

DBO inicia aqui uma série de reportagens com produtores que usam informações pós-abate para aperfeiçoar seus projetos pecuários. Acompanhe!



Angela Maria Marini Ferreira



DBO esteve na...

Fazenda Ranchinho

Localização:

Camapuã, MS

Área total:

2.300 ha

Área de pastagens:

1.650 ha

Rebanho:

2.655 cabeças

Classificação no farol verde:

78% a 80% do lote

Sem bom acabamento, não há qualidade.

Produtora sul-mato-grossense consegue bônus médio de R\$ 2,97/@, ajustando manejo e programa nutricional.

Maristela Franco

O romaneio é o espelho da produção da fazenda. Ele reflete o resultado do abate, ao listar dados de peso, sexo, idade e acabamento de gordura dos animais, que definem tanto a qualidade das carcaças produzidas quanto a receita do produtor. Poucos, porém, usam o romaneio como ferramenta de *feedback*, palavra inglesa aqui traduzida como “análise crítica” do trabalho realizado. Não é o caso da pecuarista Ângela Maria Marini Ferreira, 62 anos, proprietária (junto com seus três filhos) da Fazenda Ranchinho, em Camapuã, MS. Por quase um ano, ela buscou nesses relatórios respostas para o fato de não conseguir bonificação para seus machos castrados. A JBS exige, para isso, que pelo menos 50% dos animais se enquadrem no chamado “farol verde da qualidade” – bois de até 6 dentes definitivos, 16 a 23@ e gordura de cobertura 3 (mediana) ou 4 (uniforme). Por algum motivo, que ela não entendia, seus lotes estavam sempre batendo na trave: 45%, 48%, 49%.

“Eu ficava incomformada. Queria saber os motivos da desclassificação. Manejo? Idade? Sanidade? Era chata mesmo com o pessoal da compra de gado”, recorda Ângela. Após analisar seus romaneios, conversar com o especialista de origemação da unidade sobre o padrão das carcaças e acompanhar os abates pessoalmente, a produtora conseguiu matar facilmente a charada: estava pecando no acabamento. A maioria dos animais era jovem (máximo 30 meses)

e pesava mais de 18@, porém apresentava gordura de cobertura 2 (escassa), o que impossibilita a obtenção de cortes com maior valor agregado. Além disso, carcaças sem acabamento ficam expostas à queima pelo frio (escurcimento da camada superficial do músculo) e a problemas como o *cold shortening* (encurtamento das fibras), que endurece a carne. “Hoje, a maioria dos meus novilhos castrados apresenta gordura 3”, comemora.

Evolução rápida – No gráfico da página ao lado, é possível observar a evolução qualitativa dos machos castrados da Fazenda Ranchinho, que tem 2.300 ha e rebanho de 2.665 cabeças. Em curto período de tempo (10 meses), os animais classificados no farol verde (padrão desejável) passaram de 10% para 78% e os incluídos no farol amarelo (padrão tolerável) caíram de 80% para 22%. Este último grupo compreende machos jovens, com bom peso (16 a 26@), mas mal acabados (gordura 2) e também bois de 4 a 8 dentes definitivos, que, mesmo pesados e gordos, não fornecem carne de qualidade superior, sendo adquiridos a preço de “balcão”. Em 2014, a média da produção de Ângela se enquadrava nesse grupo, por isso ela não recebia prêmios. O farol vermelho, que sofre deságio de R\$ 3/@ e agrupa animais com gordura 1 (ausente) ou 5 (excessiva), não chegava a ser um problema sério para ela, pois representava apenas 10% do lote, percentual hoje reduzido a zero.

Capítulo 1

Veja, na próxima edição, mais um exemplo de bom uso do feedback, dessa

vez no Pará. Participe enviando seus comentários para o e-mail maristela@revistadbo.com.br

Mais informações sobre o projeto no site www.portaldbo.com.br

Farol da Qualidade

Machos de até 6 dentes, 16 a 23@ e gordura 3 (mediana) ou 4 (uniforme).

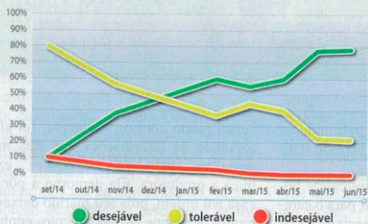
Machos de até 8 dentes, 16 a 26@ e gordura 2 (escassa)

Animais com menos de 16 ou mais de 26@, até 8 dentes e gordura 1 (ausente) ou 5 (excessiva)



Bois castrados da Ranchinho apresentam, agora, alto padrão de qualidade.

Evolução dos machos castrados da Fazenda Ranchinho



mostrando o relatório de *feedback* da propriedade, cuja produção cresceu 36,2%, passando de 222.380 kg de carcaça, em 2014, para 302.962 kg, em 2015. Ou seja, a produtividade subiu de 8,99@ para 12,24@/ha. “É importante frisar que este é o principal ganho da produtora. O bônus constitui um justo reconhecimento à qualidade produzida, mas sua receita efetiva vem da quantidade de arrobas obtidas por unidade de área (hectare)”, diz Eduardo Pedrosa, diretor executivo de origemação da JBS.

Aprendiz profissional – Os números acima constituem prova contundente da evolução técnica da Fazenda Ranchi-

nho, mas também contém uma história de superação. Ângela Marini assumiu o comando da propriedade há 20 anos, quando perdeu o marido repentinamente, após um infarto fulminante. “Meu mundo desabou da noite para o dia. Eu era professora de matemática, morava em Campo Grande e apenas acompanhava meu marido à fazenda, nos finais de semana. Aquele era o mundo dele; o meu, estava na cidade”, relembra com voz embargada. Quando ficou viúva, Ângela sabia apenas que não queria vender a propriedade, pois metade dela pertencia aos três filhos, à época com 17, 19 e 21 anos. “Eles moravam fora; dois no Rio de Janeiro, cursando medicina.

Com a adoção de técnicas de apartação dos animais destinados ao abate e maior aporte de energia na terminação, Ângela conseguiu finalmente ultrapassar a barreira dos 50% de classificação no farol verde em fevereiro de 2015, com um grupo de animais castrados Nelore. Esse “divisor de águas” foi bastante festejado, informa Diogo Junsuke Watanabe, especialista em origemação que orienta produtores na unidade da JBS em Campo Grande. “Como Ângela queria muito bater a meta dos 50%, todos nós já torcíamos por ela”, relembra. “Eu levantava às 5 horas da manhã para acompanhar os abates e ficava contando as carcaças com acabamento 3. Estava muito motivada, porque queria produzir animais de qualidade superior. Foi a mesma satisfação que eu tive ao entrar na Lista Traces, há sete anos, e permanecer nela, quando muita gente desistiu”, justifica a produtora.

Em 2014, Ângela havia recebido apenas bônus eventuais, de R\$ 0,28 por arroba, mas, com a classificação de seus lotes (machos e fêmeas) no farol verde e no padrão Cota Hilton, além da produção de novilhos meio-sangue para o programa de carne Angus certificada, esse valor aumentou em 10 vezes, atingindo R\$ 2,97 por arroba, em 2015. No cômputo total, a premiação pulou de R\$ 4.145 para R\$ 59.937 ao ano. “Foi um salto muito grande, em todos os sentidos”, diz Watanabe,



Cruzados Nelore-Angus são, hoje, boa fonte de renda para a fazenda

Eu precisava manter nosso patrimônio e ainda sustentá-los. Foi um período muito difícil”, relembra.

Determinada, ela decidiu calçar botas, arregaçar as mangas e ir para o campo aprender. “Eu não conhecia nada de capim, não distinguia o sexo dos bezerros recém-nascidos, nem sabia quando o boi estava pronto para abate”, admite. “Andei a fazenda inteira a cavalo; con-

versei muito com os vaqueiros; fui absorvendo as informações que eles me passavam, aprendendo aos poucos”, explica a produtora. Ela demorou a pôr a casa em ordem, pois seu marido deixara muitos negócios em andamento, contas a receber e a pagar. “Ele havia comprado outra fazenda fora do Estado, tinha arrendamentos, gado em parceria. Precisei resolver muitas pendências, além de

tocar o inventário. Tudo isso, sem deixar de dar minhas aulas de matemática”, conta Ângela. Antes de ver a fazenda entrar nos eixos, ela teve de trocar de equipe três vezes e enfrentar um roubo de gado nunca elucidado, que deixou enorme prejuízo. “Foi a única vez que pensei em desistir”, confessa.

Os 1.650 ha de pastagens da Ranchnho são divididos por faixas de mata nativa, uma preciosa herança deixada pelos antigos donos da propriedade (ingleses) e que Ângela fez questão de preservar, pois propicia sombra para o gado. No começo, ela fazia apenas pecuária extensiva de ciclo completo, mas, conversando com outros produtores e participando de encontros técnicos da Embrapa Gado de Corte, em Campo Grande, descobriu que precisava modernizar seu sistema de produção. Investiu em genética, cercas, bebedouros e pastejo rotacionado. Rastreou o rebanho para ingresso na Lista Traces e acesso à premiação da Cota Hilton. Passou a suplementar os bezerros com *creep feeding*, a fim de desmamá-los mais cedo, e investiu em IATF (inseminação artificial em tempo fixo).

“Esse conjunto de medidas deu excelentes resultados”, explica a produtora, comparando os registros zootécnicos atuais com os de 1999, feitos à mão, em um velho caderno de folhas já amareladas. “O peso à desmama (antes de 150 kg), hoje varia de 220 a 240 kg. Os machos, que eram abatidos com 16@, agora vão para o



O gado é criado a pasto, com suplementação contínua, direito à sombra e tratamento homeopático.



Animais são rastreados desde a desmama, podendo ser destinados à Cota Hilton.

ganho com 19 a 23@. O índice médio de prenhez do rebanho passou de 75% para 85%, embora ainda tenhamos dificuldades com a IATF. A taxa de lotação subiu 0,8 para 1,6 UA/ha”, diz ela, empolgada, ressaltando ainda que reformou o curral e construiu casas para os funcionários com dinheiro obtido na própria fazenda.

O “X” da questão – Após tanto esforço e investimento, Ângela Marini não poderia aceitar que seus animais fossem enquadrados no farol amarelo da qualidade. “O *feedback* do frigorífico foi fundamental para mim nesse momento, pois eu ainda não havia prestado atenção no acabamento”, diz a produtora. Antes, os animais eram tratados apenas com mineral, mas Ângela percebeu que precisava acelerar o ciclo de produção e adotou um programa nutricional contínuo. Os bezerras começam a ser suplementados a partir dos 60 dias de vida, no *creep feeding*, e não param mais de comer alimento farelado. A partir da desmama, em julho/agosto, eles passam a receber sal proteinado tanto na seca quanto nas águas, na proporção de 1,5 g por quilo de peso vivo, visando um consumo de 300 g e ganhos de 300 a 400 g/cab/dia.

“Trata-se de um nível bom de suplementação, pois a maioria dos produtores trabalha com 30 a 80 g/cab/dia na recria, visando apenas evitar perda de peso”, explica Mário Coimbra, técnico da consultoria Coimbra Gestão Pecuária, que tem acompanhando informalmente a propriedade. Quando os animais atingem 320 kg, passam a receber um proteinado de alto consumo, na proporção de 0,25% do peso vivo, de forma a garantir que sejam engordados em época favorável (outubro a junho). Já na fase de terminação (420 kg acima), são suplementados com proteico-energético especial, contendo aditivos melhoradores de desempenho e gordura protegida (para garantir o tão sonhado acabamento de carcaça), além de um antiestressante natural, pois a produtora é adepta da homeopatia no tratamento de bovinos. O produto é fornecido na proporção de 1,5 a 2 kg/cab/dia.

Manejo correto – Boa parte dos bons resultados obtidos na Fazenda Ranchinho, segundo Coimbra, se deve à regularidade no abastecimento dos cochos. “Difícil ver uma equipe tão eficiente nessa área”, elogia o consultor. Quem coordena

a logística de trato na fazenda é o gerente José Laerte de Mattos, 47 anos, também encarregado do manejo das pastagens. “Calculo a lotação pela altura do capim, sempre evitando o superpastejo”, diz ele. A fazenda conta com 16 módulos rotacionados para recria/engorda. São divididos em apenas quatro piquetes, pastejados durante quatro ou cinco dias consecutivos cada um, dependendo das condições do capim.

Cabe a Mattos, ainda, apartar os bovinos para formação de lotes homogêneos destinados ao abate. Ele observa principalmente a curvatura do lombo e outros sinais de bom acabamento. Vai “descascando” o lote, separando a cabeceira, para não ter problemas de classificação. Aqueles machos que ainda não estão prontos ficam mais alguns dias na fazenda. “O fato de o rebanho ser rastreado ajuda muito nesse manejo”, diz Ângela. A castração é feita com burdizo, quando os machos começam a entrar na puberdade, mas a produtora está testando a imunocastração, para fins comparativos. “O mais importante para mim é continuar produzindo animais de qualidade. Não quero recuar do patamar já alcançado”.

O gerente José Laerte cuida pessoalmente do manejo



Watanabe, da JBS, municiou a produtora de informações.



REALIZAÇÃO

OFERECIMENTO

INICIATIVA

DBO

JBS

CONEXÃO JBS