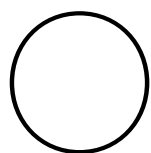




MANEIO REGENERATIVO

FRANGOS E BOVINOS EM PASTOREIO NATURAL

Entrevistámos José Luis García de Castro Rubio, veterinário e fundador da Poultree, um projeto pioneiro na pecuária regenerativa em Espanha. Com mais de uma década de experiência neste tipo de abordagem, José Luis partilhou com a Ruminantes a sua motivação para transformar o manejo dos animais e promover práticas sustentáveis que melhoram o solo, o bem-estar animal e a qualidade da carne. Nesta conversa, abordámos a trajetória da Poultree, os desafios enfrentados, os métodos inovadores usados na criação de frangos e bovinos a pasto, e a visão para o futuro de uma produção regenerativa mais ampla e acessível. **Por Ruminantes | Fotos** Ceditas pelo autor



interesse de José Luis por um modelo de pecuária mais sustentável começou há cerca de 12 anos, motivado por um

compromisso pessoal de transformar o manejo dos animais destinados à alimentação humana.

Pouco tempo depois, iniciou-se um projeto que viria a evoluir e dar origem à Poultree, cuja estrutura atual se consolidou há cerca de sete anos. Nos primeiros tempos, a equipa enfrentou vários desafios, sobretudo devido à escassez de recursos e à inexistência de referências práticas para implementar uma exploração pecuária

Gado bovino da Poultree no pasto



regenerativa centrada na criação de frangos em pastoreio.

Paralelamente, há cerca de 11 anos, começaram a trabalhar com gado bovino 100% a pasto e a realizar os primeiros ensaios com frangos criados em pastoreio, inspirados no modelo desenvolvido por Joel Salatin, da conhecida quinta Polyface, nos Estados Unidos. No entanto, depressa perceberam que esse modelo não era adequado à produção contínua de frangos ao longo do ano — um dos pilares fundamentais da Poultree. Esta constatação levou a equipa a investir intensamente na definição de um modelo produtivo próprio e no desenvolvimento



de um mercado específico para esse tipo de carne. Essa constatação impulsionou o desenvolvimento de diferentes protótipos de infraestruturas móveis, baseadas em princípios de pastoreio de alta densidade e curta permanência por área. Atualmente, utilizam o sexto protótipo das suas instalações portáteis, resultado de anos de ajustamentos e melhorias contínuas.

O que motivou a escolha pelo modo extensivo e regenerativo?

A motivação teve duas vertentes. Por um lado, existia o desejo de transformar a forma como cuidamos dos animais de produção dos quais nos alimentamos — uma preocupação central desde o início. Aliás, a própria criação da Poultree nasceu dessa vontade de melhorar significativamente o bem-estar animal. Por outro lado, queríamos também demonstrar que, ao alterar o manejo dos animais na exploração, é possível gerar um impacto muito positivo sobre o solo. Esse efeito benéfico reflete-se quase de imediato num aumento da produção e da produtividade, permitindo ao produtor melhorar o seu rendimento de forma sustentável.

SISTEMA DE PRODUÇÃO

Como funciona o manejo dos animais na propriedade?

Os frangos em pastoreio estão em galinheiros móveis com uma área útil de

48 metros quadrados. Cada galinheiro tem quatro saídas que desembocam em quatro parques exteriores. A cada 3 a 5 dias, dependendo da época do ano e da quantidade de animais presentes, é aberta uma das saídas. Após esse período, a cerca é deslocada para uma nova área, e passamos a utilizar a segunda saída do galinheiro; depois a terceira e, por fim, a quarta. A cada 12 a 15 dias, todos os galinheiros são deslocados para frente, ocupando um novo espaço.

Esse sistema garante que os frangos estejam sempre sobre pastos frescos, o que estimula o consumo de forragem, o comportamento de caça de insetos e pequenos animais, e isso altera profundamente o perfil nutricional da carne. Atualmente, abatemos em média entre 350 e 450 frangos por semana e cerca de seis bois ou novilhos adultos por mês. No caso dos bovinos 100% a pasto, usamos cercas virtuais com colares eletrônicos e fazemos mudanças diárias de parque. Em determinadas épocas do ano, fazemos duas, três ou quatro movimentações por dia.

Trabalhamos principalmente com animais castrados, que são abatidos entre os dois e os três anos de idade. Realizamos abates a cada 15 a 20 dias, pois, como temos um mercado de venda direta bem desenvolvido, precisamos de um fornecimento constante de carne fresca para atender aos pedidos.

Quais são as dimensões dos parques?

Nos frangos, cada parcela móvel tem uma dimensão aproximada de 1.200 m². No caso dos bovinos, a área varia bastante, pois depende diretamente da quantidade de forragem disponível no solo e do tempo de ocupação planeado. Por isso, é mais difícil definir um padrão fixo. Em média, podemos considerar cerca de 6.000 m² para 150 animais, ajustável conforme a época do ano e as condições do pasto.

Quais as principais práticas regenerativas adotadas?

A principal técnica regenerativa que aplicamos na nossa exploração é o pastoreio dirigido de alta densidade. No caso dos frangos, essa prática decorre no interior de uma plantação de nogueiras para produção de madeira, promovendo uma integração produtiva entre árvores e animais. Estes frangos são alimentados com uma ração formulada especificamente para este propósito, sem recurso a transgênicos, antibióticos ou hormonas, já que o próprio modelo de manejo torna desnecessária a utilização desses aditivos. No que diz respeito aos bovinos, o pastoreio dirigido é realizado em pastagens nativas. Não mobilizamos nem preparamos o solo de forma convencional. Em vez disso, elaboramos planos de melhoria das pastagens, recorrendo à introdução de sementes adaptadas às condições locais, tendo em conta o tipo de vegetação já



existente e as carências identificadas em cada parcela. Este processo permite-nos aumentar a diversidade e a resiliência dos sistemas forrageiros, respeitando integralmente os princípios da agricultura regenerativa.

Qual é o ciclo de produção dos frangos e dos bovinos?

No caso dos frangos, recebemo-los com cerca de 4 semanas de vida, e são abatidos entre as 12 e 15 semanas. O peso médio da carcaça começa nos 2,2 kg. Os frangos com esse peso são vendidos inteiros, enquanto os que atingem cerca de 3 kg são destinados principalmente a cortes e produtos transformados, como salsichas, hambúrgueres e outros preparados. Quanto ao gado bovino, os animais são abatidos entre os 22 e os 36 meses de idade, sendo geralmente machos castrados — a castração ocorre por volta do primeiro ano de vida. Este ciclo mais longo permite respeitar o ritmo natural de crescimento e contribui para a qualidade final da carne.

RESULTADOS E DESAFIOS

Quais foram os principais resultados após a adoção do sistema regenerativo?

A adoção da pecuária regenerativa trouxe dois resultados principais. Primeiro, conseguimos criar rapidamente um mercado para os nossos produtos, devido à elevada procura por carne 100% a pasto e por frangos de pastoreio. Isso facilitou bastante a comercialização nos primeiros anos, superando um dos maiores desafios enfrentados por quem inicia a transição para este modelo. Em segundo lugar, do ponto de vista produtivo, registámos uma melhoria

consistente na produção de matéria seca por hectare, mesmo em anos de seca. Esse progresso permitiu-nos alcançar a autossuficiência alimentar do nosso gado bovino, garantindo maior segurança na produção e mantendo os custos sob controlo, independentemente das oscilações do mercado externo.

Que desafios enfrentou na transição?

No nosso caso, não tivemos de enfrentar grandes obstáculos típicos da transição, já que a nossa atividade pecuária começou desde o início com base num modelo regenerativo. Os principais desafios que enfrentamos são semelhantes aos de qualquer produtor que opte por vender carne diretamente ao consumidor final. Entre eles, destacam-se a gestão do marketing, o atendimento ao cliente e a padronização do modelo produtivo — especialmente porque, como já referimos, ainda não existem referências consolidadas ou modelos prontos a seguir neste tipo de produção.

Outra questão tem a ver com o posicionamento de um produto novo num mercado onde já existem várias denominações, tanto para frangos criados ao ar livre como para carne bovina, o que pode gerar confusão entre os consumidores. No caso específico do gado 100% alimentado a pasto, enfrentamos uma dificuldade adicional: a comercialização de um tipo de carne que historicamente não existia no mercado da Península Ibérica. A tradição da produção de cereais levou ao uso generalizado de grão no acabamento dos bovinos. Por isso, é essencial explicar ao consumidor que se trata de uma carne diferente — com características nutricionais superiores e propriedades

organolépticas distintas da carne de novilhos terminados à base de ração.

Comparando com o modelo convencional, que diferenças observa em termos de produtividade, custos e sustentabilidade?

O nosso modelo é tão distinto do convencional que os parâmetros de comparação mudam por completo. Em termos de sustentabilidade e custos, a diferença é evidente: quando um produtor consegue fornecer internamente todos os recursos necessários para engordar os seus animais — e esses recursos são 100% naturais, sem depender do mercado internacional — a estrutura de custos transforma-se totalmente.

Se conseguimos construir um sistema produtivo que se torna mais eficiente a cada ano, com mais produção de forragem e menor dependência externa, então o nosso conforto financeiro torna-se incomparável face ao de um produtor que precisa de comprar, regularmente, fatores de produção externos.

No caso dos frangos, ainda existe alguma dependência externa, já que consomem ração que não produzimos internamente. No entanto, essa dependência é relativamente reduzida. Além disso, o facto de não precisarmos de medicar os animais ao longo do ciclo produtivo permite-nos oferecer um alimento sem resíduos de antibióticos, o que representa uma maior segurança alimentar e um impacto positivo direto na saúde dos consumidores.

Que indicadores utiliza para gerir o negócio?

Gostaria de dizer que temos um painel completo de indicadores para monitorizar

com rigor tanto o pastoreio como a gestão do negócio. No entanto, sendo realista, diria que fazemos o melhor que conseguimos com os recursos disponíveis.

No início de qualquer atividade, a limitação de meios obriga a lidar com muitos desafios em simultâneo — quase todos urgentes — o que dificulta o planeamento a longo prazo. Muitas vezes, é necessário focarmo-nos na resolução de problemas imediatos. Na prática, fomos ajustando a nossa gestão com base em três fatores principais: a procura do mercado, as preferências dos consumidores e a disponibilidade de pasto. Felizmente, na nossa região, o abandono da atividade agrícola tem permitido o acesso a novas áreas de pastoreio, o que nos deu flexibilidade para ajustar o tamanho do efetivo consoante a necessidade de carne em cada momento.

IMPACTOS AMBIENTAIS E SOCIAIS

Notou mudanças no solo, na biodiversidade ou na disponibilidade de água desde que iniciou o manejo regenerativo?

As mudanças que percebemos foram, acima de tudo, em termos de aumento da produção. Muitas vezes, é mais interessante observar essas mudanças comparando

com propriedades vizinhas do que apenas olhando para a nossa realidade interna. Por exemplo, conseguimos estender a nossa época de pastoreio no final da primavera por cerca de um mês e meio a mais, em comparação com os vizinhos. Isso é possível graças ao uso de coberturas vegetais permanentes que permitem que, mesmo pequenas quantidades de chuva, no outono, gerem rebrotas mais intensas. Com isso, a nossa temporada de pasto verde também começa de 3 a 4 semanas antes das demais propriedades da região. Em relação à biodiversidade, estamos a apostar na promoção de gramíneas perenes. Para isso, deixamos áreas de exclusão com períodos de descanso muito longos — superiores a 15 meses — o que nos tem permitido observar, registar e documentar o retorno de espécies vegetais que não víamos há muitos anos.

Como é o relacionamento com a comunidade local e com os consumidores?

Dedicamo-nos ativamente a cuidar tanto da nossa comunidade local como dos consumidores.

No caso dos vizinhos e moradores da aldeia, fazemos questão de garantir o acesso

facilitado aos nossos produtos, oferecendo-lhes um desconto significativo. Além disso, colaboramos com o matadouro local, que processa os frangos da nossa exploração. Isso assegura que a nossa produção esteja presente no dia a dia da comunidade, promovendo o consumo local e o envolvimento direto com o território. Com os consumidores em geral, atuamos em duas frentes:

- redes sociais: mantemos uma comunicação próxima, respondendo a dúvidas, ouvindo preocupações e promovendo um diálogo transparente.
- newsletter informativa: criamos um canal onde partilhamos conteúdos educativos sobre a produção regenerativa. Queremos que os consumidores compreendam o valor do que consomem, façam escolhas conscientes e tenham argumentos para conversar sobre isso com segurança no seu círculo social.

Abordamos temas relevantes, como densidade nutricional, impacto da carne vermelha na saúde, efeitos ambientais da pecuária e emissões de gases com efeito de estufa. Estes assuntos fazem parte de um discurso dominante que, muitas vezes, penaliza injustamente os produtores. Por isso, acreditamos ser essencial empoderar

Maximize a produtividade da sua pecuária extensiva

Com o Rumi: o smartwatch para vacas que otimiza o manejo, cuida do seu rebanho e ajuda a alcançar resultados mais sustentáveis e rentáveis.

O colar GPS que faz sucesso em Espanha!

Fale connosco!

Cobertura garantida



Painel Solar

Queda de ruminação



Carlos Ferra
International Business Manager

+351 916 528 499

carlos.ferra@innogando.com

Para mais informações, visite o nosso site: www.innogando.com

os consumidores com informação sólida e cientificamente fundamentada, ajudando a desmistificar ideias erradas que circulam amplamente na sociedade.

Como comercializam o produtos? Têm alguma certificação?

Atualmente, não possuímos qualquer certificação formal, exceto a nossa participação no Mapa de Explorações Regenerativas Ibéricas, criado pela Associação de Agricultura Regenerativa Ibérica. Estamos também envolvidos no desenvolvimento de diferentes modelos de certificação de agricultura regenerativa a nível europeu, mas até agora não existe uma certificação padronizada e amplamente reconhecida. Isso acontece porque o modelo regenerativo depende muito do contexto local de cada produtor — solo, clima, histórico da terra e práticas culturais — o que torna difícil adotar uma única abordagem.

A maior parte dos nossos produtos é vendida através da nossa loja online. Além disso, atendemos alguns pedidos feitos por restaurantes a nível nacional e também vendemos diretamente a clientes em Portugal.

Trabalhamos sempre com carne fresca, mas há três anos lançámos uma linha de produtos cozidos, chamada “quinta gama”. São conservas em frascos de vidro, com validade de até cinco anos, que não precisam de refrigeração. Essa linha abriu um novo canal de vendas que consideramos muito promissor, alinhado com o nosso modelo de produção e as necessidades logísticas dos nossos consumidores.

O consumidor valoriza o aspeto regenerativo?

Acreditamos que sim, mas entendendo “regenerativo” como algo que vai muito além da simples gestão pecuária. Os nossos consumidores valorizam sobretudo o impacto real e positivo que este tipo de manejo tem sobre o solo. Além disso, destacam a densidade nutricional do produto final, que gostamos de comparar a um efeito quase medicinal — mais do que um alimento, é uma forma de cuidar da saúde.

Para nós, o sucesso do produto está nessa combinação: uma gestão ambientalmente responsável aliada a um alimento com qualidade nutricional superior. Sem esquecer o bem-estar animal, que é uma prioridade fundamental.

Como não temos certificação orgânica, esforçamo-nos para manter os preços

acessíveis. Eles não são tão baixos quanto os do mercado convencional, mas também não estão na faixa gourmet ou de elite. Isso permite alcançar um público maior, expandir o mercado com mais facilidade e garantir que alimentos de alta qualidade não sejam um privilégio apenas para quem tem elevado poder aquisitivo.

Que tipo de procura percebe no mercado por esse tipo de produção?

A procura tem sido muito forte e positiva desde o primeiro ano. Nos últimos seis anos, tivemos um crescimento constante superior a 30% ao ano, tanto no número de clientes como nas vendas totais. Além disso, a taxa de recompra ultrapassa os 72%, um valor excelente em comparação com outras marcas do setor.

Um dos principais desafios é que, apesar do rápido crescimento, o mercado ainda é relativamente pequeno e, por isso, bastante instável. Por exemplo, durante férias ou feriados, as pessoas tendem a focar-se no descanso, reduzindo os pedidos. Essa variação na procura é difícil de gerir, especialmente no caso dos frangos, cujo ciclo de crescimento é rápido. Isso exige uma gestão muito precisa entre a entrada e saída dos animais na exploração.

Ainda assim, o balanço é muito positivo. A procura internacional por produtos regenerativos está a crescer, e grandes empresas já procuram fornecedores em escala. Contudo, ainda não existe uma produção regenerativa em larga escala que consiga atender essa procura.

Quais são os vossos planos para o futuro da propriedade?

Neste momento, estamos a refletir sobre o próximo passo para aumentar a produção a uma escala média — sobretudo no caso dos frangos, onde acreditamos que este crescimento é fundamental para garantir resultados estáveis e lucros consistentes a longo prazo.

Para tornar esse salto possível, estamos a ponderar a hipótese de nos associarmos a um investidor com experiência em internacionalização de produtos alimentares, interessado em apostar no desenvolvimento do mercado regenerativo a nível europeu.

Paralelamente, como a procura continua a ser positiva e a nossa situação financeira está equilibrada — tendo atingido o ponto de equilíbrio no ano passado — temos uma visão muito otimista para o futuro. Sabemos que ainda existem muitos desafios, mas o sentimento geral é de confiança, entusiasmo e vontade de

continuar a avançar.

Acreditamos que uma das maiores limitações atuais para expandir a pecuária e a agricultura regenerativas é a falta de padronização e de investigação técnica. Por isso, temos grande interesse em continuar a investigar e a contribuir para a geração de conhecimento, algo que consideramos essencial. É necessário um maior envolvimento das universidades, instituições públicas e entidades privadas para sistematizar este saber e evitar que os novos produtores cometam os mesmos erros que muitos de nós enfrentámos no início.

Assim, os nossos planos passam por consolidar um mercado internacional sólido, ao mesmo tempo que nos comprometemos a apoiar o desenvolvimento técnico e formativo das futuras gerações de produtores regenerativos.

Que conselho daria a quem quer começar a produzir de forma regenerativa?

Antes de mais, o mais importante é investir em formação. Não há nada mais essencial do que estudar, ler e aprender com outros produtores que já passaram por esta transição.

É fundamental abordar este caminho com a mente aberta, porque muitos conceitos vão desafiar ideias que estão muito enraizadas. Por exemplo, em países como Portugal e Espanha, o manejo tradicional do montado com animais soltos durante todo o ano tem sido considerado sustentável. No entanto, já se começa a perceber que a falta de um manejo estruturado no pastoreio extensivo está a causar sérios prejuízos aos ecossistemas do montado.

Por isso, o meu conselho é: invista em formação e faça visitas. Existem muitas explorações regenerativas em Portugal e em Espanha que recebem visitantes e estão dispostas a partilhar experiências. No site da Associação de Agricultura Regenerativa Ibérica encontra um mapa que ajuda a localizar produtores em várias regiões.

Peça ajuda no início — é normal ter dúvidas. No nosso caso, por exemplo, acompanhámos outros produtores durante os dois primeiros anos de transição para que não tivessem de enfrentar esse processo sozinhos. Portanto, forme-se, conecte-se, partilhe, peça apoio... e avance. Porque o mercado está, sem dúvida, a pedir exatamente este tipo de produto. **!**