

Flávio Fogueral



Produtor investe em mecanização para atingir meta de mil litros por dia

Quando ingressou no projeto SEBRAE/IBS, João Garcia, de Torre de Pedra, estabeleceu a meta de 500 litros por dia. Atualmente, ele produz mais de 600 e está confiante que irá atingir a nova meta. **PÁG. 4**

Homem do campo e empreendedorismo: como o trabalho do IBS modifica a realidade dos produtores **PÁG. 3**

CRIATF, Programa de Reprodução Inteligente, leva tecnologia e informação ao Vale do Ribeira **PÁG. 11**

5º Encontro Estadual de Leite promete movimentar o segmento

O evento é uma realização do SEBRAE em parceria com a Cooperativa de Laticínios de Avaré. **PÁG. 2**

Regina Groenenda/IBS



Gene Leite é iniciado em Presidente Bernardes

O projeto de inseminação artificial inaugura uma nova etapa da parceria entre SEBRAE/IBS. **PÁG. 7**



Regina Groenenda/IBS

EDITORIAL

O **Notícias IBS** é um jornal criado para mostrar o trabalho desenvolvido pelo Instituto BioSistêmico que atua em diferentes áreas, com foco no desenvolvimento do produtor rural. Esta primeira edição é totalmente dedicada aos projetos de fomento à pecuária leiteira, desenvolvidos em parceria com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) no Estado de São Paulo.

A estreia do **Notícias IBS** foi programada para acontecer durante o 5º Encontro Estadual de Leite, em Avaré, no dia 24 de outubro de 2013. Por se tratar de um importante evento na área de pecuária leiteira, o objetivo é colaborar na divulgação de novidades de mercado e casos de sucesso que possam inspirar outros produtores a seguir novos caminhos.

Esta edição traz algumas histórias bem suce-

didadas que começaram a ser delineadas a partir da parceria do IBS com o SEBRAE. Além disso, a matéria da página 12 explica como é a rotina de trabalho dos consultores do Instituto BioSistêmico, que contam com a retaguarda diária das equipes dos três escritórios instalados no Estado de São Paulo. Esperamos contribuir para ampliar o seu conhecimento.

Boa leitura!

AVARÉ

5º Encontro Estadual de Leite promete fomentar o mercado em Avaré

Um dia inteiro dedicado ao debate e a troca de experiências na atividade leiteira. Essa é a proposta do 5º Encontro Estadual de Leite, que acontece no Parque de Exposição Fernando Cruz Pimentel (EMAP) no Município de Avaré nesta quinta-feira, dia 24 de outubro. A realização do evento é uma parceria entre SEBRAE, Cooperativa de Laticínios de Avaré (CLA), Prefeitura Municipal e Sindicato Rural de Avaré, além da FAESP.

“O fato de podermos reunir em Avaré produtores de Leite de diversos lugares nos dá uma

condição, a oportunidade de mostrar para todo o Estado o potencial produtivo da nossa pecuária leiteira”, afirma José Ricardo Barreto – presidente da CLA.

Ele pontua que a cooperativa vive um momento de resgate e fortalecimento e que é bem oportuno promover o encontro nesta nova fase da CLA. Ele também destaca a parceria com o SEBRAE/IBS, por meio da qual, um grupo de produtores cooperados recebe consultoria.

A CLA tem 107 cooperados, dos quais, mais

de 65% são pequenos produtores, com um volume de menos de 100 litros de leite por dia. “Com o projeto SEBRAE/IBS, esses produtores passam a ter mais condições de enfrentar o mercado, com a disseminação de boas práticas e o acesso à tecnologia e informação que ajudam na gestão da propriedade”, ressalta.

Durante o evento, está prevista a entrega do prêmio “Produtividade com Qualidade” aos produtores que desenvolveram iniciativas, buscando melhoria no manejo produtivo e na ordenha e obtendo, com isso, salto de qualidade em seu produto.

“ Com o projeto SEBRAE/IBS, esses produtores passam a ter mais condições de enfrentar o mercado, com a disseminação de boas práticas e o acesso à tecnologia e informação que ajudam na gestão da propriedade

Ricardo Barreto
Presidente da CLA



José Ricardo nas instalações da Cooperativa de Laticínios de Avaré

FOCO EM RESULTADOS

IBS aproxima o homem do campo do mundo dos empreendedores

Nos últimos anos, o Brasil tem ocupado espaço entre os maiores produtores de leite do mundo. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a produção nacional de leite foi de cerca de 32,3 bilhões de litros em 2012, um crescimento de 0,6% em relação a 2011. O Estado de São Paulo é considerado o sexto maior fornecedor de leite para laticínios e exportação do Brasil.

“O leite está entre as cadeias prioritárias e essa é uma das vocações do SEBRAE/SP. Fomentar a atividade é garantir a permanência do pequeno produtor rural no campo, demonstrando que aquela pequena propriedade pode se tornar sustentável”, ressalta Paula Ornellas Belo Fagnani, gestora do SEBRAE/SP na rede de pesquisa e inovação em leite.

Nesse sentido, Ornellas reconhece o pioneirismo do Instituto BioSistêmico no trabalho a campo, levando informação e tecnologia para os produtores rurais. “A parceria com o IBS começou por volta de 2006, com um atendimento diferenciado que sempre observou as demandas de cada propriedade”, assegura a gestora do SEBRAE/SP.

Segundo Ornellas, a partir dessa parceria, o SEBRAE passou a ser mais procurado pelo pro-

ductor rural. “Com o IBS, nós conseguimos nos aproximar do homem do campo, o que não ocorria anteriormente”, afirma. O projeto ganhou força e espaço em diferentes regiões de São Paulo (ver infográfico), consolidando-se como um eficiente veículo de informação e tecnologia para tornar as pequenas propriedades mais eficientes.

EVOLUÇÃO DO PROJETO

Para Daniel Delefine, diretor técnico do IBS, a contribuição dessa parceria com o SEBRAE é fundamental, pois leva as tecnologias para que o produtor possa desenvolver suas ações, incrementando a produção e, principalmente, melhorando as condições de trabalho para ele e sua família.

“Um dos aspectos que merecem ser ressaltados é a evolução tecnológica que ocorre na propriedade. Nosso trabalho é para mostrar o quanto a tecnologia pode ajudar o produtor no desenvolvimento das ações. O outro é que disseminamos uma cultura mais gerencial do que extrativista, mostrando a necessidade de investir para colher frutos de qualidade dando-lhe um retorno seguro e com perspectivas de evolução produtiva”, explica Delefine.

A partir do segundo semestre deste ano, novos projetos foram iniciados na área de inseminação artificial. Por enquanto, alguns produtores dos projetos do SEBRAE de Presidente Prudente, Botucatu e São José do Rio Preto integram essa nova etapa.

“Essas tecnologias são avanços naturais que devem ocorrer dentro de uma estratégia para pecuária leiteira, após o produtor melhorar a estrutura da propriedade nas questões nutricionais, sanitárias, e reprodutivas. O próximo passo passa ser o melhoramento genético do rebanho”, afirma.

“Com o IBS, nós conseguimos nos aproximar do homem do campo, o que não ocorria anteriormente

Paula Ornellas
Gestora SEBRAE São Paulo

INFOGRÁFICO

Números do IBS no estado de São Paulo 2012-2013



Litros de leite monitorados

37.775.333



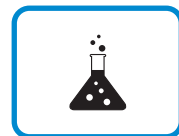
Vacas monitoradas

23.729



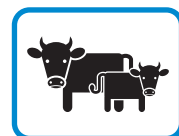
Diagnósticos de gestação

21.292



Análises de leite

11.514

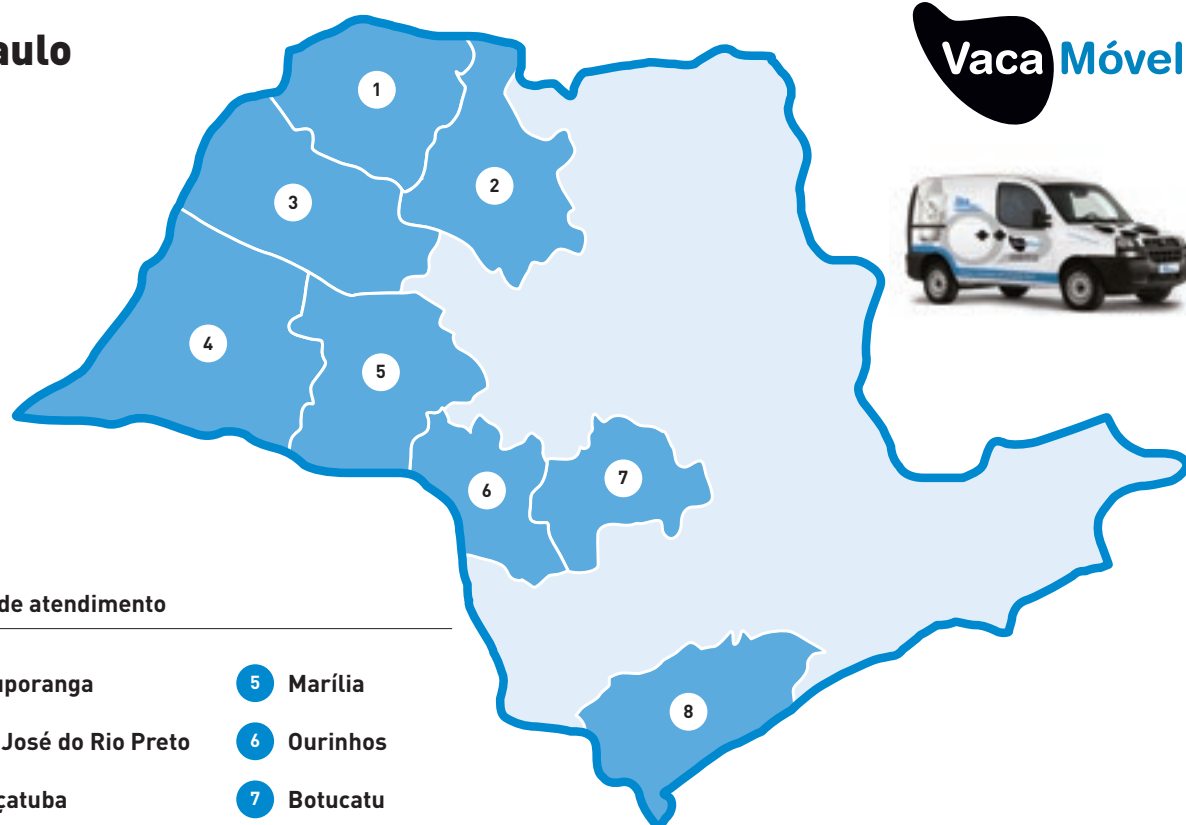


Previsões de nascimento

9.659

Regiões de atendimento

- | | |
|-------------------------|-------------------|
| 1 Votuporanga | 5 Marília |
| 2 São José do Rio Preto | 6 Ourinhos |
| 3 Araçatuba | 7 Botucatu |
| 4 Presidente Prudente | 8 Vale do Ribeira |



BOTUCATU

Produtor busca os serviços do SEBRAE/IBS e ganha destaque nacional

Quando o advogado João Francisco Garcia comprou a Chácara São João de 2,4 hectares em Torre de Pedra, há mais de dez anos, nem imaginava que se tornaria um empresário no ramo do leite. “Eu tinha umas vacas caipiras na propriedade e tirava leite sem estrutura alguma. Mas quando passamos a tirar 80 litros por dia, comecei a perceber que poderia fazer disso um negócio”, recorda João Francisco.

Em 2011, ele conheceu o trabalho desenvolvido pelo SEBRAE/IBS em uma reportagem da Revista Globo Rural, de circulação em todo o Brasil. “Meu negócio estava passando por uma crise e eu pensava até mesmo em encerrar as atividades. Mas naquela reportagem, descobri onde eu poderia encontrar ajuda e soluções”, relata.

Ele disse que foi atrás dos serviços do SEBRAE/IBS e se informou de que maneira poderia ser atendido pelo projeto. Mobilizou um grupo

de produtores da região e conseguiu ingressar no projeto. “Graças a essa parceria do SEBRAE com o IBS, hoje, eu consigo obter bons resultados no meu negócio e tenho aumentado minhas metas. É um trabalho de profissionais qualificados que sabem lidar com as demandas específicas de cada produtor”, afirma.

Ao ingressar no projeto, com uma média de 34 vacas em lactação, João Garcia produzia cerca de 200 litros de leite por dia. Em um ano, ele mais que dobrou a produção, atingindo 500 litros diários com a mesma quantidade de vacas. Segundo o produtor, a próxima meta é atingir 1.000 litros por dia e já está caminhando para isso, com uma produção de 665 litros diários.

ESPÍRITO EMPREENDEDOR

Com resultados tão expressivos, a trajetória da Chácara São João foi destaque na edição de



Ana Beatriz durante visita à propriedade do produtor João Garcia

junho deste ano da Revista Globo Rural. “A história do produtor João Garcia é fantástica, pois ele se inspirou no trabalho desenvolvido pelo SEBRAE/IBS e, em um ano, ele passou a ser exemplo de uma trajetória bem sucedida estampada na mesma revista que revelou o projeto para ele”, observa Ana Beatriz Lopes, analista do escritório regional do SEBRAE de Botucatu, que atende cerca de 50 produtores da região.

Ana Beatriz destaca que exemplos como o de João Garcia demonstram que as ações do SEBRAE/IBS estão no caminho certo. “Nós somos o veículo disso tudo. Oferecemos a tecnologia e a informação, mas o produtor precisa acreditar, planejar e investir no agronegócio para obter os bons resultados. O SEBRAE, por meio do IBS, mostra o caminho, propõe as soluções e, com isso, os produtores se desenvolvem”, afirma a analista do SEBRAE.

Após o ingresso no projeto, João Garcia passou a controlar a reprodução das vacas, especificar a nutrição de acordo com as demandas de qualidade do leite e de aumento da produção. Além disso, recentemente, ele investiu em maquinário para iniciar o sistema de confinamento na propriedade e construiu uma sala de ordenha no modelo padrão com tudo mecanizado.

“Estou muito contente com essa parceria. Hoje, além de produzir muito mais, o laticínio paga uma porcentagem pela qualidade do nosso leite. Consigo planejar melhor meu negócio, estabelecer metas e com perspectivas de bons resultados. Isso não tem preço”, comemora João Garcia.

Flávio Foguerat



Produtor comemora o aumento de 200 para mais de 600 litros por dia

ARAÇATUBA

Sonho possível: permanecer no campo em sintonia com o mercado atual

Regina Groenenda/IBS

No Sítio São José, na Zona Rural do Município de Castilho, o legado deixado pelo produtor de leite Gabriel Boaventura está em todos os lugares. “Isso aqui era a vida do meu pai. Ele estava tão orgulhoso das melhorias que conquistamos, seguindo as orientações dos meninos do IBS que sempre o trataram com muito carinho e respeito”, afirma Arlinda Boaventura Fontes, filha de Gabriel que morreu há alguns meses, aos 89 anos, vítima de enfarto.

Arlinda e o marido, Antônio Teodoro Fontes, conheceram o trabalho desenvolvido pelo SEBRAE/IBS durante uma Feira da Agricultura Familiar e do Trabalhador Rural (AGRIFAM), há cerca de três anos. Depois disso, procuraram o escritório regional do SEBRAE em Araçatuba para saber de que forma poderiam se organizar para que os atendimentos fossem realizados na região.

“Eu expliquei tudo ao meu pai e ele ficou meio desconfiado no começo, mas, depois que começaram os atendimentos, ele percebeu que os profissionais vinham para ajudar a tornar o nosso sítio mais eficiente. Ele adorava quando tinha visita, pois era um momento de aprendizado e de passar a experiência dele também”, lembra Arlinda.

De acordo com Antônio Teodoro, que sempre foi o braço direito do sogro, a primeira providência foi renovar o rebanho de 100 vacas (com uma média de 70 em lactação). O que foi feito com a prole do próprio rebanho. “Além disso, melhoramos a parte de nutrição, a sanidade e o controle da reprodução. Com a orientação técnica específica para as nossas necessidades, os resultados começaram logo a aparecer”, garante Antônio.

Quando iniciaram no projeto, há mais de dois anos, a produção do sítio era de 650 litros por dia. Com as mudanças implementadas a partir do projeto, a família passou a produzir 1.000 li-



Arlinda e Antônio não querem abandonar o sonho de família

tros diariamente. “Tudo melhorou e nós queremos continuar no projeto para aumentar ainda mais a produção e a qualidade. Eu preciso levar adiante o sonho do meu pai”, diz Arlinda.

RETOMADA

Na Região de Araçatuba, as ações ocorrem nas áreas de manejo, reprodução e qualidade do leite. Nos últimos meses, os atendimentos não foram realizados porque o projeto está passando por algumas readequações. Não somente dona Arlinda e a família, mas os produtores atendidos pelo IBS na região estão ansiosos pela retomada das atividades. É o que garante o analista do SEBRAE de Araçatuba, Aldo Fernandes.

“Os produtores estão satisfeitos com os bons resultados, com aumento da produtividade e qualidade. É tanto que são constantes os pedidos para a retomada do projeto. Estamos fazendo os últimos ajustes de acordo com a nova formatação e, em breve, pretendemos retomar os trabalhos”, explica o analista do SEBRAE.

Aldo ressalta a importância da parceria entre o IBS e o SEBRAE para o desenvolvimento da pecuária leiteira na região de Araçatuba. “Temos cerca de cinco mil famílias de pequenos produtores rurais que lutam para permanecer no campo, mesmo com o avanço da cana de açúcar. E o leite é a alternativa mais viável para esse pe-

queno produtor, pois o retorno é imediato. Ele consegue ter um movimento mensal de renda, o que garante a sobrevivência”, analisa.

Para Aldo é gratificante desenvolver uma parceria que permite a integração do homem do campo com o mundo dos negócios. “Com o trabalho desenvolvido no dia a dia, de acordo com as necessidades específicas de cada propriedade, os produtores começam a trabalhar de uma forma mais dinâmica e condizente com o que o mercado exige. Eles passam a trabalhar com metas e percebem que é possível tornar a propriedade um pequeno negócio”, ressalta.



Aldo afirma que muitos produtores pedem o retorno das atividades



O rebanho da propriedade foi totalmente renovado

OURINHOS

Associação abre as portas do mercado para o pequeno produtor

A jovem Josiane Aparecida Gonçalves – presidente da Associação dos Produtores de Leite de Ribeirão do Sul e Região (APROL) – vem de uma família de pequenos produtores de leite de Ribeirão do Sul. Ao falar da tradição que passou do avô para o pai dela, os olhos chegam a brilhar de satisfação. Com espírito empreendedor e percebendo a necessidade de integração entre os produtores da região, ela foi uma das defensoras da criação da associação para fortalecer o segmento.

“A ideia surgiu a partir das reuniões realizadas com produtores atendidos pelo projeto do SEBRAE em parceria com o IBS, que era um momento para discutirmos os problemas e de pensarmos em algumas soluções”, lembra Josiane. Um dos maiores problemas era a inviabilidade da comercialização do leite em algumas propriedades, muitas vezes, pela falta de resfriador e de volume mínimo exigido para a venda.

“ Os resultados dessa parceria com o IBS são evidenciados pelo aumento da produção e pela satisfação dos produtores com o projeto

Fabiana Cintra
Analista do SEBRAE

Segundo Josiane, o apoio dado pelo SEBRAE/IBS foi fundamental, pois muitos produtores perceberam que a união das forças era a melhor saída, principalmente para aqueles que ainda têm uma produção pequena, sem condições de adquirir um resfriador, por exemplo.



Regina Groenenda/IBS

Joseane sempre defendeu a associação para fortalecer o segmento

“Com o projeto, muitos produtores já começaram a mudar de atitude, a ter mais cuidados de higiene na ordenha e armazenamento. Eles percebem o quanto é importante, também, cuidar da saúde e da alimentação das vacas para aumentar qualidade e produção. E o que realmente faltava nós conseguimos criar há cerca de um ano”, comemora a jovem produtora.

A APROL é formada por 33 produtores, que podem armazenar o leite no resfriador comunitário que fica na sede da associação. O grupo fornece leite para o Laticínio Parmato, da cidade de Iepê. Além de Ribeirão do Sul, os associados são de Ourinhos, Salto Grande e São Pedro do Turvo.

FOMENTO

Para Fabiana Cintra Franco, analista do escritório regional do SEBRAE em Ourinhos, a parceria com o IBS contribui para desenvolver a economia local. “Como a maioria das propriedades são pequenas, a pecuária leiteira é uma atividade fácil de ser desenvolvida e que vem trazendo um bom retorno financeiro aos produtores, sendo a produção comercializada para laticínios com importância significativa para o desenvolvimento da região”, afirma.

“Os resultados dessa parceria com o IBS são evidenciados pelo aumento da produção e pela satisfação dos produtores com o projeto. O diferencial desse trabalho é o atendimento técnico de qualidade prestado a um preço acessível ao produtor”, ressalta a analista do SEBRAE.

Fabiana destaca que algumas prefeituras de cidades vizinhas participam também dessa parceria por entenderem o papel social desempenhado por esse projeto de desenvolvimento da pecuária leiteira. Ela também reforça a importância da APROL para a integração e fortalecimento dos pequenos produtores de leite das redondezas.



Fabiana Cintra com a equipe do IBS durante Dia de Campo



Reunião entre os associados

PRESIDENTE PRUDENTE**Produtor inaugura o Gene Leite na Região de Presidente Prudente**

Regina Groenenda/IBS

**A expectativa é grande para ver resultado do Gene Leite no pasto**

Começa a ser escrita uma nova página da história do produtor de leite Wilson Cerazi, proprietário do Sítio São Rafael, em Presidente Bernardes. Depois de três anos no projeto SEBRAE/IBS de fomento à pecuária leiteira, ele alcançou um bom nível de estrutura da propriedade, com condições favoráveis para a realização de um programa de melhoramento genético no rebanho.

Wilson Cerazi é o primeiro produtor a aderir ao projeto GeneLeite, empreendimento biotecnológico para o melhoramento genético de bovinos por meio de transferência de embriões e fecundação *in vitro*, em tempo predeterminado.

Regina Groenenda/IBS

**Wilson está preparado para desenvolver o Gene Leite na propriedade**

“Eu me sinto realizado por ter acesso a essa tecnologia de ponta para obter os melhores resultados na minha propriedade”, afirma. Na primeira etapa, foram inseminadas 25 vacas e, ano que vem, as inseminações continuam a ser realizadas pelo projeto.

Para quem estava acostumado a um sistema bem diferente de criação de gado leiteiro (sem planejamento e práticas adequadas), é motivo de orgulho estar preparado para receber e levar a tecnologia transferência de embriões adiante. “Eu sou do tempo em que não havia trato para o gado. Era só largar as vacas no pasto e o que viesse de leite seria lucro”, comenta Wilson Cerazi.

A mudança de visão foi possível quando ele começou a ser atendido pelo SEBRAE/IBS. “Eu comecei a fazer os piquetes, diminuindo custos com ração e silagem, passei a controlar melhor o ciclo reprodutivo das vacas, construí o espaço adequado de ordenha e tirei os tambores de leite de cena. Agora, a ordenha é toda mecanizada”, conta com entusiasmo. Além disso, ele investiu em maquinário e estrutura para plantar e colher milho para produzir a silagem consumida no sítio.

O produtor garante que foram três anos de

muito aprendizado enquanto recebeu os atendimentos. “Hoje, eu me sinto preparado a alcançar voos mais altos com uma visão de planejamento que antes eu não tinha e sabendo que os resultados virão”, adianta.

DIFERENCIAL

Para Eduardo Viana, gestor do escritório regional do SEBRAE de Presidente Prudente esse é o diferencial do trabalho desenvolvido em parceria com o IBS: munir o produtor com informação e tecnologia que façam a diferença para as demandas da propriedade, abrindo um mundo de possibilidades para esse produtor que passa a se reconhecer melhor como um gestor do próprio negócio.

“O IBS alcança os melhores resultados e isso fica nítido no contato com os produtores atendidos pelo projeto, na forma como eles passam a gerir a propriedade como uma unidade de negócio”, ressalta Eduardo Viana.

O gestor do escritório do SEBRAE de Presidente Prudente ressalta a importância do projeto para a região que abrange uma das maiores bacias leiteiras do Estado de São Paulo. “A atividade leiteira é o que move nossa região. Temos que desenvolver cada vez mais esse projeto, dando a oportunidade do pequeno produtor

**Eduardo Viana: O IBS atinge os melhores resultados**

crescer, mostrar o seu potencial e permanecer no campo”, diz.

Na Região de Prudente também são atendidos produtores pelo CRIATF, Programa de Reprodução Inteligente desenvolvido pelo IBS em parceria com o SEBRAE. Para Eduardo, essa nova fase do projeto com disseminação de alta tecnologia para pequenos produtores, é uma grande conquista e deverá impulsionar o segmento na região.

Regina Groenenda/IBS

MARÍLIA

Projeto resgata e fortalece a atividade leiteira na região de Marília

Os municípios de Marília e Tupã já estiveram entre as maiores bacias leiteiras do Estado de São Paulo, mas o segmento perdeu força nos últimos tempos. Desde 2008, o SEBRAE em parceria com o IBS vem atuando no resgate e fortalecimento da pecuária leiteira nessa região, com atendimento a cerca de 50 produtores.



Cristiane: “Quando os produtores se unem, o segmento ganha força”

De acordo com Cristiane Souza Aguiar, analista do escritório regional do SEBRAE de Marília, a atividade leiteira desempenha um importante papel social e econômico, pois fixa o homem no campo e faz a renda do leite circular nas regiões produtoras. “As ações do projeto são direcionadas para que os produtores se estruturam na atividade, conheçam mais sobre seu trabalho, consigam reduzir custos e negociar melhor o produto com o mercado”, pontua.

A analista do SEBRAE também destaca a orientação na área de gestão, amplamente trabalhada no projeto, que envolve mercado, associativismo e cooperativismo. “Quando os produtores se unem, o segmento ganha força. Após o início do projeto, contribuimos para o resgate e formação de algumas associações e cooperativas, como no caso dos municípios de Tarumã, Cândido Mota e Oscar Bressane”, relata Cristiane.

Após a formação da Associação dos Produtores de Leite de Oscar Bressane, o produtor André Giroto percebeu mudanças positivas entre os pecuaristas da região. “Facilitou a integração no segmento, a troca de experiências, a negociação de preços de produtos e a realização de capacitações muito importantes para o a nossa rotina de trabalho”, afirma André.

Na propriedade da família Giroto, em Bressane, além do aumento da produção de leite de

160 para 205 mil litros por ano, a qualidade do leite melhorou com as boas práticas adotadas, como, por exemplo, a utilização de água com iodo e toalhas descartáveis na higienização dos tetos.

O produtor Mario Himori, do Município de Iacri, também tem muito a comemorar depois que ingressou no projeto. “Melhorou tudo, desde a parte fitossanitária até a sanidade das vacas, o que interfere na qualidade e na produtividade”, ressalta o produtor. Segundo Himori, tanto ele quanto o funcionário Aparecido Benedito da Silva – que é o braço direito dele na propriedade – estão sempre atentos às orientações dos consultores e se esforçam para colocá-las em prática.

VALOR AGREGADO

Na Chácara Imaculada Conceição, no Município de Parapuã, o casal de produtores Margarete Aparecida Vaini e Renato Rodrigues seguem à risca as orientações dos consultores do IBS. “Estamos há um ano no projeto e já obtivemos



Margarete com o esposo e o filho: todos entram na divisão das tarefas

excelentes resultados. O manejo está mais adequado, evitamos o desperdício e a qualidade do leite é mantida sob controle”, comemora Renato.

Antes de ingressarem no projeto, produziam 80 litros por dia, com 12 vacas em lactação. Atualmente, com a mesma quantidade de vacas, produzem 150 litros de leite. “Optamos em agregar valor ao nosso leite, produzindo queijo de diversos tipos”, explica Margarete.

O queijo da Chácara Imaculada Conceição, que tem as devidas licenças para comercialização, é um dos primeiros itens a acabar na feira de Parapuã. Além de queijo, dona Margarete produz diferentes tipos de doce de leite que tam-



Mario Himori ao lado de Aparecido, o braço direito para a lida com o gado

bém fazem sucesso no mercado. “Nossos produtos têm qualidade porque a matéria prima é de primeira linha. O que a gente consegue manter graças às informações que recebemos e à tecnologia que acessamos nesse projeto”, garante a produtora.

Mensalmente, a família beneficia cerca de 4.881 litros de leite, sendo 3.610 da produção própria e 1.271 comprados. “Queremos atingir os 400 litros por dia nos próximos meses. Dessa forma, não dependeremos mais da compra do complemento de leite para nossa produção”, adianta Renato Rodrigues. No pequeno negócio, não há funcionários, mas o filho do casal entra na divisão de tarefas que começam antes do raiar do dia e terminam bem depois que o sol se põe.



André Giroto percebeu mudanças positivas entre os pecuaristas da região

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**Estância Encantada é exemplo de sucesso na maior bacia leiteira do Estado**

Regina Groenendal/IBS

**O casal de produtores optou pela raça Jersey para a Estância Encantada**

De acordo com o Censo Agropecuário 2006 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mais de 10 mil produtores de leite são responsáveis por movimentar cerca de R\$ 121 milhões na economia da Região Noroeste Paulista. “Nós estamos inseridos na maior bacia leiteira do Estado de São Paulo. Por isso, é tão importante fomentar a atividade, tornando os produtores mais eficientes e preparados para o mercado”, destaca Wagner Antonio Jacometi, analista do escritório regional do SEBRAE em São José do Rio Preto.

Segundo Wagner, a parceria com o IBS faz toda a diferença nesse contexto. “Há uma distância grande entre tirar leite e produzir leite. E com o desenvolvimento do projeto, mostramos que é possível produzir mais e com qualidade por meio da adoção de medidas simples, muitas vezes”, acrescenta.

Atualmente, o projeto do SEBRAE de São José do Rio Preto, em parceria com o IBS, atende 26 produtores da região. A partir do segundo semestre deste ano, foi dado início a um novo ciclo que inclui a inseminação artificial para algumas propriedades. “A nossa missão é levar tecnologia e informação para o produtor rural. Meta que temos atingido dia a dia, com parceiros estratégicos como é o caso do IBS”, assegura o analista do SEBRAE.

CASO DE SUCESSO

Quando o assunto é meta alcançada, um bom exemplo pode ser encontrado na Estância Encantada, uma propriedade de 4,6 hectares na Zona Rural de Talhado, município que integra a área de atuação do SEBRAE de Rio Preto. O casal Gê Mendes e Adacir José da Mota resolveram entrar para o ramo em 2001, quando deixaram a cidade para trás e começaram a investir no novo projeto de vida.

“Começamos com três vacas da raça Jersey e nossa primeira produção foi de 22 litros. Isso de uma vaca apenas, pois duas estavam prenhas”, lembra Gê Mendes. O casal optou pela reprodução com o método de fertilização para obter resultado mais imediato. Com isso e a aquisição de novas vacas ao longo dos anos, o rebanho atual é de cerca 356 vacas. “Além do leite, comercializamos embriões e animais”, explica Gê.

Há cerca de quatro anos, o casal de produtores empreendedores passou a ser atendido pelos consultores do IBS. “De lá pra cá, tudo melhorou. O Vaca Móvel, o Rufião e a consultoria personalizada nos ajudam a ter uma visão global da nossa propriedade. Passamos a conhecer melhor o nosso negócio e torná-lo mais eficiente”, garante a produtora.

Quando começaram os atendimentos do SEBRAE/IBS, a produção de leite era de cerca de

500 litros por dia. Atualmente, com 130 vacas em lactação, a Estância Encantada produz 2 mil litros diariamente. “O leite é o nosso negócio e nos deu tudo o que temos até hoje. Pretendemos crescer ainda mais e nossa meta é chegar aos 4 mil litros por dia”, adianta Gê.

O sucesso da Estância Encantada costuma ser reconhecido em eventos da área, o que tem resultado em diversos prêmios que estão esparramados pela casa de Gê Mendes e Aldacir José. Um deles é o Prêmio Superação Empresarial concedido pelo SEBRAE. Os produtores venceram a etapa estadual em 2007 e, em 2010, foram os vencedores das etapas estadual e nacional.

“Fomos a primeira empresa a conquistar um prêmio na categoria gestão/agronegócio no Brasil. E se chegamos a esse nível foi porque sempre buscamos o melhor para o nosso negócio. O IBS junto com o SEBRAE são parte fundamental dessa conquista. Graças aos atendimentos, conseguimos manter o gado saudável, bem nutrido e aprendemos como gerenciar tudo o que temos para obter os melhores resultados”, afirma Gê Mendes.

**Wagner: “Há uma distância grande entre tirar leite e produzir leite”****Gê ao lado de alguns dos prêmios da Estância Encantada**

Regina Groenendal/IBS

Regina Groenendal/IBS

VOTUPORANGA

Grupo Vigor obtém excelentes resultados em parceria com o SEBRAE/IBS

O escritório regional do SEBRAE de Votuporanga foi o primeiro a abrir as portas para o trabalho do IBS, no desenvolvimento da pecuária leiteira no Estado de São Paulo. Atualmente, o projeto de Votuporanga atende 102 produtores da região que fornecem leite para o Grupo Vigor, que atua na área de laticínios no País.

A parceria entre SEBRAE e Grupo Vigor começou em 2011 e rendeu excelentes resultados logo no primeiro ano de atividades. “Em 2012, fizemos uma análise com o grupo de fornecedores atendido pelo IBS e verificamos um aumento de 12% na produção. A mesma análise foi feita com outro grupo de fornecedores, que não estava no projeto SEBRAE/IBS, e o aumento verificado foi de 4%”, relata Fabio Philomeno, coordenador de fomento do Grupo Vigor.

Para Fabio Philomeno, a parceria vem sendo muito bem-sucedida e a ideia é dar continuidade ao projeto que é sinônimo de aumento da qualidade e da produtividade. “Percebemos



Clóvis: “O melhor de tudo é produzir mais leite e com boa qualidade”

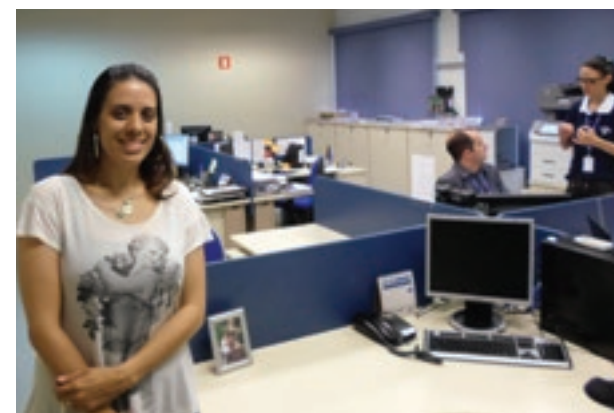
uma integração maior entre os produtores que são incentivados a promover melhorias na propriedade, alcançando bons resultados e oferecendo um produto diferenciado”, afirma o representante do Grupo Vigor.

“A partir da consultoria do IBS, os produtores têm a oportunidade de conhecer e implantar tecnologias que não chegariam até eles, normalmente. É um trabalho que traz resultados. Os produtores percebem que – com boas práticas, informação e tecnologia bem aplicadas – é possível tornar a propriedade mais eficiente e melhorar a qualidade do leite”, destaca Viviane Karina Gianlorenço, analista do SEBRAE de Votuporanga.

MELHORIAS

Segundo Karina, o projeto começou atendendo 21 produtores que fornecem leite ao Grupo Vigor. “Diante dos resultados alcançados nesse grupo, o projeto foi ampliado para os atuais 102 produtores, o que demonstra que estamos desenvolvendo um bom trabalho a campo”, acrescenta.

Uma das propriedades atendidas pelo projeto pertence à família do produtor Luiz Fernando Fael Xavier. Ele afirma que está satisfeito com os resultados alcançados na propriedade. “Hoje, produzimos, diariamente, cerca de 800 litros, mas queremos atingir os 1.000 litros diários. É possível estabelecer essas



Viviane Karina: “É um trabalho que traz resultados”

metas porque temos boas condições de planejamento com a tecnologia disponibilizada pelo projeto”, afirma Luiz Fernando.

Clóvis Rinardi, administrador da propriedade, garante que as orientações dadas pelos consultores do IBS são bem aplicadas. “Uma mudança na alimentação do gado e um cuidado de higiene na hora da ordenha são conselhos que fazem a diferença. O melhor de tudo é produzir mais leite e com boa qualidade”, diz o administrador.

Melhorar a qualidade do leite é uma meta constante no projeto. Os produtores que obtiverem bons índices recebem maior bonificação na comercialização do produto. Isso acontece por meio do Programa de Valorização da Qualidade do Grupo Vigor, que bonifica o produtor pelo volume e qualidade do leite fornecido.

Sobre a Vigor – Há mais de 90 anos, o Grupo Vigor faz parte do dia a dia do brasileiro, graças à reconhecida qualidade empregada em seus produtos. Ao longo das décadas, a companhia se tornou referência em inovação, distribuição e comunicação adequada de seu portfólio. Dentre iogurtes, queijos, margarina, sobremesas, oferece mais de 200 itens das marcas Vigor, Leco, Danubio, Faixa Azul, Serrabella, Amélia, Carmelita e Mesa.



A meta da propriedade é atingir 1.000 litros por dia

VALE DO RIBEIRA

Laticínio e produtores do Vale do Ribeira apostam em tecnologia e informação

Regina Groenenda/IBS

Um novo horizonte com chances reais de crescimento. É dessa forma que o pecuarista Pêrsio de Castro Oliveira Filho encara o CRIATF, Programa de Reprodução Inteligente desenvolvido pelo IBS em parceria com o SEBRAE e aplicado na Região do Vale do Ribeira. “Eu fui o primeiro a me inscrever no projeto, pois, sem acesso à informação e tecnologia, ninguém sai do lugar”, afirma o pecuarista de Juquiá.

“**Nessa parceria, vimos a possibilidade de diminuir a importação do produto de outros estados e de abastecer o mercado local, em maior escala, com o leite produzido aqui**

Priscila Schneider

Gerente administrativa do Laticínio Schneider.

Desde 1991, Pêrsio administra a propriedade da família, que também pertence à mãe e às duas irmãs dele. Ele ressalta que, desde que ingressou no projeto, em agosto de 2012, passou a investir mais no negócio. “A diferença é que, agora, com as informações estratégicas e fazendo as inseminações, eu consigo planejar a produção e investir com mais segurança”, comemora.

No Vale do Ribeira, dez produtores são atendidos por meio da parceria entre o SEBRAE e o IBS, com avaliação de rebanho, planejamento de produção, programação e sincronização de acasalamentos e estabilização da produção. Além disso, eles recebem consultoria em pastagens,



Projeto CRIATF leva o método de inseminação a pequenos produtores

nutrição animal e profilaxia. O projeto abrange os municípios de Cajati, Eldorado, Iguape, Juquiá, Jacupiranga, Registro e Sete Barras.

DESENVOLVIMENTO

Conforme ressalta Fabio Emmanuel Braz Brass, analista do Escritório Regional do SEBRAE Vale do Ribeira, o local ainda se encontra entre as regiões do Estado de São Paulo com menor desenvolvimento econômico. Nesse sentido, ele considera de fundamental importância o trabalho desenvolvido junto com o IBS na região, com foco no desenvolvimento da pecuária para atender a demanda de frigoríficos e laticínios locais.

Emmanuel afirma que todo investimento no agronegócio permite fortalecer o setor primário da economia. “Através da produção, outros setores passam a se desenvolver e agregar valor aos produtos oriundos do agronegócio. O que tem como consequência a geração de emprego e renda”, destaca o analista.

Com o objetivo de aumentar a produtividade e a qualidade do leite fornecido por produtores da região, o Laticínio Schneider, instalado em Pariquera-Açu, começou uma parceria com o SEBRAE e o IBS, em julho deste ano. “Com o atendimento do projeto, queremos estimular os nossos fornecedores a crescer, além de tornar

viável a coleta em lugares mais distantes, onde a produção ainda é pequena”, explica Priscila Schneider, gerente administrativa do laticínio.

“**Através da produção, outros setores passam a se desenvolver e agregar valor aos produtos oriundos do agronegócio. O que tem como consequência a geração de emprego e renda**

Fabio Emmanuel
Analista do SEBRAE

Segundo Priscila, a maioria dos produtores da região é carente de informação e tecnologia. “Nessa parceria, vimos a possibilidade de diminuir a importação do produto de outros estados e de abastecer o mercado local, em maior escala, com o leite produzido aqui. A demanda é grande e, por isso, é urgente o aquecimento da produção leiteira”.



O gestor Fábio Brass durante visita ao produtor Pêrsio

FILOSOFIA IBS

Trabalho integrado faz toda a diferença nas rotinas do IBS

Não importa a distância, muito menos o lugar. Se houver um atendimento do IBS marcado, o consultor estará lá, seja para fazer o monitoramento da qualidade do leite (Vaca Móvel), a análise de gestação (Rufião Móvel) ou a consultoria para o gerenciamento da propriedade.

Todos os dias, a labuta começa cedo e a frota de mais de setenta carros entra em ação, levando tecnologia e informação para a realidade do produtor rural, nos lugares mais remotos e em diferentes cantos do Brasil.



Atendimento de diagnóstico de gestação

Para esta primeira edição, a reportagem do **Notícias IBS** conversou com os consultores que percorrem o Estado de São Paulo para saber como é a rotina de trabalho. Não faltaram depoimentos de dificuldade de acesso e de comunicação (sinal de celular), o que atrapalha bastante quando o consultor precisa se localizar e não tem a quem recorrer.

Por isso, de acordo com eles, o espírito de cooperação não pode faltar. Quando o atendimento é realizado pela primeira vez, o consultor que irá desbravar o caminho fica atento para repassar as coordenadas para as equipes dos escritórios do IBS, que organizam a logística para que os atendimentos aconteçam.

O IBS mantém três escritórios no estado de São Paulo, além das sedes em Londrina/PR e Campo Grande/MS. Em Piracicaba, ficam concentrados os setores administrativo e financeiro da empresa. Em Jales e Marília, é realizada



Imprevistos de trabalho: Vaca Móvel atolada

a parte operacional dos projetos. Tudo começa nesses escritórios, onde são feitos os agendamentos com os produtores e, depois, é repassado cronograma de visitas para os consultores.

Depois de realizados os atendimentos, os consultores enviam para os escritórios os relatórios das visitas e material, como amostra de solo e de leite que são encaminhados para a análise. Os resultados retornam para os produtores e os consultores fazem algumas recomendações específicas com base nessas informações.

Sem esse trabalho de equipe, não seria possível alcançar os bons resultados que o IBS apresenta. E mesmo com tudo sincronizado, surgem imprevistos como carro atolado, pneu furado, ponte quebrada ou então com travessia incerta (ver foto). Além disso, os consultores precisam estar preparados para lidar com falta de estrutura de algumas propriedades, o que os obriga a realizarem os procedimentos no meio do pasto,



tendo que laçar o animal e depois amarrá-lo.

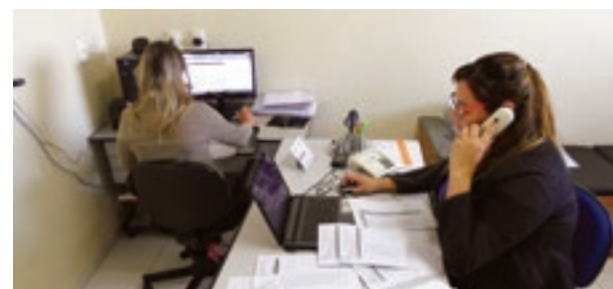
“Todo trabalho tem suas dificuldades, mas escolhemos essa vida a campo. Os imprevistos fazem parte. O mais importante é que a gente se desdobra e dá um jeito de chegar ao destino combinado. Nossa missão é ajudar esses produtores a conhecerem melhor suas propriedades e a enxergarem novas possibilidades para atividade que desenvolvem. Quando a gente percebe que consegue fazer a diferença na vida de outras pessoas, desempenhando nossa profissão, é compensador”, resume um dos consultores do IBS.



Equipe IBS de Piracicaba



Equipe IBS de Marília



Trabalho de agendamento de visitas técnicas



Equipe IBS de Jales



Mariane Santos, escritório Londrina