

APRON • A Voz da Pecuária de Rondônia

Seminário Pecuária de Cria

Escola da Pecuária Sustentável • Auditório da Embrapa Rondônia

Perspectivas da Pecuária

*competitividade e desafios
para o futuro*

Palestra

Dhiony Costa e Silva

Diretor Executivo • APRON

Porto Velho / RO • 10 • set • 2026



Ponto de partida

Rondônia tem escala, sanidade e produtor capaz.

*O desafio agora é transformar essa força produtiva em **competitividade comprovada**.*



"O futuro da pecuária será decidido por quem consegue produzir mais, provar melhor e negociar com mais força."

Diagnóstico

Onde Rondônia já é forte

Os quatro números que sustentam a tese desta palestra.



Escala instalada e sanidade reconhecida — duas das quatro etapas da competitividade **já estão na porteira.**

Fontes

Idaron, 2025/2026 · APRON, apresentação institucional 2025.

Conceito

"A vantagem competitiva nasce quando o produtor entrega **regularidade, custo controlado, origem comprovada e capacidade de negociação.**"

Tríade que separa commodity de valor:



01 · Produção

Produção sem dados

vira commodity.

Quem produz sem rastrear nem medir termina vendendo barato — pagando o preço de quem não não comprovou.



02 · Dado

Dado sem organização

não vira valor.

Número solto vira argumento frágil. Só dado organizado organizado vira poder de negociação e decisão.



03 · Representação

Representação sem base

não vira força política.

Voz isolada soma pouco. Voz organizada em rede vira política pública e abre mercado.

Tríade da competitividade: produção + dado + representação. **Uma sem a outra entrega menos do que promete.**

Mercado

O ciclo pecuário mudou de fase.

Abate elevado de fêmeas reduz a fábrica de bezerros no ciclo seguinte. Quando começa a começar a retenção, a oferta futura aperta e a reposição tende a ganhar força.



A · Antecipação

Preço alto com maior oferta aparente ocorre quando o mercado **antecipa escassez futura.**

B · Sinal do bezerro

O bezerro reflete expectativa: **fêmea retida hoje é bezerro que deixa de ir de ir ao mercado agora.**

C · Margem

O desafio é margem: comprar reposição cara exige **eficiência no ganho de peso e no giro.**

Fontes · Leitura de tendência

IBGE — pesquisas trimestrais do abate · Cepea / Farmnews, 2026.

Economia da porteira

A margem virou o centro da gestão.

A pergunta certa

~~"Quanto está a arroba?"~~

"*Quanto custa* produzir uma arroba *competitiva, regular e rastreável*?"

Preço é referência. *Custo é decisão.*

A porteira rentável é a que controla o que entra — nutrição, sanidade, reposição, capital — capital — antes mesmo de olhar para o que sai.

A · Crédito



Selic e crédito pressionam investimento e custeio.

Quem financia sem planejar fica refém do spread.

B · Reposição



Reposição cara exige planejamento.

Compra, recria e terminação precisam conversar.

C · Decisão



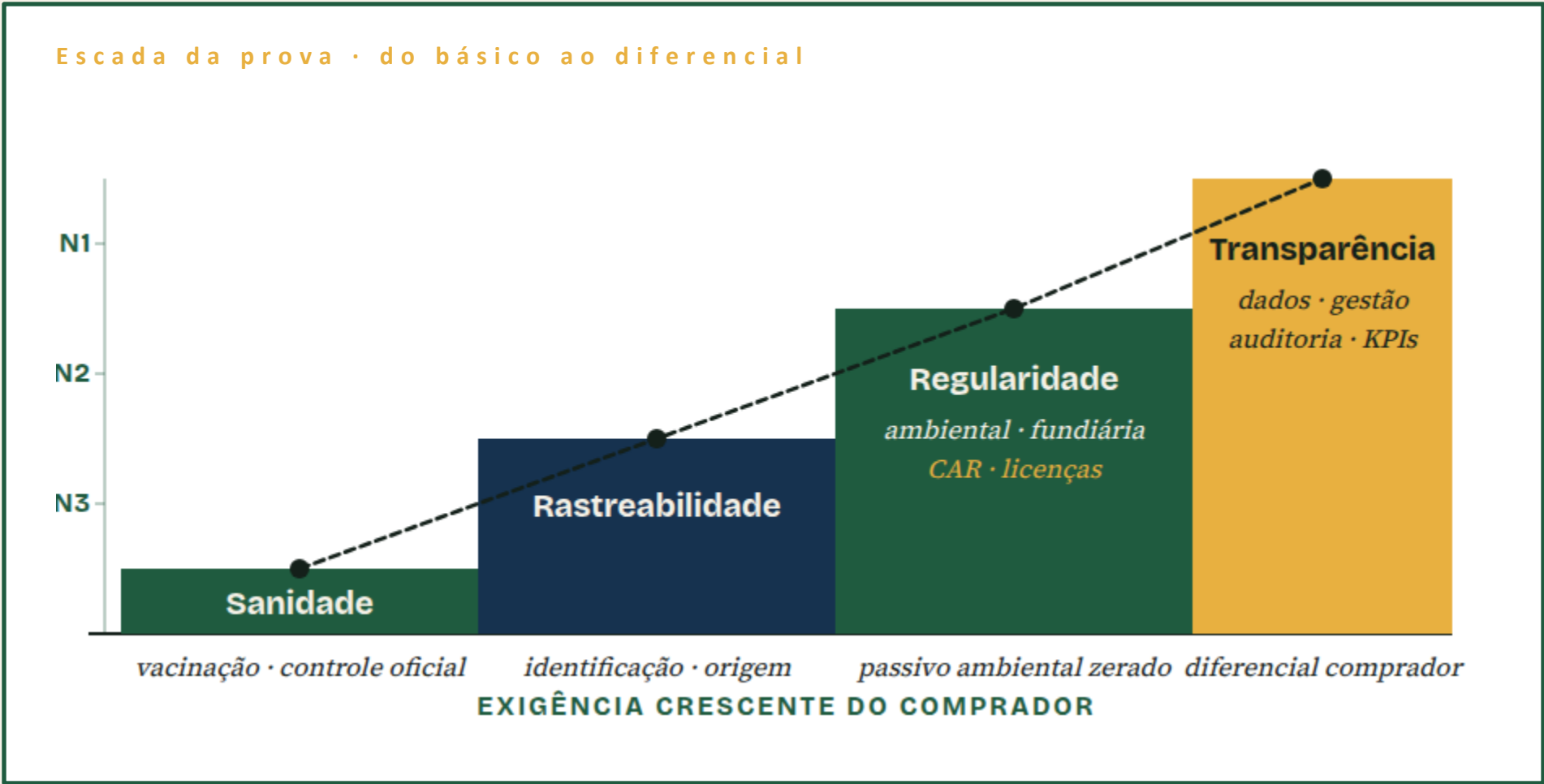
Quem mede melhor, decide antes.

Medir é o que separa quem perde no ciclo de quem sobrevive.

Acesso a mercado

O mercado quer proteína com prova.

Sanidade abriu portas. Rastreabilidade, regularidade ambiental e transparência vão manter essas portas abertas.



O que muda com a exigência

- ✓ Compradores exigem **origem e conformidade**.
- ✓ Crédito tende a **premiar** quem comprova boa gestão.
- ✓ Sanidade, regularização e dados **viram ativos comerciais**.

Fontes

Idaron · MAPA · contexto de exigências internacionais e rastreabilidade individual.

Quem para na primeira camada da escada entrega produto. Quem sobe, entrega mercado.

Gargalos

Desafios de Rondônia para a próxima década.

Cinco travas que vão decidir quem escala e quem fica pelo caminho.

01



Regularização fundiária

título · georreferenciamento

Sem título limpo, crédito trava, investimento trava, sucessão trava.

02



Regularização ambiental

CAR · códigos · passivos

Quem resolve agora entra em mercado com passivo zero.

03



Logística da arroba

estrada · frete · frigorífico

O custo entre a porteira e o frigorífico frigorífico come a margem.

04



Leite e produtividade

genética · manejo · escala

1,9 mi cabeças leiteiras com produtividade média baixa é teto a destravar.

05



Mão de obra e sucessão

gestão · herança · liderança

A fazenda sem herdeiro preparado vira vira problema em duas gerações.

Pacto necessário

Competitividade futura dependerá menos de discursos isolados e mais de **pactos**: produtor, entidades, indústria, ciência, bancos e governo trabalhando sobre prioridades comuns.



Representação

APRON

Associação dos Pecuaristas de Rondônia.

A Voz da Pecuária de Rondônia.

Transformar demandas isoladas
da porteira em **agenda coletiva**.

"Aqui não representamos uma corrente. Representamos **pecuaristas** — todos **pecuaristas** — todos os que tocam a porteira nos 52 municípios."

Fonte

Apresentação institucional APRON, 2025.



A · Base territorial

Rede de delegados nos **52 municípios**

Presença física nas principais regiões pecuárias do estado.



B · Comissões temáticas

Fundiária · Ambiental · Segurança Arroba · Rastreabilidade · Leite · Crédito

Temas tratados por gente que toca na porteira.



C · Voz ativa

Escuta ativa da base **interlocução institucional**

A pergunta da porteira vira pauta em Brasília, Porto Velho e no frigorífico.

Caminho · 2026 – 2030

Agenda estratégica.

Cinco frentes que vão puxar a próxima década da pecuária de Rondônia.

01



Provar origem.

Rastreabilidade, sanidade e dados dados confiáveis.

Quem não comprova, não vende pra pra quem exige.

02



Ganhar eficiência.

Pasto, genética, nutrição e gestão gestão de margem.

O ganho de hoje é produtividade, não não preço.

03



Organizar mercado.

Comercialização, logística e informação de preço.

Mercado sem oferta organizada premia o atravessador.

04



Destruavar segurança jurídica. jurídica.

Regularização fundiária e ambiental.

Onde não há segurança jurídica, não não há investimento.

05



Formar lideranças.

Associativismo, sucessão e capacitação.

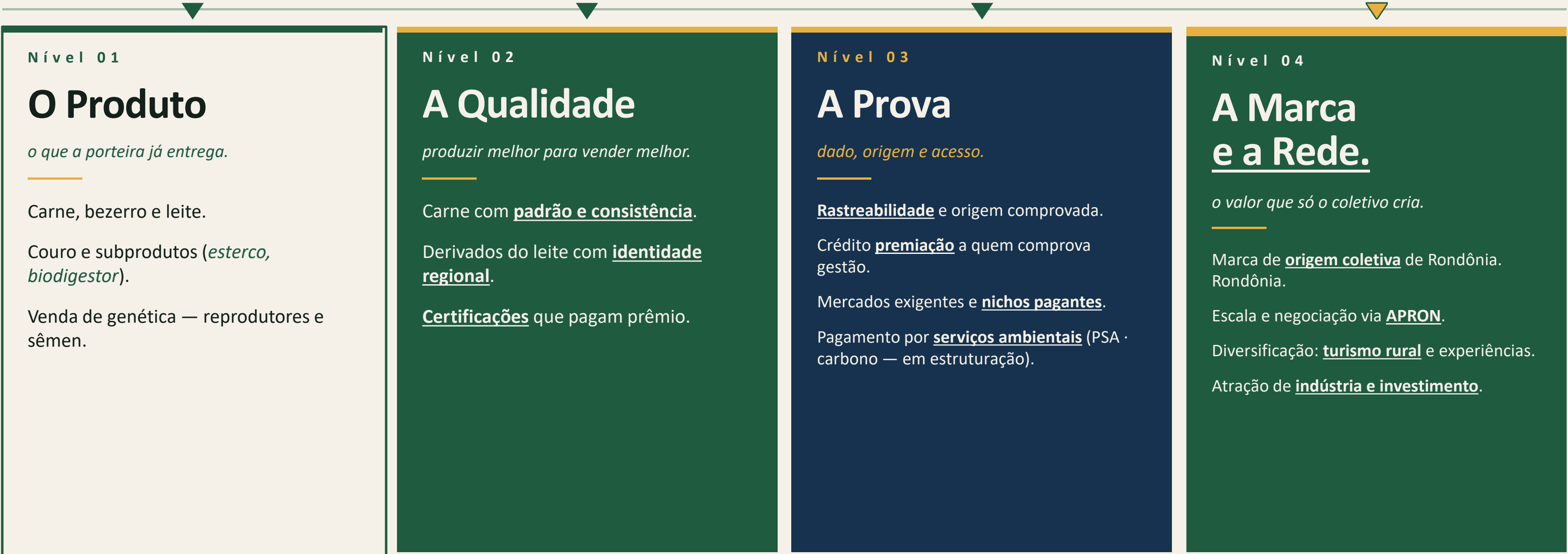
Pecuária forte precisa de gente preparada pra tocar.

"Estratégia é escolher o que fazer antes que o mercado escolha por nós."

Novas fontes de valor

Monetizar além da arroba.

A mesma vaca pode render em quatro níveis — quem sobe de nível sai na frente da concorrência.



Quem só vende a arroba compete por preço. Quem entrega qualidade, prova e origem negocia na frente.

Mensagem ao pecuarista

O produtor que vai liderar o futuro **não** será apenas o que tem mais gado.

*Será o que tem mais **gestão**, mais **prova** e mais **capacidade de se posicionar**.*

 A · Conheça seus números.

Decisão sem dado é chute caro.

 B · Participe da representação.

Sozinho o produtor tem razão. Em rede, tem força.

 C · Transforme conformidade em valor.

CAR, licença e rastreio saem do papel para o preço.

 D · Pare de vender só produto.

Venda confiança. É o que o comprador paga mais caro.

A próxima década não se ganha na porteira mais aberta — se ganha na porteira mais bem cuidada.



APRON

A Voz da Pecuária de Rondônia.

Encerramento

O futuro da pecuária de Rondônia
será construído por quem
une **produção, prova e representação.**

Obrigado!

Dhiony Costa e Silva

Diretor Executivo · APRON

ACOMPANHE A
APRON

Conteúdo, ações e
representatividade da
pecuária de Rondônia.



Fontes consultadas

- Idaron — *dados oficiais do rebanho e do abate, 2025 e 2025 e 2026.*
- IBGE — *pesquisas trimestrais do abate.*
- MAPA / VBP — *valor bruto da produção.*
- Cepea / Farmnews — *2026.*
- APRON — *apresentação institucional 2025.*

Seminário

Escola da Pecuária Sustentável

Auditório da Embrapa Rondônia · Porto Velho/RO

10 · SET · 2026