



NINHOS AUTOMÁTICOS: tecnologia e qualidade na produção de ovos.

Pág. 8



FEIRAS:

Lançamentos GSI na Avisulac - Pág. 5



GSI e SICREDI:

Nova linha de crédito - Pág. 12



ROAD SHOW:

Acompanhe a programação 2011 - Pág. 16



**DESEMPENHO SUPERIOR.
RESULTADO INSUPERÁVEL.**



SUMÁRIO

- 03 EDITORIAL**
Presidente da GSI Brasil, Sidney Del Gaudio
- 04 NOTAS DA EMPRESA**
- 05 DESTAQUE**
GSI participa da Avisulat com lançamentos para 2011
- 06 MERCADO AVICULTURA**
Dark House: aumento da produtividade para frangos de corte
- 07 MERCADO SUINOCULTURA**
Qualidade de ambiente é tendência na suinocultura
- 08 ESPECIAL**
Ninhos automáticos: GSI inserida em projetos de modernização de aviários em todo o Brasil
- 10 GENTE NOSSA**
Cliente: Xapetuba Agropecuária de Uberlândia, MG
- 11 INSTITUCIONAL**
GSI capacita equipes de vendas em todo o Brasil
- 12 PANORAMA DO AGRONEGÓCIO**
GSI e Sicredi lançam linha de crédito com abrangência nacional
- 13 PELO BRASIL**
Há mais de 10 anos a GSI está presente no Mato Grosso do Sul
- 14 OPINIÃO**
O bom momento da suinocultura
- 15 MOMENTO CULINÁRIA E PASSATEMPO**
Lombo ao leite
- 16 ROAD SHOW**
Em 2011 tem mais!

EXPEDIENTE

Elo é uma publicação da GSI Brasil, empresa membro do GSI Group, companhia multinacional responsável por prover soluções para o agronegócio.

ELO – Informativo GSI

Marau, RS
Nº 12 – Dezembro de 2010

Produzido por Departamento de Marketing GSI Brasil

E-mail: contato@gsibrasil.ind.br
Fone: (54) 3342.7352

Relações Públicas Responsável:

Francieli Denise Diana
E-mail: fdiana@gsiag.com
CONREP RS/SC Reg. Nº 2892

Jornalista Responsável:

Carla de Andrade - Reg. Prof. 8.037
Colaboração: Flávia Moraes

Design e Produção Gráfica:

FORZA Comunicação & Marketing Ltda
forza@forzacom.com.br
Todos os direitos reservados.
12.000 exemplares. Periodicidade: Trimestral



Crescimento anunciado

A cada virada de ano, a troca do calendário nos passa a boa impressão de que estamos sempre em um novo recomeço. O ano termina com um balanço do que foi feito e com o planejamento do que está por vir. E este é o momento da GSI Brasil: estamos preparados para esse recomeço.

Fechamos um ano de grandes investimentos e estamos planejando um Ano Novo muito especial. O ano que começa será muito importante para a consolidação da companhia como líder na América Latina.

Depois do aumento de capital do GSI Group no Brasil, a empresa

se reestruturou e está preparada para enfrentar os desafios. A GSI Brasil está pronta para retomar seu crescimento. Com marketing fortalecido, a empresa preparou um ousado plano de comunicação para 2011, com o objetivo de mostrar para o mercado toda a capacidade e a qualidade de produção da GSI.

O Brasil é um mercado importante para os investimentos do GSI Group. Com isso, a planta de Marau está no seu foco de atenção e, aos poucos, será ampliada e retomará a fabricação de silos de armazenagem no país.

O momento econômico brasileiro está favorecendo os investimentos. O país é visto como um

grande produtor de alimentos, e nós da GSI estamos prontos para atender a demanda desse crescimento anunciado, que certamente passará pela modernização e automação das instalações. Nossa equipe de gestores e colaboradores vai prover o mercado com os melhores serviços, com excelente qualidade de produtos e com muito respeito aos clientes e fornecedores.

2011 promete ser um ano bom para os negócios, e nós estaremos prontos para recebê-lo!

Boa leitura!



Regional Centro Norte sob novo comando

A GSI Brasil conta com novo gerente de vendas para sua Regional Centro Norte. Ricardo Marozzin é o novo gestor da ampla região, que abrange os estados de Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, Espírito Santo, além de todo Norte e Nordeste do país, nessa última região conta com o suporte do Supervisor de Vendas, Adriano Moretti, que está sediado em Recife.

Sediado em Marau, RS, e acompanhando sua área de cobertura com viagens frequentes, Marozzin considera importante para os negócios da GSI com o Centro, a pro-

ximidade com os colegas que tomam a decisão na unidade de Marau. “Esse somatório de esforços contribui para reforçar a imagem da marca, que tem por trás um time renovado e altamente comprometido com os resultados da organização e em oferecer a melhor solução e qualidade diferenciada para seus clientes”, afirma.

Prestes a completar 12 anos de GSI, Marozzin passou por diversas áreas dentro da empresa, ocupando outras gerências. Com formação técnica e graduação em Marketing, o profissional, possui boa bagagem de conhecimento em se tratando de



Ricardo Marozzin

suínos e aves, o que lhe garante boa orientação para o mercado.

Preparando 2011

A GSI realizou reunião com seus representantes no dia 30 de novembro na sede da fábrica em Marau, no Rio Grande do Sul. Além dos assuntos da pauta comercial da empresa e das projeções para 2011, o encontro foi oportunidade também para a assinatura de oficialização do convênio da GSI Brasil com o Sicredi. (Leia matéria específica sobre o assunto na página 12 desta edição.)



Equipe GSI e representantes



Acesse o novo site da GSI

www.gsibrasil.ind.br

Show Rural
COOPAVEL 2011

AGUARDAMOS A SUA VISITA NO SHOW RURAL 2011!

de 07 a 11 de Fevereiro
Cascavel/PR

Venha nos visitar em nosso stand e confira as maiores inovações em equipamentos para AVICULTURA, SUINOCULTURA e PECUÁRIA LEITEIRA. O melhor desempenho e os melhores resultados você encontra na GSI.

VISITE-NOS: STANDS 3 E 4 - ÁREA DE AVICULTURA
BR 277 - KM 577 - CASCAVEL/PR

www.gsibrasil.ind.br

DESEMPENHO SUPERIOR. RESULTADO INSUPERÁVEL.

DESTAQUE

GSI participa da Avisulat com lançamentos para 2011

A GSI Brasil marcou sua presença no II Congresso Sul Brasileiro de Avicultura, Suinocultura e Laticínios (Avisulat 2010), realizada entre os dias 17 e 19 de novembro, em Bento Gonçalves, RS. A empresa aproveitou sua participação na feira para apresentar os produtos importados da matriz do GSI Group dos Estados Unidos, como pré-lançamentos para o próximo ano.

O estande da empresa contou com boa visitação de produtores interessados em seus produtos. Para 2011, a GSI está fazendo grandes investimentos em desenvolvimento de novas tecnologias e novidades em soluções para aumentar a eficiência da produção de proteína animal.

O congresso trouxe importantes palestras objetivando melhorar o conhecimento técnico na cadeia produtiva do agronegócio, com a participação de especialistas, formadores de opinião, empresários e autoridades. Foi também momento para chamar a atenção para um maior reconhecimento do setor, já que o Brasil é visto como grande produtor de alimentos nas próximas décadas. O evento contou com cerca de 110 expositores e reuniu 1.500 congressistas.



Estande GSI na feira



Visitantes conferiram os lançamentos GSI

Produtos em pré-lançamento na Avisulat 2010

Hi-Lo Pro-1: comedouro para frango de corte que possui fundo móvel, oferecendo condições de alimentação para as aves de um dia até a idade do abate com apenas uma bandeja de alimentação.



Comedouro Matrizes Produção: o novo prato possui três modelos de grades com diferentes aberturas para escolha, o que irá assegurar a restrição aos galos, não permitindo acesso à ração das galinhas, sendo também um sistema de distribuição de ração Hi Speed.



Comedouro Matrizes Recria: por meio de um restritor especialmente desenvolvido, o comedouro GSI apresenta um baixo volume de ração no prato, satisfazendo as exigências de alguns programas alimentares.



Piso Aquecido para Leitões: durável, resistente e seguro, o novo piso para leitões da GSI oferece aquecimento constante, distribuído em toda a superfície. O tapete é fabricado em fibra de vidro, com todas as bordas seladas e altamente isolado. De fácil e segura lavagem, pode receber esguicho com lavadora de pressão à jato em forma de leque.



Comedouro Peru Recria: o novo prato para peruzinho da GSI incorpora muitos recursos para melhorar o desempenho e poupar tempo e dinheiro. As características adicionais incluem ajuste de nível coletivo e fundo do prato removível para facilitar a limpeza.



Comedouro Peru Adulto: o prato para perus adultos da GSI representa atualmente um

dos modelos mais difundidos e aceitos pela indústria. O design do prato faz com que durante a alimentação a ração jogada pelos perus volte para a área de alimentação, reduzindo com isso o desperdício.



Novos exaustores 50" e 54": os novos exaustores 50" BOX Direct Drive e 54" Butterfly são fruto de desenvolvimento original da GSI e já foram aprovados por produtores em diversos países. Esses modelos têm grande capacidade, durabilidade e robustez, garantindo eficiência, manutenção reduzida e baixo consumo de energia.



Sistema Dark House aumenta a produtividade para frangos de corte

União entre um programa específico de luz e um adequado sistema de ventilação. Estas são as principais características do sistema Dark House de produção para aves de corte. Com a implantação desse sistema nos galpões, os animais passam a maior parte de seu confinamento em um ambiente escuro, sem contato com a luz natural, onde a claridade é controlada de forma artificial, variando conforme a idade da ave. Essas condições de luminosidade são coordenadas por meio de um programa específico e de um dimmer (controlador digital de intensidade e horas de luz).

A tecnologia é recente no Brasil, mas já vem sendo utilizada em outros países há vários anos para aves de corte, como nos Estados Unidos, obtendo resultados positivos na produtividade. Empresas brasileiras que já adotaram o aviário Dark House para a produção de frangos percebem que a luminosidade controlada permite uma maior densidade de aves por metro quadrado (m²) no galpão, já que elas ficam mais calmas. Outras vantagens são a diminuição de lesões como dermatoses e dermatite, que causam condenação de carcaça, além de uma menor conversão alimentar e melhor GPD (ganho de peso diário), o que gera melhor resultado zootécnico e maior retorno financeiro para as empresas integradoras e produtores.

O representante comercial da GSI em Lajeado, Joel Vergani, da Tritec, afirma que o sistema Dark House ainda é uma novidade na região do Vale do Taquari. No entanto, os avicultores que já adotaram os equipamentos vem apresentando resultados técnicos e financeiros excelentes, o que aumenta cada vez mais a demanda.

Dentre os galpões que já estão montados na região, Vergani destaca os do avicultor Ismael Estevan de Castro, integrado da Sadia, que possui uma granja de dois hectares localizada na Linha Novo Paris, município de Brochier. A propriedade conta com dois galpões que somam 72 mil aves. Castro explica que optou pela implantação do Dark House após assistir uma palestra de representantes da GSI sobre o equipamento e perceber a necessidade de modernização da sua granja, a fim de aumentar o seu potencial competitivo.

Os resultados já apareceram após um mês e meio de uso. Castro garante que percebeu um aumento na produtividade, efetiva redução do número de aves machucadas, redução do tempo de engorda e animais bastante tranquilos. “Como mantenho o sistema convencional junto com o sistema Dark House, consigo perceber melhorias significativas em relação ao uso do Dark. Ganhamos pelo menos uns dois dias no tempo de engorda, além de podermos abrigar mais animais por metro



Representante da GSI em Lajeado, Joel Vergani, da Tritec



Ismael Estevan de Castro e sua esposa Claudete

quadrado (m²). Conseguimos abrigar 21 aves/m² no galpão equipado contra 15 aves/m² no antigo”, revela Castro.

No que se refere ao atendimento recebido pela GSI, o avicultor também se mostra bastante satisfeito. “Não tenho nenhuma reclamação a fazer! A montagem do sistema começou em junho deste ano e acabou em outubro, quando comecei a utilizá-lo de fato. Desde o início, venho recebendo um ótimo atendimento da GSI, que segue dando o suporte sobre o equipamento até hoje”, salienta.



Sistema Dark House

Qualidade de ambiente é tendência na suinocultura

A temperatura fora da faixa de conforto ocasiona estresse térmico nos animais. Nos adultos, as temperaturas altas são as mais críticas, enquanto que nos recém nascidos o frio é o mais impactante nas perdas.

As condições de ambiente oferecidas para os animais vêm sendo foco da preocupação de produtores e indústria, principalmente por sua relação com a obtenção do máximo potencial genético do animal. Os fatores térmicos do meio ambiente ao qual são submetidos os animais acabam por limitar os avanços obtidos em outras áreas como genética e nutrição.

Na suinocultura, é fundamental alojar os animais em um ambiente que ofereça melhores condições de vida. A questão da ambiência impacta diretamente na produção. Um ambiente com temperatura adequada pode potencializar as características genéticas dos animais, bem como as características nutricionais das rações.

O microclima dentro das instalações exerce efeitos diretos e indiretos sobre os suínos em todas as fases da produção, podendo gerar redução nos níveis de produtividade, com consequentes prejuízos econômicos. O conforto térmico é um dos pontos mais críticos no ambiente de suínos criados em regiões tropicais, como é o caso da produção brasileira.

No setor de reprodução, quanto maior a temperatura ambiente maior o impacto negativo nos resultados possíveis na área de inseminação, gestação e lactação. Estudos realizados para avaliar a relação do ambiente com o número de nascidos vivos, por exemplo, demonstram que o alojamento das fêmeas em ambientes climatizados na gestação rende uma média maior de nascidos vivos do que em ambientes que não utilizam equipamentos de climatização. Além disso, o estresse térmico pode ocasionar diminuição da produção leiteira, gerando leitões desmamados com baixo peso, o que vai resultar em um animal que levará mais tempo para atingir o peso para o abate, ou seja, mais custo para a propriedade.

Pensando nessa situação, o produtor Mario Faccin, proprietário de duas granjas – a Master 8, localizada em Papanduva, com 5400 matrizes

produtivas e 120 machos, e a Master 8, de Curitiba, também com 5400 matrizes produtivas e outros 100 machos, ambas em Santa Catarina –, avaliou a climatização como uma opção para aumentar sua produtividade. Ainda em fase inicial de operação, a empresa agropecuária implantou equipamentos de climatização GSI em duas centrais de produção de sêmen, com o objetivo de oferecer maior conforto de temperatura aos machos, principalmente no verão. “Ao oferecer um ambiente mais fresco para os machos, esperamos obter um volume maior de sêmen de qualidade, com consequente melhora na qualidade da inseminação das fêmeas”, declara Faccin.

A área das fêmeas também será climatizada aos poucos nas duas granjas. A expectativa de Faccin é de que com instalação de equipamento de ventilação resfriada, com ar direcionado, consiga proporcionar uma sensação térmica para o animal que se aproxime de uma sala climatizada, reduzindo a temperatura em sete a oito graus. Seu objetivo é obter um leitão de melhor peso ao desmame. “Com a temperatura adequada no ambiente das fêmeas em lactação, podemos conseguir de 200 a 300 gramas no leitão ao desmame. Com isso, o reflexo econômico na produção será significativo”, conclui o produtor.



Soluções GSI para ambiência em suinocultura



Foto aérea da granja Master 8

Ninhos automáticos: Tecnologia e qualidade na produção de ovos

Os desafios que a indústria avícola vem enfrentando em relação à mão-de-obra para o manejo e execução dos trabalhos nas granjas faz com que os avicultores busquem equipamentos que tragam soluções para facilitar o trabalho, através de tecnologia e automação. Ao analisar o sistema de produção de ovos para reprodução, percebe-se que há pouca oferta de mão-de-obra, devido à grande demanda ocasionada pela coleta e manejo dos ovos.

Muitas granjas ainda trabalham com os ninhos convencionais (manuais), o primeiro a ser utilizado na avicultura, que possui a seu favor o baixo custo de implantação. Entretanto, se comparados ao custo atual da mão-de-obra para a coleta de ovos, a necessidade e o manejo de cama dentro dos ninhos e a biossegurança, é possível perceber que

a sua eficiência é duvidosa na relação custo *versus* benefício.

Assim, a busca pela otimização da mão-de-obra, agilidade no trabalho, melhor qualidade dos ovos e mais higiene dos galpões, fez com que muitos avicultores investissem na modernização de suas granjas com a implementação de ninhos automáticos da GSI. Entre eles está a Granja São Germano, que fica em Rio Verde/Goiás; a Granja Ouro, em Concórdia/Santa Catarina e a Granja Santo Isidoro de Tapejara/Rio Grande do Sul.

Satisfação e eficiência

Desde 2007, Luciano Paganini, da granja São Germano (integrada da Perdigão), vem trabalhando com os ninhos automáticos da GSI. A propriedade conta com 160 hectares, dentro dos quais há quatro núcleos de 35 mil matrizes cada. A idéia de um concei-

to mais moderno e tecnológico para a granja partiu, principalmente, a partir da dificuldade de oferta de mão-de-obra. “Se não estivéssemos atuando com os ninhos automáticos, precisaríamos de 15 pessoas para cada núcleo. Hoje conseguimos trabalhar com apenas oito pessoas e um serviço mais especializado”, conta.

Paganini também ressalta a facilidade para lidar com o ninho, pois não há necessidade de trocar periodicamente a maravalha, como no sistema convencional. No automático existe um material sintético (tapete) que se assemelha a maravalha e dá condição para a galinha colocar o ovo da mesma forma. “Em uma análise geral, é possível afirmar que a condição sanitária desses ninhos é melhor, inclusive pelo material sintético, que limpa melhor, não havendo a necessidade de colocar desinfetante. Isso gera um ovo de melhor qualidade, com menos risco de contaminação”, declara.



Luciano Paganini destaca a facilidade de trabalho com o Ninho Automático GSI



Granja Ouro

Jonas Bordignon, da Granja Ouro, também modernizou a sua granja de 19 hectares com os ninhos GSI, instalados em seus dois galpões que abrigam 22 mil aves. Integrado da Sadia, Bordignon comemora o fato de ter sido a primeira propriedade ligada à empresa a ser 100% automatizada. Dentre as vantagens, afirma: *“Percebemos, principalmente, maior facilidade no trabalho e diminuição do número de ovos trincados e contaminados. Com ninhos convencionais, deixávamos de fazer atividades importantes por falta de tempo, como organizar a granja e manter tudo mais limpo”*.

Na Granja Santo Isidoro, o veterinário Rubens Três declara que as 17 mil aves já contam com os ninhos automáticos nos dois galpões da propriedade desde fevereiro deste ano. Assim como os

outros avicultores, Rubens explica que *“a granja procurou essa opção em função da dificuldade de se conseguir mão-de-obra para executar o trabalho”*. O principal aspecto percebido por ele foi a redução do tempo dos ovos dentro do ninho, os quais são encaminhados com mais agilidade para a estocagem, contribuindo para melhorar a sua qualidade.

Escolha do produto e implantação

No momento de decidir quais equipamentos utilizar para a implantação de ninhos automáticos, Paganini explica que a escolha pela GSI ocorreu pela confiabilidade da marca, pelo histórico que tem no mercado, além do preço competitivo em relação aos concorrentes do Brasil e

o fornecimento de assistência técnica constante. *“Implantamos os nossos ninhos automáticos há três anos e até hoje recebemos um suporte da GSI sempre que precisamos”*, afirma Paganini.

Rubens Três também declara que a imagem da GSI no mercado foi um dos aspectos que os levaram a optar pelos equipamentos da empresa. *“Realizamos uma pesquisa de mercado para identificar que tipo e marca de equipamentos eram utilizados por outras granjas integradoras e verificamos que a GSI estava presente na maioria. Então resolvemos apostar na marca”*, revela. Quanto ao grau de satisfação nas granjas, a resposta é unânime: todos estão plenamente satisfeitos com o resultado.

Investimento na modernização da granja para garantir o retorno financeiro



José Antônio da Silveira, ao centro, com os filhos Gustavo (E) e Thiago Bianchi Silveira.

Administrada pela família Silveira, fazenda em Minas Gerais aposta na automação

José Antônio da Silveira é formado em Engenharia Civil e proprietário da Xapetuba Agropecuária. A empresa iniciou as suas atividades em 1998, quando fez a integração com a Resende Alimentos S.A. A área total da fazenda é de 426 hectares, localizados a 30 km de Uberlândia/Minas Gerais.

Como principal atividade da agropecuária destaca-se a granja de suínos, cuja unidade de produção de leitão conta com 2,5 mil matrizes e está em processo de expansão para 3 mil matrizes. A Xapetuba também trabalha com avicultura de corte, cuja capacidade é de 50 mil aves. Atualmente é integrada à Sadia S.A. e explora a produção de frangos de corte, além de atuar nos

segmentos de pecuária de leite e pecuária seletiva das raças Simental, Girolando e Gir Leiteiro.

Quem auxilia nas atividades da empresa é o filho do senhor José Antônio, o administrador de empresas Thiago Bianchi Silveira. Desde 2000, quando se mudou de Brasília para Uberlândia, Thiago trabalha com o pai. No início, trabalhava meio período na Xapetuba, atuando principalmente no setor de pecuária. “Aos poucos fui me interessando por outras atividades da fazenda e hoje sou diretor geral, respondendo pelas áreas produtivas, administrativas e financeiras”, conta Thiago.

Essa parceria permitiu que o proprietário, José Antônio, pudesse dedicar parte do seu tempo para a construção civil e

obras relacionadas com as atividades da fazenda e de sua outra empresa, que atua no setor de distribuição de alimentos. No entanto, Thiago afirma que cabe ao pai o papel decisivo na estratégia e direcionamento dos negócios.

Para buscar o seu diferencial no mercado, o proprietário resolveu automatizar a granja. Para isso, escolheu os produtos GSI e vem trabalhando com eles há mais de 10 anos. “Quando optamos pela implantação dos equipamentos GSI, ainda nos anos 90, acreditávamos que a empresa oferecia muitas soluções para automação e tinha muita qualidade aliada à durabilidade dos produtos. Hoje temos a certeza de que isso é verdade”, declara o diretor geral.

Dentre os resultados que já obteve após a modernização da granja, Thiago destaca a otimização e agilidade da mão-de-obra, bem como o maior controle de ambiência. Ele ainda ressalta como positivo o retorno que a mecanização que os produtos GSI proporcionam: “Em uma granja, o retorno de capital é realizado a longo prazo. Para isso, é preciso que a infraestrutura e os equipamentos depreciem lentamente. Dessa forma, podemos garantir que após o retorno do investimento a fazenda vai continuar produzindo sem necessidade de grandes manutenções ou reformas. E isso os equipamentos GSI têm garantido à Xapetuba”.



Vista Geral da Granja de Suínos - Xapetuba

INSTITUCIONAL

GSI capacita equipes de vendas em todo país



Gerente de Vendas da Regional Sul Assis Jordani, Representante Genuíno Ragnini e Promotor de Vendas Paulo Verdi



Gerente de Vendas Regional Norte, Ricardo Marozzin e Representante Dirceu Luft



Treinamento para equipe do Mato Grosso e Goiás

O ano de 2010 foi focado em investimentos na capacitação das equipes das representações da GSI Brasil. A empresa realizou, a partir do segundo semestre de 2010, uma série de encontros, reunindo os representantes dos diversos estados brasileiros.

O Treinamento Técnico de Capacitação Comercial da GSI Brasil 2010-2011 promoveu cinco encontros em 2010. O objetivo central destes treinamentos é aumentar o padrão de qualidade do processo comercial da GSI Brasil, potencializando e fortalecendo a área de vendas das representações da companhia pelo país. Os treinamentos foram desenvolvidos levando em consideração a necessidade de agregar informações e conhecimento para atuação em campo, proporcionando atualização e auxílio na prospecção e fidelização de clientes. O resultado: fortalecimento do padrão de atendimento das representações GSI e, com isso, clientes atendidos dentro da expectativa, proporcionando resultados satisfatórios para todos os envolvidos na cadeia.

Atualmente, a rede de representações da GSI Brasil é composta por 54 representantes nacionais e seis do comércio exterior (Comex). O Treinamento Técnico Comercial de 2010 dividiu esses grupos em cinco microrregiões.

No mês de setembro, entre os dias 21 e 24, foi realizado em Marau, na sede da empresa, o primeiro treinamento deste programa de capacitação comercial, que reuniu representantes do Estado do Rio Grande do Sul. A segunda turma participou no Estado de Minas Gerais, no município de Passos, entre os dias 5 a 8 de outubro, do treinamento que capacitou representantes dos Estados de São Paulo e Minas Gerais.

Ainda no mês de outubro, o treinamento foi realizado de 26 a 29, em Rondonópolis, no Mato Grosso, e reuniu representantes deste estado e também de Goiás. Já de 9 a 11 de novembro, os representantes de Santa Catarina, foram capacitados em Concórdia. As representações GSI dos Estados do Paraná e Mato Grosso do Sul participaram do último treinamento do ano de 2010, que aconteceu de 23 a 26 de novembro em Cascavel/PR. No total, nesse ano de 2010, foram capacitadas 62 pessoas.

Em 2011, os treinamentos iniciam no mês de fevereiro, entre os dias 15 e 16, período em que será realizado o primeiro Treinamento Técnico de Capacitação Comercial de 2011. O encontro acontece em Fortaleza, no Ceará, para os representantes das regiões Norte e Nordeste.



Treinamento em Cascavel/PR – Gerente de Vendas da Regional Centro, Glauber Marafon e representante Nivaldo Éder de Souza



Treinamento realizado na GSI, em Marau, para os representantes do RS



Treinamento para representantes de SP e MG em Passos

GSI e Sicredi assinam convênio para nova linha de crédito



A GSI Brasil e o Sicredi assinaram convênio para disponibilizar uma nova linha de crédito para seus clientes. O benefício vai atender ao financiamento de todo o portfólio de equipamentos GSI.

Produtores rurais de todo o Brasil contam agora com uma nova opção para financiar seus investimentos em equipamentos para avicultura, suinocultura e pecuária leiteira. A nova linha de crédito criada pelo convênio estabelecido entre o Sicredi e a GSI Brasil é direcionada para atender investimentos com valor médio entre R\$ 30.000,00 e R\$ 40.000,00, com uma taxa de juros acessível e negociável, em torno de 14% a.a. Além disso, dentre os diferenciais desta forma de financiamento, destaca-se a agilidade no processo de liberação de recursos, o que por sua vez garante ao cliente prazo reduzido na entrega de seu pedido.

André Antonio de Cesaro, gerente da unidade de atendimento do Sicredi Marau, avalia os benefícios da parceria entre as duas empresas: “Para o produtor, esse convênio vai permitir mais rapidez na liberação da fabricação dos equipamentos GSI que estão sendo financiados, pois a troca de informações entre GSI e Sicredi vai agilizar a aprovação de crédito”, afirma. E completa: “Para a GSI Brasil, por outro lado, o ganho reside na certeza de estar produzindo um equipamento que já tem



Da esquerda para direita, Sidney Del Gaudio (Presidente GSI Brasil), Ivo Miri Brugnera (Presidente do Sicredi Alto Nordeste RS), e André Antônio de Cesaro (Gerente de Unidade de Atendimento do Sicredi de Marau/RS)

a garantia de financiamento, minimizando os riscos de inadimplência”.

O Sicredi opera com 128 cooperativas de crédito e mais de mil pontos de atendimento em 11 estados brasileiros. As cooperativas de crédito do Sicredi são organizadas em sistema, o que lhes assegura uma marca corporativa forte e ganhos de escala em todos os níveis.

Líder mundial em tecnologias para armazenagem de grãos e produção de equipamentos para proteína animal, com grande desenvolvimento de soluções automatizadas, a GSI tem em sua base de clientes os maiores produtores mundiais, que confiam na eficiência e durabilidade de seus equipamentos. O GSI Group possui 10 fábricas e quatro centros de distribuição espalhados pelos cinco continentes,

com destaque para a matriz em Assumption, Ilínois (EUA), considerada a mais moderna fábrica de sistemas de armazenagem do mundo. Destaque também para a unidade brasileira, localizada em Marau, RS, que é a maior fábrica de equipamentos para a produção de aves e suínos da América Latina e possui uma equipe altamente especializada em atender e entender as necessidades do produtor brasileiro.

Esse convênio vem reforçar os motivos para aquisição de produtos GSI. Os Representantes da GSI Brasil contam com mais um atrativo para compor suas propostas. Maiores informações sobre a nova linha de crédito oferecida pelo Sicredi para equipamentos GSI podem ser obtidas em qualquer uma das unidades do Sicredi em todo o Brasil.

GSI PELO BRASIL

Há mais de 10 anos a GSI está presente no Mato Grosso do Sul

Nesta edição do informativo ELO, conheça a Multitec Produtos Agropecuários, representante comercial GSI desde 1997 no Mato Grosso do Sul. Para atender diferentes regiões do Estado, conta com sede no município de Dourados e uma filial em Sidrolândia.

Representação GSI
Multitec Produtos Agropecuários LTDA
 Proprietário: Luiz Teodoro de Souza

Matriz Dourados/MS
 Rua Hayel Bon Faker, nº 1784, Bairro Jardim Água Boa
 (67) 3425-1210 - luiz@douramix.com.br

Filial Sidrolândia/MS
 Av. São Paulo, nº 610, Centro
 (67) 3272-2028 - luiz@douramix.com.br



Luiz Teodoro de Souza



Multitec de Dourados/MS

Sob a coordenação de Luiz Teodoro de Souza, a Multitec Produtos Agropecuários vem desenvolvendo a representação comercial da GSI, no Mato Grosso do Sul, desde 1997. A motivação do proprietário, que está ligada à sua formação de médico veterinário, sempre foi trabalhar na área de automação de granjas. Para concretizar essa intenção, escolheu abrir uma representação da GSI, cujo atrativo foi a linha de equipamentos de boa qualidade e completa. Desde então, a Multitec atende as linhas de equipamentos para granjas de aves, suínos e armazenagem de grãos.

A boa receptividade no mercado, em Dourados, levou à abertura de uma filial na cidade de Sidrolândia no ano de 2000, onde conquistou novos clientes. Entretanto, a área de atuação do representante GSI não se restringe aos municípios nos quais possui estrutura física, mas atende clientes em todo o Estado do Mato Grosso do Sul. Conforme Souza há sete frigoríficos no Estado (de aves e suínos), além de ser uma região de significativa produção agrícola, principalmente de cultivo de milho e soja. Outra característica importante é a baixa densidade populacional, o que viabiliza e até incentiva a automatização das granjas.

“Como é uma região com projetos de implantação recentes, se viabilizou a modernização de granjas”, explica o proprietário.

Esses aspectos econômicos da região podem ser percebidos no tipo de equipamentos que são mais vendidos pela representante GSI. De acordo com Souza, a Multitec tem mercado garantido de equipamentos para automação de granjas de suínos, desde silos, linhas de transporte de ração e comedouros automáticos. “A maior demanda de nossos clientes é o atendimento para a implantação de novas granjas com todos os equipamentos: alimentação, climatização e controle de ambiente”, afirma.

Para manter elevado o grau de satisfação dos consumidores, a Multitec preza por um atendimento diferenciado, acompanhando o cliente desde o desenvolvimento do projeto (auxílio na escolha do equipamento mais adequado), na fase de montagem e também oferecendo um treinamento aos funcionários das granjas sobre o funcionamento dos equipamentos adquiridos, além de prestar serviço de assistência técnica aos clientes, sempre que necessário.

O proprietário acredita que, além do atendimento, o sucesso da representação comercial GSI está ligado à qualidade dos produtos que oferece, a qual é percebida no bom funcionamento e na durabilidade. “O equipamento quando acompanhado de assistência técnica e peça de reposição disponível na loja se mantém sempre funcionando. Além disso, o fato de termos uma linha completa, que atende a todas as necessidades de uma granja, com comedouros, bebedouros, ventilação, nebulização, pisos plásticos, controladores etc., faz com que sejamos referência na área”, conclui Souza.

Atualmente, a Multitec Produtos Agropecuários conta com 10 funcionários divididos entre a sede e a filial (três responsáveis pelo setor de vendas, um na assistência, três no administrativo e dois na montagem), além do proprietário.



O bom momento da suinocultura

Estamos vivendo um bom momento na atividade suinícola, os preços do suíno estão em patamares aceitáveis há dois anos, auxiliando para uma margem razoável de lucratividade no setor. A procura de suínos por parte dos frigoríficos tem-se intensificado, garantindo maior rentabilidade ao produtor.

Alguns fatores que contribuíram para a elevação dos preços nos anos 2009/2010, a partir de agora, contribuirão também para a manutenção desses preços nos próximos anos. Dentre eles, fatores relacionados com o

abate elevado de matrizes bovinas aliado aos altos preços da carne de gado, devido à escassez de animais para abate. Outro fator importante é que milhões de pessoas entraram nas classes C e D, pessoas que, com um poder aquisitivo maior vão consumir proteína animal, ou seja, carne. Além disso, alguns países importadores da nossa carne estão aumentando consideravelmente os volumes, como é o caso da Ucrânia, que tem forte demanda de consumo, e outros mercados que estão sendo abertos, como é o caso do Japão e da Coréia do Sul. As próprias campanhas de marketing têm feito a diferença, juntamente com os novos cortes do dia a dia, em pequenas porções. Estes são alguns fatores que fizeram a elevação dos preços. Mas a pergunta é: até quando vamos nos manter com margem de lucro na atividade?

Se analisarmos o volume de matrizes alojadas nos últimos anos no Brasil, houve um leve aumento no plantel alojado, algo em torno de 4%. Se olharmos um pouco mais longe, veremos que esse leve aumento no plantel representa as matrizes que estarão em produtividade no ano de 2011, e que todo e qualquer incremento de produtividade acontecerá em virtude da utilização de novas

A diferença é que este foi o ano do mercado interno para a carne suína no Brasil e o quadro não deve ser muito diferente em 2011

tecnologias, melhoramento genético, acompanhamento nutricional e aplicação do manejo adequado do plantel e do ambiente.

A diferença é que este foi o ano do mercado interno para a carne suína no Brasil e o quadro não deve ser muito diferente em 2011, avalia a Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs). Com uma produção de 3,237 milhões de toneladas de carne suína, 1,5% a mais que no ano passado, o setor deve fechar o ano de 2010 com disponibilidade interna de 2,677 milhões de toneladas de carne suína e exportações de 560 mil toneladas do produto. Isso significa um consumo (per capita de carne suína) de 14,8 quilos por habitante, acima dos 14,2 quilos de 2009. Esse consumo interno deve continuar como o grande motor do mercado de carne suína em 2011, que só não foi maior

a 14,8 quilos por brasileiro nesse ano, porque a produção não acompanhou o crescimento da demanda.

Algo que vale a pena destacar, é que diversos investimentos em novos projetos de granjas foram discutidos para suprir essa demanda, que na sua grande maioria não saíram do papel. Isso porque o foco principal foi aperfeiçoar os índices produtivos do plantel alojado para

não haver um desbalanceamento do mercado interno, ou seja, ter uma oferta maior do que a procura. Por isso, também não se tem nenhuma

previsão de aumento significativo de plantel até junho de 2012, de certa forma, para a estabilidade do setor.

As próprias indústrias hoje estão voltando suas atenções para a gestão administrativa, devido às aquisições e fusões que aconteceram no mercado ultimamente, para em seguida projetar o aumento de seus plantéis. Os produtores devem ter a consciência da importância da gestão em suas propriedades, sem aumentar o plantel desordenadamente, otimizando os custos da produção nas granjas. Também é preciso investir em novas tecnologias para facilitar e reduzir a mão-de-obra, para assim melhorar a qualidade de vida e de trabalho nas granjas, e a partir disso, garantir uma melhor remuneração na atividade, o que permitirá expandi-la com lucratividade.

MOMENTO CULINÁRIA

Lombo ao Leite

Ingredientes

- 1,5 litro de leite
- 1 lata de creme de leite
- 250g de manteiga
- 250ml de vinho branco
- Pimenta-do-reino preta
- 1 cebola grande ralada
- 3 dentes de alho amassados
- três galhinhos de alecrim fresco
- 1kg de lombo de porco
- Sal a gosto



Modo de preparo

Prepare um molho vinha d'alho com a cebola, o alho, a pimenta e o vinho branco e um galho de alecrim. Coloque em uma travessa funda e deixe o lombo marinar por umas duas horas. Derreta a manteiga em uma caçarola e doure o lombo por uns 15 minutos. Quando estiver bem dourado de todos os lados, acrescente o leite frio

aos poucos, misturando na manteiga, fazendo soltar a crosta da panela. Coloque todo o leite, acrescente mais dois ramos de alecrim e abaixe o fogo. Com a panela sem tampa, deixe cozinhar por cerca de uma hora, até o leite reduzir a um terço e a carne ficar macia. Retire o lombo da panela e reserve. Ferva um pouco mais o

leite até ele adquirir uma consistência cremosa e levemente dourada. Retire os galhinhos de alecrim. Acrescente o creme de leite sem soro e acerte o sal. Corte o lombo em fatias e cubra com o molho. Use alecrim para enfeitar o prato. Sirva com legumes e arroz ou batatas ao vapor.

PASSATEMPO

Jogo dos 7 erros na Fazenda.

Encontre os 7 erros que existem entre os desenhos abaixo. Marque-os com uma canetinha para não perder a conta.

BOA BOA DIVERSÃO!



Resp. 1 - Ovos do ninho; 2 - Galinha no poleiro;
3 - Bechinha no chão; 4 - Ração; 5 - Buraco na Cerca;
6 - Galo; 7 - Pintinho do ninho

Momentos do Road Show em 2010



Apresentação de equipamentos, evento realizado na cidade de Itaiópolis, SC, com participação de produtores da Tyson.



Treinamento para integrados da Tyson em São José.



Apresentação de produtos GSI em encontro de produtores da Tyson em Angelina, SC.

Em 2011 tem mais!

Para o ano de 2011, em especial o primeiro trimestre, o planejamento do Road Show GSI, prevê foco em trabalhos técnicos nas regiões Centro Oeste, Norte e Nordeste do país. As atividades serão divididas em palestras técnicas, treinamentos e dias de campo, as quais visam aumentar o conhecimento técnico na cadeia produtiva destas regiões.

Confira o calendário das atividades iniciais do Road Show GSI para 2011. Agende-se e participe!

07/02/11	Show Rural Coopavel	Coopavel Cascavel/PR
08/02/11	Show Rural Coopavel	Cascavel/PR
15/02/11	Treinamento Técnico Comercial - Representantes	Fortaleza/CE
16/02/11	Treinamento Técnico Comercial - Representantes	Fortaleza/CE
17/02/11	Encontro Técnico Produtores do Estado do Ceará	Fortaleza/CE
18/02/11	Visita Clientes - Dia de Campo	Fortaleza/CE
21/02/11	Encontro Técnico Produtores do Estado de Pernambuco	Recife/PE
22/02/11	Visita Clientes - Dia de Campo	Recife/PE
24/02/11	Encontro Técnico Produtores do Estado da Bahia	Bahia/BA
25/02/11	Visita Clientes - Dia de Campo	Bahia/BA
01/03/11	Dia de Campo Coopercampos	Campos Novos/SC
02/03/11	Dia de Campo Coopercampos	Campos Novos/SC
03/03/11	Dia de Campo Coopercampos	Campos Novos/SC
14/03/11	Encontro Técnico Produtores de Passos/MG	Passos/MG
15/03/11	Encontro Técnico Produtores de Passos/MG	Passos/MG
17/03/11	Encontro Técnico Produtores de Visconde Rio Branco Visconde	Rio Branco/MG
18/03/11	Encontro Técnico Produtores de Visconde Rio Branco	Visconde Rio Branco/MG
21/03/11	Encontro Técnico Produtores de Ponte Nova	Ponte Nova/MG
22/03/11	Encontro Técnico Produtores de Ponte Nova	Ponte Nova/MG
24/03/11	Encontro Técnico Produtores de Pará de Minas	Pará de Minas/MG
25/03/11	Encontro Técnico Produtores de Pará de Minas	Pará de Minas/MG
28/03/11	Encontro Técnico Produtores de Uberlândia	Uberlândia/MG
29/03/11	Encontro Técnico Produtores de Uberaba	Uberaba/MG
31/03/11	Encontro Técnico Produtores de Itaberaí	Itaberaí/GO