sócio do negócio e em menos de cinco meses a casa ficou pronta", relata o chefe de cozinha.

TERMÔMETRO DE ACEITAÇÃO – A Novilho MS quer utilizar a nova parceria como um termômetro quase imediato de avaliação da aceitação de sua carne. "Com o retorno dos clientes teremos condições de fazer os ajustes necessários para adequar o produto às exigências do cliente", informa Ezequiel Rodrigues do Valle, diretor de sustentabilidade da Novilho MS. Ele explica que quando a marca Primo Corte foi lançada, no ano passado, houve algumas reclamações com relação ao gosto. "Logo em seguida percebemos que era em função do fornecimento de caroço de algodão na formulação da ração e tiramos este item do cocho", conta.

Com um rebanho aproximado de 550 mil cabeças, a Novilho MS não avalia a importância do negócio pelo volume de carne, e sim pela perspectiva que ele traz. "Pode ser uma experiência piloto para novos investimentos", admite Ezequiel. A associação, segundo ele, não faz comercialização e nem emite nota fiscal, mas não descarta a possibilidade de uma futura ação de mercado. "Por enquanto nós somos apenas produtores rurais, mas se este tipo de fornecimento direto florescer, podemos até montar uma distribuidora; já pensamos nisso, mas precisamos de tempo para ver se a atividade vai ganhar corpo."

Antes disso, a Novilho MS quer dar mais agilidade à sua ofensiva, para que um número cada vez maior de associados trabalhe dentro de um nível de qualidade padrão. Para isso, Ezequiel, que também é pesquisador e coordenador do Programa Boas Práticas Agropecuárias (BPA) para Bovinos de Corte na Embrapa Gado de Corte, acompanha a adoção desses procedimentos pelos produtores. Pelo menos 25 propriedades já estão ajustadas e mais 57 se encontram em fase de adaptação. O BPA objetiva dar todas as orientações necessárias aos produtores sobre fornecimento ao mercado consumidor. Foi criado também para ser um instrumento de competitividade no mercado. "Podemos chegar até mesmo a um estágio de certificação", projeta.

A Novilho MS conta com duas outras parcerias. A primeira com fornecimento de carne de novilha para o Carrefour e outra para o JBS. O frigorífico, que cobre 80% a 90% da demanda de machos e fêmeas da associação, remunera em até 3% acima do valor de preço da base Esalq.

Em 2011 foram abatidos 64.300 animais de pecuaristas associados. O grupo procura, agora, aumentar a oferta de animais. Este ano, só até junho já havia abatido 47.000 cabeças. A meta é fechar 2012 com a entrega de pelo menos 80.000 animais. ■

SERVIÇO:

Novilho Precoce MS, tel. (67) 3324-7082 – www.novilhoms.com.br, Rua Amazonas, 2.196, Vila Célia, CEP: 79022-130, Campo Grande, MS; **Jojô Cozinha Contemporânea**, tels. (67) 3044-7374 e (67) 9237-9518, Rua Euclides da Cunha, 228, Centro, Campo Grande, MS.