



EQUIPAMENTO | BOVINOS DE LEITE

SENRASDAIRY: DO LEITE AO QUEIJO

Onze anos depois da primeira visita, regressámos à SenrasDairy, em Vila Nova de Famalicão. Falámos com Marta Santos sobre a nova vacaria, com cama quente e robot de ordenha –, o objetivo de estabilizar a produção de leite em 1 milhão de litros/ano e o crescimento do negócio do queijo.

Por RUMINANTES | Fotos Francisca Gusmão



Marta Santos, sócia
gerente da SenrasDairy



Tudo começou quando, em 1983, Antônio Moreira dos Santos fundou a SenrasDairy, iniciando o fabrico de queijo com o objetivo de acrescentar valor ao leite produzido. Atualmente na segunda geração, a SenrasDairy mantém-se fiel ao propósito com que nasceu.

Visitámos a nova vacaria da SenrasDairy em setembro passado, e entrevistámos Marta Santos, sócia gerente do negócio

em parceria com a sua irmã, Elizabete. Dez anos depois da nossa primeira visita à exploração, duas aquisições saltam à vista: as instalações modernas de uma nova vacaria, já a funcionar mas ainda em acabamentos, e um robot de ordenha GEA. Estes avanços estão em linha com os objetivos de crescimento da empresa, de aumentar a capacidade de produção e continuar a expandir a sua linha de queijos.

Em 2014, o objetivo era duplicar a capacidade de produção para um milhão de litros/ano.

Concretizou-se?

Ainda não, mas estamos perto. Com a nova vacaria e o robot de ordenha, estamos preparados para um efetivo de 120 animais, com 60–65 em ordenha. A meta é, até ao final de 2026, estabilizar a produção anual em 800.000 litros com 64 vacas em ordenha.

Quantas pessoas são na empresa?

Somos 4, eu e um funcionário na vacaria, e a minha irmã Elisabete e um funcionário na queijaria.

INVESTIMENTOS E INFRAESTRUTURAS

Porque optou por este tipo de construção para a nova vacaria?

Inicialmente considerei uma vacaria do tipo “estufa”, depois de visitar uma nos Estados Unidos num dia muito quente e, ainda assim, sentir um ambiente fresco no interior. Mas, quando pedi orçamentos, a procura era tanta que o preço não compensava face a uma estrutura tradicional. Optámos, por isso, por um estábulo tradicional: totalmente aberto e apenas fechado a sul. Se for necessário, colocaremos cortinas laterais.

Houve ainda uma mudança importante: no início não estava prevista a ordenha robotizada, mas a dificuldade em garantir mão-de-obra levou-nos a avançar com o robot. Numa vacaria pequena, com janelas de ordenha de 12 em 12 horas, é difícil conciliar horários; o robot trouxe-nos flexibilidade e regularidade.

Porque optaram pela cama quente?

A bibliografia que consultei aponta este sistema como dos mais confortáveis para os animais — e o conforto é prioritário para nós. Além disso, já existia conhecimento prático sobre a sua gestão, o que nos deu confiança para implementá-lo. O nosso nutricionista, Luís Figueiredo, da SVA, também é apologistas deste tipo de cama e tem bastante conhecimento sobre o seu maneio, o que nos ajudou a tomar a decisão.

Como fazem o manuseamento da cama?

Duas vezes por dia, passamos uma alfaia com escarificador à frente e fresa de dentes atrás, para oxigenar a cama. Essa oxigenação promove a fermentação e ajuda a mantê-la seca. Para reforçar o processo, adicionamos material seco (serrim) todas as semanas, concentrando-nos nas zonas mais húmidas.

Como avalia o custo da cama quente?

O investimento na estrutura da vacaria é menor que numa vacaria de cubículos, mas a manutenção é mais elevada. Para reduzir custos, reutilizaremos a cama: sempre que atingir uma altura que justifique, retiramos parte, deixamos secar e voltamos a usar — seja a 100% ou misturada com serrim.

Teve algum impacto em termos de mamites?

Até agora, não tenho nada a registar — está tudo a correr bem.

NÚMEROS-CHAVE DA EXPLORAÇÃO

Nome exploração	Senras Dairy
Localização	Vila Nova de Famalicão
Nº hectares exploração	15
Raça	Holstein
Efetivo Vacas em ordenha	120 43
Produção leite total vacaria/ano	cerca de 600.000 litros
Produção média diária/vaca	36 litros
Nº ordenhas por vaca	3,3
GB (%) PB (%) CCS cél/ml	3,7 3,5 180.000

Houve investimento em novas tecnologias?

Sim. Para além do robot de ordenha, vamos instalar painéis solares, para tornar a exploração mais sustentável do ponto de vista energético.

PRODUÇÃO E ALIMENTAÇÃO

A produção subiu com o novo estábulo e o robot?

Sim, subiu. Mas sentimos um decréscimo na gordura também, o que, para o fabrico de queijo, não é desejável. Estamos ainda a fazer ajustes na dieta para que a gordura se mantenha nos 3,7%.

Fizeram mudanças na alimentação?

Sim, como produzimos leite pensado para o fabrico de queijo, não podemos baixar a gordura e a proteína, isso tem sido ao longo dos anos um fator de peso na escolha do semen e da dieta das vacas. Com a mudança para o robot, a produção aumentou e, naturalmente, a gordura baixou, e esse é um desafio que irá estar sempre presente. Outra vantagem do robot é a forma fácil com que o ajuste de ração é feito. Podemos, de forma fácil, ajustar a ração dada, conforme o estágio de lactação e a produção.

ROBOT DE ORDENHA

O que vos levou a investir num robot de ordenha?

A falta de mão-de-obra foi o fator decisivo. Entretanto, percebemos também a vantagem em termos de bem-estar: a rotina torna-se mais calma e os animais adaptam-se muito bem.

Porque escolheram o GEA R9500?

Pela flexibilidade técnica: permite ordenhar manualmente quando necessário, colocar as tetinas à mão, separar o leite por



quartos, e fazer todos os processos com uma única colocação da tetina — lavagem e restantes processos de ordenha.

As vacas adaptaram-se facilmente ao robot?

A transição para o novo estábulo e para o robot foi repentina, mas muito mais simples do que esperávamos. Na primeira semana tivemos de as levar ao robot, na segunda começaram a ir sozinhas e, um mês, depois a grande maioria ia por si.

Houve impacto na saúde?

Nas três primeiras semanas, registámos alguns casos de mamite, provavelmente por deixarmos alargar os intervalos de ordenha para fomentar as idas ao robot. Depois disso, em cinco meses, tivemos apenas duas mamites.

E a equipa, sentiu grandes mudanças no trabalho diário?

Sim, e de forma profunda. O trabalho tornou-se mais fácil, embora continue exigente — é diferente e mais interessante. Recebemos muita informação útil e isso permite ajustar rotinas, antecipar problemas e intervir mais cedo.

Como utilizam a informação fornecida pelo robot na gestão do efetivo?

Começamos por identificar as vacas com produção abaixo do esperado, verificamos se há ordenha incompleta ou se existe algum problema num dos quartos. Em seguida, analisamos a condutividade dos tetos para detetar precocemente possíveis problemas.

Na fertilidade, o sistema é uma grande ajuda: assinala o início do cio, o que depois é confirmado visualmente. Assim, definimos a hora de inseminação com muito mais precisão do que antes.



Os queijos SenrasDairy obtiveram uma dupla distinção no Concurso Internacional de Zamora (Espanha): medalha de ouro para o Queijo Senras Amanteigado Mini (2023) e para o Senras Afinado, cura 3 meses (2024).



Sérgio Vieira (GEA), Maria Amélia Santos, António Moreira dos Santos, Marta Santos, Elizabete Santos, Luís Reis (Gondimil)



COMERCIALIZAÇÃO DO QUEIJO Que quantidade de queijo vendem?

Atualmente, vendemos cerca de 35 toneladas por ano. O queijo mais vendido continua a ser o amanteigado — é o mais antigo, o mais conhecido e o que tem mais pontos de venda. Entre 2024 e 2025, as novas referências registaram um crescimento de 28% nas vendas.

Houve diversificação de produtos?

Sim. Descontinuámos os gelados devido às exigências de conservação e, há cerca de sete anos, alargámos a gama de queijos para servir melhor os clientes que já tínhamos. Passámos a produzir Afinados com 3, 6 e 9 meses de cura, amanteigado com cachaço fumado, picante e com azeitona. Acrescentámos ainda bombons de chocolate com queijo.

A marca ganhou notoriedade? Há já uma estratégia comercial estruturada ou ainda “vende-se sozinha”?

Ganhou, sim. A notoriedade cresceu com a aceitação dos queijos e a fidelização de

clientes. Ainda não temos uma equipa comercial dedicada: vendemos sobretudo pela loja online e pelo passa-palavra. Com o aumento de leite na nova vacaria, queremos produzir mais queijo e criar uma equipa de vendas e acompanhamento.

Como tem evoluído a distribuição do queijo, comparativamente com 2014?

A grande distribuição representa agora cerca de 25% das vendas (em 2014 era 35%). Reduzimos o peso da grande distribuição para poder diversificar canais e crescer com novos clientes.

Lisboa era prioridade em 2014. Concretizaram essa presença?

Estamos em algumas lojas, mas ainda sem a expressão desejada. Sempre que investimos em redes sociais nota-se um salto nas vendas em Lisboa — sentimos aí mais aficionados do que no Porto.

E a exportação?

Mantém-se perto dos 5%. Exportamos sobretudo para Espanha.

Como asseguram a diferenciação no mercado de queijos artesanais?

Pelo sabor. É o nosso principal distintivo: os clientes reconhecem-no, apreciam-no e regressam — essa aceitação é a nossa maior mais-valia.

Quais são hoje os grandes desafios do setor do leite e do queijo artesanal?

A valorização ao longo da cadeia. É um setor com muitas variáveis e incertezas; se os produtores não forem remunerados de forma justa, deixam de ver futuro e saem do mercado.

Que planos têm para os próximos 10 anos?

Consolidar a vacaria e, no final da década, avançar com a nova queijaria nesta mesma propriedade.

Vê o negócio da vacaria mais como “exploração agrícola” ou como “marca de produtos diferenciados”?

De ambas as formas. Começámos a vender leite para afirmar a vacaria como negócio próprio. A queijaria é outro negócio — e ambos têm que ser rentáveis. ¶