

XCLUSIVE

FEED & FOOD

PORTA-VOZ DA AGROINDÚSTRIA DA CADEIA DE PROTEÍNA ANIMAL



DE EMPRESA FAMILIAR À FAMÍLIA EMPRESÁRIA

LAUDO, INATA, HUBIO, M-BIOTECH E G3 AGRO. A HISTÓRIA E OS DIFERENCIAIS DE UM GRUPO QUE, POR MEIO DE SOLUÇÕES ÚNICAS PARA SAÚDE ANIMAL E AGRICULTURA, SE TORNOU POTÊNCIA NACIONAL COM MAIS DE 600 COLABORADORES



Linha de óleos essenciais

**PRECISÃO NA TECNOLOGIA,
EFICIÊNCIA NO RESULTADO.**

- 🎯 Produto microencapsulado, termicamente estável e de liberação controlada;
- 🎯 Para todas as espécies animais;
- 🎯 Presente em mais de 70 países.



INOVAÇÕES EM EFICIÊNCIA ALIMENTAR



Primeira empresa
certificada na
categoria B1 no Brasil

CIÊNCIA APLICADA EM NUTRIÇÃO E SAÚDE ANIMAL.

www.grasp.ind.br |     /grasp.ltda



A Revista Feed&Food é uma publicação brasileira, editada em português, com editorial dirigido a toda agroindústria de proteína animal, incluindo associações do segmento, universidades, sindicatos e o MAPA, na defesa da segurança alimentar e sustentabilidade. Os artigos assinados e informes publicitários não expressam necessariamente a opinião dos editores. Não é permitida a reprodução parcial ou total de reportagens e artigos publicados sem a autorização por escrito dos editores.

Registro: ISSN 1809-3027 Periodicidade: Mensal



BRASIL PROTAGONISTA

Recordes de produção e produtividade ao longo das últimas décadas transformaram o agro em pilar essencial da economia nacional. Hoje, ocupamos a terceira posição entre os maiores exportadores do setor, representando 8,4% do comércio global de produtos agroalimentares em 2022, de acordo com dados do Insper Agro Global.

Essa trajetória ganha ainda mais relevância quando observamos o contexto global da alimentação. Projeções da OCDE-FAO indicam que o consumo mundial de alimentos deve aumentar anualmente em 1,3% nos próximos dez anos, impulsionado pelo crescimento populacional, econômico e pela urbanização.

Regiões como África, Oriente Médio e Ásia viverão um déficit cada vez maior na balança comercial agrícola, enquanto a América Latina, principalmente o Brasil, caminha na direção oposta, ampliando seu superávit.

Diante desse cenário, o comércio internacional desempenhará papel crucial na garantia da segurança alimentar global. No entanto, é importante destacar que esta perspectiva também levanta preocupações. Medidas protecionistas e as tensões geopolíticas atuais vêm impactando significativamente os preços dos alimentos, motivando países importadores líquidos, como China e Arábia Saudita, a investirem na produção interna e externa, visando redução da dependência externa.

O Brasil, sem dúvida, terá um papel cada vez mais relevante nesse tabuleiro global da alimentação, desde que mantenha os esforços e investimentos na expansão da produtividade no setor. Contudo, é preciso estar atento às tendências e desafios emergentes. A segurança alimentar é uma preocupação mundial que requer cooperação e estratégia, não apenas competição.

Ou seja, o Brasil precisa manter seu compromisso com a produção sustentável, preservação ambiental e a inclusão social no campo. Não basta ser um líder nas exportações, é preciso ser modelo de boas práticas para o mundo.

Em meio a esse cenário desafiador, porém promissor, o Brasil precisa reforçar o protagonismo e assumir o papel de ator fundamental na garantia da alimentação global. O nosso compromisso enquanto setor e enquanto País deve ser com a qualidade, responsabilidade e a visão de um futuro alimentar mais seguro e sustentável para todos. ■



João Paulo Monteiro
Editor

SUMÁRIO

CONECTE-SE

06 OS DESTAQUES DO MÊS EM NOSSAS REDES

FAST NEWS

08 NOTÍCIAS RÁPIDAS DO AGRIBUSINESS

SOLUÇÕES PWC

10 ALÉM DA PRODUÇÃO, O CONSUMO TAMBÉM DEVE SER RESPONSÁVEL

■ FAST NEWS ESPECIAL

12 SIAVS APOSTA EM EVENTO MULTIPROTEÍNAS AO ABRIR ESPAÇO PARA AQUICULTURA E BOVINOCULTURA

14 SAN VET INAUGURA ESCRITÓRIOS EM CAMPINAS E COMEMORA NOVA FASE NO BRASIL

■ ESPAÇO EMPRESA

16 ADISSEO DESTACA PORTFÓLIO DE ESPECIALIDADES DURANTE SIMPÓSIO ACAV

18 VISANDO MELHOR RESULTADO ECONÔMICO, COBB REFORÇA MANEJO DE MACHOS

■ PERFIL

20 A HISTÓRIA DE MOACYR BERNARDINO DIAS FILHO, UMA REFERÊNCIA EM RECUPERAÇÃO DE PASTAGENS DEGRADADAS

ENTREVISTA DO MÊS

24 BEM-ESTAR ANIMAL GANHA IMPORTÂNCIA, DEIXA DE SER DIFERENCIAL E SE TORNA EXIGÊNCIA

COLUNA VITRINE AGRO

38 ARIIVALDO ZANI ANALISA O MERCADO DE RAÇÕES – SEMESTRE/23 VS. SEMESTRE/22



CAPA

LAUDO, INATA, HUBIO, M-BIOTECH E G3 AGRO: 36 ANOS DEDICADOS A SERVIR

40

■ AVES

CONTROLE DA BIOSSEGURIDADE É UMA TAREFA PARA TODOS, RESSALTA SIMPÓSIO DA ACAV



■ OVOS

48 EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE OVOS CAMINHA PARA NOVOS PATAMARES

■ SUÍNOS

50 PARA EVITAR REAÇÃO ADVERSA, IMUNIZAÇÃO REQUER CUIDADOS ESPECÍFICOS

■ COBERTURA

54 MAIS UMA VEZ, EXPOINTER É SUCESSO DE PÚBLICO E NEGÓCIOS. CONFIRA OS NÚMEROS

58

■ BOVINOS

FEEDLOT SUMMIT REÚNE MAIS DE 1.300 PESSOAS EM GOIÂNIA (GO)

■ LEITE

62 BEM-ESTAR ANIMAL É UM DOS DIFERENCIAIS DA FAZENDA FRÍSIA

■ PEIXES

68 IFC 2023 EXALTA MOMENTO POSITIVO E PEDE UNIÃO DO SETOR

■ CAMARÃO

72 CIDADE DE NATAL SE PREPARA PARA RECEBER FENACAM 2023, COM MAIS PÚBLICO E NEGÓCIOS

MKT DO AGRONEGÓCIO

74 O BEIJO DO LEITE: AÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA, COM RAZÃO E EMOÇÃO



Genética Líquida AGPIC

Qualidade Certificada

CONECTANDO VOCÊ COM O FUTURO

Altíssima qualidade genética com máxima segurança e eficiência.

- Disseminação de Genes Superiores
- Processos Produtivos Automatizados
- Alto Grau de Segurança Sanitária
- Qualidade Certificada
- Entrega com Frota Climatizada e Monitorada
- Suporte Técnico Especializado

Exclusiva ciência do sêmen, produzida na maior e mais avançada rede de Genética Líquida da América Latina que acelera, continuamente, a atualização genética dos plantéis, a competitividade e a rentabilidade da cadeia produtiva da carne suína.

Capacidade total instalada superior a
4,5 milhões
de doses
inseminantes/ano
Cobertura para
700.000
fêmeas/ano.

agrocerees



CONECTE-SE

ENVIE COMENTÁRIOS E SUGESTÕES DE PAUTAS PARA **NATALIA PONSE** (natalia@ciasullieditores.com.br)

DE NORDESTE À SUL

EM SETEMBRO, a equipe **Feed&Food** voou através do vasto território brasileiro para acompanhar a Feira da Avicultura e Suinocultura do Nordeste, em Tacaimbó (PE), e o International Fish Congress (IFC), em Foz do Iguaçu (PR).

■ A PUJANÇA DA AVICULTURA EM PERNAMBUCO

A VII FEIRA da Avicultura e Suinocultura do Nordeste e Simpósio Nordestino de Avicultura e Suinocultura, realizado pela Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Eduardo Valença Live Marketing, FACTA e Única Eventos Corporativo, completou mais uma edição. Com uma grade diversificada nos três dias de evento, o simpósio abordou temas importantes, como números de mercado, tendências e novidades, além de debater assuntos relevantes do momento, como a Influenza Aviária. Confira na reportagem:



■ IFC ENCERRA EDIÇÃO COM 2,3 MIL INSCRITOS

A QUINTA edição do International Fish Congress & Fish Expo Brasil (IFC) reuniu, entre os dias 19 e 21 de setembro, em Foz do Iguaçu (PR), o setor da piscicultura brasileira. “Tivemos uma virada de chave em algumas cadeias, como é o caso da tilápia, com pacote tecnológico e investimento de empresas estrangeiras em sanidade, equipamentos, genética e segurança”, destaca o presidente do IFC, Altemir Gregolin. Leia a entrevista com ele e com a diretora Executiva da Fish Expo, Eliana Panty:



CONTEÚDO EM TEMPO REAL

A GENTE sabe que, muitas vezes, uma imagem vale mais do que mil palavras. Por isso, como um veículo multiprotéina e multimídia, a **Feed&Food** investe também na cobertura em vídeos, com entrevistas rápidas e cheias de informação, publicadas durante o evento. Assim, você fica por dentro dos principais assuntos e marcas presentes nos encontros do setor. Nos siga no Instagram (@**revistafeedfood**) e no LinkedIn (basta buscar por **Revista Feed&Food**) e fique atualizado em tempo real!

→ NOSSAS REDES



**ACESSE
FEEDFOOD.
COM.BR**





40 anos é o número. Consistência é a palavra.

Não é apenas chegar, é chegar bem. Com um portfólio de produtos reconhecidamente eficazes. Com serviços que agregam valor a tudo que entregamos. Com um time de profissionais verdadeiramente competentes. E com uma marca admirada pelos clientes, empresas que fazem o segmento de saúde animal brasileiro ser modelo para o mundo.

O nome disso é consistência.
Uma palavra que é um sobrenome pra gente.
Obrigado a todos os clientes, parceiros, colaboradores e amigos que contribuíram para essa história de sucesso.

www.desvet.com.br

DESVET 40 ANOS

FAST NEWS



NEUTROPEC É O ÚNICO CENTRO DE PESQUISA COM ESSA TEMÁTICA NA AMÉRICA LATINA

SUSTENTABILIDADE

NEUTROPEC MARCA UM NOVO CAPÍTULO NA PECUÁRIA SUSTENTÁVEL

FOI lançado recentemente o Centro de Ciência para o Desenvolvimento da Neutralidade Climática da Pecuária de Corte em Regiões Tropicais, o NeuTroPec, (CCD-IZ). A iniciativa é o único centro de pesquisa com essa temática na América Latina e representa um marco significativo no futuro sustentável da pecuária de corte.

Dentre suas contribuições, o NeuTroPec se diferencia também por avaliar sistemas produtivos es-

pecificamente em condições tropicais. Neste contexto, os resultados obtidos poderão impactar positivamente os sistemas produtivos, indo ao encontro do propósito da APTA em tornar o Brasil referência mundial em pecuária de corte.

“É um marco para o Estado de São Paulo em busca de uma pecuária eficiente, produtiva e sustentável”, diz o comunicado oficial. Para mais detalhes, acesse feedfood.com.br. ■

INOVAÇÃO

SINDIRAÇÕES PROMOVE WORKSHOP PARA LABORATÓRIOS DE ALIMENTAÇÃO ANIMAL

RUMO à quarta edição, o Workshop para Laboratórios de Alimentação Animal, oferecido pelo Sindicato Nacional da Indústria de Alimentação Animal (Sindirações), será realizado nos dias 25 e 26 de outubro, em Valinhos (SP).

Dividido em quatro eixos de palestras – analítico, gestão da qualidade, metrologia e inovação – o encontro reunirá profissionais experientes nas áreas de laboratórios de alimentação animal e fiscalização. “Os temas foram escolhidos com intuito de abran-



OS INSCRITOS CONCORRERÃO A EXEMPLARES DO COMPÊNDIO BRASILEIRO DE ALIMENTAÇÃO ANIMAL

ger toda a importância que temos dentro da rotina de um laboratório, e não somente as técnicas analíticas em si, a fim de abordar as atuais necessidades, proporcionando a discussão de assuntos e dificuldades comuns, bem como as inovações e atualizações relacionadas à área”, detalha o Sindirações. ■

LEITE

FÓRUM NACIONAL DO LEITE CHEGA A SEGUNDA EDIÇÃO

AO REUNIR produtores, profissionais da agroindústria, lideranças do setor e gestores públicos, a segunda edição do Fórum Nacional do Leite é confirmada. O evento ocorrerá em Brasília (DF), durante os dias 31 de outubro e 01 de novembro, na sede da Embrapa. Realizado pela Associação Brasileira dos Produtores de Leite (Abraleite), o encontro contará mais uma vez com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e do patrocínio Master do Banco do Brasil e de diversos outros colaboradores novos ou que participaram da primeira edição.

“Quero convidar a todos os produtores, líderes do setor da produção e industrialização do leite e os parceiros e fornecedores para estarem conosco nesta oportunidade. Estamos concluindo questões de patrocínio, sendo assim ainda há espaço e precisamos do apoio de todos para o sucesso do Fórum”, convida a Coordenadora de Comunicação e Marketing da Abraleite, Maria Antonieta Guazzelli. ■

COORDENADORA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING DA ABRALEITE, MARIA ANTONIETA, ANUNCIA SEGUNDA EDIÇÃO DO FÓRUM



PECUÁRIA

ENCONTRO DE INTENSIFICAÇÃO DE PASTAGENS É REALIZADO EM RIBEIRÃO PRETO (SP)

IMPORTANTE evento no calendário do setor, o Encontro de Intensificação de Pastagens da Scot Consultoria, mais uma vez, foi um sucesso de público. Realizado entre os dias 27 e 29 de setembro, a segunda edição abordou diversos temas sobre os sistemas produtivos a pasto, as fases da pecuária e os avanços operacionais que a tecnologia proporciona.

“90% do gado brasileiro é produzido a pasto, e esse é o sistema de produção mais barato. Então, para discutir os caminhos da eficiência e sustentabilidade,



ALCIDES TORRES COMENTA OS TEMAS DEBATIDOS ESSE ANO E AS PERSPECTIVAS PARA OS PRÓXIMOS MESES

convidamos especialistas no assunto, técnicos, professores, cientistas, fazendeiros e empresas para debater soluções e desafios”, realça Alcides Torres, analista e consultor de mercado.

Além das discussões sobre os sistemas produtivos, esteve no centro dos

debates assuntos sobre o mercado e perspectivas para a atividade neste ano e 2024: “O pior já passou, e devemos estar com os preços mais firmes e corrigidos nos próximos meses”.

A cobertura completa estará na próxima edição da revista **Feed&Food**. ■

ROVABIO

MAIS QUE **ENERGIA**

AMINOÁCIDOS

MINERAIS

A solução **mais completa** do mercado: **multienzimas** e **serviços** únicos que reduzem seu custo com nutrição, **melhoram a digestibilidade** da dieta e contribuem com a **sustentabilidade**.

- Mais economia em nutrição
- Matriz completa de nutrientes



www.adisseo.com

ADISSEO
A Bluestar Company



Maurício Moraes e Fábio Pereira

ALÉM DA PRODUÇÃO, O CONSUMO TAMBÉM DEVE SER RESPONSÁVEL

O desafio de alimentar a população global atualmente em 8 bilhões e que continuará a crescer nas próximas décadas será ainda mais intensificado com as mudanças climáticas e disponibilidade de água. Segundo a FAO, será necessário aumentar a produção de alimentos em torno de 60%, de energia em 50% e de água em 40%, para uma estimativa de quase 10 bilhões de pessoas no mundo em 2050.

Ainda segundo a FAO, somado a este desafio de produção, do lado do consumo a estimativa é que anualmente um terço dos alimentos produzidos são perdidos ou desperdiçados, sendo 14% perdidos nas fases de produção, armazenamento, embalagem e transporte, antes de chegar aos mercados varejistas e 17% são desperdiçados no varejo ou pelo consumidor, um problema grave considerando que dessa população global 9,9% passou fome em 2020.

As perdas no início da cadeia de alimento são mais comuns em países subdesenvolvidos, que lidam com baixo aporte tecnológico no manejo das lavouras (ataque de pragas, doenças e outras causas naturais), carência de estrutura para estocagem da produção e infraestrutura inadequada para escoamento das safras (transporte impróprio, falta de refrigeração, embalagens inadequadas e desconhecimento de técnicas de manuseio).

Já em países de média e alta renda, a maior contribuição para o desperdício parte do consumidor. Porém, mesmo no contexto da classe média baixa, o desperdício pode ocorrer por fatores culturais, como o gosto pela abundância à mesa, compras excessivas, armazenamento inadequado do alimento ou mesmo desinteresse pelo consumo das sobras. A crescente exigência do consumidor por qualidade, e por consequência do varejo, tem levado também ao descarte de alimentos, ainda na fazenda, por não suprir os padrões estéticos exigidos por algumas redes supermercadistas. As razões para o descarte de alimento apropriado para o consumo por motivos estéticos vão desde o peso e o tamanho até o formato e a coloração.

Esse é um desafio de solução complexa que exige empenho de toda a sociedade e para pensar sobre isso a ONU celebra em 16 de outubro o Dia Mundial da Alimentação, sendo o tema de 2023: “Água é vida, água é alimento. Não deixe ninguém para trás”. A água é finita, mas é um recurso natural infinitamente valioso. Sem ele, não haveria comida nem vida. Sendo a água essencial para a produtividade agrícola e segurança alimentar, o

consumo responsável de alimentos está diretamente relacionado ao uso sustentável da água.

Para se alcançar padrões de consumo e produção sustentáveis é necessário uma transformação do sistema agroalimentar, onde mais agricultores precisam ter acesso a tecnologias para monitoramento das lavouras, colheita, armazenamento e transporte dos alimentos, sendo que agricultura digital e incorporação de internet das coisas tem contribuições importantes.

A indústria de alimentos precisa de melhoria nos equipamentos, investimentos em embalagens para redução de perdas durante o processamento e comercialização, uso de sensores durante o transporte e armazenamento e outras tecnologias para monitoramento da qualidade em todas as etapas do sistema alimentar.

Para combater a perda e desperdício de alimentos é preciso ir além da ampla adoção de tecnologias, sendo fundamental a conscientização da população, que de alguma forma admite que a perda ou mesmo algum nível de desperdício seja inevitável. É importante que cada elo da cadeia de valor busque alternativas e soluções para atingir perda próximo a zero, isso seria o ideal.

E, principalmente, o consumidor precisa se conscientizar do impacto no desperdício de alimentos, no qual a produção de alimentos somente será sustentável quanto a perda e o desperdício forem próximo de zero, do contrário, o uso dos recursos naturais não estarão sendo usados de forma responsável.

Nesse contexto, para o agronegócio já não basta o enfoque no incremento de produtividade, mas, sim, buscar otimização por meio de um cenário muito mais complexo de produção, desenvolvimento rural, meio ambiente e justiça social, no qual as consequências do consumo de alimentos são levadas em conta. É preciso agir para promover formas sustentáveis de reduzir as perdas e o desperdício da fazenda para o supermercado e para o consumidor. ■

PARA COMBATER A PERDA E DESPERDÍCIO DE ALIMENTOS É PRECISO IR ALÉM DA AMPLA ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS. POR ISSO, É FUNDAMENTAL A CONSCIENTIZAÇÃO DA POPULAÇÃO



Maurício Moraes
Sócio da PwC Brasil e
líder de Agribusiness

Fábio Pereira
Diretor da PwC Brasil
e especialista em
Agribusiness

UTMOST.
A FÓRMULA
DA MÁXIMA
PERFORMANCE.

 nutron®

 Cargill




Esteja sempre na
frente com Utmost.

Tenha ao seu lado a melhor equipe e as melhores soluções para tornar o seu negócio altamente rentável. **Seja um campeão na fase de crescimento e terminação.**

Utmost®

DO FRANGO AO PESCADO

SIAVS SE TORNA MARCA E ENCONTRO BIENAL PASSA A CONTAR COM AQUICULTURA E BOVINOCULTURA

WELLINGTON TORRES, DA REDAÇÃO
Wellington@ciasullieditores.com.br

Inovação e reinvenção são fatores imprescindíveis para a funcionalidade de mercados tão competitivos quanto os que compõem a cadeia produtiva de proteína animal brasileira. Neste cenário, o Siavs, evento reconhecido pela promoção da avicultura e da suinocultura nacionais, promete agregar novas frentes de trabalho ao encontro de 2024.

“O Siavs, até então, era conhecido como Salão Internacional de Avicultura e Suinocultura e agora será Salão Internacional de Proteína Animal”, anuncia o diretor da feira, José Perboyre, ao firmar a participação dos setores bovinos de corte e leite, bubalinos e peixes de cultivo.

“Conosco, nesta jornada, estão como apoiadoras novas organizações setoriais, como é o caso da nossa entidade-irmã Abiec, a associada Peixe-BR, entre diversas outras, como a Anfeas, o Sindirações e o Sindan”, destaca Perboyre.

Segundo o diretor, a iniciativa tende a fomentar novas oportunidades, uma vez que avança no propósito de integrar toda a cadeia de proteína animal em um único encontro setorial com foco na promoção de negócios, no fortalecimento da imagem, na união política e na reafirmação de um papel que move o projeto: a promoção de alimentos sustentáveis para o mundo.

“Agora, o Siavs é um evento multiproteínas. É o único que conta com produtores e fornecedores no mesmo espaço, todos fazendo negócios e ge-

rando lucros para as suas respectivas empresas. Todos ali são compradores e vendedores, gerando negócios, promovendo desenvolvimento e ampliando a capacidade do agronegócio brasileiro”, comemora Perboyre.

Para o diretor, o evento também é um grande palco político da área com a presença das autoridades nacionais em uma celebração da relevância global das frentes produtivas. Como ressalta, ele representa um momento de reflexão acerca das estratégias, com uma ampla e completa programação. “É a maior ação de imagem dos setores no País, reunindo ações em parceria com a ApexBrasil, engajando formadores de

opinião, importadores e jornalistas dos mercados-alvo”, complementa.

Além das novidades em relação à própria estrutura, uma ampla programação está em andamento, com foco em inovação e promoção de iniciativas

que foquem não apenas em gerar negócios, mas também valor para o setor como um todo.

“O Siavs acontecerá no Anhembi, mas a semelhança com o passado será apenas no endereço e no nome do espaço. Temos um ambiente totalmente transformado.

O novo Distrito Anhembi está vindo do zero, totalmente reconstruído, modernizado e amplo. Será um local confortável, com total infraestrutura, fazendo jus ao que o Siavs é”, finaliza. ■



“ SIAVS É UMA MARCA CONSOLIDADA E SEGUIRÁ COMO NOME DO EVENTO, AGORA COM UM NOVO PROPÓSITO: SER MULTIPROTEÍNAS”

JOSÉ PERBOYRE,
DIRETOR DA FEIRA



Alimentando o



**Olhamos para o futuro,
com nossas raízes no campo,
para alimentar o mundo de maneira responsável.**

Somos uma empresa global com 130 anos de história, iniciada como uma cooperativa na Holanda.

Nossa estrutura de pesquisa e experiência de campo nos coloca em vantagem na difusão e aplicação de tecnologias validadas em todo o mundo, reforçando nosso compromisso com o mercado brasileiro.

Seja você também parte do nosso propósito.

Somos #OrgulhodoAgro

agrifirm.com.br

[f agrifirmbr](#) [in royal-agrifirm-group](#) [v Agrifirmonline](#)



DE CASA NOVA

SAN VET INAUGURA ESCRITÓRIO COM PADRÃO INTERNACIONAL DO GRUPO E CELEBRA MOMENTO COM COLABORADORES

VALERIA CAMPOS, DE CAMPINAS (SP)
valeria@ciasullieditores.com.br

Unidade de negócios de saúde animal do SAN Group, a SAN Vet vive um momento especial no Brasil. Com um crescimento significativo nos últimos anos, a subsidiária brasileira colhe neste momento os frutos da dedicação e comprometimento com os negócios e clientes.

Essa nova fase se concretizou com a inauguração de dois escritórios. Seguindo o padrão internacional do grupo, os espaços, localizados em Campinas (SP), foram projetados para serem funcionais e acolhedores. Além disso, por estarem em uma região estratégica, o objetivo da companhia é também reter e atrair novos talentos para somar à equipe.

Uma história que começou em 2022, os novos escritórios da SAN Vet nasceram de um desejo da companhia de buscar um espaço corporativo para o grupo. E foi no fim de setembro de 2023 que esse projeto ganhou forma.

Para comemorar, a empresa celebrou, junto aos colaboradores nacionais e internacionais, a conquista do espaço. Em um ambiente descontraído, no próprio prédio da unidade, os presentes desfrutaram de uma boa música, comida e interação com os colegas.

Durante o coquetel de inauguração, a diretora de Recursos Humanos do SAN Group, Kai Lie Stacher, destacou que esse investimento é fruto do crescimento da empresa na América Latina. E, na oportunidade, aproveitou para agradecer o empenho do time brasileiro em fazer os negócios acontecerem.



DANILO SCHAFHAUSER AGRADECEU AO TIME PELO EMPENHO E COMPROMETIMENTO COM A EMPRESA E OS CLIENTES

Ao reconhecer quem fez parte desta história, Danilo Schafhauser, diretor de Operações da companhia no Brasil, também enalteceu a equipe. Segundo ele, esse momento especial só foi possível graças à dedicação de todos: “É muito gratificante fazer parte deste projeto, ainda mais ao lado de um time tão comprometido com a companhia e os clientes”.

Após os pronunciamentos, Fernanda Costa, diretora de Recursos Humanos das Américas para o SAN Group, fez um tour pelo escritório e apresentou os detalhes do novo espaço. Para ela, a inauguração desse local foi uma conquista gigantesca, principalmente para os colaboradores da companhia.

“Aqui os ambientes são compartilhados com as áreas de suporte e são padronizados para que todos pos-



DURANTE INAUGURAÇÃO, **KAI LIE STACHER** DESTACOU IMPORTÂNCIA DA EQUIPE BRASILEIRA PARA O CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS NA AMÉRICA LATINA

sam se sentir em qualquer unidade do grupo. Tudo foi pensado em cada detalhe, desde a cor das paredes, até os móveis. E essa conquista me deixa muito orgulhosa do nosso trabalho”, conclui Fernanda. ■

“AQUI OS AMBIENTES SÃO COMPARTILHADOS COM AS ÁREAS DE SUPORTE E SÃO PADRONIZADOS PARA QUE TODOS POSSAM SE SENTIR EM QUALQUER UNIDADE DO GRUPO”, REALÇOU **FERNANDA COSTA**



PROTEÇÃO PERSONALIZADA para todas as espécies!

Escolha a melhor imunização para o seu plantel. As vacinas autógenas são precisas, pois são produzidas com o microrganismo que está causando o problema sanitário na propriedade, prevenindo assim as doenças do próprio sistema de produção.



E aqui vão 4 motivos para você escolher as vacinas autógenas:



Vacinação com o agente que está circulando na propriedade.



Equilíbrio da concentração para cada agente.



Resposta imune assertiva, com melhora da performance dos animais e redução de custos.



Modernas técnicas de isolamento e identificação e utilização de adjuvantes modernos para melhor resposta imune.

Passion for Innovation

**SUPERE OS DESAFIOS DA CRIAÇÃO
COM OS MELHORES RESULTADOS!**

EAN
VET

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA REPRODUTORAS

AMPLO PORTFÓLIO DE ESPECIALIDADES E SERVIÇOS DA **ADISSEO** IMPULSIONAM A EFICIÊNCIA E A QUALIDADE DAS MATRIZES NA AVICULTURA

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE FLORIANÓPOLIS (SC)
joao@ciasullieditores.com.br

Na avicultura, a criação e o manejo de reprodutoras é um dos maiores desafios da cadeia produtiva e exerce papel crucial no restante da produção. Estas aves representam não apenas um investimento valioso, mas também a base de uma produção saudável e sustentável.

Como ressalta o médico-veterinário Matheus Resende, gerente de Negócios da linha de Saúde através da Nutrição da Adisseo, essa importância se traduz na necessidade de cuidados com a sanidade dessas aves. As reprodutoras demandam especial atenção para garantir o sucesso e a qualidade ao longo de toda a cadeia de produção avícola.

Com isto em mente, a Adisseo, durante o 14º Simpósio Técnico da ACAV, a Associação Catarinense de Avicultura, destacou a importância da sanidade dessas aves reprodutoras e reforçou seu compromisso em atender às necessidades específicas das matrizes.

Para o público presente no encontro, a companhia apresentou sua linha de especialidades. Segundo compartilha Matheus, além do desenvolvimento próprio de alguns produtos, a Adisseo adquiriu outras empresas nessa área. “Assim, oferecemos um portfólio bem amplo, voltado principalmente para a saúde através da nutrição”, sintetiza o gerente.

Diante do foco do encontro em reprodutoras, como exemplo o médico-veterinário cita os probióticos; diferentes ácidos graxos de cadeia média e curta; selenometionina, um produto com efeito antioxidante; e

também inativadores de micotoxina.

A companhia, contudo, vai além dos produtos, destaca Matheus. A amplitude do portfólio engloba também uma série de serviços.

Dentro do corpo técnico, a empresa conta com uma série de especialistas nas áreas de sanidade e nutrição. “Esses profissionais prestam um apoio muito forte para os nossos clientes, tanto por meio da introdução de soluções que disponibilizamos em forma de produtos, mas também através de serviços”.

Um exemplo concreto compartilhado por Matheus é o suporte ofertado pela Adisseo em serviços de monitoramento sanitário em diferentes categorias animais. “Esse trabalho também é realizado em fábri-

cas de ração, auxiliando os clientes a implementarem medidas de boas práticas de fabricação e otimização de fabricação”, acrescenta.

Essa forma de atuação reforça o compromisso da empresa com o bem-estar e a qualidade em toda a cadeia de produção avícola. Por meio da abrangência dos produtos e serviços, a companhia se apresenta como parceira estratégica dos profissionais da indústria.

“Ao colocar os clientes no centro das operações, fornecemos as ferramentas necessárias para o sucesso deles, especialmente no manejo de matrizes, ajudando os produtores a alcançarem os mais altos padrões de produção, eficiência e qualidade”, encerra Matheus. ■

MATHEUS RESENDE
REFORÇA ATUAÇÃO
DA ADISSEO ALÉM
DOS PRODUTOS E
DESTACA OS SERVIÇOS
PRESTADOS



Aproveite também
as facilidades do
banco de fábrica
AGCO Finance para
financiar até 100%
do seu projeto.

Marcas globais que são sinônimos de **segurança,** **produtividade** e **rentabilidade.**

A eficiência dos equipamentos
AP e **Cumberland** já conquistou
produtores rurais nos 5 continentes.

Somamos toda essa experiência com
a qualidade e produtividade que você já
conhece e confia através da Agromarau.

Obtenha os melhores resultados para o seu
negócio. Conte com nossa ampla rede de
representantes, que atende com excelência
em todo o Brasil.

Saiba mais acessando
nossos sites:

 cumberlandpoultry.com/pt_SA

 automatedproduction.com/pt_SA/



agromarau



MANEJO DE MACHOS EM PAUTA

POR MEIO DE SERVIÇOS, ORIENTAÇÕES E CONHECIMENTO COMPARTILHADO, **COBB** VAI ALÉM DA GENÉTICA

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE FLORIANÓPOLIS (SC)
joao@ciasullieditores.com.br

Na avicultura, a busca pela excelência na fertilidade começa com um elemento fundamental: a recria de um grupo homogêneo de machos saudáveis.

A preparação adequada desses machos, tanto em termos de peso quanto de desenvolvimento, antes do estímulo luminoso, exerce papel crucial na adaptação desses animais ao ambiente do galpão de matrizes.

Uma transição bem-sucedida resulta em machos com saúde e vitalidade ao longo de todo o ciclo de produção. Atingir este cenário, contudo, não é tarefa simples e requer um controle cuidadoso do aumento de peso semanal e uma distribuição uniforme de ração, a qual atenda às necessidades nutricionais diárias.

Todo esse contexto do manejo de machos foi apresentado e debatido pela Cobb durante o 14º Simpósio Técnico da ACAV, a Associação Catarinense de Avicultura. “Abordamos esse tema visando a melhoria da fertilidade e das taxas de nascimento, com o objetivo de proporcionar aos nossos clientes os melhores resultados econômicos possíveis”, ressalta Cassiano Bevilacqua, diretor associado de Marketing para a América do Sul da Cobb.

A relação é direta: um programa de manejo bem elaborado é essencial para otimizar o potencial genético e a consistência na produção de lotes.

Esse manejo, contudo, não deve se limitar às necessidades básicas das aves, mas deve ser adaptado cuidadosamente visando maximizar os benefícios da linhagem.

A chave para alcançar uma fertili-

dade adequada com reprodutores envolve o desenvolvimento de programas de alimentação e manejo que promovam o correto desenvolvimento do sistema reprodutivo dos machos, ao mesmo tempo em que controlam o crescimento e a deposição de músculo no peito.

Ainda, outro ponto ressaltado é a importância da manutenção de registros detalhados do crescimento e da produção, incluindo peso corporal, programa de alimentação, uniformidade semanal e proporção de machos, entre outros aspectos de manejo. Esse acompanhamento pode ser útil no momento de fazer ajustes para alcançar um bom desempenho.

Debater o manejo de machos durante o evento reforça o fato de a Cobb ir além de genética. “Somos uma empresa de serviços técnicos”, determina Cassiano. Assim, ao longo dos dias do Simpósio Técnico, essa abordagem se tornou evidente à medida que a empresa estreitou laços com o setor de matriz e incubação.

Os serviços ofertados ao mercado, porém, abrangem todo o ciclo de produção, desde a fase das matrizes até o abatedouro, indica o diretor de Marketing: “Para apoiar os produtores, a Cobb conta com uma equipe de especialistas dedicados, que trabalham lado a lado com eles, colaborando para melhorar os resultados obtidos no campo”.

Por fim, como sintetiza Cassiano, a relação com os clientes não se limita a uma simples transação comercial. Orientações de manejo, visitas técnicas

regulares, reuniões de consultoria, treinamento para as equipes de campo e também a participação ativa em eventos do setor e o compartilhamento de conhecimento compõem a maneira como a Cobb atua e auxilia a avicultura.

“Estamos comprometidos em auxiliar nossos clientes a atingirem todo o potencial de nossas linhagens”, conclui Cassiano. ■



CASSIANO BEVILACQUA
DESTACA PARCERIA DURADOURA ENTRE COBB E ACAV: “APOIAMOS EVENTOS QUE FORTALECEM SETOR DE MATRIZES E INCUBAÇÃO, A BASE DA PRODUÇÃO AVÍCOLA”

CIÊNCIA E INOVAÇÃO ESTÃO EM NOSSA GENÉTICA

Em mais de 100 anos, demos asas às soluções que revolucionaram o mercado e a rentabilidade do produtor.

Temos orgulho da nossa genética.

impulsa



1916

2023

cobb-vantress.com





PAIXÃO POR MULTIPLICAR CONHECIMENTOS

MOACYR BERNARDINO DIAS FILHO RELEMBRA TRAJETÓRIA E REALÇA IMPORTÂNCIA DOS ESTUDOS PARA O SUCESSO NA PROFISSÃO: “BUSQUE ESTAR ACIMA DA MÉDIA”

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE GOIÂNIA (GO) E VALERIA CAMPOS, DA REDAÇÃO
joao@ciasullieditores.com.br / valeria@ciasullieditores.com.br

Na vida de Moacyr Bernardino Dias Filho, os animais sempre tiveram um lugar especial no convívio familiar. Seu avô, por parte de pai, tinha uma fazenda no arquipélago do Marajó (PA). Ali, búfalos e bovinos faziam parte da produção. Por parte de mãe, o avô era um pequeno agricultor e dono de farmácia. Ambos deixaram uma herança: o amor pelos animais. E por esse motivo, desde muito cedo, seu grande sonho era ser agrônomo: “A minha vocação era essa”, relata. E assim seguiu. “Quando tive a oportunidade, fui ser”.

Antes da faculdade, conta, tinha uma aptidão pela escrita. E desse talento, fazia suas próprias apostilas, como se fossem livros: “Mais tarde, quando entrei na faculdade, me dediquei bastante aos estudos, mas não tinha a intenção de ser pesquisador. E logo que me formei, tive a oportunidade de entrar na Embrapa e trabalhar com recuperação de pastagens degradadas”.

Com muita dedicação e entusiasmo, Moacyr seguiu se aperfeiçoan- ▶

MOACYR É PESQUISADOR DA EMBRAPA EM BELÉM (PA) E HÁ 44 ANOS RECUPERA PASTAGENS DEGRADADAS, PARA NÃO FALTAR CARNE E LEITE NA MESA DA POPULAÇÃO

#Conectados

Onde tem **agro**,
tem Feed&Food



feedfood.com.br



[/revistafeedfood](https://www.instagram.com/revistafeedfood)



[/feedfood](https://twitter.com/feedfood)



FEED & FOOD
XCLUSIVE

do na carreira e hoje se tornou referência no tema. Para ele, uma das contribuições mais valiosas ao longo de sua trajetória foi o compartilhamento de informações: “Sou apaixonado por divulgar conhecimento. E tenho certeza que essa troca serviu e está servindo de base para muitas pessoas”.

Grande incentivador da nova geração, o pesquisador da Embrapa tem como objetivo levar conhecimento de qualidade para os estudantes, para que eles possam dar continuidade nas boas práticas e produzir de forma correta: “O que fiz, estou fazendo e ainda vou fazer têm um impacto na melhoria da agropecuária brasileira. Sou muito orgulhoso e feliz por conta disso”. E esses incentivos não param por aí. Segundo o engenheiro agrônomo, ainda há muito a se fazer daqui para frente: “As contribuições para o setor não terminaram”.

A extensão deste amor pela profissão se materializará em breve em forma de livro. Até o início de 2024, Moacyr pretende lançar uma obra digital sobre capim capeta - considerado hoje o terror da pecuária: “Há pouco conhecimento sobre esse capim, então será o primeiro livro do tema no Brasil”.

O PAPEL DA AGRONOMIA. Diante de uma pecuária cada vez mais sustentável, a qualificação dos profissionais e a modernização dos processos são fatores indispensáveis. Isso porque hoje a grande parte do que o Brasil produz vem da agropecuária: “Uma boa fatia do nosso PIB é baseada no setor. E esse resultado é fruto de muita tecnologia no campo”.

Para chegar até esse patamar, foi preciso realizar muitos ajustes ao longo dos anos. Há 44 anos, quando Moacyr entrou na Embrapa, o contexto era outro. Naquela época, relembra, grande parte dos produtores não enxergava a tecnologia como investimento: “Então o agrônomo era coadjuvante algumas vezes”.

Uma história marcante desse período, foi durante uma visita a uma propriedade. Ao chegar nela, Moacyr ouviu a seguinte frase: “Doutor, aqui na minha fazenda eu não quero três ‘As’”. E ao ser questionado sobre o significado da mensagem, o produtor logo disparou: “Agrônomo, adubo e arado”.

“E hoje não se faz agricultura e



“O QUE FIZ, ESTOU FAZENDO E AINDA VOU FAZER TÊM UM IMPACTO GRANDE NA MELHORIA DA AGROPECUÁRIA BRASILEIRA”

MOACYR BERNARDINO DIAS FILHO,
PESQUISADOR DA EMBRAPA

pecuária sem esses três pilares”. Ou seja, a combinação de tecnologia e capacitação de pessoas transformou a atividade, e atualmente o contexto é outro.

Na leitura de Moacyr, o produtor entrou em um ciclo de tecnificação, e o engenheiro agrônomo é um dos responsáveis por impulsionar esse cenário: “Trabalhamos justamente na área animal como vegetal para gerar tecnologia e transformá-la em maior produtividade. É de conhecimento de todos que a produtividade e a preservação ambiental caminham lado a lado”. Desta forma, acrescenta, a profissão está mais valorizada e se tornou um símbolo importante para o crescimento da atividade.

Para os jovens que sonham em se tornar agrônomos, ou estão na faculdade, Moacyr tem um conselho. Por ser uma área bastante dinâmica e geradora de conhecimentos, é necessário empenho nos estudos: “Pa-

ra quem pretende entrar na profissão e ser um agrônomo de qualidade, é preciso estar sempre atualizado”.

Isso inclui, diz o pesquisador da Embrapa, estudar, ler, conversar e buscar informações. E sobre esse último, ele deixa um recado: “Buscar informação de qualidade, porque senão ficará na média. E é preciso estar acima da média. Essa é a receita para o sucesso na agronomia”.

FUTURO DA ATIVIDADE. Com uma bagagem singular, Moacyr presenciou a evolução do setor no decorrer de sua carreira. E hoje, ao traçar uma perspectiva para a atividade, a palavra otimismo aparece em primeiro lugar: “Digo isso com muita certeza por conta da minha trajetória. Antes a pecuária era menos tecnificada, mas atualmente isso é minoria”.

Conforme explica, a atividade brasileira é dividida em fases, e neste momento ela está na quarta: “Estamos entrando nela. Por isso é importante o produtor se antecipar aos problemas para ter sucesso nos negócios”.

Em outras palavras, a realização de um manejo preventivo é o caminho para alcançar resultados positivos. Isso significa que o produtor, para manter os números em ascensão, precisa sempre estar à frente dos problemas: “Então, vejo com muito otimismo o futuro da pecuária brasileira”. ■



Suinocultura Plasson

**TECNOLOGIA DE PONTA A PONTA!
INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E SERVIÇO AO LADO DO PRODUTOR!**



Acesse nosso catálogo

A Plasson oferece uma **linha completa de soluções para suinocultura.**

Nossos equipamentos são **altamente tecnológicos** e de **fácil manejo**, sempre em **conformidade ao bem-estar animal.**

Proporcionando **redução da mão de obra** e no consumo de energia, tornando o processo ainda mais **sustentável.**

Os equipamentos Plasson **são funcionais**, **potencializam o desempenho dos lotes**, **otimizando os lucros dos produtores!**



Plasson do Brasil Ltda. Rodovia Otávio Dasoler, 4075 - Criciúma - SC Brasil
Tel: 55 (48) 3431 9500 - Exclusivo Assistência Técnica 0800 606 9595
Email: plasson@plasson.com.br / www.plasson.com.br

PLASSON[®]
Livestock

Presença Global - Atendimento Personalizado

BOM PARA TODOS

ALÉM DE ASSEGURAR A EFICIÊNCIA
E A QUALIDADE DA PRODUÇÃO, RESPEITO
AO **BEM-ESTAR ANIMAL**
IMPACTA NAS PESSOAS
ENVOLVIDAS E GERA
OPORTUNIDADES
DE MERCADO

O bem-estar animal emerge como uma preocupação crucial na interseção da vitalidade econômica, preservação do ambiente natural e promoção de comunidades saudáveis. O conceito é componente fundamental do tripé da sustentabilidade.

Hoje, o bem-estar está intrinsecamente ligado a questões sociais, ambientais e econômicas, afetando não apenas a qualidade de vida dos animais, mas também a saúde das comunidades humanas e a viabilidade dos negócios.

Nesse contexto e diante do Dia dos Animais, comemorado no dia 4 deste mês de outubro e que busca conscientizar a população sobre a proteção, o bem-estar e os direitos dos animais, recorreremos ao renomado especialista no assunto Mateus Paranhos, para destacar a importância do tema, seus impactos e os benefícios de investir em práticas que promovam a saúde e o bem-estar dos animais em todos os estágios do sistema produtivo.

Feed&Food: Começando com a motivação e escolha profissional. Gostaria de saber que o inspirou a escolher a agronomia como carreira? Quais os fatores que o levaram a tomar essa decisão? Há algum passado familiar? Mateus Paranhos: Minha relação com o campo tem raízes familiares. A família da minha mãe tem uma longa tradição na agricultura, e embora também estivesse envolvida um pouco na pecuária, a ênfase sempre foi na agricultura. Tenho um irmão que ainda hoje é agricultor.

Por um período de oito anos, fui responsável por administrar uma pequena propriedade do meu pai. Posteriormente, meu irmão se formou em agronomia, e como a propriedade era pequena para sustentar dois, eu me afastei e concentrei mais na minha formação acadêmica.

E como se deu o contato com os animais de produção e com o bem-estar animal? Antigamente não era como é hoje. Você tinha agricultura, mas

você tinha lá dez vacas de leite, tinha alguns bovinos. A gente tinha um pequeno confinamento de 300 cabeças.

Então, minha paixão pelos animais começa aí. Depois eu fui fazer o curso de zootecnia. Na graduação, em 1979, fui muito estimulado por um professor a trabalhar a questão de termorregulação, de adaptação ao calor. E um dos estudos que me chamou mais atenção foi focado em como o animal reage, qual o comportamento dele para enfrentar esse desafio, por exemplo, em dia muito quente, com muita radiação solar muito intensa.

A partir disso eu me apaixonei pelo estudo do comportamento animal. E isso me levou para o bem-estar animal.

O CONCEITO DO “UM BEM-ESTAR”

(ONE WELFARE) RECONHECE AS INTERCONEXÕES ENTRE O BEM-ESTAR ANIMAL, O BEM-ESTAR HUMANO E A MANUTENÇÃO DO AMBIENTE FÍSICO E SOCIAL EQUILIBRADO

E como o bem-estar animal era encarado pelo setor e também dentro da universidade nessa época? Era praticamente uma área de conhecimento inexplorada na época. Eu conduzi meu mestrado com um tema relacionado ao bem-estar animal, e na minha defesa, meu pai, que era advogado, elogiou o trabalho, mas logo me perguntou: “Onde você vai encontrar emprego com isso?” Na verdade, naquela época, eu também não tinha certeza.

Por um período, trabalhei na área de nutrição animal, pois era uma oportunidade que surgiu, e eu precisava trabalhar. No entanto, ao longo do tempo, o campo do bem-estar animal foi ganhando espaço e relevância, o que me deixou muito satisfeito.

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE GOIÂNIA (GO)
joao@ciasullieditores.com.br

Olhando para eventos, como o de hoje – Feedlot Summit, da Coan Consultoria –, percebe-se que muitas pessoas estão falando sobre esse assunto. Há dez anos, eu acho que era praticamente só eu discutindo isso.

O senhor acha, então, que hoje o tema já se encontra no seu devido lugar? Já está claro que não tem como a pecuária evoluir sem atenção ao bem-estar animal? Aqueles que estão conscientes, fazem cálculos e acompanham de perto a situação compreendem que o bem-estar animal tem um impacto direto em seus negócios.

Além disso, mesmo que não houvesse um retorno financeiro evidente, as pessoas que trabalham com animais por paixão não desejam testemunhar o sofrimento deles. Essa situação não é benéfica para ninguém.

Muitos me questionam se ainda existem quem trata os animais de maneira inadequada; a resposta é que a maioria o faz por falta de conhecimento sobre como fazer o certo, não por maldade.

Diante da demanda crescente por parte da sociedade, inclusive dos países importadores da carne brasileira, não existirá um futuro para a pecuária que não adote e pratique o bem-estar, correto? Um ponto fundamental a se destacar é que um animal que não está em boas condições de bem-estar não produzirá de forma eficiente. Quando a situação já está difícil, tende a piorar, resultando em perdas consideráveis em todo o processo produtivo. Essas perdas não se limitam apenas ao confinamento, começam desde o nascimento do bezerro, com a mortalidade desses animais. É crucial entender que isso não pode ser encarado como algo normal.

Em relação às exportações de carne, houve um grande impulso, especialmente quando o Brasil passou a exportar mais para a Europa. Por volta do ano 2000, houve um momento decisivo, quando os compradores europeus, em vez do governo dos países, começaram a realizar auditorias de bem-estar animal nas fazendas. ►



Os produtores, desesperados para vender, correram atrás e se adequaram. Essa pressão comercial teve um impacto significativo, abriu portas e mudou muito a maneira como a indústria lida com o bem-estar animal, principalmente depois do ano 2000.

Ao longo da sua carreira, professor, foi muito desafiador o convencimento de produtores e até mesmo consultores sobre o tema? Tive a sorte de trabalhar com produtores progressistas que abraçaram a ideia desde o início. Alguns deles já adotavam práticas de bem-estar animal mesmo sem compreender completamente o que estavam fazendo, mas executavam de maneira exemplar. Isso tornou minha tarefa mais fácil, pois podia usar esses produtores como exemplos.

No entanto, o desafio principal estava na pergunta que todos faziam: “Quanto vou ganhar com isso?”. Naquela época, a informação era escassa, embora hoje em dia tenhamos mais acesso a ela. No entanto, não costumávamos considerar que os ganhos não estão apenas relacionados aos aspectos econômicos.

Eu mesmo me incluo; não refletia sobre isso, não percebia que havia ganhos em termos de eficiência no trabalho e na redução do risco de acidentes. Hoje, compreendemos de forma mais ampla os benefícios que o bem-estar animal traz. É uma situação em que todos ganham. Trata-se do bem-estar como um todo, onde melhorar o bem-estar

dos animais também melhora o bem-estar das pessoas envolvidas no processo.

O desafio para o futuro do bem-estar animal, além de colocar em prática, é claro, é cada vez mais essa atenção em medir os impactos positivos que ele causa?

Um dos últimos slides da minha palestra sintetiza isso. Nele, destaco um cenário no confinamento: quando as condições estão precárias, a lucratividade é mínima ou até mesmo inexistente.

Nesse contexto, é possível que você esteja operando com prejuízo. Se você não levar em consideração os detalhes que impactam diretamente o bem-estar dos animais e, por consequência, seu desempenho, pode acabar com resultados negativos. Pode chegar ao ponto de operar no vermelho. Infelizmente, muitas pessoas acabam saindo do negócio devido a essa falta de cuidado.

O senhor carrega uma extensa bagagem de conhecimento e experiência nesse tema, então queria pedir para compartilhar um pouco com a nova geração por vir: qual a sua mensagem, professor, para quem ainda está na graduação e também produtores que se interessam pelo tema? Há apenas uma década, raramente se discutia esse tema.

Portanto, a recomendação que gostaria de enfatizar é: esteja atento. Observe que os animais mais tranquilos e calmos são os que apresentam um melhor desempenho e também representam menos riscos de acidentes. Essa reatividade dos animais, muitas ve-

MATEUS PARANHOS DA COSTA É FORMADO EM ZOOTECNIA, TEM ESPECIALIZAÇÃO EM COMPORTAMENTO ANIMAL, MESTRADO EM ZOOTECNIA, DOUTORADO EM PSICOBIOLOGIA E PÓS-DOUTORADO EM BEM-ESTAR ANIMAL. ATUALMENTE É PROFESSOR ADJUNTO NO DEPARTAMENTO DE ZOOTECNIA DA FACULDADE DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS E VETERINÁRIAS DA UNESP, NO CAMPUS DE JABOTICABAL

zes, é resultado de um manejo inadequado. Portanto, essas são equações que precisam ser avaliadas. As pessoas frequentemente questionam: “Quanto isso vai me custar?”. Para a situação que descrevi agora: nada. Apenas é necessário treinar a equipe e exigir que o manejo seja realizado sem agressões, sem golpes ou maus tratos aos animais.

Agora, colocando um ponto final nessa conversa, como o senhor enxerga o futuro próximo da pecuária brasileira? É importante compreender que estamos atualmente em um ciclo de baixa, e isso é parte natural do mercado. No entanto, é preciso lembrar que os ciclos mudam, e isso também acontecerá nesse contexto.

Recentemente, tivemos um aumento de 30% no abate de fêmeas jovens, as novilhas. Isso pode levar a uma escassez de bezerras no mercado em um futuro próximo e, com isso, as circunstâncias vão mudar. Essa dinâmica sempre existiu e continuará existindo.

Embora a situação tenha se agravado um pouco este ano, vale ressaltar que os preços dos grãos também diminuiram. Acredito que eventualmente as condições voltarão a ser mais favoráveis. ■

RANSUIN

CLORIDRATO DE RACTOPAMINA

ALIVIRA-MKT 2023

ACREDITAMOS NA *parceria* E, POR ESTE MOTIVO, AUMENTAMOS A FAMÍLIA TRANSUIN

 **RANSUIN**

 **RANSUIN 4**

 **RANSUIN 10**

 **RANSUIN 20**

EM NOVAS VERSÕES MAIS CONCENTRADAS, MANTENDO A MESMA QUALIDADE E EFICÁCIA PARA *facilitar* O MANEJO E A VIDA DE NOSSOS PARCEIROS!



ALIVIRA

Transuin é indicado para suínos em fase de terminação

- ✓ Aumento da deposição muscular;
- ✓ Redução da deposição de gordura na carne;
- ✓ Melhoria da conversão alimentar;
- ✓ Melhoria do rendimento da carcaça;
- ✓ Aumento da quantidade de carne magra.



Única empresa que detém o ciclo produtivo da matéria-prima CLORIDRATO DE RACTOPAMINA até o produto acabado TRANSUIN

QUALIDADE - RASTREABILIDADE - SEGURANÇA

alivira.com.br



/alivirabrasil

LOGVETT MARCA PRESENÇA NO EVENTO ANIMAL HEALTH INNOVATION

A LogVett, operador logístico focado no setor veterinário, participou do painel “O Futuro da Distribuição de Produtos de Saúde Animal na América Latina”, durante o evento *Animal Health, Nutrition & Technology Innovation – Latam*, que aconteceu em São Paulo no mês de setembro.

O evento, organizado pela empresa britânica Kisaco Research, tem o propósito de apresentar startups e projetos de inovação das empresas de Saúde Animal na América Latina, além de promover discussões saudáveis sobre o desenvolvimento do setor no Brasil e no mundo.

A mesa redonda contou com a participação de Maurício Motta, CEO da LogVett, Paulo Nassar, Presidente da Cobasi, Cristiano Lauretti, *Head de Private Equity* do Kinea Investimentos e Rodrigo Faleiros, Diretor Superintendente da UCBVET, sob moderação de Fabrício Sousa, *Partner* na Porsche Consulting. Os líderes discutiram sobre os aspectos da logística na visão do operador logístico, do varejo, dos investidores e da indústria.

Quando questionado sobre as soluções que a LogVett oferece para suprir as exigências de personalização e qualidade no conceito B2P (*business to people*), Motta contou que a empresa possui estrutura de armazém e *customer service* dedicadas a cada cliente, que olha o processo de ponta a ponta. “Desta forma, oferecemos um atendimento personalizado, humanizado e qualificado para oferecer as informações necessárias”, afirmou.

A LogVett possui sistemas adequados para fornecer visibilidade em tempo real do ciclo do pedido, bem como previsões com base em algoritmos disponíveis para cada usuário. Tudo isso sem esquecer os aspectos de segurança da informação. “Quanto à confiabilidade, nos baseamos em modelar as operações para atendimento das necessidades específicas com roteirização inteligente e uma malha com capilaridade para atendimento em todo Brasil”, explicou Motta.

Segundo ele, a empresa foi fundada com a concepção de que o cliente é o protagonista. Esse princípio está em seus muitos diferenciais, como nas etiquetas customizadas ao usuário final com tecnologia embarcada (*QR code*), no modelo de rastreamento de cargas e geolocalização intuitivo, com telas e interfaces mais amigáveis, na comunicação 100% via API, no processo de tomada de deci-



(DA DIR. PARA ESQ.) **RODRIGO FALEIROS**, DIRETOR SUPERINTENDENTE DA UCBVET, **PAULO NASSAR**, PRESIDENTE DA COBASI, **CRISTIANO LAURETTI**, HEAD DE PRIVATE EQUITY DO KINEA INVESTIMENTOS, **MAURICIO MOTTA**, CEO DA LOGVETT E **FABRÍCIO SOUSA**, PARTNER NA PORSCHE CONSULTING



O EVENTO REUNIU **150 EXECUTIVOS** DO MERCADO DE SAÚDE ANIMAL

são ágil, na alta capacidade de investimento, entre outros.

A LogVett faz parte do Grupo Ipanema, líder na fabricação de produtos veterinários no Brasil. Especializada em Saúde Animal, a empresa conta com profissionais com anos de experiência na logística para este segmento, tanto na liderança quanto em cargos estratégicos.

Sua matriz está estrategicamente localizada na cidade de Cabreúva (SP), próxima ao aeroporto de Viracopos em Campinas e da grande São Paulo, o que facilita o envio de produtos para as diferentes regiões do País. Além dela, possui mais uma unidade no Estado de São Paulo, outra em Minas Gerais e há planos para a abertura de filiais em outras regiões.

“A mensagem final é que estamos atualizados e preparados para adaptar o business conforme a necessidade e velocidade dos nossos clientes”, conclui Motta. ■

PROTEÇÃO ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA AUTÓGENAS INATA: VACINAS DE PRECISÃO



DIAGNÓSTICO PRECISO
CONTAMOS COM LABORATÓRIO
PRÓPRIO DE ALTA TECNOLOGIA

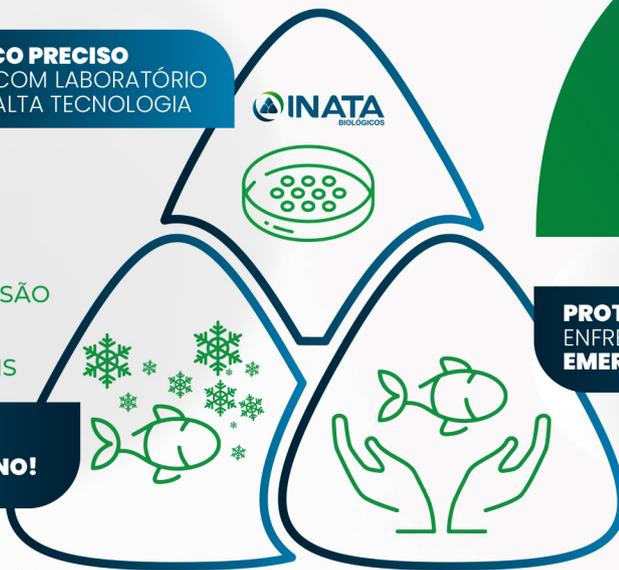


**VACINAS
POR IMERSÃO**

**VACINAS
INJETÁVEIS**

**PROTEÇÃO PARA
ENFRENTAR O INVERNO!**

Soluções contendo
proteção diante da
Francisella noatunensis!



VAMOS
JUNTOS ATINGIR
RESULTADOS
EXCEPCIONAIS

**PROTEÇÃO PARA
ENFRENTAR OS DESAFIOS
EMERGENTES!**

Soluções contendo proteção
diante de todos os *Streptococcus*
presentes em território nacional
(*Streptococcus agalactiae* sorotipo
1b e 3; *Streptococcus iniae*;
Streptococcus dysgalactiae) e
também contra as *Lactococcoses!*



LAUDO
Laboratório

INATA

Hubio BioPar
AGRO



DE PEQUENO NEGÓCIO FAMILIAR À POTÊNCIA NACIONAL

CONHEÇA A JORNADA DE SUCESSO DO GRUPO FORMADO POR
LAUDO, INATA, HUBIO, M-BIOTECH E G3 AGRO, QUE SE EXPANDIU
COM A MISSÃO DE ATENDER AS NECESSIDADES DO PRODUTOR

JOÃO PAULO MONTEIRO

joao@ciasullieditores.com.br

Uma empresa, assim como um complexo sistema de engrenagem, depende da perfeita sincronia de seus componentes internos para operar de forma eficaz. Cada setor desempenha um papel essencial nessa máquina empresarial, onde a área comercial, a produção, o faturamento, o departamento técnico e a logística, dentre outros, precisam se encaixar e girar de forma harmoniosa.

Qualquer descompasso nessa conexão pode resultar em falhas e prejudicar o sucesso. “Precisamos estar alinhados desde a captação da demanda do campo até a entrega do produto; isso é o que impulsiona o progresso”.

A analogia e a constatação par-

tem de Rui Peretti, CEO da Inata Biológicos. E alguns casos recentes ilustram o sucesso dessa atuação integrada não só internamente, mas também às demandas do campo.

A Inata foi a primeira companhia no mundo a produzir uma vacina contra o Senecavirus para suínos. A solução surgiu como resultado das demandas de empresas do setor. Essa mesma atenção às dores da cadeia produtiva foi o ponto de partida para a fabricação de vacinas autógenas virais.

“Temos um forte compromisso em entender as necessidades do mercado e ouvir atentamente as preocupações dos clientes, buscando servir”, determina o executivo.

Essa abordagem centrada no cliente e o compromisso em aten- ►

der às necessidades do mercado já se estendem por todo o País. A empresa se faz presente hoje em todas as regiões do Brasil, fornecendo soluções em saúde animal para os setores de aves, suínos, bovinos e peixes. Além disso, atenta às oportunidades, a Inata já possui planos e estudos em andamento para expandir a atuação para animais de companhia.

Consolidada no Brasil, a empresa também tem olhar para além das fronteiras, com planos de expansão internacional. Como detalha Rui, a Inata já possui uma base sólida na América do Sul e Central, direcionando seu foco em direção aos Estados Unidos, com metas estabelecidas para 2024 e 2025.

A estratégia para esses países segue o mesmo princípio do praticado no mercado doméstico, esclarece o CEO: “Produtos de qualidade, uma boa equipe técnica e um compromisso contínuo com a satisfação do cliente”. E essa atuação não se limita à saúde animal. “Além de tratar dos animais, nós conseguimos ajudar o produtor também com biodefensivos para a parte agrícola, onde também atuamos com trade, comercializando grãos. Levamos, de fato, uma solução integrada ao nosso cliente”, discorre Rui.

Isso se deve ao fato de a Inata fazer parte de um conglomerado, composto pelo Laudo Laboratório, Hubio, M-Biotech e a G3 Agro. Os irmãos Daniel Rossi e Mauro Rossi, cofundadores da Inata e da Hubio, destacam como o grupo estabelecido confere maior credibilidade a cada uma das empresas.

“Com a evolução dos negócios, nos transformamos em uma espécie de universidade, onde a multidisciplinaridade é constante. Os debates são abrangentes e abordam vários pontos de vista, sempre convergindo para um objetivo central: proporcionar um excelente atendimento aos nossos clientes, sejam eles produtores de proteína ou de grãos”, insere Daniel.

Mauro Rossi destaca as sinergias técnicas entre os negócios. “Isto traz oportunidades ao grupo, com a possibilidade de atuar em novos segmentos, aumentar o portfólio de produtos, desenvolver soluções diferenciadas, reduzir custos fixos, obter ganhos de escala, compartilhar e desenvolver tecnologias, aumentar as receitas e minimizar os riscos”, ele explica.

O atual porte do grupo e a diversidade de soluções ofertadas atualmente são bem diferentes do início dos trabalhos. Em 1987, ano da fundação do Laudo Laboratório, o pilar inicial, a empresa operava em uma casa alugada e com apenas um profissional.

A MISSÃO É SERVIR. O Laudo Laboratório carrega desde a sua fundação a experiência e os valores de seus fundadores, os médicos-veterinários Márcio Botrel e Edison Rossi.



“O NOSSO COMPROMISSO É ENTENDER AS NECESSIDADES DO MERCADO”

RUI PERETTI, CEO
DA INATA BIOLÓGICOS

O trabalho de Márcio durante sete anos na Granja Rezende, onde realizava uma série de serviços veterinários, se mostrou fundamental na construção de uma base técnica e profissional sólida. A função desempenhada possibilitou, ainda, o desenvolvimento da habilidade de combinar informações de campo com dados laboratoriais.

Na Granja Rezende, Márcio também aprendeu sobre a importância de realizar um trabalho bem-feito, pautado pela honestidade. “Esse é um princípio que, desde a fundação, orienta as diretrizes de trabalho implementadas no Laudo Laboratório”, conta. Esse arcabouço técnico e ético originou a empresa. “No início, adquirimos uma forte habilidade de adaptação, compreensão, autocrítica e capacidade de desenvolver propostas que respondessem às necessidades diante das dificuldades enfrentadas no campo”, enfatiza o médico-veterinário.

A atividade de monitoramento sanitário, com um time de coleta especializado, se revelou um dos grandes trunfos do laboratório, reforça Edison Rossi. “Nossa equipe se deslocava até as granjas, realizava a coleta de material, trazia de volta e processava. Esse ciclo de trabalho ocorria a cada cinco semanas, garan-

tindo uma regularidade que estabeleceu uma fidelidade entre os clientes e o laboratório”, conta Edison.

O Laudo Laboratório expandiu sua área de atuação com a produção de antígenos para a avicultura, incluindo contra Mycoplasma e Salmonella. A expertise adquirida impulsionou a empresa a expandir suas atividades, com o início da produção de vacinas autógenas e de linha. Assim nasceu a Inata Biológicos.

Inclusive, antes mesmo de vacinas para a avicultura, o Laudo ofereceu ao mercado soluções para suínos. Esse foi o início da diversificação das espécies.

Além de aves, suínos, bovinos e peixes, nos últimos anos o grupo passou a atuar na agricultura, com serviços de controle biológico para culturas como algodão, milho, soja, amendoim e cana-de-açúcar. A Hubio é a empresa responsável por essa área.

A expansão das atividades, incluindo a produção de vacinas e, mais recentemente, o estabelecimento da fábrica de biodefensivos e biofertilizantes, demonstra a constante busca por inovação e diversificação, analisa Márcio Botrel. “O nosso compromisso é oferecer soluções que atendam às demandas do mercado e contribuam para o desenvolvimento sustentável da atividade”, completa.

Confiante no futuro das empresas, há um processo de sucessão em curso. Segundo Edison, a transição ocorre com apoio dos fundadores e de forma fluida, gradual e segura. “Os nossos filhos mais velhos já compõem a equipe há mais de 20 anos. Desde a entrada deles, o crescimento se intensificou, muito devido a visão inovadora e conhecimento de mercado”, relata.

UMA JORNADA DE PROFISSIONALIZAÇÃO. Apaixonado pela tecnologia e pela constante busca por inovação, Daniel Rossi teve seu primeiro contato com a empresa quando era apenas um adolescente de 14 anos, momento em que desempenhou a função de office boy. Embora suas responsabilidades fossem simples na época, essa experiência proporcionou uma visão inicial da organização.

Anos depois, durante os estudos do curso de administração, Daniel teve a oportunidade de se envolver de forma mais profunda com a empresa, o que permitiu uma plena compreensão da estrutura organi-



COMO COMPARTILHA **DANIEL ROSSI**, O OBJETIVO CENTRAL DAS EMPRESAS DO GRUPO É PROPORCIONAR UM EXCELENTE ATENDIMENTO AOS CLIENTES, SEJAM PRODUTORES DE PROTEÍNA OU GRÃOS

zacional e a dinâmica dos negócios.

Em 2001, somados dois anos de trabalho, Daniel assumiu a responsabilidade pela área administrativa. Com o tempo, o profissional iniciou um processo de modernização, por meio da introdução de softwares para aprimorar a gestão.

Nesse contexto de profissionalização do Laudo, foi identificada a oportunidade no setor de vacinas, o que culminou na fundação da Inata Biológicos.

André Perret, assim como Daniel parte da segunda geração, participou ativamente da criação da Inata, sendo cofundador. Como relata, a fundação dessa nova empresa foi uma mistura de um longo histórico de contato com monitoramento sanitário com vocação e um desejo antigo de produzir imunizantes.

Os primeiros passos da empresa



“TRAZER MAIOR QUALIDADE DE VIDA PARA AS PESSOAS, MELHORANDO AS PROPRIEDADES, SOLO, PLANTAS E ALIMENTOS. ESSA FOI A MOTIVAÇÃO DA FUNDAÇÃO DA HUBIO”

MAURO ROSSI,
COFUNDADOR DA INATA E DA HUBIO

foram árduos, ele conta. A maior dificuldade esteve relacionada aos investimentos. “Tanto para indústria farmacêutica quanto para biológicos, os requisitos normativos e demandas estruturais sempre pesam bastante na questão orçamentária e complexidade de projetos”, explica.

Além disso, completa André, as demandas para registro de produtos e o tempo para deferimento foram ▶

obstáculos difíceis de serem superados: “Somando altos investimentos com dificuldade técnica, requisitos regulatórios exigentes e longos prazos de espera para poder sair para o mercado, temos um cenário que demanda muita coragem para se encarar”.

Prestes a completar 12 anos, o período inicial da jornada da Inata foi dedicado à pesquisa e desenvolvimento, bem como a definição dos produtos, alocação de recursos e aprimoramento dos processos, relata Daniel.

“Foram quatro anos de intenso trabalho, quando a estrutura da empresa cresceu, juntamente com o número de funcionários. Esse período representou uma fase de reestruturação, tanto do ponto de vista administrativo quanto comercial, além de um aprimoramento técnico”, relata.

IMUNIZANDO ANIMAIS, ALIMENTANDO PESSOAS. A Inata está em atuação no mercado há 12 anos, sendo seis no mercado de vacinas, indica Rui. No mercado avícola, a companhia conta hoje com uma equipe de especialistas espalhados pelo País, com atuação tanto em postura como aves de corte.

Quem traz detalhes acerca da unidade é Humberto Bussada. O gerente de Aves destaca o crescimento da cadeia avícola brasileira e da participação do produto verde e amarelo no mercado global. Nesta mesma toada segue a Inata. “Seguimos dessa mesma forma, aumentando a participação no mercado nacional, acima da média, tanto com as vacinas autógenas quanto com as vacinas de linha, e se projetando para mercado externo”, relaciona.

A confiança reside justamente na equipe técnica, o diferencial da empresa, destaca o gerente. “Atuamos muito próximos aos clientes, oferecendo além de um excelente portfólio de produtos, uma gama de serviços técnicos que vão desde programa de educação continuada com foco no desenvolvimento e capacitação das pessoas a uma série de análises laboratoriais e monitorias sanitárias”, apresenta.

Diante de um vasto portfólio, o gerente de Aves destaca algumas va-

cinas de linha com combinações exclusivas, como a Matrivic 7. Vacina inativada oleosa para matrizes leves e pesadas, possui em sua composição os agentes Bronquite BR1, Bronquite M41, Newcastle La Sota, Gumboro G15, Gumboro Winterfield 2512, Pneumovírus L10 – Tipo A e Reovírus S1133.

Ainda segundo Humberto, outro destaque é a Alevac 9, vacina inativada oleosa para galinhas de postura comercial. De acordo com o gerente, a solução possui os agentes Bronquite BR1, Bronquite M41, Newcastle La Sota, Virus EDS, Coriza A1, Coriza B1, Coriza C2, Metapneumovírus A L10 e Salmonella enteritidis.

Os investimentos do grupo em Pesquisa & Desenvolvimento obviamente refletem positivamente na Unidade de Aves. O pioneirismo na produção de vacinas autógenas virais é também exaltado por Humberto. “Destaco as vacinas com os agentes Adenovírus, Astrovírus e Reovírus, responsáveis por grande impacto econômico na produção avícola, e a Inata possui a ferramenta mais eficaz no mercado”.

A busca constante pela inovação ocorre também na Unidade de Suínos. “Esse é o nosso lema”, confirma Matheus Reis, gerente do setor. E diversas soluções comprovam na prática esse discurso.

A expertise da produção de vacinas autógenas virais rendeu para o mercado de suínos um produto contra a Influenza, “um dos grandes desafios da atividade”, reconhece Matheus. Além dos impactos negativos inerentes da enfermidade, trata-se de um agente primário que “abre portas” para agentes secundários respiratórios. De acordo com o gerente de Suínos, a Inata fechará o ano de 2023 com cerca de 30 milhões de animais vacinados.

Outra ferramenta ofertada ao mercado já citada e reforçada por Matheus é a Senevac, primeira vacina contra o Senecavirus do mundo. “É um produto que nos traz muito orgulho, aprovado ao final de 2019 pelo MAPA e que, em 2023, fecharemos com 12 milhões de animais vacinados”, pontua.

E, por fim, a inovação também é presente na vacina contra o Rotavírus. Nesse caso, detalha Matheus, a personalização da solução merece destaque.

“Na granja do cliente, coletamos amostras e isolamos o agente. Diante da grande diversidade genética que

ADAPTAÇÃO, COMPREENSÃO, AUTOCRÍTICA E ATENÇÃO AS DIFICULDADES DO CAMPO. ESSAS HABILIDADES PERMEIAM AS EMPRESAS DESDE O INÍCIO, RELATA MÂRCIO BOTREL

DE ACORDO COM EDISON ROSSI, A TRANSIÇÃO GERACIONAL EM CURSO OCORRE COM APOIO DOS FUNDADORES E DE FORMA FLUIDA, GRADUAL E SEGURA



há entre os vírus, que sofrem muitas mutações, é preciso constante atualização. Assim, a personalização do atendimento garante um diferencial”.

É evidente, portanto, como o atendimento ao cliente é um dos objetivos da Inata. “Posso dizer que nossa equipe é uma das maiores e melhores do País, posicionada em todo o território nacional”, exalta Matheus.

Com essa forma de atuação, a Inata também se encontra bem posicionada no mercado suinícola, indica, assumindo papel de liderança em autógenas no mercado independente. “Detemos cerca de 30% de share, nas linhas bacterianas e a viral”, informa o gerente.

E os planos para o futuro são otimistas e incluem a expansão das linhas de produto, principalmente contra Influenza. “E vamos trazer também ao mercado ferramentas de sequenciamento genético e uma linha de autógenas de Mycoplasma isoladas dentro da granja do cliente”, inclui o gerente.

Já para o segmento de ruminantes, quem conta detalhes é Paulo Dutra. A área apresenta um enorme potencial de crescimento, desta forma, a Inata conta com profissionais distribuídos pelas principais regiões produtoras do País. Neste momento, o foco é na pecuária leiteira, onde há todo um trabalho de construção do conceito das autógenas junto ao mercado.

“Trabalhamos com dedicação para atender as necessidades dos clientes, entregar os resultados desejados, identificar possibilidades e auxiliar no desenvolvimento de novas alternativas e produtos para o mercado”, resume Paulo.

Isso significa uma atuação além dos produtos. Segundo o gerente, o laboratório de diagnóstico da Inata é referência, o que garante o pioneirismo da companhia. “Trabalhamos em nossa rotina com alguns agentes de forma exclusiva, única. Essa identificação de isolados ‘especiais’ nos permitirá a montagem de uma nova linha de vacinas que atendam exatamente às necessidades do mercado brasileiro”.

Novidades também virão das águas. Como conta o CEO da Inata, a empresa possui estudos e experimentos em estágios avançados em relação ao Vírus da Necrose Infecciosa Esplênica e Renal, o ISKNV.

A inovação se faz presente também na busca pela automação. Den-



“ INATA INVESTE PESADO EM P&D E TRARÁ NOVIDADES REVOLUCIONÁRIAS PARA A AVICULTURA ”

HUMBERTO BUSSADA,
GERENTE DE AVES

tro da M-Biotech, estão em andamento projetos visando o processo de vacinação dos peixes. A automação, indica Rui, é fundamental para a manutenção da sanidade dos peixes e redução dos custos de produção, o caminho para tornar a carne de peixe mais acessível aos consumidores.

O objetivo é manter e até mesmo acelerar a evolução do setor, o qual cresce de 10% a 12% ao ano. “Enesse mesmo ritmo seguem os biológicos”, acrescenta Renan Rossi, gerente de Aquicultura.

Para acompanhar e sustentar a evolução da piscicultura brasileira, a Inata disponibiliza vacinas autógenas e conta com um corpo de veterinários e zootecnistas. “Temos que entender o problema da propriedade primeiro, para depois sugerir um produto”, explica Renan.



ATUALMENTE COMPOSTA POR 11 PROFISSIONAIS, EQUIPE DE SUÍNOS DA INATA SERÁ REFORÇADA COM NOVAS CONTRATAÇÕES, INFORMA **MATHEUS REIS**

Seja na aquicultura ou em qualquer outra área de atuação, nesses últimos anos a Inata vivenciou casos de sucesso para agentes os quais o mercado estava carente de alternativas, sejam os emergentes ou para os já consagrados, porém, relevantes.

“Todo esse crescimento, em cada um dos setores da companhia, é fruto de um trabalho de longo prazo e muita persistência, além do investimento em pessoas e inovação”, resume André Perret.

Essa ampliação dos negócios e a profissionalização da gestão e dos processos beneficiam diretamente o produtor rural. Uma maior agilidade e rápidas respostas às demandas do campo pautam a relação da empresa com o mercado.

E como lembra Daniel Rossi, boa parte das soluções ofertadas foram criadas baseadas nas dores dos clientes: “Sentimos lá fora e trazemos para dentro de casa e desenvolvemos”.

José Renato Oliveira Branco, responsável Técnico da Inata, acrescenta: “O objetivo do departamento de ►

Pesquisa e Desenvolvimento é buscar soluções para problemas do dia a dia do campo. O desenho das vacinas e a tecnologia embarcada tem sempre como fim um produto de qualidade”.

Ainda de acordo com José Renato, o departamento de Assuntos Regulatórios se apresenta como o principal responsável pela empresa de amanhã. “Com uma crescente anual de produtos protocolados junto ao MAPA, essa divisão tem sido fundamental para assegurar em um futuro próximo, programas completos de imunizações para todas as espécies”.

E assim o negócio deve seguir, no Brasil e em outros países. “Aliado ao objetivo de expansão internacional, mantemos toda a parte de desenvolvimento de novos produtos na Inata”, reforça Daniel e acrescenta: “Estamos com três lançamentos para chegar ao mercado e para o próximo ano teremos novidades principalmente em suínos e bovinos”.

Em paralelo, o departamento de Marketing da Inata desempenha papel central nessa estratégia de apresentar ao setor o conceito das vacinas autógenas. “Principalmente para algumas espécies, como bovinos”, aponta a gerente, Lorena Carrijo.

Ao longo do ano, nos eventos, ou por meio de vídeos nas redes sociais e podcast, a empresa detalha tecnicamente suas soluções e compartilha cases reais de sucesso. “Mostramos o conhecimento do nosso time, apresentando dados e fatos, abordando enfermidades e, claro, como a prevenção é o melhor caminho a se seguir”, compartilha Lorena.

SINERGIAS POSITIVAS. Atento ao mercado e às oportunidades, o grupo vai além do Laudo e da Inata. O ano de 2020 rendeu novas diversificações de negócios. Neste momento, o grupo passou a contar com um amplo conhecimento de microbiologia, processos de cultivo de microrganismos e produção de vacinas por meio da Hubio. Já a M-Biotech acrescentou know-how em processos industriais, automação e fabricação de biorreatores, tanques, totens, dentre outros equipamentos.

A união destas expertises permite o fornecimento de bioinsumos e instalações adequadas para que o produtor cultive os próprios microrganismos.

Assim, com foco em biodefensivos agrícolas e na tecnologia de bior-



“O CONCEITO DE VACINAS AUTÓGENAS É NOVO, POR ISSO PRECISAMOS MOSTRAR COMO ESSE PRODUTO PODE MUDAR A PRODUÇÃO DO CRIADOR”

LORENA CARRIJO,
GERENTE DE MARKETING DA INATA

reator, a Hubio nasceu das sinergias técnicas, tecnológicas, administrativas e produtivas com as atividades desempenhadas pelo Laudo e Inata, conta Mauro Rossi. “Uniu o know-how e experiência em microbiologia de ambas as empresas”.

A crescente demanda do mercado também motivou a aquisição de uma empresa de maquinários, o que culminou na criação da M-Biotech.

A nova empreitada se apresentou como um grande desafio, acrescenta Daniel Rossi. “Passamos a lidar com fungos, algo incomum em nosso histórico veterinário”, explica.

A Hubio apresenta ao agricultor a possibilidade de produzir os próprios



“O DESENHO DAS VACINAS E A TECNOLOGIA EMBARCADA TEM SEMPRE COMO FIM UM PRODUTO DE QUALIDADE”, SALIENTA **JOSÉ RENATO BRANCO**

bioinsumos, a partir das suas necessidades e interesses. “Além dessa liberdade, a produção on farm, por meio da tecnologia de fermentação assistida, resulta em uma redução de custos ao produtor no controle de pragas e doenças, bem como na promoção de crescimento das plantas”, discorre Mauro. E ainda, os metabólitos produzidos durante o processo de cultivo dos microrganismos, como diferentes enzimas e ácidos orgânicos, podem ser aplicados na lavoura.

Na visão de Mauro, a Hubio apresenta uma diferenciação significativa em seu portfólio: as biofábricas fornecidas com seus equipamentos (biorreatores, tanques e totens) são automatizadas, integradas e com acesso remoto.

“Há muita tecnologia embarcada na biofábrica para que funcione de forma autônoma, o que isenta o produtor de grande parte do complexo desafio da produção de biológicos”, confirma e pontua: “Os bioinsumos fornecidos são estéreis, balanceados e com elevado tempo de shelf-life”.



PLANOS DO LAUDO INCLUEM NOVAS FILIAIS PELO PAÍS E EXPANSÃO DOS SERVIÇOS OFERTADOS, INDICA O NOVO DIRETOR, **LEONARDO SESTAK**

A trajetória pode ser curta, porém, o crescimento visualizado nos negócios é relevante. Como esclarece Mauro, o primeiro fator para justificar essa evolução é o próprio mercado, ou seja, a alta demanda por biológicos na agricultura.

A diferenciação dos produtos desenvolvidos também colabora com esse crescimento. “Biofábrica automatizada, bioinsumos estéreis e com elevado tempo de prateleira. Esta diferenciação resulta em simplificação da operação de produção de biológicos, minimização de contaminações durante o processo, praticidade, sustentabilidade e redução de custos”, elenca Mauro.

Ainda de acordo com ele, está nos planos do grupo a ampliação da capacidade de produção de biofábricas, biorreatores e bioinsumos e da rede de distribuição. Além disso, há planos para expansão da equipe de campo para suporte ao cliente e o desenvolvimento de novos bioinsumos e produtos comerciais.

O otimismo também permeia as perspectivas da G3, acrescenta Daniel: “Já temos três filiais e para o próximo



“TEMOS QUE ENTENDER O PROBLEMA DA PROPRIEDADE PRIMEIRO, PARA DEPOIS SUGERIR UM PRODUTO”

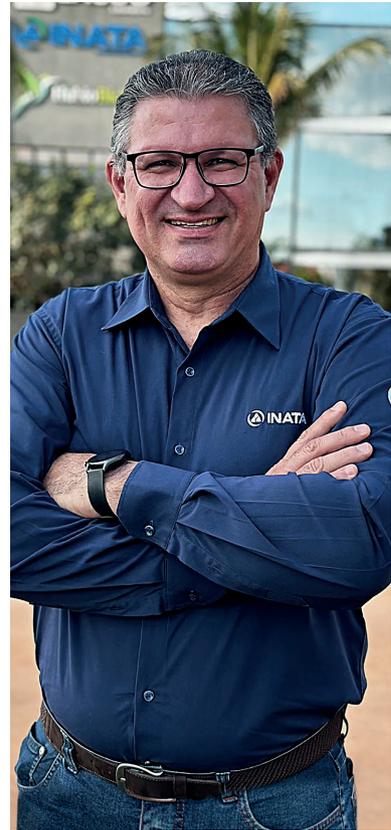
RENAN ROSSI,
GERENTE DE AQUICULTURA

ano o objetivo é abrir outras duas”.

Projeções positivas também para o Laudo, empresa sob nova liderança. “Assumir a diretoria após 36 anos de dedicação dos cofundadores Edison Rossi e Márcio Botrel é motivo de honra e ao mesmo tempo um grande desafio”, declara o novo diretor, Leonardo Sestak.

“Honra pela confiança depositada na gestão da empresa pilar, pedra fundamental responsável por alicerçar todos os outros negócios. E desafio pela grande responsabilidade de dar seguimento aos valores da empresa, cuidando das pessoas, propagando conhecimento técnico, melhorando continuamente os processos e o atendimento aos clientes”, compartilha o diretor.

Para o curto e médio prazo, a estratégia está bem definida. “Temos pla-



MESMO EM MOMENTOS DE BAIXA RENTABILIDADE, SAÚDE DOS ANIMAIS DEVE SER UM DOS PRINCIPAIS PONTOS DE TRABALHO DOS PRODUTORES, ALERTA **PAULO DUTRA**

nos de expansão de filiais pelo Brasil e também a inclusão de análises laboratoriais de alimentos, bromatologia e exames físico-químicos”, comunica Leonardo e determina: “Logo, estaremos servindo nossos clientes com um amplo portfólio em outras regiões do Brasil. A nossa missão é servir”.

Deste modo, é evidente como a trajetória de 36 anos do Laudo e as empresas do grupo emerge como um testemunho de como a perseverança, inovação e o compromisso com a excelência são capazes de transformar uma pequena empresa familiar em uma organização profissional de destaque, uma potência nacional com mais de 600 funcionários diretos.

Ao longo dessas décadas, o grupo manteve seu foco no cliente, buscando sempre maneiras de atendê-lo da melhor forma possível. Seja por meio de vacinas inovadoras ou soluções que simplificam o trabalho dos produtores e seus colaboradores, a missão permanece a mesma: entregar resultados positivos e fazer a diferença no setor. ■



RAÇÕES SEMESTRE/23 VS. SEMESTRE/22

A produção acumulada de aproximadamente 40 milhões de toneladas de rações e concentrados no primeiro semestre desse ano revelou-se quase 2% superior àquela do mesmo período do ano passado, muito embora, os montantes alcançados no primeiro e segundo trimestres de 2023 praticamente encontraram equivalência.

A perspectiva no horizonte anual reserva amplas variações, à exemplo do extraordinário avanço das rações para peixes e camarões que caracteriza movimento contrário ao retrocesso apontado na alimentação industrializada do plantel leiteiro, prejudicado pela retração no consumo doméstico dos lácteos e das importações de leite que quase dobraram ainda no primeiro semestre.

Resumidamente, a demanda de rações para frangos de corte alcançou 18,3 milhões de toneladas, variando assim, +2,0% e -1,3% nos intervalos (1º. Sem23 vs. 1º. Sem22 e (2º. Tri23 vs. 1º. Tri23, respectivamente); enquanto a previsão é somar 36,4 milhões de toneladas e então avançar 2% ao longo desse ano de 2023. O mesmo raciocínio aplicado estabelece a seguinte relação para as poedeiras, +2,8% e +2,3%; 6,95 milhões de toneladas com incremento de 0,7% no ano. No caso dos suínos, +1,6% e +3,2%; 20,8 milhões de toneladas e crescimento de 1%. Em relação aos bovinos de corte, -4,8% e +30,7%; 6,1 milhões de toneladas e evolução anual de 2,5%. No caso dos bovinos de leite, +3,2% e -15%; 6 milhões de toneladas e queda de 2% ao longo desse ano. Para aquacultura, +12,5% e -6,4%; 1,67 milhão de toneladas e crescimento de mais de 12%. Finalmente, no caso de cães e gatos, +4,1% e -7,7%; 4 milhões de toneladas e avanço de 7,5% nesse ano.

À título de ilustração, a Pesquisa Trimestral de Abates de Animais disponibilizada pelo IBGE, agora em setembro, revelou as seguintes variações considerando o intervalo (2º. Tri23 vs. 1º. Tri23): Peso Carcaças de Frangos, -2,7%; Produção de ovos, +2,0%; Peso Carcaças de Suínos, +2,3%; Leite adquirido, -3,9%; e Peso Carcaças de Bovinos, +13,6%, dentre outros.

Vale registrar também que o custo da alimentação para frangos de corte e suínos recuou mais de 30% (média do 1º. Sem/23 vs. média do

1º. Sem/22; rações hipotéticas Sindirações), enquanto que, de janeiro a junho desse ano corrente, os preços do milho e do farelo de soja já recuaram 35% e 30%, respectivamente, além da desvalorização de 8% do dólar americano, moeda indexadora das aquisições dos insumos importados.

É importante ressaltar que o provável incremento, tradicionalmente apurado ao longo dos segundos semestres, permite apostar na produção de mais de 83 milhões de toneladas de rações e concentrados (exceto sal mineral) e vislumbrar um avanço de aproximadamente 2% em 2023.

O montante supramencionado deve consumir algo em torno de 53 milhões de toneladas de milho, 18 milhões de toneladas de farelo de soja, dentre outros ingredientes acrescidos de mais de 500 mil toneladas das pré-misturas, ou pacotes tecnológicos constituídos de vitaminas, microminerais, aminoácidos, enzimas e tantos outros aditivos responsáveis pelo incremento da produtividade para uma pecuária brasileira cada vez mais sustentável. ■



A PRODUÇÃO ACUMULADA DE APROXIMADAMENTE **40 MILHÕES DE TONELADAS DE RAÇÕES E CONCENTRADOS** NO PRIMEIRO SEMESTRE DESSE ANO REVELOU-SE QUASE 2% SUPERIOR ÀQUELA DO MESMO PERÍODO DO ANO PASSADO



Ariovaldo Zani

é médico veterinário, Professor MBA/PECEGE/ESALQ/USP e presidente da Câmara de Sustentabilidade e Bem-Estar Animal/ABPA arizanni@uol.com.br

Catofós[®]

ALTO DESEMPENHO ENERGÉTICO **B12**

Mais produtividade para a sua granja!

Catofós[®] B12 é um fortificante injetável de alta performance à base de Butafosfan (Fósforo 100% orgânico) e Vitamina B12. Melhore o desempenho produtivo e reprodutivo do seu plantel, invista em **Catofós[®] B12!**



PRODU
TIVIDADE



Aplicativo JA Saúde Animal
Baixe nosso aplicativo e tenha
sempre em mãos informações
importantes para a saúde e o
bem-estar do seu rebanho.

 Consulte sempre o
Médico Veterinário.


JA Saúde Animal



CONSTRUIR UM FUTURO SEGURO PASSA PELO PAPEL VITAL DA BIOSSEGURIDADE

SIMPÓSIO ACAV REÚNE MAIS DE MIL PARTICIPANTES, ENTRE LIDERANÇAS, AUTORIDADES, TÉCNICOS E PRODUTORES, EXALTA SANTA CATARINA E DESTACA A BLINDAGEM DA AVICULTURA BRASILEIRA

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE FLORIANÓPOLIS (SC)
joao@ciasullieditores.com.br

Avicultura brasileira detém um valor de 112 bilhões de reais em frangos de corte alojados dentro dos sistemas produtivos. Manter e até mesmo crescer esse número passa por uma constante queda de braço entre a produção e sanidade.

A informação e análise partem de Guilherme Lando Bernardo, assessor Técnico Corporativo na Aurora Coop. O profissional reforça a necessidade

de atenção constante à biossegurança e à saúde das aves, fatores cruciais para a manutenção do sistema e, por consequência, para o sucesso dessa indústria. “Dentro das empresas, é preciso ter pessoas trazendo à tona esse tema o tempo todo”, afirma.

Não restam dúvidas: o Brasil é hoje uma potência na avicultura e sustenta uma atividade sólida e resiliente. Essa posição se deu graças a estratégias efi-

cazes de prevenção e controle. O País, por exemplo, mantém sua indústria avícola livre de casos de Influenza Aviária.

Nesse contexto, o 14º Simpósio Técnico da ACAV, a Associação Catarinense de Avicultura, trouxe à tona o profissionalismo e a relevância desse setor para o cenário nacional, com foco em Santa Catarina.

Valdir Colatto, secretário da Agricultura, da Pesca e do Desenvolvi-



ESPECIALISTAS E RENOMADOS PROFIS- SIONAIS PARTICIPA- RAM DA SOLENIDADE DE ABERTURA, COMO VALDIR COLATTO, RICARDO FARIA E RICARDO SANTIN

to Rural do Estado, destacou durante a cerimônia de abertura do encontro o potencial do Estado, responsável pelo abate de 800 milhões de aves por ano. “Esse é o tamanho da nossa avicultura”, exaltou. O encontro ocorreu no Centro de Convenções CentroSul, em Florianópolis.

Diante da relevância da atividade para a economia, o secretário também trouxe à tona os esforços para a avicultura nacional se manter livre da Influenza Aviária. Para Colatto, trata-se de um esforço coletivo.

“Convoco todos os médicos-veterinários, agrônomos, técnicos, produtores e empresas de insumos. Combater a Influenza é dever de todos e de cada um. Com certeza estamos no caminho certo e a nossa avicultura continuará grande e forte aqui em Santa Catarina”, sinalizou.

Em sua fala durante a abertura, Ricardo Faria, presidente da ACAV, alertou sobre a necessidade de implementação de medidas sanitárias rigorosas. Ele ressaltou a importân-



cia das restrições para conter a disseminação do vírus, destacando o sucesso na manutenção da avicultura local livre dele. “Nenhum país com o vírus circulando conseguiu alcançar tantos dias livres da infecção de Influenza nos plantéis comerciais como alcançado pelo Brasil”, declarou.

Já o presidente da ABPA, Ricardo Santin, destacou a visão internacional positiva em relação ao Brasil e especialmente à Santa Catarina, reconhecida por produzir alimentos seguros, sustentáveis e saborosos. Um exemplo de âmbito internacional citado pelo executivo foi a reabertura das exportações de Santa Catarina para o Japão, fato ocorrido após o trabalho conjunto do setor com o MAPA. “O mundo olha para o Brasil e para Santa Catarina com muito respeito”, afirmou Ricardo Santin.

A palestra da médica-veterinária e auditora fiscal federal do MAPA, Silvia Camargos Quintela, foi de suma importância para a compreensão do cenário desafiador que a avicultura enfrenta, em especial no que diz respeito justamente à Influenza Aviária.

Silvia trouxe à luz a essência da biossegurança na produção avícola,

revelando que, muitas vezes, a diferença entre um foco da doença que afeta apenas uma pequena área e um surto em grande escala reside no rigoroso cumprimento desses procedimentos.

De acordo com ela, a cooperação e a atenção ao tema são cruciais e tarefa de todos. “O investimento, seja por parte dos produtores ou grandes indústrias, certamente trará retorno, uma vez que a biossegurança é um dos principais pilares para evitar a entrada de patógenos nas instalações”, resume.

Ao abordar o papel do governo, Silvia destacou a importância na centralização das informações e na criação de normativas para regulamentar o setor. Porém, como salientou, o sucesso nesta pauta depende da colaboração do setor privado: “Ambos são importantes para efetivar essas diretrizes e implementar as melhores práticas, e assim manter a saúde e a prosperidade da avicultura brasileira”.

Dando sequência ao tema, Guilherme Bernardo, da Aurora Coop, trouxe uma perspectiva prática e holística. Logo no início de sua fala, ele esclareceu: “Um programa eficaz não se limita a medidas isoladas, mas envolve toda a empresa”. Segundo ►



ele, o sucesso da biosseguridade requer o envolvimento de todos os setores, além de transparência, comunicação eficaz e uma integração de estruturas, processos e mão de obra.

Essa visão se faz necessária devido ao tema ser uma preocupação global, ou seja, transcende as fronteiras de setores individuais e passa a ser uma parte integrante da operação de toda a agroindústria.

Cada colaborador deve compreender seu papel na manutenção da saúde das aves e estar comprometido com as melhores práticas produtivas. “Essa visão não apenas protege a indústria contra ameaças sanitárias, mas também impulsiona a eficiência e a sustentabilidade em toda a cadeia de produção avícola”, confirma Guilherme.

O profissional da Aurora enfatiza a importância do domínio do mapa microbiológico em toda a cadeia. “A capacidade de compreender rapidamente o que está ocorrendo em todos os pontos da cadeia é crucial”.

Na prática, isso inclui a identificação dos pontos frágeis e a análise detalhada de cada estágio da produção. Para ele, é fundamental o estabelecimento de métricas e indicadores, a fim de medir e garantir a eficácia das práticas adotadas em cada etapa.

Nesse sentido, esse olhar atento para “dentro de casa” é imprescindível e Guilherme explica o motivo: “É improvável que qualquer agroindústria possua granjas totalmente novas, construídas nos últimos anos, com uma infraestrutura atualizada”.

A melhoria contínua, portanto, é peça-chave nesse processo, reconhece o

assessor Técnico: “O setor está sempre evoluindo, e as granjas existentes devem acompanhar essas mudanças para garantir que continuem a atender aos padrões de biosseguridade e qualidade exigidos”.

Ainda sobre as estruturas, o profissional da Aurora pede um olhar atento e crítico à fábrica de ração, elencada por ele como ponto central de entrada para potenciais ameaças. Um isolamento rigoroso das áreas de entrada e saída e a segmentação das unidades são necessários para coibir patógenos na criação.

Contudo, como reforça Guilherme, é preciso ir além. Isso inclui os processos, como a transferência das aves. “Ponto extremamente sensível”, determina o profissional da Aurora, “especialmente quando a recria e a produção não ocorrem nas mesmas propriedades”. Nesse caso, é necessário retirar, acomodar, transportar e alojar as aves em outro galpão ou propriedade. Assim, o caminhão merece atenção.

Diferente do passado, quando eram comuns carrocerias de madeira, material de higienização complexa e difícil de ser adequadamente limpo; hoje em dia essas estruturas devem ser metálicas. “Permitem uma limpeza mais eficaz, incluindo a possibilidade de esfregar, o uso de barreiras químicas e a manutenção de um ambiente mais limpo e higienizado”, indica.

E ainda, acrescenta Guilherme, esse processo demanda uma equipe exclu-

SILVIA QUINTELA, DO MAPA, DETALHOU O COMBATE À INFLUENZA AVIÁRIA DESDE 1994. QUANDO O PLANO NACIONAL DE SANIDADE AMBIENTAL FOI INSTITUCIONALIZADO

MANTER A SEGURANÇA DOS PLANTEIS E, CONSEQUENTEMENTE, DOS CONSUMIDORES, É DESAFIO PARA TODOS DA CADEIA PRODUTIVA. REFORÇOU GUILHERME LANDO, DA AURORA

siva, treinada regularmente. “Essas pessoas não podem ter contato com o frango de corte e, muito menos, com qualquer tipo de ave, seja de subsistência ou ave ornamental”, argumenta.

Assim, fica evidente como instalações modernas não garantem por si só um alto status de biosseguridade. Essa condição depende significativamente das pessoas no sistema.

Desde a geração de informações e a condução dos planos de ação, a conscientização de todos os colaboradores envolvidos é fundamental, confirma Guilherme. “As pessoas desempenham um papel central na preservação da saúde das aves”, sintetiza.

Uma atitude simples citada pelo profissional da Aurora é documentar e tornar acessível aos colaboradores todos os procedimentos relacionados à biosseguridade. Essa transparência facilita o cumprimento das diretrizes e a conscientização sobre as práticas.

Guilherme também ressalta a educação continuada como parte fundamental do processo. Na visão do assessor Técnico, as empresas devem dedicar tempo para capacitação e atualização dos colaboradores.

“Todos esses esforços têm como objetivo assegurar que os ovos entregues ao incubatório e os pintinhos enviados ao campo mantenham sua sanidade, culminando no cuidado essencial para a saúde do consumidor final”, conclui Guilherme. ■

Vaxxon® Breederdumune 4 IBr

Amplo espectro de proteção, da Matriz à Progênie

Vaxxon Breederdumune 4 IBr é o lançamento da Vaxxinova para uma nova geração de vacinas inativadas.

Desenvolvida para reprodutoras e pensando nas necessidades do mercado brasileiro, seu propósito é oferecer imunidade adequada às matrizes, com foco na prevenção frente aos diferentes cenários epidemiológicos, e conferir proteção à progênie na fase inicial, através dos anticorpos maternos.

O benefício do amplo espectro de proteção, encontrado na vacina, está diretamente associado à saúde respiratória e reprodutiva das matrizes, com o objetivo de protegê-las durante todo o ciclo produtivo, assegurando seu bem-estar animal, uma melhor qualidade dos ovos e, como consequência, um maior número de pintainhos por ave alojada.

Produzida no Brasil, a Vaxxon Breederdumune 4 IBr é uma vacina tetravalente, que conta com oito diferentes cepas em sua composição, sendo elas para Bronquite Infecciosa (Massachusetts, Br1 447 e 452), para Pneumovírus Aviário (subtipos A e B), para doença de Gumboro (GBV-8 e Variante E) e para Doença de Newcastle (LaSota).

Reprodutoras corretamente imunizadas são sinônimos de melhor produtividade para seus lotes e maior rentabilidade para sua empresa.



vaxxinova
Mais soluções, mais confiança.

AUTOMAÇÃO, INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E A NOVA FORÇA DE TRABALHO

Fabio Moreira de Souza, diretor de Serviços e de Equipamentos de Vacinação para Aves e Suínos na Ceva Saúde Animal, foi mais um palestrante do Simpósio.

O engenheiro eletrônico compôs os debates do bloco “Inovação”. Em sua fala, o profissional enfatizou a estreita ligação entre a sustentabilidade do negócio e a compreensão de como maximizar o desempenho das aves, utilizar de forma mais racional os recursos disponíveis e aumentar a eficiência dos processos.

Nesse contexto, é crescente a adoção de processos automatizados nos incubatórios e nas granjas. “Essa automação não apenas otimiza a produção, mas também contribui para a sustentabilidade do setor, permitindo um uso mais eficiente dos recursos e garantindo a qualidade do produto final”, analisa Fabio.

Na prática, isso significa uma mudança em direção à adoção de dispo-

sitivos mais inteligentes, os quais incorporam inteligência artificial (IA) para coletar, analisar informações, gerar alertas e fornecer insights valiosos. Deste modo, essas ferramentas auxiliam na detecção precoce de problemas, permitindo correções rápidas antes que questões críticas ocorram.

O médico-veterinário Marcelo Dalmagro, diretor de Marketing Estratégico e Tecnologia Latam Sul na Cargill, também compôs o bloco e dividiu o palco com Juliana Batista, veterinária e gerente da área.

Ambos compartilharam experiências e evidenciaram como a IA emerge como uma ferramenta capaz de revolucionar a forma como a avicultura enfrenta seus desafios diários.

Antes de se aprofundar no tema, Marcelo trouxe um exemplo interessante sobre como a ferramenta atua ao citar as máquinas de lavar roupa. “Hoje, elas detectam o volume e o tipo de rou-

pa, realizam análises da água residual e determinam a necessidade de lavagem adicional, ajustando automaticamente a temperatura adequada”, pontua e relaciona: “Muitas vezes, não percebemos a presença da IA, pois a concentramos na resolução de problemas práticos”.

Na sequência, Juliana Batista levantou questões do cotidiano dos avicultores, como a medição de peso dos animais e o planejamento da escala de abate.

Marcelo detalhou como a IA, em conjunto com outras tecnologias, pode revolucionar essa abordagem. “Por meio de câmeras, somos capazes de identificar características corporais e forma física. A IA, por meio da visão computacional e aprendizado de máquina, é capaz de treinar modelos para transformar imagens em dados de peso”, contou.

A aplicação desses algoritmos não é novidade na cadeia de frango de corte. Como explicou Marcelo, ao combi-



nar outras variáveis com a visão computacional, a precisão das medições de peso por imagem atinge cerca de 95% a 97,5%.

Ao mesmo tempo em que a mão de obra no campo se torna cada vez mais escassa, o mundo demanda mais e mais alimento; assim, a automação é uma aliada do setor no atingimento deste salto produtivo.

No entanto, Fábio Moreira de Souza nos alerta para um fato importante: a implementação desses processos exige, inevitavelmente, treinamento e serviços especializados. “Sem isso, não há automação que funcione”, afirma.

Portanto, surge a necessidade de uma nova geração de profissionais, com formação técnica sólida, especializados em monitoria e controle. “São pessoas com foco maior na supervisão do que na operação direta, e capazes de realizar análises em tempo real, antecipando problemas e buscando soluções rápidas”, resume.

Ainda, acrescenta o profissional da Ceva, essa nova força de trabalho – altamente qualificada e orientada para a tecnologia – deve saber cuidar dos equipamentos e peças de reposição.

Essa transformação já está em curso; portanto, “o que funcionou no passado já não é mais suficiente para enfrentar os desafios atuais”, analisa o diretor de Serviços e de Equipamentos de Vacinação para Aves e Suínos.

FABIO MOREIRA DE SOUZA MOSTROU EVOLUÇÃO DOS EQUIPAMENTOS VISANDO MELHORAR A PRODUTIVIDADE E A EFICIÊNCIA NO CONTROLE DA QUALIDADE E DA RASTREABILIDADE



Além de estar aberto às mudanças, o setor deve investir tempo e recursos, acrescenta o engenheiro: “Temos consciência que essa evolução é progressiva e requer resiliência, já que a mudança é frequentemente desafiadora para os seres humanos”.

Em suma, trata-se de uma realidade inevitável e um novo desafio para o agro. “Focada na eficiência, garantia de qualidade e no bem-estar tanto humano quanto animal, essa transformação é o caminho para a sustentabilidade”, encerra Fábio.

Marcelo segue pelo mesmo caminho. Ao abordar a implementação de novas tecnologias na avicultura, ele ressaltou como a busca pela inovação deve ser objetivo estratégico essencial para as empresas do setor.

Nos dias de hoje, a estagnação não é uma opção viável. A indústria avícola deve manter sua competi-

vidade e avançar, aprimorando a eficiência de seus processos. A capacidade de tomar decisões informadas e a busca contínua por

tecnologias disruptivas são determinantes para enfrentar os desafios e garantir um futuro sustentável.

Como conclusão, Marcelo é enfático ao pontuar como o caminho da inovação não é fácil e requer resiliência, investimento substancial e uma mudança de mentalidade tanto em nível individual quanto na indústria como um todo. O diretor da Cargill resume: “É preciso pensar em 3D. O processo é demorado, difícil e doloroso; mas é essencial para o progresso e o sucesso contínuo da indústria avícola”. ■

MARCELO DALMAGRO E JULIANA BATISTA, DA CARGILL, ABORDARAM AS MUDANÇAS EM CURSO NA AGROINDÚSTRIA GERADAS PELA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



DESAFIANDO O STATUS QUO

Em entrevista à Feed&Food, Bento Zanoni, coordenador geral do simpósio, deixou seu recado: “O otimismo nunca deve parar”. Para ele, é fundamental que o setor avícola continue olhando para o futuro e mantenha o compromisso constante com a produção, sem se esquecer da promoção e divulgação da qualidade dos produtos.

Neste sentido, José Antonio Ribas Junior, diretor Executivo de Agronegócio e Sustentabilidade da Seara Alimentos, também falou à Feed&Food e afirmou: “Precisamos parar de pregar para convertidos”. Esse é um alerta corriqueiro nos diversos eventos do agronegócio Brasil afora. A frase, que praticamente já virou um jargão, destaca a necessidade de o setor se unir e comunicar junto à sociedade como ele está longe de ser um problema e cada vez mais próximo de ser a solução.

Contudo, para o executivo da Seara, é preciso, sim, “catequizar o catequizado”. Para ele, o agronegócio brasileiro muitas vezes se considera autossuficiente e satisfeito com o que está sendo feito; assim, não percebe que está perdendo espaço.

Não é cabível, ele adverte, estar à mercê das exportações para a China ou Europa. “Na verdade, eles deveriam estar implorando pelo nosso produto, pois entregamos qualidade, competitividade, saúde e sustentabilidade. Porém, não conseguimos mostrar isso de maneira efetiva e sistêmica”, contrapõe.

Neste contexto, Ribas julga como fundamental definir prioridades claras e, assim, direcionar a energia para temas-chave: “Devemos enxugar a pauta e focar em questões essenciais”.

Na prática, é preciso fortalecer o associativismo. O trabalho significativo realizado por entidades como a ABPA, Sindiavipar, Sindicarne, ACAV e Asgav, dentre outras, é exaltado pelo executivo.

Frequentemente lembradas – e co-

bradas – apenas diante de momentos de crise, como a Carne Fraca, greve dos caminhoneiros e a pandemia da Covid-19, as associações devem ser relevantes também em períodos de estabilidade, a fim de construir uma jornada futura sólida e proativa.

Tais organizações desempenham um papel importante de encontrar pontos de convergência. Isso porque, embora as empresas sejam concorrentes, existem batalhas em que a união é crucial, visando a evolução do setor como um todo, pontua Ribas.

“Nas agendas setoriais, as companhias podem embarcar juntas, somando esforços e obtendo benefícios mútuos. Se o bolo cresce, aumenta também a fatia de cada um, ou seja, quando o setor se fortalece e expande, todos ganham”, sintetiza o diretor da Seara.

Uma comunicação mais efetiva, tanto junto ao grande público quan-

to aos governantes, é um dos pontos focais ressaltados por Ribas.

Isso devido ser crescente a demanda dos consumidores por transparência e por conhecer a história por trás dos produtos. O agro precisa se adaptar a essa realidade e fornecer informações sobre a origem e o processo de produção dos alimentos. “Esse é o caminho para as pessoas tomarem decisões mais conscientes e apreciarem o valor agregado da produção brasileira”, confirma Ribas.

Ao mesmo tempo, a comunicação junto à esfera governamental também merece atenção. Quando se trata de investimentos públicos, os governantes precisam entender o impacto dos investimentos realizados. “Uma ferrovia que leva grãos para o porto, para exportar, em detrimento de uma linha para Cascavel, Chapecó ou Passo Fundo. Isso ajuda ou não? Esse é um tipo de reflexão profunda que deve ser feita”, exemplifica o diretor.

A trajetória e experiência de Ribas, aliada ao conhecimento da atividade, embasa a constatação: “O agro detém o potencial de aumentar e muito a capacidade de o Brasil gerar caixa. Para isso, o setor precisa se reinventar sob a ótica de quem são seus representantes”. ■



“TEMOS QUE PRODUZIR E TAMBÉM DIVULGAR O NOSSO PRODUTO, QUE NÃO HÁ SIMILAR NO MUNDO”, APONTA **BENTO ZANONI**, COORDENADOR DO SIMPÓSIO ACAV



ENTIDADES DE CLASSE DESEMPENHAM PAPEL FUNDAMENTAL RUMO À CONSTRUÇÃO DE UMA JORNADA DO FUTURO, DESTACA **JOSÉ ANTONIO RIBAS JUNIOR**, DA SEARA



Anco[®] FIT



A solução para o estresse térmico dos seus animais.

Nós nos preocupamos com a nutrição dos seus animais tanto quanto você, por isso Anco FIT foi desenvolvido para aumentar a velocidade de adaptação intestinal dos animais frente aos desafios da dieta e fatores de estresse, como por exemplo as micotoxinas. Com a crescente pressão dos consumidores por dietas animais isentas de antibióticos, a adição do Anco FIT à alimentação animal contribui para a obtenção de animais mais resilientes e robustos, bem como para a produção de proteína animal mais segura e rentável.



DE OLHO NO MERCADO EXTERNO

BRASIL VISA POTENCIALIZAR EXPORTAÇÃO DE OVOS E MANTER MERCADO INTERNO ALTIVO

WELLINGTON TORRES, DE SÃO PAULO (SP)
wellinton@ciasullieditores.com.br

Reconhecido como uma proteína coringa, o ovo brasileiro – e consequentemente sua produção – caminha para um novo patamar: o mercado externo.

Com produção total estimada em 52,55 bilhões de unidades no acumulado de 2023, há no horizonte uma alta de 1% que, como explica o presidente da ABPA, Ricardo Santin, abre precedentes para a mudança no setor produtivo.

“A grande verdade é que, até então, não havia uma dificuldade para exportar, mas, sim, uma situação conjuntural brasileira, da qual o preço no mercado interno era melhor do que o preço da exportação”, explica Santin.

Como prova dessa competitividade interna – que claramente não deixará de existir –, é estimado que o consumo per capita encerrará o ano em torno de 242 unidades, número 0,5% maior que as 241 unidades per capita consumidas em 2022.

Segundo o presidente, quando se começa a exportar e criar uma cultura exportadora, “como a que está acontecendo agora no País”, a atividade pas-

sa a ter mais consistência, o que dá mais estabilidade ao negócio ao longo do tempo. “Atualmente, contamos com uma produção suficiente para abastecer o mercado interno e externo – sem afetar o fornecimento doméstico. Por isso, a nossa expectativa é de que a barreira de 1% do total produzido e exportado será quebrada. Mas, a ideia não é só quebrar e, sim, criar uma cultura a caminho de nos tornarmos um grande exportador de ovos em âmbito mundial”, frisa Santin.

Para o encerramento do ano, a ABPA espera que o setor exporte 32,5 mil toneladas, uma soma 240% superior ao total embarcado anteriormente, com 9,47 mil toneladas.

“Houve uma mudança nos fluxos de exportações de ovos em 2023, com ganho significativo de relevância do Japão e do recém-aberto mercado de Taiwan. Neste quadro, espera-se que as exportações de

ovos alcancem o patamar de 1% do total produzido pelo Brasil. Esta é uma conquista importante para o setor, gerando novas oportunidades para os produtores”, finaliza. ■

“O GRANDE CONSUMIDOR É O BRASILEIRO, QUE SAIU DOS 120 OVOS PER CAPITA PARA CHEGAR AOS 246”. DESTACA RICARDO SANTIN



#Conectados

Onde tem **agro**,
tem Feed&Food



feedfood.com.br

   /revistafeedfood

 /feedfood



 **FEED & FOOD**
XCLUSIVE

RESPOSTA IMUNE BLINDADA

PARA GARANTIR QUE A VACINAÇÃO NÃO EVOLUA PARA UM QUADRO GRAVE DE REAÇÃO VACINAL, ESPECIALISTAS REFORÇAM **CUIDADOS E IMPORTÂNCIA DO TREINAMENTO BEM EXECUTADO** DOS PROFISSIONAIS RESPONSÁVEIS PELA IMUNIZAÇÃO

NATALIA PONSE

natalia@ciasullieditores.com.br

Para proporcionar a produção de anticorpos responsáveis pela imunidade, a vacinação causa uma espécie de reação inflamatória no organismo do animal. No entanto, essa reação deve acontecer de forma controlada. Apesar de pouco frequente na suinocultura, as reações adversas são manifestadas por meio da letargia em leitões pouco tempo após a vacinação. Também pode ser comum observar um ligeiro inchaço no local, mas que regride espontaneamente com o passar dos dias.

“Quando ocorre, a reação vacinal exacerbada afeta diretamente o bem-estar animal, principalmente quando se tem um quadro extremo, causando vômitos, prostração, apatia e, por vezes, morte dos animais, durante e/ou após o processo de vacinação, impactando direta e negativamente o bem estar dos animais e causando prejuízos econômicos ao produtor”, resume o gerente da Unidade de Negócios Suínos Inata Biológicos, **Matheus Reis**.

Conforme acrescenta a gerente Técnica e Comercial da Vaxxino-

va, Ana Paula Mori, as reações locais são caracterizadas por inchaço no local de aplicação (após 12 a 24 horas, podendo persistir resquícios como micro abscessos até o momento do abate), causando dor e desconforto para os animais. “A nível de frigorífico, os abscessos formados por uma reação vacinal geram condenações e consequentemente prejuízos para a cadeia de produção”, diz.

Já nas reações sistêmicas é possível observar casos de narcolepsia transitória, além de redução no consumo de ração e água, afetando o ganho de peso diário (GPD) dos animais, com alteração do seu comportamento natural, tendo como causa principal dessa prostração, a dor e o aumento da temperatura corporal.

“A reação anafilática também pode ocorrer nas reações sistêmicas, e apesar do processo ser reversível em alguns casos, o estresse gerado pode inclusive causar perda de eficácia do

produto no animal, assim como, mortalidade no lote vacinado”, acrescenta a assessora Técnica e Marketing da Vaxxinova, Mayara Tamanini.

Para Matheus Reis, quando se fala em evitar reações adversas crônicas, o principal ponto a ser observado é o do adjuvante utilizado na vacina, dando preferência pelo uso de adjuvantes validados com tecnologia para gerar a maior imunidade possível com a menor reação possível.

Outro ponto importante para evitar a reação vacinal envolve o manejo no momento da vacinação, ele conta: “É importante movimentar o mínimo possível os animais durante o processo, a fim de reduzir o estresse animal; administrar a vacina em temperatura ambiente, para evitarmos o choque de temperatura entre a de armazenamento (2 a 8°C) com a temperatura corporal do animal; adotar agulhas do tamanho ideal para cada idade, para evitar sangramentos e realizar a troca das agulhas periodicamente”.

Pedro Filsner é médico-veterinário e gerente Nacional de Serviços Veterinários de Suínos da Ceva Saúde Animal. Conforme afirma, o uso de vacinas ina-



tivadas, recombinantes ou recombinantes podem reduzir consideravelmente o número de reações, assim como a escolha de um bom adjuvante na sua composição.

“As vacinas inativadas são vacinas criadas com o vírus (ou bactéria) ‘morto’, incapaz de causar a doença, usado apenas para estimular o organismo a identificar aquele agressor e construir anticorpos que o defendam contra ele. Muitas das vacinas utilizadas atualmente são inativadas e têm excelentes resultados na proteção dos animais”, defende.

“Algumas bactérias produzem toxinas, e a presença dessas toxinas de forma irregular também pode ser responsável por uma maior reatividade; sendo assim, processos controlados na produção de vacina, levam a uma reatividade menor devido à qualidade do produto e não somente do adjuvante. Essas soluções são desenvolvidas para aumentar a imunogenicidade e melhorar o desempenho vacinal do produto acabado”, resumem as profissionais da Vaxxinova.

Sem dúvidas, uma boa orientação

dentro da granja ajuda na redução dos quadros de reação vacinal. “Ter um time de campo que palestre, passe todas as orientações possíveis para o pessoal da granja e coloque a mão na massa junto, demonstrando como os procedimentos devem ser feitos, contribui bastante para aprimorar esse manejo, além de estreitar vínculos e trazer mais confiança para os tratadores/colaboradores”, acrescenta Pedro.

Matheus Reis, da Inata, pontua a vantagem de o Brasil não registrar doenças graves presentes em planteis de outros países. “Esse fato nos auxilia muito a termos o cenário sanitário controlado, principalmente em tempos de grandes dificuldades econômicas que o setor enfrenta, entretanto, acho válido ressaltar que os animais são cada vez mais desafiados nos quesitos

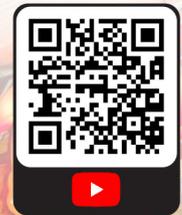
sanitários a campo pelos agentes já circulantes nacionalmente. Vejo que devemos manter o foco no objetivo de nos mantermos livres das doenças supracitadas e no controle das circulantes, para reduzirmos cada vez mais prejuízos a campo”, diz.

Ana Paula e Mayara, da Vaxxinova, concordam e acrescentam que os treinamentos de boas práticas

de vacinação de suínos são essenciais para todas as propriedades que fazem uso desse manejo. “As empresas privadas podem auxiliar os produtores, com treinamentos técnicos de todas as equipes envolvidas para que esse manejo seja efetivo. Sem esquecer que o produto precisa estar de acordo com a demanda e a praticidade do campo. Assim, investimos no produto e facilitamos o trabalho das equipes de vacinação”, concluem. ■



Somos apaixonados pelo que fazemos!



Encerramento Seminário Técnico 2023 e Confraternização de 22 anos de Brasil



@VETANCOBRASIL | VETANCO.COM



ZINCO PERSPECTIVAS E FUTURO PARA UMA BOA IMUNIDADE E DESEMPENHO

A VIDARA POSSUI NA SUA LINHA PRODUTOS E SOLUÇÕES QUE VISAM MELHORAR A IMUNIDADE E ATENDER AS EXIGÊNCIAS DE MERCADO

A carne suína é a proteína de origem animal mais consumida no mundo, o Brasil se destaca sendo o quarto lugar na produção e exportação de carne suína¹. Os grandes avanços de nutrição, ambiente, sanidade, biossegurança e melhoramento genético resultaram em uma suinocultura mais eficiente e com melhores índices produtivos e reprodutivos. Apesar desses avanços temos um grande desafio no período pós-desmame, pois essa prática ocorre quando os animais ainda possuem imaturidade fisiológica e imunológica, associado a mudança de ambiente, de dieta, mistura de lotes, o que acarreta em distúrbios do trato gastrointestinal, alterações na anatomia e estabelecimento de infecções e doenças que comprometem a saúde e desempenho.

O uso de dietas complexas e altamente digestíveis juntamente com aditivos que possuem ação antimicrobiana é uma prática comum neste período para contornar esses desafios e melhorar o desempenho. Uma das estratégias utilizadas é o uso do óxido de zinco em doses farmacológicas nas dietas pre iniciais.

O zinco é um cofator essencial em mais de 300 enzimas metabólicas e é crucial para quase todos os processos metabólicos. Além disso, o zinco está envolvido na síntese e degradação de carboidratos, gorduras, proteínas, ácidos nucleicos e o metabolismo de outros micronutrientes. Estabiliza a estrutura molecular dos componentes celulares e membranas, e tem um papel central na integridade do sistema imunológico.

O óxido de zinco, quando usado em doses farmacológicas entre 2500 e 3000 mg/kg Zn/kg na dieta, tem ação sobre bactérias patogênicas, promovendo benefícios sobre a saúde, desempenho e sendo eficiente em controlar a diarreia pós-desmame em leitões. Porém, seu uso em grandes dosagens pode interferir na palatabilidade da ração e aumentar a poluição ambiental.

A suplementação elevada de zinco pode afetar o equilíbrio de outros oligoelementos no corpo e reduzir a estabilidade de vitaminas e outros nutrientes, e a aplicação a longo prazo pode causar resíduos de zinco no corpo animal².

Nos países da Europa, o uso já está restrito com dosagem máxima de 150 ppm. Desta forma novas tecnologias vêm sendo utilizadas e desenvolvidas dentre elas zinco orgânico, nanopartículas, zinco ativado, entre outras fontes como hidroxicloreto de zinco.

O zinco ativado é uma alternativa para as restrições impostas e exigência do mercado, e pode possibilitar o mesmo efeito do convencional com doses consideravelmente menores. A Vidara apresenta soluções e uma linha completa para suínos com ingredientes altamente digestíveis e aditivos nutricionais e tecnológicos para o melhor desempenho dos animais. Para mais informações entre em contato com nossa equipe técnica. ■

Referências: ¹ABPA - Associação Brasileira de Proteína Animal. Relatório Anual 2023. São Paulo, 2023. 146p. ² Zhao, C.Y., Tan, S.X., Xiao, X.Y., Qiu, S.X., Pan, J.Q., Tang, Z.X., 2014. Effects of dietary zinc oxide nanoparticles on growth performance and antioxidative status in broilers. *Biological Trace Element Research* 160, 361–367.



VIVIAN LO TIERZO, DOUTORA EM NUTRIÇÃO ANIMAL PELA UNESP/BOTUCATU E NUTRICIONISTA ANIMAL- PREMIX VIDARA

■ **MAXACTIVAT**/_{Zn}

MORE THAN A

GU



FEELING!

O **MAXACTIVAT/Zn** possui zinco ativado que ajuda a melhorar a integridade intestinal e constrói barreiras protetoras contra ações patogênicas. Desta forma, o sistema imunológico dos animais ganha um reforço de segurança. **MAXACTIVAT/Zn** auxilia no controle da diarreia em animais jovens.

provita-supplements.com.br

■■■■ **PROVITA**
SUPPLEMENTS

Distribuído por:

 Vidara

www.vidara.com/br

☎ (11) 3109-2012

RECORDE ATRÁS DE RECORDE

CONSIDERADA A **MAIOR FEIRA A CÉU ABERTO DA AMÉRICA LATINA**, EXPOINTER 2023 SUPERA EDIÇÕES ANTERIORES E CONTABILIZA QUASE 8 BILHÕES EM NEGÓCIOS

VALERIA CAMPOS

valeria@ciasullieditores.com.br

Evento importante no calendário do setor, a Expointer, mais uma vez, comemora o sucesso da edição. Realizada em Esteio, no Rio Grande do Sul, a feira é palco de novidades e diversas atrações, além de contar com programações variadas em diferentes pavilhões.

Na edição de 2023, os números surpreenderam novamente. Segundo a organização, neste ano foram mais de 800 mil visitantes e quase 8 bilhões em comer-

cialização, um incremento de 5,96% de público e de 11,76% em volume de negócios.

Para o secretário da Agricultura, Pecuária, Produção Sustentável e Irrigação, Giovani Feltes, a Expointer, por sua efervescência, demonstra o vigor da agropecuária do Estado e a consolidação cada vez maior deste setor.

Esse ambiente otimista tem a ver com a corrida da atividade por mais sustentabilidade. E, não à toa, essa prática manteve o mercado aquecido nos





últimos anos. De acordo com Claudio Bier, presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas no Rio Grande do Sul (Simers), a tecnologia imprimida nos equipamentos vem atraindo os produtores, por permitir uma produção verde, onde é possível fazer mais com menos.

Protagonizando, portanto, esse cenário, o produtor rural é o ativo mais importante da feira, disse Domingos Velho Lopes, vice-presidente da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul). E especialmente o profissional gaúcho, algumas particularidades foram exaltadas durante o evento: “Ele possui tenacidade, uma capacidade de buscar inovação e melhorias”, completou Darci Hartmann, presidente da Organização Cooperativa e Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sistema Ocergs-Sescoop/RS).

No total, continuou, são cerca de 3,6 milhões de pessoas associadas a cooperativas na região – quase um terço da população do Estado.

MAIS DESTAQUES. Um grande evento dentro da Expointer, o pavilhão da Agricultura Familiar (PAF) registrou números significativos este ano. Segundo a organização, foi um recorde em relação às edições anteriores. Ao todo, o valor comercializado pelo PAF, ao longo do encontro, chegou a mais de 8 bilhões de reais – maior volume de vendas das 25 vezes que o pavilhão fez parte da feira.

Além disso, o PAF também registrou a presença recorde no número de expositores, com 372 empreendimentos – 35 a mais do que a edição anterior. Participaram desse movimento, 174 municípios de diversas regiões do Estado, distribuídos em 338 estandes e sete cozinhas.

Outro destaque importante foi o número de empreendimentos liderados por jovens e mulheres. Neste ano, os jovens ficaram à frente de 87 empreendimentos e as mulheres de 148. Esse último dado mostra uma participação cada vez mais forte das lideranças femininas na atividade, e essa conquista foi realçada por Ronaldo Santini, titular da Secretaria de Desenvolvimento Rural (SDR).

“Estamos contentes com a altivez e o protagonismo das mulheres. Foram 148 agroindústrias de empreendedoras que estiveram aqui mostrando a importância do setor primário como um dos principais pilares a sustentar o Estado”, destacou.

Importante ressaltar que, além de ser um dos espaços mais visitados na Expointer, o PAF é conhecido como um ambiente democrático. Ou seja, todas as classes sociais se encontram pelos corredores e os produtos contemplam todos os tipos de bolso: “Não bastasse isso, por trás de cada estande há uma história de vida, de superação e sucesso”, salientou a organização.

Nesta crescente de público e comercialização, quem vibrou também com os resultados foi o Banrisul, o Banco do Estado do Rio Grande do Sul. Este ano, a instituição alcançou um volume recorde de negócios na feira, atingindo mais de 1 bilhão de reais. Esse valor, segundo a organização, representa uma ampliação de 52% em relação aos números registrados no ano passado.

Trazendo com mais detalhes essa movimentação, do total, 663 milhões de reais foram destinados ao financiamento de máquinas e equipamentos, 73 milhões para armazenagem e 344 milhões para irrigação, correção de solo, sistemas de energia renovável e desenvolvimento. ►

FERNANDO CARDOSO
DETALHA AS VANTAGENS DA CALCULADORA DE ACASALAMENTO DA EMBRAPA: “OS ALGORITMOS BUSCARÃO TODAS AS COMBINAÇÕES POSSÍVEIS DENTRO DO QUE O PECUARISTA PROCURA”



Outras linhas somaram 184 milhões.

Essa marca atingida pelo banco foi possível graças a três pilares importantes, realçou o presidente do Banrisul, Fernando Lemos. Nesta lista, aparecem a disponibilidade de recursos, os esforços na melhoria de atendimento aos produtores e a modernização dos processos internos de contratação.

“Continuaremos aprimorando a atenção ao setor, com foco na relação pessoal do cliente, característica que sempre foi o diferencial do Banrisul, presente e atuante em todos os municípios do Estado”, salientou Lemos.

PALCO DE LANÇAMENTOS. Considerada por Fernando Cardoso, pesquisador e Chefe-Geral da Embrapa Pecuária Sul, como a “copa do mundo da pecuária”, a Expointer é uma vitrine de novidades. E neste ano, em especial, a Embrapa, juntamente com a Associação Nacional de Criadores Herd-Book Collares (ANC), anunciou uma nova ferramenta para o setor.

Trata-se da Calculadora de Acasalamento para ajudar o produtor a escolher os melhores cruzamentos na pecuária. Na prática, essa ferramenta informatizada auxilia na definição do melhor acasalamento para gerar progênies com características específicas desejadas pelo pecuarista.

“Essa solução é integrada com base em informações das avaliações genéticas atualizadas. Então, o produtor participante do programa pode entrar neste sistema e selecionar as matrizes que ele quer cruzar com os reprodutores, tanto dele como de outros que tenham sêmen disponível para inseminação artificial”, explicou Cardoso.

A partir dessas preferências, a inteligência artificial entra em cena, e os algoritmos buscarão todas as combinações possíveis dentro do que o pecuarista procura para sua produção: “Assim, o produtor poderá visualizar quais resultados os cruzamentos irão gerar em relação a cada uma das DEPs (diferença esperada na progênie) disponíveis pelo programa de melhoramento genético da ANC (Programa de Melhoramento de Bovinos de Carne, Promebo)”.

Uma tecnologia desenvolvida em conjunto, o algoritmo foi criado no âmbito do mestrado em computação aplicada à agropecuária, desenvolvido por meio da parceria entre a Universidade Fede-



ral do Pampa (Unipampa) e a Embrapa.

Além do “match” entre os animais, a Calculadora também permite prever e evitar resultados negativos de acasalamento. Em outras palavras, o pecuarista pode escolher a característica para não correr o risco de ter animais com desempenho desfavorável: “Por exemplo, um animal com peso ao nascer muito alto, que pode dar problema de parto; um animal que tenha o umbigo ou o prepúcio do macho muito comprido, e pode dar lesão; a questão da ausência de pigmentação ocular para as raças Hereford e Braford, etc”.

Outra função importante da ferramenta é fornecer o nível de consanguinidade entre os animais escolhidos

para o acasalamento. Este limiar, segundo a Embrapa, deve ser mantido baixo, para evitar problemas reprodutivos, de adaptação e a manifestação de defeitos genéticos recessivos.

Com isso, acrescenta Cardoso, é possível minimizar o nível de problema e maximizar os índices e o valor genético dos animais: “A ferramenta está disponível para algumas raças como Angus, Hereford, Braford e Brangus, e por ser integrada aos sistemas ANC, ela é de fácil acesso e não requer instalação de programas”.

Mais um passo para aprimorar a seleção de rebanhos, a Calculadora de Acasalamento chega para contribuir com o crescimento e sucesso da pecuária brasileira. ■

Sócio-diretor da Biomarketing recebe o “Oscar” do Agronegócio

José Luiz Tejon, sócio-diretor da Biomarketing, recebe Prêmio Ney Bittencourt de Araújo - Personalidade do Agronegócio 2023, no 22º Congresso Brasileiro de Agronegócio.

A Biomarketing celebra essa conquista!



Venha construir história conosco.



biomarketing

AS ESTRATÉGIAS PARA O CRESCIMENTO

ORGANIZADO PELA COAN CONSULTORIA, **FEEDLOT SUMMIT BRAZIL 2023** REÚNE MAIS DE 1.300 PESSOAS E PROPÕE UMA ABORDAGEM PRÁTICA, COM DESTAQUE À NECESSIDADE DE COMPREENSÃO DO PRÓPRIO NEGÓCIO

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE GOIÂNIA (GO)
joao@ciasullieditores.com.br

A manhã de 14 de setembro marcou o início do tão aguardado Feedlot Summit Brazil. Antes mesmo do início das palestras e debates, uma atmosfera carregada de incertezas já dava os primeiros sinais de sua presença.

Naquele momento, um público que parecia um tanto apático começava a tomar lugar no Espaço Dois Ipês, em Goiânia (GO). Nas conversas corriqueiras, ecoavam frases impregnadas de desânimo, como “o mercado

está em baixa”, “estou pensando em sair da atividade”, “minha margem está no vermelho”. Muitos ali estavam à beira de abandonar o setor que há tanto tempo fazia parte de suas vidas.

No entanto, à medida que as apresentações se desenrolavam e o evento avançava, uma transformação ocorreu. “O ânimo dos participantes mudou totalmente”, reconhece o zootecnista Rogério Coan, diretor Técnico da Coan Consultoria e coordenador do evento. Já passava das 18h do dia 15.

**FEEDLOT
SUMMIT
BRAZIL 2023
REUNIU 1.389
PARTICIPANTES**



Evento encerrado com sucesso. Foram dois dias intensos para Rogério Coan, que finalmente se senta e concede uma entrevista a Feed&Food.

Nesse momento, o passado e toda a jornada profissional de Coan vêm à tona: “É gratificante quando olho para trás e comparo com o presente. Acredito que estamos trilhando o caminho certo. Iniciamos com um grupo modesto de 43 pessoas, onde a maioria, cerca de 80%, eram estudantes universitários, e apenas alguns eram produtores. Hoje, testemunhamos um evento como este, com 1.389 pessoas, das quais mais de 80% são pecuaristas”.

Para o zootecnista, o sucesso do evento é um reflexo da evolução do setor como um todo. “É um claro indício que os pecuaristas estão genuinamente empenhados em reformular seus processos de produção, buscando uma pecuária mais competitiva e lucrativa. O foco agora está na produtividade e na gestão eficiente, refletindo um desejo de progresso e evolução na atividade”.

Embora muitos pecuaristas ainda possam carregar uma visão negativa, para outros, a perspectiva é extremamente otimista. “Estamos em um momento de transição para um novo ciclo na pecuária, deixando para trás o ciclo de alta”, contextualiza Coan.

O que isso significa? O novo momento traz um custo de reposição mais atraente do ponto de vista econômico. Em algumas regiões do País, informa Coan, temos deságio, e mesmo onde há ágio, ele é muito pequeno. Apresentar essa visão foi fundamental para mudar o ânimo dos participantes do Feedlot Summit.

Outros fatores contribuem para a construção do momento de otimismo, a exemplo da queda do preço dos insumos, como fertilizantes, nutrição e corretivos.

Para visualizar esse futuro positivo, é preciso fazer contas. O pecuarista pode estar atualmente descapitalizado, porém, ele está diante de uma boa oportunidade para os próximos anos. “O estoque de arobas sendo criado agora, por meio de compra de arobas mais magras, terá um salto muito grande economicamente em 2024 e 2025”, projeta Coan.

Assim, não restam dúvidas, confirma o zootecnista: “Esse é o momento de investir”. E ele justifica: “O bom investidor sabe que não se compra ações quando estão na alta; não se compra



“O PECUARISTA, PRIMEIRO, TEM QUE CONHECER SEU PRÓPRIO SISTEMA DE PRODUÇÃO”

ROGÉRIO COAN, DIRETOR TÉCNICO DA COAN CONSULTORIA

ouro quando está caro, não se compra terra quando está cara. O bom investidor aproveita as oportunidades de baixa, pois sabe que o mercado vai subir”.

Porém, há um passo crucial a ser dado pelo pecuarista no sentido de concretizar todo esse potencial: ter na palma da mão seus custos de produção e, com isso, realizar o planejamento da operação pecuária.

Rogério Coan deixa o alerta: “É inaceitável uma empresa pecuária que gera arobas, seja de bezerras, novilhas, vacas ou bois gordos, não conhecer os custos envolvidos”.

Para ele, o produtor precisa internalizar o fato de que ele opera uma empresa. E, como qualquer negócio, a fazenda deve ser produtiva, ter uma gestão eficiente das pessoas, dos processos e do projeto e, claro, ser lucrativa.

“Muitos, para não dizer a maioria, carecem dessas informações essenciais”, lamenta Coan. O caminho, sugere, começa justamente com o conhecimento acerca de seu próprio sistema de produção.

Deste modo, a conclusão é clara: “O pecuarista não pode se limitar apenas a criar boi”, determina Coan e contrapõe: “Ele administra uma empresa pecuária que produz arobas. Ele deve compreender seus custos de produção, conhecer seus preços de venda, calcular seus lucros e utilizar métricas que permitam avaliar sua eficiência. Além disso, é fundamental implementar uma gestão de riscos eficaz”.

O objetivo do evento é claro, compartilha o coordenador: “Quero ajudar o pecuarista a melhorar a sua eficiência técnica e econômica e para isso é importante focar na recria a pasto e terminação em confinamento. O evento foi estruturado para ensinar o pecuarista a produzir mais de 20@s/ha/ano, produtividade esta que permite maior lucro operacional ao ano”.

Nesse contexto, as práticas de comercialização desempenham papel crucial. Caso contrário, o pecuarista está à mercê do frigorífico ou leilões de venda de bezerras. Isso pode levar a resultados incertos na atividade.

Para Coan, o verdadeiro sucesso de um pecuarista não está necessariamente relacionado ao tamanho de sua propriedade, mas sim à capacidade de produzir de maneira eficiente. “Mesmo em uma área pequena é possível, desde que ele tenha habilidades comerciais para comprar e vender de forma inteligente”, considera o zootecnista.

Para ele, o desafio sempre foi ►

2023 FEEDLOT SUMMIT BRAZIL

ANNUAL MEETING OF BEEF CATTLE PRODUCERS
REUNIÃO ANUAL DOS PRODUTORES DE GADO DE CORTE



claro: “O Brasil, apesar de seu clima tropical e base de produção centrada na pastagem, precisa aumentar sua produção de carne para atender à demanda mundial. Temos um país abençoado com todos os recursos necessários: água, terra e clima. Para atingir esse objetivo, precisamos elevar os níveis de produção de carne, e o confinamento é a ferramenta que tem o maior impacto nesse processo”.

Porém, desde quando se formou, há 16 anos, e seguiu na carreira acadêmica, com mestrado e doutorado, o zootecnista já visualizava uma lacuna entre a pesquisa e a aplicação das tecnologias no campo. “Existia um verdadeiro abismo. Isso não é muito diferente do que enfrentamos hoje, embora as coisas tenham se simplificado um pouco ao longo do tempo”, reconhece.

Mesmo que a passos lentos, há uma evolução em curso no setor pecuário brasileiro sem precedentes, na visão do zootecnista. E ela ocorre impulsionada principalmente por uma mudança geracional, onde o setor testemunha a entrada dos filhos na gestão das propriedades, os quais trabalham lado a lado com os pais, ampliando a adoção de abordagens mais modernas.

“Esse processo de sucessão, combinado com o aumento da produtividade e a incorporação de tecnologia, cria as bases para um salto muito grande na pecuária”, visualiza Coan.

Nesse contexto, onde é crescente a busca por inovações e a aplicação prática das tecnologias, o Feedlot Summit Brazil é referência quando o assunto é confinamento.

“Para que a tecnologia cresça, precisamos fomentar a aplicação prática”, enfatiza Coan e continua: “O grande desafio está em trazer tecnologias muitas vezes inexistentes ou subutilizadas no Brasil e democratizá-las. A incorporação de uma novidade leva tempo para ser compreendida e assimilada antes de ser amplamente difundida”.

Contudo, mesmo diante de dificuldades, esse é o caminho a ser trilhado pela pecuária brasileira, cada vez mais consciente das questões ambientais e sociais.

Como reforça Coan, a base de pasto já é uma inegável vantagem em relação a outros competidores para o Brasil. Diferente do que é erroneamente propagado, o sistema pecuário verde e amarelo é totalmente equilibrado.

E ainda, à medida que novas tecnologias são implementadas, o setor reduz o ciclo de abate e o consumo de recursos. “Consequentemente, estamos mitigando as emissões de carbono”, explica Coan.

“O nosso modelo, com foco na melhoria da produtividade, se torna cada vez mais sustentável, permitindo fazer mais com menos diante de apenas pequenos ajustes agrônômicos e zootécnicos”, completa.

Para isso, é preciso evoluir de uma forma totalmente diferente do que foi o passado. “Precisamos fazer diferente do meu avô, do meu pai, de uma atividade mais conservadora. Nós estamos na era da tecnologia, na era da produtividade”, pontua Coan.

Como esclarece, uma pecuária abaixo de 20@s/ha/ano não será sus-

tentável. “Esse produtor tende ou a sair da atividade ou a dilapidar o seu próprio patrimônio com o passar dos anos”.

O Feedlot Summit Brazil não se limitou aos assuntos exclusivos à produção e abraçou uma perspectiva holística, com destaque a temas como comercialização e liderança. Qualificação da mão de obra e a gestão do cronograma também estiveram em pauta.

Isso, sem abrir mão, é claro, de apresentar as mais recentes tecnologias para a atividade. Quem desempenhou tal tarefa foram as empresas apoiadoras, cada uma com seu estande.

Para Coan, as companhias desempenham papel central na construção do evento. “Não seria possível erguer um encontro desta envergadura sem essas parcerias”, reconhece e valoriza: “Muitas dessas têm estado conosco desde o começo; e fizeram isso porque acreditaram na nossa visão”.

O agradecimento do organizador vai além e se estende a todos: “Se hoje estamos aqui com mais de 1,3 mil participantes, devemos isso a quem esteve ao nosso lado, o que inclui as empresas, pecuaristas, técnicos e extensionistas que compartilham nossa crença na tecnologia e no papel vital dos nossos eventos como catalisadores dessas inovações”, encerra Rogério Coan. ■

PLANEJAMENTO, DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS, IMPLEMENTAÇÃO DE TECNOLOGIAS E ANÁLISES DE CUSTOS E RESULTADOS DA PRODUÇÃO ESTIVERAM EM PAUTA DURANTE O EVENTO



EXPERIMÉNTALO

TUDO

Experimente las últimas innovaciones, soluciones para su negocio y una formación de primera clase, a la vez que se relaciona con otros profesionales de la alimentación animal, producción de carne, aves y huevos de todo el mundo. Todo está en IPPE 2024. ¡Usted también debería estar!

30 DE ENERO - 1 DE FEBRERO DE 2024
ATLANTA, GA EE.UU.

ippexpo.org

UNIÃO DE ESFORÇOS

COMPROMETIDA COM O BEM-ESTAR ANIMAL, **FAZENDA FRÍSIA** SEGUE TRAJETÓRIA DE PROFISSIONALIZAÇÃO DA GESTÃO E EXPANSÃO DO REBANHO; NESTA JORNADA, PARCEIROS, COMO A **JA SAÚDE ANIMAL**, CONTRIBUEM PARA A EFICIÊNCIA E QUALIDADE DA PRODUÇÃO

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE CARAMBÉ (PR)

joao@ciasullieditores.com.br

A região da Frísia, localizada ao norte da Holanda, é conhecida por sua produção de leite de alta qualidade. O local é a terra natal da raça holandesa, uma das mais produtivas do mundo.

A Frísia possui uma tradição secular na produção leiteira e está intrinsecamente ligada ao Brasil. Descendentes da região trouxeram toda essa expertise ao País. Batizada em homena-

gem ao local, a Fazenda Frísia iniciou suas operações em 1955, quando a família Dijkstra embarcou 40 novilhas e um touro até Carambé, no Paraná.

Esses animais representam o ponto de partida de uma jornada que está prestes a completar sete décadas. Atualmente, a propriedade conta com 750 vacas em lactação e uma produção diária de 28 mil litros de leite.

“A expectativa é atingir a marca de

mil animais em lactação”, acrescenta Mateus Gonçalves dos Santos, gerente Agropecuário da fazenda, que recebeu a **Feed&Food** em seu escritório.

FOCO NO CONFORTO DAS VACAS. Auke Dijkstra foi o responsável por trazer a genética da Holanda para o Brasil. Como nos conta Mateus, ele sempre se preocupou com o melhoramento genético do rebanho, inclusive, com

VENTILADORES
E ASPERSORES
GARANTEM CONFORTO
TÉRMICO ÀS VACAS

papel ativo na criação da Associação dos Criadores de Gado Holandês do Brasil (ACGH). “Além de estar sempre atento com a questão da genética dentro da fazenda, ele foi um dos pioneiros da entidade, que começou a levar os animais para pista, para exposições”, conta o gerente.

Esse comprometimento com o melhoramento genético contribuiu para o estabelecimento de uma base sólida de qualidade na Frísia. Hoje, a linhagem do rebanho é uma das chaves para o sucesso da fazenda.

No entanto, como alerta Mateus, a genética, embora essencial, por si só não é garantia de bons resultados. Na pecuária leiteira é fundamental considerar o quadro geral. O argumento é simples. As ações e atitudes tomadas em muitos casos demoram para surtir resultado, para o bem ou para o mal. Mateus ilustra: “Se o produtor erra o manejo reprodutivo hoje, sofrerá o impacto daqui dois anos, quando não tiver reposição de animais”.

Assim, é fundamental que todos os aspectos da produção funcionem perfeitamente. “As engrenagens precisam estar rodando perfeitamente; todos os setores são importantes e nenhum pode falhar”, confirma o gerente.

Para transformar essa visão em realidade e garantir um controle completo do negócio, a Fazenda Frísia está em meio a um processo de mudanças significativas, conforme relata o gerente. O objetivo principal é manter um crescimento constante, sempre com os pés no chão. “Crescer com segurança”, sintetiza Mateus.

O que antes era uma empresa familiar, adota agora uma abordagem empresarial na gestão das operações. Como explica o gerente, cada atividade e setor passa a ser tratado de forma individual, com métricas e indicadores de desempenho rigorosamente acompanhados. “Hoje, é preciso que cada setor demonstre eficiência e apresente resultados sólidos. A alta performance é essencial para a permanência no mercado”, argumenta.

Nos 1,5 mil hectares – incluindo arrendamentos – a propriedade conta com produção de leite e também com suinocultura e agricultura. A demanda por forragem e grãos é alta, pontua o gerente: “Precisamos alimentar as vacas durante todo o ano todo”.

Em 2019, a fazenda investiu na construção de um sistema free stall, o qual, nas palavras de Mateus, garante conforto e bem-estar aos animais. “Atualmente, é o sistema mais confortável para as vacas”, garante.

Além da ventilação e chuveiros visando o conforto térmico, a cama dos animais é composta de areia. “É mais fresca e é um material inorgânico, ou seja, com menos risco de contaminação”, agrega.

A preocupação com o bem-estar das vacas na Frísia não se limita aos barracões. Outros investimentos contribuem para o conforto dos animais, como uma segunda sala de espera para as vacas, onde recebem banho, se refrescam, descansam e se acalmam antes de ir para a ordenha.

“Tudo isso é feito pensando no bem-estar das vacas”, confirma Mateus. Assim, para os 33 colaboradores voltados ao leite (no total, a Fazenda Frísia emprega mais de 50 pessoas), a filosofia é clara: é preciso trabalhar em prol da vaca; ou seja: os seres humanos estão lá para servi-las, não o contrário. Tudo deve acontecer no tempo delas.

Ao colocar o animal em primeiro lugar, os ganhos são evidentes, compartilha o gerente. Principalmente quanto à reprodução. Segundo ele, a taxa de concepção da propriedade melhorou muito. E os benefícios se multiplicam. “A vaca reproduz melhor, se sente melhor e volta à produção, o que reflete em aumento de produtividade e qualidade”, afirma Mateus.

PARCEIROS DE CONFIANÇA. A Fazenda Frísia é um exemplo de como a união de esforços e parcerias estratégicas contribuem para o sucesso na pecuária leiteira. Como destaca Mateus, a propriedade é cooperada da Frísia, e toda a produção é destinada ex- ▶

clusivamente para a cooperativa.

Apesar do nome, tratam-se de negócios distintos. A Fazenda opera desde 1955; já a história da Frisia Cooperativa Agroindustrial começa antes, em 1911. A cooperativa colabora ativamente para o sucesso da propriedade. De acordo com o gerente, o grande diferencial é a ração personalizada: “A ração vem pronta, com a garantia que todos os nutrientes necessários serão fornecidos na quantidade correta”.

Ainda, técnicos da cooperativa visitam a fazenda semanalmente e oferecem suporte na parte nutricional ao acompanharem uma ampla gama de aspectos, desde o pH da urina dos animais até a qualidade do leite, passando pela distribuição adequada da nutrição nos cochos.

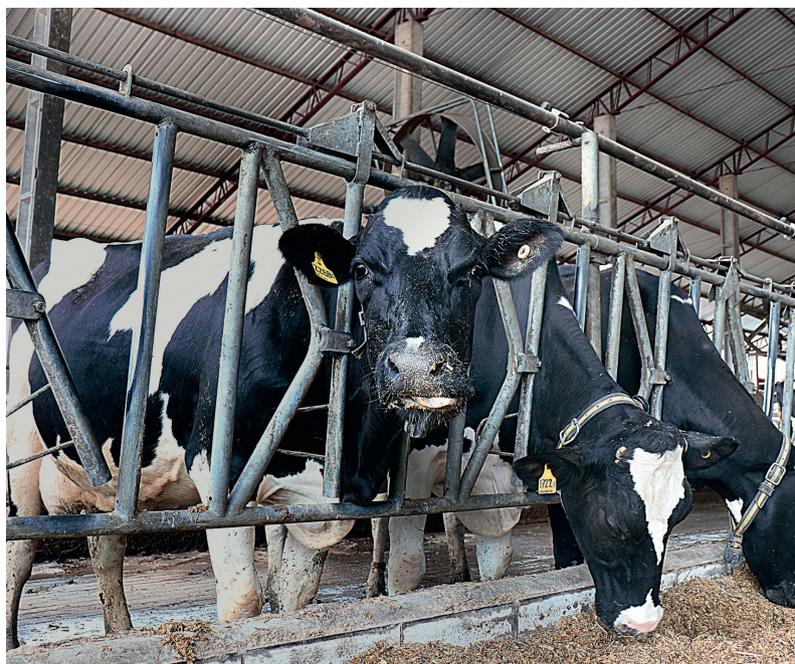
CHRISTIAN WACELIKO, DA JA SAÚDE ANIMAL, E **MATEUS GONÇALVES DOS SANTOS**, DA FAZENDA FRISIA: PARCERIA DE LONGA DATA

A busca pela excelência se estende ao cuidado e à sanidade dos animais. Nesse aspecto, a fazenda conta com um parceiro essencial: a JA Saúde Animal. A empresa se faz presente por meio do médico-veterinário Christian Waceliko. “Ele está presente semanalmente para treinamento e aplicação de produtos em conjunto com nossa equipe, além de acompanhar de perto os resultados obtidos”, relata Mateus.

Essa abordagem integrada reforça como a parceria entre ambas vai muito além da simples compra e venda de produtos. “Temos o compromisso em garantir a saúde e o bem-estar dos animais, contribuindo diretamente para a eficiência e a qualidade da produção”, aponta Christian.

A atuação da JA na Frisia é de longa data e teve início com o controle dos ectoparasitas, como moscas e carrapatos, indica o responsável pelo atendimento. “Temos esse compromisso, por meio de um rigoroso protocolo. E também procuro estar sempre em contato com a equipe da fazenda, passando todas as orientações necessárias”, completa o médico-veterinário.

A JA Saúde Animal também atua na área da qualidade do leite e no pós-parto. “E como as visitas são constantes, procuro saber sempre o que está acontecendo na fazenda, conversando com os gestores, consultores



e funcionários da fazenda, pois sempre aparecem novos desafios”, afirma Christian e completa: “Às vezes, encontramos alguns pontos críticos na fazenda que a JA pode oferecer ferramentas para ajudar a resolver”.

Para a JA, vender soluções não se resume apenas a fornecer produtos; é um compromisso, e envolve uma compreensão profunda dos processos e desafios da fazenda. “Não existe uma receita de bolo”, reforça Chris-

tian e continua: “Temos que entender todos os aspectos do negócio, desde o manejo até a mão de obra. Por isso, o contato próximo e constante com a fazenda é de extrema importância”.

Mateus, por sua vez, resume de maneira concisa a parceria entre a Fazenda Frisia e a JA Saúde Animal: “Para vender, existem muitos fornecedores. Mas, para ser um verdadeiro parceiro é algo diferente. E nós somos parceiros”. ■

Novembro é o mês do 12º SBSBL

07 A 09 DE NOVEMBRO



O **Simpósio Brasil Sul de Bovinocultura de Leite** é um grande evento promovido pelo Nucleovet com o objetivo de apresentar as inovações do setor e compartilhar conhecimentos para desenvolver ainda mais a bovinocultura nacional e internacional.

A edição deste ano ocorrerá em parceria com a Epagri no Centro de Cultura e Eventos Plínio Arlindo De Nes, em Chapecó, e contará com palestras importantes de nível internacional com profissionais de renome na área.

As inscrições já estão abertas e podem ser feitas através do site do Nucleovet.



Leia o QR code e faça sua inscrição agora mesmo



12º SIMPÓSIO
BRASIL SUL DE
BOVINOCULTURA
DE LEITE
7ª BRASIL SUL
MILK FAIR



2º FÓRUM
BRASIL SUL DE
BOVINOCULTURA
DE CORTE



1º SIMPÓSIO CATARINENSE
DE PECUÁRIA DE LEITE
À BASE DE PASTO

REALIZAÇÃO



MÍDIAS PARCEIRAS



ENTIDADES APOIADORAS



INOVAÇÃO, SEGURANÇA E TECNOLOGIA SÃO O FUTURO DA REPRODUÇÃO NA PECUÁRIA

**CEVA SAÚDE ANIMAL INOVA
MAIS UMA VEZ E TRAZ MAIS
SEGURANÇA E PRECISÃO
PARA A REPRODUÇÃO NA
PECUÁRIA, FACILITANDO O
MANEJO E CONSIDERANDO O
BEM-ESTAR ANIMAL**

As biotecnologias da reprodução animal são as meninas dos olhos dos grandes pecuaristas, usadas há muito como aliadas no aumento da eficiência produtiva da fazenda através da otimização do potencial do rebanho. Mais recentemente, estas mesmas tecnologias passaram a fazer parte também da realidade dos médios e pequenos produtores.

Em animais de grande porte, como as vacas, as gestações gemelares não são desejadas por terem o potencial de comprometer o desempenho do animal, com maior risco de cetose e outros problemas na fase final da gestação. O longo período gestacional, de nove meses, também é um empecilho para um melhoramento genético rápido destes animais. Por esta razão, as biotecnologias da reprodução são tão usadas no setor, especialmente quando existe um animal de alto valor genético e que entrega herdeiros com índices produtivos acima da média.

“Embora as vacas ciclem o ano todo, adotar protocolos reprodutivos traz mais previsibilidade para o produtor. O que antes era visto como um gasto, agora já é entendido como um investimento na propriedade, algo que vai trazer ganhos financeiros no futuro pró-

ximo, principalmente quando a adoção das tecnologias reprodutivas é acompanhada de uma estratégia para multiplicar os herdeiros dos animais, principalmente fêmeas, que mais se destacam na propriedade, o chamado melhoramento genético”, explica Rogério Rossi, médico-veterinário e gerente Nacional de Ruminantes e Equinos da Ceva Saúde Animal.

A porta de entrada para as biotecnologias da reprodução na fazenda costumam ser a Inseminação Artificial (IA) e a Inseminação Artificial em Tempo Fixo (IATF), que consiste em um protocolo de sincronização do ciclo estral das vacas para reduzir chances de falha no momento da inseminação. A Transferência de Embrião (TE) é outra biotecnologia da reprodução já consolidada no mercado nacional.

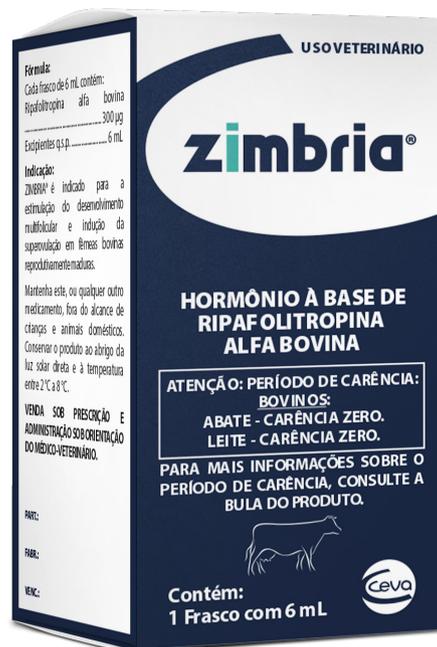
“Em meados dos anos 2000, o Brasil passou a produzir mais embriões bovinos in vitro do que in vivo, ou seja, passamos a extrair mais óvulos e mais sêmen para realizar a fertilização em laboratório do que utilizar protocolos de IA para produzir os embriões dentro das fêmeas. Junto a isso, desenvolvemos protocolos de Transferência de Embrião em Tempo Fixo (TETF) para dar um suporte mais robusto à transferência de embrião”, Rogério detalha.

As técnicas de TE e TETF visam prezar pela saúde e bem-estar das fêmeas doadoras e de alto valor genético (matrizes) e, quando bem aplicadas, multiplicam o seu potencial reprodutivo gerando múltiplos filhos em um mesmo ano. Para este fim são utilizados os protocolos de superovulação (SPO), que visam aumentar o número de ovulações por ciclo estral por meio da estimulação hormonal de folículos terciários a se desenvolverem e ovularem.

“Superovular uma fêmea de excelência genética é a melhor forma de obter o maior número possível de embriões transferíveis. Quando bem-feita, a SPO é capaz de proporcionar a produção de 40 bezerros por ano a partir da mesma matriz, o que faz com que os ganhos genéticos para o rebanho sejam perceptíveis em um tempo muito menor pelo produtor”, o médico-veterinário reforça.

A Ceva Saúde Animal é referência em inovação, segurança e tecnologia, e está sempre atenta aos anseios do produtor rural e dos médicos-veterinários inseridos no meio. A empresa, que inovou ao trazer o Protocolo Ceva HBE e ReprodAction, agora traz para o mercado brasileiro **Zimbria**[®], o primeiro análogo do hormônio folículo-estimulante (FSH) bovino, que é responsável pela estimulação do crescimento da onda folicular.

“**Zimbria**[®] é fruto do investimento de muitos anos em pesquisa e desenvolvimento. Diferentemente do



uso do FSH convencional, que em alguns protocolos pode demandar até 8 aplicações subsequentes no animal, com **Zimbria**[®] uma única dose é suficiente para promover a superovulação nas matrizes bovinas e atingir os melhores resultados, facilitando o manejo e aumentando o bem-estar animal, ao mesmo tempo em que apresenta uma maior precisão e menos riscos de falhas no protocolo”, Rogério declara.

Zimbria[®] foi elaborado utilizando uma tecnologia recombinantes, sem matéria-prima de origem animal. A ripafolitropina alfa bovina (rbFSH), que é seu princípio ativo, é um análogo do FSH bovino produzido em laboratório, sem depender da disponibilidade de glândulas pituitárias de outros animais. Outra vantagem é que **Zimbria**[®] é uma solução injetável pronta para o uso, sem precisar de diluição, e pode ser utilizada em até 3 meses após a abertura do frasco, o que otimiza e traz mais segurança para o médico-veterinário. Além disso, a carência de **Zimbria**[®] é zero, tanto para o leite quanto para a carne.

“O refinamento de protocolos e uma maior preocupação com o bem-estar dos animais é a nova trilha que a reprodução na pecuária está buscando seguir. Inovação, segurança e tecnologia para proporcionar protocolos mais robustos e com melhores resultados já é a realidade do setor. **Zimbria**[®] veio para brindar essa nova era”, finaliza.

Zimbria[®]: uma única dose de FSH, um salto gigante para a reprodução! ■

Referências (dados numéricos): Sociedade Brasileira de Tecnologia de Embriões (SBTE)

REFLEXO DO SETOR

SUCESSO DE PÚBLICO E NEGÓCIOS, **IFC 2023** EVIDENCIA MOMENTO POSITIVO DA PRODUÇÃO DE PEIXES, DESTACA NOVAS TECNOLOGIAS E PEDE UNIÃO ENTRE OS AGENTES DA CADEIA

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE FOZ DO IGUAÇU (PR)
joao@ciasulliditores.com.br

As conversas animadas nos corredores e os dados promissores apresentados durante as palestras, além de uma presença maciça de produtores, empresas e autoridades, criaram uma atmosfera de otimismo desde o início do International Fish Congress 2023, o IFC, permeando cada aspecto do evento, realizado em Foz do Iguaçu, no Paraná.

Já após o encerramento do encontro, ao fim de três dias intensos, o presidente do IFC, Altemir Gregolin, deixou claro: “Estamos vivendo um momento de otimismo em relação ao futuro da aquicultura brasileira”.

A convicção é uma mescla dos anos de experiência no setor e o olhar atento ao presente, em relação a como a indústria da aquicultura vem evoluindo a passos largos no País.

Para Gregolin, transformações significativas estão moldando o setor.

“Nós estamos virando a chave em algumas cadeias, como é o caso da tilápia”, analisa o ex-ministro da Pesca e Aquicultura. “Temos um pacote tecnológico robusto, tecnologias de ponta, empresas inovadoras em todas as áreas, desde sanidade até genética e nutrição”.

Além disso, o crescimento significativo do mercado interno e as oportunidades de exportação completam os fatores de otimismo.

E o IFC foi justamente reflexo desse cenário para a aquicultura brasileira. “O evento é a expressão do momento que vive o setor”, confirma Gregolin, que acrescenta: “Este é hoje um dos maiores encontros da cadeia produtiva da América Latina, e que demonstra o potencial do Brasil na aquicultura”.

Todos esses fatores embasam a vi-

são de Gregolin acerca da piscicultura brasileira. “Nós não podemos aceitar a ideia de sermos meros coadjuvantes”, afirma e insere: “Temos território, reserva de água e costa marítima”.

Para realizar esse potencial, porém, é preciso um conjunto de esforços, desde a produção nas águas até a entrega à mesa do consumidor, passando pelas empresas, institutos de pesquisa e o governo. “Nenhuma cadeia é mais forte do que o seu elo mais fraco”, opina o presidente do IFC.

Diante disso, o evento tem como um de seus objetivos justamente a promoção de harmonia entre todos os envolvidos.

Para Gregolin, esse alinhamento estratégico acelera o processo de desenvolvimento, assegura uma

DE ACORDO COM
A ORGANIZAÇÃO,
EDIÇÃO 2023 DO
IFC TEVE 2,3 MIL
INSCRITOS





base de conhecimento sólida e aponta para caminhos e tendências promissoras. “O nosso objetivo é traçar um horizonte comum, onde todos trabalham juntos para impulsionar o crescimento da atividade”.

O caminho já trilhado por outras cadeias produtivas da proteína animal serve de inspiração para o peixe. Assim como Gregolin, o CEO da Riviera Pescados, Luiz Alberto Barreto de Souza, destaca como as produções de aves, suínos e bovinos têm muito a ensinar.

“Muito do que é feito nessas cadeias, como o sistema de integração, está acontecendo no peixe, porém ainda de uma maneira muito tímida”, analisa o executivo e projeta: “Acreditamos que chegaremos em um sistema como esses”.

Melhoramento genético e o aprimoramento da nutrição e da sanidade são pontos destacados por Luiz neste processo de crescimento contínuo da piscicultura. Essa evolução significa além de qualidade, redução dos custos

da produção. “Ao tornar o produto mais acessível, o setor poderá ampliar sua base de consumidores, atingindo não apenas as classes A e B, mas também a C”, relaciona.

Além dessa profissionalização da cadeia produtiva, outras condições convergem para a evolução da criação de tilápia no Brasil, acredita Luiz. A saudabilidade e a praticidade são pontos positivos, elenca o executivo.

Ainda, outro fator merece ser lembrado: o acesso. “Hoje, temos já mais supermercados, seja de vizinhança ou os grandes varejos, com o filé de tilápia sempre em continuidade e disponibilidade”, visualiza Luiz. Isso significa diferentes locais de compra aos consumidores, tornando a tilápia cada vez mais uma escolha conveniente.

Outra questão externa, porém, de grande impacto nas produções, é a fal-

OS ORGANIZADORES DO IFC, **ELIANA PANTY** E **ALTEMIR GREGOLIN** RECEBEM O MINISTRO DA PESCA, **ANDRÉ DE PAULA** (AO CENTRO)

GOVERNADOR DE RONDÔNIA, **MARCOS ROCHA** EXALTOU SEU ESTADO, O MAIOR PRODUTOR DE PEIXES NATIVOS EM CATIVIEIRO DO BRASIL

ta de incentivo no que diz respeito à produção de ração. “Existem algumas alíquotas de redução da base de imposto em outras cadeias, e não no peixe. Precisamos nos organizar enquanto setor para reivindicar essa melhoria”, insere o CEO da Riviera.

O pesquisador da Embrapa Pesca e Aquicultura Manoel Xavier Pedroza também esteve no IFC e falou justamente deste tema, no qual a entidade desempenha papel central, ao lado da iniciativa privada, na implementação do regime de drawback, o qual desonera os impostos sobre insumos utilizados na produção de tilápia destinada à exportação.

Em relação aos embarques, 91% é oriundo da pesca extrativa; enquanto a criação responde por apenas 9%. Esse número escancara uma oportunidade para a piscicultura.

“Atualmente, o mercado interno absorve a maior parte da produção nacional. No entanto, em breve não conseguirá mais. Assim, vejo uma trajetória semelhante à das cadeias de frango e suínos, em que a exportação se torna uma parte significativa do setor”, analisa e projeta o pesquisador.

Ainda na visão de Manoel, a tilápia é o carro-chefe da pauta exportadora nacional, sendo tam-

bém a porta de entrada para outros peixes do Brasil no mercado externo, como os nativos.

Durante o IFC, o tambaqui foi ►

REPRESENTANTES DE GRANDES EMPRESAS, COMO A MAR & TERRA, RIVIERA PESCADOS E BRAZILIAN FISH DEBATERAM O MERCADO E A RENTABILIDADE DA PISCICULTURA





um dos destaques nesse sentido. Um prato feito com a costela do peixe foi premiado no início deste ano, durante a Seafood Expo North America, um dos maiores eventos do setor globalmente.

Entusiasta do setor, o governador de Rondônia, Marcos Rocha, esteve em Foz para o IFC e exaltou o tambaqui produzido em seu Estado. Em conversa com a Feed&Food, o político enfatiza a importância de o Estado atuar de maneira eficaz em benefício dos produtores.

“O governo não deve ser um obstáculo; se não pode oferecer ajuda, deve, ao menos, evitar atrapalhar”, confirma e completa: “Trabalhamos para que todos os produtores locais prosperem, pois compreendemos que, ao alcançarem o sucesso, mais empregos são gerados, beneficiando a comunidade como um todo”.

Palco de troca de conhecimentos e experiências entre todos os agentes da indústria, o IFC se destaca pela presença ativa do governo. Além de Marcos Rocha, diversas outras autoridades se fizeram presentes, incluindo o próprio ministro da Pesca e Aquicultura, André de Paula.

Laudemir Müller, gerente de Agromercado da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), sintetiza a influência do Estado no desenvolvimento da aquicultura.

Na verdade, ele enfatiza como o estabelecimento de políticas públicas sólidas e eficazes é um fator fundamental para o crescimento de qualquer cadeia produtiva. “A recriação do ministério dedicado ao setor, sob a liderança do presidente Lula, des-

JULIANA FERRAZ, DO CEPEA, APRESENTOU OS NÚMEROS DO MERCADO DA TILÁPIA



taca o compromisso renovado com a aquicultura e a necessidade de uma política estável e previsível, bem como apoio contínuo ao setor, para que ele continue prosperando”, discorre.

E segundo caracteriza Felipe Matias, cientista Chefe de Aquicultura e Pesca Artesanal da Funcap, a Fundação Cearense de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico, trata-se do conceito da “Hélice Quádrupla”: governo, academia, iniciativa privada e sociedade civil. “Esses agentes precisam trabalhar em conjunto para o desenvolvimento da aquicultura”, reconhece.

Com longa trajetória no setor, incluindo o trabalho como consultor da FAO, Felipe também compartilha do otimismo em relação ao futuro da atividade.

Ele analisa: “Estamos vivendo um momento histórico de baixa no preço da ração. Isso torna a margem do produtor melhor. E o conjunto de políticas públicas, aliado à recriação do Ministério da Pesca, direciona e motiva o setor”.



MANOEL PEDROZA, DA EMBRAPA, LAUDEMIR MÜLLER, DA APEXBRASIL E FELIPE MATIAS, DA FUNCAP, IFC REUNIU DIVERSOS AGENTES DA CADEIA AQUÍCOLA

Além de abordar os preços, cotações e índices, Juliana Ferraz, gestora de área das cadeias de suínos, frango, ovos e tilápia no Cepea, compartilhou sua visão analítica acerca da piscicultura com os presentes durante o IFC.

“A tilápia vem de um período de valorização durante dez meses consecutivos, entre agosto do ano passado até maio deste ano. Embora tenha havido um ligeiro recuo, os preços voltaram a se recuperar, proporcionando uma margem bastante favorável aos produtores”, conta.

O Indicador de preços de Tilápia nasceu de uma parceria entre o Cepea e a Peixe BR, em 2021, e conta atualmente com mais de 160 colaboradores de todo o País. O índice (na época do IFC, em setembro) registrou um recorde positivo para os produtores. Juliana destaca que a relação de troca atual é a mais favorável já vista: “O poder de compra do produtor atingiu um patamar recorde, onde a venda de 1kg de tilápia garante a compra de pouco mais de 3,2kg de ração, o principal insumo da atividade”.

Epicentro de ideias e colaboração na piscicultura, o IFC já se consagra como evento obrigatório do setor e tem novidades pela frente. Com o objetivo de reunir as lideranças dos países que compõem a bacia amazônica, nos dias 3, 4 e 5 de dezembro, em Belém, no Pará, será realizado o IFC Amazônia.

A ideia, explica Eliana Panty, CEO do IFC, é reunir especialistas para discutir o futuro da produção na região, alinhando o nome e o valor da marca Amazônia. ■

RESERVE SEU ESTANDE NA XIX FEIRA NACIONAL DO CAMARÃO

14 a 17 de novembro de 2023

Centro de Convenções, Natal/RN - Brasil



**REALIZE NEGÓCIOS E PROMOVA SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS
COM A CADEIA PRODUTIVA DA CARCINICULTURA E
AQUICULTURA BRASILEIRA!**

**XIX FEIRA INTERNACIONAL DE
EQUIPAMENTOS, PRODUTOS E
SERVIÇOS PARA
AQUICULTURA**



**90%
VENDIDO!**

NÃO FIQUE DE FORA E GARANTA O SEU ESTANDE!

Entrada

232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263
179	183		189	193	197		201	205	209		211	215	219		225		227	231					223								
89	95		101	107	114		120	126	133	139		146	153	160	166	173															
85	81		79	75	69		65	63	59	53		49	45	43	37	33															
			77	73	71			61	57					41	39																
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32

Cozinha

Entrada

VIA COSTEIRA

TIPOS DE ESTANDE	VALOR EMPRESA ASSOCIADA À ABCC	VALOR EMPRESA NÃO ASSOCIADA
9 m ²	R\$ 6.000,00	R\$ 7.000,00
18 m ²	R\$ 12.000,00	R\$ 14.000,00
36 m ²	R\$ 22.000,00	R\$ 25.000,00
54 m ²	R\$ 32.000,00	R\$ 35.000,00

**ASSOCIE SUA
EMPRESA À ABCC
E GARANTA O SEU
ESTANDE COM
DESCONTO!**

INFORMAÇÕES: WWW.FENACAM.COM.BR | FENACAM@FENACAM.COM.BR | +55 (84) 3231-6291 / +55 84 99612-7575

Patrocínio

Fecomércio RN

Bomarr

TECNAÁRIO

Banco do Nordeste

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
UNIÃO E RECONSTRUÇÃO

Bomarr
Presado

Promoção

ABCC

Associação Brasileira de Carcinicultores

Apoio

ACCAL

Associação dos Carcinicultores do Brasil

ACCBA

ANCC

ACC

APCC

ACES

SINDIPEPIS



CONTAGEM REGRESSIVA PARA A FENACAM 2023

EDIÇÃO DESTE ANO PROMETE SER A MAIOR EM PÚBLICO E TAMBÉM EM ÁREA DE NEGÓCIOS. “PODEMOS AFIRMAR QUE SERÁ O ENCONTRO MAIS IMPORTANTE DOS ÚLTIMOS ANOS”, DIZ **ITAMAR ROCHA**

VALERIA CAMPOS, DA REDAÇÃO
valeria@ciasullieditores.com.br

Arcicultura brasileira vive um momento de dificuldades e superações devido aos efeitos da pandemia. Por esta razão, houve uma mudança do perfil dos produtos ofertados ao mercado interno, com uma crescente mudança da proteína animal in natura – chegando a 4-6 dias de vida de prateleira.

Os produtos processados e com valor agregado, além de ampliarem a vida de prateleira para até 24 meses, permitiram uma real interiorização das suas comercializações. Quem traz essas análises é Itamar Rocha,

presidente da Associação Brasileira de Criadores de Camarão (ABCC).

Frente a esse contexto, diversos são os desafios e oportunidades. E alguns gargalos ainda persistem na atividade, a exemplo da falta de licenciamento ambiental e, conseqüentemente, de financiamento bancários – tanto para investimentos como custeio operacional, processamento e estoque de produtos acabados.

Ao mesmo tempo, há uma janela de oportunidades para os produtos brasileiros quando o assunto é exportação. Em números, do total mun-

dial embarcado de todas as carnes (48 bilhões de dólares ao ano), a fatia representada pelo Brasil é de 36% (17,2 bilhões de dólares ao ano): “No entanto, no contexto das exportações mundiais de pescado, cujo valor é de 163,3 bilhões de dólares, os produtos nacionais correspondem apenas a 0,23% (384,94 milhões em 2022)”, diz Itamar.

Dado esse cenário, o tema escolhido para a Fenacam 2023 foi “Ampliar a produção brasileira para atender sua crescente demanda interna, com um olhar atento para as oportunidades do gigantesco mercado mundial de pescado”.

De acordo com o presidente da ABCC, esse tema vem ao encontro do fato da China, maior produtora e exportadora mundial de pescado, ocupar a terceira posição dentre os maiores importadores do produto: “Inclusive, em 2023, assumirá o primeiro lugar nas importações mundiais de camarão marinho, associado ao fato de que neste ano o Brasil, com todas suas potencialidades, deverá importar mais de 1 bilhão de dólares de pescado”.

Ao trazer, portanto, discussões que prometem percorrer esses e outros assuntos, a expectativa para o evento desse ano é receber aproximadamente 8 mil participantes, sendo 2 mil nos Simpósios Internacionais de Carcinicultura e de Aquicultura e cerca de 6 mil na feira de aquicultura.

Adiantando alguns temas, Itamar elenca mais alguns que farão parte da programação, são eles: A importância e desafios dos alimentos funcionais; Reflexões sobre os sistemas intensivos no Brasil, Equador e Vietnã; Manejo alimentar e Nutrição de Precisão; Desafios do Mercado de Camarões e de Peixes Cultivados; e Tecnologia de Informação como ferramenta para melhorar a eficiência produtiva.

Próxima de acontecer, a XIX Fenacam será realizada entre os dias 14 e 17 de novembro de 2023, em Natal (RN). Conhecida como o ponto de encontro do setor, este ano o evento contará com mais de 200 estandes com as principais marcas do mercado da carcinicultura e aquicultura nacional e internacional.

Além disso, com um total de 8 mil metros quadrados em área, a expectativa para esta edição é de que será o evento mais importante da série da Fenacam: “Estará totalmente ocupada, inclusive, com participação destacada das Prefeituras do Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba”.

Em paralelo, acrescenta Itamar, a programação de palestras nos dois simpósios contará com 49 palestrantes, de 15 países, que cobrirão as atuais áreas de interesse dos aquicultores e carcinicultores: “In-

FEIRA E PÚBLICO
NA FENACAM 2022. NESTE ANO, EVENTO CONTARÁ COM MAIS DE 200 ESTANDES, E A EXPECTATIVA É RECEBER CERCA DE 8 MIL PARTICIPANTES



clusive com tradução simultânea, do inglês e espanhol para o português e do português para o inglês”.

Bastante otimista com o encontro este ano, Itamar deixa um recado: “Na certeza de contarmos com sua importante participação nesse evento histórico da aquicultura e carcinicultura brasileira, reafirmamos nossa profissão de fé no auspicioso futuro para esses estratégicos setores”. ■

“TEREMOS PELA PRIMEIRA VEZ TODA A ÁREA (8.000 M²) DESTINADA À FEIRA INTERNACIONAL DE AQUICULTURA”

ITAMAR ROCHA, PRESIDENTE DA ABCC





O BEIJO DO LEITE: AÇÃO DA CADEIA PRODUTIVA, COM RAZÃO E EMOÇÃO

Agribusiness significa compreensão de uma gestão da cadeia produtiva de todo e qualquer sistema, e, necessariamente, que seus elos formem uma corrente – e não um modelo que se destrua internamente.

Para tal, temos caminhos a perseguir, principalmente na consciência dos seus líderes, agentes e dirigentes. O setor do leite reúne mais de 1 milhão de produtores nos campos, com desníveis consideráveis de eficiência e adoção de tecnologia.

Com a imensa maioria da agricultura familiar envolvida, onde não se não existir uma gestão de integração, de cooperativismo e da chegada do leite a preços competitivos no varejo e nos serviços da alimentação, e da mesma forma, onde as relações business to business (entre as pessoas jurídicas) não estiverem coordenadas, iremos assistir não uma corrente ou uma engrenagem que nos levaria até ao mercado internacional; iremos ver o contrário: o crescimento das importações e destruição de valor e de famílias agrícolas.

Geraldo Borges, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Leite (Abralente), informa que passamos de 3% de importações no leite consumido no País para 11%. O setor enfrenta competição de custos, principalmente do Mercosul, e setores industriais, como o de massas, sorvetes, doces e chocolates, que têm no leite um insumo essencial, procuram opções para o seu supply chain onde esteja disponível, na qualidade desejada e com preços menores.

Nos Estados Unidos, uma famosa campanha publicitária, a do “bigodinho”, fez mais pelo leite do que todos os discursos racionais nutricionais. Ao beber leite, fica a marquinha branca acima dos lábios, formando um “bigodinho branco”. Esta ideia na boca de artistas do cinema, comunicadores e famílias revigorou o con-

sumo do leite na sociedade norte-americana.

Aqui, no Brasil, estamos carentes de uma estratégia de marketing que promova a categoria como um todo, de olho no potencial. Então, se os americanos criaram o “bigodinho”, podemos aqui no Brasil criar o “beijo do leite”. Ao tomar nosso copo de leite, fica nos lábios o branquinho e, no beijo do leite, sugerimos a saúde, a paz e o amor.

Com certeza o setor da tecnologia, dos insumos e as organizações que estão como suporte dos produtores rurais precisam estimular a voz do leite para seus clientes e toda a sociedade. Da mesma forma, as agroindústrias, os laticínios, as cooperativas e os clientes dos produtores rurais precisam aumentar consideravelmente o consumo per capita do País, e com suas marcas buscarem mercados mundiais.

E ao lado de tudo isso, o varejo e os supermercados, com cerca de 95 mil lojas por onde passam mais de 27 milhões de brasileiros, precisam ser convocados e convidados para o nosso “beijo do leite brasileiro”. Afinal, mui-

to acima de ponto de venda, os supermercados se transformam em “pontos de educação” da população. Aliás, o belo exemplo da Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS) revela e prova como é possível transformar hábitos de consumo, praticamente dobrando o consumo per capita da carne suína em cerca de 12 anos ao lado dos supermercados do Brasil.

A gestão da cadeia produtiva até a mente do cliente final exige orquestração de todos os seus elos. Caso contrário, mesmo com os preços caindo para os produtores de leite, isso acaba não chegando ao consumidor final.

O Governo é importante? Sim. Mas a sociedade civil organizada e a coordenação da cadeia produtiva via iniciativa privada será cada vez mais vital, doravante. ■



José Luiz Tejon Megido

é doutor em Educação pela Universidad de La Empresa/Uruguai, mestre em Educação, Arte e História da Cultura pela Universidade Mackenzie, jornalista e publicitário. Especializações em Harvard, MIT, Pace University (EUA) e Insead (França). Coordenador acadêmico de Master Science em Food&Agribusiness Management pela AUDENCIA em Nantes/França, coordenador do Agribusiness Center FECAP/SP e professor convidado da FGV In Company - FIA/USP e INSPER. Considerado uma das 100 personalidades do agronegócio pela Revista Isto é Dinheiro. Homenageado pela Massey Ferguson como destaque no agronegócio brasileiro 2017. Conferencista internacional com Prêmio Olmix – Best Keynote Speaker/Paris e Top Of Mind Estadão on-line, dentre outras diversas mídias. Sócio diretor da agência Biomarketing e da TCA International. Autor e coautor de 35 livros.

Mantenha os patógenos SOB CONTROLE



B-SAFE®

[Segurança no **processo digestivo**]

B-SAFE® substitui os antibióticos promotores de crescimento de forma eficaz, promovendo a segurança no processo digestivo através do equilíbrio da microflora intestinal. Resultado de mais de 15 anos de Pesquisa & Desenvolvimento, B-SAFE® é uma solução patenteada, comprovada por mais de 60 testes conduzidos em estações experimentais e em campo.



adm.com



Uma única dose de FSH, um salto gigante para a reprodução

Zimbria® traz uma abordagem
completamente nova na
transferência de embriões
graças a sua **TECNOLOGIA
EXCLUSIVA RECOMBINANTE.**



zimbria
De um para muitos

**Transformando inovação
em benefício real para você!**

