

A HORA DO OVO®

a revista da produção de ovos

Nº 127

ano 29 | julho 2024 | circulação nacional

Mala Direta
Básica
9912422427/17-DR/SPI
GATO EDITORA
Correios

Fechamento
autorizado.
Pode ser aberto
pelos Correios



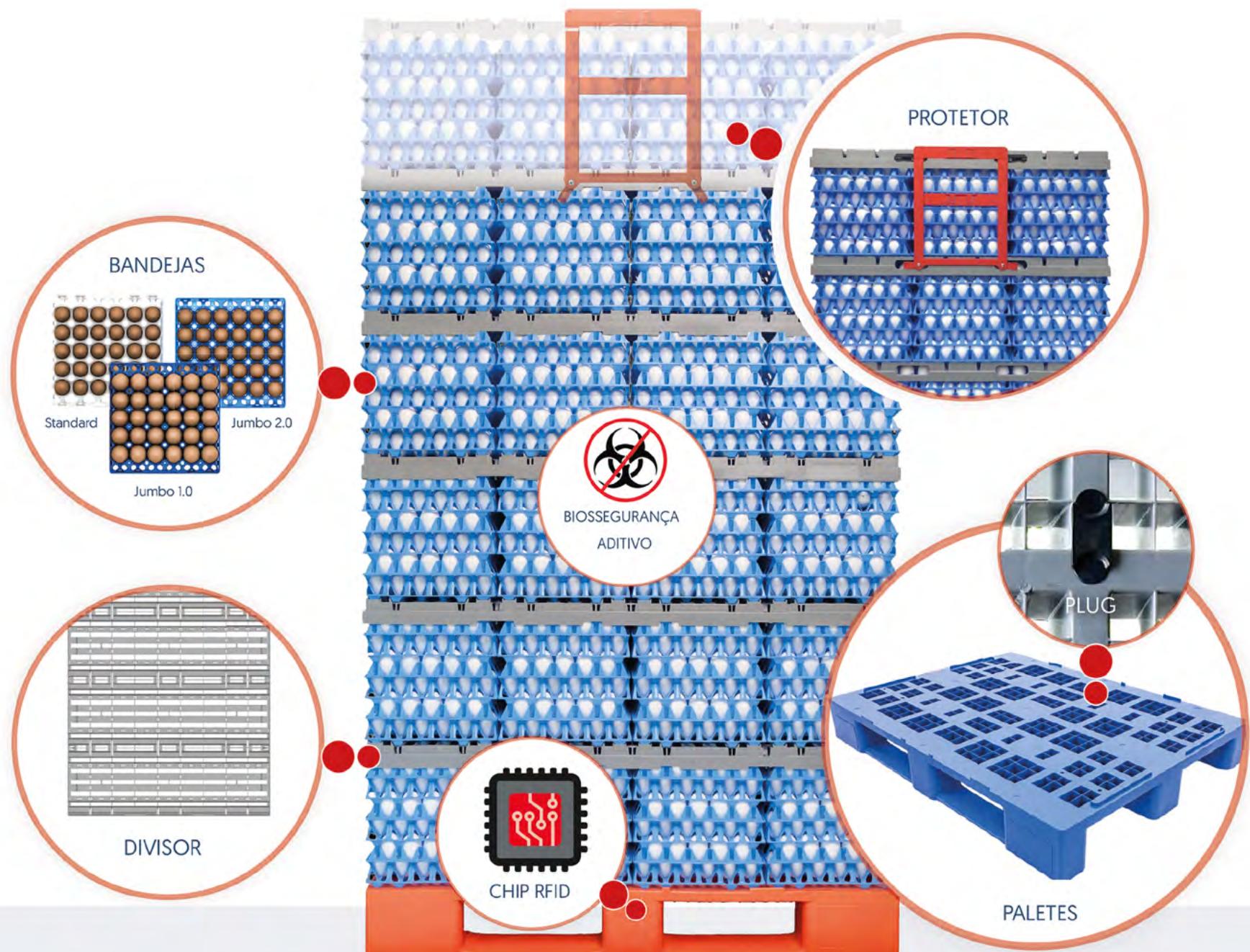
Hy-Line do Brasil 25anos

A genética que mudou o segmento
de ovos no Brasil e América Latina



formally EGG HANDLING INNOVATIONS
GI-VO[®]
DO BRASIL

GIORDANO



EGGSCARGOSYSTEM[®]

ECS
EGGS CARGO SYSTEM[®]



ELENITA MONTEIRO,
Editora da revista
A Hora do Ovo

É tempo de evolução!

crescimento do consumo de ovos de codorna, associando-se com parceiros sérios para escalar sua produção no Nordeste.

Outra excelente notícia: a cadeia avícola paulista promoveu o I Fórum Estadual de Influenza Aviária. Foi na capital São Paulo, em 7 de junho, levantando questões fundamentais para produtores se informarem e debaterem sobre os riscos da IA no país. A Hora do Ovo estava lá com a jornalista Teresa Godoy, editora do site da A Hora do Ovo (foto à direita). Leia matéria especial em quatro importantes páginas desta edição.

Estamos felizes por ter nesta edição que comemora a 63ª Festa do Ovo de Bastos notícias tão alvissareiras a dar. Aproveitemos o bom momento de crescimento, caros leitores. E mergulhemos com gosto nestas 44 páginas de bom jornalismo feito com muita dedicação.



TERESA GODOY, editora do site A Hora do Ovo (à esquerda), com TABATHA LACERDA, coordenadora técnica da ABPA e diretora administrativa do Instituto Ovos Brasil (à direita), na entrega do certificado e mimo para a médica TATIANA LANG, diretora do Centro de Vigilância Epidemiológica (CVE) da Secretaria Estadual de Saúde/SP, durante o I Fórum Estadual de Influenza Aviária, em São Paulo (SP). (Foto: Felipe Nunes/Defesa Agropecuária SP).

É de evolução em vários aspectos da avicultura que falamos nesta edição. Porém o timing desta A Hora do Ovo especial de julho é a evolução na genética avícola. Já a capa mostra isso: as linhagens desenvolvidas pela Hy-Line americana ao longo de 88 anos comemoram 25 anos de “casa própria” no Brasil.

A Mercoaves apresenta mais um recorde de sua ave Bovans White, dessa vez, na Naturovos (RS), e as empresas Lohmann do Brasil e Planalto Postura mostram seus trabalho em conjunto com a Lohmann Breeders para aprimorar ainda mais a genética de suas poedeiras. A Novogen brilha com o reconhecimento da força de suas poedeiras na granja Ovo Novo, no Nordeste. A Vicami Codornas, por sua vez, investe firme na evolução de sua genética com novo núcleo de produção em Assis (SP) para oferecer ainda mais segurança sanitária a seu produto. E apostou no

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:** Executivos da Hy-Line do Brasil: Marcelo Barbosa, Julio Archangelo e Glauco Geromini. **Fotos:** Elenita Monteiro/A Hora do Ovo. **Endereços digitais:** www.ahoradoovo.com.br | facebook.com/aboradoovo | [instagram: @aboradoovo](https://instagram.com/aboradoovo)

www.ahoradoovo.com.br

Na Biocamp, o compromisso com a excelência une rentabilidade, sustentabilidade e bem-estar para criar um futuro onde a produção animal, o planeta e as pessoas prosperem juntos.

Biocamp: performance que vai além do tempo.

HÁ 25 ANOS CRESCENDO, NATURALMENTE.

biocamp.com.br
biocampLab
biocampLab
biocampLab

Hy-Line do Brasil comemora com a postura brasileira seus 25 anos de história

A chegada da Hy-Line do Brasil como subsidiária da empresa internacional mudou a história da produção de ovos no Brasil; a qualidade genética das aves e a assistência técnica da Hy-Line ajudaram a profissionalizar a postura brasileira.



Foto: Elvira Monteiro/A Hora do Ovo

No final do século XX, os executivos americanos da Hy-Line Internacional viram no Brasil um potencial para o crescimento da avicultura de postura. A empresa enxergou no país o centro de um grande mercado avícola e viu a possibilidade de implantar uma subsidiária no Brasil. A empresa que já havia possuído representação no país, onde estava desde a década de 1960, pôs em prática, a partir de 1999, uma infra-estrutura capaz de fornecer as pintainhas de um dia diretamente aos avicultores brasileiros. Era a primeira subsidiária da Hy-Line na América Latina.

Hoje, ao comemorar 25 anos, a Hy-Line do Brasil relembraria esse momento histórico para a avicultura de postura brasileira. “A chegada da Hy-Line no Brasil foi um marco decisivo para a avicultura do país”, destaca Marcelo Barbosa, diretor geral da Hy-Line do Brasil. “Isso impulsionou o crescimento e a modernização da avicultura de postura brasileira, facilitando a transição de uma produção mais artesanal para uma indústria tecnificada e competitiva. Para o executivo, que há quatro anos lidera o time

da empresa no Brasil, a presença da Hy-Line em terras brasileiras ajudou a consolidar a produção de ovos como uma das fortalezas da avicultura local, permitindo que o país atendesse à demanda interna com maior eficiência e também se tornasse um player importante no mercado latino-americano e global.

Marcelo comenta que a empresa introduziu tecnologias avançadas e inovações em genética avícola e se comprometeu com a transferência de conhecimento e a capacitação dos produtores. “A Hy-Line forneceu treinamento contínuo e acesso a informações de mercado. Foi pioneira no serviço técnico para os produtores do país, ajudando-os a tomarem decisões embasadas e a se adaptarem às demandas em constante mudança do mercado. A empresa se diferenciou ao oferecer produtos que atendem diretamente às necessidades específicas dos produtores brasileiros, garantindo que eles tivessem acesso a aves com alto desempenho, rentabilidade e qualidade superior de ovos.”

As melhorias genéticas, por sua vez, permitiram um aumento na pro-



A inauguração da Hy-Line do Brasil: momento histórico para a postura brasileira

dutividade, com aves que apresentam uma persistência de produção elevada e maior qualidade dos ovos, tanto em termos de resistência da casca quanto de limpeza e aparência, o que se traduz em maior rentabilidade e capacidade de reinvestir na evolução do próprio segmento (círculo virtuoso).

O SUCESSO DA HY-LINE NO BRASIL, ao longo desses 25 anos, se deve, principalmente, à sua capacidade de se alinhar às demandas do mercado brasileiro e às necessidades dos produtores locais.

6 expansão

A HY-LINE do BRASIL

No final do século XX, o olhar estratégico dos executivos da Hy-Line International visava no Brasil um potencial extraordinário para o crescimento da avicultura de postura tendo a companhia americana como parceira no fornecimento de aves pederas.



Nos últimos anos do século XX, o mundo estava mudando rapidamente e a estratégia tomou decisões agressivas, centrais. Com o crescimento, o mundo mudou fundamentalmente sua configuração e a avicultura passou a explorar para mercados de diferentes geografias, gêneros e tipos.

Foram nesse contexto que a Hy-Line International entrou no país e o centro de geração de lucro da empresa se tornou o Brasil. A estratégia já possuía representação no país desde a década de 1960. Entre 1984 e 1999, no entanto, a direção da multinacional passou a avaliar a possibilidade de implantar uma subsidiária própria no Brasil.

Os estudos chegaram a bons resultados e, juntamente com a estratégia de postos para construir a Hy-Line no Brasil, constava a infra-estrutura necessária para o desenvolvimento da produção avícola no país.

Com a primeira subsidiária da América Latina, a Hy-Line International iniciou a implementação de uma estrutura de apoio para a parceria de estudos, de uma forma direta para melhor atender os clientes. Lider nos Es-

tados Unidos - com quase 80% do mercado americano - a empresa chega ao Brasil com o objetivo de conquistar do Brasil o que a América Latina tem de definida também o mercado brasileiro.

Com a estratégia de investimentos para isso. Queremos que os brasileiros tivessem acesso ao melhor da avicultura americana.

O destrutor geral da Hy-Line no Brasil, Rogério Belz, lembra-se

de que a opção pela subsidiária brasileira foi se tornando natural, já que a empresa estava no

momento a chegar ao Brasil.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

deve ser a estratégia de instalação de galinheiros.

Na época, a estratégia era de

EVENTOS TÉCNICOS, SEMPRE JUNTO AO AVICULTOR



Fotos: divulgação Hy-Line do Brasil

Presente nos eventos da agenda técnica da avicultura do país e da América Latina, e promovendo seus próprios eventos, a Hy-Line do Brasil compartilha conhecimento, apresenta conteúdos relevantes e troca informações com o avicultor.



fornecimento de informações e características estratégicas para nossos genetistas ajustarem as variedades de campo o mais próximo possível da necessidade e realidade do Brasil. Nossa objetivo é apoiar nossos clientes na rentabilização e fortalecimento da participação no mercado de ovos comerciais, tanto no Brasil quanto na América do Sul.”

O AVICULTOR E A EVOLUÇÃO

Se a avicultura evoluiu nesses últimos 25 anos, o avicultor está mais consciente e profissional. Está cada vez mais focado e buscando eficiência, da produção à comercialização. Marcelo comenta que a indústria avícola brasileira tem enfrentado diversos desafios, como os altos custos de produção e a competitividade do mercado global. “Em resposta, os produtores têm focado em práticas de manejo que otimizam o desempenho das aves, garantindo uma produção sustentável e competitiva. Esse foco inclui a seleção genética de linhagens com alta eficiência alimentar combinada com a alta capacidade de produção, o que contribui para a sustentabilidade econômica e ambiental do setor.”

O executivo não tem dúvidas de que a vocação exclusiva para a postura é o que torna a empresa uma parceira importante para o avicultor brasileiro.

“Somos uma empresa dedicada exclusivamente à postura no Brasil, garantindo todo o foco e energia na melhoria do segmento, possibilitando melhorias e desenvolvimento focado na busca por resultados e evolução.”

São exatamente essas premissas a razão da existência e do crescimento da Hy-line do Brasil nesses 25 anos. “A empresa está sempre conectada com a tecnologia e desenvolvimento, compartilhando soluções e oportunidades de conhecimento para seus clientes, não somente através de nossos produtos, mas também nas soluções de gestão, novas tecnologias, tendências de mercado e oportunidades de negócio”, considera.

HOJE, A HY-LINE DO BRASIL está presente em três estados brasileiros, com mais de oito unidades localizadas estratégicamente em diferentes regiões. “Essa expansão permitiu à empresa aumentar sua capacidade de produção e distribuição e fortalecer seu compromisso de oferecer suporte localizado e personalizado aos produtores de ovos em todo o país”, destaca Marcelo Barbosa.

25 ANOS SE PASSARAM. O ovo ganhou protagonismo, tem maior espaço nas gôndolas dos mercados, tornou-se uma proteína animal eleita pelo consu-

midor por suas qualidades nutricionais, facilidade de manuseio e armazenagem e se transformou em um ícone da gastronomia. “Tudo isso torna o ovo um produto de valor agregado, que deixa a condição de commodities para ser um produto diferenciado”, destaca o executivo.

Em duas décadas e meia, a história da avicultura brasileira passou por uma transformação gigante. Estar nesse momento na liderança da Hy-Line do Brasil é uma honra e uma oportunidade histórica, acredita o diretor geral da Hy-Line do Brasil. Ele diz que é um orgulho imenso fazer parte dos quadros da Hy-line do Brasil neste momento, com a responsabilidade ainda maior de conduzir uma empresa tão conectada à história da avicultura de postura no Brasil. “Temos um caminho longo e forte nos próximos anos como proteína animal, consolidando a posição de produto de valor agregado, acessível a toda a população.”

Quinto maior mercado de ovos do mundo, o Brasil tem sido responsável por garantir uma produção de ovos cada vez mais expressiva, tornando-se polo de um mercado latino-americano gigantesco. Esse é o cenário vislumbrado pelos executivos da Hy-Line International há 25 anos, quando escolheram o Brasil para subsidiária.



A 1ª GRANJA CERTIFICADA* CAGE FREE DO MATO GROSSO.



Aqui o cuidado com a vida é prioridade.

Na Granja Diamantino, acreditamos que o respeito e o cuidado com os animais são essenciais para uma produção de qualidade. A certificação Certified Humane Brasil é um marco que reafirma nosso compromisso com o bem-estar animal.

Mas nossa dedicação vai além: valorizamos e investimos no desenvolvimento humano. As famílias assentadas que integram nosso projeto são a prova de que, juntos, podemos construir um futuro mais justo e sustentável.



São Paulo reuniu a cadeia avícola no I Fórum Estadual de Influenza Aviária

Necessário, evento foi realizado em junho e contou com a participação expressiva da postura comercial paulista, demonstrando que o desafio é grande, urgente e é de todos.

Texto e fotos: Teresa Godoy

O auditório do World Trade Center lotado no dia 7 de junho de 2024, na capital São Paulo, revelou a expectativa dos avicultores e profissionais da cadeia avícola paulista presentes. Cerca de 500 pessoas e a interrogação: o que fazer se a influenza aviária chegar às aves de produção do Estado de São Paulo, o maior produtor de ovos do país? Essas e outras tantas interrogações estavam no I Fórum Estadual de Influenza Aviária realizado pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, através de sua Coordenadoria de Defesa Agropecuária, por meio de seu Departamento de Capacitação e Educação em Saúde Única e pela Câmara Setorial de Ovos e Derivados.

Interrogação e angústia vivem juntas na avicultura de postura desde que a influenza chegou ao Brasil em aves migratórias em maio de 2023. De lá para cá, o assunto é pauta de reuniões e ações nos polos de produção de ovos do país, sendo tema de diversos eventos comprometidos com o segmento, como o Congresso de Ovos da APA, em março, em Ribeirão Preto (SP), quando houve um espaço exclusivo para o debate sobre a vacinação contra a influenza aviária, com mesa redonda coordenada por Sula Alves, da ABPA, a Associação Brasileira de Proteína Animal.

Embora haja um comprometimento em ação no país - com atenção constante na biosseguridade -, há também pre-

ocupação e muitas dúvidas que movimentaram o segmento de ovos paulista para fazer acontecer o I Fórum Estadual de Influenza Aviária, em junho. À frente da Câmara Setorial de Ovos e Derivados do Estado, há dois anos como presidente, a avicultora bastense Cristina Nagano Yabuta foi uma das lideranças que trabalharam por esse projeto, que ganhou forma e fato com a parceria firmada com a Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo, Defesa Agropecuária e Secretaria do Meio Ambiente. O evento teve o apoio do Sindicato Rural de Bastos e o patrocínio de diversas granjas paulistas, que colaboraram para que o fórum acontecesse. “Foi um trabalho árduo mas possível graças ao en-



Luiz Henrique Barrochelo, José Carlos de Faria Cardoso Júnior, Guilherme Campos e Edson Fernandes: união das diversas áreas, segmento de ovos organizado, foco no inimigo comum e ações dos órgãos de pesquisa para combater a influenza aviária.



MESA REDONDA COM TODOS OS PALESTRANTES MEDIADA POR CRISTINA NAGANO. ENTRE AS QUESTÕES DA PLATEIA: “Por que não liberar a vacina?” Porque há uma operação complexa de monitoria em torno da vacinação de IA e uma questão ligada à confiabilidade do Brasil como exportador de frango. Sobre a vacina e a exportação, David Swayne respondeu em sua palestra (pág. 10). “Existe uma indenização aos avicultores em caso de perda total da produção por IA?” Nos Estados Unidos existe uma indenização e tem uma dinâmica própria. Não houve um consenso na mesa redonda do Fórum sobre se há um fundo no Brasil para indenizar o produtor. Após o Fórum, parece haver uma primeira conversa com os órgãos paulistas sobre um seguro para o avicultor.

tendimento conjunto sobre a importância desse fórum”, comentou Cristina.

Em um movimento inédito na história da avicultura de postura paulista, o segmento disse SIM e compareceu em peso, acompanhado da indústria de fornecedores e dos elos da academia e da pesquisa. Estava posto o debate.

UM NOVO CANAL DE CONVERSA

Sobre a participação efetiva do segmento de postura nesse I Fórum, José Carlos de Faria Cardoso Junior, coordenador das Câmaras Setoriais e Temáticas da SEAG/SP, destacou em seu pronunciamento de abertura, que o evento só aconteceu porque o segmento de ovos está mais próximo dos órgãos que o representam. E declarou: “Quero parabenizar a presidente Cristina pelo que tem feito nesses últimos dois anos, e que, acredito, aproximou o setor de ovos da Secretaria e trouxe as demandas. Posso destacar que a cadeia produtiva de ovos, nos últimos dois anos, tem se demonstrado muito unida, muito aguerrida na suas demandas. É uma cadeia que traz suas demandas de forma estruturada e com isso, temos condição de analisar.”

Em seu discurso emocionado e firme na abertura do Fórum, Cristina Nagano Yabuta pôs em palavras a angústia dos avicultores paulistas e a importância de serem ouvidos. O que disse foi o reflexo do que pensa e sente o produ-

tor de ovos nesse momento desafiante da avicultura brasileira. “Nós somos responsáveis por 30% de toda a produção nacional de ovos. São mais de 60 milhões de aves em produção aqui no Estado de São Paulo. Estou falando de proteger a saúde e o emprego de dezenas de milhares de trabalhadores do setor de proteína animal que mais emprega no Brasil. E proteger a vida de outros animais silvestres e domésticos do nosso Estado de São Paulo e do nosso país e que podem ser contaminados e morrer com a doença. Falo de proteger os mais de 20 bilhões de reais que são injetados pelo setor de ovos na economia do nosso país.”

E foi sobre a importância da cadeia de ovos para o Estado de São Paulo e para o Brasil que Edson Fernandes, secretário executivo da pasta de agricultura e abastecimento, se pronunciou na abertura. “Precisamos garantir que o nosso estado não seja atingido pela influenza aviária, que possui capacidade de devastar a produção. A segurança sanitária deve ser permanente através das ações da Secretaria de Agricultura. Por meio de nossos institutos de pesquisa, podemos desenvolver pesquisas para, se for consenso, possível vacinação ou outro meio de controle da doença”, afirmou.

As palavras de Luiz Henrique Barro-

chelo, coordenador da Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo, foram para a união do setor junto aos órgãos que regulam a sanidade. Ele afirmou a importância de estarem ali, juntas, três áreas distintas. “Estamos aqui presentes, pela primeira vez, com diversos elos da cadeia, não só da avicultura, mas da saúde e meio ambiente, que é o que a gente chama de saúde única: é a saúde do animal, a saúde humana e a saúde do meio ambiente”, disse Barrochelo. “É nesse contexto que acreditamos ser preciso trabalhar em conjunto, com eficácia, para proteger todo mundo.”

Para o superintendente do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) em São Paulo, Guilherme Campos, é fundamental esse entendimento entre os diversos elos da cadeia, já que, “o inimigo é um só: é a influenza aviária, e o desafio é de todos.”

Ver e ouvir produtores que jamais se pronunciaram em público levantar-se e expor a sua dúvida de forma clara foi um dos ineditismos desse I Fórum. Independente do que foi dito ou proposto e de suas reais condições de ser viabilizado, há um valor aí que eleva o nível de importância do evento. É a postura comercial se posicionando. É o segmento de ovos paulista - responsável por 3 em cada 10 ovos que o brasileiro consome - querendo ser ouvido.



Informação para o entendimento

O I Fórum Estadual de Influenza Aviária reuniu especialistas das áreas de saúde animal, saúde humana e meio ambiente para mostrar que tudo faz parte de um conjunto de ações e reações e que o ser humano e os animais estão conectados para o bem e para o mal.

Nem todas as respostas dos palestrantes do I Fórum Estadual de Influenza Aviária satisfizeram às expectativas dos presentes, pois não há uma solução mágica. Para que haja um entendimento comum é preciso que as informações cheguem para todos e, por isso, o fórum foi tão importante nesse momento.

Responsável por abrir a série de apresentações do dia 7 de junho, Érico Pozzer, presidente da Associação Paulista de Avicultura, mostrou a importância do ovo e do frango para a avicultura paulista, com números alimentados por uma cadeia que está segura pela biosseguridade. Destacou a importância do termo de cooperação da APA com a Secretaria de Agricultura que auxilia, por meio de 14 médicos veterinários, as ações de vigilância em todo o Estado de São Paulo.

Helena Lage, professora da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (FZEA) da USP, apresentou a "história" do vírus da influenza aviária, desde o seu surgimento, em 1918, e expôs os estudos a respeito de mecanismos de patogenicidade do vírus que vem se transmutando com o passar dos anos.

David Swayne, palestrante internacional, representante da rede global de especialistas em gripe animal da Organização Mundial de Saúde Animal (OMSA), fez uma palestra focada em medidas de controle e estratégias preventivas para a doença, incluindo a vacinação, adotada

em locais específicos no mundo. Segundo Swayne, para a introdução da vacina é necessário analisar quatro pontos importantes: a exportação, a vigilância ativa, o registro dos imunizantes por conta do ciclo das empresas e a disponibilidade.

Swayne fez um relato sobre a influenza no mundo e, em especial, tratou de alguns países em que a vacinação foi adotada, tanto para conter o vírus quanto para prevenir a entrada da doença. Ele considerou que as realidades são diferentes e que cada país deve tomar como premissa a sua própria condição. Há casos e casos, mas uma coisa é fundamental, disse ele: com vacinação ou sem vacinação, a biosseguridade é fator inegociável e, em caso de vacinação, é preciso ter um rigor ainda maior na inspeção da granja, especialmente em países que exportam, já que é preciso ter uma referência com relatórios sobre o que está acontecendo, pois os países importadores precisam se balizar em resultados para prosseguir comprando do exportador. "Para 2024, podemos esperar a vacinação continuada onde ela já está introduzida, o zoneamento dessas áreas para a exportação e o planejamento da vigilância ativa para uma futura introdução em novas áreas", disse.

Outra palestra importante, dessa vez para entender o processo migratório das aves e as mudanças na geografia ambiental, foi apresentada pela bióloga Priscilla Prudente do Amaral, do Instituto Chico

Mendes de Conservação da Biodiversidade (ICMBio). Ela mostrou as mudanças expressivas na rota das aves migratórias, algumas relacionadas às mudanças no meio ambiente provocadas pelos seres humanos, e relacionou os casos confirmados em aves silvestres com a saúde única.

Paulo Blandino, gerente do Programa Estadual de Sanidade Avícola da Defesa Agropecuária, apresentou a realização dos componentes de vigilância estabelecidos pelo MAPA, mostrou exemplos reais de aves doentes e abordou o fluxo de atendimento realizado até aqui para atender às mais de 90 aves positivadas no Estado. "A rápida notificação e o rápido atendimento continuam sendo a melhor forma de mitigarmos a proliferação do vírus, além do trabalho conjunto e alinhado entre avicultura, meio ambiente e saúde", destacou.

Tatiana Lang, diretora do Centro de Vigilância Epidemiológica (CVE) da Secretaria da Saúde, apresentou um panorama da doença em mamíferos e em seres humanos, o que vem preocupando vários países. Ela falou sobre os tratamentos disponibilizados e os canais de notificação da área no Brasil.

A médica veterinária Daniela de Queiroz Baptista, responsável pela Divisão de Gestão de Planos de Vigilância do MAPA, abordou as medidas de vigilância e o plano de contingência definido pelo órgão federal para um eventual surto da doença nos plantéis comerciais do país.

I Fórum Estadual de Influenza Aviária aponta caminhos para a realização de demandas da postura em São Paulo e abre espaço para que o diálogo se ponha como prioridade.

O primeiro passo é um passo à frente

Quando o I Fórum Estadual de Influenza Aviária chegou ao fim, no dia 7 de junho, em São Paulo (SP), depois de um dia inteiro de palestras e debates, a avicultora Cristina Nagano Yabuta mostrava-se extenuada, mas muito satisfeita. “Foram duas semanas e meia, praticamente, para organizar o fórum, disse ela à *A Hora do Ovo*. “Mas deu tudo certo”, comentou a presidente da Câmara Setorial de Ovos e Derivados do Estado de São Paulo.

O sucesso do evento foi medido, num primeiro momento, pela participação expressiva da cadeia de ovos paulista. Em um segundo momento, o bom resultado se mostrou na abertura de diálogos com outras entidades, lideranças e avicultores de São Paulo e de outros estados, querendo saber mais e entender o processo. Para Cristina, esse é o verdadeiro sucesso do Fórum, a ideia de abrir um canal de conversa com todos os elos da cadeia avícola. “Foi um primeiro passo. De lá para cá já se abriram diversos diálogos impor-



tantes no setor. O fórum foi o arranque para que a postura realmente começasse a discutir o assunto”, diz a avicultora.

Cristina conta que não foi dela a ideia de um evento para conversar sobre a influenza, e sim do deputado Arlindo Chinaglia (PT-SP) que, em 2023, acompanhou as lideranças paulistas em audiência no MAPA. “Diante da nossa angústia sobre o assunto, ele disse ser importante reunir todos num mesmo evento para discutir juntos. Porque - disse ele - não vai ter uma solução que agrade a todos. É preciso abrir o diálogo”, relem-

CRISTINA NAGANO YABUTA: “Demos o primeiro passo para o diálogo no Estado de São Paulo”

bra Cristina sobre a fala do deputado.

“E, de fato, foi isso que aconteceu. Demos o primeiro passo para ter essa oportunidade de conversar. Porque, às vezes, temos a impressão de que ninguém está olhando e nem nos ouvindo”, considerou, sobre os avicultores de postura. “E foi muito importante ver que, sim, as pessoas estão começando a reconhecer isso. Nós também, como produtores, muitas vezes temos a ‘síndrome do patinho feio’. E é muito gratificante ver essa vontade dos avicultores de postura de mudar isso, porque nós somos muito importantes no Estado de São Paulo! É muito bonito ver isso florescendo.”

Para Maria Carolina Guido, diretora do DECESUN, foi uma oportunidade ímpar de reunir especialistas das diferentes áreas para debater a doença. Para ela, esse é o início da conscientização. “É muito importante que cada elo da cadeia mantenha suas ações de boas práticas; só dessa forma continuaremos a manter a influenza aviária fora das criações de aves comerciais.”



Avicultores, técnicos, profissionais da avicultura de Bastos, lideranças e autoridades do município que tem a maior produção de ovos do Estado de São Paulo marcaram presença no I Fórum Estadual de Influenza Aviária: é o segmento se posicionando nas demandas da postura.

Proteção de Ponta a Ponta garante ovos frescos e saudáveis

Cuidados ao longo de toda a cadeia produtiva das aves são foco da MSD Saúde Animal em parceria com a empresa Ovo Novo.

Ligadas pelo direcionamento de atuar com soluções específicas para cada etapa da vida das aves, a fim de impulsionar o bem-estar animal e o alto desempenho produtivo, além de garantir a conquista de um produto final de mais qualidade, sustentável e com segurança alimentar, as empresas **MSD Saúde Animal** e **Ovo Novo** formam uma parceria sólida e de resultados promissores. Localizada em Caruaru, Pernambuco, a Ovo Novo é reconhecida como a quinta maior produtora de ovos vermelhos no Brasil e tem na relação com a farmacêutica veterinária a confiança de soluções completas, com serviços diversificados e que apoiam a granja em seus altos índices sanitários.

Com produção anual de 15 milhões de dúzias de ovos, sendo 90% do tipo vermelho, a granja emprega cerca de 300 pessoas e é parceira da MSD Saúde Animal desde 2016. “Desde que iniciamos essa parceria, sempre tivemos uma preocupação muito grande na permanência das informações, por isso foi criada uma estratégia de acompanhamento trimestral de todas as aves e seus resultados”, conta Josimário Florencio, médico veterinário e fundador da Ovo Novo.

O profissional também detalha que os resultados são compilados com lotes de sentinela, que são três permanentes no local, o que permite uma visão mais ampla e real do estado sanitário da granja, bem como



JOSIMÁRIO FLORENCIO: “Mais que produtos, recebemos cursos e treinamentos dos profissionais da MSD Saúde Animal, reforçando o conhecimento e distribuindo novas informações.”

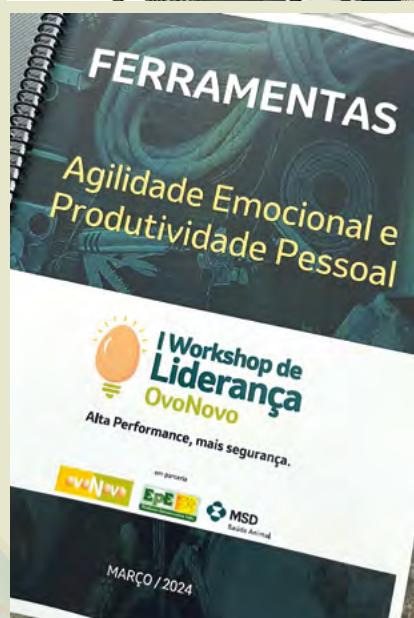
o entendimento dos momentos de elevação ou de baixa de títulos sorológicos. “No caso da elevação de títulos, sabemos que, naquele momento, tem uma agressão maior. É como se houvesse uma exacerbação da virulência para um determinado agente, e é nesse ponto que selecionamos a estratégia que melhor se adequa para resolver a situação. A baseline definida com a MSD Saúde Animal traz uma demonstração real

do que está acontecendo sanitariamente na granja.”

O cuidado começa já na chegada dos pintinhos, oriundos de São Paulo e Minas Gerais. Nessa etapa, a Ovo Novo já realiza exames para confirmar a inexistência de *Salmonella*. “Na quinta semana, iniciamos o programa de vacinação, que faz parte do nosso programa antisalmonelose, um dos melhores do Brasil, atestado pela MSD Saúde Animal”, orgulha-se o avicultor.



Com produção anual de 15 milhões de dúzias de ovos, a Granja Ovo Novo é a 5ª maior produtora de ovos vermelhos do Brasil.



A parceria entre MSD e Ovo Novo também inclui treinamento como ferramenta de produtividade, e um programa vacinal que atende integralmente a granja pernambucana.

No incubatório, a granja usa as vacinas Innovax ND ILT, contra a Doença de Marek, Newcastle e Laringotraqueite infecciosa das aves, e Nobilis RISMAVAC, usada também contra Doença de Marek, sorotipo Rispens. Para outras etapas, segue com as vacinas vivas liofilizadas em esferas Nobilis Sphereon Ma5 (contra a Bronquite Infecciosa) e Nobilis Sphereon ND C2 (contra a Doença de Newcastle), a vacina Nobilis Rhino CV (contra a Rinotraqueite Aviária), além das vacinas inativadas Nobilis Coriza (contra Coriza Infecciosa das Galinhas) e Nobilis RT+IBMulti+ ND+EDS (que atua contra a Rinotraqueite Aviária, Bronquite Infecciosa, Doença de Newcastle e Síndrome da Queda de Postura).

Josimário ressalta que a grande oportunidade que a MSD Saúde Animal proporciona é quanto à am-

plitude de serviços. “Principalmente serviços relacionados à área cultural e de desenvolvimento de todo o time. Mais que produtos, recebemos cursos e treinamentos dos profissionais da farmacêutica, reforçando o conhecimento e distribuindo novas informações.”

O executivo completa que a sanidade é o ponto mais importante de equilíbrio do ecossistema da granja de poedeiras, então é preciso preparar a equipe e alertar os profissionais para a importância de cada uma das atividades por eles executadas na área sanitária. “Todo esse conjunto de treinamentos que a MSD Saúde Animal nos oferece por meio da Universidade Corporativa MSD Saúde Animal, além das vacinas dedicadas a cada fase produtiva, desenvolve nossas pessoas e fortalece nossas conquistas”, afirma.

PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA

A MSD Saúde Animal acredita que a excelência em sanidade é um dos marcadores de qualidade mais importantes do setor, por isso trabalha o conceito **Proteção de Ponta a Ponta** desde 2020.

Rafael Sonada, gerente de produto e marketing da unidade de negócio de Avicultura da companhia, pontua que é imprescindível que os produtores reconheçam cada vez mais a importância de um olhar e de ações que percorram todo o caminho da produção avícola, assim como faz a Ovo Novo. “O acompanhamento completo dos ciclos das granjas permite ao produtor prevenir perdas e utilizar o histórico de sanidade e bem-estar para fazer escolhas assertivas dos cuidados necessários, conquistando produtos saudáveis, sustentáveis e seguros.”



ARTABAS

Aviário C3AB-15 destaca alta tecnologia em 10 pisos com passarela intermediária

Sistema vertical para postura, instalado em expansão na Granja Yabuta, em Nova Andradina (MS), tem capacidade para 200.000 aves, traz como diferencial o arame Belgo com cobertura mínima de 120 g/m², coleto de esterco 100% inox, passarela 100% galvanizada e acessos por escadas inclinadas.

A alta produtividade da avicultura de postura nos últimos anos tem requerido aviários cada vez mais tecnológicos e prontos para atender às novas perspectivas do segmento de ovos. Atendendo a essa demanda, a Artabas apresenta em seu catálogo o C3AB-15, aviário altamente tecnológico para granjas de grande porte ou em expansão.

Aviários com passarela são aplicados em vários continentes pela Facco, sendo em criadeiras fechadas ou Cage Free. No Brasil estão instalados nas granjas Natural Alimentos, em Alagoas; na Granja Yoshikawa, em Bastos; e na unidade da Granja Yabuta, em Nova Andradina (MS), onde quatro aviários de postura estão em plena produção e os demais em fase de montagem.

Esse é um bom exemplo da tecnologia produzida pela Artabas, tradicional empresa sediada em Bastos (SP) e que atende a avicultura brasileira há mais de 50 anos. “A bateria vertical para postura C3A tem

construção robusta toda em metal, com divisórias aramadas e suportes metálicos”, explica Elton Oliveira, gerente de engenharia e comercial da Artabas. Segundo ele, há vários itens especiais nesse equipamento que o diferencia dos demais no mercado, a começar pela alta tecnologia capaz de atender com qualidade a avicultura de postura em grande escala. “O equipamento tem alto nível de automação e oferece ao avicultor, por exemplo, 10 pisos com passarela intermediária, criadeira fabricada 100% com arame galvanizado especial e coluna metálica galvanizada, coleto de ovos com opção de coleta simultânea ou parcial, proporcionando melhor controle e inversor de frequência controlando a velocidade desejada.”

Elton destaca ainda o coleto de esterco fabricado em aço 100% inox de classe 300 industrial, o distribuidor de ração por corrente com regulagem de nível no comedouro e os sensores de níveis automáticos



A PASSARELA: item fundamental nesse tipo de aviário, com plataforma na área externa para abastecimento de aves no período de alojamento e desalojamento.

nas caixas acumuladoras de ração para garantia do pleno abastecimento. Segundo o executivo Leandro Yoshikawa, diretor geral da Artabas, o C3AB-15 foi projetado para aves em fase de postura e, no modo em que está instalado na Granja Yabuta de Nova Andradina (MS), conta com 6 baterias com 10 pisos de altura. “O equipamento, com projeto de amplitude global, conta com as melhores técnicas da engenharia da Artabas e da Facco, a parceira da Artabas na Itália”, indica.

A PASSARELA, SEGURA E EFICIENTE

A Passarela Metálica Artabas foi desenvolvida para ser utilizada nos aviários verticais para aves de postura, possibilitando a montagem de novos pisos e facilitando o manejo. Trata-se de um item de grande importância nos aviários e é utilizada em projetos que tenham um número elevado de pisos, permitindo uma operação diária segura e eficiente.

“A passarela metálica é fabricada 100% em aço galvanizado modular e de fácil instalação”, indica Elton Oliveira, destacando que ela é composta por piso em chapa expandida, escada modelo inclinada para área interna e externa, provida de guarda-corpo e soleira, bem como plataforma na área externa para abastecimento de aves no período de alojamento e desalojamento. Elton ressalta que a passarela é muito importante na redução do espaço do empreendimento com verticalização dos aviários, facilidade e segurança de manejo operacional para inspeção visual diária e facilidade de alojamento e descarte do lote.

Saiba mais sobre a tecnologia da Artabas para as granjas de postura brasileiras no QRCode.



TRADIÇÃO & TRADIÇÃO

Parceria de tradições que perduram, o Grupo Yabuta e a Artabas marcam presença no mercado avícola brasileiro, em sintonia com a evolução do setor. Desde 1947, a marca Yabuta produz ovos de qualidade e consolida parceria em suas expansões com a tradicional fabricante Artabas que, desde 1967, produz equipamentos de destaque para o setor de avicultura.

A Artabas conta com sua sólida e confiável engenharia e uma indústria de projetos que apoia expansões na avicultura. “O projeto do momento é o da granja em Nova Andradina (MS), expansão que busca alto volume produtivo, alta tecnologia embarcada e desenvolvimento regional”, comenta Elton Oliveira, da Artabas. A unidade produtora de ovos conta com criadeiras da fase de cria e recria 100% Artabas, que possuem os seguintes ítems, conforme explica o gerente de engenharia e comercial da Artabas:

* Cria e recria com sistema individualizado de regulagem de água, proporcionando melhor controle de regulagem de bebedouro em toda fase das pintainhas, desde o 1º dia até 120 dias.

* Bebedouro Lubing tipo nipple Combmaster, ofertando água com volume adequado para o pleno desenvolvimento das pintainhas.

* Sistema de regulagem de comedouro em todos os níveis das baterias, dando opção ao avicultor a utilização de forma híbrida (cria e recria), somente pinteiro ou somente recria.

Gerente nacional de aves da Agroceres Multimix, Flávio Ruiz destaca a sintonia entre sua vocação para a avicultura e o comprometimento da empresa em atender de forma integral o cliente.



Na Agroceres Multimix, uma história de dedicação à avicultura

A sintonia entre a pesquisa, a tecnologia e o mercado estão traduzidos na frase “Muito mais que nutrição”, slogan da Agroceres Multimix que reflete o trabalho de um time conectado com o produtor. O médico veterinário Flávio Ruiz sabe da importância dessa proximidade com o cliente e da responsabilidade que representa o trabalho da empresa na avicultura brasileira.

Experiente no setor avícola, com 22 anos de atuação na Agroceres Multimix, Ruiz disse a **A Hora do Ovo** que a dedicação e o atendimento comprometido com o cliente devem estar em primeiro lugar quando se fala em nutrição. Gerente Nacional de Aves da Agroceres Multimix, cargo que ocupa desde abril, Flávio Ruiz põe em prática uma vocação que detectou desde cedo para a avicultura.

Com uma trajetória de êxito na empresa, ele galgou ali vários degraus, tendo atuado durante 15 anos como gerente regional. A mudança de cargo, considera Ruiz, é uma evolução natural. “Para mim é tranquilo porque eu sempre procurei condu-



A presença da Agroceres Multimix na FAVESU, feira que aconteceu nos dias 5 e 6 de junho, em Venda Nova do Imigrante, no Espírito Santo. No time presente, Diogo Gambaro, Thiago Carvalho, Bruno Ronaldo e Flávio Ruiz.

zir as diretrizes de forma profissional, técnica e de acordo com os pilares da empresa.”

Agora Gerente Nacional de Aves, Ruiz agregou a área técnica interna e a coordenação do Fórum Técnico realizado internamente pela empresa, do qual já participava como agente técnico. O Fórum é realizado mensalmente reunindo as equipes técnicas e comerciais para discutir tendências, situações de campo e outros assuntos da realidade do mercado.

A Linha de Aves está sob seu comando, mas Ruiz não vê esse trabalho como uma ação solitária. “Não conduzimos nada sozinhos. Na realidade, sou um facilitador do trabalho do time, estou ali como uma enzima para turbinar o trabalho de todos”, diz, fazendo analogia com a nutrição animal. Mesmo porque, a qualidade técnica dos profissionais da empresa é um diferencial e tanto: todos possuem formação superior em diversos níveis, o que potencializa o conhecimento necessário para atender

Foto: Elenita Monteiro/A Hora do Ovo



Foto: divulgação Agroceres Multimix

O Conselho Técnico da Agroceres Multimix foi recebido pelo diretor da empresa, Ricardo Ribeiral, e os profissionais Marcelo Machado da Silva, Gabriel Fernandes Castro, Tarley Araújo Barros, Flávio Ruiz, Diogo Gambaro e Patricia Marchizeli

**CONSELHO TÉCNICO
DE AVES CRIADO PELA
AGROCERES MULTIMIX**
em visita ao Núcleo de
Tecnologia e Inovação
em Minas Gerais. No
Conselho estão Angelo
Berchieri Junior, Fabricio
Delgado, João Batista
Luchesi, Liris Kindlein,
Luiz Felipe Caron, Paulo
Lourenço e Ricardo
Rrauber (foto ao lado).

o produtor em sua totalidade.

UMA HISTÓRIA COM VOCAÇÃO

Flávio Ruiz conta que desde estudante, na Universidade Federal de Minas Gerais, optou pela avicultura e fez 9 estágios em granjas. "Estou dentro da granja desde 1996, no primeiro estágio", diz, orgulhoso.

O que primeiro lhe atraiu foi a área de nutrição, e foi por essa via que ele entrou na então Agroceres, exatamente quando a empresa montava seu time de avicultura, no início dos anos 2000. "A oportunidade surgiu e entrei na primeira turma contratada para o setor, onde fiquei por cinco anos", relembra. Chegou a mudar de empresa, mas logo retornou à Agroceres, quando então a marca adquiria a Multimix.

"Esse retorno foi em 2007 e, desde então, estou nesse ciclo de atuação dentro da empresa que me acolheu e onde completo 22 anos", diz, se reconhecendo parte importante da empresa da qual muito se orgulha. "Somos geradores de tecnologia", conta Ruiz, feliz pelo trabalho que a Agroceres Multimix desenvolve, especialmente com o Núcleo de Tecnologia e Inovação da empresa, localizado em Minas Gerais. Ali, são desenvolvidas pesquisa e validação de soluções que ganham o campo após confirmar

seus resultados com comprovação científica. "Levamos toda essa tecnologia em nutrição para o cliente, somando a isso uma parceria que auxilia o produtor na gestão da qualidade e na busca por resultados econômicos mais satisfatórios", destaca.

"É diferencial nosso oferecer - como diz o *slogan* - muito mais que nutrição. Na busca por qualidade, analisamos ambiência - solucionando problemas, por exemplo, de mortalidade por estresse e por calor. Também atuamos no controle de qualidade dos ovos, identificando falhas nos diversos pontos da granja, seja na fábrica de ração ou no manejo, para tentar extrair o máximo da genética das aves."

Outra característica importante da empresa é estar sempre em sintonia com o mercado, tanto que foi criado o Conselho Técnico da Agroceres Multimix, formado por profissionais do mercado, da pesquisa, da consultoria. "Eles vão trabalhar conosco no desenvolvimento de protocolos, no desenvolvimento de novas tecnologias e nos ajudar a crescer dentro do nosso objetivo de ampliar o foco sobre o setor produtivo."

Ruiz é categórico ao afirmar que tudo isso é possível porque a empresa investe alto nos processos de

qualidade, na geração de tecnologia e nas pessoas. "A gestão de pessoas é a mola propulsora de todas as nossas ações", indica. E essa foi uma preocupação sua desde cedo, durante o processo acadêmico: "Sempre procurei participar de cursos de formação de gestão. E na prática da empresa, vim desenvolvendo essa atividade com bastante êxito", conta o médico veterinário que hoje tem 27 profissionais sob sua gestão na empresa, além dos representantes regionais pelo país.

Flávio Ruiz não tem dúvida: "O diferencial da Agroceres Multimix é a busca permanente para melhorar o que faz. Isso nos impulsiona a sermos melhores no que fazemos no dia a dia. Temos um crescimento profissional muito grande porque o ambiente da empresa favorece esse crescimento e isso dá transparência no atendimento ao cliente. É tudo muito gratificante", garante, com segurança e evidente satisfação.

Saiba mais sobre o Conselho Técnico da Agroceres Multimix e o Núcleo de Tecnologia e Inovação da empresa no QRCode.





Gosse Veninga (segundo à esquerda), com Danilo Prigol, João Carlos Muller e Flávio Renato Silva (todos da equipe Naturovos) e os profissionais da Mercoaves: Marco Antonio Soares, Gauben Peruzzo e Dante Fernandes Tortora.



Valdir Paulo Willers, produtor integrado à Naturovos, com a esposa Rosiclei e a filha Mônica: orgulho por atingir a viabilidade das aves em 92,9% com as poedeiras Bovans White

Mercoaves comemora nova conquista genética: Bovans White atinge 520.1 ovos por ave alojada

A impressionante marca foi alcançada pela Naturovos (RS) e trouxe ao Brasil o diretor mundial de desenvolvimento genético das poedeiras Hendrix Genetics.

Um lote de aves Bovans White de uma granja integrada da Naturovos, no Rio Grande do Sul, atingiu a notável marca de produção de 520.1 ovos por ave alojada, com uma viabilidade de 92,9%. A conquista foi comemorada por todos: Naturovos, a Família Willers, integrada de Maratá (RS), e, naturalmente, a Mercoaves, empresa gaúcha que reproduz e distribui com exclusividade no Brasil as aves Bovans White e Isa Brown, todas da Hendrix Genetics.

Feliz com a nova marca de excelência genética, que demonstra o alto potencial de produtividade e persistência de produção da poedeira Bovans White, Gauben Peruzzo, diretor da Mercoaves, fez questão de ressaltar o alto potencial das outras aves produzidas pela Mercoaves. "Assim como a Bovans White, as aves Isa Brown e Isa White, da Hendrix

Genetics, e que também reproduzimos no Brasil, contam com esse mesmo potencial genético". Foi assim que, em 2021, a Isa Brown se destacou na Lar Cooperativa, do Paraná, por ter apresentado uma conversão de 42 kg/caixa de ovo, um significativo ganho zootécnico da linhagem.

PRIMEIRO RECORDE: GRANJA PAVÃO

As aves produzidas e distribuídas no Brasil pela Mercoaves têm se destacado na genética avícola desde 2018, quando a Granja Pavão, de Goiás, tornou-se a primeira granja do mundo a alcançar a meta de 500 ovos por ave durante o ciclo de produção em 100 semanas com as poedeiras Bovans White. Essa meta foi proposta no projeto de melhoramento genético que a Hendrix Genetics lançou mundialmente em 2007. O projeto tinha como objetivo alcançar a marca

dos 500 ovos por ave num ciclo único de 100 semanas com todas as suas poedeiras, o que vem sendo gradualmente atingido, e o Brasil é uma referência, com resultados especiais nas aves produzidas pela Mercoaves.

Em 2021, o recorde de produção de ovos por ave alojada em um único ciclo foi batido mais uma vez com a genética Bovans White, na Naturovos, com a marca de 509 ovos em 100 semanas.

Gauben Peruzzo destaca que todas as conquistas são resultado de muito trabalho, que começa na excelência genética da Hendrix e se mantém em toda a estrutura da Mercoaves para reproduzir as pintainhas de um dia com potencial produtivo diferenciado e alta sanidade. "E precisamos valorizar sempre nossos clientes, os avicultores, que apostam em nossas pintainhas de um dia e que, ao aproveitarem toda essa carga genética de excelência que entregamos, fazem o melhor dentro de seus aviários para obter ovos de alta qualidade, mesmo em ciclos mais longos de produção, obtendo o melhor da ave e atingindo metas de produtividade e qualidade do produto final que resultam em competitividade e lucratividade da granja", considera Gauben Peruzzo.

Geneticista holandês da Hendrix, Gosse Veninga comemora conquista no Brasil

Para comemorar a importante conquista da Naturovos, a empresa recebeu a visita do geneticista holandês Gosse Veninga, diretor mundial de pesquisa e desenvolvimento genético das poedeiras Hendrix Genetics. Na ocasião da visita ao Brasil, no início do ano, Gosse Veninga também fez palestras em diversos polos produtivos pelo país, falando sobre o alto potencial das aves Bovans e Isa. Veja a matéria completa acessando o QRCode.



PROTEÇÃO ESSENCIAL PARA OS GRANDES DESAFIOS

Máxima sinergia
dos **óleos essenciais**,
extratos fitogênicos e
prebióticos. Tecnologia
testada e validada em
vários experimentos.



ACESSE O QR CODE
E SAIBA MAIS!
WWW.AGROCERESMULTIMIX.COM.BR/AGPROFITO



Esteja preparado para o futuro da avicultura.

A avicultura já está se movimentando, tecnologias alternativas ao uso de promotores de crescimento já são uma realidade. Chegou o **agProFito!** Solução completa para potencializar a saúde intestinal dos seus animais. Proteção contra os desafios da **Coccidiose** e **Clostridiose**. A combinação perfeita que protege de verdade!



UMA ESPECIALIDADE

agroceres
MULTIMIX

MUITO MAIS QUE NUTRIÇÃO



Máquina Moba em funcionamento na Granja Morishita, unidade de Tupã (SP)

Granja Morishita aprimora classificação de ovos com máquinas Moba

Representadas no Brasil pela MRE Technology, as máquinas holandesas de alta performance atendem com sucesso as movimentadas salas de ovos da tradicional granja de Bastos (SP).

Mantendo o DNA da inovação, que é característica da Família Morishita, de Bastos (SP), a Granja Morishita segue investindo em tecnologia, optando por investimentos seguros que atendam a sua demanda organizada e sempre crescente. O investimento feito em equipamentos Moba obedece a esse critério que o empresário Lauro Morishita aprendeu com o pai, Yoshiharu, e agora repassa aos filhos, Felipe Yoshiaki, de 28 anos, e Rodolfo Massaki, de 25.

Ambos formados em administração de empresas, como o pai, os jovens seguem à risca a cartilha do avanço tecnológico com controle de qualidade e rigor nos negócios. Esses critérios levaram a família a investir nas máquinas classificadoras da Moba em duas unidades da empresa. Há dois anos, a unidade de Rancharia (SP), a 40 km de Bastos, instalou uma classificadora Moba com capacidade para 500 caixas/hora, visando atender à produção do local. Agora, a Família Morishita investiu em mais um equipamento da marca, dessa vez

para a unidade de Tupã, onde a classificação estava dividida em mais de uma máquina de outra marca. “Decidimos trocar os equipamentos dessa unidade para organizar melhor a sala de ovos, unificando a classificação em um só equipamento capaz de operar toda a capacidade diária dessa unidade”, explica Felipe Yoshiaki Morishita, que está trabalhando nas empresas da família há quatro anos. Ele é o responsável pela unidade de Tupã, enquanto o irmão Rodolfo Massaki Morishita, que está trabalhando com a família há pouco mais de um ano, cuida da unidade de Rancharia.

“Optamos por uma Moba porque já conhecíamos seu sistema e estávamos satisfeitos com os resultados que ela entregava”, comenta Felipe, salientando que a classificadora da Moba começou a operar este ano na unidade de Tupã. “Com a experiência que tivemos com a máquina na unidade de Rancharia, a transição dessa segunda máquina ficou fácil porque já conhecíamos seu funcionamento e a experiência de trabalhar com ela.



Felipe Yoshiaki Morishita e Rodolfo Massaki Morishita: satisfeitos com os resultados da Moba



Máquina Moba em funcionamento na Granja Morishita, unidade de Rancharia (SP)

Nos adaptamos bem", conta Felipe.

Rodolfo concorda com o irmão, salientando que a eficiência da máquina foi um dos critérios para a escolha da segunda unidade da Moba. "É um equipamento bem eficiente, que atende, de fato, à capacidade de produção da granja, operando com 500 caixas/hora. É um máquina excelente", destaca o jovem que está trabalhando com a família, desde que se formou. Rodolfo, assim como irmão Felipe, tem a responsabilidade inerente à Família Morishita, dedicada há mais de 60 anos, com sucesso, à avicultura de postura. O jovem conta que acompanha tudo dentro da unidade de Rancharia, desde a fábrica de ração, passando pelo pinteiro e produção, e chegando à sala de ovos. "Tenho muito a aprender e esse aprendizado é mesmo no dia a dia. Granja é isso: trabalhar muito, aprendendo todo dia uma coisa nova."

Hoje, os Morishita contam com três unidades de granjas, a mais antiga no bairro Monteiro, em Bastos. Todas as unidades contam com sua própria sala de ovos para atender à produção do local. Lauro Morishita herdou do pai Yoshiharu o olhar arguto sobre a administração dos negócios, com um olho no futuro e outro na prudência. Tinha o sonho de automatizar todos os aviários quando assumiu os negócios da família, nos anos 1990. Hoje, as unidades de Tupá e Rancharia estão totalmente automatizadas; a mais antiga, no Bairro Monteiro, já tem 80% dos aviários com automatização.

"Fui fazendo por etapas, ampliando os aviários e, ao mesmo tempo, aumentando os depósitos de ovos para atender a essa demanda", contou Lauro à **A Hora do Ovo**. Dentro desse planejamento, as classificadoras Moba atenderam bem ao criterioso projeto dos Morishita. "Isso nos deixa muito satisfeitos, prontos a seguir com nosso atendimento criterioso com nossos clientes", comenta Euclides da Silva, diretor comercial da MRE Technology, representante da Moba no Brasil e Paraguai.

Saiba mais sobre a tecnologia dos equipamentos Moba e a MRE Technology no QRCode.



Na MRE Technology, ESTOQUE INTELIGENTE



Foto: divulgação MRE Technology

Investindo sempre em novas melhorias, a MRE Technology, representante da Moba no Brasil, tem em seu planejamento estratégico um sistema especial de controle e organização do estoque de peças baseado no histórico de peças de cada cliente. Esses dados são colhidos em cada manutenção preventiva, que alimenta o sistema da MRE, possibilitando que a empresa saiba, de antemão, quais as peças sofrerão desgaste natural por "tempo de serviço" prestado à máquina.

"Com esses dados em mãos, temos sempre abastecido o nosso estoque com as peças de desgaste que o produtor necessitará no tempo estimado de vida útil da peça. Assim, nas manutenções preventivas as peças já estarão em nosso estoque. As preventivas antecipam o problema e, quanto mais antecipamos as importações das peças, melhor

fica para o cliente na próxima visita", explica Euclides da Silva, diretor comercial da MRE.

Ele conta que a empresa está mapeando e criando o histórico de cada cliente. Assim, é possível saber quais as peças mais necessárias para ter em estoque. "Sabemos que uma peça, por exemplo, precisará ser reposta em uma máquina de um cliente específico; então teremos essa peça específica no estoque, com antecedência, antes que ele precise", explica Renato Takesi Tsuchiya, diretor da MRE Technology.

O novo sistema do estoque faz parte das mudanças que vêm ampliando a qualidade do atendimento da MRE ao avicultor. "E o que o avicultor busca é exatamente que o atendimento seja prestado sempre de modo a não comprometer sua produção", destaca o diretor.



Processo de sexagem das codornas Vicami



A geneticista Tádia Emanuele Stivanin, responsável pelo melhoramento genético na Vicami

Vicami Codornas dá um novo salto de qualidade em estrutura e sanidade

Maior empresa de genética de codornas no Brasil, Vicami investe em nova estrutura para dar um salto qualitativo na evolução da empresa: ampliará sua estrutura com nova granja matriz, seguindo exemplos de proteção sanitária dos matrizeiros de poedeiras.

O zootecnista Osvaldo Esperança Rocha, empresário fundador da Vicami Codornas, vive um momento especial em sua vida profissional. Está iniciando mais um projeto ambicioso na coturnicultura brasileira: a adequação da estrutura atual e implantação de uma nova unidade de criação de aves da linhagem Vicami, na região de Assis (SP), onde está a estrutura atual de núcleos avozeiro, matrizeiro e incubatório. E com tudo de mais atualizado no que se refere à segurança sanitária, seguindo exemplos de produção de aves similares ao que é feito na avicultura de poedeiras.

Tanto a estrutura atual quanto a futura área passaram por estudos, legislação e aprovação do Ministério da Agricultura e Abastecimento. Ou seja,



Foto: Elenita Monteiro/A Hora do Ovo

Osvaldo Esperança Rocha (ao centro), fundador da Vicami Codornas, com Taís Ramiro do Carmo, gerente geral, e Vítor Andrade Rocha, administrativo: novos projetos na empresa em Assis (SP).

a Vicami está para subir a um patamar estrutural e sanitário inédito no país no segmento da codorna. Em linhas gerais, o novo planejamento de produção da Vicami consiste em separar a área de melhoramento genético

da linhagem Vicami da produção de ovos incubáveis, através da estrutura que será construída a cerca de 3 km da sede original. “Teremos ainda mais biosegurança no fluxo da empresa. Dessa forma, nosso cliente tem ain-



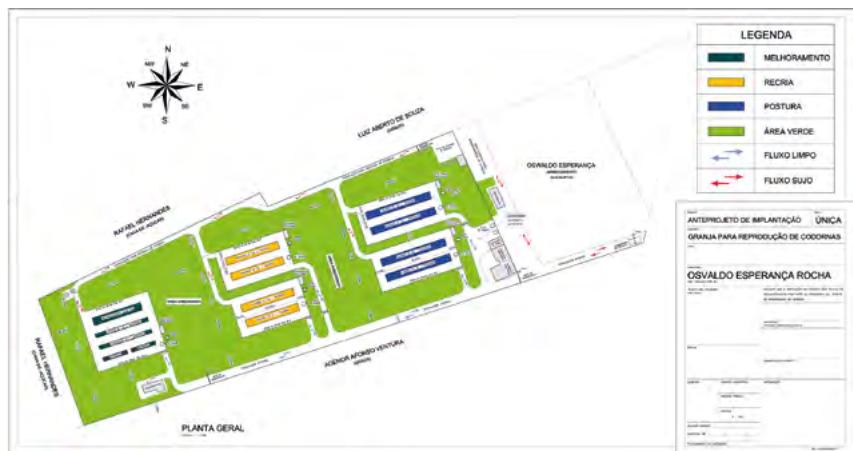
Unidade atual da Vicami



Projeto de remodelação da unidade atual da Vicami



Primeiras fundações da obra da Unidade 2 da Vicami



Projeto da Unidade 2 da Vicami

da mais segurança na continuidade de fornecimento de pintainhas para suas granjas, cada vez com maior qualidade, que é o nosso foco”, explica o empresário.

E tudo com uma uniformidade de lotes maior do que é hoje, garante Osvaldo, pois as instalações serão melhores, com uma ambiência mais controlada. “Considerando essas melhorias, as codornas Vicami terão ainda maior qualidade, com tamanho corporal e uniformidade dos lotes melhor aprimorados. Ou seja, estamos investindo para oferecer mais qualidade da linhagem que produzimos”, enfatiza o zootecnista e fundador da Vicami.

Essa nova estrutura elevará a empresa a um patamar sanitário inédito no país no segmento da codorna. Osvaldo - que carrega Esperança até no nome de batismo - contou em entrevista à **A Hora do Ovo** que esse momento especial é resultado de 29 anos de trabalho incessante para tor-

nar a coturnicultura uma atividade reconhecida, viável economicamente para os produtores dessas pequenas e notáveis aves que produzem saborosos, nutritivos e práticos ovos que cada vez mais ganham o mercado consumidor brasileiro, dos quais adultos gostam e crianças adoram. “Nós não medimos esforços para atingir os objetivos de oferecer o melhor produto genético para os produtores de codornas”, afirma, convicto.

Ele diz que viver esse momento – que inclui uma ampliação importante também da atuação da Vicami no Nordeste brasileiro (ver box) – é a realização de um sonho, que começa a concretizar-se. Zootecnista formado em 1978 pela Unesp/Jaboticabal (SP), ele chegou a atuar na postura comercial por quase 15 anos, na antiga Granja Mizumoto, que tinha galinhas e codornas. Mas ele tinha convicção de que a coturnicultura era um mercado com tudo para crescer, do me-

lhamento genético ao aumento das vendas aos consumidores brasileiros. “Eu sentia que era uma atividade que, se bem conduzida, poderia gerar sucesso. E como era possível investir, comprei uma primeira incubadora com capacidade para três mil ovos”, conta. Ali nasceu o Osvaldo empreendedor. Ele contou à **A Hora do Ovo** que, à época, se sentiu como que desbravando uma área que era incipiente, mas sua intuição lhe apontava ser possível crescer trabalhando com seriedade e mantendo um foco: melhamento genético contínuo e sério para que as codornas não sofressem com enfraquecimento produtivo devido à falta de cuidados com a consanguinidade.

É por isso que, desde 2005, a Vicami conta com parceria do trabalho sério do geneticista Dr. Elias Nunes Martins. Ele tem mestrado e doutorado em avaliação genética pela Universidade Federal de Viçosa (MG) e

é professor de pós-graduação em Zootecnia da Universidade Estadual de Maringá (PR). Desde 2017 uma das discípulas do professor Elias passou a integrar a equipe da Vicami, sendo ela a geneticista da empresa, ou seja, atua diretamente no constante melhoramento genético das codornas: é a zootecnista Tádia Emanuele Stivanin.

“Com a atuação deles, nosso produto só foi melhorando ainda mais”, orgulha-se Osvaldo Esperança Rocha. Ele destaca que o professor Elias introduziu técnica de anilhamento no processo com as avós do plantel Vicami, ou seja, cada codorninha do avozeiro tem uma anilha na patinha, o que dá controle sobre as “famílias” das codornas do avozeiro e isso é fundamental para não haver o que se pode chamar de “consanguinidade genética” das aves. “O anilhamento para controle genético do nosso plantel foi pioneiro e exclusivo na coturnicultura brasileira”, pontua Osvaldo, sempre entusiasmado com cada avanço conquistado na empresa.

Paralelamente a tudo de bom que está acontecendo na unidade-sede, há um novo investimento que não para: a nova estrutura da empresa para atender o Nordeste e Norte do país. Confira ao lado.

.....
VICAMI CODORNAS
e-mail vicami@uol.com.br
Fones (19) 99751-1690 (Valmir)
(81) 8402-1865 (Tobias)

Vicami abre filial no Nordeste

O tradicional coturnicultor Tobias Souza, de Pernambuco, é associado do projeto. As primeiras pintainhas “nordestinas” estão sendo entregues desde maio na região.



Foto: divulgação Tobias Aguiar de Souza

Mercado certo para a Vicami há muitos anos, o Nordeste agora conta com uma estrutura da empresa em Pernambuco. A partir de julho de 2024, todos os clientes daquela região terão como receber as codorninhas de um dia rapidamente, o que vai melhorar a performance zootécnica dos plantéis, e deve incrementar ainda mais a coturnicultura na região, um dos mercados brasileiros que mais apreciam o consumo de ovos de codorna.

Tobias Aguiar de Souza, empresário avícola reconhecido na região, é o parceiro da Vicami nesse projeto. Coturnicultor experiente e de reconhecida competência, Tobias aceitou o desafio de associar-se ao projeto Vicami Nordeste. Desde maio, o matrizeiro abriga as codornas adultas para gerar ovos a serem incubados numa empresa terceirizada de Bezerros (PE).

A primeira eclosão dos ovos aconteceu em julho e as entregas estão acontecendo com rapidez e todos os cuidados sanitários. Tobias de Souza informa que agora os ovos galados estão sendo produzidos apenas a 4 km do incubatório, garantindo ovos sem estoque e sem estresse de trans-

porte. Ele explica que o núcleo que abriga a filial da Vicami está certificado pelos órgãos competentes e, quando o projeto estiver todo implantado, será possível a produção de 5 milhões de codornas de uma dia por ano.

“O Nordeste tem um enorme potencial para ampliar sua produção de ovos de codorna. E estou muito satisfeito por ter sido convidado a ser parceiro na Vicami nesse projeto de escalar a produção nordestina”, disse o produtor à **A Hora do Ovo**, sugerindo ainda que, com o tempo, as entregas a produtores da região Norte do país também devem ser alavancadas com a unidade em Bezerros.

Apixonado pela atividade desde seus 16 anos, Tobias Souza passou a trabalhar com codornas, inicialmente, para garantir renda extra à família. Hoje ele é um empresário conceituado no segmento e, agora, sócio no projeto da Vicami Nordeste. Ele conta que viu abrir-se um leque de novos conhecimentos e *networking* expressivo, que o entusiasma a manter e aprimorar sua própria granja de codornas, uma das mais destacadas na região onde atua.



Postura Comercial



A **Classificadora de Ovos Magna Plasson** é **altamente tecnológica**, **otimiza a produtividade** e a **qualidade** de sua produção. Possui **controle inteligente** e **individualizado** de cada embaladora para se **adequar em tempo real** à demanda da sua granja!



De 10 a 13 de julho de 2024
Bastos - SP

Visite-nos
STAND F



Para mais informações acesse o catálogo completo pelo QRcode

PLASSON®
Livestock

Geovane Machado

Eventos conectam os produtos Giordano aos avicultores do Brasil e América Latina

FENAVI, Festa do Ovo, SIAVS e Feira da Avicultura e Suinocultura do Nordeste são canais diretos com os clientes da Giordano, momentos especiais para ampliar a participação da empresa na região.



“Servindo o mundo avícola”. Com esse *slogan* em novo e estruturado site, a Giordano Global confirma sua missão de atender globalmente o setor avícola com produtos especialmente desenvolvidos para aves e ovos no mundo todo. Na América Latina, a sintonia com o “mundo avícola” segue firme, com a presença da marca em diversos eventos tradicionais da região, conectando os produtos Giordano aos produtores de ovos dos países latinos, em especial, no Brasil.

O novo site do grupo, no ar desde o início de junho – www.giordanoglobal.com – cumpre também o importante papel de unir e divulgar a missão do Grupo Giordano para os produtores de países em que a marca está presente. “A Giordano tem tradição de 60 anos e tem experiência no chamado mundo avícola. Com essa

expertise, também, chegou à América Latina e, em especial, no Brasil, onde está baseada desde 2022 com um escritório e também a fabricação de bandejas para ovos”, comenta a executiva Duda da Silva, gerente de negócios da Giordano para a América Latina.

Satisfeita com o setor avícola brasileiro e latino-americano, Duda destaca a importância da Giordano estar em um dos mais promissores mercados avícolas do mundo. E para comunicar aos clientes o novo *status* da empresa, ela e sua equipe têm marcado presença nos eventos de maior importância para essa fundamental região do mundo, entre eles, a Festa do Ovo de Bastos (SP), que acontece no núcleo mais tradicional da postura comercial do Brasil. “Na Festa do Ovo 2024, que comemora os 96 anos de Bastos e 63 anos de re-



CARLOS MAURÍCIO, novo integrante do time Giordano para o atendimento aos clientes da América do Sul.

Foto: divulgação Giordano

alização da feira, vamos comemorar também um feito importante para a Giordano: o anúncio do novo molde das nossas bandejas plásticas a serem fabricadas no Brasil, a partir do segundo semestre. O produto in-

Foto: Elenita Monte/ A Hora do Ovo



DUDA DA SILVA (no centro) com CRISTIANE CRISTOVAM (à esquerda) e LUIZA REZENDE (à direita): atendendo o mercado latino-americano

tegra nosso sistema de logística EgCargoSystem, um conjunto de soluções para transporte de ovos nas granjas", destaca Duda.

A executiva explica que em julho, também, estará em Bastos, o engenheiro da matriz italiana, que vem ao Brasil especialmente para realizar os testes do novo molde para as bandejas de ovos a serem produzidas na fábrica da Artabas, em Bastos. "Apresentaremos uma evolução, já que o molde atual possui quatro cavidades e, a partir de julho, estaremos produzindo o molde com seis cavidades, ampliando a capacidade de produção para o avicultor. Esse novo molde foi desenhado e construído especialmente para o mercado do Brasil e América Latina", indica Duda.

A GIORDANO E OS PRINCIPAIS EVENTOS DA AMÉRICA LATINA

Os primeiros meses de 2024 foram de intenso trabalho para a equipe Giordano em todo o mundo. Tudo por conta das mudanças para a padronização da marca. Desde abril, todas as empresas e produtos do grupo estão alinhadas sob uma marca única, a Giordano. No Brasil não foi diferente. Duda e sua equipe, sediadas no escritório em Barueri

(SP), se dedicaram às adaptações, especialmente na área burocrática e administrativa, acrescendo à equipe novos nomes para melhorar ainda mais o atendimento aos avicultores brasileiros e sul-americanos.

OS NOVOS PROFISSIONAIS

Para atender os clientes dos países da América do Sul, a Giordano conta agora com Carlos Maurício, profissional da Colômbia que, inclusive, já foi apresentado aos clientes latino-americanos durante a FENAVI 2024, em junho.

O tradicional evento da avicultura sul-americana, realizado em Bogotá, na Colômbia, contou com a presença da Giordano como expositora na feira. "Pudemos apresentar Carlos Maurício aos clientes da América do Sul, iniciando mais uma etapa de consolidação da nossa presença nos países da América Latina", realça a executiva, que agora terá mais tempo para se dedicar ao mercado brasileiro.

No Brasil, por sua vez, está prevista na agenda da empresa a participação nos principais eventos da proteína animal: além da Festa do Ovo, em julho, a Giordano estará no SIAVS, o Salão Internacional de Proteína Animal, realizado em agosto pela ABPA, no Anhembi, em São Paulo (SP).

Com foco em uma equipe que "entende" o mercado latino-americano e brasileiro, a Giordano abre novos canais de comunicação com seus clientes participando de eventos no Brasil e países da América do Sul.

Em setembro, será a vez de marcar presença na 8ª Feira de Avicultura e Suinocultura do Nordeste, evento realizado pelo profissional de marketing Eduardo Valença, que deve repetir o sucesso de 2023 no Posto 7 em Tacaimbó, no agreste de Pernambuco. Já em novembro, a Giordano comparece com sua equipe no XXVIII Congresso Latinoamericano de Avicultura, o OVUM 2024, de 12 a 15 de novembro, no Centro de Convenções de Punta del Este, Uruguai.

Por conta da unificação e padronização das marcas em torno da Giordano, no final do ano as equipes das diversas empresas do grupo estarão na Itália, sede do grupo, para participar de um treinamento conjunto, com todos os líderes de regiões globais. "O ano de 2024, portanto, tem sido um período de reestruturação e padronização dos negócios da Giordano junto ao cliente", afirma Duda da Silva, pronta para atender os clientes nos próximos eventos do Brasil e América do Sul.

GIORDANO DO BRASIL

Escritório: Alameda Madeira, 162-CJ 1704
Edifício Quebec - Alphaville - Barueri (SP)
E-mail: dds@giordanoglobal.com
Fone (11) 5555-3480

Com lavadoras de alta performance e sistemas inteligentes de processamento de ovos, a Royale Avicultura, de Rinópolis (SP), amplia seu atendimento às empresas avícolas do país com soluções para os desafios da avicultura de postura brasileira.



Fotos: divulgação Royale Avicultura

Soluções personalizadas da Royale Avicultura conquistam granjas brasileiras

Oito anos de mercado, três participações na Festa do Ovo em Bastos, uma presença expressiva na Feira de Avicultura e Suinocultura do Nordeste em 2023 e, este ano, a estreia no SIAVS, o Salão Internacional da Proteína Animal. Seus equipamentos estão em empresas reconhecidas no segmento de ovos brasileiro e os projetos não param.

Tem sido assim há, pelo menos, oito anos, desde que Tiago Chichero e Victor Silva de Oliveira, de Rinópolis (SP), estruturaram a Royale Avicultura, empresa que produz equipamentos para o setor avícola e que vem ganhando mercado ano a ano. Diretor comercial da Royale, Tiago fala com entusiasmo sobre as lavadoras que a empresa desenvolveu e que estarão expostas no SIAVS, em agosto.

Com um catálogo recheado de opções para os avicultores, a Royale vai se consolidando no mercado brasileiro pela agilidade e adaptação aos desafios do cliente. Tiago conta que a lavadora de ovos, por exemplo, que hoje é sucesso no segmento, surgiu da necessidade de um cliente do Rio Grande do Sul. A lavadora conta com o siste-



Victor e Tiago:
testamos cada fase para o cliente ter a certeza da funcionalidade e robustez do que estamos entregando.

ma de recirculação que reaproveita a água, possui sistema de secagem com turbinas de alta potência e direcionadores de pressão do vento para cada linha específica de ovos. “Enquanto uma lavadora de ovos normal gasta, em média, 20 mil litros de água por dia, a nossa gasta 1 quarto disso”, explica Tiago.

O sistema reaproveita a água e, ao final do processo, há um enxágue com água potável que retira todas as impurezas dos ovos. Em seguida, vem o sistema de secagem, que também é diferenciado, explica Tiago. “Esse sistema não trabalha com as escovas tradicionais; só utiliza turbina com direcio-

namento de vento. Isso evita, também, a contaminação dos ovos. O sistema de direcionamento do vento é um processo mais limpo e eficiente porque promove a troca do vento permanentemente, blindando o ovo de novas sujeiras ao longo do processamento”.

Tiago comenta que os produtores estão satisfeitos com essa tecnologia, especialmente porque ela evita o retrabalho, pois reduz a volta do ovo sujo para ser novamente lavado, o que, consequentemente, diminui as horas de trabalho da granja. Tiago explica que a taxa de retorno de ovos da lavadora Royale fica hoje entre 0.4% e 1%. “E essa é uma referência importante



Lavadora de pallets (à esquerda) e lavadora de ovos (à direita): equipamentos que crescem na preferência de importantes granjas do país.



porque, por exemplo, uma granja que produz um milhão de ovos, ao final do dia ela terá na produção inteira apenas 10 mil ovos relavados. Se falarmos em 0.4%, seriam 4 mil ovos. É um ganho muito importante.”

Com o sucesso do primeiro projeto de lavadoras em 2021, a Royale passou a oferecer o equipamento às granjas de outras regiões. E a aceitação tem sido muito boa, graças às características da máquina. Projetar equipamentos às necessidades do avicultor com projetos personalizados é uma premissa básica para os empresários da Royale. Tiago comenta que é possível adequar a lavadora ao espaço que o cliente tem disponível, desde que haja uma área mínima necessária para seu funcionamento. “Então, nosso produto não está pronto, à disposição; ele é

concebido, projetado e adaptado aos desafios do nosso cliente. Fazemos sob encomenda em granjas de pequeno, médio ou grande porte, sem perder a qualidade.”

“A lavadora de bandejas também foi desenvolvida a pedido de um cliente de uma indústria de quebra de ovos, que faz a quebra de 1 milhão de ovos por dia. E o pedido foi feito por conta da falta de mão de obra na região da empresa, e por isso, precisaram investir nesse sistema mais automatizado”, conta Tiago.

Assim, a máquina desenvolvida pela Royale necessita apenas de dois funcionários, um na entrada e outro na saída. “Estamos falando de uma indústria que quebra mais de um milhão de ovos por dia; imagina a economia de mão de obra que eles têm com essas máquinas!”, destaca Tiago, referindo-se à granja que propôs o desafio de montar a primeira lavadora de bandejas de alta performance no portfólio da Royale.

O FLUXO INTELIGENTE

Ao lado das lavadoras de ovos e de bandejas estão as classificadoras com sistema de fluxo inteligente. “Esses

dois produtos têm sido os carro-chefes de nossas vendas atualmente.”

O sistema de esteiras modulares e com fluxo inteligente mantém-se em alta junto aos clientes. A tecnologia que chamou a atenção em 2022, na estreia da empresa na Festa do Ovo de de Bastos, segue atendendo empresas em todo o país, agora ainda mais evoluída. O sistema da Royale direciona as bandejas de ovos diretamente para as máquinas seladoras, sem a necessidade de funcionários na saída das embaladoras. “O sistema está ainda mais aperfeiçoado, especialmente na programação, o que permitiu que pudéssemos expandir, abrindo mais linhas na máquina. E hoje, assim como as lavadoras, também temos a possibilidade de instalar esse equipamento em máquinas de diferentes marcas. Isso é perfeitamente possível e funciona muito bem”, indica Tiago.

Satisfeitos e orgulhosos com os projetos que desenvolvem para atender a avicultura brasileira, Tiago e Victor agradecem aos avicultores e seguem, confiantes no que produzem. “Temos tecnologia e capacidade para atender as empresas brasileiras com ótimos resultados. Temos orgulho do que estamos fabricando para o país hoje, em Rionópolis, interior de São Paulo, sede da Royale.”



Time Royale, em momento de confraternização: comprometido com as soluções inovadoras da empresa, em Rionópolis (SP).

Saiba mais sobre os equipamentos da Royale Avicultura no QRCode.



Com novo time, novas estratégias e a mesma alta qualidade de sempre, a Novogen segue consolidando sua genética na avicultura de postura brasileira.



Gustavo Araújo, da Novogen, e Josimário Florencio, da Granja Ovo Novo: parceria firmada para novas conquistas em conjunto

Em nova fase, Novogen mantém o compromisso de qualidade com a avicultura do Brasil

“As soluções genéticas mais equilibradas do mercado”. Com esse *slogan*, a Novogen segue mantendo seu *status* de importante casa genética no mundo da avicultura. No Brasil não é diferente. A nova fase da empresa, que tem na gerência geral o executivo Gustavo Araújo, tem sido muito promissora.

Com time renovado e muito trabalho pela frente, a Novogen se mantém com um dos mais qualificados catálogos de aves exclusivo para o setor de postura, aprovado por avicultores de diversas regiões do país e América Latina. Entre as várias boas notícias da empresa, o destaque vai para a consolidação da importante parceria firmada entre a Novogen e a Granja Ovo Novo, de Caruaru (PE). Cliente de longa data da Novogen, o avicultor Josimário Florencio fechou parceria com a casa genética para três anos de alojamento com aves Novogen Brown. “Portanto, ele está 100% com a genética Novogen Brown”, destaca Gustavo Araújo, lembrando que Granja Ovo Novo é uma especialista em ovos vermelhos, pois 85% de seu



Foto: divulgação Granja Ovo Novo

NOVOGEN BROWN NA GRANJA OVO NOVO: aves dóceis e resistentes ao calor invariável da Região Nordeste. Os ovos são perfeitos para o mercado nordestino do interior, que prefere ovos vermelhos. Contam com casca firme e coloração uniforme.

plantel é de aves vermelhas.

Para Josimário, que é avicultor experiente e médico veterinário, a razão maior dessa parceria é, em primeiro lugar, a confiança na qualidade da genética Novogen. “A visão que eu tenho é de que a Novogen é a linhagem que mais vai se dinamizar na avicultura e esse dinamismo vem da velocidade com que eles trabalham o investimento da genética da ave, nas melhorias, no desenvolvimento da linhagem. Ele

têm mais velocidade nas modificações genéticas, nos trabalhos genéticos e na performance.”

Outros fatores importantes que o avicultor pernambucano destaca na genética da Novogen são a conversão alimentar e a qualidade do ovo. “É uma linhagem de muito boa conversão alimentar. A minha região aqui tem preferência pelo ovo vermelho; eu trabalho mais o interior de cada Estado do Nordeste, onde se vende



O TIME NOVOGEN. GUSTAVO ARAÚJO, diretor geral, 20 anos na avicultura; LUIZ TADEU RIBEIRO, consultor técnico Brasil, 35 anos de avicultura; TÉRCIO RODRIGUES, Gerente de Produtos - Latam, 12 anos de avicultura; ADRIANO ROSSETO, gerente técnico e comercial, 26 anos de avicultura; ANA LAURA BOGAZ CABEÇO (foto ao lado), analista de planejamento de vendas, é técnica em contabilidade biomédica.

mais o vermelho. E a linhagem vermelha da Novogen tem essa característica de ter o ovo do tamanho compatível com o meu mercado". Soma-se a isso, a qualidade de casca e coloração, que pesa muito aqui na Região Nordeste. "A uniformidade e a padronização de cor são muito boas. Eu tenho lotes, por exemplo, de 90 semanas que você não consegue distinguir de um de 30".

A genética Novogen surpreende, ainda, por uma característica fundamental, segundo o experiente avicultor da Granja Ovo Novo: a adaptação da ave para o clima do Nordeste. "Nosso clima é bastante quente, sem variações de temperatura, e a ave Novogen é uma ave dócil e resistente, o que ajuda muito no comportamento no clima quente. E no verãozão pegado daqui, de 40 graus, ela suporta bem."

E, por fim, além da genética de excelência, Josimário destaca o atendimento do time da empresa, que tem sido fundamental para uma parceria de confiança. "O que foi acordado entre as partes tem sido cumprido", diz Josimário. E o atendimento direto na granja também é especial, confirma. "Consegui reunir duas coisas importantes da avicultura, que é nutrição e genética. O profissional de nutrição



Gustavo Araújo: Novogen sempre foi uma excelente opção

que formula para a granja se reuniu com o time da Novogen e eles tiveram um entendimento muito bom. E nesse sentido, quem ganhou foi a granja", conclui o avicultor, satisfeito com a Novogen.

Gustavo Araújo comenta que a Novogen do Brasil sempre foi uma excelente opção para os avicultores brasileiros. "Após a reestruturação, contamos com um pacote genético atualizado, de alto desempenho em viabilidade, rusticidade, qualidade de casca e produtividade. Nossas aves estão aptas a produzir em qualquer tipo de equipamento, ambiência e sistemas de produção, graças ao pioneirismo da Novogen em desenvolver uma tecnologia de seleção genética que, além de analisar todos os índi-



Fotos: divulgação Novogen

ces zootécnicos, traz outro fator de extrema importância: a seleção por comportamento de cada indivíduo e família desde a linha pura, trazendo a cada geração aves cada vez mais dóceis, rústicas e de fácil manejo na cria e recria, características de nossa genética e reconhecidas por todos os nossos parceiros no Brasil."

O diretor geral da Novogen Brasil conclui: "A Novogen está pronta para atender os clientes de todo o Brasil, independente do volume de cada lote. Sem dúvida, estamos entre as melhores opções do mercado."

NOVA FASE

A nova fase da Novogen começou em dezembro de 2022, quando a empresa foi adquirida pelo Grupo EW, conglomerado alemão que reúne empresas do setor avícola como a Hy-Line, a Lohmann e a Vaxxinova, entre outras. Sob a forte liderança do grupo alemão, a Novogen está totalmente reestruturada, trabalhando firme no atendimento aos avicultores do Brasil e América Latina e mantendo a mesma qualidade de suas aves que o produtor brasileiro já conhece.

Hoje, o Grupo EW, do qual a Novogen faz parte, concentra sua produção nos incubatórios de Nova Granada (SP) e Uberlândia (MG) e, agora, o de Bom Conselho, em Pernambuco, onde a empresa atende exclusivamente os clientes do Norte e Nordeste.

NOVOGEN DO BRASIL
www.novogen-layers.com



MSD Saúde Animal apoia crescimento da avicultura com sanidade e capacitação

A Ovos Pommer está entre os clientes da companhia que tem uma parceria de sucesso, tanto com produtos quanto com treinamentos.

Há 62 anos no mercado, a Ovos Pommer, localizada em Santa Maria de Jetibá (ES), conquistou seu destaque e solidez no setor por meio de uma produção respaldada por tecnologias de ponta e pelos mais altos padrões de higiene e segurança alimentar em todas as etapas do processo, da granja ao consumidor final. Parte do sucesso também está atrelada aos parceiros selecionados, como a MSD Saúde Animal, que há mais de 20 anos apoia o fortalecimento da biosseguridade, focada em sanidade animal, e a capacitação do time, por meio da Universidade Corporativa MSD Saúde Animal (UMSD).

A biofarmacêutica é responsável por fornecer à Ovos Pommer três soluções avançadas em vacinação avícola, com o cuidado de ponta a ponta da produção. A primeira é a Innovax ND ILT, vacina recombinante viva contra a Doença de Marek, Newcastle e a Laringotraqueite

infecciosa das aves; é destinada à imunização ativa em pintinhos de um dia de vida ou em ovos embrionados de galinhas de 18 dias de incubação.

O grande diferencial desse produto é que contempla as glicoproteínas D e I, que, respectivamente, induzem a formação de anticorpos que visam a não aderência/fixação no receptor de membrana celular (D) e promovem anticorpos que inibirão a replicação viral (I). Outro importante detalhe é que a fração Newcastle dispensa o uso da segunda e terceira doses de vacina viva de Newcastle na recría. O resultado é uma melhor sensibilização pela vacina Nobilis® IB MA5 e, consequentemente, uma resposta vigorosa após a aplicação da Nobilis® RT+IBMULTI+ND+EDS, outras duas soluções usadas pelo cliente.

A vacina viva liofilizada em esferas Nobilis® IB MA5 – Spheron atua contra a Bronquite Infecciosa e é uma solução que reforça práticas sustentáveis. Isso porque a tecnologia Spheron permite que as vacinas sejam armazenadas em cups de alumínio le-



Vacina Nobilis® IB MA5 (acima), Innovax ND ILT (abaixo, à esquerda) e Nobilis® RT+IBMULTI+ND+EDS (abaixo): ciência em sanidade.

ves, fáceis de abrir, recicláveis e em dosagens convenientes à realidade de cada cliente, inclusive com mais segurança aos manipuladores. Já a vacina inativada Nobilis® RT+IBMULTI+ND+EDS atua contra Rinotraqueite Aviária, Doença de Newcastle, Síndrome da Queda de Postura e Bronquite Infec-





Empresa familiar, fundada há 62 anos por Erasmo Berger (à frente), a Ovos Pommer é gerida atualmente por seus filhos, Marcos, Everdan e Renan Berger. É uma empresa pioneira na avicultura de postura do Espírito Santo.

ciosa – com relação a essa doença, é a única no mercado brasileiro com duas cepas vacinais, Massachusetts e D274/ D207, o que possibilita excelente proteção cruzada para a cepa variante GI23 (De Wit).

O uso das três soluções impacta em melhores resultados e mais qualidade dos ovos. “Além das vacinas, temos o suporte da MSD Saúde Animal no treinamento dos colaboradores, no acompanhamento dos processos e para tirar dúvidas de uma forma muito próxima”, ressalta João Matheus Boldt Berger, gerente de Operações da Ovos Pommer. Ainda segundo ele, a segurança dos produtos e dos processos proporciona o bem-estar das aves e, consequentemente, o aumento da produtividade.

Brunelly Buss Berger, gerente de Controladoria da empresa, também pontua a importância do trabalho com a MSD Saúde Animal. “É uma parceria de grande valor, que tem tanto a qualidade dos produtos quanto a possibilidade de capacitarmos continuamente nossos profissionais por meio dos treinamentos oferecidos a campo. O que nos permite acompanhar a evolução do desempenho da equipe.”

As atualizações oferecidas pela companhia começam com uma abor-



BRUNELLY BUSS BERGER, gerente de controladoria, e JOÃO MATHEUS BOLDT BERGER, gerente de operações: produtos e treinamento da MSD Saúde Animal garantem sanidade e produtividade.

dagem técnica, mostrando como funcionam as vacinas, para que a equipe tenha entendimento do que o operador está fazendo e a importância disso no processo de biossegurança e na manutenção da sanidade das aves. “Afinal, com as aves em plenas condições de saúde, conseguimos ampliar nossa produtividade. E é fundamental que todos compreendam isso”, complementa Brunelly.

A gestora ainda conta que, normalmente, os participantes dos treinamentos são operadores que nunca tiveram contato com vacinação ou operadores que estão entrando agora ou que não entendem de sanidade e de aves. “Então, estar sempre em treinamento, mostrando a importância do que aquele colaborador está fazendo e como se faz, permite que a gente padronize o nosso processo e diminua eventuais problemas sanitários”, diz.

CUIDADO DE PONTA A PONTA

A excelência em sanidade é vista pela MSD Saúde Animal como um dos marcadores de qualidade mais importantes do setor produtivo, e o conceito **Proteção de Ponta a Ponta** da companhia, aplicado nos clientes desde 2020, promove o acompanhamento completo dos ciclos das granjas exatamente para alcançar altos níveis de sustentabilidade e segurança, além de produtos saudáveis. Essa postura permite prevenir perdas e utilizar o histórico de sanidade e bem-estar para fazer escolhas assertivas dos cuidados necessários.

“Em postura comercial, o conceito de ponta a ponta contempla a fase inicial da vida da ave até o produto

Com duas unidades localizadas na Serra Capixaba, a Ovos Pommer conta com 200 funcionários diretos e tem produção anual de 648 milhões de ovos brancos e vermelhos. Também produz ovos líquidos.



Erasmo Berger, o fundador da Granja Ovos Pommer, construiu uma história de sucesso na avicultura de postura capixaba, e hoje divide essa história com os filhos e netos, que dão prosseguimento ao seu legado.

final, com ovo de boa qualidade e em grande número. E é exatamente isso o que temos com a Ovos Pommer”, diz Victorio Augusto Chiaramonte, especialista de Postura da unidade de negócios de Avicultura da MSD Saúde Animal.

Ainda segundo o profissional, é um cliente que prioriza bastante a qualidade do produto final, e o grande ponto é que são abertos a sugestões e confiam na marca e no suporte que recebem. “Essa confiança associada ao alto grau de profissionalismo da granja resulta em grande número de ovos produzidos e com uma qualidade ímpar”, afirma.

A TRAJETÓRIA DA EMPRESA

Empresa familiar, fundada por Erasmo Berger e gerida atualmente por seus filhos, Marcos, Everdan e Renan Berger, a Ovos Pommer conta com 200 funcionários diretos, tem

produção anual de 648 milhões de ovos brancos e vermelhos e atende indústrias, supermercados, mercearias e atacadistas de quatro estados: Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Para promover o abastecimento desse amplo mercado, eles contam com duas unidades produtivas e uma unidade de industrialização, que foi lançada há pouco mais de um ano.

“Depois de todo o processo de produção e classificação dos ovos, temos uma indústria de ovo líquido, que pasteuriza o ovo. Nessa produção, nosso foco são empresas de pão de queijo e padarias. Temos capacidade de produzir, em média, 250 mil quilos em um turno de trabalho, por mês, e pretendemos ampliar a indústria nos próximos anos”, afirma Brunelly.

50 ANOS de liderança e inovação na avicultura



Nos orgulhamos de ser uma empresa 100% brasileira com destaque na avicultura de postura do Brasil e de mais 20 países na América, África, Oriente Médio, Ásia e Europa. Conquistamos a confiança dos avicultores com produtos e serviços que atendem aos mais altos padrões de mercado. Essa dedicação nos posiciona como líder do segmento, sendo reconhecidos pela capacidade de inovar e superar as expectativas dos clientes.

INOVAÇÃO QUE IMPULSIONA O FUTURO

A inovação é a chave para o futuro da avicultura, por isso investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento, trazendo ao mercado tecnologias e soluções que melhoram a produtividade e promovem a sustentabilidade e o bem-estar animal. Exemplo disso, é nossa linha Cage Free para galinhas criadas livres, já testada e aprovada no mercado brasileiro. Convidamos você a se juntar aos produtores que já confiam na experiência e inovação Kilbra.

Com a utilização de materiais de primeira linha, oferecemos produtos que atendem às mais altas exigências do mercado. Priorizando qualidade desde a seleção da matéria-prima até o processo produtivo, como utilização de arame galvanizado com cobertura de 200g/m² de zinco e chapas de aço galvanizadas com tecnologia ZAM, garantindo durabilidade superior e resistência à corrosão.

KILBRA
CONHECIMENTO INOVAÇÃO LIDERANÇA

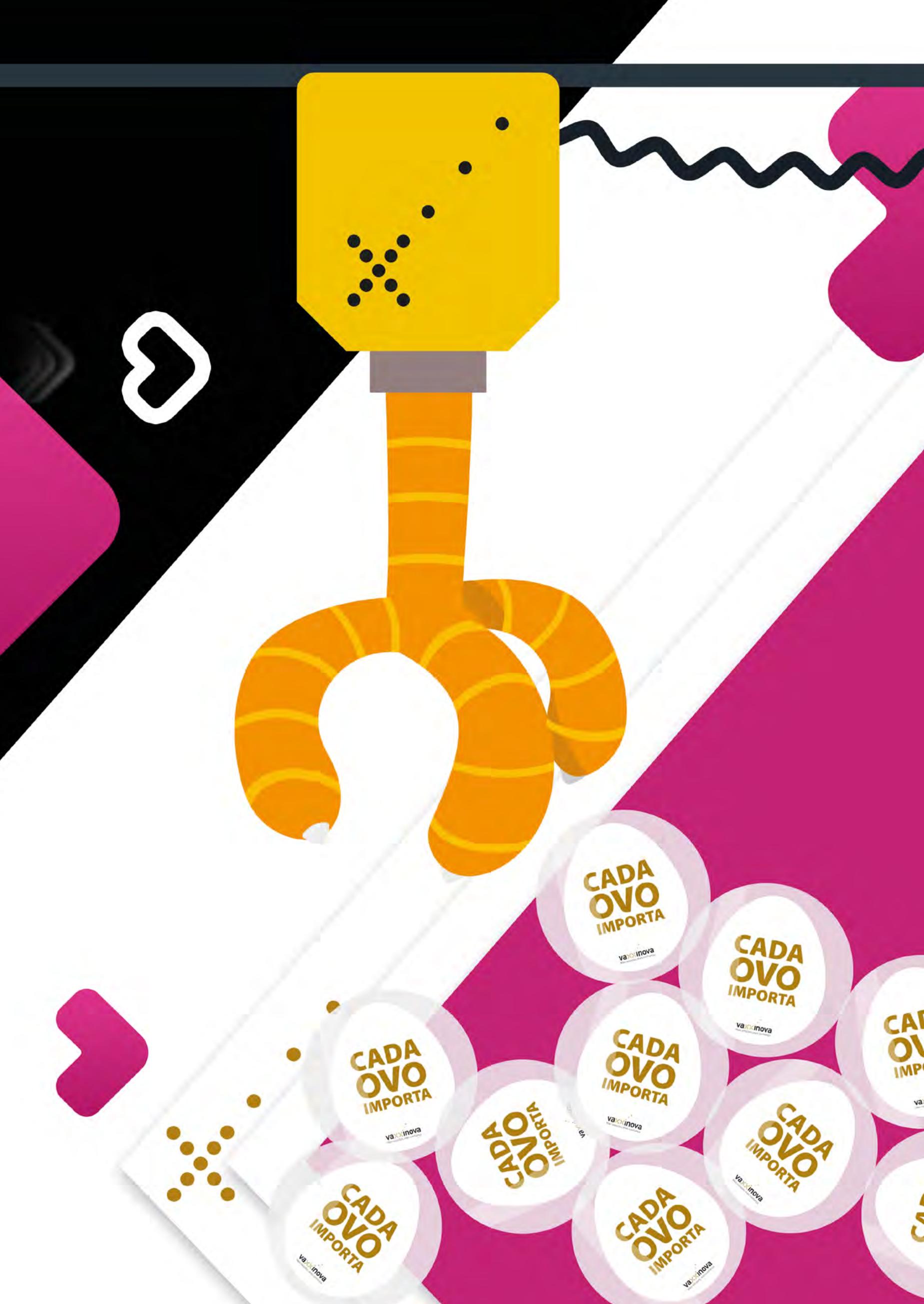


PARCERIA INTERNACIONAL PARA SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS

Em constante inovação, firmamos uma parceria estratégica com a empresa holandesa Dorset, especialista em tecnologias de secagem de esterco há 40 anos. Essa colaboração nos permite oferecer soluções totalmente automatizadas com baixo custo operacional e energético, projetadas para atender às demandas da avicultura, biogás, lodo e dejetos, proporcionando ganhos ambientais e econômicos.



Telefone: (18) 3643-3240 - E-mail: contato@kilbra.com.br
Site: www.kilbra.com.br | Redes Sociais: @kilbraind



CADA
OVO
IMPORTA

A experiência que garante resultados: boas práticas de vacinação



Vaxxinova destaca fórmula de sucesso para o controle da coccidiose aviária na Festa do Ovo, em Bastos.

A Vaxxinova está presente novamente na tradicional Festa do Ovo, em Bastos, São Paulo. Em seu estande, a empresa oferecerá uma atividade divertida e interativa para os visitantes, destacando de maneira lúdica a importância das boas práticas de vacinação.

Como parte dessa mensagem, será destacada a experiência de 19 anos com a Vaxxon® Coccivet R, uma vacina voltada para a prevenção da coccidiose aviária, desenvolvida especialmente para galinhas de ciclo longo, como reprodutoras e poedeiras comerciais. A coccidiose aviária é uma doença entérica que gera um grande impacto econômico na avicultura industrial.

Causada por protozoários do gênero *Eimeria*, a transmissão da enfermidade ocorre por via fecal-oral, sendo a infecção específica para cada espécie. Isso resulta na redução da taxa de renovação das vilosidades intestinais, perda de fluidos, lesões características e

hemorragias, além de tornar as aves mais suscetíveis a outras doenças e infecções.

A prevenção é essencial! Já reconhecida como uma fórmula eficaz, essa vacina estabelece uma imunidade duradoura nas aves, oferecendo proteção rápida desde as fases iniciais de vida. A vacinação resulta em maior uniformidade de peso durante a recria e melhora nos índices zootécnicos na produção de ovos. A Vaxxon® Coccivet R exemplifica como tecnologia e pesquisa podem se unir para oferecer soluções eficazes e seguras, contribuindo para o sucesso dos avicultores e para a segurança alimentar tanto nacional quanto global.

Reafirmando sua constante parceria com as granjas, a Vaxxinova se coloca à disposição dos produtores do setor, oferecendo soluções eficientes e uma equipe multidisciplinar que atualiza o conceito da vacinologia, levando mais saúde e eficácia à produção.



Conheça toda a nossa
linha de produtos
para avicultura.



vaxxinova
Mais soluções, mais confiança.

Ao completar 20 anos de participação na Festa do Ovo de Bastos, a Always System Manager comemora a evolução da postura comercial em sintonia com a tecnologia de gestão que sua equipe aprimora, ano a ano.



Evolução conjunta. Da direita para a esquerda, Álvaro Matsuda, a esposa Elisabeth, a filha Larissa e os gerentes João Carlos Viana Déo e Anderson Henrique Sossai

“Evoluímos junto com a avicultura”

Todos os anos, quando a Festa do Ovo acontece em Bastos (SP), muitas histórias empresariais se apresentam na feira avícola mais importante da postura brasileira. Uma dessas histórias de sucesso é da Always System Manager, empresa que há 20 anos participa da Festa do Ovo apresentando seus produtos e evoluindo com o segmento de ovos do país.

A Always é especializada em gestão de dados, nasceu em Bastos (SP) e nos últimos 29 anos ganhou o mundo avícola com sua competência, tecnologia e, especialmente, sua sintonia com a evolução da avicultura brasileira. Atendendo hoje granjas nos principais polos de produção de ovos do país, a empresa comemora 20 anos de Festa do Ovo em 2024 participando mais uma vez e agradecendo às oportunidades de crescer junto com a postura brasileira. “Tem sido uma parceria muito importante para todos nós”, conta Álvaro Matsuda, fundador da Always System Manager, hoje liderando um time dedicado ao desenvolvimento da tecnologia de dados para as empresas avícolas. “Estamos comemorando 29 anos de fundação, evoluímos produzindo ferramentas que abriram caminhos para o controle da produção, a organização dos processos e a rastreabilidade dos produtos da granja.”

Hoje, o ASManager e o ASMobile, sistemas desenvolvidos pela Always, auxiliam no lançamento dos dados de produção da granja e, inclusive, no acompanhamento das vendas de ovos

pelo celular. Essas ferramentas ajudam o produtor a controlar as informações da empresa pelo celular. É o que o time da Always chama de “gestão empresarial para a avicultura”.

Com os sistemas da Always é possível a rastreabilidade da caixa de ovos com informações sobre a produção, a linhagem da ave, os insumos utilizados no manejo, o tipo do ovo, o sistema de classificação e o veículo que transporta os ovos até o mercado. “É um controle total da produção, muito bem alinhado e aperfeiçoado”, destaca Álvaro, lembrando que foi por demanda de clientes que desenvolveu um produto inovador para o segmento de ovos: o sensor que lê o código de cada caixa de ovos que sai da produção. O sensor é instalado na expedição final das caixas, permitindo o lançamento imediato no sistema de todas os ovos que seguiram para o mercado, incluindo o tipo de ovo, tamanho e cor de casca, impedindo possíveis desvios na expedição. “Nos orgulhamos de sermos pioneiros nesse sistema de controle”, diz Álvaro.

Foi atendendo aos desafios dos clientes, também, que a empresa criou os primeiros sistemas de controle de produção, a emissão de etiquetas baseadas na contagem de ovos produzidos e a evolução para os dispositivos móveis, entre outros. Hoje o avicultor pode controlar a produção à distância, tornando possível uma tomada de decisão mais rápida. Em regiões onde a venda a varejo é mais

forte, o vendedor pode registrar a venda, emitir na hora o documento fiscal e o comprovante, e ter todo esse processo registrado no sistema da granja. É uma ferramenta completa.

Com a chegada da plataforma Power BI, há três anos, a evolução foi ainda maior. “A plataforma Power BI permite ao avicultor o acompanhamento da movimentação diária da produção, podendo visualizar tudo por gráficos e indicadores com comparativos”, indica Álvaro. Atualmente, o sistema de gestão empresarial da Always conta com quatro módulos: financeiro, contábil, vendas e produção. O cliente pode optar por um dos módulos, caso não necessite de todo o sistema.

Com a evolução da internet e dos processos da Always, a implantação do software e o treinamento da equipe da granja também podem ser feitos à distância, embora alguns avicultores ainda preferem o atendimento presencial. “É uma evolução conjunta e constante nesses 29 anos. Começamos com gerenciamentos simples – ainda na época de dados em disquetes – e evoluímos para a logística e as vendas. Hoje oferecemos um sistema completo de gerenciamento de todos os dados de produção, numa época em que o cliente pode armazenar informações em sistema de nuvem. Nos orgulhamos de participar dessa evolução”, conclui Álvaro.

Saiba mais sobre a Always System Manager no QRCode.



ARTABAS

EQUIPAMENTOS PARA AVICULTURA E FÁBRICA DE RAÇÃO



**ARTABAS INVESTE EM NOVAS TECNOLOGIAS
PARA APOIAR A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS**

Aviários convencionais e automáticos para aves poedeiras e codornas (cria, recria e postura), sistema vertical com passarela, ninhos em versões automáticas e convencionais, sistema verticalizado (Libera) que são soluções para criação de aves livres de gaiolas e equipamentos para fábrica de ração com capacidade até 60 toneladas/hora.



VISITE NOSSO SITE E NOSSAS REDES SOCIAIS



www.artabas.com.br



[/artabasbastos](https://www.youtube.com/@artabasbastos)



[@artabasbastos](https://www.instagram.com/@artabasbastos)



[@artabasbrasil](https://www.facebook.com/@artabasbrasil)

Rodovia Bastos-Iaci, KM 01 - Distrito Industrial Nobuo Yoshikawa- Bastos - SP
Fone (14) 3478 9595 - Fax (14) 3478 9590 - Email: vendas@artabas.com.br

Evento que acontece dentro da programação do Salão Internacional de Proteína Animal, no dia 6 de agosto, reúne a cadeia avícola de postura em São Paulo (SP).



Simpósio de postura no SIAVS trará panorama da produção de ovos nacional, regional e global

As tendências do mercado de ovos estarão em pauta no Simpósio Ovosite, no dia 6 de agosto, com entrada franca, durante o Salão Internacional de Proteína Animal, o SIAVS 2024. O maior evento dos setores no Brasil acontece entre os dias 6 e 8 de agosto, no Distrito Anhembi, em São Paulo (SP).

Focado em inovações na produção de ovos, a edição deste ano do Simpósio trará uma visão geral sobre a produção de ovos em âmbitos regionais, partindo do Brasil, passando pela América Latina, chegando a um panorama global.

As tendências do mercado de aves e os pontos regulatórios da avicultura de postura também serão abordadas na programação, que contará com a participação de Antônio Carlos Paraguassu (Hy-Line - EUA), Juliana Ferraz (CEPEA - SP), Javier Prida (ILH/ALA/CAPIA - Argentina), Juliana Satie (MAPA

- DF) e Otávio Ceschi Júnior, apresentador do Canal Terra Viva e mediador do evento desde a sua primeira edição.

O Simpósio é realizado com coordenação técnica do Instituto Ovos Brasil (IOB). A diretora da entidade, Tabatha Lacerda, diz que a edição deste ano focará a estrutura mercadológica da cadeia de produção e o impulsionamento das inovações para a produção e o consumo.

“Teremos especialistas de diversas vertentes para dar uma visão plural e um debate rico em torno do que esperar sobre o mercado de ovos para os próximos anos. Será uma oportunidade interessante não apenas do ponto de vista mercadológico mas, também, regulatório, já que todo o avanço técnico depende do aval do poder público”, explica.

Feira reunirá todas as casas genéticas presentes no Brasil

Com expansão de mais de 50% da área de exposição comercial, o SIAVS 2024 tem a adesão total do segmento de genética avícola do Brasil. São empresas fornecedoras de bisavós, avós, matrizes, pintos e pintainhas de um dia, que atuam no Brasil e exportam para diversos países das Américas, África e Ásia.

Assim, além dos clientes da avicultura do Brasil, o SIAVS também contará com a participação de representantes de países importadores da genética avícola produzida aqui. Ricardo Santin, presidente da ABPA, entidade realizadora do SIAVS, diz que reunir as casas genéticas em um espaço com adesão massiva da cadeia produtiva é um dos princípios comerciais mantidos desde a origem do SIAVS, que ganhou ainda mais força este ano com a ampliação das áreas dessas empresas no evento. “Será uma oportunidade não apenas para os clientes do Brasil, mas também potenciais importadores que demandam e compreendem o papel da genética avícola do país como plataforma exportadora”, analisa Santin.



SIAVS
SALÃO INTERNACIONAL
DE PROTEÍNA ANIMAL

BRASIL | SÃO PAULO
06 A 08 DE AGOSTO DE 2024
DISTRITO ANHEMBI - AV. OLAVO FONTOURA, 1209 - SANTANA/SP

FEIRA & CONGRESSO

**SI
AVS
2024**

✉ +55 11 3095-3120

✉ siavs@abpa-br.org

PRODUTOR DE OVOS:

AS MELHORES **OPORTUNIDADES** PARA O
SETOR DE POSTURA ESTÃO NO **#SIAVS2024**



Visite nosso site para saber mais:
www.siavs.com.br

ORGANIZAÇÃO

ABPA
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PROTEÍNA ANIMAL

Lohmann Breeders realiza Testes Crossline no Brasil

Experimentos realizados em parceria com a Universidade Federal de Minas Gerais representam um avanço significativo na missão da Lohmann Breeders de entregar aves de alta performance e adaptadas para os avicultores no Brasil e ao redor do mundo.

Uma das ferramentas utilizadas para alcançar melhor performance das aves é o Teste Crossline. Trata-se de um estudo que coloca cruzamentos *pedigree* sob desafios comerciais, o que permite analisar a performance de famílias individuais de aves, rastreando de volta a performance de cada família sob determinada condição e desafio ambiental. “Isso nos permite selecionar mais precisamente as aves melhor adaptadas para uma determinada condição ambiental e seus desafios”, informam os pesquisadores da Lohmann Breeders. A empresa já faz isso em diversos países e em diferentes condições ambientais e busca identificar as famílias mais adaptadas, com melhor performance e mais flexíveis à adaptação sob diversas condições.

Pioneira nesse conceito no Brasil, a Lohmann Breeders alojou o primeiro lote Crossline em parceria com a Escola de Veterinária da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), e já está colhendo os primeiros resultados. As aves de linhagem branca foram anilhadas já no incubatório, o que permitiu saber e rastrear a qual família cada indivíduo pertence. Na transferência para os aviários de produção, cada ave foi escaneada e distribuída nas gaiolas. “Com isso os dados coletados são seguramente produzidos nas bases de diferentes famílias de linhagens que nós desenvolvemos, seja no Brasil ou qualquer outro



1



2



3

1. Dr. Olímpio Miranda (Planalto Postura) nas medidas de avaliação dos ovos de cada família de aves. 2. Dr. Marcos Borges (Lohmann do Brasil) com a geneticista Dra. Lina Hattendorf, da Alemanha, escaneando a ave, identificando-a e direcionando-a à gaiola em que será alojada. 3. Dr. Matthias Schmutz, diretor de P&D, com Thomas Calil, Diretor Global de Produtos, e Matheus Fraga (Lohmann do Brasil), mostrando características de seleção e identificação na ave.

Foto: divulgação Lohmann Breeders

país”, explicam os pesquisadores.

Com ajuda da equipe da universidade, sob a supervisão do Prof. Leonardo Lara e Itallo Araujo, e também das equipes técnicas de distribuidores Lohmann Breeders no Brasil (Lohmann do Brasil e Planalto Postura), a coleta de dados é acompanhada cuidadosamente. Esses dados são colocados em um sistema ligado diretamente à base de dados genética da empresa na Alemanha, permitindo o monitoramento em tempo real de pontos-chave nas medidas analisadas para cada família, como taxa de produção, mortalidade, peso e qualidade dos ovos, viabilidade, escore de empenamento, entre outros.

As linhagens marrons serão as próximas a serem analisadas, juntamente com as linhas de aves brancas já desafiadas. “Vamos reforçar essa estratégia cada vez mais, tanto no Brasil como em outros países de clima quente”, informam os pesquisadores. Esse conceito da Lohmann Breeders para o Teste Crossline representa um avanço significativo

na missão da empresa de entregar aves de alta performance e adaptadas para os avicultores ao redor do mundo. Com análises de ponta, alta tecnologia genética e testes no mundo real será possível impulsionar a eficiência e sustentabilidade da produção de ovos.

A empresa conclui: “Nossos esforços pioneiros no Brasil demonstram os notáveis benefícios desses testes, melhorando as aves sob condições reais e desafiadoras, com a coleta de dados em tempo real reforçando nossas estratégias de seleção. Enquanto continuamos inovando e refinando nossos métodos, permanecemos comprometidos a apoiar nossos clientes com as melhores soluções genéticas, garantindo seu sucesso e contribuindo para uma cadeia de alimentos mais sustentável para as futuras gerações.”

Saiba mais sobre os Testes de Crossline da Lohmann Breeders no QRCode.





8ª FEIRA da AVICULTURA e SUINOCULTURA do NORDESTE

17, 18 e 19 de setembro de 2024

Complexo de Combustíveis Cruzeiro 7,
BR 232 KM 160,5, Tacaimbó - PE

Realização:



Produção:



Apoio:



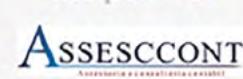
Patrocinadores Diamantes



Patrocinadores



Rodobens



Informações:
(81) 98256-9523
eduardo@aviculturadonordeste.com.br

Proteção de Ponta a Ponta



Inovação constante
em um ecossistema
de possibilidades.