

A HORA DO OVO[®]

a revista da produção de ovos

Nº 142

ano 29 | julho-agosto 2026 | circulação nacional

Mala Direta
Básica

9912422427/17-DR/SPI
GATO EDITORA



Fechamento
autorizado.
Pode ser aberto
pelos Correios

Foto: Alan Carvalho

Adriano Killer Aguiar

Evolução planejada

A trajetória da Granja Killer, de Cordeirópolis (SP), que aos 60 anos chega à terceira geração consolidando-se no sistema livre de gaiolas, produzindo com tecnologia e planejamento ovos cage free e caipira certificados.



GIORDANO

Inovação e confiabilidade na coleta de ovos.

Os sistemas Lindamatic 360 e Lindamatic 180 foram projetados para garantir:

- manuseio contínuo com preservação da integridade dos ovos
- quebra mínima
- máxima produtividade

Seja em granjas de pequeno ou grande porte, essas soluções entregam performance sob medida, com fácil integração aos sistemas existentes, baixa necessidade de manutenção e resultados consistentes no dia a dia.



LINDAMATIC 360 EGGS

LINDAMATIC 180 EGGS



TRANSPORT



FARM EQUIPMENT



EGG HANDLING



VACCINATION DEVICES



www.giordanoglobal.com
info@giordanoglobal.com



SIAVS 2026 Visit us!
Giordano Global - Booth 57
4 - 6 August 2026, SÃO PAULO, BRAZIL



Trinta anos e seguindo...

ELENITA MONTEIRO
Editora da revista A Hora do Ovo

A Hora do Ovo completa 30 anos de circulação. Eu iniciei essa jornada publicando uma coluna num jornal que mantive em Bastos (SP), onde moro desde o ano de 1993.

Do semanário A Hora de Bastos, com notícias locais, foi natural começar a escrever sobre mercado do ovo, lançamentos de produtos para granjas, alertas sobre doenças aviárias.

Da coluna passei para uma página, depois para um tablóide, depois para um revista inteira tratando de

avicultura de postura. Há alguns anos estamos nas redes sociais, edições web, reportagens pelo país.

O semanário A Hora de Bastos durou 15 anos, mas o fruto dele completa agora 30 anos. O avicultor brasileiro abraçou a ideia de um periódico especializado em avicultura e as empresas que fortalecem e vendem para as granjas encontraram um canal forte para oferecer informações, produtos, apresentar profissionais em nossas páginas e permanecer como o canal mais confiável e presente no universo da postura comercial brasileira.

E desde a parceria firmada com minha sócia Teresa Godoy, pude ampliar



Com Adriano Killer Aguiar, a jornalista Elenita Monteiro registra a revolução da Granja Killer, de Cordeirópolis (SP). Na página 4.

o escopo do trabalho, com coberturas pelo país, com redes sociais ativas e muitos planos.

Convido todos a degustarem esta edição recheada de boas reportagens. Comemoramos conosco nossos 30 anos de circulação curtindo nossas redes sociais, acessando nosso site.

Muito obrigada por tanto! Boa leitura.

www.ahoradoovo.com.br

A revista **A Hora do Ovo** é uma publicação da Gato Editora dirigida ao setor de produção de ovos, com circulação nacional e distribuição gratuita. Endereço para correspondência: Caixa Postal 53 - CEP 17690-970 - Bastos SP - Fone (14) 99755-7294. E-mail: elenita@ahoradoovo.com.br. Edição: Elenita Monteiro (MT-PR 2193). Produção: Teresa Godoy. Capa: Adriano Killer, em aviário da Granja Killer, em Cordeirópolis (SP). Foto: Alan Carvalho. Endereços digitais: www.ahoradoovo.com.br | facebook.com/ahoradoovo | [instagram: @ahoradoovo](https://instagram.com/ahoradoovo) | linkedin.com/company/a-hora-do-ovo

O mercado global de nutrição animal mudou!

Recalcule a rota!



Essential®

A escolha natural para quem precisa manter consistência produtiva.

À base de óleos funcionais de origem brasileira, Essential® reúne naturalidade, ciência e efetividade para apoiar desempenho e equilíbrio intestinal em sistemas produtivos modernos.



O mercado global está recalculando sua rota. O Brasil avança nas normas do MAPA, a Europa eleva suas exigências, e a produção animal precisa de soluções seguras, eficazes e alinhadas ao futuro.

Essential® é a alternativa natural e brasileira para manutenção da eficiência produtiva, em um cenário de redução do uso de aditivos melhoradores de desempenho que contém antimicrobianos, além disso, entrega tecnologia em óleos funcionais para apoiar desempenho, equilíbrio intestinal e segurança produtiva.

Segurança para decidir. Efetividade para produzir.

Estamos aguardando o seu contato!
vendas@oligobasics.com.br

Oligo basics
uma empresa do **innovad.group**



A revolução silenciosa da Granja Killer

Reportagem: Elenita Monteiro | Texto: Teresa Godoy | Fotos: Alan Carvalho

Seis décadas se passaram desde o pequeno galinheiro de fundo de quintal nos anos 1960. Quem chega à Granja Killer de 2026, em Cordeirópolis (SP), encontra uma empresa com galpões automatizados, processos monitorados e praticamente todas as decisões passando por indicadores de produção, biosseguridade e qualidade. Nada disso é fruto do acaso.

“Descubra como transformamos a avicultura brasileira com responsabilidade e paixão”. É assim que a Família Killer Aguiar convida os visitantes do site da granja a conhecer a revolução silenciosa que vem sendo realizada nos últimos 60 anos na propriedade que começou com um pequeno galinheiro iniciado pelo pioneiro Geraldo Killer.

Hoje, quem chega à Granja Killer, localizada no Bairro do Cascalho, a poucos metros do perímetro urbano da cidade de Cordeirópolis (SP), encontra uma empresa totalmente diferente. Os galpões são automatizados, os ovos percorrem esteiras tecnológicas até a sala de ovos, os processos são monitorados e todas as decisões passam por indicadores de produção, biosseguridade e qualidade.

Tudo isso é resultado de uma semente bem plantada há seis décadas e a continuidade de um projeto conduzido pela terceira geração com uma decisão em família que mudou os rumos da empresa, a partir dos anos 2000.

Hoje, a Granja Killer reescreve o manual da avicultura tradicional ao demonstrar que o tamanho não é limitação para o pioneirismo, a eficiência e a rentabilidade. Sob o gerenciamento de Adriano Killer Aguiar, representante da terceira geração da família, a propriedade transformou-se em uma granja totalmente automatizada e sustentável, operando com o sistema 100% livre de gaiolas, com ovos *cage free* e caipira certificados.

A história da empresa, com 60 anos de fundação, é um testemunho

Foto: Elenita Monteiro



Família Killer Aguiar: Adriano, Inês, Jahyr e Renato

A família em campo: a mãe Inês, no controle financeiro; o pai Jahyr, na área comercial e vendas; os filhos Renato no controle jurídico e ajustes legais, e Adriano na área operacional.

de resiliência familiar, intuição administrativa e coragem para romper protocolos de mercado. Ao alinhar o respeito ao bem-estar animal com uma gestão focada em tecnologia de ponta, processos empresariais enxutos e biosseguridade rigorosa,

a Granja Killer consolidou-se como uma vitrine tecnológica e uma referência para novos projetos do setor.

O COMEÇO DAS MUDANÇAS

A grande transição para a atual identidade teve início com o retorno de Adriano Killer Aguiar ao Brasil, em

dezembro de 2009, após uma imersão de dois anos em Londres, na Inglaterra. Formado em administração de empresas pela Faculdade de Administração e Artes de Limeira (FAAL), Adriano buscou no exterior o aprendizado da língua inglesa e uma vivência global que expandisse seus horizontes. Em Londres, observou que nas prateleiras dos supermercados predominavam ovos produzidos em sistemas livres de gaiolas. Mais do que um produto inusitado, chamou sua atenção um novo comportamento do consumidor. “Comecei a pensar: por que só existe esse tipo de ovo aqui? O consumidor queria saber como o alimento era produzido. Quando voltei para o Brasil percebi que faltava esse diferencial aqui.”

Aquela percepção mudou sua forma de enxergar o futuro da empresa.

Mudar para um sistema livre de gaiolas não precisa ser um pesadelo.

O sucesso da produção de ovos sem gaiolas começa com as decisões certas.

- Recria bem feita
- Layout inteligente
- Manejo eficiente

Com conhecimento, tecnologia e experiência global, o Vencomatic Group apoia produtores em uma transição mais segura, eficiente e produtiva.

Bem-estar como estratégia. Produtividade como resultado.

Vencomatic Group
Agro Supply - Prinzen - Van Gent - Vencomatic
Especialistas na transição cage-free.





Vencobelt, da Vencomatic: sistema que transporta os ovos dos ninhos até a sala de classificação garante segurança e eficiência operacional.



Fotos: Granja Killer

A ideia parecia ousada e não foi simples colocá-la em prática na granja tradicional iniciada pelo avô e administrada até ali pelos pais, Jahyr José Guarozini Aguiar e Inês Maria Killer Aguiar. Abandonar aquele modelo gerava dúvidas compreensíveis. A transição do sistema de gaiolas para o modelo 100% de aves livres enfrentou, inicialmente, o temor dos pais de Adriano. O medo do desconhecido e o risco financeiro de desativar uma estrutura de 90 mil aves em produção em gaiolas geravam profundas incertezas. “Meus pais estavam há tantos anos administrando a granja e eu cheguei querendo mudar tudo! Isso, claro, gerava muito receio. Mas eu acreditava muito naquilo que estava vendo lá na frente”, relembra Adriano. E ele foi assertivo: “Pode acreditar que vai dar certo, eu vou fazer dar certo”, garantiu aos pais.

TODOS PELA MUDANÇA

A reorganização interna da nova fase teve a ajuda de todos. A mãe assumiu o controle financeiro rigoroso, enquanto o pai cuidava da área comercial e vendas e o irmão Rena-

to, advogado, administrava a área de controle jurídico e ajuste legais referentes à moderna avicultura brasileira. Adriano assumiu a área operacional.

Para absorver os parâmetros técnicos que não dominava fez uma imersão total no segmento. Passou a frequentar congressos da Associação Paulista de Avicultura (APA) e da FACTA, visitou granjas referências na América do Sul e transformou seus fornecedores em professores. “Eu tinha 27 anos, ficava sozinho num canto dos congressos, com vergonha. Mas eu tinha curiosidade e iniciativa. Questionava os técnicos sobre cada processo e dizia: *Me ensina boje porque amanhã quem vai fazer sou eu*”, relembra Adriano.

A estratégia de transição foi gradual e planejada para não estrangular o fluxo de caixa. O ponto de partida foi a eliminação de gargalos logísticos crônicos, como a movimentação diária ineficiente de transporte de insumos da fábrica de ração para os aviários, cada um funcionando em uma propriedade diferente. Isso gerava desgaste de frotas e perda de tem-

po. Além disso, a granja mantinha um lote experimental de 500 aves caipiras cujo manejo e coleta eram totalmente manuais, gerando altos índices de ovos sujos e quebras.

Adriano iniciou em 2014 a modernização e construção do pinteiro, com a marca da Kilbra, bem como e automação da alimentação das aves pela Artabas. Essa decisão permitiu a formação de lotes com uniformidade média superior a 90% e ganho de peso rigorosamente controlado.

A filosofia de Adriano rompeu com os manuais de manejo convencionais: “Eu busco formar uma franga forte na recria para se tornar uma excelente poedeira na produção. Eu quero a galinha pesada e robusta no momento da transferência porque sei que, ao soltá-la no chão do galpão de postura, ela andar muito, gastará energia e reduzirá o peso até atingir o padrão ideal no pico de produção.”

Entre 2020 e 2022, a granja executou o passo definitivo: desativou por completo os galpões de gaiola, os equipamentos antigos, silos e estruturas californianas e pôs para funcionar uma automação massiva, o que permitiu reduzir a força de trabalho de 18 para 9 colaboradores. Permaneceram três galpões no sistema *cage free*, um galpão caipira, a sala de ovos e a fábrica de ração.

Desde 2022, portanto, a Granja Killer consolidou-se como um sistema livre de gaiolas, produzindo ovos *cage free* e caipiras certificados, resultado de um projeto iniciado anos antes desse mercado ganhar força no Brasil.

PARCERIA ESTRATÉGICA

O pilar tecnológico que viabilizou a máxima eficiência da Granja Killer

Foto: Granja Killer



assenta-se em uma sólida parceria estratégica iniciada em 2018 com a multinacional holandesa Vencomatic. Foi quando Adriano conheceu as tecnologias de ninhos automatizados e bem-estar animal durante suas visitas à IPPE, a feira internacional de Atlanta, nos Estados Unidos. Foi à feira em 2018 e 2019, em busca de novas tecnologias e tendências de mercado. No Brasil, buscou o suporte da filial brasileira da Vencomatic — a Vencomatic South America — para desenhar um projeto sob medida.

A empresa contribuiu com seu amplo conhecimento técnico, auxiliando desde a escolha dos ninhos automáticos até o dimensionamento dos *slats* (pisos vazados que permitem que as fezes das aves caiam pelas frestas para esteiras ou para o chão). A pedido de Adriano, os *slats* receberam medidas superiores às normalmente utilizadas no mercado, segundo ele, para facilitar a adaptação das aves oriundas da recria. Na época, a decisão foi questionada. Hoje, soluções semelhantes passaram a ser adotadas em outros projetos, conta Adriano.

A LOGÍSTICA DOS OVOS

Cada novo investimento passou a integrar um projeto maior, pensado para conectar recria, produção, fábrica de ração, sala de ovos, logística e comercialização. “Hoje tudo conversa entre si. Desde a chegada do pintinho até a venda do ovo”, explica o empresário. Essa integração permitiu



Na sala de ovos, a tecnologia da Yamasa assume o protagonismo na classificação, pesagem e ovoscopia eletrônica.

que uma empresa relativamente pequena alcançasse um padrão de eficiência normalmente encontrado em operações muito maiores.

A logística interna do caminho dos ovos é espetáculo de automação. Os aviários são equipados com ninhos automáticos que se integram à sala de ovos com o Vencobelt. Com 125 metros, o Vencobelt percorre toda a extensão da granja (passando por terrenos com subidas e descidas), transportando os ovos diretamente do local de postura até a área de classificação, com velocidade ajustada ao ritmo da sala de ovos.

O sistema garante um transporte contínuo, seguro e padronizado, aumentando a eficiência operacional. Trata-se de uma rede integrada com esteiras automáticas Vencomatic que interligam diretamente a saída dos ninhos de todos os galpões de produção até a classificação final. O resultado impressiona. Os ovos produzidos no galpão mais distante chegam à sala de classificação cerca de 40 minutos após

a postura. Ali passam por classificação, embalagem e expedição, permitindo que muitos consumidores recebam o ovo com a marca Killer produzido apenas um ou dois dias antes. “Nós falamos que é o ovo fresco, é o ovo do dia, é o ovo da hora”, orgulha-se. Além de reduzir mão de obra, o sistema Vencobelt, da Vencomatic, diminui manipulações, reduz riscos de contaminação e preserva a integridade da casca durante todo o percurso. Segundo Adriano, a parceria com a empresa foi decisiva na concepção dos aviários e do sistema de logística dos ovos.

Na sala de ovos, enfim, a tecnologia da Yamasa assume o protagonismo na classificação, pesagem e ovoscopia eletrônica. O processo de codificação e impressão dos rótulos e embalagens, que já foi manual, é integralmente realizado por impressoras industriais a laser. Tudo rápido e eficiente.

MANEJO, AVES E SANIDADE

A excelência zootécnica da Granja Killer reflete-se em seus índices pro-

A eficiência da granja estende-se à fábrica de ração, redimensionada este ano para otimizar os custos e operações.

dutores, que superam os padrões de referência das principais linhagens comerciais. Atualmente, o plantel de 42 mil aves em produção é composto por um mix estratégico: a Hy-Line Brown (responsável pelo sistema caipira e reconhecida por sua robustez e excelente viabilidade); a Isa Brown (introduzida recentemente com bons resultados de viabilidade e um índice superior a 90% de ovos classificados como Extra a partir das 40 semanas de idade); e a Novogen Tinted (linhagem de plumagem branca, ideal para sistemas de criação caipira).

A introdução da Novogen Tinted, que produz ovos de coloração creme, representou um grande desafio de marketing para a pequena e eficiente Granja Killer. No início, a presença de ovos de casca clara nas bandejas gerou rejeição e devoluções por parte dos consumidores, que os confundiam com ovos brancos de granjas de gaiola tradicionais. Adriano utilizou o poder das redes sociais, gravando vídeos diários para educar o público sobre o sistema de produção e os comportamentos naturais da ave. A estratégia converteu o problema em um diferencial de

mercado *premium*: hoje, a mescla de ovos marrons claros e cremes em uma mesma bandeja evoca no consumidor a memória afetiva dos ovos colhidos no sítio pelos avós, gerando uma demanda superior à capacidade produtiva da granja.

No aspecto sanitário, a biossegurança é tratada com muito rigor. O manejo segue o conceito de “tudo dentro, tudo fora” (*all-in, all-out*). A cada saída de lote, os galpões enfrentam um vazio sanitário rigoroso. O pinteiro e a área de recria operam apenas duas vezes ao ano, permanecendo também em vazio sanitário absoluto, como preconizado pelas boas práticas sanitárias com aves comerciais.

Todos os galpões possuem controle de ambiência com ventiladores, nebulizadores e sistemas de aspersão

automáticos, além da aplicação diária de desinfetantes adequados sobre as aves. As aves recebem vacinação completa e debicagem desde o incubatório. Na granja, realizam-se duas doses de reforço para Salmonella e repetições preventivas contra a bronquite infecciosa a cada 45 dias.

A propriedade adota uma política de restrição a visitas externas para mitigar os riscos de influenza aviária e as medicações alopáticas foram totalmente eliminadas. O controle fitoterápico é feito de forma preventiva. O resultado reflete-se em uma estabilidade produtiva incomum para sistemas de piso, operando com taxas de postura estáveis na casa dos 94%.

SILOS E OPERAÇÃO REDUZIDA

A eficiência na Granja Killer estende-se à fábrica de ração, redimensionada este ano para otimizar os custos com o milho e o farelo de soja. A granja investiu na reforma estrutural de um silo graneleiro com capacidade para 15 mil sacas de milho, operando com chapas robustas de alta durabilidade. O armazenamento permite à empresa estocar milho na época da safrinha em alta, garantindo autonomia de fabricação por até oito meses, sem exposição às oscilações mensais do mercado de grãos.

Com as melhorias mecânicas e de roscas transportadoras projetadas por



Foto: Elenita Monteiro



Aviários Vencomatic oferecem tecnologia com eficiência e bem-estar para as aves



A Granja Killer consolidou-se como um sistema livre de gaiolas, produzindo ovos cage free e caipiras certificados.

Adriano, o tempo de operação reduziu-se drasticamente: um único colaborador opera a fábrica apenas nas segundas e terças-feiras, produzindo toda a ração da semana para os lotes e dedicando os demais dias à manutenção preventiva e organização.

O mais impressionante indicador da saúde administrativa da Granja Killer reside em sua independência financeira, sem recorrer a finan-

ciamentos ou linhas de crédito. A empresa exibe uma contabilidade com endividamento zero. Todos os investimentos em automação, galpões, frotas de veículos e benfeitorias foram realizados com recursos próprios, negociados diretamente com os fornecedores. “É uma filosofia que herdei da cultura de controle da minha mãe. Nós não trabalhamos com o dinheiro dos outros. Se o mer-

cado virar e uma crise severa chegar, nossa saúde financeira garante que podemos honrar nossos compromissos com cada colaborador e parceiro sem dever um único centavo a bancos”, enfatiza Adriano, que recentemente abriu serviços de consultoria na área avícola, criando a empresa AKiller. É a experiência e o conhecimento adquiridos atendendo ao segmento de ovos.

FIDELIZAÇÃO DE MERCADO

A estratégia comercial acompanha o posicionamento produtivo. Em vez de disputar espaço nas grandes redes varejistas por preço, a Granja Killer optou por atender distribuidores especializados.

Operando sob a certificação de bem-estar animal da Associação Brasileira da Avicultura Alternativa (AVAL) há quatro anos, a Granja Kil-

Pergunte ao avicultor e confirme:

A HY-LINE BROWN

tem o melhor desempenho e custo-benefício também nos sistemas cage free e caipira.



Alta produtividade, ovos de excelente qualidade e boa rusticidade. A ave da Hy-Line entrega ovos de casca forte, qualidade interna superior e desempenho consistente. É saúde, também, para o bolso do produtor.





Foto: Elenita Monteiro

Aves Tinted, da Novogen: ovos com cascas cor de creme abriram novo mercado, conquistando e fidelizando clientes.



Foto: Granja Killer

ler adotou um modelo de comercialização focado no atendimento direto e na fidelização. As vendas são integralmente concentradas no território paulista, atendendo a capital São Paulo, Grande Campinas e região, Piracicaba, Rio Claro, Araras e a região de Cordeirópolis.

Na capital paulista, a granja direcionou sua produção para distribuidores exclusivos, que abastecem hotéis de alta gastronomia, redes de padarias artesanais, restaurantes e boxes *gourmet* no Mercado Municipal de São Paulo, além de empórios e pequenas mercearias de bairro. Adriano conta que um *chef* que atua na região da granja só utiliza ovos da Granja Killer para fazer suas massas. “Ele sentiu a diferença ao utilizar nossos ovos, obtendo uma massa especial e com maior rendimento. Agora, não abre mão do nosso produto”, explica Adriano.

A alta qualidade do albúmen espesso, a coloração intensa da gema e a resistência da casca geram um marketing espontâneo baseado no “boca a boca” que absorve 100% da produção atual, impedindo a abertura de novas contas de grande volume. Outro canal expressivo é a venda direta ao consumidor final na loja

física do entreposto da própria granja, localizada a apenas 600 metros do perímetro urbano da cidade (veja matéria na página 12).

A médio e longo prazos, os horizontes da Granja Killer reservam planos ambiciosos de reestruturação vertical. O produtor estuda junto à equipe de engenharia da Vencomatic South America a implantação futura de sistemas verticais para aves livres de gaiola, como os modelos *Jump Start* ou *Bolegg Gallery*, comuns no mercado europeu.

A adoção dessa tecnologia permitiria triplicar a capacidade de alojamento no mesmo espaço físico atual, elevando a densidade para galpões automáticos verticais. Contudo, o administrador mantém os pés firmados no pragmatismo econômico e atento à escassez de mão de obra técnica na região. “É um projeto estrutural complexo, que exigiria parar a produção de um galpão por seis meses e redimensionar totalmente o pinteiro, a recria e a sala de ovos. Faremos tudo no momento exato, sem pressa e mantendo nossa premissa essencial de manter a empresa saudável e sem dívidas”, pondera Adriano.

Ele fala do futuro com o entusiasmo de quem ainda está começando,

mas conta com a experiência e lastro de 60 anos de história. “Cheguei aonde queria chegar, mas acho que consigo melhorar muito mais. Estou sempre em busca de conhecimento para melhorar nossos processos, atender nossos colaboradores e nossas galinhas. Se nossas galinhas produzirem felizes, eu vou ser feliz também.”

Em um setor acostumado a medir sucesso pelo tamanho do plantel, a Granja Killer mostra que existe outro caminho possível: transformar conhecimento em método, método em qualidade e qualidade em valor para o consumidor. Produzindo ovos de uma forma arrojada e possível, a empresa construiu uma cultura de inovação permanente, uma tradição que continua sendo seu maior legado.

Há 60 anos, o pioneiro Geraldo Killer folheava revistas de avicultura no intervalo do trabalho na fábrica de reciclados porque acreditava que sempre havia algo novo para aprender. Hoje, a segunda e a terceira geração continuam o legado, pesquisando e experimentando. Só mudou o lugar aonde se procuram as respostas. Na Granja Killer, a tradição sempre esteve na coragem de fazer a próxima pergunta.

Saiba mais sobre a história de pioneirismo e ousadia da Granja Killer na página 12 e no site da empresa.

Granja Killer



Lavadora de ovos com **RECIRCULAÇÃO DE ÁGUA**

para maior volume
e melhor limpeza

⊖ Menos consumo ⊕ Eficiência



Escovas de alta
eficiência e
construção robusta



Sistema de
recirculação
que reduz o
consumo de água



Ganho de até
30% de
eficiência



Redução do impacto
ambiental e do
descarte de água

FLUXO CONTÍNUO

Sistema de gestão de fluxo
contínuo inteligente



Fluxo contínuo
e automatizado
entre processos
produtivos.



Transporte de ovos
sem contato
manual.



Integração da
embaladora
à próxima etapa
da produção.



Layout flexível
e adaptável
ao fluxo de
cada planta.



www.yamasa.com.br

@yamasaavicultura

Yamasa Indústria de Máquinas

Uma história construída em família

A história da Granja Killer tem um alicerce de ousadia, sensibilidade, rigor contábil e profundo respeito ao passado. Quem conta é Inês Maria Killer Aguiar, filha do pioneiro Geraldo Killer. Formada em artes plásticas, Inês tinha caminhos profissionais inicialmente distantes do campo, mas o trabalho na terra falou mais alto. Ao assumir a gestão financeiro-administrativa da propriedade, ela pôs em prática seu olhar detalhista e a firmeza para ajudar a transformar uma estrutura de subsistência em uma marca consolidada.

Para a Família Killer, a contagem oficial da história da Granja Killer possui um dia, um mês e um ano rigorosamente registrados: 3 de setembro de 1966. Foi nessa data que, ali, o pioneirismo se tornou oficialmente dedicação à avicultura. Geraldo Killer, pai de Inês e avô de Adriano, trabalhava como contra-mestre na fábrica de papelão R. Ramenzoni (antiga Papyrus). Nas horas de folga, enquanto seus colegas se dedicavam ao baralho, Geraldo selecionava e estudava revistas técnicas de avicultura que chegavam para a moagem. Ele se debruçava sobre as páginas, absorvendo conceitos de manejo de galinhas. Em 1959, movido pela necessidade e curiosidade, Geraldo comprou as



Foto: Elenita Monteiro

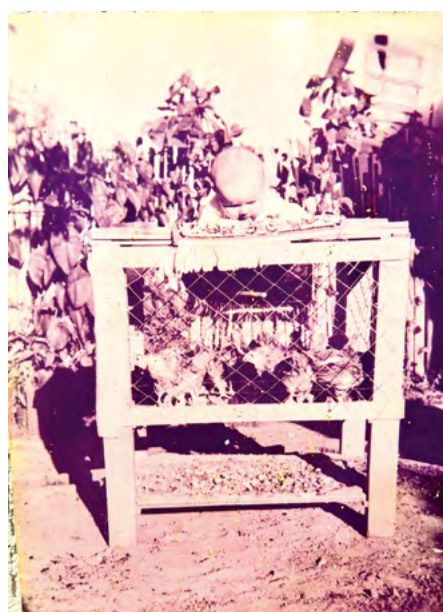


Foto: Granja Killer

A loja com produtos da granja é um sucesso. Ao lado, a bebê Inês no primeiro aviário da família, feito por Geraldo Killer no final dos anos 1950.

primeiras 20 galinhas e as alojou em um pequeno galinheiro feito por ele na casa da mãe, onde morava com sua esposa Ondina, grávida de sua primeira filha. O motivo inicial era estritamente cultural e de subsistência: à época, preconizava-se que mulheres no pós-parto deveriam consumir canja de galinha para estimular a produção de leite, finalidade para a qual as aves foram adquiridas para atender a sua esposa. Em 1963 adquiriu um terreno onde construiu sua residência e, no fundo, com a ajuda dos amigos da fábrica, construiu um galpão de

alvenaria para 200 galinhas, dando início à comercialização formal. Conforme a produção crescia, Geraldo utilizava uma bicicleta para entregar os ovos na cidade; mais tarde, adquiriu uma perua Kombi, expandindo as vendas para feiras, padarias, mercados e restaurantes. "Quando ele percebeu que o negócio estava prosperando e os pedidos começaram a aumentar, tomou a decisão mais corajosa da sua vida: pediu demissão na fábrica", conta a filha Inês, mãe de Adriano. Assim, a data oficial de nascimento da granja é tida a partir do dia em que ele saiu da empresa, o dia registrado em sua carteira de trabalho. Dali em diante, a avicultura se transformou na vida da família. O crescimento da granja exigiu



Fotos: Granja Killer



Na história guardada com orgulho, a evolução está documentada em fotos que relembram o aviário simples e o trator transportando ovos.

espaço. Uma tia de Geraldo Killer, Marina, proprietária de uma área no Bairro do Cascalho, arrendou sua propriedade para que Geraldo expandisse o empreendimento. Foi ali que ergueram os primeiros galpões comerciais e estruturaram o processamento de ovos. Com o tempo, o complexo expandiu-se com a compra da sede atual da granja e de outras propriedades, abrigando suinocultura, frango de corte, bovinos, piscicultura e a postura em gaiolas. “Essa diversidade é uma herança cultural, algo que já veio com os nossos antepassados suíços e italianos há mais de 120 anos, quando imigraram para a região”, explica Inês. “Eles plantavam café, criavam porcos e galinhas para a subsistência. Meu pai pegou essa cultura e a transformou em comércio.”

A transição da postura tradicional de gaiolas para os sistemas de produção alternativos deu seus primeiros passos ainda na década de 1990. Em 1993, quando Inês passou a integrar o dia a dia da granja a pedido do pai, o mercado operava em bases puramente atacadistas e informais. “Nós recebemos uma proposta para criar galinhas soltas e fornecer ovos para uma granja comercial de ovos caipiras. Foi um período de

grande aprendizado. Eu percebi que precisávamos de profissionalização e fui atrás de registros. Quando surgiu a tecnologia do código de barras, fui a campo entender como funcionava. O pessoal da gráfica me disse que eu fui a primeira a colocar etiquetas com código de barras nas embalagens de ovos”, conta.

Foi com dedicação e perseverança, também, que a propriedade conquistou o Serviço de Inspeção de São Paulo, o SISP, mais tarde atualizado para o padrão CAEC. “Diante daquela evolução, eu fiz um questionamento ao meu pai: se nós tínhamos um nome forte no mercado e já atendíamos o varejo, por que não produzir o ovo caipira com a nossa marca? Encerramos o contrato de fornecimento para a granja comercial e, nos anos 2000, colocamos no mercado a marca G Killer.”

A veia comercial, segundo Inês, é uma herança genética inegável. “Comércio é DNA na Família Killer. Minha irmã é dona de padaria, a outra manteve uma boutique por 30 anos e meu irmão também seguiu a área comercial. Eu me lembro de, ainda criança, ajudar minha mãe a separar os pintinhos de um dia que meu pai comprava para revender na região. O comércio sempre esteve em nós.”

A veia artística de Inês desempenha um papel fundamental na experiência visual da marca. A charmosa e acolhedora loja da granja, instalada junto ao entreposto, recebeu o seu toque especial. Além dos ovos frescos vendidos ali, encontram-se peças de decoração em formato de galinhas trazidas de suas viagens ou recebidas de presente de amigos. “Eu tenho ideias de diversificar ainda mais esse espaço, com produtos artesanais, como doces, suspiros e quindins que minha irmã fabrica na padaria. Tudo exige dedicação, mas o varejo é encantador.”

Toda essa conquista, segundo Inês, é um legado precioso. “Eu só tenho a agradecer ao meu pai por ter sido o visionário que começou tudo isso a partir daquelas leituras na fábrica de papel.”

Visitar o passado e ver essa história bem vivida, olhar em frente sabendo que a empresa e a marca Killer estão maduras e com os pés no chão, são sua inspiração e certeza. “Temos muita história para construir ainda”, projeta, feliz pelo passado herdado do pai e orgulhosa pelo marido e filhos estarem juntos na moderna e muito bem-sucedida formação da atual Granja Killer.

Logística inteligente do ovo abre novas oportunidades para a avicultura brasileira

Cada vez mais sintonizada com a realidade do Brasil e América Latina, a Giordano Global traz para as granjas de postura as caixas retornáveis para transporte de ovos e fortalece presença na coturnicultura acompanhando o mercado nordestino.

A logística é uma das etapas mais sensíveis da cadeia produtiva do ovo. Basta um transporte inadequado para comprometer a qualidade do produto, gerar perdas e reduzir a rentabilidade do produtor. Em um momento que a avicultura brasileira busca ganhos de eficiência, biossegurança e sustentabilidade, novas soluções começam a transformar a maneira como os ovos chegam ao consumidor.

É nesse cenário que a Giordano Global amplia sua atuação no Brasil trazendo tecnologias já consolidadas em outros mercados globais e que agora começam a ganhar espaço entre os produtores do país. Entre as novidades estão as caixas plásticas retornáveis para transporte de ovos de galinha — uma alternativa às tradicionais embalagens de papelão — e as bandejas desenvolvidas especialmente para ovos de codorna, segmento que encontra no Nordeste um dos mercados mais promissores do país.

Durante décadas, a logística brasileira de ovos comerciais foi construída tendo como suporte as caixas de papelão descartáveis. Embora bastante difundido, esse modelo apresenta limitações importantes, como a baixa resistência à umidade, menor proteção mecânica, necessidade de reposição constante e geração contínua de resíduos.

A proposta da Giordano Global é substituir esse sistema por caixas plásticas retornáveis, fabricadas em material rígido, lavável e com vida útil estimada em até 10 anos. A empresa conta com a linha Lindamatic, com unidades para transporte de 360 ovos e de 180 ovos. As caixas retornam ao produtor após a entrega da carga, estabelecendo um modelo de logística circular que reduz custos ao longo do tempo, melhora a biossegurança e diminui o consumo de embalagens descartáveis.

Além da durabilidade, o sistema favorece a higienização entre os ciclos de transporte, aspecto cada



Fotos: divulgação Giordano

Caixas para transporte nas versões 360 ovos (no alto) e 180 ovos (acima): logística inteligente que preserva a qualidade produzida dentro da granja.

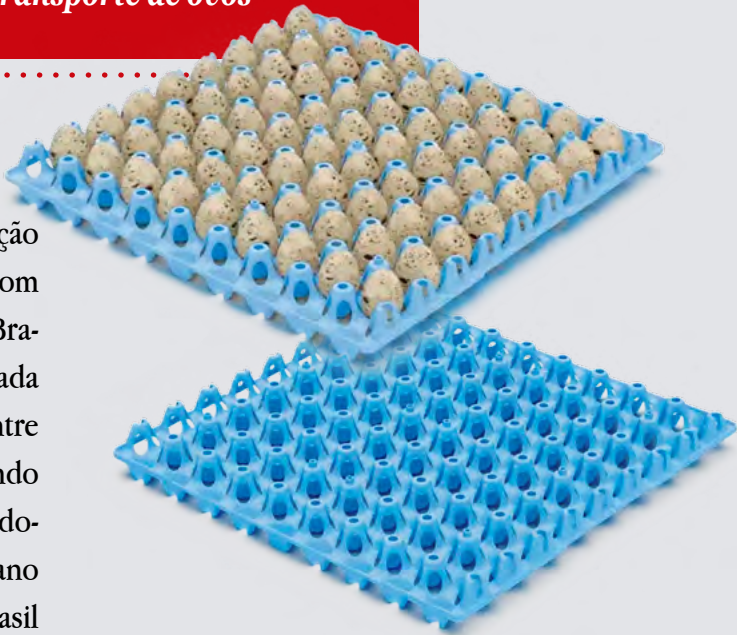
vez mais valorizado pela avicultura diante da crescente preocupação com programas de biossegurança.

A linha Lindamatic, desenvolvida para otimizar as operações logísticas, oferecem ventilação superior, facilitam o empilhamento, reduzem o espaço ocupado no transporte de retorno e são compatíveis com processos automatizados de classificação e embalagem, características



Cristiane Christovam, da Giordano, com Elton Oliveira e Ernesto Akira Joboji, da Artabas, no estande da PEC Brasil 2026.

Na PEC Brasil 2026, no Ceará, a Giordano expôs seus produtos aos avicultores da região, em estande com os parceiros da Artabas: vitrine para o amplo portfólio de produtos para transporte de ovos



que contribuem para maior eficiência operacional em granjas de diferentes portes.

**TECNOLOGIA SOB MEDIDA
PARA OVOS DE CODORNA**

Se o mercado de ovos comerciais ganha uma alternativa inovadora para o transporte, a coturnicultura também pode contar com soluções desenvolvidas pela Giordano especificamente para suas necessidades.

As bandejas plásticas para 72 ovos de codorna da Giordano foram projetadas para acomodar o produto com precisão, reduzindo o atrito entre os ovos e absorvendo impactos durante o transporte. O resultado é baixo índice de quebras e melhor apresentação do produto no ponto de venda.

As bandejas para ovos de codorna ganham ainda maior relevância no mercado nordestino, considerado um dos maiores consumidores proporcionais de ovos de codorna do Brasil. No Nordeste o ovo de codorna integra o hábito alimentar da população, sustentando uma demanda praticamente contínua ao longo do ano. Foi justamente esse

potencial que chamou a atenção da Giordano, que participou com sua equipe brasileira da PEC Brasil 2026, tradicional feira realizada em Fortaleza (CE), este ano entre os dias 27 e 29 de junho. Segundo Cristiane Christovam, coordenadora de ações e vendas da Giordano no Brasil, participar da PEC Brasil foi extremamente importante para a empresa. “O Nordeste possui uma relação muito forte com o consumo de ovos de codorna e encontramos um público interessado em soluções que aumentem a eficiência logística sem abrir mão da qualidade do produto. Foi uma excelente oportunidade, também, para estreitar relacionamentos e mostrar que temos tecnologias desenvolvidas para os vários setores avícolas.”

A executiva destaca que a participação em feiras e eventos técnicos tem contribuído para ampliar a presença da empresa no mercado brasileiro. “Participar de eventos estratégicos nos permite ouvir o setor, entender suas demandas e apresentar soluções que geram ganhos concretos em produtividade, redução de perdas e sustentabilidade. Esse contato direto tem sido fundamental para o crescimento da Giordano no Brasil”, analisa Cristiane.

A combinação entre soluções para ovos comerciais e tecnologias específicas para a coturnicultura posiciona a Giordano Global como uma empresa preparada para atender a diferentes segmentos da

avicultura brasileira. Enquanto as caixas retornáveis representam uma inovação capaz de transformar a logística do transporte de ovos no Brasil, as bandejas para ovos de codorna chegam em um momento particularmente favorável. O crescimento da demanda por essa proteína no Nordeste, aliado à busca por maior eficiência operacional nas granjas, cria um ambiente propício para a adoção de tecnologias que reduzam perdas, aumentem a biossegurança e agreguem valor ao produto.

Assim, a Giordano apresenta um conceito de logística inteligente, no qual cada etapa do transporte contribui para preservar a qualidade construída dentro da granja e entregar ao consumidor um produto seguro, íntegro e com maior valor agregado.

GIORDANO DO BRASIL
Escritório: Alameda Madeira, 162-CJ 1704
Edifício Quebec - Alphaville Barueri (SP)
E-mail: acb@giordanoglobal.com
Fone (11) 98887-0241
Saiba mais sobre os produtos da Giordano no QRCode.





Foto: Teresa Godoy

Expansão, tendências e oportunidades na avicultura de postura brasileira

Simpósio Ovos Brasil é o espaço exclusivo para a postura brasileira no SIAVS 2026. Encontro entre especialistas e produtores debate avanços no mercado interno e global.

O crescimento do consumo de ovos no Brasil, a abertura de novos mercados internacionais, as estratégias para agregação de valor aos produtos e os avanços tecnológicos estão entre os principais temas debatidos no Simpósio Ovos Brasil em 2026. O evento, que acontece dentro da programação do SIAVS, Salão Internacional da Proteína Animal, acontece a partir das 14h, no dia 4 de agosto. O SIAVS 2026 acontece entre 4 e 6 de agosto no Anhembi, em São Paulo (SP).

De acordo com Tabatha Lacerda, coordenadora técnica da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), a programação do Simpósio foi estruturada para oferecer uma visão ampla sobre o futuro da avicultura de postura. “Entre os temas centrais estão o comportamento do mercado global de ovos, as oportunidades de abertura de mercados internacionais para os produtos brasileiros, estratégias de marketing e posicionamento para ampliar o consumo e agregar

valor aos produtos, além de questões ligadas ao planejamento patrimonial, sucessório e tributário das empresas do setor”, explica. Os temas são estratégicos para falar sobre competitividade e sustentabilidade da atividade nos próximos anos.

CONSUMO & CONSOLIDAÇÃO

Os debates em 2026 ocorrem em um momento histórico para o setor de ovos. Segundo projeções da ABPA, o consumo per capita de ovos no Brasil alcançou 288 unidades por habitante ao ano, o maior patamar já registrado no país, fruto da conscientização do consumidor impulsionado por um trabalho dedicado e consistente do Instituto Ovos Brasil.

O aumento do consumo também impulsiona novos investimentos em produção, inovação, logística e desenvolvimento de produtos com maior valor agregado, fortalecendo a competitividade da atividade no país. A busca por qualidade, rastreabilidade, segurança dos alimentos e praticidade estimulou a adoção

de novas tecnologias e o desenvolvimento de soluções voltadas às diferentes demandas do mercado.

Tabatha comenta que nos últimos anos houve avanços importantes em processos produtivos, controle de qualidade, certificações, bem-estar animal e desenvolvimento de embalagens mais práticas e informativas. “Também cresceu a oferta de produtos com maior valor agregado, como ovos líquidos, linhas voltadas ao público que busca maior aporte proteico, praticidade e conveniência”, considera a coordenadora técnica da ABPA. Segundo ela, a tendência é que essa aproximação entre as demandas do consumidor e a capacidade de inovação da cadeia continue impulsionando o crescimento do setor nos próximos anos.

SIMPÓSIO OVOS BRASIL - SIAVS 2026
Dia 4 de agosto - 14h30 - Auditório B - Anhembi - São Paulo (SP).



Melhore o seu conforto, **aumente a sua produção.**



Gaiolas



Aviários



Os modelos de gaiolas e aviários ZUCAMI proporcionam às galinhas poedeiras um ambiente ideal para a sua adaptação e desenvolvimento, garantindo elevada produtividade e máxima qualidade de ovos. Com um design inovador que prioriza o bem-estar das aves, essas gaiolas oferecem condições ideais para a saúde e rendimento contínuo.

zucami®
POULTRY EQUIPMENT



NOVA WEB

É VERDE
É ÚNICO
É ZUCAMI.

Cientes da Lohmann do Brasil conquistam resultados históricos em nível mundial



Juan Carlos Anglarill Serra, sócio da Granja Sofia, e Jimmy Joaquin, diretor de produção (ao centro com Leomar Klassmann), Marcos Borges e Thomas Calil (nas laterais).



Flávio Silva e Daiane Plautz, da Naturovos (ao centro), com Leomar Klassmann e Thomas Calil, da Lohmann.

Fotos: divulgação Lohmann do Brasil

Recordes obtidos por granjas no Brasil e na Bolívia refletem um trabalho contínuo de seleção genética, no qual o Teste Crossline tem papel estratégico para desenvolver aves mais adaptadas às condições reais de produção.

O melhoramento genético é um processo silencioso. Seus avanços não aparecem de um dia para o outro, mas se tornam evidentes quando os resultados obtidos nas granjas começam a estabelecer novos patamares de produtividade. É exatamente o que ocorre com clientes da empresa de genética avícola Lohmann do Brasil, que têm alcançado índices que figuram entre os melhores do mundo e confirmam a evolução das poedeiras desenvolvidas pela Lohmann.

Por trás desses resultados existe um trabalho contínuo de pesquisa e seleção genética conduzido pela Lohmann Breeders International e adaptado às diferentes realidades produtivas. Presente há mais de 15 anos no mercado brasileiro, a Lohmann do Brasil investe no desenvolvimento de aves capazes de responder com eficiência tanto em sistemas convencionais quanto em *cage free*, independentemente do nível de tecnificação das granjas.

Entre as ferramentas que sustentam esse processo está o Teste Crossline, uma das principais ferramentas utili-



Na Avícola Sofia, da Bolívia, Jimmy Joaquin (diretor de produção) e o time Lohmann.

zadas para acelerar o melhoramento genético. Coordenado no Brasil por Thomas Calil, gerente mundial de Produtos da Lohmann Breeders, o programa avalia cruzamentos de aves *pedigree* sob condições desafiadoras de produção, permitindo identificar famílias de linhas puras que apresentam melhor desempenho em ambientes específicos.

A metodologia possibilita rastrear geneticamente características desejáveis, como persistência de postura, adaptação e eficiência produtiva, tor-

nando mais rápida a seleção das aves que melhor respondem às diferentes condições encontradas nas granjas comerciais.

Há mais de três anos, esse trabalho também vem sendo realizado no Brasil. As aves *pedigree* do programa Crossline são avaliadas em situações típicas do país, incluindo aviários abertos, elevada incidência de luz natural e condições de maior estresse térmico. O objetivo é selecionar animais cada vez mais adaptados às condições enfrentadas pelos produtores brasileiros, ampliando o potencial produtivo das futuras gerações.

“Trabalhamos continuamente no aprimoramento e na adaptação de nossas aves para garantir máxima performance nas mais diversas condições de criação”, explica Leomar Klassmann, gerente geral da Lohmann do Brasil. Ele comenta que não há limites para as aves da genética Lohmann, que performam bem tanto em sistemas mais simples quanto nos mais modernos e automatizados. “Nosso foco é desenvolver aves cada vez mais eficientes, resilientes e rentáveis”, indica Klassmann, orgulhosamente.



Thomas Calil, Matheus Fraga e Marcos Borges, acompanhando as medições do Teste Crossline



Escaneamento do QRCode das aves

Lohmann do Brasil inicia novo ciclo na Gerência Técnica

A evolução da Lohmann do Brasil está também na construção de um time sempre preparado para os desafios da avicultura. Desde 1º de julho, a empresa conta com uma nova Gerência Técnica.

Após 11 anos liderando a área, Marcos Borges (à direita na foto acima) encerra sua atuação na gerência para dedicar-se a projetos pessoais após sua aposentadoria, mas prossegue contribuindo, agora na função de Consultor Técnico para Contas-Chave. “Após 11 anos dedicados à Lohmann do Brasil, encerro um ciclo com muita realização e gratidão. Agradeço de coração a toda a equipe, clientes e amigos pelo apoio, parceria e por cada aprendizado nessa jornada. Sigo à disposição da Lohmann por mais algum tempo como consultor. Foi uma honra fazer parte dessa história. Ao Matheus Fraga, desejo muito sucesso nessa nova etapa.”

Assumindo a Gerência Técnica e há oito anos na empresa, Matheus Fraga (ao lado de Marcos Borges, na foto acima) construiu sua carreira acompanhando de perto o crescimento da Lohmann do Brasil. “Ao assumir a Gerência Técnica, sigo comprometido em manter a linha de trabalho que tornou nossa empresa referência em resultados, qualidade e confiança. Ao Marcos Borges, meu gestor, mentor e grande amigo, deixo minha eterna gratidão por toda a jornada e pelos ensinamentos que levarei para essa nova etapa.”

“Com essa transição, a Lohmann do Brasil reafirma seu compromisso com a continuidade, a excelência técnica e a proximidade com seus clientes, mantendo o propósito de entregar genética de alto desempenho e resultados cada vez mais expressivos para a avicultura brasileira e latino-americana”, destaca Leomar Klassmann, Gerente Geral da Lohmann do Brasil. E agradece: “Meu reconhecimento ao Marcos Borges pela dedicação e importante contribuição com a trajetória da Lohmann do Brasil, e meus parabéns ao Matheus Fraga por assumir esse novo desafio com competência e comprometimento. Tenho certeza de que seguiremos evoluindo, construindo resultados cada vez mais expressivos e fortalecendo a confiança que nossos clientes depositam na Lohmann do Brasil.”

RESULTADOS

CONFIRMAM A EVOLUÇÃO

Os reflexos desse trabalho já aparecem de forma consistente no desempenho obtido pelos clientes da Lohmann do Brasil. Um dos principais exemplos vem da **Avícola Sofia**, tradicional empresa com mais de 50 anos fundada pelo visionário empreendedor Mario Anglarill Salvatierra.

A empresa iniciou suas atividades com produção de ovos comerciais antes de se tornar a maior produtora de frangos da Bolívia, retornou ao segmento de postura comercial em 2023. Desde então, seus resultados têm sido impressionantes. Nos três primeiros lotes da linhagem Lohmann Brown Lite, a empresa registrou, respectivamente, 500, 503 e 504 ovos por ave alojada até 100 semanas de idade, desempenho suficiente para posicioná-la entre os 5 melhores produtores do *ranking* mundial.

Segundo a equipe técnica da empresa, os resultados são consequência da combinação entre infraestrutura adequada, elevados padrões de biossegurança, equipe técnica comprometida e a escolha da genética mais apropriada para o sistema de produção.

NATUROVOS:

RECORDE BRASILEIRO

No Brasil, outro marco importante foi alcançado pela **Naturovos**, em-

presa sediada em Salvador do Sul (RS), reconhecida pela produção e exportação de ovos. A companhia tornou-se a primeira empresa brasileira a superar, com a linhagem Lohmann Brown Lite, a marca de 500 ovos vermelhos por ave alojada, atingindo 503 ovos por ave até as 100 semanas de idade.

De acordo com o médico-veterinário Flávio Silva, gerente técnico da Naturovos, o desempenho é resultado de um conjunto de fatores que envolve a qualidade e a procedência das aves, excelência no alojamento, programa vacinal rigorosamente executado, acompanhamento constante do desenvolvimento corporal, manejo criterioso durante a recria e a produção, além do comprometimento diário das equipes com o bem-estar das aves.

RESULTADOS EM TODO O BRASIL

Os avanços obtidos inicialmente com a Lohmann Brown Lite também vêm sendo incorporados à linhagem Lohmann LSL Lite. Segundo a empresa, os resultados observados em diferentes regiões do Brasil demonstram que a evolução genética ocorre de forma consistente em grandes lotes comerciais, independentemente das particularidades de cada sistema de produção.

Mais do que estabelecer recordes, esses índices reforçam uma tendência importante para a avicultura de postura: genética, manejo, sanidade e equipe técnica formam um conjunto inseparável para alcançar altos níveis de produtividade. Nesse sentido, ferramentas como o Teste Crossline ganham importância por aproximar o processo de seleção genética das condições reais encontradas nas granjas. O resultado é a disponibilização de aves cada vez mais preparadas para responder aos desafios do campo, contribuindo para elevar a eficiência, a segurança técnica e a rentabilidade dos produtores que utilizam a genética Lohmann.



LOHMANN
DO BRASIL





Foto: Elenita Monteiro

Segunda edição do Cage Free Experience, em Bastos (SP), foi sucesso de público com temas e debates que inspiraram o segmento de ovos.

3º Congresso Cage Free Experience promove o debate consolidado sobre os novos desafios do sistema livre de gaiolas no Brasil

O encontro promovido pela Artabas acontece este ano em setembro como pré-evento do XXIII Simpósio de Atualização em Postura Comercial, da Unesp de Jaboticabal (SP).

A avicultura de postura brasileira vive um ciclo de transformações profundas guiado pelas demandas de bem-estar animal e sustentabilidade. No epicentro dessa evolução, a Artabas — tradicional fabricante brasileira de aviários — demonstra porque mantém sua liderança de mercado ao anunciar a terceira edição do Congresso Cage Free Experience.

O evento, que nas edições anteriores aconteceu em Bastos (SP) — polo de destaque nacional da avicultura e coração fabril da Artabas —, dá um passo estratégico em 2026. Marcado para o dia 15 de setembro, o congresso será realizado no prestigiado Centro de Convenções da FCAV/Unesp, no Campus de Jaboticabal (SP), figurando oficialmente como o pré-simpósio do renomado XXIII Simpósio de Atualização em Postura Comercial.

A transição para esse formato nasceu da expressiva demanda espontânea do setor, após o evento não ter podido acontecer junto à programação da feira avícola da Festa do Ovo de Bastos. Produtores de diversas regiões do país, além de pesquisadores de importantes universidades, procuraram a Artabas solicitando a continuidade de atualização sobre o sistema livre de gaiolas.

“Percebendo esse grande interesse nacional por conhecimento técnico de qualidade sobre o *cage free*, decidimos buscar uma nova casa para o congresso, consolidando nossa parceria com a UNESP de Jaboticabal”, explica Elton Oliveira, gerente comercial da Artabas.

O alinhamento acadêmico com a coordenação do Simpósio de Postura, capitaneada pela Prof.^a Dr.^a

Lizandra Amoroso, permitiu uma integração inédita. Os dois eventos atuarão em perfeita sinergia de conteúdo, sem sobreposições: o **Cage Free Experience** trará a imersão no sistema livre de gaiolas no dia 15 de setembro, atraindo avicultores que, naturalmente, seguirão no simpósio técnico da Unesp, nos dias 16 e 17.

TEMAS FALAM DE DESAFIOS

Pioneira no mercado nacional na produção de aviários, a Artabas agora consolida seu posicionamento como importante referência em sistemas *cage free*. Esse sucesso é impulsionado pela parceria de peso com a italiana Facco, líder global de engenharia avícola. Juntas, as empresas somaram experiências para adaptar o melhor da tecnologia multinível internacional para a realidade tropical e produtiva do avi-

cultor brasileiro, oferecendo linhas consagradas como a Família Ninho, o Libera Pullets e o Libera Layers.

O diretor geral da Artabas, Leandro Yoshikawa, reforça que o papel da empresa vai muito além do fornecimento de estruturas para a postura. “Queremos apresentar soluções integradas e suporte técnico contínuo. Nosso foco é dar a segurança que o produtor de ovos precisa para essa nova fase de transição, com total previsibilidade zootécnica e econômica”, analisa.

Vai nesse ritmo o **Congresso Cage Free Experience** de 2026, um encontro focado nas chamadas “do-

res” do produtor. A edição foi desenhada a partir de conversas diretas com produtores sobre os desafios diários do sistema livre de gaiolas. “Fomos buscar as reais dores de quem está no campo para formatar as palestras técnicas”, confirma Elton Oliveira. Assim, a programação cobrirá temas cruciais que costumam desafiar a rotina operacional do sistema *cage free*, entre eles, como executar os programas sanitários e de vacinação em aves soltas, manejo de iluminação com precisão, conceitos de certificação para que o produtor conquiste valor agregado no mercado, genética

para o sistema, tecnologia, projetos e análises do setor.

Para garantir a seriedade e o compromisso do público com as vagas limitadas, a organização instituiu uma pequena taxa de inscrição simbólica nesta edição. “Não pretendemos auferir lucros, mas sim gerar o compromisso de presença, evitando o preenchimento de vagas por pessoas que acabam não comparecendo, o que tira a oportunidade de outros interessados”, explica Elton.

Veja como participar e os valores das inscrições nas informações do anúncio abaixo.

3º CONGRESSO

CAGE FREE EXPERIENCE

**15 DE SETEMBRO • 2026**

**Local:**
Centro de Convenções da Unesp/FCAV – Campus de Jaboticabal, SP



 **GARANTA SUA VAGA!**



TEMAS:

-  Mercado e Tendências.
-  Genética.
-  Equipamentos.
-  Certificação.
-  Manejo.
-  Vacinação.
-  Limpeza e Higienização.
-  Operação e Projeto.

PRÉ-SIMPÓSIO

XXIII SIMPÓSIO DE ATUALIZAÇÃO EM POSTURA COMERCIAL



Tradicional evento da Unesp de Jaboticabal será realizado este ano nos dias 16 e 17 de setembro, com pré-simpósio realizado pela Artabas.

Foto: Elenita Monteiro

Simpósio de Atualização em Postura Comercial reúne o segmento de ovos em setembro

Consolidado como um dos encontros mais tradicionais e relevantes da avicultura paulista, o Simpósio de Atualização em Postura Comercial chega à sua 23ª edição com o compromisso histórico de conectar a teoria acadêmica à realidade prática das granjas. Este ano será promovido nos dias 16 e 17 de setembro, no Centro de Convenções da Unesp/FCAV, em Jaboticabal (SP). A coordenação geral está sob a liderança dos especialistas Profª. Dra. Lizandra Amoroso, Profª. Dra. Silvana M. Baraldi Artoni, Dra. Nilce Maria Soares e Dr. José Eduardo Costa, da Unesp de Jaboticabal (SP). Este ano, o evento conta com o 3º Congresso Cage Free Experience acontecendo na véspera do evento principal, dia 15 de setembro, promovido pela Artabas. Veja matéria na página 20.

PROGRAMAÇÃO 2026

16 de setembro - Quarta-feira

- 08h00 – Inscrições e abertura oficial.
- 08h40 – Licenciamento ambiental da atividade de avicultura pela CETESB – Rafael Carrion Montero (CETESB).
- 09h10 – Controle de matérias-primas na fábrica de ração: micotoxinas e sementes tóxicas – Thais Fortunato Oliveira (Fair Feed).
- 10h00 – Debate e coffee break.
- 10h40 – Técnicas de avaliação óssea e de composição corporal em poedeiras visando evitar fadiga de gaiola – Profa. Dra. Lizandra Amoroso (UNESP/FCAV).
- 11h20 – Visita técnica guiada ao laboratório multiusuários de densitometria e resistência óssea – Dras. Lizandra Amoroso e Silvana Artoni (UNESP/FCAV).
- 12h00 – Almoço.
- 13h30 – Espaço Científico (Apresentação de trabalhos):
Uso de óleos essenciais no controle de Salmonellas paratíficas em ovos – Isis M. M. Kolososki (UNESP/FCAV).
Óleos essenciais em poedeiras longevas: procedimento para mensurar persistência de postura – Profa. Dra. Michele B. de Lima (UNESP Araçatuba).
- PAINEL SANIDADE**
- 14h00 – Rastreabilidade da influenza aviária – Prof. Dr. Jansen de Araújo (ICB/USP).
- 14h40 – Plano básico de biossegurança em postura comercial – Prof. Dr. Paulo Lourenço (UFU).
- 15h10 – Coffee break.
- 15h40 – Atualização da legislação do Programa Nacional de Sanidade Avícola – Paulo Blandino (Programa Estadual de Sanidade Avícola).
- 16h30 – Desafios respiratórios da coriza – Eduardo Monici (Phibro).
- 17h10 – Debate Geral | 18h00 – Happy Hour.

17 de Setembro - Quinta-feira

- PAINEL NUTRIÇÃO**
- 08h30 – Formulações de rações visando o retorno econômico – Gabriel Varela (BTA).
- 09h10 – Alterações nos níveis nutricionais para manter a postura após 100 semanas de vida – Prof. Dr. Lúcio Araújo (USP/Pirassununga).
- 09h50 – Coffee break.
- 10h30 – Suplementação nos momentos e desafios da postura comercial – (Palestrante a confirmar).
- 11h10 – Debate Geral | 11h40 – Almoço.
- 13h30 – Espaço Científico (Apresentação de Trabalhos):
Estratégias da suplementação de cálcio na qualidade da casca, mineralização óssea e produção de ovos em poedeiras longevas – Gabriela I. de Souza (UNESP/FCAV).
Utilização da biologia de sistemas para avaliar o impacto de probióticos, prebióticos e simbióticos em poedeiras (18 a 102 semanas) – Fernando Silveira (USP/Pirassununga).
- PAINEL MANEJO**
- 14h00 – Bem-estar em poedeiras comerciais livres de gaiolas – Paola Moretti Rueda (Produtor do Bem).
- 14h30 – Bem-estar em poedeiras criadas em gaiolas – José Evandro de Moraes (Instituto de Zootecnia – APTA Nova Odessa).
- 15h00 – Painéis fotovoltaicos x energia elétrica – Gustavo André B. Moura (UNESP/FCAV).
- 15h40 – Coffee Break.
- 16h20 – **Ambiência: Ambientes controlados x convencionais** – Olímpio de Miranda Junior (Planalto Postura).
- 17h00 – **Pontos críticos na sala de ovos** – Mauro Leiva (Agrocere).
- 17h40 – Debate Final e 18h00 – Encerramento oficial.

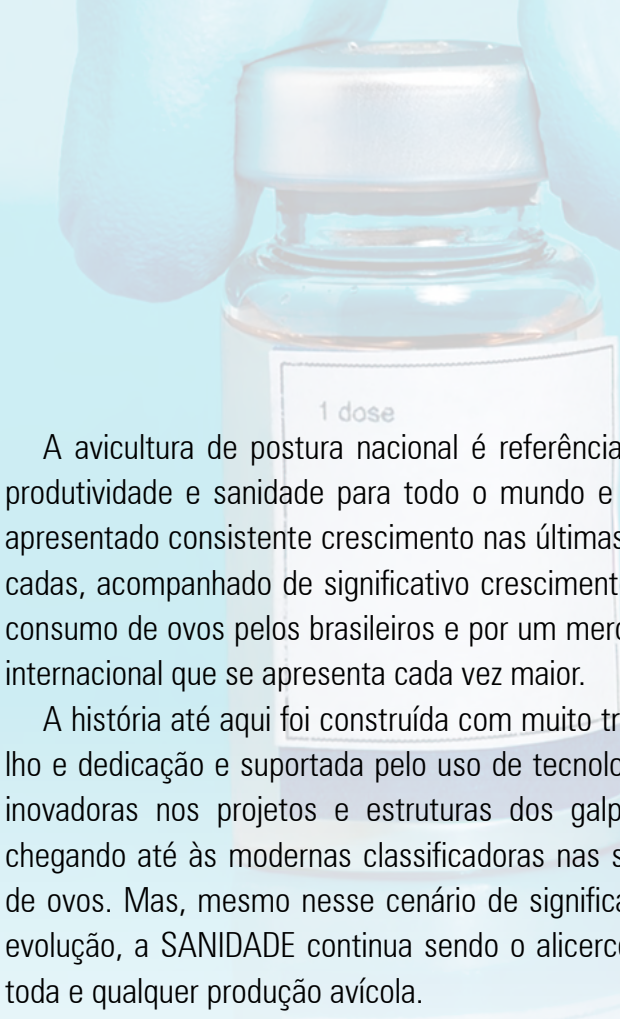
INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:



Vacinas inovadoras Ceva

Proteção e segurança desde o incubatório!

A TECNOLOGIA GARANTINDO A SANIDADE E MAXIMIZANDO A PRODUTIVIDADE!



A avicultura de postura nacional é referência em produtividade e sanidade para todo o mundo e tem apresentado consistente crescimento nas últimas décadas, acompanhado de significativo crescimento no consumo de ovos pelos brasileiros e por um mercado internacional que se apresenta cada vez maior.

A história até aqui foi construída com muito trabalho e dedicação e suportada pelo uso de tecnologias inovadoras nos projetos e estruturas dos galpões, chegando até às modernas classificadoras nas salas de ovos. Mas, mesmo nesse cenário de significativa evolução, a SANIDADE continua sendo o alicerce de toda e qualquer produção avícola.

As inovações também chegaram nos programas vacinais, onde atualmente é possível a produção de ovos com número bastante reduzido de manejos vacinais, chegando a uma redução de mais de 50% nos manejos vacinais se comparados a programas vacinais da década de 1990.

E contribuindo como nenhuma outra empresa, a Ceva Saúde Animal desenvolveu uma série de vacinas inovadoras com vacinas vetorizadas que permitem a prevenção de importantes doenças, com toda a segurança e com menos aplicações.

Inovar não é inventar o que não existe! Inovar é também usar as tecnologias já existentes de forma única e diferenciada, trazendo benefícios exclusivos, não disponíveis até então!

E o resultado disso é, por exemplo, a NOVAMUNE!

A Ceva utilizou toda sua expertise no controle da doença de Gumboro, e foi a primeira empresa do mundo a trazer uma vacina EXCLUSIVA para POEDEIRAS.

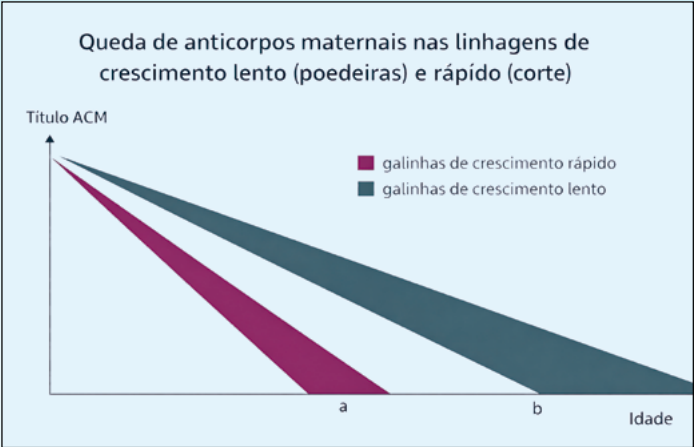
Todas as outras vacinas disponíveis são indicadas também para a vacinação de frangos de corte. As ca-

FELIPE PELICIONI
Gerente de marketing aves de ciclo longo da Ceva Saúde Animal



Foto: Teresa Godoy

racterísticas das linhagens de corte são diferentes das linhagens de poedeiras, e por isso não é possível que uma mesma vacina tenha a mesma eficiência para as linhagens de crescimento lento (poedeiras) e crescimento rápido (corte).



Baseada nesse conceito, a Novamune foi desenvolvida para ser liberada de acordo com essa curva dos anticorpos maternos, de forma segura e garantindo a pega vacinal em todas as aves.

Novamune INTERROMPE O CICLO DE GUMBORO sendo o alicerce para a construção da imunidade contra outras enfermidades, e favorecendo a EFICIÊNCIA PRODUTIVA das aves!

Além de ser a única vacina desenvolvida exclusivamente para poedeiras e ser a base da sanidade nas granjas, Novamune pode ser associada às diferentes tecnologias de vacinas vetorizadas, assegurando proteção contra importantes desafios da avicultura, com programas vacinais com número significativamente menor de vacinações e manejos vacinais!

Isso é tecnologia!

Isso é **Menos é Mais!**

Benefícios das inovações Ceva



As inovações desenvolvidas pela Ceva vão além da sanidade! Além de promover máxima proteção contra diferentes enfermidades, a Ceva possibilita programas vacinais com muito menos vacinas e vacinações! No passado, seria loucura pensar em criar aves de postura sem a necessidade de vacinações no campo contra Gumboro e Newcastle. Hoje, com a Novamune associada à Vectormune ND, **NÃO É NECESSÁRIO NENHUMA VACINAÇÃO NO CAMPO** contra nenhuma dessas enfermidades!

A Vectormune ND é uma vacina vetorizada, produzida com um vírus HVT (Marek, cepa FC126), que carrega no seu RNA o gene F de Fusão do vírus de Newcastle (cepa D26). O resultado é uma vacina altamente imunogênica, extremamente segura e que garante máxima proteção contra Newcastle durante toda a vida produtiva dos lotes, sem **NENHUMA NECESSIDADE DE REVACINAÇÃO NO CAMPO**.

MAS A CEVA FOI ALÉM!

Temos também a possibilidade de assegurar proteção precoce contra *Mycoplasma gallisepticum*, estimulada desde o incubatório! Para isso a Ceva desenvolveu a Vectormune FP MG! Vacina viva de bouda aviária, com genes inseridos de duas cepas de MG, estimulando o sistema imune já desde o incubatório.

A combinação da Novamune, com a Vectormune ND e a Vectormune FP MG, oferece benefícios práticos que vão além da imunidade básica das aves!

- Para o ciclo de Gumboro.
- Sem vacinação de Newcastle no campo.
- Proteção precoce contra *Mycoplasma gallisepticum*.

Isso é tecnologia trazendo benefícios práticos e relevantes para a sanidade e lucratividade!

A TECNOLOGIA CEVA OFERECE BENEFÍCIOS EM TODAS AS CONDIÇÕES SANITÁRIAS!

Frente aos desafios sanitários atuais, a prevenção da laringotraqueíte infecciosa tem sido prioridade em todas as regiões do país. Os desafios e condições são variáveis, e para assegurar eficiência nas estratégias de prevenção da LT, a Ceva oferece as vacinas Vectormune LT e Vectormune FP LT. Essas duas têm inseridos nos seus vetores, Vírus Marek HVT e Poxvírus, respectivamente, o gene gB. Esse gene é responsável por codificar a Glicoproteína B, presente na cápsula proteica

dos vírus de laringotraqueíte e que têm papel determinante na imunoestimulação, por ser altamente imunogênica.

A associação das duas vacinas ainda no incubatório traz a máxima resposta imune, graças à expressão desse importante gene em dois vetores diferentes (vírus de Marek HVT e Poxvírus), que resulta em uma resposta sinérgica, precoce e efetiva contra a infecção por vírus de campo da Laringotraqueíte.

Benefícios práticos da associação da Vectormune LT & Vectormune FP LT no incubatório:

- Foco na prevenção da LT.
- Controle efetivo de casos clínicos.
- Possibilidade de reforço no campo (FP LT).
- Proteção potencializada – Glicoproteína B + UL32 (FP LT).

PROTEÇÃO PRECOCE E DURADOURA

E a Vectormune FP LT pode complementar a proteção com administração no campo, de acordo com as necessidades de cada granja.

As tecnologias desenvolvidas pela Ceva visam assegurar a máxima sanidade, de maneira que essa seja a base para maximizarmos a eficiência produtiva! Produzir mais, utilizando menos recursos!

Ser eficiente não é atingir os maiores índices produtivos! Ser eficiente é usar seus recursos da melhor forma possível, e assim garantir a máxima produtividade e lucratividade dentro de cada realidade. As inovações Ceva podem oferecer:

- Menos mão de obra.
- Menos manejo vacinal.
- Menos vacinações ineficientes (spray, água).
- Menos estresse para as aves.
- Menos gestão de estoques.
- Menos vacinas armazenadas em geladeiras.
- Menos pessoal vacinando (focando em outras ações).
- Mais inovação.
- Mais uniformidade.
- Mais proteção.
- Mais produtividade.
- Mais eficiência.
- Mais lucratividade.

Ceva Saúde Animal



No Espírito Santo - berço da postura que deu origem, na atualidade, à maior produção de ovos do país em Santa Maria de Jetibá - a nutrição das aves na Nater Coop ganha a parceria de sucesso da FS em seus planteis.

rações
coope®



O rigor técnico que transformou o FS Essencial em ingrediente estratégico na Nater Coop

Com uma produção consolidada de cerca de 100 milhões de ovos em 2025, a Nater Coop, do Espírito Santo, incorporou na nutrição de suas aves o produto do etanol de milho de biorrefinaria após um processo gradual de validação técnica, sem estresse para as aves, sem comprometer desempenho produtivo e ampliando a flexibilidade nutricional das dietas.

A consolidação de novos insumos na avicultura moderna exige mais do que a promessa de redução de custos na planilha. Em um mercado altamente competitivo e dinâmico, no qual a alimentação representa cerca de 70% do custo total da produção de ovos, a introdução de qualquer matéria-prima na nutrição passa obrigatoriamente pelo crivo de exigentes análises de desempenho a campo. Esse rigor operacional é ainda mais acentuado quando aplicado ao modelo cooperativista, onde a excelência técnica reflete o compromisso com milhares de famílias associadas.

No Espírito Santo, a Nater Coop — cooperativa que reúne e dá suporte a uma robusta comunidade avícola na região serrana do estado — transformou essa premissa em estratégia de mercado ao validar o uso do FS Essencial, o HPDDG (grãos

secos de biorrefinaria de milho com alto teor de proteína) desenvolvido pela FS Fueling Sustainability.

A experiência ganha importância porque a Nater Coop vai além. Com mais de 60 anos de atuação e 30 mil produtores atendidos em diversas áreas, a cooperativa presta assistência a mais de 25 mil cooperados, mantendo produção própria, fábrica de rações, unidade de beneficiamento de ovos e um condomínio avícola pioneiro no Brasil.

O diferencial da cooperativa está justamente na capacidade de validar tecnologias antes de levá-las ao produtor. Segundo o zootecnista Felipe Petrucci, responsável pela formulação das rações da cooperativa, a equipe sempre buscou matérias-primas capazes de aumentar a competitividade econômica das dietas sem abrir mão do desempenho zootécnico. Foi nesse contexto que surgiu o



Fotos: divulgação Nater Coop

O FS Essencial foi incorporado progressivamente no plantel, permitindo que o sistema produtivo validasse os resultados antes da ampliação do uso. A aprovação veio das aves.

FS Essencial. A proposta apresentada pelo experiente zootecnista Ideraldo Luiz Lima, consultor da FS, despertou interesse porque o ingrediente tem características nutricionais diferentes das matérias-primas tradicionalmente utilizadas.

A equipe da cooperativa iniciou o trabalho com inclusões pequenas, avaliando cuidadosamente cada formulação, aumentando gradativamente os níveis de utilização somente após confirmação do desempenho das aves. Essa metodologia acompanha uma das principais recomendações da nutrição moderna: qualquer novo ingrediente deve ser incorporado progressivamente, permitindo que o sistema produtivo valide os resultados antes da ampliação do uso.

A adoção dessa tecnologia no ecossistema de formulações das Rações Coope começou em 2020 e, longe de ser tratada como um teste pontual ou meramente experimental, tornou-se um marco em nutrição de precisão. Para entender a fundo os critérios técnicos e as quebras de paradigmas envolvidas nesse processo, a reportagem da **A Hora do Ovo** realizou uma mesa-redonda virtual exclusiva com os principais especialistas à frente dessa opera-

ção: o zootecnista **Felipe Petrucci**, nutricionista da Nater Coop; o médico-veterinário **Tarcísio Simões Pereira Agostinho**, responsável pela qualidade avícola da cooperativa; o analista de marketing institucional da cooperativa **Jéverson Meneghini**; e o zootecnista **Ideraldo Luiz Lima**, da ILL Nutrição Animal, especialista em nutrição de monogástricos e consultor técnico da FS.

Com 12 anos de casa, Felipe Petrucci responde diretamente pelo desenho de produtos, seleção de fornecedores e formulações de todas as espécies. Ao seu lado na linha de frente, o médico-veterinário Tarcísio Simões, com 14 anos de atuação na Nater Coop, gerencia o controle de qualidade da fábrica de rações da unidade de Santa Maria de Jetibá, a recria de frangas e a unidade de beneficiamento de ovos e derivados. Essa proximidade diária entre os profissionais viabiliza uma sintonia fina entre análises, formulações e campo que poucas empresas do setor conseguem replicar.

“Essa estrutura nos permite realizar testes contínuos e dialogar diariamente, algo que nem sempre ocorre na avicultura convencional, onde, muitas vezes, o formulador — que não compõe o time da empresa —



Ideraldo Luiz Lima

Foto: Ideraldo Luiz Lima

faz a fórmula mas não está presente no dia a dia da granja para acompanhar de perto”, comenta Felipe Petrucci. Essa retaguarda técnica e a segurança institucional dada pela marca foram fundamentais quando, em 2020, o consultor Ideraldo Luiz Lima apresentou a proposta do DDG de alta proteína da FS. A cooperativa aceitou o desafio.

UM INGREDIENTE QUE ROMPE A LÓGICA TRADICIONAL

Segundo Petrucci, o grande diferencial do FS Essencial está na composição nutricional. Enquanto a maioria dos ingredientes atua predominantemente como fonte energética ou proteica, o produto do etanol de milho da FS apresenta elevada



A Nater Coop presta assistência aos cooperados, mantém produção própria, tem fábrica de rações, unidade de beneficiamento de ovos e o condomínio avícola, pioneiro no Brasil.



Felipe Petrucci



Tarcísio Simões Pereira Agostinho



Jéverson Meneghini

Fotos: divulgação Nater Coop

concentração de proteína associada a importante contribuição energética proveniente do óleo residual.

Essa característica permite maior liberdade ao nutricionista durante o processo de formulação. Em vez de competir exclusivamente com o milho ou o farelo de soja, o produto participa simultaneamente do equilíbrio entre energia e proteína da dieta, funcionando como um componente intermediário capaz de otimizar a combinação de diversas matérias-primas. Na prática, isso amplia a flexibilidade da formulação.

Do ponto de vista puramente técnico, a introdução do FS Essencial na Nater Coop representou a quebra de um paradigma histórico na nutrição de aves. Nutricionistas habitualmente enxergam as dietas como uma gangorra rígida: ou um ingrediente é proteico (tendo como referência o farelo de soja), ou ele é energético (tendo como referência o milho). O grande diferencial do DDG de alta proteína da FS foi o

rompimento dessa lógica linear.

Com um aporte proteico elevado de 42%, o FS Essencial atua como um verdadeiro potencializador na dieta. “O erro mais comum do mercado é querer comparar o DDG diretamente com o milho em grão. Na avicultura de postura, a comparação correta e justa deve ser feita com o farelo de soja”, esclarece Felipe Petrucci. No entanto, devido ao processo de biofermentação industrial do milho conduzido pela FS, o produto preserva um conteúdo lipídico concentrado que entrega um valor energético substancialmente elevado, além de carregar um percentual valioso de proteína oriunda das leveduras da fermentação.

Na matriz do programa de formulação linear executado pela cooperativa capixaba, essa dupla aptidão nutricional gera um efeito cascata altamente favorável: o FS Essencial entra na ração substituindo parcialmente o farelo de soja e, ao mesmo tempo, reduz a exigência de óleo de

soja e uma fração do milho. O equilíbrio exato é alcançado por meio de sistemas avançados de multi-formulação, que buscam o custo mínimo por tonelada a partir de parâmetros estritos de exigência biológica por fase de produção e linhagem genética.

A APROVAÇÃO É DA AVE

Na experiência da Nater Coop, as aves mantiveram desempenho produtivo normal durante a introdução do ingrediente, permitindo o avanço gradual dos níveis de inclusão.

Na prática da Nater Coop, a engenharia de precisão aplicada desenhou um modelo elástico, em que é possível calibrar a formulação conforme a categoria da ave e a fase produtiva, chegando até 15% de inclusão. “A inclusão é sempre parcial e perfeitamente equilibrada. O produtor de ovos precisa entender que a ave é o melhor juiz. Quando introduzimos o FS Essencial, o lote não manifestou absolutamente nenhuma oscilação ou queda de postura. A ração rodou limpa e o desempenho biológico manteve-se intocado”, indica o médico-veterinário Tarcísio Simões. “Quem diz se funciona sempre é a ave”, emenda Petrucci.

O CONDOMÍNIO AVÍCOLA

A inovação ao adotar um novo produto para as aves — o FS Essencial — casou muito bem com os desafios da inovação que é o Condomínio Avícola da Nater Coop. Ali, o modelo pioneiro tem um local perfeito para testar novos ingredientes e formas de nutrir as aves, sempre em busca do desempenho e dos melhores resultados para a cooperativa.

Trata-se de um modelo de negócios pioneiro no Brasil, iniciado



Os principais diferenciais do FS Essencial são a elevada concentração de proteína e o alto valor energético. Essa elevada energia é proveniente do óleo residual presente no ingrediente.

Foto: divulgação Nater Coop

em 2016. Ele permite que produtores invistam na avicultura comercial por meio da aquisição de cotas, sem precisar de infraestrutura própria. O modelo também funciona bem com produtores do gado de leite, mostrando excelentes resultados do FS Essencial também para a pecuária leiteira.

O condomínio de postura, instalado em Santa Teresa, na serra capixaba, abriga hoje um plantel de 300 mil aves distribuídas em três galpões de alta tecnologia. É nessa estrutura de excelência que as inovações

nutricionais com o FS Essencial são validadas de forma definitiva. “É fundamental destacar que nossos condomínios não possuem finalidade experimental ou de pesquisa acadêmica; são unidades de puro negócio, focadas em faturamento, eficiência operacional e rentabilidade. Se uma tecnologia é adotada ali, é porque gera lucro real”, enfatiza Jeverson Meneghini, analista de marketing institucional da cooperativa.

Como a cooperativa monitora em tempo real 100% dos dados zootécnicos diários das aves alojadas, qualquer ganho ou ajuste na ração é mensurado em gráficos e relatórios antes de ser exportado para as rações comerciais vendidas ao mercado aberto. Essa validação prática quebra as barreiras culturais e o tradicional preconceito do produtor que, historicamente, resistia a rações que continham ingredientes alternativos e exigiam a tradicional dieta exclusiva de milho e soja. Ao verem os relatórios

de alta performance do Condomínio Avícola, os avicultores independentes também ganham confiança para adotar a mesma tecnologia em suas propriedades.

PIGMENTAÇÃO NATURAL

Além da introdução sem *stress* do produto na dieta das aves, a avicultura de postura em prática na Nater Coop encontrou um benefício de mercado altamente valorizado com o produto da FS: a pigmentação natural. O FS Essencial carrega carotenoides concentrados do grão de milho original que, ao serem assimilados pelas poedeiras, intensificam naturalmente a coloração amarela da gema do ovo. Esse fator reduziu sensivelmente a necessidade de inclusão de pigmentantes sintéticos na ração, gerando uma economia adicional preciosa para os cooperados.

O FS Essencial também contribui para diminuir parcialmente a necessidade de ingredientes tradicionalmente mais caros, como óleo de soja, além de interagir positiva-



FS Fueling Sustainability terá mais duas unidades no Mato Grosso

Foto: divulgação FS



Reginaldo Campos

O avanço consolidado de produtos como o FS Essencial na nutrição animal ganha um novo capítulo na FS Fueling Sustainability. Pioneira na produção 100% de etanol de milho no Brasil, a companhia expande sua capacidade no Mato Grosso, onde já opera unidades em Lucas do Rio Verde, Sorriso e Primavera do Leste, e constrói mais duas biorrefinarias, em Campo Novo do Parecis e Querência.

“O plano de expansão confirma que as soluções nutricionais da companhia conquistaram os produtores: os resultados favorá-

veis no campo sustentam a consolidação e o crescimento acelerado da marca no mercado”, comenta Reginaldo Campos, supervisor de Nutrição Animal da FS.

Segundo Rodrigo Galli, gerente de marketing da empresa, o investimento da companhia em ciência é um dos pilares mais estratégicos da nutrição animal. “Sob a identidade **FSscience**, a empresa atua em múltiplas frentes em parceria com universidades e centros de pesquisa, garantindo recomendações técnicas seguras aos clientes e o melhor retorno no uso dos produtos de biorrefinaria”, conclui.

Foto: divulgação Nater Coop



Os condomínios são focados em eficiência operacional e rentabilidade. Se uma tecnologia é adotada ali, é porque gera lucro real.

mente com outras matérias-primas já utilizadas pela cooperativa, como sorgo e farelo de girassol.

ESTRUTURA TÉCNICA ROBUSTA

Para Ideraldo Luiz Lima, um dos fatores que diferenciam a experiência da Nater Coop é justamente sua estrutura técnica. Ao contar com nutricionista exclusivo, equipe de qualidade, acompanhamento sanitário e produção própria, a cooperativa consegue validar novos ingredientes com segurança antes de disponibilizá-los aos cooperados. “Essa capacidade reduz riscos e aumenta a confiança dos produtores nas mudanças de formulação, criando um ambiente favorável à inovação contínua”, avalia.

O consultor técnico da FS analisa que a utilização dos produtos provenientes das biorrefinarias de milho deixou de ser uma alternativa e passou a integrar definitivamente a nutrição animal brasileira. Segundo ele, o crescimento da oferta nacional desses ingredientes e o elevado investimento em pesquisas científicas têm consolidado o FS Essencial como uma matéria-prima regular,

padronizada e tecnicamente consistente. “Produtores que passam a trabalhar com o ingrediente tendem a mantê-lo nas formulações justamente pela estabilidade nutricional e pela previsibilidade de resultados”, indica.

Na Nater Coop, a adoção do FS Essencial ilustra uma tendência crescente na avicultura de postura: a incorporação de novos ingredientes não ocorre por substituições radicais, mas por decisões sustentadas em ciência, modelagem nutricional, validação de campo e acompanhamento contínuo dos resultados.

Em um ambiente que reúne fábrica de rações, produção própria, assistência técnica e centenas de milhares de aves sob monitoramento, cada ajuste de formulação representa um processo criterioso.

A REVOLUÇÃO DAS BIORREFINARIAS E O FUTURO

A consolidação de marcas como o FS Essencial em cooperativas do porte da Nater Coop reflete um movimento macroeconômico irreversível que está redesenhando a geopolítica dos insumos agropecuários no Brasil: a expansão das biorrefinarias de milho (v. box na página anterior). Conforme analisa o consultor técnico Ideraldo Lima, os produtos para nutrição animal oriundos das biorrefinarias de etanol de milho deixaram definitivamente o *status* de sazonais ou secundários.

“O Brasil vive um fenômeno industrial sem precedentes com a chegada das grandes usinas. Atualmente, o mercado nacional já dispõe de um volume expressivo de cerca de 6

milhões de toneladas de DDGs disponíveis e as projeções econômicas oficiais apontam que alcançaremos a marca de 12 milhões de toneladas até o ano de 2028. Um produto com essa escala e disponível 365 dias por ano não é alternativo; ele é uma realidade estrutural da ração moderna.”

Nesse cenário de gigantismo industrial, a FS destaca-se ao adotar desde a sua fundação uma estratégia focada na ultra-especialização de seus produtos. Em vez de despejar no mercado o DDGS genérico e *standard*, a companhia fraciona seu processo para entregar o FS Essencial com estabilidade absoluta de parâmetros nutricionais e físicos. Esse rigor é amparado por uma das estruturas de construção de qualidade mais robustas do hemisfério, com profissionais e líderes dedicados exclusivamente ao controle laboratorial e de processos em suas plantas.

Segundo Ideraldo Lima, a construção de confiança entre a FS e a Nater Coop explica o sucesso da adoção do FS Essencial na cooperativa capixaba. Para a Nater Coop — que carrega a responsabilidade de zelar pela sustentabilidade econômica de pequenos, médios e grandes produtores rurais através de sua ampla capilaridade com lojas e cooperados em todo o Espírito Santo e Leste de Minas Gerais —, associar-se a fornecedores desse calibre é uma salvaguarda institucional.

Afinal, a tecnologia que alimenta o lote de 300 mil aves do grande condomínio automatizado é exatamente a mesma disponibilizada nas prateleiras da Nater Coop em sacos de 5 kg para o pequeno produtor, garantindo a democratização do progresso tecnológico e a solidez da avicultura capixaba para as próximas gerações.

Saiba mais sobre a FS - Fueling Sustainability e seus produtos.



Mantiqueira Brasil transforma inovação em estratégia de identidade da companhia



Foto: divulgação Mantiqueira Brasil/JBS

Unidade cage free da Mantiqueira Brasil em Lorena (SP)

Cinco anos depois de inaugurar a primeira granja vertical cage free do Brasil, em Lorena (SP), a Mantiqueira Brasil colhe os resultados de um investimento que ajudou a mudar o mercado brasileiro de ovos especiais. A categoria, que representava apenas 2% das vendas da empresa, hoje responde por 32% e se tornou um dos principais pilares da estratégia de crescimento da companhia.

Quando a Mantiqueira Brasil anunciou a construção da primeira granja vertical *cage free* do país, em Lorena (SP), o projeto representava uma aposta ousada em um mercado que ainda engatinhava no Brasil. Em reportagem publicada pela **A Hora do Ovo**, em janeiro de 2021, o fundador da empresa, Leandro Pinto, afirmou que o investimento de R\$100 milhões inaugurava uma nova fase para a avicultura de postura brasileira, com o objetivo de democratizar o consumo de ovos de galinhas livres e mostrar que era possível produzir em escala um alimento até então restrito a um nicho de mercado.

Cinco anos depois, aquela visão estratégica se transformou em

números concretos, dignos de comemoração. Os ovos especiais já respondem por 32% das vendas da Mantiqueira Brasil, um salto expressivo diante dos cerca de 2% registrados no início dessa trajetória. Muito além do indicador comercial, o resultado mostra como a empresa conseguiu enxergar antes a mudança no comportamento do consumidor e consolidar uma nova categoria dentro da avicultura brasileira.

Para Caio Mortari, diretor de Operações Sudeste da Mantiqueira Brasil, a unidade de Lorena foi o ponto de partida dessa transformação. “Lorena foi um marco para a Mantiqueira e para a avicultura de postura no Brasil. Quando iniciamos esse projeto, em 2020, assumimos o



Leandro Pinto, fundador da Mantiqueira Brasil, em entrevista exclusiva à revista A Hora do Ovo, em janeiro de 2021, não tinha dúvidas sobre o desenho do mercado de ovos para o “futuro”, um tempo que já chegou e mostra resultados para a companhia que acreditou na evolução do segmento de ovos.

compromisso de alcançar a marca de 2,5 milhões de galinhas livres. Esse objetivo foi cumprido e superado. Hoje, já passamos da marca de 3 milhões de aves livres, considerando as unidades de Lorena, Formosa, São João do Itaperiú, Itirapina, Cabrália Paulista, Descalvado, São Carlos e Itamonte, todos no Estado de São Paulo, consolidando um mo-

delo que alia tecnologia, eficiência, sustentabilidade e bem-estar animal. “Foi um projeto pioneiro, desafiador e transformador. Acompanhei a evolução da companhia nos segmentos de ovos convencionais e especiais, em um ciclo marcado pela expansão do modelo de galinhas livres de gaiolas, modernização das unidades produtivas, avanço tecnológico e pelo fortalecimento de práticas ligadas à qualidade, à sustentabilidade e ao bem-estar animal”, orgulha-se Mortari.

A evolução da Mantiqueira acompanha uma transformação igualmente profunda da própria avicultura brasileira. Se há algumas décadas a

produção era orientada quase exclusivamente pela eficiência e pela escala, hoje o mercado exige atributos como rastreabilidade, biossegurança, sustentabilidade e construção de marcas capazes de dialogar diretamente com o consumidor. Na avaliação de Mortari, essa mudança também ocorreu na forma como o ovo passou a ser percebido pela população. “O ovo deixou de ser visto apenas como uma proteína acessível e passou a ser reconhecido como um alimento nutritivo, versátil e presente em diferentes momentos de consumo.”

Nos ovos especiais, explica o diretor, atributos ligados à origem, ao

10^a FEIRA DA AVICULTURA E SUINOCULTURA DO NORDESTE

O MAIOR EVENTO DA CADEIA DE PROTEÍNA ANIMAL DAS REGIÕES NORTE E NORDESTE!

22 A 24
DE SETEMBRO DE 2026

WA CONVENTION
CARUARU SHOPPING
- WA HOTEL
CARUARU - PE

NEGÓCIOS
Conexões que geram resultados e novas parcerias.

TECNOLOGIA
Soluções inovadoras para uma produção mais eficiente.

INOVAÇÃO
Conhecimento e tendências que transformam o setor.

RELACIONAMENTO
Encontro dos principais profissionais da avicultura e suinocultura.

EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS, SERVIÇOS E SOLUÇÕES

NETWORKING E GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

SIMPÓSIO TÉCNICO COM ESPECIALISTAS

PÚBLICO QUALIFICADO DE TODO O NORDESTE E NORTE

EXPOSIÇÃO • SIMPÓSIO • NETWORKING • GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

FAÇA PARTE DESTES MOVIMENTOS!
O FUTURO DA PRODUÇÃO COMEÇA AQUI.

REALIZAÇÃO: **AGRO & MARKETING NE**

Saiba mais em:
www.aviculturadonordeste.com.br
[f](#) [i](#) [v](#) /aviculturadonordeste

31



Caio Mortari

A trajetória da Mantiqueira Brasil demonstra que a inovação deixou de ser um diferencial para se tornar parte da identidade da empresa. “A trajetória da Mantiqueira é marcada por pioneirismo, escala, tecnologia, qualidade e capacidade de antecipar tendências.”



Happy eggs é um dos sinalizadores de mercado da Mantiqueira

marca Happy Eggs desempenha papel importante nesse processo. “A marca ajuda a traduzir o conceito de ovos de galinhas livres de forma simples e acessível, aproximando o consumidor dos diferenciais da categoria”, explica

No varejo, embalagens, *displays* e materiais

de comunicação ajudam a ampliar o reconhecimento da marca e incentivam escolhas mais conscientes por parte do consumidor.

Apesar do avanço, a empresa entende que ainda há muito espaço para ampliar o mercado brasileiro de ovos especiais. Para isso, a informação continua sendo uma das principais ferramentas de crescimento. “Muitos consumidores já reconhecem atributos como qualidade, segurança alimentar, sustentabilidade e diferentes formas de produção, mas ainda há espaço para ampliar o entendimento sobre os sistemas produtivos”, aponta o executivo.

Por isso, a atuação nos pontos de venda tornou-se estratégica. “É ali que muitas decisões de compra acontecem. Embalagens claras, comunicação bem-posicionada e materiais educativos ajudam o consumi-

dor a compreender o valor agregado dos ovos especiais”, observa Mortari.

NA COMPANHIA DA JBS

Enquanto amplia a participação dos ovos especiais no mercado brasileiro, a Mantiqueira Brasil também acelera sua estratégia internacional. “Nossa expansão atua em duas frentes complementares: a geográfica e a de categorias. No Brasil, seguimos comprometidos em atender à demanda interna e expandir nossa presença em diferentes regiões.”

Em nível global, em pouco mais de um ano desde a entrada da JBS em sua estrutura societária, a Mantiqueira ampliou sua presença internacional e fortaleceu sua rentabilidade. “No exterior, avançamos na consolidação da nossa operação nos Estados Unidos, iniciada com a aquisição da Hickman’s Egg Ranch e, posteriormente, da Colorado Egg pela Mantiqueira USA”.

Para Mortari, toda essa trajetória demonstra que a inovação deixou de ser um diferencial para se tornar parte da identidade da empresa. “A história da Mantiqueira acompanha a evolução da avicultura de postura no Brasil: uma trajetória marcada por pioneirismo, escala, tecnologia, qualidade e capacidade de antecipar tendências.”

A história iniciada em Lorena, em 2020, confirma que o investimento

sistema de produção e à proposta de valor ganharam protagonismo. Marcas da Mantiqueira, como Happy Eggs, voltada aos ovos de galinhas livres, e Fazenda da Toca, referência em ovos orgânicos, contribuíram para aproximar o consumidor desse novo universo, traduzindo de maneira simples os diferenciais da categoria.

CONQUISTANDO MERCADOS

Embora a Região Sudeste do país concentre a maior demanda pelos ovos especiais, impulsionada pelos grandes centros urbanos e pela forte presença do varejo moderno, a estratégia da Mantiqueira Brasil vai muito além desse mercado. A empresa vem ampliando sua presença em outras regiões por meio da expansão produtiva, da distribuição e de ações voltadas à educação do consumidor. Segundo Mortari, a

Da Mantiqueira, no Sul de Minas, para o mundo

A avicultura de postura brasileira passou por uma transformação profunda nas últimas décadas. Quando a Mantiqueira iniciou sua trajetória, há quase 40 anos, o setor era voltado principalmente à produção em escala, eficiência operacional e foco em *commodities*. Esses pilares continuam importantes, mas o mercado passou a exigir rastreabilidade, segurança, biosseguridade, sustentabilidade, bem-estar animal, inovação e construção de marca. Essa análise de Caio Mortari, diretor de operação Sudeste da Mantiqueira Brasil, mostra que a empresa que começou pequena - mas, ressalte-se, ousada - sempre teve um olhar à frente. Essa visão fez com que a companhia assumisse um papel pioneiro na modernização do setor. Em 1997, implantou o primeiro galpão automatizado do Brasil, no Sul de Minas Gerais. Em 2020, em Lorena (SP), inaugurou o primeiro galpão automatizado em sistema vertical para galinhas livres. Nesse intervalo de tempo, o ovo deixou de ser visto apenas como uma proteína acessível e passou a ser reconhecido como um alimento nutritivo, versátil e “amigo da saúde”. “Para nós, contribuir para a evolução da avicultura brasileira significa produzir melhor, comunicar melhor, educar melhor e entregar mais valor para toda a cadeia, do campo ao ponto de venda e à mesa de milhões de consumidores, no Brasil e no exterior. Temos orgulho de sermos brasileiros e de produzirmos um dos alimentos mais saudáveis e completos do mundo”, enfatiza Caio.

Hoje, a Mantiqueira produz mais de 4 bilhões de ovos por ano. São 18 unidades no país em seis estados, incluindo a indústria de ovos pasteurizados e a fábrica dedicada ao fertilizante orgânico Solobom. Os produtos da empresa também têm como destinos países da América do Sul, Ásia, África, Oriente Médio, Estados Unidos e Coreia do Sul. Opera cerca de 20 milhões de aves no Brasil e 6 milhões nos Estados Unidos, mercado considerado estratégico para o crescimento da companhia, cuja presença foi reforçada pela sociedade com a JBS, firmada em 2025, o que permitiu à Mantiqueira estar no maior mercado consumidor de ovos do mundo, acelerando seu plano de internacionalização. “O racional da expansão internacional é construir um negócio cada vez mais equilibrado, com receitas em moeda forte e maior proteção contra oscilações de mercado”, afirma Leandro Pinto, fundador da Mantiqueira. “Nossa ambição é liderar a transformação do setor, combinando escala, inovação e valor agregado. Esse é o caminho para consolidar a Mantiqueira entre as maiores plataformas globais de proteína do mundo”, completa o pioneiro.

A Hora do Ovo
1997



noticiado pela **A Hora do Ovo** não representou apenas a construção de uma nova granja. Foi o início de uma mudança de paradigma na produção de ovos especiais no Brasil, cuja consolidação pode ser medida hoje tanto pelos números da Mantiqueira quanto pela evolução de um mercado que passou a enxergar valor em atributos como bem-estar animal, sustentabilidade e diferenciação.

A Hora do Ovo espera seguir dando as boas notícias desse setor, como fez com os dois marcos pioneiros da Mantiqueira, no início dos anos 2000, quando trouxe matéria de capa no lançamento da primeira granja de postura mecanizada do Brasil e, em 2021, quando destacou a ousadia de Leandro Pinto com a granja *cage free* de Lorena. Nesses dois momentos históricos para a postura brasileira, a Mantiqueira foi Brasil, antes mesmo de incorporar o nome do país a sua marca como um sobrenome que orgulha a postura brasileira.

FAVESU 2026 amplia estrutura e fortalece a cadeia da proteína animal capixaba



A tradicional feira capixaba estará em espaço mais amplo e moderno com melhor estrutura para expositores, visitantes e parceiros da cadeia de proteína animal.

A Feira da Proteína Animal Capixaba, a FAVESU 2026, que acontece este ano nos dias 28 e 29 de outubro, será realizada em um espaço mais amplo e moderno, após a reforma do Centro de Eventos Padre Cleto Caliman, em Venda Nova do Imigrante (ES). Promovida pela AVES, Associação dos Avicultores do Espírito Santo, e pela ASES, Associação de Suinocultores do Espírito Santo, a feira chega à edição 2026 com melhor estrutura para expositores, visitantes e parceiros.

Segundo os organizadores, a expectativa é ampliar as oportunidades de negócios, *networking* e troca de conhecimento entre os principais agentes da cadeia da proteína animal. Outra novidade é a expansão do evento com a entrada da Cooperativa de Empreendedores Rurais de Domingos Martins (Coopram), ampliando o foco da FAVESU também para a piscicultura capixaba. “Com isso, o evento fortalece sua posição como o principal ponto de encontro da proteína animal no Espírito



FAVESU, evento estratégico para negócios, informação e posicionamento institucional

Santo, reunindo produtores, cooperativas, agroindústrias, integradoras, fornecedores, pesquisadores, técnicos e lideranças do setor”, indicam os organizadores.

Entre as novidades está o Espaço Empresarial, um auditório exclusivo destinado à realização de palestras, lançamentos de produtos, apresentações institucionais e ações comerciais das empresas participantes. A programação também contará com o tradicional Espaço Científico, voltado à disseminação de pesquisas, inovação e conhecimento técnico, aproximando o setor produtivo da academia e incentivando soluções

para o desenvolvimento sustentável das cadeias produtivas.

A FAVESU já se tornou um ambiente estratégico de negócios, relacionamento e posicionamento institucional. Em 2024, o evento contou com 78 empresas expositoras, sendo que 79% delas realizaram ou encaminharam negócios durante a feira.

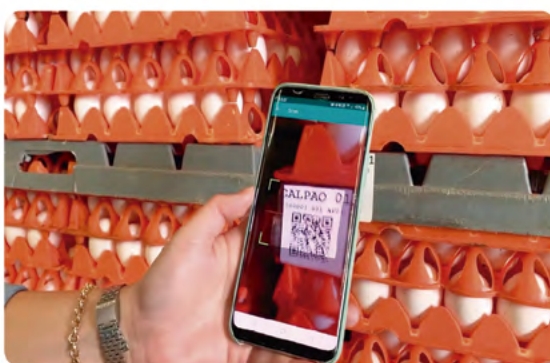
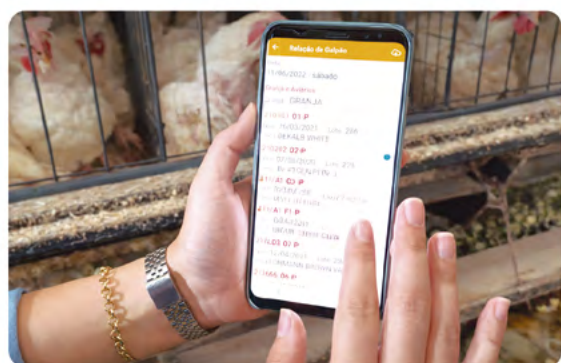
Empresas interessadas em expor, patrocinar ou reservar o Espaço Empresarial ainda podem garantir participação na FAVESU 2026 e posicionar suas marcas em um dos principais eventos do agronegócio capixaba. Mais informações pelo telefone (27) 99201-9789.

Fotos: divulgação FAVESU 2026



SUA GRANJA SOB CONTROLE

Gestão empresarial para a avicultura
Rastreabilidade na produção de ovos
Emissão de códigos de barras
Controle de estoque de ovos



Os sistemas de gestão da Always são criados sob medida para cada granja, para que o avicultor tenha total controle sobre os dados de sua empresa, da entrada da pintainha à saída das caixas de ovos para o mercado.



ALWAYS SYSTEM MANAGER
Conheça os sistemas da Always
para a avicultura de postura.



IMMUCOX[®]5

Controle de Coccidiose em uma Gota de Gel



- ✓ *Máxima pega vacinal*
- ✓ *Segurança e eficácia*
- ✓ *Imunidade precoce e robusta*
- ✓ *Administração inovadora (ingestão da vacina)*

**GALINHAS SAUDÁVEIS E
PROTEGIDAS CONTRA A COCCIDIOSE.**

