

Arroba em alta e busca por eficiência elevam demanda por tecnologia



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O salto na cotação da arroba do boi gordo e exigências cada vez maiores por eficiência operacional e ambiental têm favorecido um aumento exponencial do uso de tecnologia em todos os elos da cadeia produtora de animais. No campo, a ordem é aumentar a produtividade, e, ao mesmo tempo melhorar a gestão e o controle do rebanho, na chamada pecuária de precisão. Nos frigoríficos, plataformas digitais ganham espaço como forma de reduzir desperdícios, melhorar a comunicação e agilizar a resolução de problemas.

O fato de o produtor estar mais capitalizado, em função dos preços recordes da arroba do boi gordo no mercado doméstico, incentiva investimentos, avalia o gerente de Marketing e Inovação da multinacional de genética bovina Genex, Guilherme Galleran. 'Com a valorização do produto final do pecuarista, que é nosso cliente, a demanda por genética cresceu muito. Apesar da crise, o setor foi beneficiado pelas fortes exportações e pelo auxílio emergencial, que conseguiu com que uma parcela da população mantivesse o consumo de carne.'

Executivo da ONG ligada ao setor pecuário National Wildlife Federation (NWF), Francisco Beduschi Neto acredita que o momento é vantajoso para o pecuarista olhar à frente, pensando em investir em tecnologias que possam melhorar a gestão do processo produtivo. 'Temos um cenário muito propício para a pecuária porque a demanda está maior do que a oferta', disse ele durante participação em live promovida pela revista DBO na semana passada.

Além desse fator, há uma percepção no mercado de mudança de mentalidade dos produtores quanto às melhorias tecnológicas. E é isso o que tem liderado a corrida do setor em direção a ferramentas de gestão, de monitoramento, aumento na conversão alimentar e até mesmo melhoramento genético, e não apenas o aumento da arroba.

'O pecuarista que quer prevalecer na atividade precisa investir em tecnologia', disse ao Broadcast Agro o superintendente técnico da Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), Luiz Antonio Josahkian. Segundo ele, a variação dos preços do animal no mercado físico não é capaz de explicar, sozinha, o aumento da demanda por tecnologia porque esse é um investimento que exige planejamento e estruturação por parte do produtor.

O pesquisador da **Embrapa** Pecuária Sudeste, Alexandre Rossetto, acredita que a pandemia de covid-19 escancarou para os pecuaristas os benefícios dos sistemas digitais de monitoramento do gado, por exemplo. 'A situação do isolamento social aumentou a percepção do consumidor final e do próprio pecuarista de que a automatização de processos pode ser benéfica no sentido de fazer com que o homem participe do processo de produção pecuária de uma forma diferente, fazendo trabalhos mais qualificados', disse. O principal motivo disso é que a rede de sensores instalados nas áreas de pastagem e em colares colocados nos animais nas fazendas, por exemplo, garante o gerenciamento da produção à distância.

Rossetto comentou que, graças a esse sistema, é possível ver de casa se o gado está na área de pastagem determinada pelo planejamento da fazenda. 'E o mais importante: consigo identificar se ele tem um comportamento compatível com o de um animal saudável', complementou. Segundo Rossetto, o sensor é capaz de detectar qualquer alteração de comportamento naquele animal e, nesses casos, dispara um alerta. A partir disso, a equipe pode acionar o médico veterinário de campo para recolher o animal do centro de manejo, analisar e fazer uma intervenção de forma precisa e precoce, se for preciso.

Em outra fase da cadeia, a pandemia acelerou a implementação de iniciativas tecnológicas na indústria. É o caso da BRF, que dá andamento a um projeto de digitalização e de implementação da indústria 4.0 nas suas plantas frigoríficas. O diretor global de TI da BRF, Antonio Carlos Cesco, lembra que a empresa tinha uma jornada de transformação digital já desenhada, mas afirma que as restrições decorrentes do coronavírus fizeram com que eles avançassem em algumas medidas, especialmente as que envolvem clientes consumidores e parceiros integrados, que somam mais de 9 mil.

'Quem estava mais digitalizado enfrentou melhor a pandemia. Nós já estávamos com os parceiros conectados via aplicativo e isso ajudou muito, com as nossas trocas sendo virtuais', disse (Broadcast)

Administrador Campo e Negócios

[postagem anterior](#)

Mercado de carbono pode deixar o etanol mais barato, diz Copersucar

[próximo post](#)

Faturamento é bom, mas produtor precisa ficar atento à alta de custos

Related Articles

Live: Como a tecnologia faz a pecuária lucrar...

Ministério publica regras para avaliação de produtividade de...

Dieta de alto concentrado diminui GEEs na pecuária...

Suplementação eficiente na seca é crucial na lucratividade...

Tuberculose bovina - um problema de saúde pública

Rally da Pecuária vai a campo em cenário...

Exportação de carne bovina total cai 19% em...

Pecuarista de Minas destaca excelente aceitabilidade da Braquiária...

Práticas sustentáveis: Aumento da produção e menor impacto...

Quais são os pontos de atenção do estabelecimento...

Assuntos e Palavras-Chave: Matérias com Citação da Embrapa - Embrapa, Embrapa Pecuária Sudeste | Matérias sem Citação da Embrapa na Grande Mídia - Agronegócio | Agronegócio - Agronegócio