

GlobalGen vet science

O gerente de marketing Gabriel Augusto de Faria Sandoval mostra como a empresa otimiza os resultados da IATF



Costumo dizer que estamos crescendo em cima dos resultados obtidos a campo, e isso é um motivo de orgulho para todos nós

RevistaAG – Quando e como surgiu a GlobalGen e quais são os diferenciais da empresa no segmento pecuário?

Gabriel Sandoval – Os pesquisadores Dr. Milo Wiltbank e Dr. Richard Pursley criaram, em 2011, a ReptoGen Animal Health, em parceria com uma cooperativa de criadores de gado nos EUA, com a premissa de entregar soluções reprodutivas eficientes. Em 2012, a ReptoGen encontra, na parceira UCB-VET Saúde animal, sediada em Jaboatão/SP, o caminho para o avanço no Brasil. Em 2013, o projeto ganhou força, foram conduzidos diferentes experimentos de campo, e as duas empresas selaram o compromisso de desenvolvimento da linha reprodutiva mais completa do mercado. Foram desenvolvidos programas específicos de gestão reprodutiva, como o protocolo GlobalSynch, testado em diferentes rebanhos e em diversas regiões brasileiras.

RevistaAG – Qual é a principal linha de produtos da empresa?

Gabriel Sandoval – A GlobalGen é uma empresa do segmento veterinário especializada em reprodução animal e oferece uma linha reprodutiva completa capaz de atender a diferentes categorias animais, independentemente do sistema de produção. É a única companhia do mercado que oferece três opções de implantes intravaginais (0,5 g, 1 g e 2 g de progesterona). A linha conta, ainda, com um eCG altamente purificado e com potência estável. Completam o portfólio a prostaglandina (Induscio), o benzoato de estradiol (Synrogen) e o cipionato de estradiol (Cipion). O desenvolvimento de cada produto é fruto de muitos anos

de pesquisas envolvendo criadores e técnicos de diversas regiões.

RevistaAG – A GlobalGen desenvolveu, recentemente, algum estudo que comprove como os protocolos da IATF estão intensificando o manejo reprodutivo das fazendas de corte?

Gabriel Sandoval – Os experimentos de campo estão em nosso DNA, e os estudos fazem parte da rotina da empresa. Em 2016, iniciamos uma parceria com um grande grupo pecuário localizado em Mato Grosso. O estudo foi conduzido pela equipe do professor Dr. Roberto Sartori, da Esalq/USP, e avaliou mais de 10 mil fêmeas submetidas a protocolos GlobalBeefSynch de sete, oito e nove dias de implante de progesterona, com o intuito de aferir os índices de fertilidade em cada grupo. Obtivemos índices similares de fertilidade em todos os protocolos, entretanto, ao longo das duas últimas estações reprodutivas, a propriedade passou de 52% para 60% de média ao término da estação de monta de 2017/2018.

RevistaAG – Quais os resultados de campo em vacas Nelore e cruzas Angus com o uso do produto eCGen?

Gabriel Sandoval – O eCG é um produto essencial dentro do protocolo reprodutivo, principalmente para fêmeas de corte em anestro. Ele é responsável pelo crescimento final do folículo e também atua como indutor de ovulação. Em 2016, conduzimos um estudo de campo que preconizou a utilização de diferentes marcas comerciais de eCG (Gonadotrofina Coriônica Equina), com o objetivo de desafiar nosso produto perante os

principais concorrentes. Estabelecemos um protocolo “base” no qual a única variável seriam as diferentes marcas comerciais de eCG. Nesse experimento, trabalhamos com mais de 1,3 mil fêmeas (vacas e novilhas da raça Nelore e cruzas Angus). A cada cinco animais protocolados (dentro do mesmo lote), substituíamos o eCG. Ao final do estudo, concluímos que nosso produto respondeu tão bem quanto os principais concorrentes do mercado (produtos-referência) à base de eCG, além de comprovar a efetividade de nosso protocolo Global BeefSynch. Os índices finais de prenhez foram, em média, de 53,5% nos três grupos com melhor performance.

RevistaAG – De que maneira a companhia pretende se sobressair no mercado de reprodução bovina nos próximos anos?

Gabriel Sandoval – Estamos conduzindo um trabalho de base no intuito de consolidar a presença da GlobalGen no mercado brasileiro. É um projeto sério e que está sendo reconhecido por criadores e técnicos que já utilizaram nossa linha reprodutiva. Costumo dizer que estamos crescendo em cima dos resultados obtidos a campo, e isso é um motivo de orgulho para todos nós – e, de forma muito especial, para mim, que estou no projeto desde o início. O mercado tem um potencial enorme, visto que inseminamos somente 12% das fêmeas em idade reprodutiva. Temos, portanto, um longo caminho pela frente. Queremos ampliar nossa participação no mercado e contribuir para otimizar os resultados na IATF.