já que a atividade é um investimento de alto risco.

Mesmo sendo bem executado, com práticas que minimizem os desafios impostos, o confinamento no período chuvoso também é influenciado pelo mercado, necessitando, assim, de uma análise robusta para garantir a rentabilidade desejada. Santos et al. (2022) avaliaram características econômicas e zootécnicas de um confinamento no Brasil, em diferentes épocas do ano (seca e águas), e concluíram que o custo da @



66 **Entre os principais** desafios do confinamento nas águas, podemos citar: o aumento de lama nos currais (ideal abaixo de 10 cm).

da temperatura corporal é aumentada, diminuindo o ganho médio diário entre 10% e 20% e aumentando o custo do ganho de peso em até 25% (Mader, 2011).

Nesse período, um sistema de escore para avaliação das sujidades dos animais pode ser usado como forma de aumentar o controle no operacional a ser executado no confinamento, sendo: 1- animais limpos; 2- somente as pernas sujas; 3-pernas e barriga sujas; 4- pernas, barriga e lateral do animal sujas. O objetivo é manter a maior proporção de animais nos escores 1 e 2, sendo que, com a evolução para os escores 3 e 4, medidas operacionais adicionais devem ser adotadas.

Entre as medidas que podem ser realizadas para a melhoria ambiental dos animais, tem-se as correções de drenagem nos currais (limpeza frequente de baias e corredores de acesso), a manutenção do acesso aos cochos e bebedouros e construções do tipo "murundus" (montes de terra alocados nos currais), que podem auxiliar na redução do estresse térmico nesse período. Em revisão sobre o assunto, Grandin (2016) sugeriu que, para garantir uma boa drenagem das águas das chuvas, os currais devem ter inclinação de 2-4% em relação aos cochos. Outro ponto importante para a manutenção da homeostase dos animais nesse período é a redução da densidade populacional dos currais, sendo recomendado de forma geral o mínimo de 25 m2 /cabeça. Entretanto, a densidade populacional nos currais no período chuvoso é variável, pois depende da precipitação anual da região em questão, além de haver um acréscimo de umidade no ambiente vindo dos dejetos dos animais. Em locais com períodos chuvosos mais intensos e com maior duração, pode-se utilizar densidades acima de 25m2 /cabeça.

produzida foi superior no período das águas, devido ao maior tempo em que os animais ficaram no sistema para atingir o peso de abate. Porém, devido à valorização da @ no período, os custos adicionais foram diluídos, o que exemplifica o efeito que o mercado pode ter na atividade.

Entre os principais desafios do confinamento nas águas, podemos citar: o aumento de lama nos currais (ideal abaixo de 10 cm); o estresse térmico; a perda de ingredientes; o aumento de doenças metabólicas pela diminuição do tempo de ruminação; os problemas de cascos; e o aumento do custo operacional diário (maquinário, maior número de tratos etc.).

A lama em excesso (entre 11 e 20 cm) pode diminuir o consumo de matéria seca em até 15%, uma vez que os animais farão menos visitas ao cocho pelo esforço de caminhar contra a lama (Thomas et al., 2013). Em condições adversas (chuva, queda de temperatura e lama), a energia para a manutenção

CONFINAMENTO

No Brasil, a construção dos montes tipo "murundus" é regionalizada e há muitos locais com medidas já préestabelecidas. Recomendações na literatura sobre a estrutura em confinamento indicam que os montes tenham altura de até 1.5 m (com área plana no topo para permitir ao gado se deitar), inclinações laterais de 10°, com localização perpendicular ao cocho, deixando o escoamento das águas das chuvas em direção à área de drenagem. Além disso, é necessário que seja dimensionado para fornecer de 2 a 3 m2 /cabeça em cada lado do monte (Harner et al., 2017). O objetivo dos montes é permitir que os animais deitem e aumentem o tempo de ruminação, prevenindo, assim, problemas metabólicos, além de reduzir o estresse térmico.

Outras práticas que podem ser utilizadas e estão relacionadas ao manejo nutricional são o adensamento/concentração energética de dietas e o aumento da frequência de tratos, que devem ser cuidadosamente avaliados, já que aumentam os custos de produção e operacional do confinamento. Porém, têm como objetivo melhorar a eficiência alimentar dos animais e garantir o consumo mais próximo possível da dieta formulada.

Apesar de todos os esforços para obter um desempenho zootécnico satisfatório no período das chuvas, é importante lembrar que a precipitação é variável em cada região, principalmente se considerarmos as alterações climáticas atuais, devido a fenômenos meteorológicos específicos. Assim, recomenda-se uma análise financeira associada ao monitoramento da atividade para garantir a rentabilidade do sistema na época chuvosa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- 1- GRANDIN, T. Evaluation of the welfare of cattle housed in outdoor feedlot pens. Veterinary and Animal Science. p.23-28, 2016.
- 2- HARNER, J. et al. Guidelines for Planning Cattle Feedlots, Kansas State University, 2017.
- 3- MADER, T. I. Mud Effects on Feedlot Cattle. Nebraska Beef Cattle Report. p.83, 2011.
- 4- SANTOS, A. S. et al. Performance and economic analysis of Nellore cattle finished in feedlot during dry and rainy seasons. Livestock science. p. 1-7, 2022.
- 5- THOMAS, H. S. Feedlot pen maintenance leads to optimal performance, www. progressivecattle.com/topics/facilities-equipment/5784-fe, 2013.



Figura 1. Animais com escore 4 de sujidades corporal.



Figura 2. Animais com escore 4 de sujidades corporal.



já prejudicial ao desempenho dos animais.



já prejudicial ao desempenho dos animais.

SE TEM FOSBOVI CONFINAMENTO, TEM 1@ A MAIS. Fosbovi* Fosbovi Fosbovi CRINA CRINA Rumista DSM **DSM**

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. **Se tem Tortuga®, tem futuro.**





CENTRO DE INOVAÇÃO **TORTUGA MOSTRA NOVIDADES** REVOLUCIONÁRIAS PARA A PECUÁRIA DE CORTE

Alexandre Perdigão

Analista de Inovação e Ciência Aplicada para Ruminantes LATAM dsm-firmenich



rempre em busca de oferecer as melhores tecnologias e Soluções para o mercado de ruminantes, a dsm-firmenich abriu as portas do seu Centro de Inovação Tortuga em Rio Brilhante, Mato Grosso do Sul, para apresentar as mais recentes inovações na área da pecuária de corte. Ao longo de 2023, foram realizados ali dois dias de campo em colaboração com a Agropecuária Fabiani (Fazenda Caçadinha). Durante esses eventos, a equipe da companhia demonstrou, de forma prática, os resultados alcançados por meio de seus pacotes e soluções nutricionais, além de apresentar suas instalações tecnológicas de pesquisa. Mais de 300 participantes, incluindo pecuaristas, técnicos de campo, pesquisadores, professores e estudantes universitários, marcaram presença nas palestras, que abordaram temas relacionados aos estudos e produtos da dsm-firmenich, à Fabiani Agropecuária e ao mercado.

No mais recente dia de campo, realizado em 26 de outubro de 2023, Yago Travagini, Head de Pecuária da Agrifatto, abriu a programação do evento falando sobre o tema "Gestão de riscos e oportunidades no mercado pecuário". Ele apresentou uma análise sobre a situação atual do setor no Brasil e as perspectivas para os próximos anos.

66 Mais de 300 participantes, incluindo pecuaristas, técnicos de campo, pesquisadores, professores e estudantes universitários, marcaram presença nas palestras, que abordaram temas relacionados aos estudos e produtos da dsm-firmenich, à Fabiani Agropecuária e ao mercado.

Após a palestra, os participantes foram direcionados para três estações de campo. Na primeira, intitulada "Terminação Intensiva nas Águas", que abrange confinamento e semiconfinamento (TIP - Terminação Intensiva a Pasto), o público presente teve a oportunidade de observar as instalações de balanças, cochos automáticos, câmeras e medidores de gás metano no centro experimental. Esses dispositivos monitoram o peso vivo, o consumo e o comportamento alimentar dos animais, além da emissão de gases de efeito estufa em tempo real, contribuindo para o desenvolvimento de soluções nutricionais ainda mais avançadas tecnologicamente.

INOVAÇÃO

Nessa estação, também foram discutidos temas relevantes para preparar os pecuaristas para os desafios deste e do próximo ano. A equipe da dsm-firmenich mostrou os resultados consolidados do pacote Fosbovi® Confinamento Crina® Hy-D, destacando benefícios como melhor adaptação dos animais às dietas, maior peso, ganho de carcaça quente e rendimento superior no confinamento e na TIP.

Além disso, foram abordados os estudos do Bovaer® com mais de 50 artigos publicados, que comprovam a redução da produção de metano pelos animais, promovendo significativamente a sustentabilidade no confinamento. E um estudo sobre a gestão de micotoxinas em dietas, utilizando a solução Mycofix®, evidenciando melhorias na desativação de micotoxinas e endotoxinas no rúmen, bem como a proteção do figado e do intestino, resultando em ganho adicional de carcaça.

Na continuidade desta estação, a Lore, inteligência artificial desenvolvida pela companhia, foi apresentada aos participantes. Essa tecnologia visa a ampliar a capacidade de gestão da fazenda em todos os seus detalhes, transformando o conceito de proximidade, possibilitando monitorar constantemente o que acontece sem a necessidade de deslocamento físico para todos os lugares. A Lore representa o próximo grande avanço na pecuária, sendo uma ferramenta crucial para apoiar gestores e consultores na obtenção de resultados expressivos e na excelência em todas as etapas produtivas.

Na segunda estação, o tema exposto foi a "Nutrição de precisão na recria", com a apresentação do "Pasto Digital", equipado com balanças de consumo e peso corporal dos animais. Esse sistema permite o acompanhamento do comportamento ingestivo e do peso dos animais ao longo de todo o período de avaliação, facilitando recomendações técnicas específicas de acordo com a categoria, a fase e o período do ano. Em seguida, foram revelados os resultados das soluções com os Minerais Tortuga, destacando os ganhos adicionais obtidos com a suplementação estratégica durante a estação das águas (Foscromo®, Fosbovi® Plus, Fosbovi® Proteico 30 e Fosbovi® Proteico-Energético 25).

Na ocasião, os participantes também puderam conhecer o Programa Pecuária de Precisão da dsm-firmenich, que inclui o





aplicativo "FarmTell Beef", ilustrando como a tecnologia pode ser utilizada como ferramenta para aumentar a agilidade e visibilidade do negócio, auxiliando nas tomadas de decisão por meio da análise dos indicadores. No encerramento desta estação, foram destacados os resultados do Benchmarking Programa de Gestão safra 21x22 com os TOP Rentáveis, evidenciando o aumento na produção de arrobas.

Na terceira estação, intitulada "Boas práticas para a cria lucrativa", foram abordados os principais desafios da cria, seguidos pelos dados reprodutivos da Fabiani Agropecuária na safra 22x23. Os palestrantes também discutiram práticas para aprimorar o desenvolvimento de novilhas e matrizes, tendo como foco o núcleo Boi Verde, e apresentaram o Benchmarking 22x23 com o uso dos Minerais Tortuga, juntamente com os resultados dos TOP Rentáveis, evidenciando a produção de quilogramas de bezerros desmamados por fêmea exposta.

Outro ponto crucial foi a discussão sobre o uso do creepfeeding para os bezerros e a correta suplementação materna para alcançar maiores índices de fertilidade. Por último, foram apresentados os resultados do uso do Feproxi®, destacando o aumento nos indicadores reprodutivos.

Além de fornecer conteúdo técnico substancial, o ambiente propiciou a integração entre todos os participantes, que aproveitaram para debater diversos temas relacionados à bovinocultura de corte. Certamente, os pecuaristas que participaram dos dias de campo adquiriram informações valiosas para aplicar imediatamente em seus negócios. Para 2024, a empresa já está organizando mais eventos como esses, com o objetivo de levar informações adicionais para o cotidiano do campo. Investir em ciência inteligente e soluções inovadoras para promover uma pecuária sustentável e lucrativa é o propósito da dsm-firmenich, contribuindo para um futuro mais promissor.



SUPLEMENTAÇÃO ESTRATÉGICA NA ESTAÇÃO DAS ÁGUAS

EM PONTES E LACERDA/MT, O SR. ANTÔNIO BRAGA NETO TRABALHA COM CICLO COMPLETO E PROMOVE INDICADORES DE PRODUTIVIDADE COM O AUXÍLIO DAS TECNOLOGIAS NUTRICIONAIS dsm-firmenich

Hilton Mariano

Consultor Técnico Comercial dsm-firmenich - Corte e Confinamento - MT



m 2022, o Brasil aumentou a sua taxa de ocupação. O crescimento do rebanho em cerca de 3,3%, estimado em 202 milhões de cabeças, e a redução da área de pastagens em 5,7% para aproximadamente 154 milhões de hectares. contribuíram para aumentar a taxa de ocupação brasileira para 1,32 cabeças por hectares. Mais animais, em menor área, aumentando a produtividade (ABIEC, 2023). *

Para driblar os gargalos da produção, a solução passa por um bom manejo de pastagem junto à adoção de estratégias de suplementação, a fim de complementar o aporte nutricional das forragens, atender aos requerimentos e otimizar o desempenho do rebanho.

A estação das águas compreende o período de maior oferta de forragem para a alimentação dos bovinos de

corte a pasto. Por isso, as estratégias nutricionais neste período visam a explorar ao máximo o potencial produtivo das forragens e potencializar o desempenho.

Marcio Braga, filho do senhor Antônio Braga Neto e CEO das fazendas da família, acredita que a nutrição é um dos diferenciais das propriedades. "Com o uso da suplementação adequada, conseguimos fornecer os nutrientes deficientes nos pastos e atender às demandas nutricionais dos animais, melhorar a sua saúde e otimizar o ganho de peso. Assim, aumentamos a taxa de lotação, melhoramos os índices reprodutivos e diminuímos o tempo até o abate dos animais". afirma, ressaltando que é fundamental ter um bom manejo das pastagens. "Afinal, o capim é a base da alimentação dos animais criados a pasto", completa.

Juntas, as quatro fazendas têm uma área de 15 mil hectares de pastagens e um rebanho com aproximadamente 25 mil animais. A atividade de pecuária de corte teve início na década de 1980, e o grupo trabalha com o ciclo completo. Cada fazenda fica responsável por uma parte do ciclo, divididas em cria, recria e recria/engorda, e integra a criação do gado com a produção de milho (snaplage), em busca de maior eficiência e produtividade.

O uso de produtos de alta qualidade da marca Tortuga complementa a excelência das fazendas, sendo um diferencial em nutrição de precisão, atendendo às diferentes categorias com seus diversos produtos e tecnologias, resultando em maior produtividade e lucratividade nas propriedades.

Na fazenda de cria, utiliza-se o Fosbovi 20, mineral destaque da linha. Com ele, obtém-se melhor peso à desmama, maior

Gráfico. Eficiência dos suplementos na estação das águas.



^{*} ABIEC. (2023). Panorama 2023. Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne. < https://www.abiec.com.br/publicacoes/beef-report-2023-capitulo-04>

GADO DE CORTE



imunidade aos bezerros e matrizes, melhora na fertilidade e, ao longo de todo o desenvolvimento do animal, potencializa-se a expressão genética através de boa saúde e ótimos índices zootécnicos.

Nas fazendas de recria, é utilizado o proteinado para os animais, fabricado com base do Fosbovi Núcleo Proteico. O produto possui alto nível de tecnologia, como os Minerais Tortuga, que proporcionam alta performance em ganhos.

Com o passar dos anos, a estratégia nutricional das fazendas foi alterada. Antes, os animais da recria eram suplementados por mineral e a fase da engorda recebia o proteinado. Tal planejamento resultou em proteinado para toda a recria e foi incluído no projeto o semiconfinamento para a terminação dos animais.

O novo planejamento nutricional possibilitou maior produção de arrobas na recria, aumento no giro de capital e economia de tempo de permanência nos pastos, entregando um animal mais jovem e de melhor qualidade para a fase de engorda.

No total, em 2023, as fazendas contabilizarão 15 mil animais abatidos pelo setor de semiconfinamento.

Atualmente, utiliza-se na engorda o Fosbovi Confinamento Crina®, tecnologia exclusiva da dsm-firmenich composta por Minerais Tortuga, cromo orgânico, biotina, vitaminas e leveduras em níveis adequados para o aumento da produção, potencializando maior ganho de peso e de carcaça.

Com isso, os ganhos médios dos últimos anos da fazenda de engorda estão acima de 1,250 kg/animal/dia e rendimento de carcaça superior a 58,5%, o que proporcionou maior receita. Produzindo mais arrobas, foi possível diluir os custos, tornando menor o valor da arroba produzida e, assim, aumentando o lucro por animal.



Antônio Braga Neto, de Pontes e Lacerda/MT, trabalha com ciclo completo e promove indicadores de produtividade com auxílio das tecnologias nutricionais da dsm-firmenich.



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. **Se tem Tortuga[®], tem futuro.**





Marcelo Grossi Machado

Gerente Técnico Leite dsm-firmenich para América Latina

Gabriela David

Marketing Trainee Ruminants dsm-firmenich para América Latina



pecuária leiteira é a atividade com o maior número de Avariáveis que impactam os custos e o preço ao produtor. Os fatores que influenciam o setor vão do clima até alterações no PIB, na inflação e na taxa de câmbio. Além disso, nos últimos anos, o mundo vem passando por instabilidades que dificultam a previsibilidade no comportamento e na tendência de preços em longo prazo. Instabilidades essas também de um mundo mais globalizado.

Ao longo dos anos, podemos observar uma mudança estrutural no setor, evidenciando a tendência global de crescimento no tamanho de fazendas e na redução do número de produtores. Uma vez que a atividade é impactada pela escala, que reduz o custo unitário do leite produzido, é esperado que haja uma pressão no setor para o crescimento de produção.

Com um mercado cada vez mais dinâmico e exigente, a gestão

GADO DE LEITE

se torna imprescindível para uma produção eficiente e sustentável, independentemente do tamanho da propriedade. Uma gestão adequada envolve um bom planejamento e o controle de dados para avaliar as diferenças entre o planejado e o executado, a fim de tomar decisões de forma rápida e assertiva.

Com o objetivo de ajudar esses pecuaristas, os profissionais da dsm-firmenich orientam os produtores inscritos no Programa de Gestão a levantar os dados das fazendas e transformá-los em informação.

Desde 2017, a companhia divulga o Benchmarking dos participantes do programa para ajudar os produtores a incorporar as melhores práticas, aumentar a eficiência e tomar decisões mais precisas. Pioneiro no desenvolvimento desse ranking, o Programa de Gestão Leite já contabiliza mais de 180 fazendas, considerando para divulgação dados entre junho de um ano a julho do ano seguinte. Os dados são validados pelo Programa de Desenvolvimento da Pecuária Leiteira/Programa de Capacitação em Especialistas em Pecuária Leiteira (PDPL/PCEPL), da Universidade Federal de Viçosa/MG.

Ao fim, levantam-se dados zootécnicos e financeiros e tenta-se correlacioná-los para avaliar as principais boas práticas do setor, atualizadas para o momento.

IMPACTO DO PREÇO DO LEITE NA EFICIÊNCIA

Diversos fatores influenciam o preço do leite pago ao produtor, como volume de produção e importação, disponibilidade interna de lácteos e consumo. Além disso, por se tratar de um bem de alta elasticidade-renda, o consumo doméstico de leite está diretamente relacionado ao poder aquisitivo dos consumidores, sendo altamente impactado pela inflação e taxa de desemprego.

Muito se fala sobre o preço do leite representar um fator importante para o sucesso de propriedades leiteiras. Mas, afinal, quanto o preço do leite impacta a atividade?

Dados das fazendas participantes do Benchmarking mostram que a margem bruta unitária dos produtores mais eficientes economicamente – Top Rentáveis – é R\$ 0,48 maior que a média das fazendas participantes

Gráfico 1. Médias de Margem Bruta Unitária e Preço do Leite na Safra 22/23

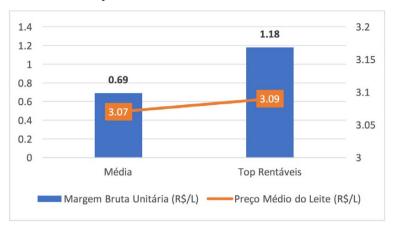


Gráfico 2. Correlação Entre Margem Bruta Unitária e Preço do Leite

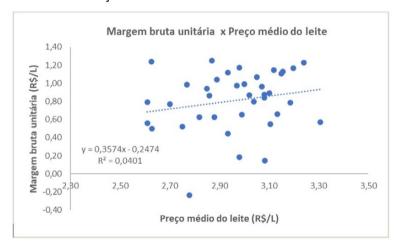
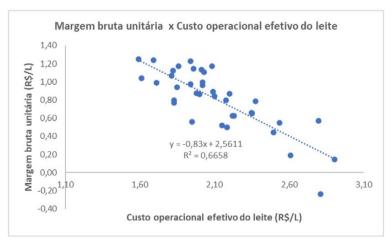


Gráfico 3. Correlação Entre Margem Bruta Unitária e Custo Operacional Efetivo



(gráfico 1), enquanto a diferença no preço do leite é de apenas R\$ 0,02.

Ao relacionar a margem bruta com o preço do leite, também é possível observar que não há correlação (gráfico 2), enquanto o custo operacional efetivo do leite é altamente ligado à margem do produtor (gráfico 3).

Uma vez que o preço do leite não pode ser determinado pelos produtores e que as margens da atividade são afetadas pelos custos, é preciso saber gerenciar fatores da porteira para dentro, os quais efetivamente impactam a lucratividade do negócio. E a redução de custos não está relacionada a comprar o mais barato, mas sim a ser mais eficiente por unidade de recurso (por exemplo, mão de obra, ração, volumoso), adotando boas práticas produtivas e, ainda, tendo um plano de compras bem estabelecido juntamente com capacidade de estoque

IMPACTO DOS CUSTOS NA ATIVIDADE

e fluxo de caixa.

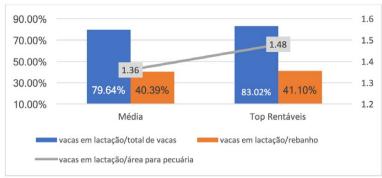
Considerando que a margem do produtor está diretamente relacionada com os custos da atividade, é preciso analisar indicadores que trarão uma avaliação precisa da saúde financeira de uma propriedade para entender quais índices podem ser melhorados no negócio.

Informações da safra 2022/2023 – de junho de 2022 a julho de 2023 – mostram que volumoso e concentrado são os itens com maior impacto nos custos, representando 28,96% e 13,91% da Renda Bruta da Atividade Leiteira respectivamente, seguidos pelo gasto com mão de obra (8,49%), enquanto o investimento em núcleos e minerais representa apenas 5,88%. Isso evidencia que o investimento em minerais impacta a eficiência da atividade, sem apresentar grande reflexo nos custos. Em geral, a nutrição mineral é o sexto ou sétimo maior plano de contas.

Produzir mais e de forma eficiente envolve ter um rebanho saudável e apresentar melhores índices reprodutivos. As propriedades que se mantêm entre as 30% superiores em margem de lucro são consideradas Fazendas Top Rentáveis, e a margem de lucro é 10p.p. ou 45% maior que a média das participantes.

Os indicadores zootécnicos que mais se correlacionam com a margem bruta são o ganho médio diário (GMD) de recria, idade ao primeiro parto (IPP) e taxa de prenhez de vacas. Fazendas com alto GMD de recria e baixo IPP possuem melhor

Gráfico 4. Estrutura de Rebanho na Safra 22/23



estrutura de rebanho, melhores taxas de prenhez e, também, menor DEL (dias em lactação). Assim, produzem mais leite por animal por recurso empregado.

No gráfico 4, é possível observar que as Fazendas Top Rentáveis possuem melhor estrutura de rebanho, com mais vacas em lactação em relação ao número de vacas secas e ao rebanho total. Essas fazendas também apresentam idade ao primeiro parto dois meses menor que a média, além de intervalo entre partos inferior.

OUTROS ACHADOS IMPORTANTES

A avaliação sempre se baseia no método de Benchmarking, comparando-se a média da população (N=180) com os top rentáveis (30% do tercil superior das melhores margens brutas/litro de leite), além do top indicador, que é a fazenda que obteve o melhor número naquele quesito.

As melhores fazendas tiveram CBT (Contagem Bacteriana Total) mais baixa, proteína do leite mais alta, menor taxa de retenção de placenta, melhor relação vacas em lactação/total de vacas e total do rebanho, evidenciando saúde e reprodução como pilares essenciais.

Outros fatos encontrados: as melhores fazendas lucram quase 50% a mais. Todavia, o reinvestimento na atividade caiu nessa última safra para 2% na média da margem bruta anual.

Abaixo, vemos o ranqueamento dos maiores planos de contas em uma fazenda média, pelos dados obtidos e os impactos de cada um no COE (Custo Operacional Efetivo).

Caso queira saber mais sobre o Programa de Gestão da dsmfirmenich, entre em contato com nosso time de campo e venha fazer parte do maior benchmark do setor!

•••

Tabela 1 - Benchmarking Zootécnico Safra 22/23

INDICADOR	HECTARES	MÉDIA	TOP RENTÁVEIS	TOP INDICADORES
Área	ha	80,2	60,6	206,
Idade ao Primeiro Parto	Meses	26,3	24,8	25,3
Intervalo de Partos	Meses	13,8	13,5	13,
Vacas em Lactação	Um	109,4	90,5	272,
Total de Vacas	Cab./mês	137,4	109	346,
Total de Animais (média mensal)	Cab./mês	270,9	220,2	665,
Total de dh/dia (média dia)	dh	6,5	4,5	15,
CCS média do período	x1.000 Cel./ml	405	558	20
CBT média do período	x1.000 UFC/ml	50	40	
% Gordura Média do Período	%	3,87	3,85	4,1
% Proteína Média do Período	%	3,38	3,41	3,4
% de casos de RETENÇÃO DE PLACENTA (casos partos)	%	6,48	4,50	2,2
% de casos de MASTITE	%	3,33	5,50	1,1
Vacas em Lactação / Total de Vacas	%	79,64	83,02	88,1
Vacas em Lactação / Rebanho	%	40,39	41,10	49,8
Vacas em Lactação / Área para pecuária	Cab.	1,36	1,49	4,2
Vacas em Lactação / dh	Cab./dh	16,9	20	25,
Produção / Vacas em Lactação	L/Dia	25,9	22,9	32,
Produção / Total de Vacas	L/Vaca/Dia	20,6	19	25,
Produção / Mão de obra permanente	L/dh	438	457	64
Produção / Área para pecuária	L/Ha/ano	12.875	12.472	51.18

Tabela 2 - Benchmarking FINANCIERO Safra 22/23

INDICADOR	UNIDADE	MÉDIA	TOP RENTÁVEIS	TOP INDICADORES
Preço médio do leite	R\$/L	R\$ 3,07	R\$ 3,09	R\$ 3,15
DMCA - despesas menos custo com alimentação	(R\$/vaca/período)	R\$ 8.936,54	R\$ 6.001,63	R\$ 4.510,60
RMCA - receita menos custo com alimentação	(R\$/vaca/período)	R\$ 15.487,32	R\$ 15.829,66	R\$ 18.949,25
Custo operacional efetivo da atividade leiteira	R\$/Ano	R\$ 2.589.914,30	R\$ 1.570.464,43	R\$ 402.658,01
Custo operacional efetivo do leite	R\$/L	2,34	1,89	1,82
Gasto com Mão de obra na ativ./ RB da atividade	%	8,5	7,2	-
Gasto com Volumoso na atividade / RB da atividade	%	13,9	11,9	-
Gasto com Concentrado na ativ./ RB da atividade	%	29,0	27,8	-
Gasto com Medicamento na atividade / RB da atividade	%	4,1	2,8	-
Gasto com Núcleos, Minerais e Aditivos / RB da atividade	%	5,9	-	-
Margem bruta unitária	R\$/L	R\$ 0,69	R\$ 1,18	R\$ 1,18
Margem bruta / Área	R\$/ha	R\$ 8.939,17	R\$ 14.679,89	R\$ 26.657,84
Margem bruta / Vacas em lactação	R\$/Cab.	R\$ 6.550,78	R\$ 9.828,03	R\$ 10.224,57
Margem de lucro	%	22%	32%	36%
Investimento anual / Margem Bruta	%	1,9%	35%	63%

Tabela 3 - Composição do Custo Operacional Efetivo na Safra 22/23 / ANALÍTICO (R\$/L) COMPOSIÇÃO COE

INDICADOR	RANKING	UNIDADE	MÉDIA	TOP RENTÁVEIS	TOP INDICADORES
Concentrado	1	R\$/L	R\$ 0,89	R\$ 0,86	R\$ 0,69
Volumoso	2	R\$/L	R\$ 0,43	R\$ 0,37	R\$ 0,29
Mão de obra para Manejo do Rebanho	3	R\$/L	R\$ 0,26	R\$ 0,22	R\$ 0,16
Núcleos, minerais e aditivos	4	R\$/L	R\$ 0,18	R\$ 0,06	R\$ 0,04
Medicamento	5	R\$/L	R\$ 0,15	R\$ 0,12	R\$ 0,06
Outros gastos	6	R\$/L	R\$ 0,14	R\$ 0,07	R\$ 0,03
Energia e combustível	7	R\$/L	R\$ 0,13	R\$ 0,08	R\$ 0,04
Reparo e Manutenção de Máq. e Benf.	8	R\$/L	R\$ 0,08	R\$ 0,04	R\$ 0,00
Material de ordenha	9	R\$/L	R\$ 0,06	R\$ 0,04	R\$ 0,02
Reprodução	10	R\$/L	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,00

Mycofix® Plus 5.0



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





PARA EQUINOS: RECOMENDAÇÕES E CUIDADOS

Rafael França

Consultor Técnico Comercial dsm-firmenich



omo sabemos, os equinos são animais herbívoros, ou seja, têm como base da dieta alimentos volumosos com alto teor de fibra (capim, feno, silagem, pré-secado). E esta base de alimentação deve ser preservada o máximo possível para manter a saúde do trato gastrointestinal e evitar problemas, como cólicas, além de garantir o equilíbrio psicológico e neurovegetativo do animal, já que a alimentação é para o cavalo um fator de tranquilização. Por isso, as fibras, que aumentam a duração da ingestão e da digestão dos alimentos, são tão importantes para a integridade do cavalo. O aparelho digestivo deste animal

Geralmente, conseguimos atender às exigências de manutenção dos cavalos apenas com o fornecimento de

possui particularidades, exigindo altos teores de fibras na

dieta para que ele tenha uma ótima digestão.

66 O manejo de fornecimento de concentrado é de extrema importância para alcançar o objetivo desejado.

volumoso e suplementação mineral. No entanto, diante da fase fisiológica ou da atividade física a que esse animal está submetido, é necessária uma complementação com alimentos concentrados (ração, grãos e farelos proteicos e energéticos).

As rações concentradas para cavalos costumam ter em torno de 10% a 15% de proteína e teor de energia que pode ser expresso em extrato etéreo, variando de 2% a 10%, sendo que a indicação será de acordo com a categoria animal.

Como referência, podemos seguir as recomendações de ração conforme o quadro abaixo. Mas essa indicação pode ser alterada em função da qualidade do volumoso ofertado, do tipo de trabalho e/ou esporte para o qual o animal está sendo utilizado, se é de alta ou baixa intensidade, curta ou longa duração, além de outras particularidades do indivíduo. Por isso, é fundamental o acompanhamento de um profissional habilitado para melhor orientação.

CORRETO FORNECIMENTO DE CONCENTRADO

O manejo de fornecimento é de extrema importância para alcançar o objetivo desejado. Após definir corretamente o concentrado a ser utilizado para cada animal, sua inclusão na dieta dever ser realizada gradativamente, garantindo uma boa adaptação dos animais.

O parcelamento da dieta é muito importante para garantir um bom aproveitamento e reduzir problemas digestivos, principalmente para consumo mais alto (acima de 0,5% do peso corporal). A quantidade do dia deve ser dividida em dois os três tratos, desde que a quantidade por trato não ultrapasse 2,0 kg por animal, sendo importante também manter os horários.



CATEGORIA	CONSUMO (%PESO CORPORAL)	PROTEÍNA BRUTA	EXTRATO ETÉREO
MANUTENÇÃO OU TRABALHO LEVE	0,5 A 0,8%	10 A 12%	2 A 3%
ÉGUAS GESTAÇÃO 1° AO 8° MÊS	0,5 A 0,8%	10 A 12%	2 A 3%
ÉGUAS GESTAÇÃO 9° AO 11° MÊS	0,9 A 1,2%	15%	3 A 5%
POTROS ATÉ 18 MESES	1,0%	17 A 20%	3 A 5%
POTROS DE 18 A 36 MESES	1,0%	15%	3 A 5%
ANIMAIS DE ESPORTE	0,6 A 1,0%	11 A 12%	ATÉ 10%

O fornecimento de concentrado deve ser feito em cochos individuais para garantir o consumo adequado para cada animal, uma vez que pode ocorrer grande competição em cochos coletivos.

CUIDADOS NA FABRICAÇÃO DE RAÇÃO

Para quem possui estrutura para fabricação da ração na propriedade, alguns cuidados são essenciais para produzir um produto adequado:

- Consultar um técnico capacitado para formulação da dieta e seguir criteriosamente a recomendação;
- · A formulação deve conter minerais de qualidade para balanceamento e os produtos Coequi Plus e Kromium® podem ser utilizados com excelente resultado;
- · Utilizar produtos nobres, com boa qualidade, livres de contaminação, cuidando para que estejam bem armazenados;
- · Preferir ingredientes energéticos que tenham boa qualidade de fibra, como aveia, casca de soja e farelo de trigo, evitando alto teor de milho na formulação;
- · Realizar a limpeza dos equipamentos (misturador, rosca e elevadores) antes da fabricação para que não haja contaminação, principalmente se utilizados para a produção de ração de outras espécies, pois alguns ingredientes, como ionóforos e

antibióticos, são altamente tóxicos para os equinos.

Caso não tenha estrutura de fábrica, a dsm-firmenich possui parceria com várias indústrias de ração e fornece nossa linha industrial com minerais quelatados de alta tecnologia para a produção de rações balanceadas prontas para uso. Você pode consultar nossa equipe para mais informações.

DICAS IMPORTANTES:

- 1. Mesmo com o fornecimento de ração concentrada, é fundamental manter um suplemento mineral específico para equinos sempre disponível, pois a ração quase nunca atende à exigência mineral dos animais;
- 2. Garantir água de qualidade disponível aos animais;
- 3. Levar em consideração as variações individuais, tais como raça, idade, histórico de problemas digestivos e temperamento, entre outros;
- 4. Os alimentos volumosos devem representar pelo menos 50% da dieta;
- 5. Evitar subprodutos ou resíduos que não possuam padrão ou que se desconheça a composição nutricional;
- 6. Consultar sempre um profissional capacitado para buscar a melhor recomendação técnica para o seu animal.



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. **Se tem Tortuga[®], tem futuro.**





EXPERIÊNCIA DO CLIENTE NO AGRONEGÓCIO*

Rafael Moi de Andrade

Gerente de Marketing e Trade Marketing LATAM dsm-firmenich

Lucas Sciencia do Prado

Professor do Departamento de Marketing da FGV-EAESP

QUADRO 1: TRANSFORMAÇÕES NO COMPORTAMENTO DO PRODUTOR

MAIOR PROFISSIONALIZAÇÃO E NÍVEL DE GESTÃO

- Uso de sistemas para controle das operações e gestão do negócio.
- Planejamento estratégico.
- Controle de negócios como unidades de negócio.
- Análise de retorno de investimento.
- Gestão de pessoas.
- Equipes envolvidas na tomada de decisão (aumento do centro de decisão de compras).
- Investimentos em infraestrutura.
- Capacitação dos tomadores de decisão (cursos de extensão e pós-graduação).

NOVA GERAÇÃO NO CAMPO

- Planejamento sucessório.
- Duas a três gerações no controle dos negócios novas formas de pensar.
- Formação superior em diferentes áreas.
- Fortalecimento da decisão técnica.
- Desafio ao modelo de negócio atual (retorno sobre o investimento e payback).
- Novos investimentos diversificação dos negócios.

MAIOR USO DE TECNOLOGIA

- Uso de tecnologia para a tomada de decisão, diminuído as ações por intuição.
- Máquinas mais tecnológicas e eficientes.
- Sistemas integrados (campo e gestão).
- Maior velocidade na avaliação do impacto das decisões.

CONECTIVIDADE E ACESSO À INFORMAÇÃO

- Internet móvel, satélite, futuro do 5G.
- Acesso a redes sociais (ex. Facebook, Instagram, YouTube).
- Aplicativos de comunicação (ex. WhatsApp, grupos de produtores etc.).
- Conteúdo educacional online.
- Notícias e sites informativos.

COMPLEXIDADE DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

- Variação dos preços dos insumos.
- Variação nos preços de vendas da produção.
- Taxa de juros e câmbio.
- Disponibilidade de mão de obra.

As mudanças no comportamento de compras dos produtores e o aumento da competitividade nos elos da indústria e distribuição trazem um novo desafio para os profissionais do agronegócio. A escolha de fornecedores não é mais baseada apenas em bons produtos e serviços, mas em uma somatória de fatores que impactam a experiência de compra e consumo. Neste artigo, apresentamos uma lista de fatores que podem influenciar a criação de boas experiências, fortalecendo as relações entre empresas e clientes.

A experiência do cliente é um tema que ganha relevância em diferentes setores. Uma pesquisa recente da Salesforce.com mostrou que 83% dos consumidores dizem que a experiência oferecida por uma empresa é tão relevante quanto os produtos e serviços ofertados. Tal expectativa impulsiona as ações por parte das empresas para a ampliação da experiência de seus consumidores, a partir de um melhor entendimento de seus comportamentos de compra e consumo, criando pontos de contato ao longo dessa jornada.

•••

🗐 REVENDAS E COOPERATIVAS

No agronegócio, o cenário não é diferente. A necessidade de ofertar uma experiência melhor e mais bem estruturada é fortalecida por diferentes mudanças no comportamento dos agricultores e pecuaristas. Alguns catalizadores são: maior profissionalização e nível de gestão das propriedades, nova geração participando e assumindo os negócios, maior uso de tecnologia, conectividade e acesso à informação ou, ainda, o aumento da complexidade do ambiente de negócios e menor tempo para a tomada de decisão. No quadro 1, destacamos com mais detalhes cada uma dessas dimensões.

TRANSFORMAÇÕES NA OFERTA E A BUSCA PELA EXPERIÊNCIA

Estimulados por todas as transformações no comportamento dos produtores e pela intensificação do ambiente competitivo, empresas, como fabricantes de insumos e canais de distribuição, buscaram formas para inovar e ampliar as experiências de seus clientes, que vão além do fortalecimento das linhas de produtos (mix maior e melhor). As ações envolvem o crescimento da oferta de serviços de assistência técnica e suporte, o desenvolvimento de serviços e ferramentas digitais, o maior investimento em equipes de geração de demanda

reciclagem diagnostics diagnostics diagnostics diagnostics disponiveis beneficion disponibilidade disponibilidade sustentavel prevenças satisfação tecnica disponibilidade disponibilidade sustentavel prevenças satisfação tecnica disponibilidade disponibilidade sustentavel prevenças satisfação tecnica disponibilidade disponib

Figura 1. Análise de conteúdo dos fatores de influência na experiência do produtor

e de vendedores para melhor atendimento, a criação de comitês de clientes para ações de relacionamento ou, ainda, o convite para diversos eventos para relacionamento social e técnico. Vale também destacar os centros de experiências (lojas conceito) que revendas e cooperativas inauguraram recentemente em diferentes polos produtivos do país. Todas as ações com o foco em buscar a diferenciação e conquistar a preferência do agricultor.

No entanto, ainda observamos espaço para a transformação dos negócios e da oferta ao produtor pensando na experiência. Nesse sentido, neste artigo apresentamos uma discussão realizada a partir de entrevistas em profundidade feitas com produtores rurais, membros de canais de distribuição e profissionais da indústria para investigar a discussão sobre a experiência do produtor. O objetivo é destacar fatores que são importantes para a experiência do cliente e o desenvolvimento de relações com os fornecedores. O foco do artigo foi a indústria da pecuária, no entanto, os resultados da pesquisa podem gerar insights relevantes para as empresas que focam os diferentes setores ligados ao agronegócio.

O QUE INFLUENCIA A EXPERIÊNCIA DE CONSUMO – UM OLHAR PARA AS OPORTUNIDADES

A criação de uma boa experiência para o cliente passa pelo entendimento das necessidades e dos motivos que influenciam o seu comportamento de compra e consumo. Assim, na figura 1, evidenciamos os principais fatores que podem influenciar a decisão do pecuarista, consolidados a partir da pesquisa realizada, com destaque para seis deles: aspectos técnicos; relacionamento; confiança; resultados; suporte; e questões comerciais. A seguir, mostramos como esses fatores influenciam e podem ser trabalhados pelos fornecedores para fortalecer a experiência do produtor.

Aspectos técnicos: são fundamentais para a escolha de um parceiro de negócios. Estão associados à capacidade técnica da empresa em atender ao cliente. Assim, ter uma equipe preparada para atuar nos desafios do negócio do cliente, bem como nos aspectos técnicos de manejo e conhecimento da linha de produtos comercializada, é fundamental para resolver as verdadeiras dores e necessidades.



Relacionamento: é central no agronegócio. A construção de um relacionamento sólido entre as partes não é feita em apenas um ciclo de negócios. Ademais, vale destacar que relacionamento não deve ser enxergado apenas como as interações sociais com os produtores. Dessa forma, além das atividades sociais, as revendas e fabricantes devem tentar trabalhar com ações que ajudem o produtor no desenvolvimento do seu negócio. Essas são as ações estruturais e financeiras, que, quando bem executadas, contribuem para o resultado da operação e aumentam os custos de mudança.

Confiança: está relacionada ao desenvolvimento do relacionamento, junto com o comprometimento entre as partes. Uma relação de confiança pode gerar mais abertura para a troca de informações valiosas, como o futuro do negócio do produtor, investimentos, expansão da capacidade produtiva e até mesmo as necessidades ligadas ao dia a dia da operação. Vale destacar que a confiança deve ser trabalhada com todas as pessoas envolvidas na tomada de decisão, e não apenas com o dono ou gestor principal do negócio.

Resultados: com a maior profissionalização do agro, aumenta o número de produtores que tratam suas fazendas como negócios (empresas) e fortalecem os controles de resultados operacionais e financeiros. O fornecedor deve estar atento em como a sua oferta poderá ajudar o cliente a ter um resultado melhor, seja na gestão de custos (com ofertas personalizadas) ou na ampliação das receitas, pensando em ganhos de produtividade.

Suporte: dada a natureza do ciclo de consumo (mais longo), é comum escutar de produtores que fornecedores fazem a venda e, depois, desaparecem ao longo do ano. O suporte e a assistência técnica são fundamentais para que o uso dos produtos comercializados seja efetivo, bem como para que eventuais dificuldades que o cliente tenha ao logo do ciclo sejam resolvidas. O suporte é uma boa forma para a criação de novos pontos de contato com o cliente, fortalecendo a relação e abrindo caminho para o próximo ciclo de negócios.

Questões comerciais: oferecer boas condições comerciais é importante para a realização do negócio, porém é importante que o foco não esteja apenas no preço. Fornecedores devem estar atentos às reais necessidades dos clientes e quais são as dores de negócios. A customização de ofertas é chave em um mercado cada vez mais competitivo e com um cliente mais exigente.

O trabalho com esses temas poderá ajudar no fortalecimento da experiência dos consumidores do agro. Prestadores de serviços, profissionais das indústrias e distribuidores devem focar em captar informações e analisar a jornada de compra do produtor, para compreender em que devem fortalecer seus investimentos e esforços. O objetivo é que sua proposta de valor não esteja baseada apenas em ofertas que visam à conversão, mas sim na construção de relações mais duradouras, por meio de serviços e produtos, fortalecendo a experiência de compra.

ⁱ Salesforce.com, State of the Connected Customer, 2019. / * Reprodução de artigo publicado na revista Agroanalysis - FGV.



LEVAR FELICIDADE AOS CLIENTES E AOS ANIMAIS É UM DOS PRINCIPAIS OBJETIVOS DO CTC DA REGIÃO OESTE CATARINENSE

Mvlene Abud

iego Magro nasceu em Concórdia/SC, cidade movida pelo agronegócio, com forte participação na pecuária leiteira. "Como o oeste catarinense é composto por pequenas e médias propriedades, muitas delas dedicadas à agricultura familiar, sempre existiu uma necessidade técnica muito alta para a atividade leiteira, pois esta demanda nutrição e manejo bem-feitos para entregar lucratividade", conta ele, que se graduou em Zootecnia pela Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC).

A escolha pela área aconteceu de forma natural. "Minha família trabalhou com pecuária leiteira no passado e. na faculdade, sempre estive envolvido com as matérias que focavam a atividade", lembra. Após a conclusão da graduação, Diego se dedicou durante dois anos às atividades de gado de corte da família, em sua cidade natal, e, na sequência, trabalhou com bovinos na mesma região. "No início de 2014, entrei para a companhia onde estou até hoje, atuando como Consultor Técnico Comercial da dsm-firmenich para o oeste catarinense", relata.

"Como CTC, trabalho com o sonho dos produtores e sou comprometido em fazer com que esse sonho seja rentável e próspero. E os ótimos resultados são a minha maneira de fazer as pessoas felizes", afirma. Em todos esses anos de profissão, ele conta que aprendeu a ouvir os clientes, entender as suas necessidades, e que essas relações muitas vezes ultrapassam o campo comercial e se tornam amizades verdadeiras.

Outro aprendizado adquirido no dia a dia, explica Diego Magro, foi saber identificar e entender a necessidade dos animais: "As vacas nunca mentem e, através de seu comportamento, elas tentam nos mostrar do que elas precisam. Com as nossas tecnologias, ajustadas com um manejo adequado, entregamos uma ótima saúde que proporciona um excelente desempenho. Esta é a minha forma de fazer as vacas felizes".

Entre os desafios da atividade leiteira vivenciados na lida diária, ele cita a sucessão familiar, a mão de obra qualificada e a gestão financeira das fazendas de pequeno e médio porte em um país de dimensões continentais. "No decorrer destes 12 anos atuando tecnicamente no leite, convivi com uma mudança impactante, em que muitos produtores deixaram a atividade e outros aumentaram escala. Diminuíram as propriedades com pequena produção e mão de obra familiar com vacas criadas a pasto, e aumentaram as fazendas com 46 Com as nossas tecnologias, ajustadas com um manejo adequado, entregamos uma ótima saúde que proporciona um excelente desempenho. Esta é a minha forma de fazer as vacas felizes. 🥊

grande quantidade de vacas em lactação, com mão de obra contratada e vastos barrações com vacas confinadas. A cada ano que passa, surgem novos desafios e oportunidades tanto para os produtores quanto para os técnicos", arremata.

Em seu tempo livre, Diego Magro gostar de assistir aos jogos de futebol do São Paulo e de ler. "Um livro que gosto muito e recomendo é 'A revolta de Atlas', de Ayn Rand e, entre as minhas leituras profissionais, estão o NRC Gado de Leite e os estudos de nutrição e manejo do Dr. Bill Weiss, que é uma referência mundial para qualquer nutricionista de bovinos. E gostaria de citar uma personalidade brasileira do nosso mundo das vacas que sempre me inspirou muito, o colega e amigo Dr. Rodrigo Costa, grande nome da pecuária nacional", salienta.

Com uma rotina corrida e repleta de viagens, ele também procura se organizar para passar os fins de semana com a família, e estar bem-disposto e animado. "Para que isso aconteça, é importante a atenção com a alimentação, a saúde, fazer exercícios físicos. Essa é minha maneira de ser feliz", resume Diego Magro





Mylene Abud

esde pequeno, o paulistano Gabriel Romero tinha curiosidade em saber como funcionavam seus brinquedos, além de dispositivos eletrônicos e máquinas. "Sempre gostei de montar coisas, como Lego e quebracabeças", conta ele que, por esta razão, resolveu estudar engenharia e optou pela especialização em processos.

Quando finalizava o terceiro ano da graduação na FEI, em São Bernardo do Campo/SP, seu pai foi convidado a trabalhar em Barcelona, na Espanha, e levou junto toda a família. "Consegui validar parte dos estudos no Instituto Químico de Sarriá, que pertence ao grupo de universidades Ramón Llull. E, após me formar, decidi retornar ao Brasil, pois era uma época de forte crise econômica na Europa e enxerguei que haveria melhores oportunidades para iniciar minha carreira aqui", relembra.

De volta ao país natal, começou a trabalhar como trainee na Giroflex-Forma e, depois de um ano, foi contratado como engenheiro de processos na Procter & Gamble, considerada por ele como uma grande escola. "Aprendi muito sobre gestão de manufatura, englobando melhoria contínua, SHE (Safety, Health and Environment), qualidade, controle de processos, gestão de custos e de pessoas. No final de 2016, recebi o contato de uma recrutadora para participar de um processo seletivo para uma grande multinacional europeia com uma unidade no Nordeste. Fui aprovado e iniciei na dsm-firmenich, em janeiro de 2017, como Gerente de Produção no site de Pecém, no Ceará", relata Gabriel, que atualmente trabalha como regional SHE Lead Latam.

A área, explica, é essencial para a proteção à vida em todas as suas formas, preservando desde a integridade física, passando pela manutenção e melhora da saúde, chegando ao meio-ambiente e ao planeta. "Sem SHE, não há pessoas, planeta, recursos, produtos, lucro ou resultados", afirma, acrescentando que o principal desafio do setor é conseguir (re)lembrar a todos os valores primordiais, que são a vida e a integridade. "No dia a dia, é muito fácil esquecer isso e, quando percebemos, estamos colocando outras coisas acima do que nos é mais importante. Por isso, dizemos que SHE se escreve em gelo, e que todo dia é necessário reescrever para (re)lembrar que nada justifica sacrificar nosso bem mais precioso: a nossa vida", sentencia.



O principal desafio do setor SHE é conseguir (re)lembrar a todos os valores primordiais, que são a vida e a integridade.

Para ajudar nessa empreitada, Gabriel Romero utiliza sua experiência profissional e técnicas de coaching, formulando perguntas para que as pessoas encontrem suas próprias respostas e os melhores caminhos para resolver seus problemas. "Isso permite o desenvolvimento individual e de grupo. E, quando as pessoas se desenvolvem, o papel do líder fica mais fácil, pois deixa de assumir a função única de solucionador de problemas que sua equipe lhe traz. É o caminho mais fácil e rápido? Não! É o que vale a pena no longo prazo? Sem dúvida!", afirma.

Para relaxar da rotina, Gabriel joga futevôlei e se diverte com a família. "Tenho uma filha de um ano e quatro meses e apenas um minuto ao seu lado já me renova todas as energias", revela ele, que também se dedica à leitura de autores como Simon Sinek, Gabor Maté e Alan Watts. E tem como ídolos os esportistas Ayrton Senna, Rebeca Andrade e Marta.

Como não poderia deixar de ser, para ele, os mais importantes princípios são o respeito à vida, a honestidade e a integridade. "Eu não consigo imaginar ter um valor para a vida pessoal e outro para a profissional. Ambas as vidas são a mesma", ressalta.

EM 2024, A MARCA **TORTUGA®** COMPLETA 70 ANOS

EDIÇÃO DE NOV/DEZ DE 1994 DO NOTICIÁRIO TORTUGA. Noticiário

NOV/DEZ 94

Os 40 anos da Tortuga

Acompanhe no suplemento especial os fatos mais marcantes da vida da Tortuga. Além de evocar o passado da empresa, as fotos e documentos antigos mostram a notável evolução da pecuária brasileira nos últimos quarenta anos. Esse acervo histórico confirma a presença da Tortuga nessa caminhada. Se fosse para começar tudo de novo, a Tortuga faria exatamente o que fez.

Prédio onde funcionou a primeira fábrica da Tortuga (1954)



EXTERIOR



A sucursal Paraguai

Em janeiro último foi inaugurada a nova sucursal da Tortuga no Paraguai, situada em Pedro Juan Caballero, cidade que oferece mais vantagens em termos de custo do frete e rapidez das entregas e que centralizará todas as operações da empresa no país vizinho. Na capital Assunção continua funcionando o escritório regional, que dará suporte a nova

ISO 9000

Na alça de mira da Tortuga

No ano passado a Tortuga deu o pontapé inicial de um programa de grande importância batizado de Sistema de Qualidade Tortuga, no qual estão envolvidas todas as divisões da companhia. Esse programa visa prepará-la para a obtenção do certificado internacional ISO 9000. Emitido pela Internacional Standardization Organization, que no Brasil é representada pela Associação Brasi-leira de Normas Técnicas (ABNT), esse certificado é um verdadeiro diploma de Logotipo do programa

excelência. Para que possam ostentá-lo, as empresas devem apresentar qualidade de produto, proteção ambiental, segurança do trabalho, entre outros itens.

Na Europa existem mais de 40 mil empresas certificadas. No Brasil apenas 450, mas mesmo assim foi um dos países do mundo que mais cresceu nesse setor. No futuro, quem tiver o certificado ISO 9000 viajará de primeira classe



Correios em fevereiro/95. Tortuga Companhia 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. **Se tem Tortuga®, tem futuro.**







Confira o Canal por aqui.







os níveis de hormônios envolvidos na reprodução. Confira os benefícios:



MAIOR TAXA F 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



TECNOLOGIA ÚNICA F EXCLUSIVA DSM

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







