

# NOTICIÁRIO

## TORTUGA

EDIÇÃO 527 | ANO 69 | ABR/MAI 2024

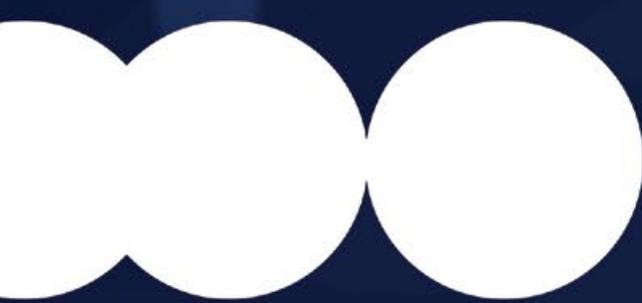
# UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL

A PROXIMIDADE DO ENCERRAMENTO DO CICLO DE BAIXA DA PECUÁRIA  
É UMA EXCELENTE NOTÍCIA PARA OS PRODUTORES. MAS COMO SE PREPARAR  
AGORA PARA SURFAR NA MARÉ ALTA?

#### ENTREVISTA

Fernando Penteadó Cardoso Neto, Presidente da ASBRAM

dsm-firmenich 



Depois de tantos anos falando do avanço do mercado, chegou a hora de falar do nosso:

## **o Noticiário Tortuga será digital.**

Escrevemos grandes páginas desde 1955. A diferença é que agora elas serão online. Este é um avanço que combina com o perfil da Tortuga, uma empresa que sempre faz a diferença no presente, que pensa no futuro e no legado que estamos deixando. A transformação fará nosso conteúdo alcançar ainda mais pessoas e garante uso consciente de recursos. E o melhor: todas as edições estarão disponíveis para você acessar quando quiser.



A mudança ocorrerá aos poucos, mas você já pode aderir ao formato digital. Acesse o QR code.

**Noticiário Tortuga digital.  
Mudar para continuar a inovar.**

# NOTICIÁRIO TORTUGA

EDIÇÃO 125 | APO 18 | AGO/SET 2021

dsm-firmenich

É O RESULTADO DA FUSÃO BEM-SUCEDIDA  
ENTRE DUAS EMPRESAS INOVADORAS  
EM NUTRIÇÃO, SAÚDE E BELEZA

DA UNIÃO DE FORÇAS SURGE UM GIGANTE, IMPULSIONADO PELA CIÊNCIA, PARA CRIAR PRODUTOS  
E SOLUÇÕES EXCLUSIVAS COM IMPACTO POSITIVO PARA AS PESSOAS, OS ANIMAIS E O PLANETA

ENTREVISTA  
LUIS GUSTAVO RIBEIRO PEREIRA, PESQUISADOR  
DA ÁREA DE GADO DE LEITE DA EMPRESA

dsm-firm

**ENTREVISTA | FERNANDO PENTEADO CARDOSO NETO**  
**COLOCAR O SUPLEMENTO CORRETAMENTE**  
**NO COCHO É O MAIOR DESAFIO**

**08**



## CAPA

### UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL

A PROXIMIDADE DO FINAL DO CICLO DE BAIXA DA PECUÁRIA É UMA EXCELENTE NOTÍCIA PARA OS PRODUTORES. MAS COMO SE PREPARAR AGORA PARA SURFAR NA MARÉ ALTA?

**12**

## ESPECIAL

**DIA DE CAMPO NO CENTRO**  
**DE INOVAÇÃO TORTUGA**

**20**



## INOVAÇÃO

**ELEVANDO A GESTÃO PECUÁRIA**  
**À EXCELÊNCIA**

**28**

### SEGMENTOS

Confinamento	34	Gado de Leite	40
Gado de Corte	38	Equídeos	46

### SEÇÕES

Cotações	07	Pecuária Delas	30
Entrevista	08	Benchmarking Tortuga	33
Especial	20	Revendas & Cooperativas	50
Economia & Negócios	24	Nossa Gente	52
Mundo Sustentável	26	Túnel do Tempo	56
Inovação	28		



# **DEPOIS DA TEMPESTADE, VEM A CALMARIA**



**O**lá! É uma honra abrir esta edição do Noticiário Tortuga, agora como responsável direto por toda a operação de Nutrição e Saúde Animal para a América Latina. Melhor ainda é fazer isso trazendo boas perspectivas.

Após dois anos desafiadores, temos boas notícias para o setor. A previsão de vários especialistas é de que os preços do boi gordo fluam entre a estabilidade e a alta em 2024 e que ganhem fôlego a partir de 2025. O ciclo de baixa da pecuária parece estar se aproximando do fim.

Este é um momento de otimismo para os pecuaristas, mas também hora de planejar para desfrutar mais adiante. Mas como os produtores podem se preparar para aproveitar a maré alta? Nossos entrevistados analisam o cenário e mostram o caminho a ser seguido. Entre as dicas, ter os dados de produção na palma da mão e investir em manejo e nutrição.

Na Entrevista, o presidente da ASBRAM, Fernando Penteado, aborda o momento atual do ciclo pecuário em direção ao “topo da montanha-russa”, e traz também um ponto de vista interessante sobre a importância da suplementação nutricional para uma pecuária rentável e sustentável, afirmando: falta levar o produto ao cocho.

No especial, a cobertura do Dia de Campo do Centro de Inovação Tortuga®, local de pesquisa e comprovação da eficiência de todas nossas tecnologias. Foi testada e aprovada ali, inclusive, a mais nova solução da Tortuga®: o Fosbovi® Advance, suplemento mineral que acaba de chegar ao mercado. Composto por Digestarom Prime® (nosso aditivo fitogênico exclusivo), ureia e microminerais de alta tecnologia, Fosbovi® Advance proporciona melhora da performance produtiva, da saúde gastrointestinal e da resposta imune dos animais.

A edição traz também muita informação e cases de sucesso nas seções de Gado de Corte, Confinamento, Gado de Leite, Equídeos e Pecuária Delas.

Vamos em frente, porque o passo mais importante é sempre o próximo.

Boa leitura!

**Luiz Fernando Magalhães**

Vice-Presidente Nutrição e Saúde Animal Latam dsm-firmenich

# NOTICIÁRIO TORTUGA

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](mailto:marketing-ruminantes.brasil@dsm.com)

SAC 0800 11 6262 – [www.noticiariotortuga.com.br](http://www.noticiariotortuga.com.br)

## **Conselho Editorial**

Luiz Fernando Magalhães

Servio Tulio Ramalho Pinto

Tiago Sabella Acedo

Rodolfo Pereyra

Aline Gomes

Carlos Alberto da Silva

## **Colaboraram nesta edição**

Alexandre Perdigão

Christiene Quinaud

Fernanda Marcantonatos Nogueira

Fernando Amadio

Gabriela David

Jhonata Fernandes

Leandro Martins

Marcelo Grossi Machado

Márcia Benevenuto

Thiago Bernardino de Carvalho

Ulisses Riba

 [tortuga.com.br/blog](http://tortuga.com.br/blog)

 [facebook.com/tortuga.dsmfirmenich](https://facebook.com/tortuga.dsmfirmenich)

 [instagram.com/tortuga.dsmfirmenich](https://instagram.com/tortuga.dsmfirmenich)

 [youtube.com/@Tortuga.dsmfirmenich](https://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](http://www.publique.com) • [publique@publique.com](mailto:publique@publique.com)



CONFIRA O NOTICIÁRIO TORTUGA ON-LINE E NO YOUTUBE  
**NOTICIARIOTORTUGA.COM.BR**

2º TRIMESTRE 2023	Abr/23	Mai/23	Jun/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	286	264	249
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,58	6,60	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)	183	191	190
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,90	2,72	2,56
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	75	58	55
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	139	131	128



3º TRIMESTRE 2023	Jul/23	Ago/23	Set/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	251	220	213
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,64	6,26	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)	181	160	141
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,41	2,25	2,05
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	55	53	55
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	137	140	139

Média do dólar	US\$
abr/23	5,30
mai/23	4,95
jun/23	4,91
jul/23	4,82
ago/23	4,80
set/23	4,98
out/23	4,87
nov/23	5,06
dez/23	4,87
jan/24	4,94
fev/24	4,88
mar/24	4,97

4º TRIMESTRE 2023	Out/23	Nov/23	Dez/23
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	238	235	249
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,61	6,64	6,46
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,19	7,39	7,41
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	145	141	147
Leite (R\$/litro - média Brasil)	1,97	2,00	2,04
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	59	61	67
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	137	138	139

1º TRIMESTRE 2024	Jan/24	Fev/24	Mar/24
Boi Gordo (R\$/@; estado de São Paulo)	250	238	233
Suínos (R\$/kg; estado de São Paulo)	6,08	6,01	6,06
Frango Congelado (R\$/kg; estado de São Paulo)	7,32	7,35	7,29
Ovos Branco (R\$/cx de 30 dúzias; média Bastos- SP)	135	165	169
Leite (R\$/litro - média Brasil)	2,13	2,23	-
Milho (R\$/saca de 60 kg; Campinas - SP)	66	63	63
Soja (R\$/saca de 60 kg; Paraná)	121	112	117

**Fonte/Ano 2023 e 2024:**

<http://www.cepea.esalq.usp.br/boi/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/suino/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/frango/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/ovos/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/leite/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/milho/>  
<http://www.cepea.esalq.usp.br/soja/>



# **COLOCAR O SUPLEMENTO CORRETAMENTE NO COCHO É O MAIOR DESAFIO**

**PARA O NOVO PRESIDENTE DA ASBRAM, FALTA CONSCIENTIZAÇÃO DE QUE O ABASTECIMENTO, FEITO COM MAIS FREQUÊNCIA E NA DOSE CERTA, MELHORA TODOS OS ÍNDICES DA FAZENDA**

*Mylene Abud*

À frente da ASBRAM – Associação Brasileira das Indústrias de Suplementos Minerais desde o início do ano, o zootecnista Fernando Penteado Cardoso Neto tem várias metas. Uma delas é divulgar o trabalho realizado pela entidade e elevar o quadro de associados para uma centena – marca que está perto de ser alcançada, pois, desde que assumiu a presidência, já conseguiu três novas indústrias filiadas, que passaram de 88 para 91.

Outra é continuar levantando a bandeira da associação pela isenção do Pis/Cofins sobre produtos de nutrição animal destinados a bovinos. Projeto que, se aprovado, trará benefícios para toda a cadeia. “Vai melhorar o custo do produto e o pecuarista vai usá-lo mais. O aumento do uso vai melhorar o desempenho, que vai melhorar o desfrute, vai baixar o preço da carne e aumentar o consumo”, afirma.

Fernando faz parte de uma família de produtores rurais e empresários do agronegócio. Seu pai, Fernando Penteado Cardoso Filho, também ocupou a presidência da ASBRAM, em 2008. Nascido na capital paulista, estudou em Minas Gerais, onde se graduou pela Universidade de Agronomia e Veterinária de Uberaba (FAZU). Atualmente, também é presidente da Connan, fundada pelo pai, sediada em Boituva/SP.

Para ele, o maior desafio do setor é colocar os suplementos nutricionais no cocho e na quantidade certa. O produto, explica, chega até a fazenda, mas não é reabastecido todo dia ou toda semana. E como sua falta no cocho não leva o animal a óbito, o pecuarista não sente essa diferença. “Acho que falta essa conscientização de todo o pessoal da fazenda, de que, se isso for feito com maior frequência, aumentará o consumo do produto e, com certeza, trará benefício para o negócio”, disse Fernando, na entrevista que você confere a seguir.

**Noticiário – Em sua gestão, o sr. disse que pretende ajudar a ASBRAM a conquistar uma centena de associados. Que ações pretende fazer para bater a meta?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – A associação é muito bem-vista pelo trabalho que vem fazendo nos últimos anos, as empresas têm procurado a ASBRAM para entender melhor o mercado. Hoje, reunimos de 60% a 70% das indústrias brasileiras produtoras de suplementos para a pecuária em todo o território nacional. Vamos ampliar as ações de relacionamento com as empresas não associadas divulgando nosso trabalho sério e transparente e as nossas reuniões mensais com profissionais do mercado que agregam conhecimento, entre outras atividades.

“

**Acreditamos que 2024 seja o ano da virada do ciclo, e que 2025 e os anos seguintes serão bem melhores.**

**É claro que o pecuarista que se estruturar antes, que utilizar as tecnologias não só de suplementação, mas também na melhoria das pastagens e em genética, vai usufruir disso mais cedo.**

”

**Noticiário – Que outros objetivos estão na sua pauta para o biênio 2024-2025?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Continuar o trabalho que vem sendo feito nas últimas gestões, como buscar a isenção do Pis/Cofins, uma pauta muito relevante, e o tema da sustentabilidade, importantíssimo para o setor. A pecuária vem sendo criticada, mas não é realidade. Temos um trabalho muito bem pautado, feito na gestão do Juliano Sabella, sobre sustentabilidade. É preciso manter os associados atualizados com o que vem acontecendo no mercado e as perspectivas trazidas por profissionais relevantes, com números e informações precisas, e não fake news.

...



### **Noticiário – Quais os principais desafios atuais do setor? O que podemos esperar para o mercado de suplementos minerais em 2024?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Pensando no ciclo da pecuária, estamos na fase de melhorias. Acreditamos que 2024 seja o ano da virada do ciclo. Imagine uma roda-gigante, nós estamos embaixo dela e a tendência é começar a subir. O ciclo do setor de animais de grande porte é mais demorado. E achamos que 2025 e os anos seguintes serão bem melhores, e que chegaremos ao topo dessa roda-gigante em 2028. É claro que o pecuarista que se estruturar antes, que utilizar as tecnologias não só de suplementação, mas também na melhoria das pastagens e em genética, vai usufruir disso mais cedo.

### **Noticiário – A suplementação de bovinos evoluiu muito desde a década de 1950, quando era comum ter apenas sal branco nos cochos. Hoje ainda há resistência quanto ao uso de suplementos nutricionais e de sua correta utilização?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Acredito que não seja a resistência do pecuarista, acho que o problema logístico é o maior desafio. Não é o caminhão e nem a entrega, mas colocar o produto no cocho. As fazendas são muito grandes, por isso o rodeio no gado não é feito com muita frequência. O que vemos é que o produto chega até a fazenda, mas não é reabastecido todo dia ou toda semana. E como a falta do produto no cocho não leva o animal a óbito, o pecuarista não sente essa diferença. O gado de corte não tem uma medição diária como leite, frango, suínos, ela é muito espaçada. Na pecuária leiteira, por exemplo, todo dia a vaca vai para a ordenha e, se não alimentá-la corretamente, no dia seguinte já há diferença na quantidade e qualidade. No corte, quando pesa o gado, já se passou muito tempo, e o produtor não percebe que a falta da suplementação faz diferença. Então, acho que falta essa conscientização de que, se isso for feito com maior frequência, aumentará o consumo do produto e, com certeza, trará benefício para o nosso cliente pecuarista.

### **Noticiário – Em momentos de crise, alguns criadores cortam investimentos em nutrição para diminuir custos; outros acham que não precisam suplementar o ano todo. Qual o problema dessa estratégia?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – A suplementação é muito bem-vinda em qualquer período do ano. Na época das águas, ela é fundamental. É como empurrar um carro ladeira abaixo, você vai ganhar velocidade, o animal vai ganhar mais peso, converter mais, claro que com um custo-benefício melhor.

Mas na época da seca, ela também é importantíssima, porque o pasto não oferece tudo aquilo de que o animal precisa. Para evitar o efeito sanfona, que é engordar nas águas e emagrecer na seca, a suplementação é essencial como estratégia na seca para não perder o rendimento das águas. Hoje existe suplementação até para ganhar peso na seca, e essa tecnologia as empresas associadas à ASBRAM levam para o campo. As empresas de nutrição têm produtos para todas as categorias e todas as épocas do ano. A gente leva essa informação, mas, muitas vezes, isso não acontece na prática. O pecuarista não percebe os ganhos porque não mensura. Muitas vezes, não utiliza como deve ser usado, que é colocar no cocho com mais frequência. Além disso, é necessário cuidar bem do pasto. Sem pasto de qualidade, não tem boa suplementação.

### **Noticiário – Na sua opinião, também é preciso melhorar a gestão nas fazendas?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – A gestão tem melhorado bastante nos últimos anos, mas, em razão da pecuária de corte ser uma atividade de longa duração e por também praticamente não existir a morte dos animais por falta da suplementação, isso é empurrado com a barriga. Mas não deveria ser. Em uma fazenda que usa alta tecnologia em suplementação, o gasto com nutrição representa de 30% a 35% das despesas. Em uma de baixa tecnologia, cerca de 10% a 15%. Quando o preço da carne cai, a primeira coisa que o pecuarista põe na cabeça é gastar menos. Quando sobe, investe em tecnologia. Só que, como o ciclo é demorado, quando ele tiver um animal pronto para usufruir do preço bom, ele vai se esquecer disso. Tem que manter a qualidade da tecnologia sempre para, quando vier o momento bom, ele estar preparado e aproveitar.

### **Noticiário – A suplementação correta do rebanho contribui para a sustentabilidade da pecuária de corte e de leite?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Melhorar o desempenho está totalmente ligado à sustentabilidade. Com uma boa suplementação, o ciclo dos animais no pasto vai diminuir, eles vão ser abatidos mais cedo. Estamos sempre atentos para melhorias que podem ser feitas dentro da porteira, em levar isso ao cliente e ser mais uma opção de sustentabilidade, e não só uma recria rápida. A sustentabilidade é uma somatória de pequenas atitudes. E a nutrição é uma delas. A pecuária sustentável vai mais além, inclui também melhoramento genético, pastos de melhor qualidade, manejo dos animais.



**Noticiário – Como o sr. já mencionou, uma das principais lutas da ASBRAM é pela isenção do Pis/Cofins sobre produtos de nutrição animal destinados a bovinos. Quais seriam os impactos da aprovação desse projeto?**

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Vai melhorar o custo do produto e o pecuarista vai usá-lo mais. O aumento do uso vai melhorar o desempenho, que vai melhorar o desfrute, vai baixar o preço da carne. É bom para a cadeia como um todo. Já existem conversas nesse sentido em Brasília, foram apresentados dois trabalhos mostrando esses números e a viabilidade da isenção do Pis/Cofins. A luta é grande e não vai ser fácil, porque estamos falando de um setor que fatura em torno de R\$ 16 bi, e quando tira 9,25% desse valor, o cofre diminui. Mas o que é preciso entender é que vai gerar mais produto, mais carne, mais demanda, e aumentar o consumo. É uma pauta relevante para o nosso setor e estamos tentando achar os caminhos.

**Noticiário – Segundo o IBGE, o país tem cerca de 234 milhões de cabeças de gado e, dessas, apenas cerca de 100 milhões são suplementadas corretamente. O que falta para mineralizar todo o rebanho brasileiro?**

“

**É preciso colocar o produto no cocho conforme a indicação do fabricante. Se isso acontecer, do dia para a noite o consumo vai dobrar e chegar ao ideal. O pecuarista precisa estar ciente de que uma boa suplementação traz benefícios em todos os índices da fazenda.** ”

**Fernando Penteado Cardoso Neto** – Colocar o produto no cocho. Ele chega até a fazenda, mas não está sendo usado corretamente. Não está sendo colocado à disposição do animal aquilo que ele precisa. Uma conta básica feita pela própria ASBRAM: se pegar o consumo médio de um mineral, que é de 100g/cabeça/dia, o que é vendido hoje pelas indústrias representa 50g/cabeça/dia. Não chega a esse número porque não é colocado no cocho. É uma luta grande, mas está muito perto de ser alcançada. Desde 1950, fala-se que o ideal é consumir de 80 a 100 gramas/cabeça/dia. Até 20 anos atrás, a gente via fazenda consumindo sal branco e, hoje, praticamente todas usam sal mineral, porém não na dosagem correta. É preciso colocar o produto no cocho conforme a indicação do fabricante. Se isso acontecer, do dia para a noite o consumo vai dobrar e chegar ao ideal. O pecuarista precisa estar ciente de que uma boa suplementação traz benefícios em todos os índices da fazenda.



# UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL

**A PROXIMIDADE DO ENCERRAMENTO DO CICLO DE BAIXA DA PECUÁRIA É UMA EXCELENTE NOTÍCIA PARA OS PRODUTORES. MAS COMO SE PREPARAR AGORA PARA SURFAR NA MARÉ ALTA?**

*Mylene Abud e Ulisses Riba*

Segundo o IBGE, os primeiros resultados da produção animal no quarto trimestre de 2023 apontam que, ante o mesmo período de 2022, o abate de bovinos aumentou 19,9%. E na comparação com o terceiro trimestre de 2023, aumentou 1,3%. Ou seja, após momentos tempestuosos, a calmaria parece surgir no horizonte da pecuária, com o ciclo de baixa se aproximando do final.

Para 2024, a previsão de boa parte dos especialistas é que os preços do boi gordo ainda flutuem entre a estabilidade e a alta. E que o sol comece a brilhar de fato a partir de 2025.

E os sinais dessa mudança positiva já podem ser observados. O consultor e editor da Carta Pecuária, Rogerio Goulart, lembra que o ciclo pecuário é composto por três elementos básicos:

o boi gordo, a vaca e o bezerro. “Se eu pegar, por exemplo, o bezerro, ele já parou de cair desde setembro do ano passado. E a gente costuma falar que, quando o bezerro para de cair, ele já está subindo. Essa é a primeira pista de que tem alguma mudança no ar”, explica.

A segunda pista, prossegue, é a relação de preços entre a vaca e o boi. “Hoje, a diferença já é menor do que estava no mês passado. Isso indica que a oferta relativa de vaca para o mercado está reduzindo”, observa.

“A terceira pista é que, mesmo com uma oferta tão grande de vacas como aconteceu nesse primeiro trimestre, o preço do boi não caiu. Por incrível que pareça, o preço do boi no Brasil, na média, ficou estável desde outubro do ano passado. Por

...

que isso está acontecendo? Já é a sinalização da virada do ciclo”, informa.

E essa é uma excelente notícia para um mercado tão dinâmico, em que os produtores precisam tomar decisões rapidamente. Mas como os pecuaristas podem se preparar agora para aproveitar a maré alta que virá?

“Esse é o momento para o produtor investir, se organizar em termos de estoque de animal, definir em que áreas da fazenda vai produzir silagem para o confinamento, grãos, ou fazer o pasto para 2025. Ou seja, essa engrenagem alimentos-sanidade-animal de reposição tem que estar bem azeitada para que ele consiga colher os frutos desse preparo e da alta que a gente prevê para o ano que vem”, fala Tiago Sabella Acedo, Gerente de Marketing Ruminantes Latam da dsm-firmenich.

Ele acrescenta que o pecuarista deve aproveitar o final da janela de oportunidades para, por exemplo, a aquisição de boi magro. “É aquela máxima: a gente compra na baixa para tentar vender na alta. E, agora, é hora de realmente investir”, salienta.

A opinião é compartilhada por João Yamaguchi, Gerente de Marketing de Bovinos de Corte Pasto da companhia. “Se



pensarmos no pecuarista invernista, ele precisa decidir o melhor momento para comprar os animais e, também, os insumos para suplementar e/ou confinar o rebanho”, analisa. Segundo ele, essas são algumas medidas que ajudam o produtor a se resguardar. “Com esse dinamismo do mercado, muitas vezes a gente não acerta o ‘olho da mosca’, mas é importante chegar perto”, ressalta.

Túlio Ramalho, Diretor da unidade operativa de Ruminantes Brasil, Paraguai e Uruguai, adverte que, apesar das boas perspectivas, 2024 ainda será complexo. “Teremos desafios de clima, de preço, há algumas indefinições no cenário.



**“O confinamento vive um grande momento, porque o confinador tem seu maior impacto ou no boi magro ou na compra do bezerro para fazer recria. Nessa fase, esse custo está beneficiando totalmente a atividade e os confinadores estão no azul. As margens são boas, o custo de alimentação está estável e não tivemos grandes oscilações no preço do milho, que é o principal componente da dieta. É um cenário perfeito de alinhamento de planetas para o confinador.**”

**Hugo Cunha,**

Gerente de Desenvolvimento de Negócios dsm-firmenich



Mas tudo leva a crer que, mais para o fim do ano, haverá um momento de recuperação no mercado de preços do boi gordo, de valorização dos bezerras. A gente já vê algumas categorias sendo valorizadas. No próprio mercado de leite, apesar de estarmos bem aquém do primeiro semestre de 2023, já há preços melhores do que no último trimestre de 2023. Ou seja, há um avanço em relação ao final do ano passado”, analisa.

Uma boa notícia, acrescenta, é a menor volatilidade constatada. “Este ano, o mercado está mais estável, mais equilibrado, você tem uma visão de médio prazo, e isso é muito importante para as decisões de investimento do produtor”, destaca Túlio Ramalho.

### COM OS DADOS NA PONTA DO LÁPIS

Para ajudar nas tomadas de decisão da fazenda, uma gestão eficiente e o controle das despesas também são fatores essenciais apontados por João Yamaguchi. “Dentro da porteira, temos que fazer o nosso papel. Bom manejo dos pastos, sanidade correta, nutrição adequada para cada época do ano, saber quanto custa produzir uma arroba, quanto está saindo o preço do meu bezerro. Depois disso, eu parto da porteira para fora comercializando esse meu animal. Aí eu vou brigar com o mercado, mas, primeiramente, temos que fazer a lição de casa”, ensina.



**Acredito que a oscilação de mercado sempre vai existir, mas os pecuaristas mais bem preparados, aqueles que têm a gestão da sua fazenda na palma da mão e controlam todos os indicadores, tanto produtivos quanto financeiros, irão surfar melhor a onda de baixa e, na alta, terão ganhos exponenciais.**



**João Yamaguchi,**

Gerente de Marketing de Bovinos de Corte Pasto dsm-firmenich

Rogério Goulart também defende esse ponto de vista. Para ele, o pecuarista que não conhece os seus custos de produção, precisa fazer isso imediatamente. E precificar o seu produto. “Tudo gira em torno da comercialização. Quando você vai abater os animais? Qual o custo desses bois por arroba? Uma coisa é vender para o frigorífico, outra coisa completamente diferente é você garantir o seu negócio”, explica.

Nesse mar revolto, ele fala que é preciso navegar o mercado do jeito que ele está, e não como gostaria de fazer. “É mais fácil acertar na Mega-Sena do que saber preço de boi. No início do Plano Real, a arroba valia R\$ 20 e, dez por cento de alta sobre isso, eram R\$ 2. Então, ela subia de R\$10 para R\$ 12. Hoje, dez por cento é quanto? De R\$20 a R\$25. E R\$ 20 é algo que faz diferença entre lucro e prejuízo no negócio atualmente. O mercado está completamente desregulado”, afirma.

Mas, segundo ele, esse mecanismo faz parte do jogo em um setor de ciclo longo. “Posso contar um segredo? Isso não vai mudar. Você está pensando ‘como eu gostaria que a arroba do boi tivesse o mesmo preço o ano inteiro, assim eu não teria que me preocupar com o mercado.’ Você está com a boiada para ser vendida daqui a 15 dias, 20 dias, não pode deixar seu negócio à mercê do mercado. Tem que saber seus

custos. Eu não vou deixar o meu gado à mercê do que o outro vai me pagar. Eu vou botar o preço nele. E qual é o único preço que você consegue colocar? O seu custo”, orienta.

Marcelo Benitez, Gerente Nacional de Cooperativa e Revenda da dsm-firmenich, observa que o processo de melhoria precisa ser contínuo. “A atividade pecuária é cíclica, então, se o produtor não for cada vez mais eficiente no uso de todos os recursos que ele tem na propriedade, lá na frente o resultado vai ser pior. Em momentos bons, é natural que se ganhe mais e, em momentos ruins, é preciso ter maior cuidado com todo o processo dentro da propriedade. Mas ele não pode parar de investir, parar de cuidar dos processos internos, porque é onde ele consegue mexer. Aquilo que é externo, a gente tem que seguir da melhor forma possível e atender o mercado”, comenta.

Além das ferramentas de gestão e das tecnologias de suplementação, como as disponibilizadas pela dsm-firmenich, Tiago Acedo destaca os mecanismos de proteção existentes, como as travas. “É uma forma de se proteger das oscilações dos preços”, reforça.



“Imagine que eu tenho um gado para ser abatido amanhã lá na fazenda. Vendi a boiada por cerca de R\$ 222 a arroba e ela me custa R\$ 191 de produção. Esses R\$ 191 eu já travei faz tempo via mercado, B3, que é a Bolsa de Valores. É lá que a gente faz a nossa mágica de travar as coisas”, corrobora Rogério Goulart.

## **INTENSIFICANDO A TERMINAÇÃO**

Diante desse cenário, quais as expectativas para o confinamento? Será que o momento é propício para pensar em fechar os animais? De acordo com Hugo Cunha, a fase é de céu estrelado para os pecuaristas que optarem por esse sistema.

“O confinamento vive um grande momento, porque o confinador tem seu maior impacto ou no boi magro ou na compra do bezerro para ele fazer recria. Nessa fase do ciclo pecuário, esse custo está beneficiando totalmente a atividade e os confinadores estão no azul. As margens são boas, o custo de alimentação está estável e não tivemos grandes oscilações no preço do milho, que é o principal componente da dieta. A soja, inclusive, está tendo queda de preço. Então, é um cenário perfeito de alinhamento de planetas para o confinador”, manifesta.



**Você está com a boiada para ser vendida daqui a 15 dias, 20 dias, não pode deixar seu negócio à mercê do mercado. Tem que saber seus custos. Eu não vou deixar o meu gado à mercê do que o outro vai me pagar. Eu vou botar o preço nele. E qual é o único preço que você consegue colocar? O seu custo.**



**Rogério Goulart,**  
consultor



Tiago Acedo fala sobre a oportunidade para os confinadores. “Dentro de um ciclo de confinamento, o animal representa de 60% a 70% do investimento. É ele que determina o sucesso ou o fracasso do giro. Por isso, é importante que o pecuarista esteja preparado, e o momento é agora!”, argumenta, esclarecendo que cada um deve investir de acordo com a sua faixa de potência. “Nas menores operações, ele vai dar o passo do tamanho da sua perna. É importante que em cada situação, em cada realidade, seja avaliada a maneira de aproveitar esse momento de virada. O que não pode é deixar de se preparar ou não ter um plano bem claro. Ficar parado é a pior coisa que pode ser feita”, assegura.

“O confinamento já puxa automaticamente a recria. Este, talvez, tenha sido o mercado que mais cresceu nos últimos anos. O confinamento já é consolidado, tem bastante tecnologia aplicada dentro dele. E a recria teve que acompanhar para chegar e atender rapidamente a essa demanda”, diz Hugo Cunha.

Para levar mais tecnologia à fase de recria, o executivo acrescenta que a dsm-firmenich acaba de lançar o Fosbovi® Advance, um suplemento mineral com ureia, aditivo fitogênico exclusivo (Digestarom Prime®) e microminerais de alta tecnologia em níveis elevados que proporcionam melhora

“

**Esse é o momento para o produtor investir, se organizar em termos de estoque de animal, definir em que áreas da fazenda vai produzir silagem para o confinamento, grãos, ou fazer o pasto para 2025. Ou seja, essa engrenagem alimentos-sanidade-animal de reposição tem que estar bem azeitada para que ele consiga colher os frutos desse preparo e da alta que a gente prevê para o ano que vem.**

”

**Tiago Sabella Acedo,**

Gerente de Marketing Ruminantes  
Latam dsm-firmenich

da performance produtiva, da saúde gastrointestinal e da resposta imune dos animais. “É o primeiro produto com a solução de performance da companhia para animais a pasto. E, logo no início das vendas, já estamos sorrindo com os resultados, o que mostra que uma parte dos produtores já está investindo em produtos diferenciados, para obter resultados melhores dentro da porteira”, comenta Hugo Cunha.

E avisa sobre outra grande oportunidade para os pecuaristas: o mercado de cria. “Tem que colocar no radar, porque já sabemos que, no próximo ano, vai voltar a ter valorização do bezerro. E para ter bezerro em 2025, precisamos trabalhar esse animal hoje. Como a vaca é criada essencialmente a pasto, ela precisa da suplementação nutricional para fazer com que ela seja fértil, tenha a sua reprodução assegurada e transfira para o filho. Agora é a hora de investir!”, aponta.



## O FUTURO JÁ COMEÇOU

Para o consultor Rogério Goulart, o pecuarista precisa se fazer ao menos duas perguntas. Uma de curto prazo: será que vou perder dinheiro com os animais que vou abater agora e os bois que vou comprar mais para frente? “Não estou nem falando de ganhar aqui. Como é que a gente ganha dinheiro? Trabalhando, sendo eficiente no pasto, na nutrição, na comercialização. Agora, eu vou deixar esse meu trabalho todinho vir por água abaixo, sendo que eu poderia ter algum tipo de proteção para aquilo?”, questiona.

E outra pergunta a ser feita é de longo prazo: sua fazenda está preparada para o futuro? “Os ciclos sempre são relacionados à comércio. Se quiser mitigar os riscos dos ciclos de preço, tem que atacar melhor a sua comercialização. De que maneira? Tentando vender o seu gado na alta e, na fase agora de virada de preço, tentar segurar o máximo possível o animal barato dentro da fazenda ou ter um estoque barato. Assim você consegue capturar nas altas mais margem de lucro, porque vai vender animais teoricamente mais caros no tempo certo e seu custo de produção vai estar barato, pois você investiu mais na fase boa. O inverso também é verdadeiro. Na alta, você evita comprar boi caro. Venda seu estoque, espere um pouco mais para repor, tem de repor mais barato”, avisa.



**A atividade pecuária é cíclica, então, se o produtor não for cada vez mais eficiente no uso de todos os recursos que ele tem na propriedade, lá na frente o resultado vai ser pior.**



**Marcelo Benitez,**

Gerente Nacional de Cooperativa e Revenda da dsm-firmenich

“Acredito que a oscilação de mercado sempre vai existir, mas os pecuaristas mais bem preparados, aqueles que têm a gestão da sua fazenda na palma da mão e controlam todos os indicadores, tanto produtivos quanto financeiros, irão surfar melhor a onda de baixa e, na alta, terão ganhos exponenciais”, enfatiza João Yamaguchi.

“A reação do mercado já começou e, se você for esperar um pouco para cair mais o valor da reposição, não adianta, porque isso não vai acontecer. Não pode ficar esperando para acertar o menor preço de compra e de venda. A gente nunca vai sair para o pico. Você determinou suas metas de rentabilidade ou de lucro por arroba. Ao atingi-las, tem que girar”, resume Tiago Acedo.



Túlio Ramalho, Diretor da Unidade Operativa de Ruminantes Brasil, Paraguai e Uruguai da dsm-firmenich.



# Fosbovi® Advance

## Tecnologia exclusiva para garantir resultados únicos.

Inovação para impulsionar a produtividade:

- Melhor performance do animal;
- Anti-inflamatório;
- Antioxidante;
- Melhora da integridade gastrointestinal;
- Aumento de desempenho.

Fosbovi® Advance  
Seu rebanho um passo à frente.



dsm-firmenich 



# DIA DE CAMPO NO CENTRO DE INOVAÇÃO TORTUGA®

**LOCALIZADO NA FAZENDA CAÇADINHA, O POLO DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS NUTRICIONAIS E DIGITAIS IMPACTA POSITIVAMENTE A ATIVIDADE PECUÁRIA E DISSEMINA CONHECIMENTO PARA TODA A AMÉRICA LATINA**

*Mylene Abud e Márcia Benevenuto*



Uma manhã com uma programação intensa para a troca de experiências e conhecimentos sobre o panorama atual da pecuária no Brasil e as ferramentas tecnológicas à disposição dos produtores, visando ao aumento da rentabilidade, com bem-estar animal e sustentabilidade. E, de quebra, o pré-lançamento do suplemento mineral Fosbovi® Advance. Assim

foi mais um Dia de Campo do Centro de Inovação Tortuga®, realizado no dia 4 de abril, e que reuniu pecuaristas, pesquisadores, consultores, técnicos e estudantes do setor, para atividades como palestras, bate-papos e visita a campo. Localizado na Fazenda Caçadinho, em Rio Brillhante/MS, o Centro é o local onde é comprovada a eficiência de todos os suplementos nutricionais da Tortuga® antes que cheguem ao mercado, e dispõe das tecnologias de ponta no âmbito da pecuária 4.0.

“É no Centro de Inovação que fazemos toda a parte de desenvolvimento de produtos e aplicação nas condições reais dos sistemas de produção. Depois que a equipe global da dsm-firmenich desenvolve as moléculas, nós criamos pacotes nutricionais e aplicamos as soluções digitais voltadas para as condições brasileiras e da América Latina. Tudo isso é observado e colocado em prática antes de ir para o mercado”, conta Tiago Sabella Acedo, Gerente de Marketing Ruminantes Latam da companhia. “Temos todas as tecnologias digitais para nos apoiar na coleta de dados, além das parcerias com as universidades nas pesquisas”, completa.

### UM DIA REPLETO DE ATIVIDADES

Com o tema “Perspectivas e oportunidades para o mercado pecuário em 2024”, o pecuarista, consultor e editor da Carta Pecuária, Rogerio Goulart, abriu os trabalhos do Dia de Campo. “Precisamos ter em mente que, na pecuária, a única certeza é que não existe estabilidade de preços”, disse a respeito da atividade, cujo ciclo é longo, com duração, em média, de quatro a seis anos. Para resguardar o negócio das oscilações do mercado, Goulart também alertou sobre a importância da adoção de medidas, como o travamento de preços e os seguros.

Na sequência, Ignacio de Artavia, Gerente Global de Marketing Ruminantes da dsm-firmenich, falou sobre as “Inovações e tecnologias” disponibilizadas pela empresa. “Procuramos sempre criar soluções que vão gerar ganhos para os nossos clientes”, ressaltou, citando como exemplo o Mycofix®. “Há vários tipos de micotoxinas e temos produtos para cada uma delas, resolvendo por completo o problema”, assinalou.

Depois, os participantes conhecerem detalhes da Fazenda Caçadinho, localizada na Agropecuária Fabiani. Com área total de 12.815 hectares, a Agropecuária Fabiani conta com um rebanho total de 16.000 cabeças, trabalha com o ciclo completo – cria, recria e engorda – e faz Integração Lavoura-Pecuária.

...

Como parte do tour no campo, a palestra do Consultor Técnico, Pedro Guerreiro, e do Gerente de Marketing de Confinamento, Walter Patrizi, teve como tema “Fechando com chave de ouro – confinamento e TIP de alto desempenho”.

Já a apresentação de Víctor Valério, Gerente de Inovação e Ciência Aplicada Ruminantes Latam, e João Yamaguchi, Gerente de Marketing de Bovinos de Corte Pasto, teve como mote “Um passo à frente na recria – lançamento do Fosbovi® Advance”. O novo produto da marca Tortuga® é um suplemento mineral com ureia, aditivo fitogênico exclusivo (Digestarom Prime®) e microminerais de alta tecnologia em níveis elevados que proporcionam melhora da performance produtiva, da saúde gastrointestinal e da resposta imune dos animais. “No dia de campo, foram apresentados os resultados da pesquisa realizada no nosso centro experimental em parceria com universidades (UFMS e UEMS) e, também, mostramos como um programa nutricional adequado utilizando o Fosbovi® Advance pode incrementar os resultados financeiros da fazenda”, ressaltou João Yamaguchi.

Ele explicou que o propósito do encontro, que acontece duas vezes por ano, é fornecer informações técnicas aos participantes, para que eles possam tomar a melhor decisão possível na realidade das suas fazendas, associando desempenho técnico e financeiro. “Quando o produtor

visualiza o quanto está gastando para produzir uma arroba, ele sabe se o negócio está com margem ou não. O objetivo é sempre ter uma pecuária eficiente, com equilíbrio produtivo e financeiro, para alcançar os ganhos esperados”, afirmou.

Neste momento em que a baixa do ciclo pecuário se aproxima do fim, a palestra “Cria, o início da jornada. Como se preparar para a recuperação dos preços”, de Juan Gomez, Consultor Técnico Comercial/MS), e Rafael França, Consultor Técnico Comercial/MS, animou os participantes. “Apresentamos as tecnologias que a dsM-firmenich tem para o setor, especialmente em um ano desafiador como este, em que a valorização da cria está com margem mais apertada em relação às outras atividades”, ressaltou Rafael França. E fez um alerta: “Mesmo assim, é importante não tirar o pé do acelerador e continuar apostando na tecnologia. É o bezerro que define essa virada de ciclo, então, o investimento nesta estação de monta vai gerar um resultado muito positivo lá na frente”, frisou.

## INFORMAÇÃO E TECNOLOGIA

Para Wesley da Cruz Oliveira, Administrador e Gerente Operacional das Fazendas Colab em Xambê e Altônia/PR, os dias de campo no Centro de Inovação Tortuga® trazem temas essenciais para que as fazendas consigam se desenvolver no mercado: informação e tecnologias. “Temos trabalhado com





cria, iniciando com as precoces. A partir dos 12 meses, as novilhas já começam a entrar em estação de monta. Por isso, precisamos de tecnologia nutricional”, diz.

A opinião é compartilhada por Ailson Molina Berdu, da Fazenda Nossa Senhora das Graças, em Caarapó/MS, cliente há cerca de 25 anos da marca Tortuga®, com ótimos resultados. “É muito bom para entender melhor o mercado e conhecer as tecnologias. Na pecuária, quem não inova, fica para trás”, avisou.

De acordo com Lessandro Dossi, Consultor Técnico Comercial da dsm-firmenich, o dia de campo tem a função de levar informações para o produtor e mostrar que ele pode ir um pouco mais além do que está acostumado a fazer dentro da porteira. “Pesquisas evidenciam o impacto positivo da tecnologia na pecuária de corte e nosso trabalho é mostrar que a atividade é sólida e rentável”, disse.

“A tecnologia traz, de fato, o que é mais importante para o cliente, que é a rentabilidade do negócio”, acrescentou Thiago Grillo, Consultor Técnico Comercial da companhia.

Após as atividades, o evento foi fechado com um almoço de confraternização. 



Tiago Sabella Acedo, Gerente de Marketing Ruminantes Latam da dsm-firmenich: “É no Centro de Inovação que fazemos toda a parte de desenvolvimento de produtos e aplicação nas condições reais dos sistemas de produção”.

# RACIONALIDADE ECONÔMICA DE CONFINADORES SE REFLETE EM CRESCIMENTO PARCIMONIOSO

Thiago Bernardino de Carvalho  
Pesquisador do CEPEA / Esalq - USP

Garantia de oferta no segundo semestre, melhor acabamento de carcaça, sistema que “libera” espaço na fazenda para outras categorias animais, reforço à segurança alimentar e instrumento de gestão das escalas da indústria são alguns benefícios proporcionados pelos confinamentos. É um sistema de produção incorporado à pecuária brasileira e que tem sido gerido, predominantemente, com estratégia econômica bem afinada – nem sempre ao alcance de produtores que mantêm o rebanho a pasto.

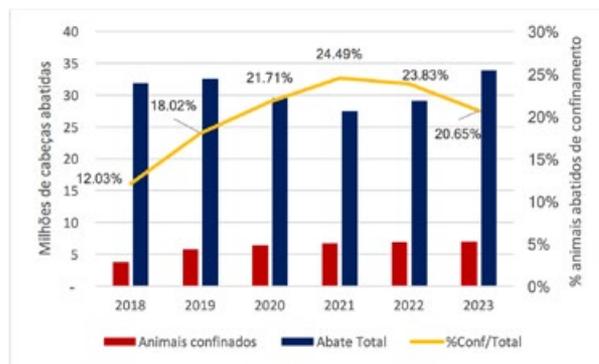
Dados do Censo dsm-firmenich de Confinamento mostram que o volume confinado nos últimos anos cresceu a taxas bem menores que o rebanho a pasto. No ano passado, por exemplo, ficou claro que o encarecimento do boi magro e dos grãos em 2022 e em parte de 2023 conteve o ânimo da expansão dos lotes confinados.

O aumento do rebanho (planejado) nos confinamentos de 2021 para 2022 foi de 3%; já em 2023, de apenas 1%, sendo estimado em cerca de sete milhões de cabeças. No mesmo período, o volume de gado a pasto abatido avançou com mais força. Considerando-se dados do IBGE sobre o abate total e descontando-se a parcela confinada, o rebanho a pasto abatido aumentou quase 7% de 2021 para 2022, e 21,3% no ano passado.

Com esses ritmos distintos, a participação dos confinados no total abatido diminuiu. Em 2021, atingiu a representatividade máxima de 24,5%, baixou para 23,8% em 2022 e se limitou a 20,6% no ano passado, a menor taxa dos últimos quatro anos. É preciso destacar que o patamar recente, por volta de sete

milhões de cabeças confinadas, é significativamente maior que o de alguns anos atrás. A intensificação da demanda da China a partir de 2018 fez o volume confinado quase dobrar – aumento de 83%.

A habilitação recente de mais 24 frigoríficos – somando 65, de bovinos, habilitados a exportar para a China – deve ser observada com cautela pelos produtores. Cálculos da nossa equipe Cepea, considerando diferentes cenários de crescimento da produção de carne chinesa, apontam percentual bem modesto de aumento das importações de carne bovina daquele país em 2024 e 2025 – assunto a ser detalhado em outra ocasião.



**Animais confinados no Brasil e percentual no total de abates de 2018 a 2023.**  
Fonte: dsm-firmenich (animais confinados), IBGE (abate total). Elaboração Cepea.

## MOVIMENTAÇÕES REGIONAIS

Goiás foi o estado onde os animais de confinamento tiveram maior representatividade no abate total do ano passado: 36,8%. É, também, o estado onde houve menor diminuição do volume confinado entre 2021 (ápice dos preços do boi) e 2023.

ESTADOS	ANIMAIS CONFINADOS	ABATIDOS	% CONF/ABATE
MT	1.470.000	5.923.523	24,82%
SP	1.190.000	3.741.237	31,81%
GO	1.300.000	3.539.760	36,73%
MG	820.000	3.091.304	26,53%
MS	730.000	3.312.125	22,04%

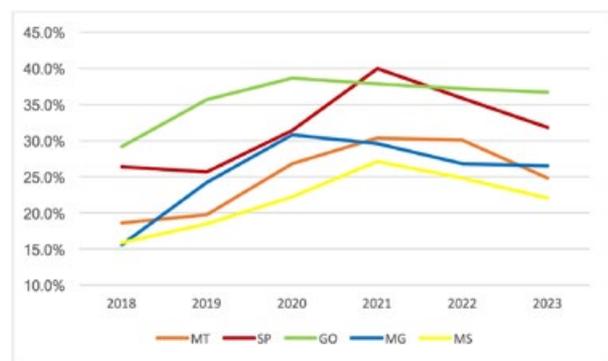
### Animais confinados, abatidos e participação de confinados nos abates estaduais – 2023.

Fonte: dsm-firmenich (animais confinados), IBGE (abate total). Elaboração Cepea.

Mato Grosso, que concentra o maior rebanho do país e, ainda, a maior produção de grãos, lidera também em cabeças confinadas. O Censo dsm-firmenich aponta que foram 1,47 milhão de cabeças em 2023. Neste estado, um em cada quatro animais abatidos saiu de confinamento (24,8%). Em 2021 e 2022, foram 30%.

São Paulo, que se mantém como referência de formação de preço no País, concentrou o segundo maior rebanho confinado, com 1,19 milhão de cabeças. No abate total do estado, a oferta de confinamentos correspondeu a 31,8%. Em 2021, chegou a representar 40%.

Com a maior quantidade de frigoríficos habilitados a exportar para a China, São Paulo se destacou nos últimos anos como grande fornecedor de animais para aquele mercado, o que inclusive estimulou a indústria a buscar animais mais jovens e prontos em outras regiões para abate nas plantas paulistas.



Evolução da participação de animais confinados no abate nos cinco principais estados confinadores, de 2018 a 2023.

Fonte: dsm-firmenich (animais confinados), IBGE (abate total). Elaboração Cepea.

## PRODUTIVIDADE DO REBANHO

Os confinamentos têm puxado para cima o peso médio dos animais abatidos, sejam eles machos ou fêmeas. Em São Paulo, o avanço do novilho foi significativo, de 20% nos últimos seis

anos, com a média saindo de 250 para 300 quilos, segundo dados do IBGE.

Importante salientar que, em 2022, essa produtividade de novilho chegou a 310,15 quilos, sendo superior à do boi gordo (307,64 kg) naquele ano.

A novilha também chama a atenção. No estado de Goiás, por exemplo, atingiu a produtividade de 224,68 kg/animal, maior índice entre os cinco estados que mais confinam, aumento de 8,52% frente a 2018.

Neste ano, com os preços da arroba em queda e sem sinalização de recuperação consistente no mercado futuro, confinadores poderiam repetir o comportamento de cautela. Porém, cálculos do Cepea considerando o boi magro e o milho nos patamares atuais e a venda do animal terminado em outubro (B3) sinalizam que a rentabilidade no período aproximado de 100 dias beiraria os 9%. Esse rendimento, combinado ao custo fixo das estruturas já implantadas, por fim, esboçam um cenário mais otimista quanto ao volume confinado em 2024.

ESTADOS	CATEGORIA	2018	2023	VARIAÇÃO 23/18
MT	NOVILHO	274,59	260,34	-5,19%
	NOVILHA	203,49	218,77	7,51%
SP	NOVILHO	249,23	299,94	20,35%
	NOVILHA	198,64	209,54	5,49%
GO	NOVILHO	277,96	302,03	8,66%
	NOVILHA	207,04	224,68	8,52%
MG	NOVILHO	265,48	273,74	3,11%
	NOVILHA	191,11	189,71	-0,74%
MS	NOVILHO	282,88	295,53	4,47%
	NOVILHA	205,43	217,38	5,82%

Produtividade média (kg/animal) de novilho e novilha nos anos de 2018 e 2023.

Fonte: IBGE (2024). Elaboração Cepea.



# CRÉDITOS DE CARBONO NA PECUÁRIA: UMA VISÃO GERAL

*Fernanda Marcantonatos Nogueira*  
*Líder de Bovaer® para América*

## AS VACAS PODEM AJUDAR NA LUTA CONTRA AS MUDANÇAS CLIMÁTICAS

Na última seção Mundo Sustentável, falamos sobre a relevância da pecuária na nutrição do planeta e na subsistência de muitas empresas, fazendas e famílias em todo o mundo. Como qualquer outra atividade produtiva, a produção animal possui um impacto ambiental. De acordo com estimativas mais recentes da ONU/IPCC, a atividade é responsável por 14.5% das emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) globalmente, sendo que a pecuária representa 66% desse total (1).

Por causa 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 vem 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. Onde há uma ameaça para alguns, há oportunidade para outros.

## AFINAL, O QUE É PEGADA DE CARBONO?

De acordo com a ABNT online, a pegada de carbono é a quantidade total de emissões de Gases de Efeito Estufa de maneira direta ou indireta por um determinado produto ao longo do seu ciclo de vida, desde a extração de matérias-primas até seu descarte final.

Nem todos os Gases de Efeito Estufa têm o mesmo poder de aquecimento ou o mesmo tempo de permanência na

atmosfera terrestre. Por isso, a pegada de carbono é medida em “carbono equivalente” ou “CO<sub>2</sub>e”, uma conversão dos efeitos do GEE para o seu equivalente em dióxido de carbono ou CO<sub>2</sub>.

Essa conversão é feita com base no índice GWP (Global Warming Potential), que é calculado pelo IPCC, o painel intergovernamental de mudanças climáticas da ONU – composto pelos melhores cientistas no campo ao redor do mundo. O GWP é baseado no poder de absorção de calor e tempo de vida dos diferentes Gases de Efeito Estufa na atmosfera.

Esses números são revisados periodicamente e divulgados em relatórios. Por exemplo, O IPCC 5th Assessment Report 2014 (AR5) mostra que, em um período de 100 anos, o metano tem um GWP 28 vezes maior que o dióxido de carbono.

## POR QUE EXISTEM E O QUE SÃO CRÉDITOS DE CARBONO?

“Crédito de carbono” é o termo utilizado para atribuir um valor à redução, mitigação ou captura de emissões de GEE alcançadas por um projeto certificado. Considerando o conceito de “carbono equivalente”, uma unidade certificada de crédito (VCU) equivale a uma tonelada de CO<sub>2</sub>e.

O crédito de carbono pode ser usado por uma empresa, organização ou indivíduo para compensar sua pegada de carbono, remunerando financeiramente uma atividade que reduziu ou sequestrou os Gases de Efeito Estufa, além de trazer outros benefícios para o desenvolvimento sustentável

(UNFCCC). Ou seja, créditos de carbono gerados pela atividade pecuária no Brasil podem compensar as emissões de GEE de outras indústrias, como de aviação e automobilística, inclusive em outras geografias.

Os créditos emitidos podem ser comercializados em dois mercados: (1) Voluntário, em que a geração e a compra de créditos acontece de forma espontânea pelas empresas, geralmente por uma pressão de mercado; e (2) Regulado, um mercado obrigatório, no qual os governos impõem metas de emissão geralmente para setores específicos da economia.

Existem diversos tipos de crédito no mercado, a depender de como foram originados. Florestas, eficiência de processos, tratamento de efluentes e resíduos e até mesmo geração de energia renovável podem gerar créditos de carbono. Para atividades agropecuárias, há oportunidades na geração desses créditos pela mudança de uso da terra e pela utilização de aditivos redutores de metano, como a tecnologia Bovaer® do portfólio da dsm-firmenich.

Alguns exemplos de tipos de créditos de carbono referentes à mudança de uso da terra estão detalhados no gráfico abaixo:



Fonte:BrCarbon

## COMO EMITIR UM CRÉDITO DE CARBONO?

Existem diversos organismos internacionais especializados na contabilização e verificação de Gases de Efeito Estufa nos quais são gerados créditos de carbono. De acordo com a WayCarbon (3), os mais conhecidos e aplicáveis às empresas brasileiras são o Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL ou CDM, na sigla em inglês) da Convenção-Quadro das Nações Unidas Sobre Mudança do Clima (mais conhecida por sua sigla em inglês UNFCCC), além de padrões de verificação independentes como a Verra, com seu Verified Carbon Standard (VCS), e o Gold Standard.

Os créditos de carbono são gerados por meio de projetos certificados, que devem ser registrados como um projeto de investimento em algum dos organismos internacionais listados no parágrafo anterior. Isso quer dizer que devem seguir metodologias específicas, que funcionam como protocolos-padrão para a geração desses créditos. Usando o exemplo de projetos com o uso de Bovaer®, já existem metodologias públicas registradas junto à Verified Carbon Standard e Gold Standard, que permitem a geração desses créditos de carbono (4,5).

Em um fluxo regular de geração de créditos de carbono, os projetos devem passar por estudos de elegibilidade e viabilidade técnica e econômica, para, então, avançar à fase de registro junto aos organismos de verificação, processos de validação, auditoria e monitoramento. Após essas etapas, o crédito de carbono poderá ser emitido e comercializado. É importante enfatizar que o processo de registro e monitoramento ocasiona um investimento financeiro por parte do dono do projeto gerador de créditos de carbono. Assim, é interessante que os projetos tenham uma escala que resulte em um volume de créditos que justifique esse investimento, uma análise que pode ser realizada para projetos individuais ou agrupados por uma consultoria especializada em mercados de carbono.

### Fontes:

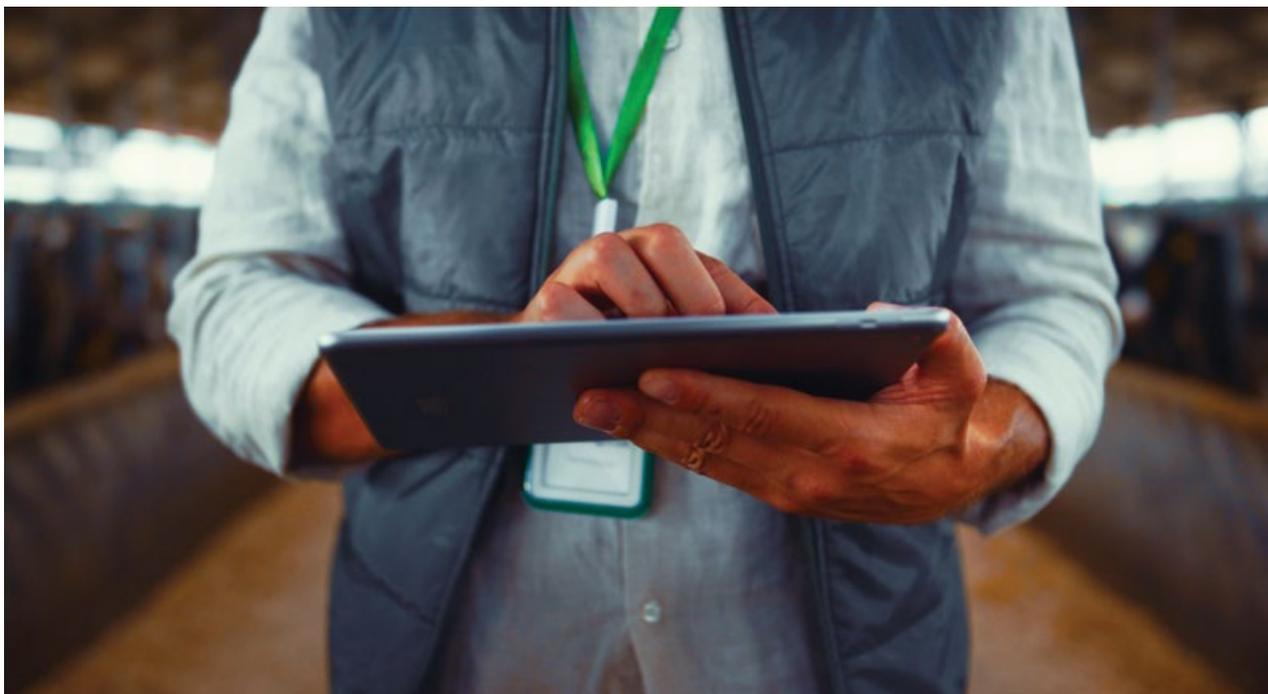
(1) FAO, Tackling climate change through livestock, 2013. Acesso em: <https://www.fao.org/3/i3437e/i3437e.pdf>

(2) McKinsey & Nielsen IQ, Consumers care about sustainability—and back it up with their wallets, 2023. Acesso em: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/consumers-care-about-sustainability-and-back-it-up-with-their-wallets>

(3) <https://blog.waycarbon.com/2021/03/creditos-de-carbono/>

(4) <https://verra.org/methodologies/revision-to-vm0041-methodology-for-the-reduction-of-enteric-methane-emissions-from-ruminants-through-the-use-of-100-natural-feed-supplement-v1/>

(5) [https://globalgoals.goldstandard.org/standards/438\\_V1.0\\_LUF\\_AGR\\_Methodology-for-reducing-methane-emissions-in-beef-cattle-through-feed-supplements%E2%80%AF.pdf](https://globalgoals.goldstandard.org/standards/438_V1.0_LUF_AGR_Methodology-for-reducing-methane-emissions-in-beef-cattle-through-feed-supplements%E2%80%AF.pdf)



# ELEVANDO A GESTÃO PECUÁRIA À EXCELÊNCIA

*Alexandre Perdigão*

*Analista de Inovação e Ciência Aplicada para Ruminantes Latam - dsm-firmenich*

A agropecuária desempenhou um papel significativo no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em 2023, contribuindo com 44,2% do aumento, registrando um crescimento de 15,1% em relação a 2022 (CNA, 2024). Devido a seu aumento expressivo em produtividade e à crescente importância para a manutenção do equilíbrio da balança comercial do país, o setor agropecuário tem se destacado na economia brasileira nas últimas décadas

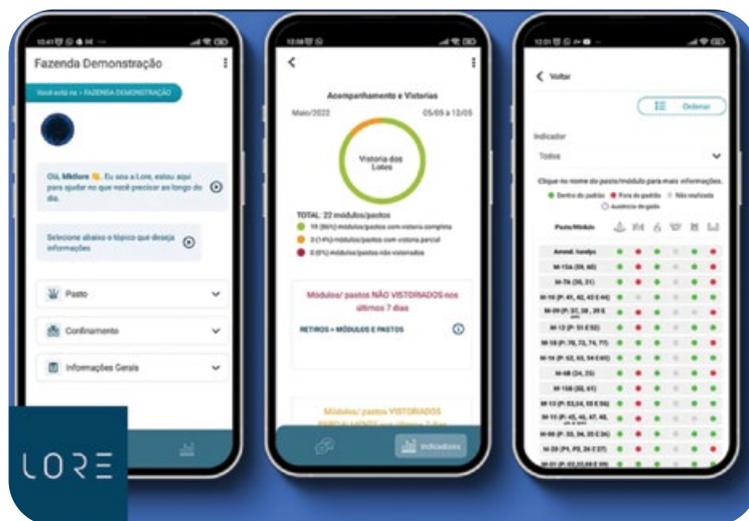
Diante do aumento geométrico da população global, torna-se imperativo revisar as práticas agropecuárias, com o intuito

de desenvolver abordagens inovadoras para sustentar e aprimorar suas atividades. A introdução da inteligência artificial (IA) na agropecuária está sendo viabilizada por avanços tecnológicos, tais como análise de big data, robótica, visão computacional, disponibilidade de sensores e câmeras, tecnologia de drones e ampla cobertura de internet em campos geograficamente dispersos (Fuentes et al., 2022).

Para viabilizar tais avanços, é fundamental que as ferramentas digitais sejam aplicáveis, uma vez que as circunstâncias em cenários da vida real estão em constante mudança, exigindo

uma reavaliação contínua dos modelos e a alimentação com novos dados para se adaptar às diferentes circunstâncias e escalas de uso (Fuentes et al., 2022).

Ao analisar fontes de dados da rotina de campo, como controle de suplementação e sanitário, movimentação de rebanho e gestão de indicadores de eficiência operacional, os sistemas de IA podem fornecer insights preditivos para ampliar a capacidade de gestão da fazenda em todos os detalhes, auxiliando na tomada de decisões. A aplicação dessas tecnologias pode reduzir o impacto nos indicadores produtivos e aumentar a produtividade do rebanho, mantendo os preços competitivos e garantindo que a produção acompanhe o aumento da população.



**Figura 1** – Ilustração da Plataforma Lore®: transformando a Gestão na Pecuária

Para gerir fazendas e fábricas de forma excelente, a dsm-firmenich oferece soluções de software completas. Com esses programas, é possível controlar toda a produção pelo celular, sem necessidade de papel, o que reduz as chances de erros e aumenta a eficiência operacional, resultando em uma maior produtividade. Os programas monitoram parte essencial da gestão das fazendas, como cuidados com os animais, nutrição, finanças e controle de estoque e vendas nas fábricas.

Além disso, a empresa dispõe da Lore®, uma plataforma de inteligência artificial especializada em pecuária, que oferece insights e apoio para tomar decisões importantes. Com ela, o produtor recebe dicas, alertas e análises diretamente pelo celular, tornando a gestão da pecuária mais fácil. É possível, ainda, acompanhar todas as operações sem a necessidade de estar fisicamente no local, analisando dados em tempo real para evitar erros e atrasos, elevando, assim, a gestão pecuária para o nível de excelência desejado (Figura 1).

A plataforma oferece diversas informações úteis, incluindo alertas sobre a condição do pasto, previsão de falta de comida para os animais e notícias do mercado. Além disso, fornece resumos sobre o estado do pasto e análises sobre a produção. Na seção de confinamento, o pecuarista encontra informações detalhadas sobre o consumo dos animais e a distribuição de comida. Com a Lore®, a gestão da fazenda se torna mais inteligente e eficiente.

Em resumo, a introdução da inteligência artificial na agropecuária, com a plataforma Lore® da dsm-firmenich,

representa um avanço importante para o setor. Essa plataforma combina tecnologia avançada com práticas tradicionais, oferecendo uma solução completa para a gestão das fazendas, com insights preditivos e monitoramento em tempo real. Isso não só aumenta a produtividade e eficiência, mas também promove a sustentabilidade e competitividade do agronegócio brasileiro, preparando-o para o futuro.

Para saber mais sobre como a plataforma Lore® pode transformar sua fazenda e impulsionar seus resultados, entre em contato com um de nossos consultores ou representantes locais. Eles estão prontos para fornecer informações detalhadas e orientações personalizadas para ajudá-lo a implementar esses avanços em sua propriedade. Estamos comprometidos em apoiá-lo em cada etapa do caminho, para garantir o sucesso e o crescimento sustentável de sua atividade pecuária.

## REFERÊNCIAS

CNA 2024. Comunicado Técnico PIB Brasil | 4º trimestre de 2023. Disponível em: <http://www.cnabrasil.org.br>. Acesso em: 27 mar. 2024.

Fuentes S, Gonzalez Viejo C, Tongson E, Dunshea FR (2022). The livestock farming digital transformation: implementation of new and emerging technologies using artificial intelligence. *Animal Health Research Reviews* 23, 59–71. <https://doi.org/10.1017/S1466252321000177>

# HOMENAGEM ÀS MULHERES DO AGRO!

**G**rupo interno de colaboradoras da companhia, o Pecúria Delas foi fundado em 2021, com o objetivo de criar e fomentar ações que incentivem o trabalho feminino no agronegócio. Para homenagear essas mulheres, em março, mês dedicado a elas, selecionamos algumas histórias inspiradoras de nossas colaboradoras, que compartilharam conosco suas jornadas pessoais e profissionais, as quais dividimos nesta edição com vocês!



## MARÍLIA GUIMARÃES ANDRADE

“Estou na área comercial há 16 anos, sou médica-veterinária e, atualmente, trabalho como Gerente de Contas do canal Revendas e Cooperativas, em Goiás. O meu desafio nesta função é o ‘aculturação’ do canal junto ao nosso time e o desenvolvimento do varejo como um todo, buscando estratégias diversas para fazer o negócio do cliente acontecer com inovações e satisfação, pois não importa o tamanho da revenda, cada cliente é único e é especial para nós! Não vou negar que, durante a minha formação e nessa caminhada profissional, apareceram diversos obstáculos, como preconceito, menosprezando a capacidade do trabalho feminino. Tudo isso serviu de estímulo para não desistir e buscar fazer a minha história. Agradeço a todos da dsm-firmenich, onde temos um ambiente saudável de trabalho com total suporte, somos uma equipe mista de homens e mulheres em busca de resultados. Empresas como a nossa estão aí para mostrar que somos capazes de formar um ótimo time com as nossas diferenças. Falando agora um pouquinho do lado pessoal da Marília, tenho uma missão maior na vida que é ser a melhor mãe da Maria Fernanda, uma moça de 13 anos, linda por fora e por dentro, que é a razão do meu viver. Desde os seus quatro anos, ela acompanha a mamãe nessa jornada de escolha profissional. A distância durante as viagens é bastante desafiadora, mas sempre me faço presente na vida dela! Sou uma mãe feliz, uma filha dedicada, uma mulher realizada, uma funcionária engajada e gostaria de deixar aqui um recado: todos os dias, nós devemos buscar realizar os nossos sonhos, como profissional, como mulher, como mãe e como pessoa!”



### MILENA WATANABE

“Tenho 37 anos, sou zootecnista e Consultora Técnica Comercial de Bovinos de Corte na gerência São Paulo. Minha função é fornecer aos clientes ativos e prospects informações técnicas sobre a utilização dos nossos produtos e estratégias para aumentar a produtividade na fazenda com uma suplementação adequada, com o objetivo de alcançar sempre excelentes resultados no rebanho. Sou apaixonada pelo trabalho que faço. Conhecer diferentes sistemas de produção, estudar e avaliar as melhores estratégias para que o cliente possa ter a melhor rentabilidade e prospere ainda mais na atividade são tarefas diárias que realizo com prazer. Trabalho nessa área desde 2010 e é claro que sempre há dificuldades no caminho. As longas viagens, muitas vezes por estradas perigosas, dormir em hotéis e cidades diferentes, conquistar o respeito como técnica e mostrar meu potencial para os clientes e representantes nem sempre são tarefas fáceis. Porém, o reconhecimento de todos os envolvidos pelo bom trabalho executado é o que faz todo o esforço valer a pena. Nesses 14 anos, reconheço que não foi uma jornada fácil como mulher na pecuária, em que a maior parte dos colegas e clientes são homens. Presenciei vários episódios de piadinhas, assédio e dúvidas sobre minha capacidade em outras empresas. E percebo que devemos procurar um lugar para trabalhar em que nos sentimos bem e somos respeitadas. Eu me sinto muito à vontade na dsm-firmenich para expressar minhas opiniões e sugestões, meus colegas sempre me respeitam e posso realizar meu trabalho da melhor maneira possível!”

### REBECA LIMA

“Sou médica-veterinária e trabalho como Gerente de Contas Nordeste no canal Revendas há três anos, expandindo a atuação para a região do MAPITO (Maranhão, Piauí e Tocantins). Nossa missão é desenvolver o time comercial nas negociações com este canal, considerando a importância do varejo para o nosso negócio, ‘empoderando-os’, de maneira a serem protagonistas nesta relação, trazendo os melhores resultados para a companhia e ampliando nosso market share. Encantamos nossas revendas, levando propostas de valor, fidelizando-as e construindo relações longevas e de confiança. É desafiador e incrível, ainda mais quando se concilia a missão de mãe solo ao cotidiano de viagens semanais. Tenho um filho maravilhoso, o Gabriel, de 12 anos, com suas demandas, mas, seguramente, afirmo que sou a melhor mãe que conheço. Ele também é o melhor filho do mundo! É possível, sim, realizar-se profissional e pessoalmente, sendo mulher, honrando o feminino, sendo feliz diariamente. Agradeço à dsm-firmenich por todo o cuidado com seus colaboradores e, em especial, às mulheres”.





### SIMONE FROTAS

“Formada em Zootecnia, há 15 anos atuo na empresa como Consultora Técnica Comercial, focada no atendimento a campo de produtores de bovinos de corte nos estados do Maranhão e Piauí. O que mais me motiva na rotina diária da profissão são os desafios impostos pelas vendas, em que temos, como objetivo final, a satisfação do cliente com entrega de serviço de qualidade. Além disso, no trabalho a campo, a resiliência é a principal característica que desenvolvi ao longo dos anos, me adaptando a locais e situações diversas, contribuindo de forma multidisciplinar e impactando positivamente os resultados dos clientes. De forma prática, é gratificante aprender com os mais experientes e, principalmente, com a ‘turma da fazenda’ (peões, capatazes e suas famílias). Com essa convivência diária profissional, aprendemos mais do que ensinamos e nos tornamos mais sensíveis, encontrando o verdadeiro propósito da consultoria técnica, que não é somente apontar e resolver problemas de forma mecânica, mas também ouvir e se dedicar a ensinar quando preciso. Como mulher atuando na pecuária, vejo que a representatividade ainda é baixa, considerando a grandeza do mercado agro. Porém há inúmeras oportunidades, principalmente para quem não tem receio de se adaptar e/ou renunciar a projetos pessoais. Isso porque parte do nosso sucesso profissional está ligado à alguma renúncia, o que torna a conquista final mais



prazerosa. Sobre os desafios da profissão e a atuação no mercado, a rotina a campo é muito desafiadora, mas recebo muito apoio e suporte dos representantes comerciais e da equipe interna da gerência MAPITO. A dsm-firmenich cultiva um ambiente de diversidade para a atuação feminina, no qual podemos executar nosso potencial profissional, com liberdade e segurança para expressarmos nossas opiniões”.

### VERÔNICA LOPES SCHVARTZAID

“Sou médica-veterinária e trabalho como Gerente de Produtos para Ruminantes. Hoje, somo oito anos de carreira com atuação em áreas de marketing e gestão de produto. Sou entusiasta da produção de proteína animal e poder aliar a base veterinária com a especialização em marketing me deixa extremamente realizada como profissional. Em minha função atual, meus desafios estão relacionados ao apoio a oportunidades do mercado de ruminantes na América Latina e à coordenação com times locais para alavancar as soluções de melhoramento de performance que a empresa tem a oferecer aos clientes. Como uma jovem mulher nessa carreira, vejo a evolução da participação feminina em nosso mercado, por vezes acompanhada do desafio de serem reconhecidas como profissionais de alta competência que são, mas que vem sendo vencido com o profissionalismo e o resultado de excelência que eu e minhas colegas agregamos aos negócios”.

# TORTUGA® LANÇA NOVA PLATAFORMA PARA OTIMIZAÇÃO DE FAZENDAS DE CORTE E DE LEITE

**BENCHMARKING DA MARCA TRANSFORMA AS PROPRIEDADES EM NÚMEROS E CRIA REFERÊNCIAS PARA COMPREENDER E MAXIMIZAR A LUCRATIVIDADE DA ATIVIDADE PECUÁRIA**

Programa que acompanha de perto os indicadores zootécnicos e financeiros em fazendas de gado de corte e leite em todo o Brasil, o Benchmarking Tortuga®, lançado pela dsm-firmenich no dia 5 de março, fornece aos pecuaristas e à toda equipe técnica referências essenciais para maximizar a lucratividade e a produtividade das propriedades. Até o momento, mais de 200 fazendas de corte e quase 40 fazendas de leite, localizadas em diferentes regiões do país, foram monitoradas, e os índices proporcionam uma visão abrangente das boas práticas dessas propriedades e da pecuária como um todo. Segundo a companhia, a produção de carne bovina e de leite nas fazendas participantes do Benchmarking Tortuga® pode ser o suficiente para alimentar mais 1,7 milhão de brasileiros anualmente.

"O programa não apenas contribui para o trabalho dos pecuaristas de todo o Brasil, mas também do nosso time de vendas, pois oferece uma oportunidade única para que possamos ficar mais próximos de nossos clientes, expandindo também a nossa base de dados e enriquecendo ainda mais nossa compreensão do setor", comenta João Yamaguchi, Gerente Técnico de Gado de Corte da dsm-firmenich.

Por meio do Benchmarking Tortuga®, os pecuaristas terão números precisos em mãos, o que permite um planejamento estratégico que viabiliza tomadas de decisão



mais assertivas para alcançar os melhores resultados financeiros e zootécnicos. "Com proteção de dados, esta plataforma exclusiva garante que os números sejam avaliados individualmente pela experiente consultoria técnica da companhia, oferecendo insights precisos e estratégicos para os nossos clientes", acrescenta João Yamaguchi.

"Além disso, este programa representa um avanço significativo para a empresa e para a indústria como um todo, uma vez que identifica as melhores práticas de produção, permitindo que os produtores repliquem as estratégias que levaram aos maiores ganhos financeiros, impulsionando, assim, a eficiência e a rentabilidade em toda a cadeia", completa Marcelo Machado, Gerente Técnico Latam de Gado de Leite da dsm-firmenich. 



# CORTES DIFERENCIADOS PARA EXPERIÊNCIAS ÚNICAS!

**CARNE DE QUALIDADE E COM VALOR AGREGADO É O OBJETIVO DA FAZENDA GUIDARA COM A RAÇA WAGYU**

A produção de carnes nobres de altíssima qualidade está na essência da Fazenda Guidara, situada em Mogi Guaçu, no estado de São Paulo. Especialista na criação da raça Wagyu, a propriedade, que começou a trabalhar com este rebanho há 18 anos, tornou-se referência na genética do gado nipônico.

“Começamos a criar o Wagyu em 2006, com o objetivo de produzir touros para cruzamento industrial em Mato Grosso

do Sul. Em 2013, quando fundamos a Guidara Meat & CO, trocamos o foco de produzir touros para criar animais puros para abate”, conta Daniel Steinbruch, responsável pela pecuária na fazenda e que faz parte da terceira geração de criadores da família.

Para transformar uma raça utilizada como tração animal por mais de mil anos nas lavouras de arroz no Japão em um

animal de corte, foram necessários anos de seleção genética e uma rigorosa escolha das matrizes e reprodutores. “Hoje, temos carcaças mais pesadas, sem perder o desempenho de marmoreio”, fala o pecuarista.

Atualmente, a propriedade conta com um rebanho Wagyu de 1.800 cabeças 100% focado em carne. Criados no sistema de creep feeding, os bezerros, após a desmama, vão para o semiconfinamento e, por último, são confinados em compost barn, que proporciona conforto e bem-estar, melhorando, também, os índices de produtividade do rebanho.

O confinamento trabalha com 480 a 500 cabeças, com capacidade estática para 600. Os animais entram com 450 quilos de média e alcançam até 650 quilos em um período de seis a oito meses de confinamento. Do compost barn também sai o adubo utilizado na fazenda, produzido a partir do dejetos dos animais.

“Todo o processo produtivo dos animais é feito dentro da fazenda. Nossos animais são geneticamente selecionados e criados, em sua maioria, em nossas propriedades, o que permite o acompanhamento em tempo integral de nossa equipe técnica e total rastreabilidade da cadeia produtiva: cria e intensificação nutricional dos bezerros; recria, em sua grande maioria a pasto; até chegar ao compost barn, nosso modelo de terminação, no qual intensificamos ao máximo para trazer a melhor carne possível”, complementa Danilo Fregadolli, Gerente Geral da Fazenda Guidara.

## GENÉTICA E NUTRIÇÃO

A base dos animais da Fazenda Guidara são produtos Wagyu puros. “Importamos genética principalmente da Austrália e dos Estados Unidos e construímos a nossa base. Estamos fazendo melhoramento genético aqui no Brasil com resultados muito satisfatórios em relação à qualidade, comparável com os rebanhos de outros países, mas um produto nacional”, frisa Daniel Steinbruch.

A fazenda também tem um programa de parcerias para a produção de tricross Nelore X Angus X Wagyu. “É uma atividade realizada fora da fazenda e garantimos a recompra desses animais para abate”, acrescenta Daniel.

Segundo Tatiana Claro Caruso, médica-veterinária da fazenda, uma boa genética é imprescindível para o marmoreio. “Não adianta investir em um animal se você não tem a base, que é a genética. Toda a variedade dos pedigrees do Wagyu que deixou o Japão a gente já encontra aqui, no Brasil”, comenta,

“

**A gente consegue fazer um produto com tanta qualidade como o japonês, o americano, o australiano, só que aqui, com a tecnologia brasileira. Hoje, no mercado de carne premium no Brasil, a demanda é maior do que a oferta.**

”

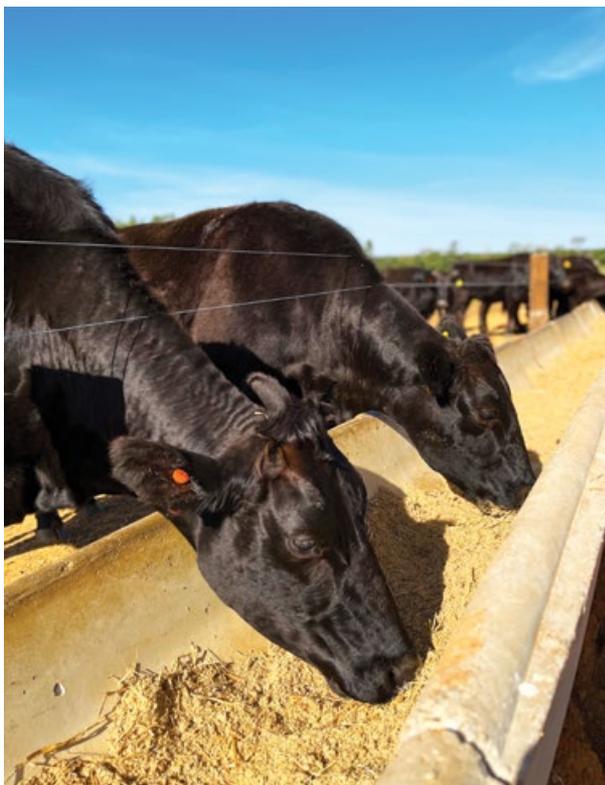
**Daniel Steinbruch,**  
pecuarista da Fazenda Guidara

acrescentando os cuidados adotados para a prevenção de doenças genéticas que acometem a raça. “Direcionamos esses acasalamentos para não sofrer nenhuma consequência dessas desordens genéticas”, informa.

...



Daniel Steinbruch, pecuarista da Fazenda Guidara.



“Como nosso trabalho genético é intensivo, para poder expressar todo o potencial dos animais, precisamos tanto do manejo como da nutrição. Temos buscado dietas com nível de energia mais altos na cria e na recria para, na terminação, podermos focar muito mais na deposição desse marmoreio e entregar a melhor carne possível. Sem uma nutrição bem balanceada e ajustada, é muito difícil conseguir isso”, cita o Gerente Geral da Fazenda Guidara. Nesse sentido, ele explica que a parceria com a Tortuga® tem agregado muito, aliando a prática e a técnica com o pessoal de campo da propriedade, para poder buscar sempre os melhores resultados.

### TRABALHO EM SINERGIA

Uma particularidade do Wagyu é que ele precisa ser suplementado a vida inteira, a fim de oferecer uma das carnes mais valorizadas do mundo. “Ele nasce no creep feeding, desmama, vai para o sistema de semiconfinamento e, por último, para o confinamento. Então, a nutrição tem que ser feita no período todo e é importante que seja de qualidade, nos níveis adequados. E com custo baixo, porque senão, como o período é muito longo de comida, acaba inviabilizando o projeto”, reforça Daniel Steinbruch, elogiando a parceria com a Tortuga®. “É um trabalho em conjunto, uma cadeia completa, entre o Cauê, representante da companhia, e o Marcos, nosso consultor, que faz as formulações”.

“Eles sempre foram inovadores e atendê-los com os nossos produtos, as nossas tecnologias, é uma troca de experiências. Com os minerais orgânicos, ajudamos a contribuir para a qualidade de carne”, observa o Representante Comercial da Tortuga®, Cauê Surge, que também presta toda a assistência técnica necessária. “Aliados à genética, os elos da cadeia têm que andar bem azeitados”, decreta.

A nutrição do rebanho Wagyu da Fazenda Guidara é formulada com óleos essenciais e extratos naturais, que garantem o perfeito desenvolvimento dos animais e mais saúde. E, aproveitando a grande disponibilidade da região, a dieta é composta em 85% por subprodutos industriais: cevada, polpa cítrica úmida, maltose de milho etc. O resultado? Cortes perfeitos, com muita suculência!

“A gente consegue fazer um produto com tanta qualidade como o japonês, o americano, o australiano, só que aqui, com a tecnologia brasileira. Hoje, no mercado de carne *premium* no Brasil, a demanda é maior do que a oferta. Temos muito orgulho de estarmos provando que, mesmo com uma terra cara, no berço de São Paulo, existe rentabilidade na pecuária”, resume Daniel Steinbruch.

À frente do maior rebanho de Wagyu do Brasil, ele conta os planos para o futuro próximo: entrar na área de exportação. “Nossa principal preocupação é abastecer o mercado interno, mas acredito que, ainda neste ano, começaremos a enviar carne para o exterior”, finaliza.



Danilo Fregadolli, Gerente Geral da Fazenda Guidara.

# SE TEM FOSBOVI CONFINAMENTO, TEM 1@ A MAIS.



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



# A IMPORTÂNCIA DA CORRETA SUPLEMENTAÇÃO NA TRANSIÇÃO ÁGUAS:SECA

*Jhonata Fernandes*

*Consultor Técnico Comercial dsm-firmenich - MT*

O final das chuvas e o início da estiagem são períodos de transição entre águas e secas. Nessa fase, é possível observar o declínio dos nutrientes e uma mudança visual nas pastagens, que passam de um verde vigoroso para uma tonalidade amarelada, e, em algumas situações, ocorre o pendoamento das plantas. Os produtores precisam estar atentos a essas mudanças, especialmente considerando as flutuações econômicas e ambientais, como os fenômenos El Niño e La Niña. Além disso, é durante esse intervalo que se inicia o preparo para a época mais crítica do ano: a seca. Por isso, é essencial se organizar para essa fase até o início das novas chuvas.

Quando avaliamos o ambiente para os animais, principalmente os ruminantes, é importante observar a fazenda, os retiros e os pastos com mais atenção do que o normal. Esses fatores têm um papel significativo na dinâmica e no desempenho durante o período de transição, juntamente com a alteração na suplementação.

A ambiência animal se refere ao conjunto de condições externas que afetam diretamente e/ou indiretamente os animais, sendo muitas vezes mais influente do que os fatores genéticos.

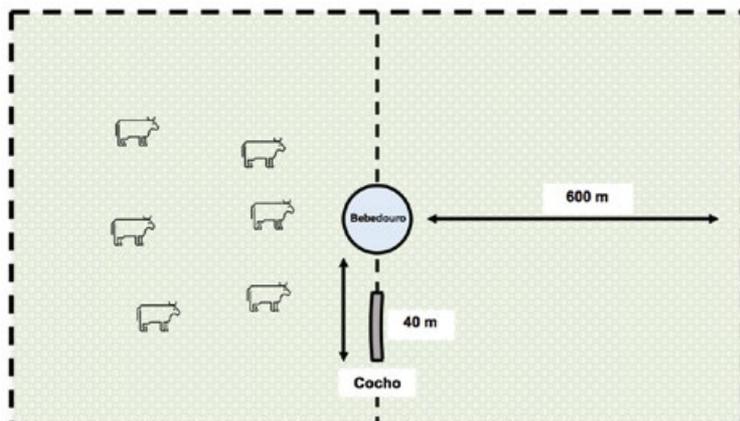
## ÁGUA

É uma fonte crucial para a produtividade, porém, muitas vezes, é negligenciada erroneamente. Com a redução das chuvas, as fontes naturais de água nos pastos tendem a perder qualidade, destacando ainda mais a importância dos bebedouros. É essencial considerar a localização adequada desses bebedouros dentro dos pastos para garantir que os animais possam acessá-los facilmente, o que promove uma ingestão regular de água, um padrão uniforme de pastejo e uma suplementação mineral adequada.

Um bovino pode consumir cerca de dez por cento de seu peso em água, ou aproximadamente quatro litros para cada quilo de matéria seca ingerida. Por exemplo, um animal de quatrocentos e cinquenta quilos necessitaria de aproximadamente quarenta e cinco litros de água. No entanto, vários fatores, como temperatura, umidade e tipo de dieta, podem influenciar essa necessidade hídrica.

A localização estratégica dos bebedouros é fundamental. Os bovinos geralmente pastam dentro de uma faixa de duzentos metros até seiscentos metros do bebedouro. Em pastagens longas, é comum observar superpastejo próximo aos bebedouros e excesso de capim nas áreas mais distantes. É importante considerar que os animais percorrerão uma distância significativa na ida e na volta para o bebedouro, totalizando um grande trajeto diariamente. Por esta razão, recomenda-se que os bebedouros estejam a até quarenta metros dos sazeiros, para facilitar o acesso dos animais à água e ao sal.

**Abaixo, temos um esquema de uma boa localização de bebedouro e cocho:**



## CAPIM

O desempenho dos animais está diretamente relacionado à disponibilidade e qualidade da forragem. Durante o período de transição, é comum uma queda na sua qualidade, por isso é crucial priorizar a oferta de alimento de acordo com a capacidade de suporte dos pastos. Uma estratégia frequentemente utilizada é a vedação de pastos, reservando-se uma área com forragem de melhor qualidade. No entanto, é importante observar que, embora a forragem possa estar em um ponto mais elevado, seu valor nutritivo tende a diminuir. Isso foi destacado por Andrade (2003), ao comparar diferentes alturas de manejo, e por Paulino et al. (2002).

### CARACTERÍSTICAS

ALTURA CM	PB	FDN	FDA
10	13,7 A	60,8B	28,1 B
20	12,7 B	61,8 A	28,8 A
30	12,4 B	62,2 A	29,2 A
40	11,3 C	61,9 A	29,0 A

Adaptado de Andrade (2003)

PARÂMETROS	PERÍODOS			
	SECA-ÁGUAS	ÁGUAS	ÁGUAS-SECA	SECA
PB <sup>1</sup>	7,16	9,66	8,39	5,07
FDN <sup>1</sup>	67,30	70,08	70,26	73,43
FDNI <sup>1</sup>	18,80	10,73	---	39,56
LIGNINA <sup>1</sup>	8,55	7,00	9,13	8,35

Adaptado de Paulino et al. (2002).

O valor nutritivo do capim pode ser avaliado pelo escore de fezes, uma ferramenta eficaz que, quando utilizada corretamente, é capaz de trazer excelentes resultados. Essa técnica funciona como um termômetro para indicar mudanças na qualidade da alimentação dos animais. Monitorar o escore de fezes é importante tanto para a gestão da fazenda quanto para a equipe de campo, que lida diariamente com os animais. Essa prática permite antecipar ou ajustar a suplementação, evitando perdas de desempenho ou correções tardias.

Com a queda principalmente nos níveis de proteína bruta e o aumento da lignificação do capim, torna-se importante incluir fontes de proteína, como ureia ou proteína verdadeira, para melhorar a degradação ruminal da forragem.



recomendado, maior deve ser o espaçamento entre os animais.

Em condições ideais, levando-se em conta o tamanho do lote, as categorias de animais e o tamanho do pasto, é importante seguir um padrão de espaçamento de acordo com a suplementação estabelecida. Por exemplo, para o suplemento durante o período de transição entre águas e secas, o cocho pode ser acessado



pelos dois lados, mas deve haver espaço suficiente para evitar confrontos frente a frente, com uma largura mínima de 40cm.

## NUTRIÇÃO

O ajuste da suplementação durante a transição entre o período chuvoso e a seca é de extrema importância. Embora o valor nutritivo do capim seja menor durante a estação seca, pequenos ajustes na nutrição, ou mesmo iniciando-a antes da seca, podem resultar em ganhos significativos. Infelizmente, muitos produtores só realizam essa troca quando a seca já está estabelecida e o capim está em pior qualidade, perdendo, assim, a oportunidade de obter ganhos mesmo quando o capim ainda está verde.

Acima, temos uma sequência de imagens com notas que a equipe de campo pode adotar e acompanhar para avaliar o escore de fezes dos animais.

Ao analisar a tabela de escore de fezes, que varia de 1 a 5, o escore 5, caracterizado por fezes rígidas, fibrosas e secas, é típico do período seco. Se não for corrigido, pode levar a uma diminuição no consumo de alimentos pelos animais. No escore 4, já começam a ser evidenciados sinais desse período, com uma redução no consumo animal. Este é o momento ideal para ajustar a suplementação, a fim de normalizar a degradação ruminal.

O escore de fezes 3 indica um ponto ideal, mostrando uma boa digestibilidade do capim. Escores de fezes tipo 2 e 1 não são comuns durante o pastejo; se estiverem presentes, é provável que o animal esteja com algum distúrbio e necessite de tratamento adequado.

## COCHO

Outro erro comum ou ponto de atenção é o manejo do cocho, local onde os bovinos se alimentam. Muitas vezes, observa-se que a suplementação é alterada sem considerar a estrutura do cocho. Ao trocar qualquer tipo de suplemento, é importante monitorar o consumo estabelecido. Quanto maior o consumo

A transição entre águas e secas é um momento crucial para avaliar o estado corporal dos animais e identificar os desafios que serão enfrentados durante a seca. Em geral, animais de cria em bom estado corpóreo podem manter seu peso com uma suplementação mineral com ureia, como o Fosbovi Seca e/ou Nutrigold 20. Aliados aos bons manejos citados, esses produtos promovem uma melhora na digestibilidade do capim, o que é estrategicamente e financeiramente vantajoso, potencializando o ganho nesse período. No entanto, para animais em fase de recria, em que o desafio é maior em termos de ganho de peso, são necessárias estratégias mais avançadas. Isso pode incluir suplementos como o Foscromo Seca, proteinados de baixo consumo, a exemplo do Proteico 35 com Monensina, ou até mesmo desafios maiores, como o uso do Proteico Energético 25M para novilhas que estão se preparando para a próxima estação de monta. É importante contar com a orientação da equipe de consultores disponíveis da dsm-firmenich para escolher as melhores estratégias.

Em resumo, a transição entre águas e secas é um desafio frequentemente subestimado, mas é um período crucial que pode ser potencializado com manejo e suplementação adequados. 

# SE TEM FOSBOVI<sup>®</sup>, TEM PRODUTIVIDADE EM TODAS AS FASES DA CRIAÇÃO.



Se tem Fosbovi<sup>®</sup>, 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<sup>®</sup>, tem futuro.**

# ***BENCHMARK LEITE 2022/2023 REVELA INDICADORES E PRÁTICAS DOS MELHORES PRODUTORES DE LEITE DO PAÍS E DO MUNDO***

*Marcelo Grossi Machado  
Gerente Categoria Leite Latam dsm-firmenich*

*Gabriela David  
Especialista Leite Latam dsm-firmenich*

A pecuária leiteira é a atividade com o maior número de variáveis 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, bom planejamento e gestão são imprescindíveis para uma produção eficiente e sustentável, independentemente do tamanho da propriedade. Uma gestão adequada envolve anotar e controlar os dados para avaliar as diferenças entre o planejado e o executado, a fim de tomar decisões de forma rápida e assertiva. Além disso, fica mais claro entender quais são os itens de maior impacto no custo de produção da atividade.

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

Desde 2017, a companhia divulga o Benchmarking dos participantes do PGDSM para ajudar os produtores a incorporar as melhores práticas, aumentar a eficiência e tomar decisões mais precisas. Pioneiro no desenvolvimento desse ranking, o PGDSM Leite já contabiliza mais de 120 fazendas e mais de 20.000 vacas em lactação, considerando para divulgação dados entre julho de um ano a junho do ano seguinte. Na Tabela 1, podemos ver o histórico da diferença percentual da margem bruta daqueles que ganham mais dinheiro na atividade para a média do grupo amostral. Variando de 36% a 91% a mais, os melhores parecem conseguir uma façanha inesperada, e saber o que eles fazem de diferente pode ser um ponto importante nos estudos de boas práticas produtivas.

Os dados do Programa de Gestão 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.

**TABELA 1 – DIFERENÇA PERCENTUAL ENTRE A MÉDIA E OS 30% MELHORES EM MARGEM BRUTA POR LITRO DE LEITE**

SAFRA	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022	2022/2023
MARGEM BRUTA (R\$/L) MÉDIA DAS FAZENDAS	0,15	-	0,52	-	0,12	0,76
MARGEM BRUTA (R\$/L) MÉDIA DAS FAZENDAS TOP RENTÁVEIS	0,27	-	0,71	-	0,23	1,18
DIFERENÇA (%)	80%	-	36%	-	91%	55%

A avaliação das fazendas sempre se baseia no método de Benchmarking, comparando-se a média da população com a média dos Top Rentáveis (30% ou tercil superior das melhores margens brutas/litro de leite), além do top indicador, que são as 30% melhores fazendas para aquele quesito.

Ao fim, os dados zootécnicos e financeiros são correlacionados para avaliar as principais boas práticas, atualizadas para o momento, gerando informações essenciais para o setor.

Durante o estudo da safra 2022/2023, contamos com 38 fazendas com dados financeiros e zootécnicos e 73 apenas de dados zootécnicos. Foram envolvidos 13 técnicos da ds-firmenich e sete independentes, englobando fazendas de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Alagoas, Sergipe, Ceará e Rondônia.

Além disso, foram analisados dados de 4.500 fazendas em outros lugares do mundo (Holanda, Bélgica, Itália, Canadá, Reino Unido e Alemanha), possibilitando a avaliação de quão evoluídos ou não estamos em relação a outros países.

Nesse ano, identificamos alguns pontos de destaque, que são elucidados abaixo: O preço do leite influencia a margem ou não? Como o custo de produção influencia a margem? Quais são os indicadores zootécnicos que mais se correlacionam com as fazendas que ganharam mais dinheiro? Como é o gasto com minerais, suplementos e aditivos em termos de relevância nos planos de contas (custo) das fazendas? E no retorno?

### 1) IMPACTO DO PREÇO E DO CUSTO DO LEITE NA EFICIÊNCIA

Diversos fatores influenciam o preço do leite pago ao produtor. Primeiramente, o mercado depende de fatores,

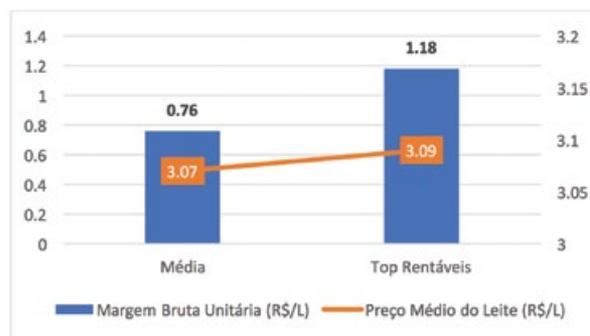
como importação de leite, disponibilidade interna de lácteos e consumo per capita. E do ponto de vista do produtor, seu pagamento é variável para quesitos como volume de produção, níveis de qualidade e logística.

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 leiteira. Mas, afinal, quanto o preço do leite impacta a atividade?

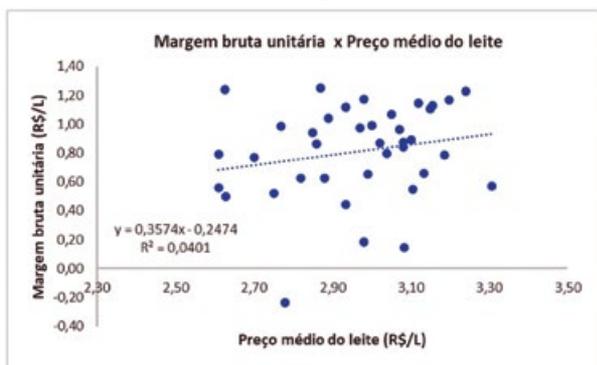
Dados das fazendas participantes do Benchmarking mostram que a margem bruta unitária dos produtores mais eficientes economicamente – Top Rentáveis – é R\$ 0,42 maior que a média das fazendas participantes (gráfico 1), enquanto a diferença no preço do leite é de apenas R\$ 0,02.

**GRÁFICO 1 – MÉDIAS DE MARGEM BRUTA UNITÁRIA E PREÇO DO LEITE NA SAFRA 22/23**

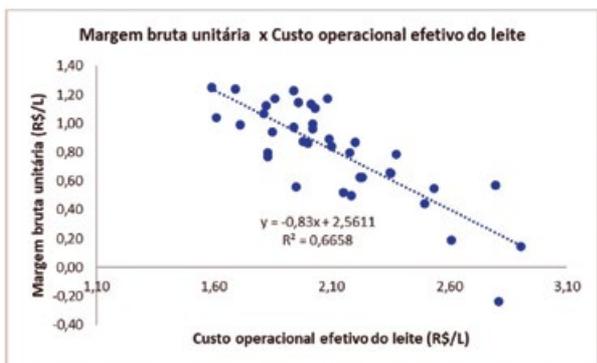


Ao relacionar a margem bruta com o preço do leite, também é possível observar que esses indicadores não estão correlacionados (gráfico 2), enquanto o custo operacional efetivo do leite é altamente ligado à margem do produtor (gráfico 3). Enquanto o preço 4% das vezes explicou mais margem, o custo foi 67% das vezes a causa de melhor margem.

**GRÁFICO 2 – CORRELAÇÃO ENTRE MARGEM BRUTA UNITÁRIA E PREÇO DO LEITE**



**GRÁFICO 3 – CORRELAÇÃO ENTRE MARGEM BRUTA UNITÁRIA E CUSTO OPERACIONAL EFETIVO**



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.

A redução de custo pode estar relacionada a duas causas principais: saber comprar mais barato, na hora certa, e estocagem, que não são tema do artigo hoje. E, também, ser 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 a capacidade de estoque e o fluxo de caixa.

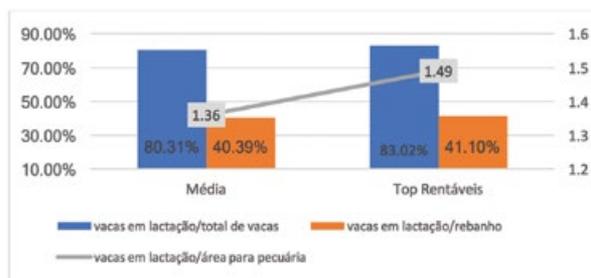
**2) PRINCIPAIS INDICADORES ZOOTÉCNICOS PARA LUCRAR AO MÁXIMO**

Foram feitas análises de correlação para identificar quais são os indicadores zootécnicos-chave, ou seja, quais deles apresentaram maior correlação com a lucratividade (R\$/L). Abaixo, as mais relevantes:

a) Estrutura de rebanho equilibrada: 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 apresentaram idade ao primeiro parto dois meses menor, ou seja, ganho de peso médio de cria e recria pelo menos 9% maior ou 80g/cab/dia de ganho de peso médio diário (GMD) a mais. Elas também registraram menor mortalidade de cria que a média;

b) Maior produtividade animal (L/vaca/d): seja por genética, conforto ou mesmo reprodução, a taxa de prenhez de vacas das melhores fazendas se mostra até 50% maior. O impacto de melhor prenhez, além de mais vacas em leite, é tesses animais mais produtivos pois estarão, na média, mais próximos do pico de produção natural. Possuem, assim, melhor DELm (dias em lactação média). Os dados mostram que, a cada dia de DEL a menos em relação ao DELm ótimo (170 dias para raças europeias e 140 para raças mestiças e zebrúinas), são produzidos 70ml/cab/dia de leite a mais. Exemplo: se um rebanho reduzir de 200 dias de DEL para 170, produzirá 70ml x 30 dias = 2,1L a mais por cabeça/dia.

**GRÁFICO 4 – ESTRUTURA DE REBANHO NA SAFRA 22/23**



Quando avaliamos as 4.565 fazendas de todo o globo (Tabela 2), percebemos que indicadores cruciais, como CCS média, número de vacas acima de 250.000 CCS, média animal, taxa de concepção e taxa de prenhez, são piores na

média Brasil em relação aos outros países. Com a melhora desses indicadores, seria mais provável produzirmos um leite barato e rentável.

### 3) QUAIS SÃO OS MAIORES ITENS DE GASTO DE UMA PRODUÇÃO LEITEIRA?

Considerando que a margem do produtor está diretamente relacionada aos 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 28,80% e 12,80% da Renda Bruta da Atividade Leiteira respectivamente, seguidos pelo gasto com mão de obra (8,42%), enquanto o investimento em

núcleos e minerais representa apenas 5,23%. Isso evidencia que o investimento em minerais impacta diretamente os efeitos na eficiência da atividade, mas sem representar grande reflexo nos custos, sendo o quarto, quinto ou até o sexto item mais importante.

Outros dois achados importantes dos dados coletados: o investimento em minerais, núcleos e aditivos sobre a renda bruta do leite foi positivamente correlacionada com margem bruta da atividade. A média das fazendas destinou 5,23% enquanto as Top Rentáveis investiram 8,50%, ou seja, 62% a mais. O investimento em suplementação também foi inversamente correlacionado a gastos com medicamentos, indicando possibilidade de redução de doenças, saindo de 4,19% da renda (média) para 2,81% (Top Rentáveis), índice 68% menor.

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

**TABELA 2 – DESEMPENHO DAS FAZENDAS MUNDIAIS PARA DIVERSOS INDICADORES ZOOTÉCNICOS**

ITEM	TODAS	REINO UNIDO	HOLANDA	BÉLGICA	ALEMANHA	ITÁLIA	CANADÁ	BRASIL
N FAZENDAS	4565*	1074	1451	412	322	13	326	73
<b>PRODUÇÃO</b>								
MÉDIA (L/D)	29,2	29,2	28,1	30,2	29,1	30,8	32,7	22,9
PERÍODO DE LACTAÇÃO (DIAS)	338	320	351	342	342	349	320	326
<b>QUALIDADE DO LEITE</b>								
% GORDURA DO LEITE	4,30	4,31	4,40	4,21	4,09	4,34	4,22	3,76
% PROTEÍNA DO LEITE	3,46	3,38	3,56	3,42	3,44	3,39	3,35	3,29
<b>FERTILIDADE</b>								
DIAS PARA PRIMEIRO CIO	72	63	75	71	78	69	68	69
DIAS PARA PRIMEIRA CONCEPÇÃO	82	73	88	80	90	77	76	73
NÚMERO MÉDIO DE DOSE DE SÊMEN/PRENHEZ	2,05	2,11	1,97	2,09	2,01	2,14	2,17	2,19
TAXA DE SERVIÇO (%)	49,6	59,7	43,7	49,7	42,4	54,9	57,0	46,6
TAXA DE CONCEPÇÃO (%)	40,7	40,5	41,6	38,0	42,4	41,4	40,4	37,9
TAXA DE PRENHEZ (%)	15,6	17,5	14,6	14,2	15,1	14,7	18,7	12,1
IDADE AO PRIMEIRO PARTO (MESES)	26,1	26,5	25,4	25,3	27,0	28,1	25,3	30,7
INTERVALO DE PARTOS MÉDIO (DIAS)	422	397	417	412	451	470	407	446
<b>SAÚDE</b>								
CCS TANQUE (MIL/L)	198	171	192	181	237	694	199	399
% VACAS ACIMEA 250.000 CCS	15,0	12,7	15,3	15,2	16,7	30,6	14,7	29,1
% NATIMORTO	5,4	5,4	5,7	7,4	5,1	0,4	6,2	2,9
% MORTE DE BEZERRAS ATÉ 14 DIAS	2,1	1,6	2,4	2,6	2,2	1,4	1,2	2,2
% MASTITE MENSAL	2,6	1,5	2,5	5,8	2,9	3,0	1,8	3,1

\*894 de outros países.



# FIBRA, UM ADITIVO NA NUTRIÇÃO DE EQUÍDEOS

*Leandro Martins*

*Zootecnista*

*Account Manager – Revendas e Cooperativas*

*Coordenador de Equinos – Distrital MG, ES e RJ*

Segundo dados da ESALQ/USP, o Brasil possui o terceiro maior rebanho de equinos do mundo. E o cavalo é umas das paixões dos brasileiros, envolvendo cultura, esporte e lazer. Por isso, no mercado atual, existe uma busca constante por uma alimentação que atenda às necessidades nutricionais desses animais e que possa contribuir para o seu máximo desempenho.

Antes de escolher os alimentos para a tropa, é importante entender que os cavalos passaram por processos de seleção e adaptação durante sua evolução, ocorreram incríveis

mudanças anatômicas e fisiológicas que diferenciaram a sua nutrição de outras espécies herbívoras, principalmente os ruminantes. No seu processo de evolução, que durou milhões de anos, os equídeos mantiveram a nutrição baseada em forragens, com um hábito seletivo em que, naturalmente, sua alimentação foi capaz de suprir grande parte da demanda nutricional devido à adaptação do seu aparelho digestivo, garantida pela fermentação na região do ceco, que é bastante desenvolvida (NRC, 2007).

Falando da América do Sul e da sua diversidade de



forrageiras, de solo, luminosidade, fertilidade e culturas, temos também a limitação climática. Esta influencia na oferta e na qualidade da pastagem, que não é capaz, desta forma, de suprir todas as demandas nutricionais da tropa durante o ano inteiro. Ou seja, não consegue suprir todas as necessidades nutricionais dos cavalos quando mantidos apenas a pasto (SANTOS et al, 1997).

Devido às características fisiológicas da espécie, a utilização de forragens na criação de equinos é indispensável. Atualmente, a conservação de forragens busca manter a qualidade do

“  
**Devido às características fisiológicas da espécie, a utilização de forragens na criação de equinos é indispensável.**”

produto e permite que o alimento esteja disponível por maiores períodos e em épocas de escassez.

Em forragens conservadas com feno ou pré-secado, temos desafios na eficiência de colheita e no armazenamento, sendo necessário, na hora da aquisição, ter cuidado constante, principalmente para evitar riscos de contaminação por micotoxinas.

As pastagens ou mesmo as forragens usadas na nutrição dos cavalos devem ser aptas nutricionalmente ao cavalo. E o grande desafio é que, na maioria dos projetos, as forragens oferecidas a estes animais são desenvolvidas para ruminantes.

Quando falamos em suplementação de equídeos, o planejamento e a estratégia nutricional objetivam que a tropa possa consumir nutrientes provenientes de plantas forrageiras com fibras ótimas e, sempre que necessário, ser suplementada com fontes nobres de proteínas, energia e minerais com alta absorção.

#### **EFEITO DA FIBRA SOBRE O COMPORTAMENTO DE EQUINOS**

Quando avaliamos a espécie, as gramíneas constituem o principal componente na alimentação de cavalos selvagens, sendo 65% composta por gramíneas e sementes e o restante por plantas arbustivas (FLOURENCE et al, ...

2001; NRC, 2007). Apesar da preferência pelo consumo por algumas gramíneas, de modo geral, os equinos tendem a selecionar a forragem em função do estágio fisiológico da planta, principalmente aquelas em início de crescimento em detrimento das plantas mais maduras (FLEURANCE et al., 2001). Cavalos estabulados e submetidos a dietas com baixa inclusão de volumoso ou que permanecem longos períodos em jejum estão mais propensos ao desenvolvimento de distúrbios nutricionais (BUCHANAN & ANDREWS, 2003; VIDELA & ANDREWS, 2009), como as úlceras, que podem acometer até 91% dos cavalos da raça PSI em treinamento para corrida e 67% dos cavalos de enduro (MURRAY et al., 1996; NIETO et al., 2004;).

### A FIBRA NA DIETA DE CAVALOS ATLETAS

Técnicas de alimentação apropriadas para cavalos de esporte podem influenciar os fatores determinantes para o desempenho esportivo e a manutenção da saúde do animal. Dentre estes fatores, podemos destacar o acúmulo muscular de coprodutos resultantes do metabolismo energético (lactato), a prevenção à desidratação e o enchimento do trato gastrointestinal sobre o esforço exercido durante a atividade física (DANIELSEN et al., 1995; HARRIS et al., 1987).

Alimentos ricos em fibra de alto valor biológico têm um papel importante no metabolismo de equinos em atividade esportiva, reduzindo o risco da ocorrência de distúrbios metabólicos provocados pelo acúmulo de ácido lático e H<sup>+</sup> e prevenindo contra a desidratação. No entanto, é importante avaliar o consumo de fibra nos dias que antecedem as competições de alta intensidade e baixa duração, para minimizar o efeito de enchimento do trato gastrointestinal e, conseqüentemente, uma possível perda de desempenho.

Temos um desafio em dietas com elevada suplementação de cereais ricos em amido. Estes alimentos que chegam ao trato intestinal passam a ter uma composição diferente daquelas dietas consumidas pelos cavalos na natureza. Por ter maior potencial fermentativo, o amido permite um maior crescimento da fauna microbiana no intestino grosso do cavalo e, por consequência, uma maior produção de ácidos graxos de cadeia curta (WILLING et al., 2009), em especial o ácido propiônico, um importante precursor da glicose (HINTZ et al., 1971).



**A dieta dos equídeos deve ser orientada em função do esforço físico ao qual o animal está ou será submetido e à fase da criação. E sempre levando em conta a funcionalidade do animal.**



Nas dietas compostas por amido, apesar dos benefícios proporcionados pela maior disponibilidade de substrato energético, há mais produção de ácido lático ou lactato. A produção de lactato está diretamente associada à acidificação do intestino grosso e a graves problemas metabólicos, como cólicas e laminites (JULLIAND et al., 2001). Ou seja, precisamos cuidar para que a dieta esteja balanceada e evitar a correção de nutrientes via amido de grãos, e sim com forragens com fibras de alto aproveitamento nutricional para o cavalo.

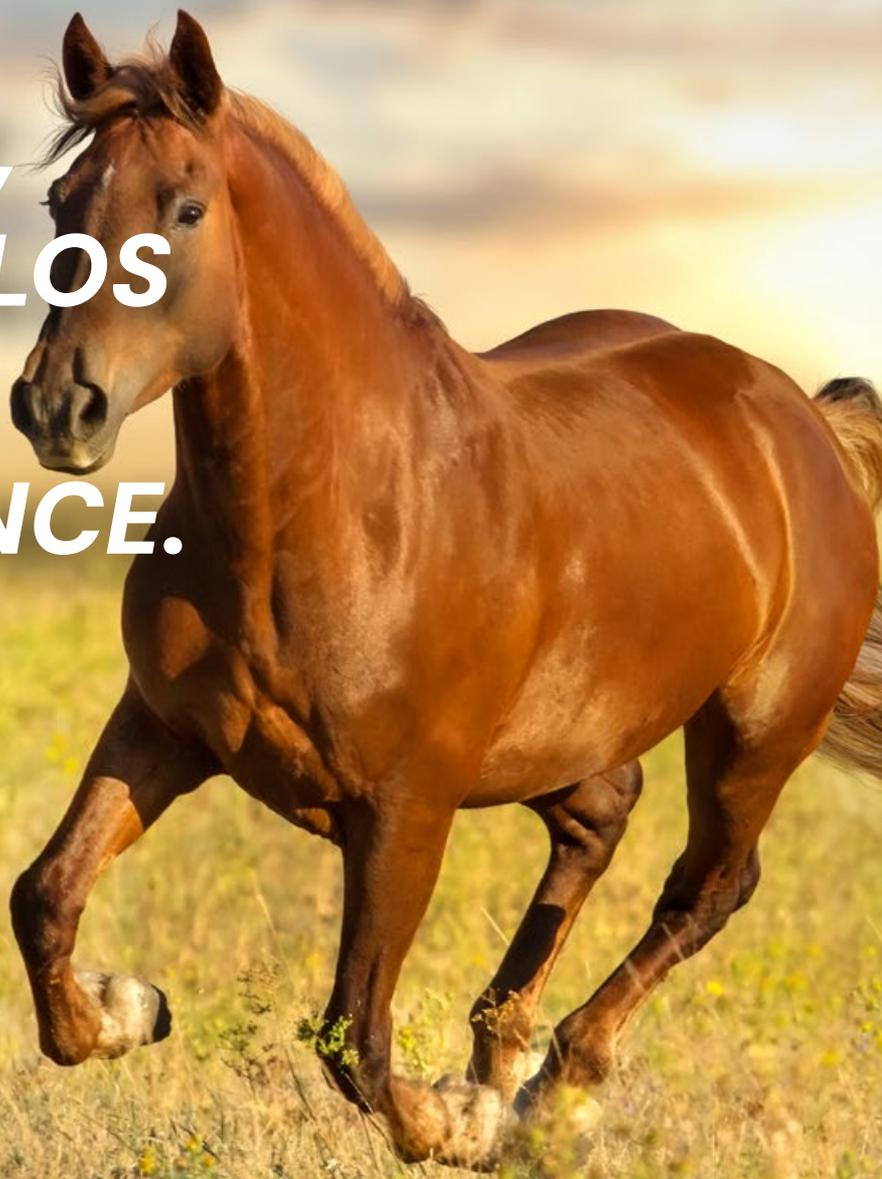
A dieta dos equídeos deve ser orientada em função do esforço físico ao qual o animal está ou será submetido e à fase da criação. E sempre levando em conta a funcionalidade do animal (NRC, 2007). Afinal, ele é um atleta e tem alta demanda de energia, proteínas e eletrólitos.

A marca Tortuga®, da dsm-firmenich, elaborou uma estratégia que pensa além da nutrição e dos seus requerimentos nutricionais: a suplementação deve buscar saúde e performance.

O Kromium Proteico é um suplemento que otimiza o consumo de forragem pelo cavalo, sua proteína auxilia na correção das deficiências deste nutriente da fonte de fibras e confere segurança para as eventuais oscilações de níveis proteicos das forragens.



# SE TEM KROMIUM<sup>®</sup>, TEM CAVALOS DE ALTA PERFORMANCE.



Se tem Kromium<sup>®</sup>, 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<sup>®</sup>, tem futuro.**



# GANHO DE PRODUTIVIDADE NO USO DE FERRAMENTAS DE GESTÃO

*Fernando Amadio*  
Account Manager Feed Mills

*Christiene Quinaud*  
Sales Closer Assistant 2

A tecnologia desempenha cada vez mais um papel fundamental nas fábricas de rações, permitindo uma produção mais eficiente e de alta qualidade, ajudando a otimizar e a reduzir o tempo gasto com processos manuais e repetitivos.

Como na fábrica tudo acontece a partir do pedido, a maneira que ele chega até lá e o acompanhamento durante todas as etapas, desde a produção até a entrega ao cliente, são muito importantes. Por esta razão, a falta de uma padronização de envio pode gerar erros de processos e até perda de pedidos

dentro da fábrica. Utilizar uma ferramenta digital evita esses problemas, além de agilizar todo o processo comercial.

O grande gargalo das fábricas de rações são os pedidos urgentes, que atingem 95% dessas empresas e causam diversos impactos. Sejam eles intangíveis, como qualidade da matéria-prima recebida e do produto acabado, experiência do cliente e do colaborador e riscos de acidentes; ou tangíveis, como horas extras, custos/kw em horas de pico e logístico (urgência na contratação de frete, operação em vazio por caminhões a granel ou ensacados etc.).

## Planilha 1 – Você sabe quanto custa o pedido urgente?

A todas as fábricas que nos relatam essa grave situação, eu faço a seguinte pergunta: Vocês já fizeram o cálculo do seu custo de pedido urgente? E as respostas são sempre as mesmas: não sabem ou têm medo de fazer a conta.

Na planilha 1, mostramos com detalhes um cálculo de custo de pedidos urgentes, em uma fábrica com produção média de 1.000 T/Mês e 30% de pedidos urgentes. O impacto foi de R\$146.640,00 em um mês!

Como podemos reduzir esse número? Utilizando mais uma vez a tecnologia a nosso favor, com a funcionalidade de gestão de estoque do cliente no FarmTell™ Mills, que permite fazer a aferição do consumo diário e o acompanhamento do estoque.

### EXPERIÊNCIA DO CLIENTE COM O FarmTell™ MILLS

Localizada no nordeste do estado de São Paulo, mais precisamente na cidade de Patrocínio Paulista, a Cooperativa dos Agropecuaristas da Alta Mogiana – COOALTA atua há 18 anos no apoio e no desenvolvimento das atividades rurais de cerca de 400 produtores da região. A parceria com a dsm-firmenich iniciou em 2021 com a venda de suplementos nutricionais da marca Tortuga® e, após o começo das atividades da fábrica de ração, ela se estendeu para os produtos misturados em sua estrutura fabril, que utilizam todas as tecnologias disponíveis nos núcleos da marca para produção de rações e suplementos nutricionais pela cooperativa.

Além das tecnologias da dsm-firmenich embarcadas nos produtos vendidos pela COOALTA, a parceria também ocorre nos serviços prestados por toda a equipe e nos produtos digitais. O FarmTell™ Mills surgiu como uma grande oportunidade para a melhoria do processo e de gestão de vendas. Segundo o responsável técnico da cooperativa e gerente da fábrica de ração, Marcelo Barbosa Avelar, com a implantação do FarmTell™ Mills, o processo de entrada de pedido pela equipe de venda, que anteriormente ocorria de forma manual, ganhou agilidade e segurança. Além disso, o monitoramento do estoque do cliente passou a ocorrer de forma simples e intuitiva. E a consulta e o compartilhamento com clientes de informações técnicas e preços das rações e suplementos nutricionais comercializados pela COOALTA foi outro benefício percebido pela equipe.

SIMULAÇÃO DE IMPACTO DE PEDIDO URGENTE			
<b>INFORMAÇÕES DA FÁBRICA</b>		<b>PRODUÇÃO (DIA)</b>	
PRODUÇÃO MÉDIA (T/MÊS)	1000	Produção programada (t)	45
CUSTO PRODUÇÃO MÉDIO (R\$/MÊS)	R\$ 210.000,00	Pedido Urgente (t)	0
CUSTO PRODUÇÃO MÉDIO (R\$/T)	R\$ 210,00	Produção realizada (t)	45
PEDIDOS URGENTES	90%	Nº funcionários produção	13
HORAS TRABALHADAS DIA (H)	8	hora extra	4,8
Nº FUNCIONÁRIOS PRODUÇÃO	13	Custo Hora Extra	R\$ 6.240,00
PRODUTIVIDADE MÉDIA (T/DIA)	45	Custo produção dia	R\$ 9.545,45
PRODUTIVIDADE MÉDIA (T/H)	5,7	Custo produção (t)	R\$ 210,00
HORA EXTRA (R\$/H)	R\$ 100,00	<b>DIFERENÇA (R\$/T)</b>	<b>R\$ 137,28</b>
CUSTO ENERGIA	R\$ 12.000,00	CUSTO EXTRA ENERGIA	R\$ 415,45
CUSTO ENERGIA / HORA NORMAL	R\$ 60,18	Custo produção dia	R\$ 9.545,45
CUSTO ENERGIA / HORA EXTRA	R\$ 89,64	Custo produção (t)	R\$ 210,00
CUSTO LOGÍSTICO MÉDIO (R\$/T)	R\$ 140,00	<b>DIFERENÇA (R\$/T)</b>	<b>R\$ 146,64</b>
CUSTO LOGÍSTICO MÉDIO (KM/T)	25,71	<b>CUSTO LOGÍSTICO</b>	
\$/L MÉDIO	2,5	km total realizado	27000
PREÇO MÉDIO COMBUSTÍVEL	R\$ 5,20	km/t	594,00
		Consumo combustível (L)	10800
		Consumo combustível (R\$)	R\$ 56.160,00
		Custo produção + entrega dia	R\$ 65.705,45
		Custo produção + entrega (t)	R\$ 1.445,52
		<b>DIFERENÇA (R\$/T)</b>	<b>R\$ 146,64</b>
		<b>DIFERENÇA (R\$/T) MÊS</b>	<b>R\$ 146.640,00</b>

“O sistema foi implantado de forma tranquila, todas as dúvidas que tivemos foram sanadas rapidamente. Mensalmente, fazemos a alteração de preços na plataforma sem dificuldades. Estamos muito satisfeitos, é uma ferramenta de fácil entendimento pela equipe”, destaca Marcelo Avelar.

Queremos cada vez mais ajudar as fábricas a fidelizar seus clientes e alavancar seus resultados. Levando até eles o FarmTell™ Mills, uma solução tecnológica simples, fácil e integrada para ser a interface entre o vendedor e a fábrica, permitindo a criação de pedidos, o agrupamento de cargas, o acompanhamento do estoque dos clientes e o status dos pedidos dentro da fábrica, entre outras funcionalidades. Além da geração de relatórios para uma gestão preditiva.



# INSPIRAR E CAPACITAR AS PESSOAS PARA A CONCRETIZAÇÃO DE SUAS METAS

A GESTÃO DA CULTURA, DOS VALORES E O DESENVOLVIMENTO DOS INDIVÍDUOS INSTIGAM O GERENTE DE ATENDIMENTO ANH – RUMINANTES, IGOR BIANCO, A ENGAJAR OS COLABORADORES E A SE APROFUNDAR NA COMPREENSÃO SOBRE O COMPORTAMENTO HUMANO

**M**ineiro de Belo Horizonte, Igor Bianco teve seu primeiro contato com o agronegócio na época em que o pai, Jorge, foi gerente de uma fazenda de cria no norte de Minas Gerais. “Cresci sabendo que meu caminho estava ligado à pecuária. Após me interessar pela Zootecnia e pesquisar mais sobre o assunto, identifiquei-me com os meios de produção de gado de corte e decidi seguir esse caminho acadêmico”, relembra.

Assim que se formou, resolveu investigar o significado do seu nome e do pai. E teve uma grata surpresa: “Jorge” significa “o que trabalha com a terra” ou “agricultor” e Igor quer dizer o mesmo, porque é uma versão russa do nome de origem grega Jorge. “Essa descoberta me enche de energia todos os dias e me fortalece para continuar atuando no ramo como profissional e pecuarista”, afirma.

Igor Bianco iniciou a carreira como trainee na Prodap, coincidentemente na mesma região em que o pai trabalhou. Mudou-se para Montes Claros, desenvolveu sua trajetória profissional como consultor, coordenador, até chegar ao cargo atual de Gerente de Atendimento ANH – Ruminantes. “Hoje, moro em Belo Horizonte, mas meu coração continua norte-mineiro, onde aprendi grande parte do que sei”, frisa.

Nesses 14 anos de empresa, ele tem se dedicado principalmente ao manejo de forragens no desafiador semiárido. “Aprendi, ao longo do tempo e com meu mestre João Corrêa, que os protocolos adotados na maior parte do Brasil Central não se aplicavam totalmente aqui. Era necessário fazer ajustes e adotar práticas exclusivas para essa região, que se estende desde o norte de Minas Gerais, passando pela Bahia, até chegar à caatinga do Piauí. Com isso, não apenas conseguimos viabilizar, mas também destacar projetos pecuários com resultados excepcionais no cenário nacional. Passei a compreender a pecuária como um todo, não apenas suas partes isoladas. Com essa visão mais crítica que o sertão me proporcionou, consegui me adaptar mais facilmente a trabalhar em outras regiões, como a Amazônia e o litoral”, ressalta Igor Bianco.

Mesmo viajando por diversos lugares do Brasil e testemunhando diariamente uma gama de realidades, situações e mudanças climáticas sazonais nas fazendas dos clientes, as quais considera “verdadeiras fábricas a céu aberto”, o que mais o instiga é o mesmo desafio enfrentado por todos os setores: a gestão da cultura, dos valores e o

“**Aprendi, ao longo do tempo e com meu mestre João Corrêa, que os protocolos adotados na maior parte do Brasil Central não se aplicavam totalmente aqui.**”

desenvolvimento das pessoas. “Implementar as melhores técnicas para alcançar resultados excepcionais representa uma tarefa considerável. Contudo, o verdadeiro cerne reside em inspirar, engajar e capacitar os indivíduos a acreditar, seguir adiante e concretizar as metas estabelecidas. A cada dia que passa, percebo a necessidade de aprimorar meu entendimento sobre o comportamento humano”, ensina.

Como fonte de inspiração para os desafios diários, ele recorre a algumas obras literárias. “A Arte da Guerra”, de Sun Tzu, me ensinou que o improvável pode ocorrer a qualquer momento. ‘Antifragil’, de Nassim Nicholas Taleb, aborda a antifragilidade como uma qualidade para se adaptar e crescer diante do caos e da incerteza. E ‘A Dicotomia da Liderança’, de Jocko Willink e Leif Babin, fala sobre os papéis que os líderes devem desempenhar em diferentes circunstâncias. Essas leituras moldaram minha abordagem e me capacitaram a enfrentar os desafios com maior confiança e discernimento”, assegura.

Para ele, depois de cada viagem, não há nada melhor do que voltar para casa e encontrar os pais, Adis e Jorge, a irmã Lorena e a esposa Bárbara. “Com eles, compartilho meus planos, meus hobbies e momentos de diversão. São eles que me apoiam nos churrascos de sábado, quando saio de madrugada para comprar gado ou quando decido adquirir mais um carro antigo. É por eles que me esforço todos os dias para ser o melhor filho, o melhor irmão, o melhor marido e o melhor profissional possível. E é nesse apoio e amor incondicional que encontro a verdadeira essência e motivação para seguir em frente”, arremata Igor Bianco. ●



# ENFRENTAR AS MUDANÇAS COM RESILIÊNCIA

PARA JOÃO YAMAGUCHI, A ADAPTAÇÃO E UM OLHAR MACRO SÃO REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DIÁRIOS, TANTO NA VIDA COMO NA PROFISSÃO

Mylene Abud

A área de ciências biológicas sempre chamou a atenção do gerente de gado de corte Latam da dsm-firmenich, João Yamaguchi. Dentro dela, a Zootecnia, que trazia a possibilidade de estudar diferentes culturas e tipos de animais, encaixou-se perfeitamente nos seus interesses. “O curso apareceu como uma oportunidade de carreira quando, no terceiro ano do Ensino Médio, estudei os caminhos nos quais este profissional pode atuar. Já no início da universidade, optei por estágios na área de ruminantes com ênfase em forragicultura e nutrição de bovinos de corte, na qual sigo até hoje”, conta ele, que deixou Ribeirão Preto, sua cidade natal, para estudar Zootecnia na Unesp, em Jaboticabal/SP, e, depois, especialização em Produção de Ruminantes na ESALQ/USP, em Piracicaba/SP.

“Iniciei a carreira como estagiário em uma empresa nacional de nutrição animal com foco em suplementos para ruminantes e, após o período de estágio curricular obrigatório, fui convidado a permanecer como trainee, programa que durou 12 meses. Na sequência, fui promovido a consultor técnico para bovinos de corte no estado do Mato Grosso do Sul. Depois de quatro anos na profissão, decidi que era o momento de buscar novos desafios e crescimento”, conta. Foi aí que surgiu a oportunidade de iniciar um novo trabalho na DSM. “A força da marca Tortuga®, aliada às portas que uma multinacional poderia abrir para o meu futuro profissional, foram essenciais para que eu resolvesse trilhar a minha trajetória nessa companhia espetacular”, enfatiza.

Em nove anos de empresa, foram diversas as experiências e os aprendizados adquiridos. Dentre eles, João Yamaguchi destaca a resiliência. “Mudanças e mais mudanças se tornaram rotina na nossa vida e a adaptação é necessária para enfrentar os desafios que surgem. Todo o conhecimento teórico e prático que a companhia me proporcionou foram fundamentais para a lapidação e a conquista de objetivos profissionais”, observa.

Para enfrentar os desafios diários como Gerente de Gado de Corte Latam, ele explica que o segredo é ter sempre um olhar macro para o negócio e entender as variáveis que devem ser analisadas em curto, médio e longo prazo. “A pecuária brasileira por si só já é muito diversa e nos expõe à diferentes cenários a todo momento. Obviamente que particularidades técnicas existem entre os países, devido a condições climáticas, raça bovina predominante



**A força da marca Tortuga, aliada às portas que uma multinacional poderia abrir para o meu futuro profissional, foram essenciais para que eu resolvesse trilhar a minha trajetória nessa companhia espetacular. Todo o conhecimento teórico e prático que a empresa me proporcionou foram fundamentais para a lapidação e a conquista de objetivos profissionais.**



etc. Porém, acredito que o primeiro passo é entender a diferença cultural para atendermos da melhor maneira o nosso cliente, independentemente do país e da condição em que ele se encontra”, ensina.

Nas horas vagas, jogar tênis e acompanhar diversos tipos de esporte o ajudam a relaxar e a desligar o pensamento da rotina estressante do dia a dia. Além da leitura sobre temas que abordam as relações interpessoais. “Um livro do qual consegui extrair muitos ensinamentos que aplico, e que releio sempre que necessário, é ‘Como fazer amigos e Influenciar Pessoas’, de Dale Carnegie”, revela.

Para o futuro, João Yamaguchi tem como meta evoluir constantemente para ser, a cada dia, uma pessoa melhor. “O que vier de bônus no âmbito profissional será sempre consequência disso”, assegura.



**COM A MARCA  
TORTUGA<sup>®</sup>  
O OTIMISMO  
ESTÁ SEMPRE  
PRESENTE.**

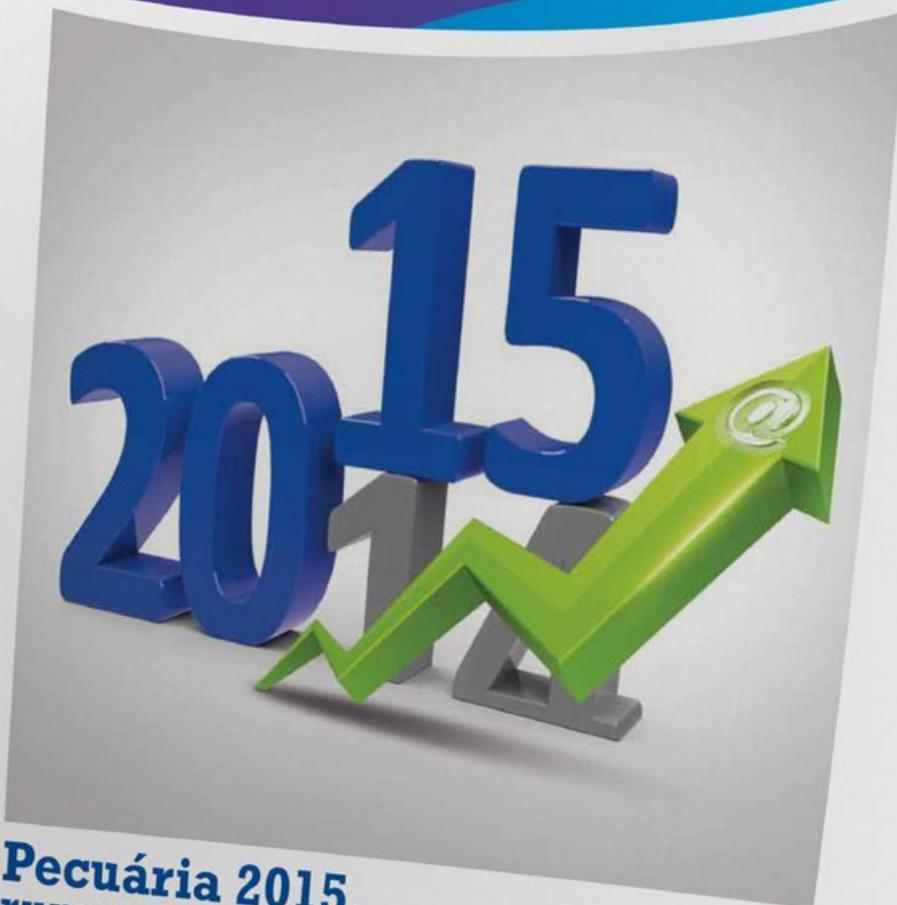
**EDIÇÃO DE NOV/DEZ DE 2014  
DO NOTICIÁRIO TORTUGA.**

TORTUGA  
A MARCA PARA RUMINANTES DA DSM.



# Noticiário

EDIÇÃO 488  
ANO 59



## **Pecuária 2015, rumo ao crescimento**

Valorização da arroba do boi gordo deve manter  
os ganhos na pecuária de corte



**SE TEM  
NOTICIÁRIO TORTUGA®  
NO YOUTUBE,  
TEM CONTEÚDO  
DE QUALIDADE.**

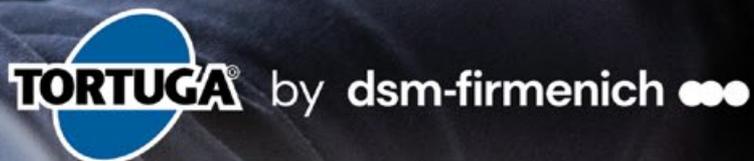
Você assiste o **Programa Noticiário Tortuga®** quando e onde quiser. Entrevistas técnicas e de conteúdo relevante, tudo sobre pecuária, confinamento, novas tecnologias, lançamentos, nutrição animal e suplementação mineral de forma objetiva e informativa. **Se tem Tortuga®, tem futuro.**



@Tortuga.dsmfirmenich



PUBLICIDADE



# Proteja seu rebanho e melhore a reprodução



## Conheça Feproxi™

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

### A solução da marca Tortuga® para melhor reprodução!

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



MAIOR TAXA E  
MANUTENÇÃO  
DE PRENHEZ



REDUÇÃO DE  
INTERVALO DE PARTOS  
E RETORNO AO CIO



MELHOR  
QUALIDADE  
DE COLOSTRO



MENOR USO DE  
PROTOCOLOS HORMONAIS  
E DOSES DE SÊMEN



MELHORES  
ÍNDICES  
NA 1ª IATF

ROVIMIX®  
**β** Carotene

TECNOLOGIA  
ÚNICA E  
EXCLUSIVA DSM

NOVO!



Entre em contato com nossa equipe e saiba mais.  
0800 110 6262 | [www.dsm.com/tortuga](http://www.dsm.com/tortuga)

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

**TORTUGA®** by **dsm-firmenich** ●●●