

XCLUSIVE

FEED & FOOD

PORTA-VOZ DA AGRICULTURA DE PROTEÍNA ANIMAL

ESPECIAL

A IMPORTÂNCIA DAS
MULHERES NA
AGENDA ESG

COBERTURA

FEED&FOOD PELOS
CORREDORES DA IPPE

REFERÊNCIA AO LONGO DE QUATRO DÉCADAS

QUALIDADE, DISCRIÇÃO E CONSISTÊNCIA DÃO O TOM
NESTES 40 ANOS DE **DESVET**, QUE SE POSICIONA
CADA VEZ MAIS PRÓXIMA DOS CLIENTES



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

CONSISTÊNCIA E ESPECIALIDADE

100% NACIONAL, **DESVET** COMPLETA 40 ANOS COMO
REFERÊNCIA NA SAÚDE ANIMAL BRASILEIRA

JOÃO PAULO MONTEIRO, DE SÃO PAULO (SP)

joao@ciasullieditores.com.br

Não se trata apenas de chegar aos 40 anos; mas, sim, chegar bem. E isso só é possível por conta da consistência nestas quatro décadas.

É o que conta o fundador e diretor geral da DESVET, Willians Cesar Turco. “A nossa consistência é oriunda de um arcabouço de fatores e tem como mote principal a qualidade. A essência da consistência é a qualidade”, determina.

Em abril, a DESVET celebra quatro décadas de história. Sediada em São Paulo, a companhia hoje possui clientes e parceiros em todo o território nacional. A especialização em aves e suínos é resultado da trajetória de Willians no mercado de saúde animal.

O Médico Veterinário atuou em

companhias nacionais e internacionais antes de optar pelo voo solo. O conhecimento técnico e das reais necessidades da produção brasileira se apresentam nas formulações das soluções ofertadas pela DESVET.

Daí vem a qualidade, propriedade esta atribuída à atenção aos anseios do mercado, a garantia da qualidade dos produtos e a qualificação dos fornecedores, além de total rastreabilidade dos processos.

Sobre este último, Willians é categórico ao afirmar: “Não há nada com a marca DESVET no mercado que não seja perfeitamente rastreável; absolutamente nada”.

Esse processo se inicia na aquisição das matérias-primas no mercado internacional, função essa de responsabilidade do próprio diretor. “Cultivo um relacionamen- ▶

“ O USO TERAPÊUTICO
DOS ANTIBIÓTICOS
NUNCA VAI ACABAR,
POIS ANIMAIS DOENTES
PRECISAM DE TRATAMENTO.
POR ISSO DECIDIMOS
NOS ESPECIALIZAR ”

WILLIANS CESAR TURCO,
FUNDADOR E DIRETOR GERAL

DESVET

to de mais de 30 anos no mercado internacional”, ressalta Willians.

Já as compras nacionais de suprimentos estão a cargo do Gerente Administrativo de Suprimentos, Erico Turco. “Nos antecipamos aos pedidos dos clientes, estamos preparados para qualquer situação”, garante o administrador de empresas.

Seja no País ou nas compras no exterior, existe uma série de normas a serem seguidas antes da efetivação da transação, explica Erico, como a qualificação do fornecedor e também da matéria-prima. “Dessa forma, listamos os fornecedores aprovados e dos quais compramos ou não”.

Assim, uma relação de confiança é criada, a qual engloba também qualidade, procedência e constância.

O recente cenário de pandemia pode ser apresentado como um exemplo positivo, assinala Erico: “Em muitas empresas houve falta de matéria-prima e insumos, além de caixas, rótulos e papelão. Não foi o nosso caso. Temos nosso programa de Boas Práticas de Fabricação que eleva nosso nível de excelência e especificidades”.

Em se tratando de qualidade, a área de suprimentos desenvolve um papel central, garante Erico: “Não compramos algo apenas por conta de preços convidativos. As condições comerciais sempre vêm depois da qualidade e garantia de origem”.

A qualidade embarcada na marca DESVET é atestada e comprovada. A Gerente de Planejamento e Controle de Produção (PCP) Juliana Turco é a responsável e cita as certificações ISO 9001:2015, a manutenção do programa de BPF desde 2002 e o cumprimento de todos requisitos de HACCP para atender clientes que exigem, embora isto seja necessário somente para indústria de alimentos. “A confiança do cliente existe por conta da qualidade dos nossos produtos e serviços”, confirma a farmacêutica.

Como esclarece Juliana, só há uma forma de conduzir os negócios: “Não adianta entregar toneladas de produtos se não tiver boa qualidade. Toda a empresa é voltada a esse propósito”.

O compromisso se traduz em treinamentos e constante supervisão dos processos. “Por mais banal que pareça a atividade, temos um procedimento descrito, onde o funcio-



“ SOLUCIONAR DE FORMA EFETIVA E COM UM CUSTO ADEQUADO ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES É COMO A EMPRESA ATUA E SE MANTÉM SÓLIDA DURANTE ESSES 40 ANOS ”

RAFAEL VIGNE (À ESQ.)
GERENTE TÉCNICO COMERCIAL

nário é treinado e seu desempenho avaliado. Essa é a forma de garantir que aquele determinado processo será sempre executado da mesma maneira, a fim de garantir as características e a manutenção da qualidade e consistência”, detalha Juliana.

A questão ambiental é também preocupação frequente na rotina da DESVET. Instalada em uma área residencial na zona leste da capital paulista, a indústria tem um programa de reciclagem, trata seus efluentes e já opera há 35 anos no local e tem todas as certificações ambientais.

No quesito logística reversa, a empresa está inserida, em âmbito nacional, em todos os programas do mercado que contemplam este procedimento, dentre os quais Eureciclo e Recicla+. Um ponto importante é que as embalagens utilizadas nos produtos são passíveis de reciclagem.

Desta maneira, partindo de matérias-primas de qualidade e processos laboratoriais e produtivos consistentes, em sintonia com o meio ambiente, os produtos chegam ao produtor rural de forma segura e com a promessa de um tratamento eficaz.

Companhia 100% nacional, as soluções DESVET variam de antibióticos terapêuticos até desinfetantes, passando por anti-helmínticos, coccidiostáticos, polivitamínicos, fungicidas, sedativos e edulcorantes para os setores de aves e suínos, além de produtos para controle de vetores.

“Nossa atuação no início se baseou na experiência do Willians, mas hoje a empresa tem uma equipe multidisciplinar que controla os mais diferentes procedimentos”, resume Erico e insere: “Buscamos manter o que vem

dando certo e agregar novidades”.

Em se tratando de inovações, novidades e lançamentos, tudo começa no departamento de Desenvolvimento. Segundo Juliana, o setor tem como responsabilidade se atualizar e estar atento às demandas e necessidades do mercado: “Realizamos esse levantamento diretamente no produtor, buscando entender as reais necessidades do campo”.

Embasados na ciência, cada produto passa por uma série de processos antes do lançamento, como registro no MAPA e testes a campo e em universidades. Dessa forma, a eficácia é avaliada, assim como ensaios de segurança e período de carência.

As incertezas em relação à quando essas novidades serão apresentadas se dão puramente devido às questões regulatórias no País. Na visão de Willians, este é o “grande problema” enfrentado pelas empresas do setor.

“É um grande ponto de interrogação”, afirma Willians e argumenta: “Entre a ideia e início do desenvolvimento do produto até a liberação há um espaço de tempo entre três e cinco anos. Isso por conta de acúmulo de trabalho no órgão regulador e por falta de uma legislação atualizada”.

Voltando ao portfólio da DESVET, este contempla cerca de 40 produtos e abrange toda a sanidade, desde o animal em si até o ambiente. O destaque fica com os antibióticos terapêuticos.

“O mercado mundial caminha no sentido de restrição ao uso dos antimicrobianos como promotores de crescimento e melhoradores de performance; porém, o uso terapêutico nunca vai acabar. Sempre haverá animais com algum tipo de patologia que precisará de tratamento”, sintetiza Willians.

Deste modo, o diretor geral revela: “Sabemos que este mercado pode diminuir e que a concorrência é cada vez mais acirrada. Por isso nos especializamos”.

Composta por profissionais treinados e capacitados, a equipe de campo DESVET tem como objetivo analisar e diagnosticar a realidade produtiva de cada cliente caso a caso. “Esta é a forma de indicar o produto certo e atender ►



NO MOMENTO DA COMPRA DE MATÉRIAS-PRIMAS, CONDIÇÕES COMERCIAIS SEMPRE VÊM DEPOIS DA QUALIDADE E GARANTIA DE ORIGEM





as reais necessidades dos clientes; assim preservamos a qualidade dos antibióticos e não entramos em guerra de preço”, explana Willians.

O Médico Veterinário Rafael Vigne, Gerente Técnico Comercial da DESVET, pontua o uso consciente dos antibióticos justamente como uma das grandes preocupações da companhia.

“É preciso se atentar à questão da dosagem e período de medicação, respeitando sempre o tempo de carência. Isso faz parte da nossa consciência e do nosso trabalho e sem dúvidas foi o que trouxe a empresa até esses 40 anos, com muito sucesso e confiabilidade por parte do mercado”, analisa.

O discurso de Rafael é traduzido na atuação no campo, junto aos clientes. “Trabalhamos de forma técnica, onde buscamos entender a situação enfrentada pelo cliente e ajudá-lo da melhor maneira possível, oferecendo a solução adequada àquela situação”, explica.

Uma venda, portanto, vai muito além de uma mera transação comercial. “Próximos dos clientes, oferecemos todo o suporte para, então, indicar a solução correta, com o melhor custo-benefício possível”, completa Rafael.

Dessa forma, a DESVET trilha seu caminho e colabora com a saúde animal e com o agonegócio brasileiro. “O nosso objetivo é ajudar em qualquer assunto relacionado à saúde animal. O produtor se sente confortável em compartilhar conosco os problemas enfrentados, isso porque estamos presentes de uma maneira completa, não somente de for-

EQUIPE REUNIDA NA UNIDADE LOCALIZADA NA ZONA LESTE DA CAPITAL PAULISTA, ONDE A DESVET OPERA HÁ 35 ANOS

ma comercial”, detalha o Médico Veterinário.

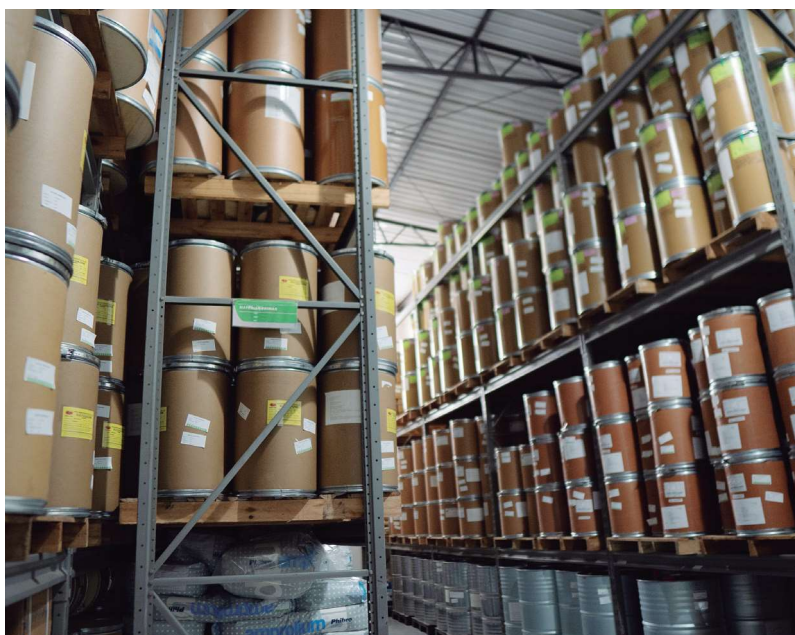
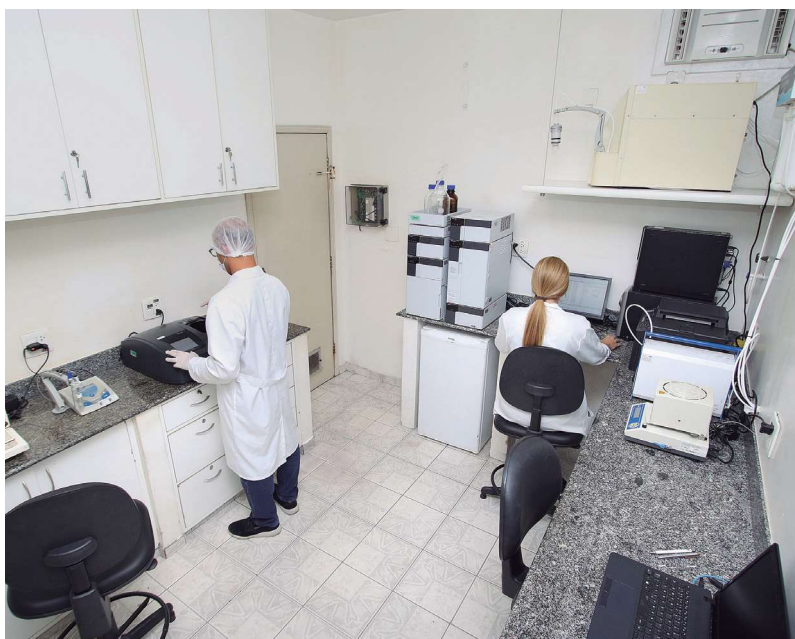
Recentemente, algumas demandas apresentadas à equipe DESVET foram mais recorrentes, como situações severas em relação a problemas respiratórios em aves. “Ano passado, em algumas regiões do Estado paranaense houve muita demanda por patologias diversas, como aerosaculite, por exemplo. Conseguimos nos fazer presentes e auxiliar os produtores, com produtos bem direcionados e com respeito à carência pré-abate, contendo, assim, o problema”, pontua o Gerente Comercial.

Já na produção suinícola, algumas novas cepas patogênicas preocupam o setor. “De uma maneira ética e profissional, com responsabilidade, estamos ajudando na solução de mais este problema”, conta.

Sejam problemas emergentes ou aqueles recorrentes, os profissionais de campo da DESVET se colocam como parceiros do produtor e reforçam a necessidade de investimentos na sanidade animal, uma das principais, senão a principal, fortalezas da cadeia de proteína animal brasileira.

Com presença em todo o território brasileiro, os representantes da companhia passam por treinamentos antes de qualquer contato com clientes. “Temos na nossa equipe assistentes técnicos tanto para aves quanto para suínos que dão todo o suporte aos representantes comerciais e distribuidores, tiram dúvidas e detalham as especificidades dos nossos produtos”, considera o Gerente Comercial.

Ainda, os representantes têm à disposição



o Rafael e também o próprio Willians para qualquer tipo de consulta. “Visito com regularidade todas as regiões onde a empresa atua, tanto para conhecer a realidade e os clientes, como treinar todo o pessoal”, acrescenta o Gerente Técnico Comercial.

Desta maneira, a importância da atenção à saúde animal é reforçada a cada contato com os produtores e se relaciona diretamente com a sustentabilidade do setor. Por exemplo, os altos custos de produção não devem impactar no investimento em sanidade, reforça Rafael.

“A suinocultura passa por uma crise desde setembro de 2021, devido aos custos em alta e preços de venda dos animais terminados abaixo do limiar de viabilidade. Nesse cenário, alguns produtores acabaram fraquejando na questão da prevenção. No fim, além de animais enfermos, há um maior custo com antibióticos terapêuticos. A prevenção é o melhor caminho sempre, pois evita mortalidades e prejuízos, além de contribuir com o bem-estar animal”.

“A sanidade”, continua o Médico Veterinário, “não deve ser encarada

como custo. Trabalhar com biossegurança e com produtos corretos na verdade reduz custos produtivos”.

Dentre o amplo portfólio da empresa, alguns produtos se destacam no mercado, devido à exclusividade. Um deles é o T-FENICOL para aves.

Indicado no tratamento das principais doenças da avicultura, trata-se de um antimicrobiano à base de tianfenicol, antibiótico bacteriostático de amplo espectro, que age sobre microrganismos Gram-positivos e Gram-negativos, inclusive alguns anaeróbios.

Ainda na produção avícola, Rafael cita o DESFLEX, “único antibiótico do grupo das cefalosporinas registrado para uso na água de bebida”.

À base de cefalexina monoidratada, o DESFLEX, indicado para o controle de doenças respiratórias e entéricas, é estável em meio ácido, ou seja, não é atacado pelos ácidos da digestão, o que justamente possibilita a utilização via oral.

Agora, na suinocultura, um diferencial dentro do portfólio DESVET é o DESTRESS. À base de azaperone, o produto produz uma ação neuroléptica, a qual provoca sedação psicomotora com narcose. Deste modo, reações de defesa, agressão ou fuga por parte do animal são reduzidas ou até mesmo inibidas.

Seja na diminuição da agressividade ou para socialização de suínos recém-agrupados, a forma de ação do produto o diferencia daqueles sem narcose

justamente pela redução da agressividade do animal, a qual pode colocar em risco o tratador.

Esses três produtos ilustram a qualidade embarcada nas soluções DESVET e,

A CONSISTÊNCIA
DESVET É
RESULTADO DE
TREINAMENTOS E
PROCESSOS BEM
DEFINIDOS

juntamente com a forma de atuação da equipe a campo, representam o conceito de consistência. “Conseguimos solucionar de uma forma efetiva e com um custo adequado às necessidades dos nossos clientes; esse é um dos grandes segredos da empresa se manter sólida no mercado durante esses 40 anos”, ressalta o Gerente Técnico Comercial.

Essa aproximação com os clientes propicia uma relação de confiança e crescimento mútuo. “Queremos que os clientes confiem em nós e tenham na DESVET uma referência em saúde animal”, conclui Rafael. ■