

Caso não visualize a mensagem corretamente, [CLIQUE AQUI!](#)
Faça o download do boletim completo p/ leitura sem Internet, [CLIQUE AQUI!](#)

O IDEAGRI é fruto da parceria

Alta REHAGRO LinkCom

IDEAGRI

Sistema Informatizado de Gestão Agropecuária

Pecuária de Corte
Pecuária Leiteira

Reprodução Animal
Sanidade do Rebanho

Gestão Econômica
Controle de Estoque

Relatórios Inovadores
Gerador Personalizado

EDIÇÃO 22 **mai 2010**

Nesta edição

- IDEAGRI News
- Agenda IDEAGRI
- Dicas IDEAGRI
- Ponto de Vista e informações técnicas

Vigésima segunda edição

Os grandes destaques da vigésima segunda edição do Boletim são: o ponto de vista sobre atividade leiteira e o *case* abordando gestão e inovação em empresas rurais. O boletim ressalta os excelentes resultados do Leilão da Fazenda Santa Luzia e o lançamento do site novo da Alta.

Acompanhe a programação dos próximos eventos do agronegócio brasileiro: Expozebu, Leilão Caminho da Índia, SuperAgro, SuperLeite e SBZ 2010. Confira a repercussão do curso de Pós em Gestão do Agronegócio do ReHAgro.

Não perca as dicas sobre manutenção de estoque de sêmen no IDEAGRI e sobre como proteger o seu micro de criminosos virtuais.

IDEAGRI NEWS



O 9º Leilão da Fazenda Santa Luzia foi um grande sucesso! Marcela Lemmer foi o maior destaque - [CLIQUE](#) e confira os resultados.

O leilão, realizado dia 24 de abril, ofertou 380 fêmeas Girolando, selecionadas dentro do mais alto padrão racial. O evento sagrou-se novamente como uma referência para a raça Girolando com uma média de R\$ 7.241,00 por animal. O IDEAGRI teve a honra de estar presente e prestigiar o grupo Cabo Verde. Parabenizamos toda a equipe pelo maravilhoso trabalho.

acial. O evento sagrou-se novamente como uma referência para a raça Girolando com uma média de R\$ 7.241,00 por animal. O IDEAGRI teve a honra de estar presente e prestigiar o grupo Cabo Verde. Parabenizamos toda a equipe pelo maravilhoso trabalho.

9º Grande Leilão Anual Fazenda Santa Luzia - José Coelho Vitor & Filhos

PASSOS/MG - 24/ABRIL/2009

GERAL	
Total de animais	295
Média	R\$ 7.149,00
Faturamento	R\$ 2.109.000,00
GIROLANDO	
ASPIRAÇÃO	média de R\$ 12.400,00
PRENHEZ	média de R\$ 16.502,40
BEZERRAS	média de R\$ 5.408,47
NOVILHAS	média de R\$ 6.114,46
VACAS	média de R\$ 7.773,46
GIR LEITEIRO	
PRENHEZ	média de R\$ 38.880,00

RECORD NACIONAL DE PREÇO NA CATEGORIA – VACA 3/4

ANIMAL QUE RESUME A TRAJETÓRIA DE SUCESSO DA FAZENDA SANTA LUZIA!! ÚNICO ANIMAL DA HISTÓRIA DO GIROLANDO A CONQUISTAR 2 VEZES O TÍTULO DE MELHOR FÊMEA JOVEM



A fêmea 3/4 bicampeã melhor fêmea jovem nacional Marcela Lemmer Santa Luzia foi o animal mais valorizado do 9º grande leilão anual girolando da Santa Luzia, conquistando um novo recorde nacional na categoria. O pecuarista Eriberto Queiroz Marques, da agropecuária Zombaria, arrematou o animal por R\$ 80 mil reais. “Pode ser que todos os juízes estavam errados, mas ela é o melhor que a Santa Luzia tem”, disse Maurício Coelho, enquanto as pisteiras disputavam lance a lance com seus clientes. Marcela Lemmer é invicta em todos os campeonatos que disputou.

BICAMPEÃ MELHOR FÊMEA JOVEM NACIONAL

MELHOR FÊMEA JOVEM NACIONAL MEGA LEITE 2008 AOS 11 MESES

MELHOR FÊMEA JOVEM EXPO RESENDE 2008

MELHOR FÊMEA JOVEM FEILEITE 2008

MELHOR FÊMEA JOVEM EXPASS 2009

MELHOR FÊMEA JOVEM EXPOAGRO FRANCA 2009

MELHOR FÊMEA JOVEM SUPERAGRO – BH 2009

CAMPEÃ FÊMEA FUTURA TROPICAL SUPERAGRO BH – 2009

MELHOR FÊMEA JOVEM NACIONAL MEGALEITE 2009 AOS 23 MESES

PAI : DEN DOGGE LEMMER TV TL (AX-116.433)

MÃE : 3274 DA SANTA LUZIA (X-3274)

DESTAQUES DO LEILÃO

Aspiração / Embrião / Prenhez

Lote 60	Aspiração	Livre Escolha x REFERÊNCIA DA SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 12.400,00, para o Condomínio (Roberto Antonio de Melo Carvalho, Paulo Ricardo Maximiano e Miller Cresta de Melo Silva).
Lote 69B	Prenhez Sexada de Fêmea	Giolando 1/2 - REGANGREST DUNDEE x SOGRA TE CALI	Vendida por R\$ 10.400,00, para TeBarrot - Fazenda Três Irmãos.
Lote 80	Prenhez Sexada de Fêmea	Giolando - Livre Acasalamento x VANILZA NR	Vendida, pelo valor de R\$ 14.000,0; para Francisco Rangel de Queiroz - Fazenda São Francisco.
Lote 82	Prenhez Sexada de Fêmea	Giolando - Livre Acasalamento x LARANJA SANTA LUZIA	Vendida, pelo valor de R\$ 18.000,00; para Paulo Ricardo Maximiano - Fazenda Córrego Branco e Roberto de Melo Carvalho - Fazenda Retiro da Barra.
Lote 74	Prenhez	Gir Leiteiro - FARDO MUTUM x NOEMIA FIV	Vendida por R\$ 50.000,00; para Agropastoril dos Poções, Gabriel Donato de Andrade, Geraldo Marques, Gerson Dias Filho, Getulio Vilela, José Ricardo Fiuza, Luiz Gustavo Rabelo, Miller Cresta, Paulo Barreira, Paulo Ricardo Maximiano, Querença Agric. e Pecuária
Lote 75	Prenhez	Gir Leiteiro - RADAR DOS POÇÕES x VARZEA FIV	Vendida por R\$ 22.000,00; para Alvimar Ferreira Barbosa Junior - Fazenda Caboclo.
Bezerras			
Lote 59	Bezerra	Giolando 3/4, IZABEL DUNDEE FIV SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 9.000,00; para Agenor Afonso do Amaral
Lote 65	04 Bezerras	Giolando 1/2, FILHAS DE HOMESTEAD E DUNDEE	Vendidas, pelo valor de R\$ 8.000,00 (Cada uma); para Daniel da Silva e D. Magnólia M. Silva.
Lote 69A	Bezerra	Giolando 1/2, ACADEMIA BRADLEY SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 10.000,00; para Leopoldo Moraes.
Novilhas			
Lote 58	02 Novilhas	Giolando 1/2, FILHAS DE ETAZON MERLOT ET	Vendida pelo valor de R\$ 8.600,00 (Cada uma); para J.lda Agropecuária.
Lote 67	Novilha	Giolando 5/8 - FILHA DE LARANJA SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 32.000,00; para Agropecuária Boa Fé.
Lote 72	Novilha	Giolando 1/4 - ACELGA SINFONICO SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 12.000,00; para Antonio Henrique de Paiva.
Vacas			
Lote 59B	Vaca	Giolando 1/2 - MACEDONIA CANOAS	Vendida, pelo valor de R\$ 32.000,00; para Dr. Eriberto de Queiroz.
Lote 62	Vaca	Giolando 3/4 - DESCUMUNAL LORD LILY SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 15.000,00; para João Carlos de Andrade Barreto.
Lote 73	Vaca	Giolando 3/4 - IMPONENTE KIRBY SANTA LUZIA	Vendida pelo valor de R\$ 12.400,00; para Adolf Arno Edelhoff Filho.

Com um público seletivo de mais de 1.000 pessoas presentes, o 9º leilão obteve 50 compradores de diversas regiões (MG, SP, PR, GO, BA, PE, RJ), obtendo 35% de compras e mais de 80% de participação em lances pelo Canal Terra Viva.



O 10º GRANDE LEILÃO DE GIROLANDO DA FAZENDA SANTA LUZIA ESTÁ PROGRAMADO PARA O DIA 30 DE ABRIL DE 2011.

Com mais de 60 anos de existência, a Fazenda Santa Luzia é considerada uma referência para Passos/MG e região. A tradicional fazenda dedica-se à pecuária leiteira intensiva, com modelo próprio de produção a pasto, fornecendo genética de ponta da Raça Girolando para o mercado.

A Fazenda Santa Luzia é parceira e usuária do IDEAGRI.

"Fazenda Santa Luzia - GESTÃO SÉRIA E PROFISSIONAL - O IDEAGRI tem orgulho em participar deste sucesso."

Confira o depoimento de Maurício Silveira Coelho da Fazenda Santa Luzia, produtor rural e médico veterinário, sobre o sistema de gestão IDEAGRI:

"O uso do IDEAGRI, como ferramenta de trabalho na Santa Luzia, tem sido revolucionário, pois, além de termos os dados com muito mais rapidez e segurança, passamos a levantar índices que, no passado, não tínhamos. Agora, ficou muito mais fácil saber onde estamos e programar aonde queremos chegar. O IDEAGRI é, para nós, hoje, muito mais que um programa zootécnico, É UMA FERRAMENTA DE GESTÃO!"

Faz Santa Luzia
(35) 3522-1059 - Fazenda
(35) 9133-1825 - Mauricio
www.josecabo Verde.com.br
mauricio@grupocabo Verde.com.br



Alta lança novo portal na internet, mais acessível e com funcionalidades exclusivas - [CLIQUE](#) e conheça o site em primeira mão.

A Alta Genetics apresentou ao público seu novo portal na internet. Com novas funcionalidades e aperfeiçoamento dos sistemas de busca, o site oferece melhor acessibilidade e funcionalidade aos usuários. Já estão disponíveis no site as provas da ANCP e da Embrapa/ABCZ, atualizadas para as raças de corte zebu.

A Alta Genetics apresentou ao público seu novo portal na internet. Com novas funcionalidades e aperfeiçoamento dos sistemas de busca, o site oferece melhor acessibilidade e funcionalidade aos usuários. Já estão disponíveis no site as provas da ANCP e da Embrapa/ABCZ, atualizadas para as raças de corte zebu.

Fruto de seis meses de pesquisas e trabalho dos departamentos de Comunicação, Marketing e Serviços da Informação, o novo portal foi apresentado no dia 3 de maio, no estande da empresa localizado no parque Fernando Costa, na Expozebu. As novidades do novo site incluem novos formatos de visualização de fotos e vídeos, além de ser mais leve. Seguindo definições básicas estipuladas pela matriz no Canadá, o novo site é mais requintado e "clean". Para conhecê-lo basta acessar www.altagenetics.com.br.

Já estão disponíveis no site as provas da ANCP e da Embrapa/ABCZ atualizadas para as raças de corte zebu.

Clique e visite o novo site: <http://www.altagenetics.com.br>

Luiz Maurício Pereira

Assessor de Comunicação



O primeiro encontro da Pós em Gestão do Agronegócio superou expectativas - [CLIQUE](#), saiba mais e veja depoimento sobre o curso.

No último dia 30 de abril, teve início o Curso de Pós-Graduação em Gestão do Agronegócio. A satisfação com a qualidade e com o conteúdo apresentado foi unânime entre o corpo discente, composto por veterinários, zootecnistas, administradores e outros profissionais engajados e interessados pelo Agronegócio. O ápice do encontro, conforme relatos de vários alunos, foi a oportunidade única de ouvir e interagir com o Dr. Alysson Paolinelli. O módulo também contou com a excelente aula ministrada pelo Prof. Ricardo Almeida Abdala. O curso é fruto da parceria ReHAgro, FAZU e ABCZ.

Confira o depoimento de Adriana Duarte, gerente do IDEAGRI, sobre o primeiro módulo do curso:

"O primeiro encontro da Pós em Gestão do Agronegócio superou as minhas expectativas. A palestra do Dr. Alysson Paolinelli foi uma verdadeira aula de história contemporânea do setor agropecuário do Brasil. Possibilitou uma visão abrangente, porém, ao mesmo tempo, minuciosa, de aspectos importantíssimos do setor de agronegócios brasileiro. Além disso, sua vivência empresarial, suas opiniões centradas e muito bem defendidas foram extremamente inspiradoras e educativas.

A aula do sábado, ministrada pelo Prof. Ricardo Almeida Abdala, foi surpreendente. O Professor Ricardo conseguiu delinear todos os processos administrativos empresariais, mostrando-nos as suas interligações de maneira cadenciada e lógica. Não imaginei que fosse possível apresentar tal conteúdo em apenas uma aula. Mas, ele conseguiu. E de maneira admirável. Mesmo sendo graduada em Administração de Empresas e já tendo assistido inúmeras aulas e palestras sobre o tema, o conteúdo abordado foi interessantíssimo e empolgante. Nessas horas, é que vemos que o nosso aprendizado tem que ser contínuo e, mais importante ainda, que as experiências trocadas nesses momentos são únicas e indispensáveis para os nossos crescimentos profissional e pessoal. Enfim, foi uma experiência gratificante e muito satisfatória. Recomendo a todos!"

A gerente administrativa do IDEAGRI, Adriana Duarte, administradora, e o gerente técnico da Empresa, Fábio Teixeira, médico veterinário, participam do curso.

A capacitação da equipe agrega valor ao IDEAGRI, pois o investimento em conhecimentos garante profissionais mais preparados e serviços de melhor qualidade.



Informações sobre como participar deste curso e dos demais cursos oferecidos pelo ReHAgro podem ser obtidas pelo e-mail: posgestao@rehagro.com.br ou pelo telefone (31) 3343-3800.

te: IDEAGRI

AGENDA IDEAGRI



76ª Expozebu - A maior feira de gado Zebu do mundo vai até 10 de maio de 2010, em Uberaba, MG - [CLIQUE](#) e visite o site oficial do leilão.

76ª Expozebu vai mostrar investimentos em manejo e tecnologia que conciliam preservação do meio ambiente e rentabilidade da criação. Durante a Expozebu, não perca a oportunidade de visitar a Central Alta Genetics, com tecnologias de vanguarda mundial. Visite também a "Casa da Alta" no Parque de Exposições Fernando Costa.

Maior feira de gado Zebu do mundo, a Expozebu começa nesta quarta-feira, em Uberaba, no Triângulo, com a missão de mostrar que os pecuaristas brasileiros têm investido em processos e tecnologias para conciliar a busca por lucro e responsabilidade de preservar o meio ambiente.

Segundo a Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ), pastagens bem planejadas podem absorver gás carbônico e armazenar matéria orgânica no solo em até 4%, nível superior ao das florestas. A redução da idade de abate e a precocidade no ganho de peso também contribuem para diminuir as emissões de gás metano provocadas pela fermentação digestiva do rebanho. A 76ª Expozebu se estenderá até 10 de maio, com a perspectiva de reunir 300 mil pessoas. Durante a feira, serão realizados 48 leilões e a expectativa dos organizadores é de um faturamento superior a R\$ 60 milhões. São 3,3 mil animais inscritos das raças Brahman, Guzará, Gir, Gir Mocho, Sindi, Indubrasil, Nelore, Nelore Mocho e Tabapuã.

Durante a EXPOZEBU, não perca a oportunidade de visitar a Central Alta Genetics em Uberaba – MG, com tecnologias de vanguarda mundial. Visite também a "Casa da Alta" no Parque de Exposições Fernando Costa.

Confira mais detalhes e a programação completa da feira no site oficial do evento:

<http://www.expozebu.com.br/2010/>



Fonte: Jornal Estado de Minas, Caderno Agropecuário, 26 de abril de 2010.



Evento

Leilão Caminho da Índia, SuperAgro, SuperLeite e SBZ, confira as datas e visite os sites oficiais [CLIQUE](#) e acesse.

Agende-se e participe dos próximos eventos do agronegócio no Brasil: Belo Horizonte recebe a SuperAgro; Pompéu a SuperLeite e Salvador a SBZ 2010.

Datas **Detalhes**



08/05/2010
2º Leilão Caminho da Índia
Tatersal VR
Uberaba - MG
Faça o download do catálogo
[Clique aqui e veja o catálogo](#)



De 26/05 a 06/06/2010
SuperAgro Minas 2010
Complexo Expominas
Belo Horizonte - MG
Site oficial do evento:
<http://www.superagronet.com>

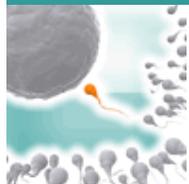


De 14 a 17/07/2010
SuperLeite 2010
Parque de Exposições
Pompéu - MG
Site oficial do evento:
<http://www.superleitepompeu.com.br>



47ª Reunião Anual da Sociedade
Brasileira de Zootecnia
De 27 a 30/07/2010
Salvador - BA
Site oficial do evento:
<http://www.reuniaosbz.com.br>

DICAS IDEAGRI



Controle de estoque de sêmen no IDEAGRI - [CLIQUE](#) e acompanhe o passo a passo.

Aprenda como fazer o controle de estoque de sêmen através do IDEAGRI, integrando rotinas de gestão e reprodução animal.

Veja as etapas da rotina de controle de estoque de sêmen descritas em detalhes:

- 1- Cadastro de sêmen
- 2- Complemento do cadastro do produto
- 3- Lançamento da compra do sêmen
- 4- Utilização do sêmen
- 5- Consulta do sêmen consumido no período
- 6- Baixa no estoque de sêmen
- 7- Consulta ao estoque de sêmen

1) Cadastro de sêmen

O cadastro de sêmen é feito através do cadastro de animais

IMPORTANTE: Ao cadastrar um sêmen pela tela de cadastro de animais, o produto correspondente é automaticamente criado - não há necessidade de incluir sêmen pelo cadastro de produtos.

Acesse o Menu "Animal":



Nos botões que surgem, clique em "Animal":



No cadastro de animal, clique em "Incluir":

Animal

Seleção de dados

Setor: Tipo: Animal Embrião Sêmen Pertence à fazenda: Sim Não Todos Sexo: Macho Fêmea Todos Baixado: Sim Não Todos

Filtrar Mais filtros...

Dados

Ação	Número	Nome resumido	Categoria	Raça	Grupo atual

Busca: Número Nome SISBOV Total de registros: 00000

Excluir < > **Incluir** Gravar Echar

Para incluir animais individualmente ou coletivamente, clique no botão "Incluir" preencha as informações necessárias e clique no botão "Gravar". Filtre informações marcando os critérios desejados, e clicando em "Filtrar". Para buscar um registro específico, use a ferramenta "Busca" no canto inferior esquerdo da tela. Para acessar mais opções de filtro, utilize o "Mais filtros". As composições raciais (grau de sangue) mais comuns são: Puro = 100%, 1/2 Sangue = 50% + 50%, 3/4 Sangue = 75% + 25%, 7/8 Sangue = 87,5% + 12,5%, 15/16 Sangue = 93,75% + 6,25%, 31/32 Sangue = 96,875% + 3,125%, 5/8 Sangue = 62,5% + 37,5%.

Surge um ficha em branco para preenchimento:

Animal

Cadastro Inclusão Sexo Pertence à fazenda

Animal Individual Macho Sim
 Sêmen Coletiva Fêmea Não

Número: **HO9090** Número SISBOV: Nome resumido: Exemplo Nome completo: Exemplo Registro:

Setor: Entrada: Nascimento: Idade (ano/mês): Desmama: Aptidão:

Categoria: Pelagem: Partos não lançados: Partos totais: Peso/entrada: Pai: Mãe:

Receptora: Serv. controle leiteiro: Proprietário: Baixa: Tipo de baixa: Motivo de baixa:

Tipo de raça

Puro HO
 Mestiço 100,000 %
 Composição racial automática

Observação:

Genealogia

Excluir < > Incluir **Gravar** Echar

Para incluir animais individualmente ou coletivamente, clique no botão "Incluir" preencha as informações necessárias e clique no botão "Gravar". Filtre informações marcando os critérios desejados, e clicando em "Filtrar". Para buscar um registro específico, use a ferramenta "Busca" no canto inferior esquerdo da tela. Para acessar mais opções de filtro, utilize o "Mais filtros". As composições raciais (grau de sangue) mais comuns são: Puro = 100%, 1/2 Sangue = 50% + 50%, 3/4 Sangue = 75% + 25%, 7/8 Sangue = 87,5% + 12,5%, 15/16 Sangue = 93,75% + 6,25%, 31/32 Sangue = 96,875% + 3,125%, 5/8 Sangue = 62,5% + 37,5%.

Na ficha, marque em cadastro, a opção "Sêmen". Os únicos campos de preenchimento obrigatório nesta ficha são o número e a raça. Os demais campos são de preenchimento facultativo. Ao concluir o preenchimento dos dados, clique em "Gravar".

2) Complemento do cadastro do produto

Como comentado anteriormente, ao incluir um sêmen pelo cadastro de animais, automaticamente ocorre o cadastro do produto equivalente. Para trabalharmos com o sêmen como produto estocável, é necessário consultar o cadastro do produto, que foi criado automaticamente, e realizar alguns ajustes.

Para fazer isso, vá até o menu "Gestão":



Nos botões que surgem, clique em "Produto e serviço":



Na tela que surge, use os filtros e localize o produto que foi cadastrado automaticamente:

Produto e serviço

Seleção de dados

Tipo: [] Categoria: [] Situação: Ativos, Inativos, Todos

Número: [] Nome: Exemplo

Dados

Agão	Número	Nome	Unidade medida	Tipo	Estoque
<input type="checkbox"/>	HO9090	Exemplo	Unidade	Produto	Não

Total de registros: 00001

 < >

Para facilitar ao cadastramento dos itens, verifique ao incluir um produto se o mesmo já está listado na biblioteca de produtos veterinários e agrônômicos para que o cadastro seja mais preciso e ágil.
O adequado cadastramento de produtos tornará possível a realização de análises específicas.

Localize o produto na lista e dê dois cliques na linha do produto para editar a ficha do mesmo:

Produto e serviço

Ativo
 Estocável
 Saída imediata

Número:
 Nome:

Unidade de medida:
 Categoria:

Fabricante:
 Centro de custo padrão:

Conta gerencial padrão - Despesa:
 Conta gerencial padrão - Receita:

Data estoque	Saldo inicial	Vr. unitário	Qtde. mín. estoque
01/01/10	0,000	0,00	

Observação:

Para facilitar ao cadastramento dos itens, verifique ao incluir um produto se o mesmo já está listado na biblioteca de produtos veterinários e agrônômicos para que o cadastro seja mais preciso e ágil.
 O adequado cadastramento de produtos tornará possível a realização de análises específicas.

Para tornar o sêmen estocável, marque a caixa "Estocável", informe o "Saldo inicial" e o "Valor unitário" (apenas se houver estoque deste sêmen em data anterior ao início dos trabalhos de gestão). Caso não haja estoque anterior, preencha os campos com "0", como ilustrado. Clique em "Gravar".

3) Lançamento da compra do sêmen

As compras de sêmen deverão ser lançadas normalmente pela rotina de gestão. Como é um produto estocável, ao fazer isso, a entrada em estoque será gerada automaticamente.

Para lançar a compra, acesse o menu "Gestão" e clique em "Despesas".

Solicite a inclusão de um novo item e preencha os dados da nota, como ilustrado a seguir:

Cadastro de despesa

Listagem
 Cadastro

Geral
 Tipo de despesa: Fornecedor: Núm. documento: Cotação: Notas vinculadas:
 Nota fiscal: Exemplo

Data emissão: Data entrada: Data pedido: Data prevista: Acréscimo / desconto:
 01/04/10 01/04/10 / / / / Prevista

Observações:

Dados padrão
 Centro de custo / patrimônio: Conta gerencial: Tipo de lançamento: Total Unitário

Itens

Ação	Produto / serviço	Un.	E.	S.	Qtde.	V. unitário	V. total	Tipo	C. custo/patrimônio	Conta gerencial
<input type="checkbox"/>	Exemplo	un	x		100,000	10,00	1.000,00			3-01-02-01

100,000 1.000,00 1 item(ns)

Pagamentos

Ação	Parcela	Dt. venc.	Valor	Dt. pgto.	Valor pago	Dt. comp.	Conta	Tipo	Nº documento
<input type="checkbox"/>	1/1	01/04/10	1.000,00						

0,00 0,00 0 item(ns)

Através da rotina despesas será possível incluir novos itens e também realizar quaisquer manutenções nos itens já cadastrados. Para a inclusão de novas despesas, clique "Incluir". Para consultar os lançamentos já realizados e também atualizar as informações, utilize

Todas as compras devem ser lançadas desta maneira. Assim, a entrada no estoque ocorre automaticamente.

4) Utilização do sêmen

Para lançar inseminações, acesse o menu "Reprodução" e clique em "Inseminação/Cobrição".

Realize os lançamentos, como ilustrado a seguir:

Inseminação / cobrição

Novos lançamentos | Histórico

Seleção de dados

Sector: Principal | Tipo de grupo: | Grupo: | Animal: | Filtros: Filtar, Mais filtros..., Aplicar sel...

Fêmeas: Inseminadas/cobertas/implantadas, Vazias, Gestantes | Lançamento: Inseminação, Cobrição | Cobrição: Somente do setor, Todos da fazenda | Período de inseminação / cobrição: // / a // /

Dados padrão

Data: 01/04/10 | Reprodutor: HO9090 | Raça: | Lote: | Inseminador: | Cio: | Muco: | Condição: | Prot. IATF: | Breencher

Dados

Ação	Número	Seq.	Data	Touro	Raça	Lote	Insem.	Hora	Cio	Data	Hora	Muco	Condição	Prot. IATF	Obs.
<input checked="" type="checkbox"/>	01	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	02	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	03	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	04	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	05	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	06	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	07	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	08	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	09	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	10	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	11	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	12	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	13	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	14	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		
<input checked="" type="checkbox"/>	15	1	01/04/10	HO9090					Sim				Cio Natural		

Busca: | Total de registros: 00030 | Excluir, Copiar, Gravar, Fechar

Utilize a seleção de dados e clique em "Filtar" (ou acesse "Mais filtros") para lançar dados. No grid surgem os animais. Preencha as informações solicitadas individualmente ou por "Dados padrão" e clique em "Gravar". Utilize a caixa "Busca" no canto inferior esquerdo, para agilizar o trabalho. Os mesmos conceitos se aplicam à consulta, alteração e exclusão de dados, feitas na aba "Histórico".

5) Consulta do sêmen consumido no período

Para consolidar o estoque, consulte, através do relatório "Taxa de concepção por touro", o total de doses utilizadas no período.

Sugerimos que este processo seja feito mensalmente, consultando o consumo do mês na íntegra. É importante realizar este processo após o lançamento de todas as inseminações do período.

Acesse o menu "Relatórios". Localize o relatório "Taxa de concepção". Especifique o período. Em nosso exemplo, estamos consolidando o consumo de sêmen do mês de abril de 2010, ou seja, o período para a emissão do relatório considerado foi 01/04/2010 a 30/04/2010.

Taxa de concepção

Setor: Principal

Período: 01/04/10 a 30/04/10

Estação de monta: []

Considerar tentativas:

- Vacas
- Novilhas
- Todas

Mais filtros...

Opções	Ordenação
<input checked="" type="checkbox"/> Por touro	Número do touro
<input type="checkbox"/> Por lote de sêmen	Número do touro
<input type="checkbox"/> Por muco	Tentativas
<input type="checkbox"/> Por condição IA/cob/TE	Condição de IA
<input type="checkbox"/> Por protocolo de IATF	Protocolo de IATF
<input type="checkbox"/> Por inseminador	Inseminador
<input type="checkbox"/> Por fase do pós-parto	Por faixa
<input type="checkbox"/> Por ordem de tentativa	Ordem de tentativas
<input type="checkbox"/> Por ordem de parto	Por ordem (0, 1, 2, >=3)
	<input type="checkbox"/> Destaca IA/cob mat. sol/sec

Mostrar gráficos
 Mostrar legendas
 Mostrar filtros utilizados no final do relatório

Este relatório faz uma análise geral de uma estação de monta ou de um determinado período de coberturas, mostrando informações de taxa de concepção por inseminador, touro, tipo de cobertura entre outras informações.

Confirmar Cancelar

Veja o recorte do relatório no qual a informação do estoque utilizado no período pode ser obtida:

logomarca da fazenda Exemplo estoque de sêmen

Taxa de concepção por touro

Exemplo estoque de sêmen

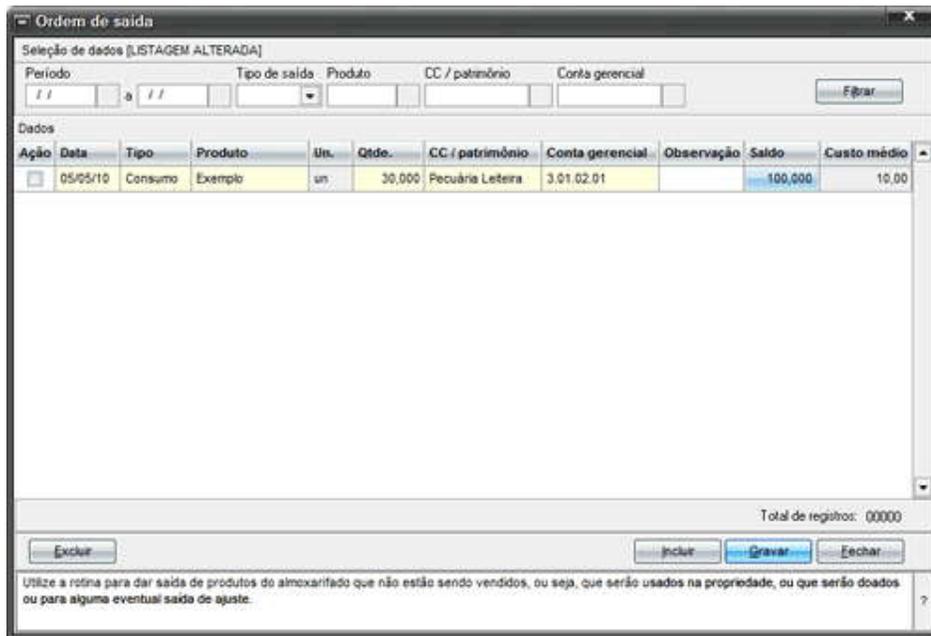
Setor: Principal Período: 01/04/10 a 30/04/10 Est

Número	Nome	Número total de tentativas	Tentativas não consideradas para cálculo do índice						
			Tentativas em aberto <= 21d		Tentativas em aberto > 21d		Tentativas baixadas		Tentativas com erro
			Nº	%	Nº	%	Nº	%	
HO9090	Exemplo	30	0	0,0	30	100,0	0	0,0	0
Total		30	0	0,0	30	100,0	0	0,0	0

6) Baixa no estoque de sêmen

De posse da informação do sêmen consumido no período, o próximo passo é realizar a baixa no estoque.

Acesse o menu "Estoque". Clique em "Ordem de saída". Na tela que surge, clique em incluir e informe a quantidade de doses a ser baixada. Utilize o último dia do período avaliado. Em nosso exemplo: 30/04/2010.



Pronto!

Fazendo isso, o estoque foi baixado e o centro de custo debitado.

7) Consulta ao estoque de sêmen

A consulta do estoque de sêmen poderá ser feita a qualquer momento através do relatório "Analítico por produto"

Veja como fica este relatório considerando o exemplo acima (recorte do relatório):


Exemplo estoque de sêmen

Relatório analítico por produto

Exemplo estoque de sêmen

Período: 01/01/00 a 05/05/10

Data	Produto	Descrição	Tipo	Qtde	Valor un.	Saldo	Valor total	Custo médio	Centro d
31/12/99	HO9090	Saldo inicial				0,00	0,00	0,00	
01/01/10	HO9090	Inventário inicial	Entrada	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
01/04/10	HO9090	Compra	Entrada	100,00	10,00	100,00	1000,00	10,00	
05/05/10	HO9090	Consumo	Saída	30,00	0,00	70,00	0,00	10,00	Pecuári



Confira 13 dicas para proteger o seu micro de criminosos virtuais - [CLIQUE](#) e fique por dentro.

Os criminosos do ciberespaço combinam códigos e estratégias para driblar os antivírus. Para se proteger, o usuário deve seguir algumas regrinhas.



Segundo o especialistas, regras simples aumentam a segurança. Confira 13 delas.

1. Ignore os spams. Não compre nada anunciado por spams. Ao receber um e-mail do tipo, apague-o.
2. Nunca clique em links de mensagens que não solicitou, nem informe dados pessoais ou sigilosos.
3. Evite usar o perfil de administrador, que não tem limitações. Crie um perfil mais restrito.
4. Evite sistemas operacionais ultrapassados como Windows 95, 98 e Me.
5. Atualize o computador com os patches (correções) do Windows Update.
6. Use somente programas de fabricantes confiáveis ou de código aberto.
7. Use um firewall, como o Zone Alarm, principalmente em notebooks e banda larga.
8. Proteja sua conexão Wi-Fi com senhas fortes, com letras, números e símbolos.
9. Remova os cookies e histórico de navegação de tempos em tempos.
10. Faça backups (cópias de segurança) periódicos.
11. Só compartilhe pastas e arquivos se necessário.
12. Desabilite todos os protocolos, exceto o TCP/IP.
13. Tenha um antivírus confiável e atualizado.

Fonte <http://tecnologia.terra.com.br>

INFORMAÇÕES TÉCNICAS



Gestão e Inovação - gestão eficiente é o caminho seguro para o sucesso na atividade rural - [CLIQUE](#) e leia o conteúdo completo ou assista o programa.

Programa Técnica Rural - Canal Rural: leia o conteúdo completo ou assista o programa que discute como o gerenciamento ajuda a melhorar o desempenho técnico.

No "Técnica Rural" de hoje, a gente vai mostrar que gestão eficiente é o caminho seguro para o sucesso na atividade rural.



[Clique aqui e assista a edição completa da matéria no programa TÉCNICA RURAL, do CANAL RURAL.](#)

A Equipe ReHAgro utiliza o IDEAGRI como ferramenta de gestão nas empresas assistidas.

Técnica Rural: Na teoria, promover mudanças na administração de uma fazenda é muito fácil. Porém, muitas vezes, o produtor encontra dificuldade para realizá-las. Se olharmos o passado, dá para perceber que houve mudança na forma de gerenciar a propriedade, consequência das alterações no ambiente rural. É claro que já tem muito produtor com boa administração, mais ainda existem aqueles que precisam de muito esforço para acompanhar a realidade.

Técnica Rural: Visitamos algumas propriedades na região de Belo Horizonte, Minas Gerais, que resolveram adotar novos modelos de gestão e apostar na consultoria para melhorar os números.

Fábio Corrêa (ReHAgro): Como exemplo prático dessa consultoria, temos aqui uma fazenda de produção de leite, no município de Bom Despacho. Quando nós iniciamos o processo de consultoria, essa fazenda produzia, em uma área de 100 hectares, 700 litros de leite por dia. O projeto mostrou o potencial dessa fazenda para produzir 8.200 litros de leite por dia na mesma área. Em uma primeira etapa, está sendo construído um planejamento agrícola e pecuário para se atingir uma produção de 5.000 litros de leite por dia.



Euler Rabelo (ReHAgro): Um dos grandes problemas relacionados à gestão do agronegócio nacional está relacionado ao "Achismo" de muitos empresários rurais em relação à atividade. Então, é um problema no qual existe muito pouca quantificação em relação à eficiência do sistema. Ou seja, eu "acho que está bom", "eu acho que está ruim minha produtividade", "eu acho que a minha eficiência é baixa", "eu acho que a minha eficiência é alta". E há muito pouco número relacionado a isso. Nosso setor, passando por uma tecnificação, deve passar deste conceito de "achismo", que é extremamente subjetivo e pouco eficiente, para uma situação de "realmente olhar" para os números e indicadores de eficiência do setor produtivo envolvido. Ou seja, olhar para os números e indicadores da atividade que mostram se a atividade está tendo uma boa eficiência ou se a atividade está tendo uma baixa eficiência.



Técnica Rural: A fazenda é uma empresa e deve ser administrada como tal. Lembre-se que o que não se conseguir medir não dá para administrar. Por isso, a administração eficiente passa por um processo de quantificação e monitoramento dos índices produtivos.

Euler Rabelo (ReHAgro): Eu considero como conceito de gestão eficiente de uma empresa rural, justamente o levantamento de indicadores. Não são necessários muitos indicadores em nenhuma atividade e eles são cruciais e impactam diretamente na produtividade e provavelmente na rentabilidade do sistema. Então, gerenciar com

eficiência está relacionado a levantar estes índices, monitorá-los e saber atuar com eficiência nos números, visando a aplicação do gerenciamento de pessoas e melhoria da eficiência destes números.

Técnica Rural: Um exemplo de índice a ser monitorado em uma propriedade leiteira é a eficiência reprodutiva do rebanho. A eficiência reprodutiva é de extrema importância e está relacionada com o aumento do nascimento de crias, maior evolução do ponto de vista produtivo e, conseqüentemente, maior produção de leite por vaca.

Euler Rabelo (ReHAgro): Olhando alguns índices, um dos mais importantes de serem monitorados em uma fazenda de leite é a taxa de prenhez (que é o número de animais ficando prenhes em um determinado tempo em relação a animais aptos a estarem prenhes em um determinado período). Ou seja, dentro da taxa de prenhez, 2 sub-índices compõem o número. A taxa de concepção (o número de prenhez que foram concebidas em relação ao número de inseminações em um determinado período) e a taxa de inseminação (número de inseminações que foram feitas em um determinado período em relação ao número de animais aptos a serem inseminados ou cobertos em um determinado período). A partir do momento em que determinamos metas em relação ao monitoramento da eficiência reprodutiva e que passamos a controlar os 3 índices que determinam a eficiência reprodutiva do rebanho (a taxa de detecção de cio, taxa de inseminação e a taxa de concepção que, juntos determinam a taxa de prenhez), nós temos uma maneira de certificar de que nosso rebanho esta realmente com índices adequados ou não em relação à eficiência reprodutiva.

Técnica Rural: A primeira etapa do trabalho de consultoria é o diagnóstico. Nesta fase, procura-se enxergar as viabilidades técnica, econômico-financeira e empresarial da atividade.

Adriano Botelho (ReHAgro): A gente observa se já existe algum controle dentro da propriedade. Controle de saída de estoque, controle de funcionamento das máquinas, de serviços dos funcionários, enfim, se existe algum destes tipos de controle. Feito isso, a gente deve dividir a propriedade em centros de custos. O que são centros de custo? São as unidades da fazenda. Por exemplo: o gado de leite, a recria, a pastagem, o trator e o administrativo são todos possíveis centros de custos de uma fazenda. Os gastos da fazenda são divididos em contas gerenciais, que são as classificações destes gastos. Se aquele gasto é um medicamento, se é um insumo, uma vacina, o que é aquele gasto? Temos que classificar este gasto através das contas gerenciais.



Técnica Rural: Depois de estabelecidos os itens de despesa e custo, a próxima etapa é traçar as metas de cada conta gerencial.

Adriano Botelho (ReHAgro): No caso das despesas, trabalhamos com o valor absoluto de cada item comparando o realizado com o que havíamos projetado. Através desta comparação, pegamos os itens que sofreram desvio negativo em cima da meta e realizamos o "Pareto". O que significa este "Pareto"? São 80% daqueles gastos que sofreram desvio negativo. No "Pareto" a gente vai analisar estas contas e buscar as possíveis causas que levaram a àquele desvio na meta. É de extrema importância que estas causas sejam aprofundadas o máximo possível para que o nosso plano de ação seja efetivo.

Técnica Rural: É importante o produtor pensar na atividade a médio ou longo prazo, ou seja, precisa planejar para onde ir, quais são as metas e qual o caminho a seguir.

Euler Rabelo (ReHAgro): O que eu vou precisar pra chegar aonde eu quero? Lance mão de um planejamento e de planilhas de investimento para realmente simular qual vai ser a demanda de investimento necessário e qual vai ser a perspectiva de retorno da sua atividade. Então, isto envolve uma visualização futura do seu negócio e um objetivo bem claro de onde você quer chegar. Este é um primeiro passo. Envolve também um bom planejamento de sua atividade. Acho que o segundo passo é "Capacite-se", ou seja, busque a qualificação técnica, para você e para sua equipe. Na minha opinião, uma empresa funciona bem porque seus funcionários são bem treinados, estão com boa qualidade de vida e bem capacitados. Então, é extremamente importante a qualificação das pessoas envolvidas, ou seja: é importante que a assessoria técnica, o próprio gestor e os funcionários envolvidos com a atividade sejam bem treinados, bem capacitados e bem motivados, enfim, que eles vistam a camisa da empresa.

Técnica Rural: Se o produtor não tem controle, principalmente sobre os gastos, com certeza não sabe o quanto ganha ou sequer, se ganha. Uma alternativa que tem dado certo é a assessoria de profissionais especializados, por isso, fomos até Minas Gerais, conhecer o trabalho que um grupo de técnicos está desenvolvendo em uma fazenda de leite.

Fábio Corrêa (ReHAgro): Nós acreditamos que a gestão é pautada em 3 pilares: conhecimento técnico, liderança e ferramentas gerenciais. Desta forma, nós precisamos ter conhecimento técnico da atividade específica, seja ela: café, pecuária de corte, ovinocultura, pecuária de leite ou agricultura de grãos. O que nós precisamos é fazer esta aliança perfeita. A empresa tem que ter uma liderança forte, um bom conhecimento técnico por parte da equipe de assistência para que juntos possam realizar uma empresa de sucesso.

Técnica Rural: A mão de obra é um dos principais pontos a ser trabalhado na propriedade. O treinamento e capacitação dos funcionários é a base para melhorar os índices. Pouco adianta ter boas ferramentas gerenciais e elevado conhecimento técnico se a propriedade não tiver uma equipe muito bem formada.

Euler Rabelo (ReHAgro): O treinamento é uma coisa extremamente contínua, ou seja, ele não cessa pois, todos os dias, a atividade exige uma melhor eficiência no dia a dia (já que as margens do produto estão cada vez menores). Ou seja, nós temos que ser constantemente mais eficientes para sobrevivermos no mercado. O processo de treinamento, de capacitação e de atualização deve ser um processo contínuo, seja qual for a atividade envolvida no agronegócio.

Fábio Corrêa (ReHAgro): Dessa forma, nós precisamos ter habilidade e desenvolver os 3 pilares de forma simultânea e equilibrada. A parte técnica precisa ser colocada em doses que sejam possíveis de ser assimiladas pela equipe e, junto a isto, trazer boas ferramentas gerenciais que permitam medir o resultado do trabalho.

Técnica Rural: Para alcançar uma produção com alto padrão, é preciso fazer um diagnóstico da qualidade do leite. É importante saber quais os problemas e o que fazer para resolvê-los.

Patrícia Maia (ReHAgro): Para isso, devemos levantar os dados de mastite e de qualidade do leite existentes na propriedade. Também, devemos avaliar como estão sendo feitos os procedimentos na propriedade como, por exemplo: rotinas de ordenha, limpeza de equipamentos, manutenção de equipamentos. Como estes procedimentos estão sendo realizados? Eles estão sendo realizados corretamente? Depois de feito este levantamento inicial do diagnóstico da situação, nós devemos direcionar as nossas ações para a melhoria da qualidade do leite.



Técnica Rural: Mensalmente, é feito o monitoramento da qualidade do leite por meio de índices. Assim, é possível ter uma noção de como está cada setor de produção.

Danilo Augusto (ReHAgro): Uma das metodologias de gerenciamento de empresas rurais é o índice de gestão à vista. Através de uma reunião com os funcionários, são traçadas metas. Estas metas são monitoradas mensalmente e, a partir delas, a gente consegue enxergar onde está o problema dentro da fazenda. É importante afixar estes índices mensalmente dentro de um quadro para que todos os funcionários tenham acesso a estes índices. É importante também saber interpretar estes índices, para que o próprio funcionário responsável pelo setor saiba se ele está atingindo a meta ou o porquê a meta não foi atingida.



Técnica Rural: Antes do trabalho da consultoria, esta fazenda produzia 2.500 litros de leite por ha/ano. Ou seja, 700 litros de leite por dia em uma área de 100 ha.

Fábio Corrêa (ReHAgro): O projeto final mostrou um potencial de 30.000 litros de leite/ha/ano, ou seja, 8.000 litros de leite por dia. E tendo uma etapa intermediária de 5.000 litros de leite por dia, totalizando 18.000 litros de leite/ha/ano. A primeira avaliação que é feita durante o diagnóstico, no caso de uma fazenda de produção de leite, é o potencial de produção de alimentos desta mesma fazenda. No caso em que nós estamos aqui hoje, esta fazenda tinha produção de leite pautada em pastejo de brachiaria no verão e produção de silagem para o inverno. No projeto enxergamos que a melhor opção de ocupação seria trabalhar com gramíneas de maior produtividade que o capim, no caso o Tifton 85 e o Mombaça para pastejo no verão e a cana-de-açúcar para suplementação de inverno. Após ser definido que a fazenda tinha potencial de usar gramíneas de alta produtividade para pastejo e aptidão para o plantio de cada, nós partimos para a etapa de amostragem do solo e construção da fertilidade do mesmo.

Técnica Rural: Foi preciso reorganizar as áreas de pastagem para ajustar a alimentação do rebanho. Veja este pasto: é *Brachiaria decumbens*, altamente infestada com plantas daninhas. Dá para perceber que a capacidade de suporte é muito baixa, por isso, para ampliar a produção, a atitude mais urgente foi a reforma das áreas de pastagem.



Fábio Corrêa (ReHAgro): Pensando em uma região como a de Bom Despacho, de terras valorizadas, torna-se inviável ter uma pastagem de *Brachiaria decumbens* degradada com lotação abaixo de 1 UA (unidade animal), pois esta mesma área tem potencial, com gramíneas de alta resposta à fertilidade do solo como o Tifton, de ter acima de 10 UA por hectare. Ou seja, esta fazenda estava abaixo de 10% de seu potencial produtivo.



Técnica Rural: Para que os animais conseguissem expressar o potencial genético, foi preciso fazer investimentos. Assim, a fazenda comprou uma nova sala de ordenha e um vagão de dieta total.

Danilo Augusto (ReHAgro): Garantindo uma alimentação de alta qualidade e padronizando a dieta destes animais, foi possível com o mesmo número de animais um aumento de cerca de 800 a 1.000 litros na produção de leite por dia na fazenda.

Fábio Corrêa (ReHAgro): Uma fazenda sempre tem um fator a ser modificado que gerará maior impacto. Então, o que é a busca? É enxergar os números e ver, qual alteração que vai gerar maior impacto nos números financeiros da fazenda.

Técnica Rural: Baseado nisto, um exemplo é o setor de casinhas, que passou por grandes mudanças. Aqui são alojados os animais recém nascidos, até os 90 dias de idade.

Danilo Augusto (ReHAgro): Estes animais, antes da consultoria técnica, chegavam a 90 dias de idade com um peso vivo de 75 kg. Após recomendações de melhoria nas instalações, melhorias na forma de aleitamento e de alimentar estes animais, estes animais passaram a atingir, aos 90 dias de idade, 100 kg de peso vivo.

Técnica Rural: O resultado do aumento do ganho de peso das bezerras é a antecipação da idade reprodutiva, ou seja, as novilhas são inseminadas mais cedo e conseqüentemente, chegam mais cedo ao primeiro parto. Neste caso, o custo da recria pode ser diluído pelo ganho de peso dos animais.

Fábio Corrêa (ReHAgro): Então, um dos grandes desafios do trabalho é construir metas que sejam factíveis e que venham a gerar crescimento na propriedade rural.

Joel Inocêncio (Gerente da Fazenda): Com a vontade do proprietário, uma equipe bem formada e com um bom gerenciamento, a gente consegue atingir as metas e chegar aos números ideais para que o projeto seja bem sucedido.



Euler Rabelo (ReHAgro): Então, é extremamente importante, que o gestor, que o empresário, lance mão de uma boa consultoria, uma boa assessoria técnica no meio agroveterinário em geral. Ou seja, um técnico bem capacitado pode trazer inúmeros benefícios em termos de crescimento e de monitoramento de uma empresa rural.

PONTO DE VISTA



Atividade Leiteira - Patrimônio pessoal ou legado para as gerações futuras? Por Maurício Silveira Coelho - [CLIQUE](#) e leia o Ponto de Vista.

Acredito na atividade rural e na produção de leite como opção de negócios, sobretudo, como alavanca para o desenvolvimento do campo e de sua gente.

Frequentemente me deparo com situações de verdadeira "choradeira" de produtores acerca das dificuldades que enfrenta e da gravidade da situação econômica em que se encontram. Como membro dessa categoria, identifico-me com seus temores e inquietudes, que nos levam, muitas vezes, a questionar se tudo isso vale a pena e se o nosso negócios deve, ou não, ser transmitido a nossos filhos.

Ao longo da história do desenvolvimento da sociedade, o homem moderno foi gradativamente se deslocando do campo e formando agrupamentos urbanos. Com isso, houve a necessidade de formação de uma classe de pessoas que passassem a produzir alimentos para todos os demais, surgindo assim, os produtores rurais.

Em todo o mundo, a classe produtora é respeitada e reconhecida por toda a sociedade, e a maioria dos países adota políticas específicas e até protecionistas para assegurar o abastecimento interno de alimentos à população, o que é tratado como assunto de segurança nacional.

Sabemos como o mundo evoluiu. Ficou mais interativo e muito mais dinâmico principalmente nas questões comerciais. A conquista de novos mercados passou a ser determinante para o desenvolvimento dos países e de seu povo, e a participação do produtor nessas questões se tornou inevitável para sua sobrevivência.

Um dos grandes privilégios que tive em minha vida foi fazer faculdade de veterinária na conceituada UFMG, escola pública, dotada de boa infraestrutura e corpo docente qualificado, que foram determinantes para a minha formação profissional e pessoal. Tenho gratidão por esta oportunidade e, como contrapartida, sempre procurei prestar serviços profissionais de qualidade, compartilhando minhas experiências com produtores e técnicos, com ética e profissionalismo, participando ativamente das discussões da cadeia produtiva, com o objetivo de ajudar a construir um futuro melhor para o setor.

Na atividade leiteira, trabalhando nos negócios da família, tive a oportunidade de desenvolver meu principal trabalho em mais de vinte anos, e posso testemunhar o grande salto rumo ao desenvolvimento que a pecuária brasileira experimentou nestes últimos anos, fruto dos esforços conjuntos do três principais elos que compõem a cadeia: o da pesquisa, que desenvolveu e aprimorou novas tecnologias; o dos técnicos, que a adaptaram e a levaram para o campo; e, sobretudo, o dos produtores, que acreditaram nos novos conceitos, investiram neles e os colocaram em prática, colhendo os frutos de uma maior eficiência e produtividades, demonstrando claramente a disposição e vontade de conquistarmos a vanguarda do agronegócio brasileiro, elevando o Brasil à condição de destaque mundial.

Acredito na atividade rural e na produção de leite como opção de negócios, sobretudo, como alavanca para o desenvolvimento do campo e de sua gente. Faço parte da terceira geração de uma família que trabalha na atividade há mais de 60 anos, com muita coragem e determinação, o que aliás, é uma característica marcante nos produtores que o fazem por amor à profissão. Espero, juntamente com todos os elos envolvidos na cadeia, colaborar para escrevermos mais um capítulo de sucesso da História da Pecuária Leiteira Brasileira, onde esteja inserida a consolidação e o reconhecimento da atividade por parte da sociedade e dos governos. E que nós, produtores, tenhamos, assim, orgulho em deixá-la como legado aos nossos filhos, que terão a missão de dar continuidade ao trabalho iniciado e avançar rumo à construção de um futuro melhor e mais promissor.



Maurício Silveira Coelho - Médico veterinário e produtor de leite (Fazenda Santa Luzia - Passos - MG).

Fonte: Revista Foco Rural, maio/2010

Maurício é parceiro e usuário do IDEAGRI, através da Fazenda Santa Luzia. Confira o depoimento dele sobre o sistema de gestão IDEAGRI:

“O uso do IDEAGRI, como ferramenta de trabalho na Santa Luzia, tem sido revolucionário, pois, além de termos os dados com muito mais rapidez e segurança, passamos a levantar índices que, no passado, não tínhamos. Agora, ficou muito mais fácil saber onde estamos e programar aonde queremos chegar. O IDEAGRI é, para nós, hoje, muito mais que um programa zootécnico, É UMA FERRRAMENTA DE GESTÃO!”

Por favor, não responda este e-mail. Para falar com o IDEAGRI utilize o [Fale Conosco](#). Esperamos que tenha gostado de receber esta mensagem.

www.ideagri.com.br

(31) 3221-0709 (31) 3344-3213 (31) 9952-6594 ideagri@ideagri.com.br skype: ideagri
 Av. Uruguai, 620, sala 603, Sion, Belo Horizonte – MG, CEP 30.310-300