

REVISTA

c.vale

Ano XI - Nº 63 - Maio/Junho de 2019

**Mala Direta
Básica**

9912316044/A2018 - SE/PR
**C. Vale – Cooperativa
Agroindustrial**

Correios

Alternativas de
renda oferecidas
pelo cooperativismo
dão segurança e
criam oportunidades
de crescimento para
associados

REDE DE PROTEÇÃO



GRANDES *lançamentos*



Pioneer® e Corteva Agriscience™: mais possibilidades por você.



Todos os híbridos de milho marca Pioneer® com as tecnologias Leptra® (VYH e VYHR) são comercializados com o Tratamento de Sementes Industrial Dercacor® + Poncho®. Agrisure Viptera® é marca registrada e utilizada sob licença da Syngenta Group Company. A tecnologia Agrisure® incorporada nessas sementes é comercializada sob licença da Syngenta Crop Protection AG. YieldGard® e o logotipo YieldGard são marcas registradas utilizadas sob a licença da Monsanto Co. Tecnologia de proteção contra insetos Herculex® I desenvolvida pela Dow AgroSciences e Pioneer Hi-Bred. Herculex® e o logo HX são marcas registradas da Dow AgroSciences LLC. LibertyLink® e o logotipo da gota de água são marcas da BAYER S.A. Roundup™ e Roundup Ready™ são marcas utilizadas sob licença da Monsanto Co.

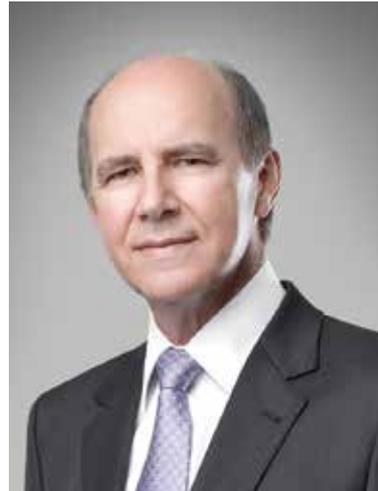
Câmbio favorável, juros nem tanto

Anos de quebras de safra costumam destacar a importância da diversificação de atividades. Produtores com mais de uma fonte de renda superam com menos dificuldades os períodos de “vacas magras”. É por esse motivo que a C.Vale quer ampliar o número de associados que se dedicam à produção de frangos, leite, suínos, mandioca e peixes. A cooperativa criou oportunidades para gerar renda e reduzir a dependência do cultivo de grãos, de modo que as famílias tenham maior estabilidade financeira.

Os benefícios da diversificação de atividades não se limitam aos associados diretamente envolvidos. Os produtores de grãos de todos os estados onde atua a C.Vale também se aproveitam na medida em que os lucros gerados pela agroindustrialização são divididos por todos os cooperados independentemente da atividade de cada um.

A oferta de grãos, aliás, deve seguir alta com o bom volume de milho safrinha que chega ao mercado. Com o dólar em patamares mais elevados que no início do ano, produtores de milho e soja têm oportunidades de comercializar os grãos por valores mais atrativos. Assim, mantendo-se em níveis mais altos, a moeda norte-americana tende a sustentar a valorização dos grãos, minimizando as dificuldades daqueles que enfrentaram quebras por problemas climáticos e melhorando a rentabilidade dos demais.

O agronegócio segue dando sua parcela de contribuição para a recuperação da economia nacional, mas não pode fazer milagres. Para aumentar o nível de investimentos, o segmento precisa de juros compatíveis com a rentabilidade dos negócios, o que ainda não está acontecendo. Esse é um dos passos mais importantes para criarmos novos empregos, gerarmos renda e recuperarmos nosso mercado de consumo, afinal, empresas só investem se têm para quem vender.



“O agronegócio segue dando sua parcela de contribuição para a recuperação da economia nacional, mas não pode fazer milagres”

Alfredo Lang

Diretor-presidente da C.Vale

NESTA EDIÇÃO

06

SOJA

Uso de sementes não-certificadas pode afetar desempenho das lavouras de soja, alerta Dejalma Zimmer, doutor em Ciência e Tecnologia de Sementes.

08

RENDA

Direção da C.Vale promove reunião para estimular associados a investir na diversificação para incrementar renda.

12

ALTO PIQUIRI

Entra em operação nova unidade de recebimento de grãos da C.Vale em Alto Piquiri (PR)



15

AGROINDUSTRIALIZAÇÃO

Associados investem em atividades alternativas para reduzir dependência dos grãos



25

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Campanha do Agasalho realizada pela C.Vale arrecada mais de 16 mil peças

31

TECNOLOGIA

Rastreador de gotas permite verificar eficiência da pulverização das lavouras



Avenida Independência, 2347
Fone (44) 3649-8181 - CEP 85950-000 Palotina - Paraná
www.cvale.com.br

▶ MISSÃO

Produzir alimentos com excelência para o consumidor.

▶ VISÃO

Ser a melhor empresa no segmento de alimentos para os nossos clientes.

▶ FILOSOFIA

Somos uma cooperativa na filosofia, na gestão, uma empresa que visa satisfação e lucro para todos.

▶ PRINCÍPIOS E VALORES

Foco no cliente

Ser comprometido

Agir com honestidade

Agir com respeito

Praticar a sustentabilidade

▶ POLÍTICA DA QUALIDADE E SEGURANÇA DOS ALIMENTOS

Atender as expectativas dos nossos cooperados, fornecedores, clientes, consumidores, funcionários e comunidade, através de sistema seguro, legal e autêntico de melhoria contínua das pessoas, dos processos e dos produtos.

▶ POLÍTICA DE SUSTENTABILIDADE

Produzir alimentos através da melhoria contínua, visando reduzir e/ou otimizar o uso de recursos naturais, promover o desenvolvimento econômico, social e ambiental, preservando a integridade das comunidades para as futuras gerações, cumprindo os requisitos legais e melhorando o desempenho socioambiental.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Alfredo Lang

Vice-presidente: Ademar Pedron

Diretor-secretário: Walter Andrei Dal'Boit

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Adelar Viletti, Antonio de Freitas, Celso Utech,

Eurico de Freitas Miranda, João Teles Morilha

e Orival Roque Betinelli

CONSELHO FISCAL

Efetivos: Claudinei Hafemann, Enei Geovani Rizzo e Ênio Weiss Hubner

Suplentes: Carlos Alfredo Kaiser, Edmir Antônio Soares e Rudi Fidler

MUNICÍPIOS COM UNIDADES DE NEGÓCIO DA C.VALE

Paraná - Alto Piquiri, Assis Chateaubriand, Brasilândia do Sul, Campina da Lagoa, Campo Mourão, Clevelândia, Dr. Camargo, Floresta, Francisco Alves, Goioerê, Guaíra, Guarapuava, Jardim Alegre, Mamborê, Manoel Ribas, Maripá, Nova Cantu, Nova Santa Rosa, Palotina (matriz), Pitanga, Quinta do Sol, Roncador, São João do Ivaí, São Jorge do Ivaí, Sarandi, Terra Boa, Terra Roxa, Turvo e Umuarama
Santa Catarina - Abelardo Luz e Faxinal dos Guedes.

Mato Grosso - Cláudia, Diamantino, Feliz Natal, Nova Mutum, Nova Ubitatã, Santa Carmem, Sinop, Sorriso e Vera.

Mato Grosso do Sul - Amambaí, Antônio João, Aral Moreira, Caarapó, Dourados, Fátima do Sul, Itaporã, Itaquiraí, Navirai, Ponta Porã, Rio Brilhante, Tacuru e Laguna Carapã.

Rio Grande do Sul - Bagé, Boa Vista do Cadeado, Bozano, Catuipe, Cruz Alta, Dilermando de Aguiar, Dom Pedrito, Fortaleza dos Valos, Jari, Jóia, Júlio de Castilhos, Palmeira das Missões, Santa Bárbara do Sul, Santo Ângelo, São Borja, São Luiz Gonzaga, Selbach, Tapera e Tupanciretã.

Paraguai - Katueté, Corpus Christi e La Paloma.

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Gerente - Jonis Centenaro

Jornalistas - Almir Trevisan, Sara Ferneda Messias e Renan Tadeu Pereira

Marketing - Luciano Campestrini, Michelle Sandri Lima e Rafael Clarindo

e-mail - imprensa@cvale.com.br

Projeto Gráfico: HDS e Kadabra Design

Editoração: HDS **Impressão:** Gráfica Tuicial

Representantes comerciais:

Agromídia - (11) 5092-3305

Guerreiro Agromarketing - (44) 3026-4457



“ Uma pequena propriedade pode ter uma grande renda e pode manter os filhos no campo com a diversificação ”

Alfredo Lang, presidente da C.Vale, sobre as alternativas de renda criadas pela cooperativa.

“ Se você usar semente duvidosa, vai pagar caro por isso ”

Dejalma Zimmer, doutor em Ciência e Tecnologia de Sementes.

“ El Niño, mesmo fraco, e culturas de inverno não combinam ”

Celso Oliveira, da Somar, sobre tendência de inverno com chuvas acima da média em 2019.

C.Vale na Apas Show 2019



A C.Vale foi uma das participantes da 35ª edição da Apas Show. O evento, realizado no Expo Center Norte, em São Paulo, é a maior feira supermercadista do mundo. A exposição recebeu mais de 100 mil pessoas. A C.Vale participou do evento apresentando produtos termoprocessados de frango (cozidos, fritos e assados) e posta e filé de tilápia in natura. A cooperativa foi re-

presentada pelo gerente comercial Fernando Aguiar, gerente do abatedouro de aves, Neivaldo Burin, o gerente do abatedouro de peixes, Jair de Sordi, o supervisor Cristiano dos Santos, os analistas comerciais Fernando Zambrin e Gilmar Oliveira, o analista de marketing Luciano Campestrini e a encarregada de pesquisa e desenvolvimento Carolyne Godoy.

“Quem não conhece o que usa, corre riscos”

O uso de sementes de soja não-certificada pode comprometer o desempenho da lavoura. O doutor em Ciência e Tecnologia de Sementes, Dejalma Zimmer, alerta que desconhecer recomendações como o número de plantas por metro pode significar, por exemplo, maior dificuldade para o controle de pragas e doenças.

REVISTA C.VALE - Quais são as consequências de um produtor optar por semente pirata e por semente certificada?

DEJALMA ZIMMER - A gente tem um mundo da segurança, da confiança, de um resultado associado a produtividade e rentabilidade e um mundo que, às vezes, nos prega algumas peças por falta de segurança ou por falta de conhecimento em relação à qualidade. Isso implica demais nos resultados. Por exemplo, por melhores que sejam os insumos que a gente usa, se usarmos uma população de plantas muito acima da média requerida para aquela fertilidade de solo, para aquela época de plantio ou para aquela genética, nós podemos estragar a safra por excesso de plantas. Então, quando o produtor não conhece o que usa, corre sérios riscos, ainda que a lavoura seja bem estabelecida.

REVISTA C.VALE - E corre riscos sanitários também.

DEJALMA ZIMMER - Quando você coloca mais plantas do que devia, a lavoura fecha as linhas mais cedo e as plantas começam a competir por luz antes. Aí diminui a entrada de luz e de fungicidas. Mesmo que você tenha o melhor pulverizador do mercado, o melhor bico de pulverização, é possível que os fungicidas e inseticidas não cheguem ao alvo. Por isso, um erro que começou lá no excesso de sementes, por falta de confiança, virou excesso de plantas, virou fechamento de linha muito cedo. Prejudica todos os outros insumos que a gente usou e pagou por eles.



DEJALMA ZIMMER

“Alta temperatura durante o enchimento de grão é implacável com o resultado”

REVISTA C.VALE – Quais são as implicações de se plantar a soja com solo ainda muito frio?

DEJALMA ZIMMER - Solos mais frios vão exigir sementes de maior vigor, vai ter problemas com fungos. Quando a temperatura do solo está menor, os processos fisiológicos para germinação e emergência são mais lentos e os



processos fisiológicos dos fungos funcionam muito bem. Mas não é só isso que deve nos preocupar. Toda vez que a gente antecipa o plantio, a gente traz o enchimento do grão para os meses mais quentes do ano. Temperaturas mais elevadas tendem a roubar desempenho das plantas. Assim como nós produzimos mais com temperaturas amenas, a soja também prefere temperaturas mais próximas de 28 a 30 graus do que de 35 a 40 graus. Alta temperatura durante o enchimento de grão é implacável com o resultado.

REVISTA C.VALE - O produtor pode usar a semente da melhor qualidade, mas se o solo estiver compactado, o desempenho da lavoura fica muito prejudicado.

DEJALMA ZIMMER - Eu digo que devemos acertar 95% das nossas decisões, mas colhemos pelos 5% de erros que cometemos. Quando temos problemas de solo, por melhor que seja a semente, vamos ter limitações associadas às raízes da planta. O grande dever de casa do produtor é cuidar mais do sistema de produção. Existem dados de pesquisa que mostram que o desenvolvimento das raízes de soja depois de braquiária é muito maior que depois do milho safrinha. Isso é muito importante porque

ajuda a distribuir mais a fertilidade, enfrenta problemas como nematoide, coloca mais matéria orgânica e mais oxigênio no solo. E mais um ponto importante: as raízes de braquiária, quando apodrecem, deixam poros, buracos, por onde entram ar e chuva. A gente aumenta três a quatro vezes a capacidade de estocagem de água de um solo depois de braquiária. Cada um tem que procurar essas culturas, porque faz muita diferença. A gente perde menos produtividade em anos secos.

REVISTA C.VALE - As sementes disponíveis no mercado têm potencial para produzir 100 sacas/hectare?

DEJALMA ZIMMER - Tem muita semente boa e muita semente duvidosa em todas as regiões do Brasil. Se você usar semente duvidosa, vai pagar caro por isso. A gente precisa encontrar fornecedor sério porque isso vai significar mais produtividade e mais rentabilidade. É possível você colocar menos sementes por metro de linha, gastar menos com tratamento e colher muito mais por hectare, mas isso depende de confiança e de segurança, e principalmente, controlar o processo de plantio. A gente precisa regular máquina, cuidar a profundidade. Tudo isso aumenta o resultado.

DIVERSIFICAR PARA CRESCER



C.VALE QUER AMPLIAR BASE DE ASSOCIADOS COM ALTERNATIVAS DE RENDA

Mais de 1.500 associados participaram de uma rodada de reuniões promovida pela diretoria da C.Vale, entre 26 de abril e 22 de maio, para estimular os associados a investir na diversificação de atividades. A cooperativa quer um número maior de produtores com novas fontes de renda para reduzir a dependência do cultivo de grãos, que enfrenta riscos climáticos permanentemente.

Nas oito reuniões, o presidente Alfredo Lang mostrou os efeitos da estratégia de ampliação da área de atuação e da industrialização sobre o desempenho da cooperativa nos

últimos 24 anos. Ele explicou que a expansão pelo Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul, Paraná e Paraguai teve o objetivo de garantir volume de grãos necessários à produção de rações.

Em 2018, as três fábricas de rações da cooperativa utilizaram o equivalente a mais de 13,3 milhões de sacas de soja e milho para alimentação de frangos, peixes, bovinos e suínos.

A preocupação de Lang é criar condições para que os filhos dos associados permaneçam no campo. “Com a diversificação, a renda é maior e mais garantida. Uma família, mesmo com área pequena, pode ter um bom nível de renda se investir em frangos, peixes, suínos, leite ou mandioca”, assegura.

Ele explica que a industrializa-

ção beneficia não apenas os produtores diretamente envolvidos, mas todos os associados. “As sobras geradas pelas indústrias são distribuídas também entre aqueles que só produzem grãos, mesmo em outros estados”, comenta.

FAMÍLIAS QUE APOSTARAM NA DIVERSIFICAÇÃO

● Durante as reuniões foram exibidos dez vídeos de famílias que apostaram na diversificação de atividades. O associado Odair César Lopes, de Terra Roxa, diz que os depoimentos reforçaram os planos dele de investir na avicultura. “A reunião ajudou muito. O frango é uma atividade segura. Quero construir dois aviários.”

O QUE DIZEM ASSOCIADOS DA C.VALE



Alfredo Lang: "Com a diversificação, a renda é maior e mais garantida"



● **Ademir Santos Silva, Maripá**
"A gente quer aumentar de 1.300 para 1.500 suínos e de 20 mil para 100 mil peixes."



● **Fernando Fritzke, Maripá**
"A gente está concluindo um barracão para frangos e está pensando entrar na piscicultura."



● **Sílvia Sanchez, com marido Evandro Ticianelo, Palotina**
"Temos um casal de filhos, Nicolás e Alana. Temos quatro aviários e vamos ampliar pensando no futuro deles."



● **Donizete Marini, com esposa Jociene, Assis Chateaubriand**
"Agricultura é bom, mas devido ao clima temos que diversificar. Vou começar com frango e, mais adiante, com peixe."



Diversificação de atividades: mais de 1.500 associados participaram de rodada de reuniões promovida pela C.Vale em abril e maio

Ir além na proteção é unir tecnologia *Bt* com Dermacor.[®]



Dermacor[®]

TRATAMENTO DE SEMENTES

Quem planta sabe: quanto maior é a proteção inicial, melhor será a sua colheita. A proteção da lavoura depende de vários fatores, mas, ao somar as duas tecnologias, Dermacor[®] e *Bt* ("intacta"), você fica muito mais protegido. Com essa união, é possível controlar diversas pragas, até as mais difíceis, como Lagarta-elasma (*Elasmopalpus lignosellus*), Coró (*Phyllophaga cuyabana*) e Lagarta-militar (*Spodoptera frugiperda*), resultando no aumento de produtividade e rentabilidade.

Dermacor[®]. Proteção para quem pensa grande.



DOSAGENS FLEXÍVEIS ^{50ml}
^{100ml}

Dosagens flexíveis de 50 mL ou 100 mL por 100 kg de sementes conforme a praga.

O aumento da produtividade e rentabilidade foi observado em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

 **CORTEVA**
agriscience

Divisão Agrícola da DowDuPont

0800 772 2492 | saiba mais: corteva.com.br

[®], [™] Marcas registradas da Dow AgroSciences, DuPont ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. ©2019 Corteva Agriscience.

IR ALÉM NA PROTEÇÃO É UNIR TECNOLOGIA Bt COM DERMACOR®

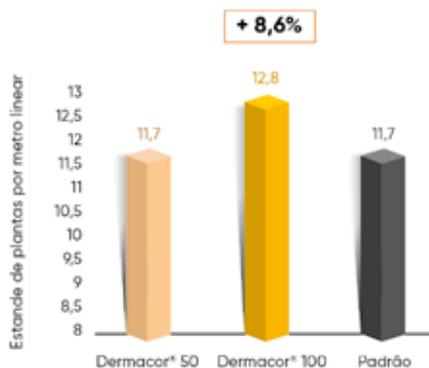
Dermacor®

TRATAMENTO DE SEMENTES

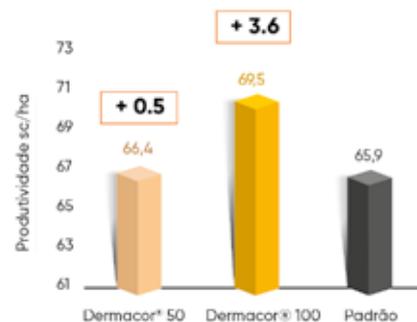
Dentre as práticas utilizadas para proteger e maximizar o potencial produtivo de lavouras, o Tratamento de Sementes (TS) é uma das mais importantes, já que atua antes mesmo do plantio das sementes. O inseticida para tratamento de sementes de soja Dermacor® apresenta amplo controle das pragas de solo e das foliares iniciais, excelente manutenção do estande e rápido estabelecimento da cultura. Quando Dermacor® é associado à tecnologia Bt ("intacta"), sua lavoura fica ainda mais protegida, inclusive contra as pragas de difícil controle. A eficiência da proteção de Dermacor® pôde ser comprovada com resultados consistentes de produtividade e estande em estudos realizados no Sul do país, conduzidos pela Corteva Agriscience™, em campos experimentais da cultura da soja na última safra. O trabalho comparou o uso do produto na soja Bt com o procedimento padrão. De acordo com a equipe técnica da Corteva Agriscience™, essa ação complementar supera o tratamento padrão em todos os levantamentos comparativos. No âmbito nacional, a média de produtividade é de 2 sc/ha a mais que o padrão na dose de 100 mL de Dermacor® por 100 kg de sementes, resultado obtido por meio de estudos realizados em mais de 225 campos experimentais distribuídos em todo o Brasil.

Outro atributo de Dermacor® é a flexibilidade de dosagem, que pode ser de 50 mL ou 100 mL por 100 kg de sementes conforme a praga a ser controlada, a dose de 100 mL/100 kg de sementes é recomendada para manejo da lagarta-elasmó (*Elasmopalpus lignosellus*), da lagarta-militar (*Spodoptera frugiperda*) e da lagarta-armigera (*Helicoverpa armigera*). Já a dose de 50 mL/100 kg de sementes é prescrita para coró (*Phyllophaga cuyabana*) e lagarta-da-soja (*Anticarsia gemmatilis*). Para um manejo ainda mais robusto e completo, além de Dermacor®, você pode contar com a proteção de RanconaT®, um inovador tratamento de sementes fúngico, contra doenças da soja.

ESTANDE DE PLANTAS SUL On Farm - Última Safra



PRODUTIVIDADE SUL On Farm - Última Safra

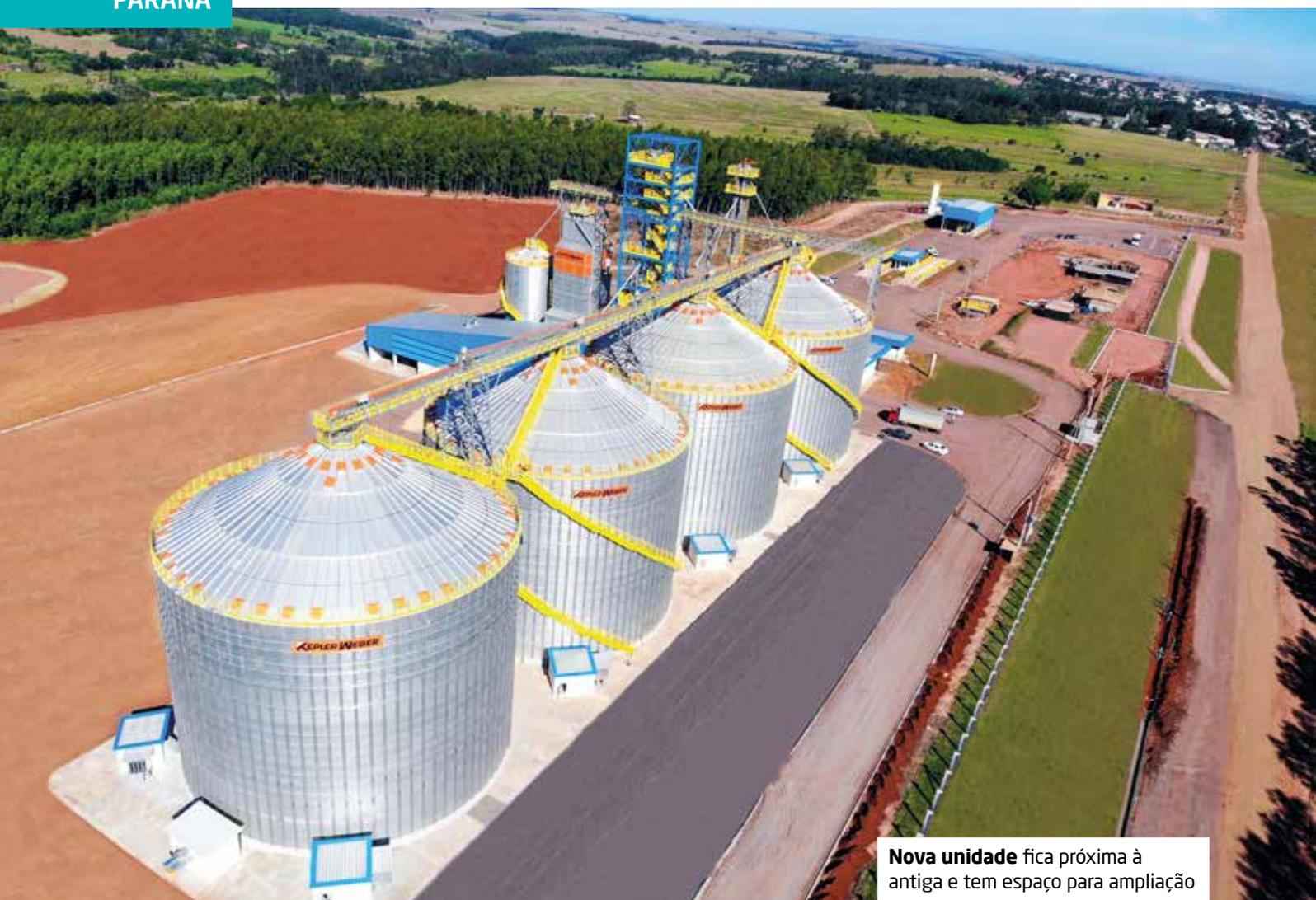


Fonte: Equipe de Agronomia Corteva Sul. Comparativo de áreas com tratamento de sementes On Farm Dermacor®. Safra 2017/2018. Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (n=54).

O aumento da produtividade e rentabilidade foi observado em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros.

ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



Nova unidade fica próxima à antiga e tem espaço para ampliação

NOVA UNIDADE DE GRÃOS NO NOROESTE DO PARANÁ

C.VALE INVESTIU R\$ 30 MILHÕES EM ESTRUTURA NO MUNICÍPIO DE ALTO PIQUIRI

Associados da C.Vale em Alto Piquiri, noroeste do Paraná, e de áreas próximas puderam entregar a safrinha de milho na unidade recém-concluída pela cooperativa. A estrutura tem 5.200 metros quadrados de área construída e instalações capazes de proporcionar

fluxo rápido de carga e descarga. O acionamento e o controle da maior parte dos equipamentos são feitos por programas de computador.

São duas balanças rodoviárias com capacidade de pesagem de 120 toneladas, duas moegas para 80 toneladas cada e coletor pneumático de amostras. Dois tombadores para até 80 toneladas podem descarregar caminhões e carretas em poucos minutos.

A estrutura inclui, ainda, quatro silos capazes de armazenar, no

total, 666 mil sacas de 60 quilos e dois silos-pulmão para, no conjunto, 25 mil sacas. O secador tem capacidade para 150 toneladas/hora de grãos.

Na área ocupada pela unidade estão, ainda, banheiros e vestiários para motoristas, refeitório e oficinas. A C.Vale investiu R\$ 30 milhões na nova unidade.

O presidente da C.Vale, Alfredo Lang, diz que Alto Piquiri vai servir de modelo para outras unidades da cooperativa. "É uma



Com dois tombadores, fluxo de caminhões será mais rápido



Alto Piquiri

PR

RAIO X UNIDADE DE ALTO PIQUIRI

- Duas balanças para **120 toneladas**
- Dois tombadores para **80 toneladas**
- Dois silos-pulmão para total de **25 mil sacas**
- Quatro silos de armazenagem para total de **666 mil sacas**

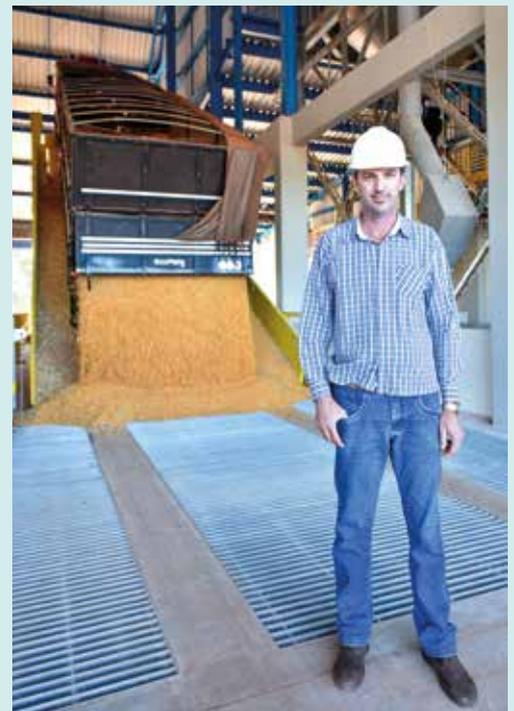
unidade moderna, bastante automatizada. Nós deixamos a estrutura pronta para sua duplicação à medida em que houver demanda”, adiantou.

Agilidade na entrega da produção

O associado **Luiz Henrique Caetano** (foto) foi um dos primeiros a colher o milho safrinha em Alto Piquiri e elogiou a estrutura da nova unidade. Dirigindo um bi-trem com 650 sacas do grão, ele aprovou principalmente as instalações.

“A classificação fica em local coberto e o tombador ajuda bastante. Não preciso abrir as correntes. E tem duas balanças, então a gente perde pouco tempo”, avalia. Em menos de dez minutos, o tombador liberou a carreta das 39 toneladas de milho.

Luiz e o irmão **Marcos Rogério** concluíram a colheita de 97 hectares com rendimentos entre 115 e 124 sacas/hectare. Eles negociaram a maior parte da produção em contratos a R\$ 27,00 e a R\$ 30,00 a saca.





MATO GROSSO - Um grupo de 32 funcionários de cooperativas do Mato Grosso que faz curso de especialização em gestão visitou a C.Vale no dia 21 de maio. Liderados pelo presidente do Sistema OCB/MT, **Onofre Cezário de Souza Filho**, e pelo professor coordenador do curso de Gestão de Cooperativas - FACCAT, **Derli Schmidt**, o grupo foi recebido pelo presidente da C.Vale, **Alfredo Lang**. Ele apresentou o desempenho da cooperativa e destacou os investimentos na agroindustrialização. Os mato-grossenses conheceram o abatedouro onde a C.Vale processa mais de 580 mil aves/dia.

BLADEX - A C.Vale recebeu, no dia 14 de maio, representantes do Banco Latinoamericano de Comércio Exterior, Bladex, com sede no Panamá. Estiveram presentes a vice-presidente para o Brasil, **Márcia Müller**, a vice-presidente para o Brasil, **Cláudia Ades Hibner**, o vice-presidente de Risco Crédito Panamá, **Leandro Ordoñez**, o vice-presidente de Risco Brasil, **Valmir Passos**, o chefe comercial do escritório do Panamá, **Alejandro Jaramillo**, o presidente executivo para o Panamá, **Natálio Gabriel Tolchinsky**,



e o vice-presidente executivo de Risco Panamá, **Alejandro Tizzoni**. Representaram a C.Vale o presidente **Alfredo Lang**, o gerente da

Divisão Administrativa e Financeira, **Nestor Waskiewicz**, e o gerente do Departamento Financeiro, **Robson Wolfe**.

“A C.VALE ME SALVOU”

OPORTUNIDADE DE TRABALHO NA COOPERATIVA PERMITIU A FUNCIONÁRIA ESCAPAR DA VIOLÊNCIA DOMÉSTICA

“Quando ainda era criança, fui vítima do meu padrasto. Como não aguentava mais os abusos, fugi aos 12 anos para morar com um homem de 36 anos. Não durou muito. Ele era violento, dizia que ia me matar e jogar meu corpo num poço, caso o traísse. Voltei para casa, mas meu padrasto não me deixava em paz. Dizia que, se não fosse dele, ia viver na ‘zona’, teria que vender meu corpo para sobreviver. Não sei se minha mãe percebia, mas ele falava que me mataria caso contasse. Para me livrar dessa tortura, fugi novamente com um homem mais velho, que nem conhecia direito. Engravidei dele. No começo, me tratava bem, mas a bebida e as drogas deixavam ele violento. Quando passava o efeito, jurava que nunca mais me machucaria. Eu me lembro que ainda na dieta do meu filho, me bateu tanto que fiquei com o rosto e o corpo todo roxo e com um corte na cabeça. Mas como não tinha emprego e nem para onde ir, o jeito era suportar tudo aquilo. Quando mudamos de cidade, consegui um emprego. Mas as humilhações e as agressões continuavam. Ele me xingava de todos os nomes, dizia que eu era migalha, que não servia ‘pra’ nada. A gota d’água foi numa madrugada. Depois de beber muito, ele chegou em casa quebrando tudo e rasgou minha roupa. Para sair viva, pulei a janela só com a parte de cima da roupa e corri com meu filho nos braços. Pedi socorro numa vizinha. Quanta vergonha! Estava praticamente nua e toda machucada. Nesse dia jurei que nunca mais nenhum homem me machucaria. Tomei coragem e denunciei para a polícia. Hoje vivo com medida protetiva. Mas só consegui me libertar de tudo isso porque estava empregada. A cooperativa me salvou! Se não fosse esse trabalho, não sei o que seria de mim. Acho que estava morta.”

O relato emocionado, com crise de choro, tremores e pavor nos olhos é de uma funcionária da C.Vale. Hoje, com o salário que recebe, consegue se manter e educar o filho ainda pequeno. Ela diz que a independência econômica garantiu o fim da violência doméstica.

Violência só chegou ao fim quando salário livrou funcionária da dependência do marido

Rede de resultados

DIVERSIFICAÇÃO ABRE NOVAS PERSPECTIVAS A AGRICULTORES FAMILIARES

A oportunidade de trabalho que permitiu a uma funcionária da C.Vale virar uma página de sofrimento e garantir um futuro mais promissor foi possível através da “rede de proteção” criada pelo cooperativismo.

No Paraná, essa “rede” abriga 96 mil funcionários e 1,8 milhão de associados, com benefícios que vão da oportunidade de trabalho nas cidades à geração de renda no campo.

Uma das principais vantagens é a possibilidade de garantir que filhos de produtores permaneçam na propriedade, mesmo aqueles que possuem pouca terra, como a família Wutzke, de Nova Santa Rosa, oeste do estado. Para Christihan Wutzke, “vergonha não é começar pequeno. Vergonha é ficar parado, não querer crescer.”

O pensamento resume a trajetória de uma família de associados da C.Vale que aproveitou as oportunidades de diversificação criadas pela cooperativa para vencer as dificuldades de sobrevivência típicas de pequenos produtores rurais.

COOPERATIVAS DO PR Faturamento das cooperativas do PR foi de **R\$ 83 bi** em 2018

Investimento em 2018 foi de **R\$ 1,95 bilhão**

Frigorífico da Frimesa vai abater **15 mil suínos/dia**

Família Wutzke: “Vergonha não é começar pequeno. Vergonha é não querer crescer”





Nova história com criação de suínos

Em Nova Santa Rosa (PR), Marino Gabriel e a esposa Nelci também aproveitaram as oportunidades oferecidas pela cooperativa e passaram a escrever uma nova história ao incrementar a renda com a criação de suínos. “Se não tivesse a suinocultura, o que eu ia fazer em cima de seis hectares?”, indaga o asso-

ciado. Ele explica que entrega de 2,5 a 3 lotes de suínos por ano e que a atividade responde por 90% da renda. Com os recursos extras, eles melhoraram as condições de vida no campo.

Em meio às flores que cercam e embelezam a granja, a esposa Nelci diz que, para crescer, é preciso ter amor por aquilo que se faz. O marido concorda. “A gente chega a conversar com os animais, parece que eles te respondem, olhando ‘pra’ você.”

Pelo sistema de integração, a família Gabriel



Marino e Nelci Gabriel: propriedade pequena, mas tecnologicamente atualizada

recebe os leitões, a ração e a assistência técnica da C.Vale. Os suínos são entregues à Frimesa para industrialização. “Os veterinários são mais que parceiros, são amigos”, prossegue Marino. Ao comentar as vantagens da integração, cita o acesso aos avanços tecnológicos. “Não é porque sou pequeno que tenho que ficar no meu canto e não acompanhar o resto do mundo”, comenta. Para o produtor, a atitude frente a uma tarefa determina os resultados. “Faça uma coisa, mas faça bem feito”, sentencia o produtor.

NOVAS PERSPECTIVAS

O pai Edegar conta que começou a vida com os 10 hectares recebidos de herança. “Uma vida meio dura, né. Falei ‘pra’ Ilinir que a gente tinha que dar um futuro melhor aos filhos. Então construímos um aviário pequeno”, conta. Ele lembra que no início da atividade, em 2003, as duas primeiras safras foram prejudicadas pelo clima e a avicultura garantiu o estudo dos filhos, a manutenção da casa e cobriu as despesas da lavoura.

Gabriel, o filho mais novo, tinha apenas dois anos na época. Desde então, a família aumentou o número de aviários para três de grande capacidade de alojamento, dedicou-se à suinocultura e à produção de peixes e feno. Gabriel se formou em técnico agrícola e está cursando Agronomia para permanecer na propriedade.

Enquanto isso, o irmão Christihan casou-se com Ililian e a família cresceu com a chegada de Esther. O mais velho dos filhos assumiu a atividade mais recente dos Wutzke. Eles passaram a fazer parte do sistema de integração de peixes criado pela C.Vale. “Se fosse só lavoura, a terra não seria suficiente para manter uma família. Hoje temos casa boa, carro

bom”, confessa, acrescentando que a renda das atividades alternativas permitiu, ainda, a compra de mais 12 hectares de terra em 2018.

A mãe Ilinir comemora a melhoria das condições de vida. “A gente trabalhou muito, mas valeu a pena. Hoje temos conforto e mesa farta”, admite, com o característico sotaque dos descendentes de alemães. Edegar está feliz pelo fato de os filhos darem sequência ao que ele e a esposa iniciaram. Gabriel concorda. “Meu sonho é fazer essa terra produzir ainda mais. Não consigo me ver fora daqui.”

PLANOS DE EXPANSÃO

Empolgados com os resultados, os Wutzke planejam ampliar a produção de 500 para 1.500 suínos por lote, aproveitando a assistência técnica da C.Vale e a industrialização da carne pela Frimesa. Já a produção de tilápias vai passar de 30 para 60 toneladas por lote. Assim como fizeram os pais ao investir pensando nos filhos, Christihan acredita que a renda vai permitir a permanência da pequena Esther na propriedade. “O sonho é ter ela junto, que continue a tocar a granja ‘pra’ frente”, confessa, enquanto a vó acaricia a neta.

Diversificar para sonhar

FAMÍLIAS DE ASSOCIADOS APROVEITAM OPORTUNIDADES PARA INCREMENTAR RENDA

“A gente não pode ficar parado porque os filhos não querem ficar passando necessidade, eles querem sonhar.” O comentário de Neusa Mattiuzzi explica o motivo que levou a família de Terra Roxa (PR), a tomar a decisão que abriria uma nova perspectiva de renda. Em 2008, problemas climáticos provocaram grandes perdas nas safras de milho e soja, e foram as 14 vacas leiteiras que garantiram a renda de Neusa, do marido Inácio e dos filhos Tiago e Marcos.

A partir de então, eles decidiram profissionalizar a atividade e buscaram apoio da “rede de proteção” da C.Vale para assistência técnica e da Frimesa para comercialização. Investiram alto em barracão com capacidade para 140 vacas em lactação, novos equipamentos para ordenha e resfriamento, melhoraram a genética e ampliaram o rebanho. “Tem que investir em galpão moderno, máquinas modernas para as vacas se sentirem bem e produzirem alimento de qualidade”, ensina Inácio.

Atualmente, a Granja Sem Limite entrega 1.600 litros diariamente à Frimesa, mas a família tem uma meta bastante ousada “Em três anos queremos chegar a cinco mil litros por dia”, assegura Tiago. Para Inácio, “o leite dá lucro, é só produzir com qualidade”. A produção de leite responde por 60% da receita dos Mattiuzzi.

Marcos, o filho mais novo, diz que o leite pagou as faculdades de Economia dele e de Administração do irmão. Os dois frequentaram cursos e treinamentos promovidos pelas cooperativas e os aplicaram na gestão do negócio.

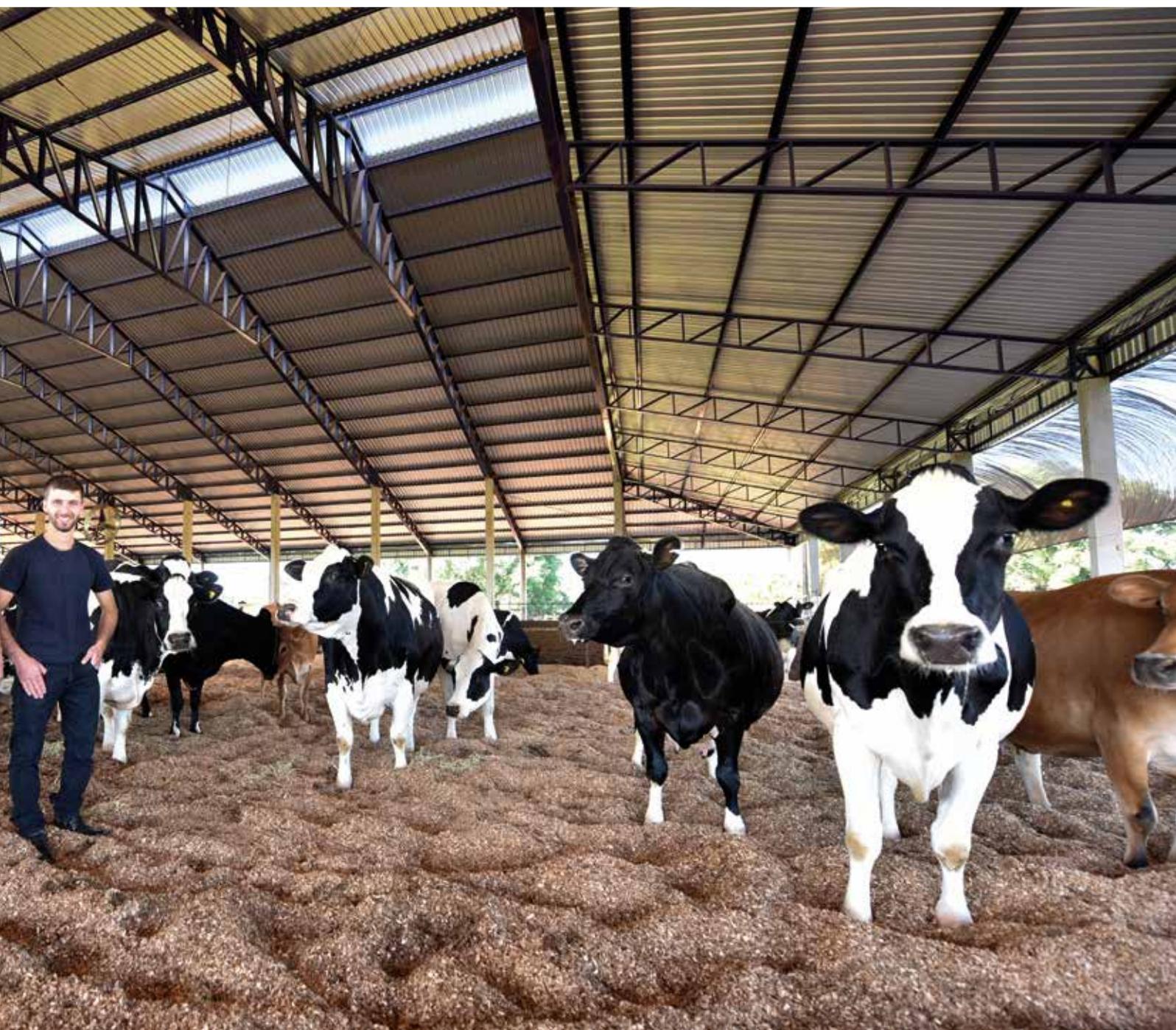
Inácio conta que o investimento foi realizado pensando na permanência dos filhos e netos na propriedade. Agora, com a situação financeira mais tranquila, Neusa é quem sonha. Enquanto prepara o café em uma tarde de outono, ela manda um “recado” ao filho Tiago e à nora Cíntia, casados há um ano. “Eu espero que, no tempo certo, venham meus netos. Eu vou mimar tanto eles!”



Inácio, Neusa, Tiago e Marcos: planos para ampliar atividade

Raiz do negócio

A produção de mandioca é outra alternativa que os associados da C.Vale estão aproveitando para incrementar a renda. A cooperativa possui três indústrias para o processamento da raiz. Marcos Zanfrilli, de Francisco Alves, noroeste do Paraná, começou a apostar na cultura em 2004, na condição de arrendatário. Investiu economias equivalentes a cinco hectares de terra para dar início à atividade. “Você não perde por seca ou geada”, diz. Outra vantagem é a possibilidade de manter a plan-



ta na lavoura se o preço não estiver agradando ou se o clima atrapalha a colheita. Para o produtor, a rentabilidade da cultura é atrativa. “Vinte e cinco hectares de mandioca dão o mesmo lucro que praticamente 250 hectares de soja”, compara. Como resultado da atividade, em 15 anos Zanfrilli comprou 63 hectares de terra e pretende adquirir outros 25 no ano que vem.

Para Roberto Ricken, presidente da Organização das Cooperativas do Paraná, “a diversificação de atividades em uma propriedade é de fundamental importância para a viabilidade financeira e econômica do negócio, pois garante renda constante ao produtor, reduzindo impactos de sazonalidade e de eventuais infortúnios causados pelo clima, mercado, entre outros fatores”.

COOPERATIVAS DO PR

219 mil participações em treinamentos em 2018

R\$ 2 bilhões em impostos recolhidos em 2018

Cooperativas são responsáveis por **60% das riquezas** agropecuárias do PR

Gerações no campo

AGROINDUSTRIALIZAÇÃO GARANTE A SUSTENTABILIDADE DA ATIVIDADE RURAL

“Essa granja é como ganhar na Mega Sena: não tem coisa melhor.” A comparação de Margarete Pasqualotto Bonafim reflete a empolgação que ela sente pelos resultados que a diversificação de atividades proporciona. A família produz grãos, suínos, leite e feno em uma pequena propriedade de Palotina (PR) aproveitando a “rede de proteção” criada por cooperativas como C.Vale e Frimesa. “Se fosse só grãos, a gente não viveria em três famílias em cima de 17 hectares”, prossegue.

Ilvo, o marido, concorda e acrescenta que “o leite paga a faculdade da minha filha mais velha, o estudo da mais nova e ainda ajuda nas contas do mês”. O pai de Margarete, Darci, que também vive na propriedade, lembra que, no tempo em que ele e a esposa Ana produziam leite de forma independente, a renda era incerta. “Agora, o dinheiro é garantido todo o mês. A gente pode fazer investimento sabendo que vai ter como pagar”, afirma.

PRAZER PELO TRABALHO

Dentro do galpão de ordenha em que os animais são tratados quase como bichos de estimação, Ilvo brinca que “as vacas sabem o quanto a gente gosta delas e dão retorno”. Margarete complementa: “Você tem que gostar do que faz e para melhorar os resultados precisa da assistência técnica.” As orienta-



Darci e Ana (sentados), Margarete e Ilvo: diferentes gerações com gosto pelo campo

ções técnicas são fornecidas pela C.Vale enquanto que a industrialização do leite é responsabilidade da Frimesa, da qual a C.Vale é sócia.

Para a produtora, as atividades alternativas proporcionadas pelas cooperativas trouxeram alegrias e estabilidade econômica. “Vejo meu vô feliz, com saúde, aos 94 anos. Vejo meu pai e minha mãe felizes e tranquilos com o que têm”, conta. Mais do que isso, a renda extra proporcionada pela diversificação permite à família planejar a sucessão das atividades. “Eu gostaria que uma das minhas filhas tocasse essa granja”, anuncia Ilvo. Michele,

a mais nova, de 14 anos, já mostra disposição de permanecer no campo. “Vou fazer Veterinária e continuar na propriedade. Tenho

COOPERATIVAS DO PR

C.Vale produz **570 mil frangos/dia**

Cooperativa processa **90 mil tilápias/dia**

Cooperativas paranaenses exportaram **3,5 bilhões de dólares** em 2018



Margarete e Ilvo: três famílias em 17 hectares com ajuda da diversificação

Plano estratégico da C.Vale

A agroindustrialização vai seguir gerando oportunidades aos associados da cooperativa. A C.Vale lançou, no final 2018, um plano estratégico prevendo investimento para os próximos 30 anos.

Entre as iniciativas está o aumento da produção de peixes, frangos, industrialização de carne suína, entre outros empreendimentos.

“Queremos agregar valor à soja e ao milho transformando proteína vegetal em proteína animal. Isso gera benefícios ao campo e à cidade”, explica o presidente Alfredo Lang. Iniciativas como a agroindustrialização devem contribuir para que a Organização das Cooperativas do Paraná alcance a meta de faturamento de R\$ 100 bilhões até 2021.

muito orgulho do trabalho dos meus pais”, revela.

PEIXE NA REDE

Uma nova alternativa de renda criada pela C.Vale está mudando as condições de vida de muitos associados. O sistema de integração de peixes que entrou em operação em 2017 acabou com a insegurança da família Reganhan.

A maior dificuldade era receber pela produção entregue a compradores independentes. “Agora, deu sete dias e o pagamento é garantido”, revela Marcelo. A certeza de receber não é a única vantagem. A

cooperativa fornece os alevinos, a ração, assistência técnica e se responsabiliza pela retirada e comercialização dos peixes.

A nova atividade incrementou de maneira significativa a renda dos cinco integrantes da família de Assis Chateaubriand (PR). Irmão de Marcelo, Marcos conta que eles compraram carro, aeradores, terra e investiram em açudes. “Para comprar terra, a gente não conseguiria financiamento, mas para diversificar o banco disponibiliza crédito. É um investimento que se paga em quatro anos”, garante.

Marcelo compara o desempe-

nho da piscicultura com o da lavoura de soja e milho. “Precisaria de pelo menos uns 35 hectares produzindo todo ano safra cheia ‘pra’ ter a mesma renda de um hectare de lâmina d’água.”

Para Marcos, a diversificação abriu novas perspectivas. “Aqui dá ‘pra’ sonhar muito. Pretendemos aumentar a produção de 100 mil para 350 mil peixes”. Marcelo entende que a nova fonte de renda permite planos de longo prazo. “Meus pais estão passando a propriedade ‘pra’ nós. Futuramente a gente vai passar ‘pros’ nossos filhos, então a gente tem que pensar lá na frente.”



MIL OPORTUNIDADES

VAGAS CRIADAS PELA C.VALE ABREM PERSPECTIVA PARA BRASILEIROS E ESTRANGEIROS

Os sistemas de produção ou de integração montadas pelas cooperativas paranaenses vêm garantindo não somente renda e a permanência dos associados no campo. As cadeias produtivas administradas com ênfase na competitividade oferecem sustento, segurança e perspectiva de crescimento a milhares de trabalhadores.

Muitas vezes são oportunidades que dão impulso a quem precisa e tem disposição para crescer profissionalmente, a exemplo de Roseli Wildner Ferreira, que começou como zeladora na C.Vale de Amambai (MS), em 2007.

Nesses 12 anos, exerceu funções de balanceira e auxiliar administrativa. “Aproveitei cada oportunidade. Voltei a estudar, estou cursando Administração e trabalho no setor financeiro. Quem se qualifica é valorizado”, sustenta. Atualmente, o marido Devanir e a filha Roseli também trabalham na cooperativa. Eles estão entre os 10 mil funcionários da C.Vale distribuídos em 150 unidades de negócios espalhadas por cinco estados e pelo Paraguai.

Apostando na eficiência, as cooperativas estão conseguindo crescer em períodos de crise e vêm oferecendo chances de acesso ao mercado de trabalho a quem tem dificuldades extras. Portador de deficiência física, Joaquim Moreira Oliveira ingressou como assistente administrativo na unidade da C.Vale de Mamborê (PR) em 2017. “Em um mundo cheio de preconceitos, a C.Vale mostra que realmente se importa com as pessoas com deficiência, valorizando e dando oportunidades de crescimento”, afirma.

Do Haiti para Palotina

As oportunidades dão uma nova perspectiva também a quem precisou abandonar sua terra natal. Robentho Exilus encontrou no abatedouro de frangos da C.Vale a certeza de receber o salário e benefícios que o Haiti não conseguia lhe proporcionar. Em 2014, ele deixou a capital Porto Príncipe e foi contratado pela indústria.



Robentho Exilus trocou Haiti por trabalho no Brasil

Hoje auxilia as psicólogas nos processos de seleção e reintegração de estrangeiros. “Eu, minha esposa Ylphanie e o meu irmão Jean, financiamos uma casa e ainda conseguimos ajudar nossas famílias no Haiti”, conta. Ele planeja trabalhar como mecânico na manutenção e comprar um carro. “Sou muito feliz aqui. A empresa é boa, emprega muitas famílias e dá oportunidade para quem quer aprender e ter uma nova profissão.”

As histórias são distintas, mas se comunicam pelo que as une, o cooperativismo. A mesma ‘rede’ que protege a mulher vítima de violência doméstica é a que dá oportunidade de crescimento e desenvolvimento no campo e na cidade para milhares de famílias.

COOPERATIVAS DO PR

Indústrias da C.Vale empregam mais de **6,4 mil funcionários**

101 mil funcionários têm as cooperativas do PR

Cooperativas do PR exportaram **3,6 bi de dólares** em 2018

Menos tecnologia, mais relacionamento

A NECESSIDADE DE AS PESSOAS CUIDAREM MAIS DAS RELAÇÕES SOCIAIS

Valorizar mais os sonhos e as relações entre as pessoas. As 270 mulheres que participaram do Encontro Estadual de Lideranças Femininas Cooperativistas (Elicoop 2019) em Marechal Cândido Rondon, receberam orientações sobre a importância de sonharem e fazerem planos para colocá-los em prática. Durante a palestra “Mulheres na TPM – Transformação para Melhor”, Helda Elaine disse que “podemos até ser pobres na vida, mas não podemos ser pobres de sonhos”. Ela observou que as pessoas devem valorizar o que realmente gera felicidade. “Muitas



C.Vale participou do Elicoop com grupo de 14 mulheres

vezes deixamos de reunir a família e os amigos porque estamos preocupados com o que iremos servir e como está a arrumação da casa, quando as pessoas somente se importam com a forma como são tratadas”, comentou.

Helda Elaine também alertou

sobre a importância demasiada da televisão, do celular e do computador. “Algumas vezes nós sabemos quem se separou, quem engravidou, mas esquecemos de ver como está o nosso filho que está no quarto. Temos que cuidar bem de quem amamos.

O papel da mulher cooperativista foi tratado também pelos palestrantes Carmem Machado, Evandro Teixeira e Aline Castro. A C.Vale foi representada por 14 mulheres.



Representantes da C.Vale e de prefeituras em evento no dia 17 de maio

C.Vale arrecada 16 mil peças

Mais de 16 mil peças de roupas, cobertores e calçados foram arrecadados durante a Campanha do Agasalho 2019 da C.Vale, de 22 de abril a 10 de

maio, no Paraná e Rio Grande do Sul. As doações foram repassadas a entidades assistenciais dos municípios envolvidos na campanha, promovida pela C.Vale e núcleos femininos.

Grande parte das peças foi doada por funcionários do abatedouro de frangos da cooperativa. “Os grupos de

melhoria contínua fizeram um trabalho exemplar. Arrecadaram mais de 6.300 peças”, disse o gerente da indústria, Neivaldo Burin. A assessora de cooperativismo da C.Vale, Eliza Basso, acompanhou, no dia 17 de maio, a entrega dos doativos recolhidos no Paraná.

Encontro prepara para o Jovemcoop

Quarenta jovens cooperativistas participaram do Elicoop Jovem, em Palotina, para preparação do Jovemcoop 2019, que será realizado dias 24 e 25 de julho. Os participantes foram recebidos, dia 23 de abril, pelo presidente da C.Vale, Alfredo Lang, e depois conheceram o abatedouro de aves da cooperativa. Eles participaram de um treinamento conduzido pela Escola de Criatividade.

Promovido pelo Sistema Ocepar, por meio do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo do Paraná (Sescoop), o encontro tem o propósito de viabilizar proje-



Encontro teve a participação de jovens de nove cooperativas do Paraná

tos de formação voltados a jovens cooperados e filhos de associados. As atividades foram coordenadas

pelas analistas técnicas do SESCOOP/PR Eliane Goulart Festa e Cristina Moreira.



Evento atraiu mulheres do centro-sul do MS e do Rio Grande do Sul (foto acima)

Encontro de produtoras em MS e RS

Conexão Bayer foi realizada em Dourados e Cruz Alta

Atendendo a um convite da Bayer, cerca de 300 mulheres da região de atuação da C.Vale em Mato Grosso do Sul participaram, dia 25 de abril, no anfiteatro da Unigran, em Dourados, da Conexão Bayer, Edição Mulher. No Rio Grande do Sul, o evento atraiu 300 mulheres a Cruz Alta, dia 30 de abril. A multinacional trouxe para o público feminino palestras com a engenheira agrônoma e empreendedora, Vanessa Sabioni e a produtora rural e jornalista Adriane Steinmetz. Elas abordaram o empoderamento da mulher. “O encontro motivou as mulheres a fazerem a diferença no campo e em seus negócios, além disso, orientar como superar os principais desafios femininos no setor”, pontuou Adriane Steinmetz.

Agilidade no manejo

EQUIPAMENTO PRODUZIDO PELA SCHEMAQ FACILITA TRABALHO DE AVICULTORES

A indústria paranaense Schemaq está comercializando um enleirador para facilitar o manejo da cama de aviários. O produto pode auxiliar os trabalhos dos integrados da C.Vale que possuem mais de 900 aviários no Paraná.

O implemento é dotado de uma espécie de caracol com pás duplas para amontoar ou espalhar a cama em até três horas por aviário. O enleirador tem largura de trabalho



Enleirador pode ser operado por trator de baixa potência

de dois metros e pesa aproximadamente 500 quilos, próprio para ser operado por tratores de pequeno

porte. O acionamento é por tomada de força. O implemento pode ser encontrado nas unidades da C.Vale.



DOM ELISEU - A C.Vale entregou a **José Ferminiano da Silva**, de Dom Eliseu (PA), a 2.700 km de Palotina (PR), uma colhedora de forragens Jaguar 870 4x4 e uma plataforma direct disc 500, ambos da empresa alemã Claas. Na foto, **Edivan Francisco de Lima**, o vendedor **João Pedro Moraes de Melo**, **José Raimundo**, associado **José Ferminiano da Silva**, associado **Antônio Lui** e o gerente da unidade de Candeia, **Fábio Fernandes**.

O MÁXIMO CONTROLE DAS GRAMÍNEAS EM SUAS MÃOS

ihara.com.br

TARGA MAX é o herbicida altamente seletivo da IHARA. Controla rapidamente as ervas daninhas e garante muito mais produtividade em diferentes culturas.



Controle rápido, reduzindo a matocompetição, inclusive de:
Capim-amargoso (*Digitaria insularis*)
Capim-pé-de-galinha (*Eleusine indica*)
Milho voluntário (*Zea mays*)



Formulação de alta tecnologia que dispensa adjuvantes



Multiculturas



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Targa Max

IHARA

**Agricultura
é a nossa vida**



INTEGRADOS MAIS EFICIENTES

ABRIL E MAIO DE 2019

Aviários convencionais

PRODUTOR	MUNICÍPIO	IEP
1 Orlando de Gouveia	Iporã	478
2 João Egido	Assis Chateaubriand	477
3 Joacir Turatto	Palotina	476
4 Wilson Giese	Maripá	473
5 Marinês Favaro	Assis Chateaubriand	471
5 Alcindo Lorenzi	Iporã	471
5 Eliseu Bortolozzo	Palotina	471
6 Pedro Kunzler	Nova Santa Rosa	468
7 Marlene Cerqueira	Assis Chateaubriand	465
8 Mário Molinari	Francisco Alves	463
8 Carlos Gris	Palotina	463
9 Vilamir Tussi	Francisco Alves	462
10 Jair Barbacovi	Maripá	461
11 Celso Lang	Maripá	460
11 Ari Martini	Palotina	460
12 Jair da Silva	Francisco Alves	459
12 Clélio Argenton	Assis Chateaubriand	459
13 Nélio Kunh	Assis Chateaubriand	458
13 Imelda Lang	Nova Santa Rosa	458
13 Humberto Piovesan	Palotina	458
14 José Borsatto	Tupãssi	457
14 Oldemar Kramp	Assis Chateaubriand	457
14 Vilamir Tussi	Francisco Alves	455

Aviários climatizados

1 Kougi Takahasi	Terra Roxa	491
2 Juliana dos Santos	Cafezal do Sul	485
2 Juliana dos Santos	Cafezal do Sul	485
3 Marinês Favaro	Assis Chateaubriand	484
4 Alencar Moreira	Terra Roxa	483
5 Ivanir Locatelli	Palotina	478
5 Ivanir Locatelli	Palotina	478
5 Juliana dos Santos	Cafezal do Sul	478
6 Nestor Araldi	Palotina	477
7 Euzébio Ferreira	Assis Chateaubriand	474
8 Ivanir Locatelli	Palotina	473
9 Ademir Schreiber	Maripá	472
10 Mário Molinari	Francisco Alves	470
11 Ari Nava	Palotina	467
11 Ivanir Locatelli	Palotina	467
12 Juvenal Monteiro	Assis Chateaubriand	466
12 José dos Santos	Assis Chateaubriand	466
13 Albertino Branco	Cafezal do Sul	465
13 João Egido	Assis Chateaubriand	465
13 Donizete Teruel	Assis Chateaubriand	465
13 José Gussi	Assis Chateaubriand	465
13 Wilfrid Fritzsche	Maripá	465
14 Mércio Paludo	Palotina	464
14 Alessandro Nunes	Assis Chateaubriand	464
15 Ivanir Locatelli	Palotina	461
15 Hisaaki Hatamoto	Assis Chateaubriand	461



MAIORES PRODUTORES DE LEITE

em litros

ABRIL DE 2019

PRODUTOR	PRODUÇÃO	LOCAL
1 Inácio Mattiuzzi	48.298	Terra Roxa
2 Ronaldo de Souza	43.108	Francisco Alves
3 Granja Qualitytá	40.109	Palotina
4 Granja Sol Nascente	38.996	Palotina
5 Valdemar Pedrini	37.349	Francisco Alves
6 Elias Grubert	35.963	Maripá
7 Ricardo Feuser	32.392	Palotina
8 João Pereira	32.029	Francisco Alves
9 Celson Schulz	27.152	Nova Santa Rosa
10 Ivana Utech	23.595	Maripá

MAIO DE 2019

PRODUTOR	PRODUÇÃO	LOCAL
1 Inácio Mattiuzzi	46.991	Terra Roxa
2 Ronaldo de Souza	41.508	Francisco Alves
3 Granja Qualitytá	40.053	Palotina
4 Granja Sol Nascente	37.770	Palotina
5 Elias Grubert	34.088	Maripá
6 Valdemar Pedrini	33.594	Francisco Alves
7 Ricardo Feuser	29.211	Palotina
8 João Pereira	28.055	Francisco Alves
9 Osnir Schulz	27.237	Maripá
10 Otto Grings	26.526	Quatro Pontes



MAIORES MÉDIAS DE LEITE

em litros

ABRIL DE 2019

PRODUTOR	MÉDIA	LOCAL
1 Osnir Schulz	29,83	Maripá
2 Elias Grubert	29,24	Maripá
3 Luís Carlos Vanelli	29,10	Francisco Alves
4 Granja Sol Nascente	28,89	Palotina
5 Granja Qualitytá	25,23	Palotina
6 Alírio Vanelli	24,93	Francisco Alves
7 Inácio Mattiuzzi	24,77	Terra Roxa
8 Ivana Fuelber	24,58	Maripá
9 João Pereira	20,93	Francisco Alves
10 Celson Schulz	20,57	Nova Santa Rosa

MAIO DE 2019

PRODUTOR	MÉDIA	LOCAL
1 Osnir Schulz	30,26	Maripá
2 Elias Grubert	27,71	Maripá
3 Granja Sol Nascente	26,79	Palotina
4 Granja Qualitytá	25,68	Palotina
5 Inácio Mattiuzzi	25,26	Terra Roxa
6 Luis Carlos Vanelli	22,16	Francisco Alves
7 Alírio Vanelli	21,68	Francisco Alves
8 Ivana Utech	20,00	Maripá
9 Hidekatsu Takahashi	18,58	Terra Roxa
10 Claudio Bedim	18,36	Palotina



MELHORES RESULTADOS NA PISCICULTURA

Abril de 2019

CONVERSÃO ALIMENTAR

PRODUTOR	MUNICÍPIO	CONVERSÃO ALIMENTAR
1º Arlindo Schach	Maripá	1,298
2º Edegar Burin	Palotina	1,312
3º Ireneu Volkweiss	Toledo	1,329

GPD (GANHO DE PESO DIÁRIO - gramas)

PRODUTOR	MUNICÍPIO	GPD
1º Írio Herchen	Maripá	4,56
2º Egon Lange	Nova Santa Rosa	4,02
3º Arlindo Schach	Maripá	3,98

RENDIMENTO DE FILÉ

PRODUTOR	MUNICÍPIO	RENDIMENTO
1º Jairo Seiboth	Maripá	41,37%
2º Paulo Diemer	Maripá	38,84%
3º Dárcio Dumke	Maripá	38,66%

VIABILIDADE

PRODUTOR	MUNICÍPIO	VIABILIDADE
1º Ireneu Volkweiss	Toledo	99,9%
2º Rosaldo Millbratz	Maripá	99,9%
3º Írio Herchen	Maripá	99,9%

Maio de 2019

CONVERSÃO ALIMENTAR

PRODUTOR	MUNICÍPIO	CONVERSÃO ALIMENTAR
1º Clarício Both	Maripá	1,331
2º Romeu Milbratz	Maripá	1,365
3º Elilseu Sehn	Toledo	1,366

GPD (GANHO DE PESO DIÁRIO - gramas)

PRODUTOR	MUNICÍPIO	GPD
1º Clarício Both	Maripá	4,45
2º Romeu Milbratz	Maripá	3,96
3º Elilseu Sehn	Toledo	3,59

RENDIMENTO DE FILÉ

PRODUTOR	MUNICÍPIO	RENDIMENTO
1º Jacinto Alflen	Maripá	37,82%
2º Ilídio Dal'Bosco	Toledo	37,56%
3º Otávio Bottini	Assis Chateaubriand	37,52%

VIABILIDADE

PRODUTOR	MUNICÍPIO	VIABILIDADE
1º Jacinto Alflen	Palotina	99,99%
2º Elilseu Sehn	Toledo	98,06%
3º Romeu Milbratz	Maripá	94,27%



MELHORES TERMINADORES DE SUÍNOS - C.VALE/FRIMESA

Conversão Alimentar Ajustada
(74,5 kg de carcaça) em ABRIL de 2018

PRODUTOR	UNIDADE	CONVERSÃO
1º Gilmar Gatsk**	Santa Rita	2,594
2º Vilmar Neukamp*	Palotina	2,617
3º Hardi Hasper*	Santa Rita	2,662
4º Samuel Schulz*	Pérola	2,670
5º Christihan Wutzke**	Santa Rita	2,674

*Leitões UPL **Leitões Campo



MELHORES TERMINADORES DE SUÍNOS - C.VALE/FRIMESA

Conversão Alimentar Ajustada
(74,5 kg de carcaça) em MAIO de 2019

PRODUTOR	UNIDADE	CONVERSÃO
1º Milton Schulz*	Maripá	2,629
2º Jairo Seiboth**	Maripá	2,647
3º Alexandre Fenner**	Pérola	2,650
4º Hilário Kothe*	Palotina	2,665
5º Gilmar Paslauski*	Santa Rita	2,670

*Leitões UPL **Leitões Campo

SUÍNOS - O Brasil ampliou em 41% as exportações de carne suína em maio deste ano na comparação com o mesmo mês de 2018. Segundo a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), o principal motivo da alta nos embarques foi

o consumo da China, que está enfrentando problemas de abastecimento devido à ocorrência de Peste Suína Africana. A entidade revelou ainda que os embarques para Vietnam e Chile também aumentaram.

Chimarrão com água mineral

EM CATUÍPE (RS),
PRODUTO ABASTECE
AS CASAS DA MAIORIA
DOS MORADORES

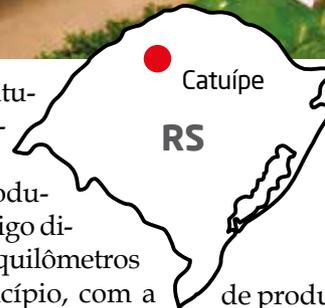
Ceviar o mate com água mineral pode ser um privilégio. Não em Catuípe, a terra das águas minerais, localizado na região das Missões, noroeste do Rio Grande do Sul. A cidade é abastecida com água mineral encanada a partir de poços artesianos. Descobertas entre o final da década de 1940 e início da década de 50, as fontes estão entre as melhores que existem, segundo relatos dos moradores.

A estação ferroviária, inaugurada em 1915, foi o marco inicial do município, sendo o trem “Maria Fumaça” o grande impulsionador da colonização do então distrito de Rio Branco, pertencente ao município de Santo Ângelo. O nome de Catuípe foi dado por Álvaro Ingefritz, conhecedor das missões jesuíticas.



Unidade de Catuípe:
capacidade para armazenar
101 mil sacas de grãos

A economia de Catuípe está ligada diretamente às atividades agropecuárias. A produção de soja, milho e trigo divide espaço, nos 583 quilômetros quadrados do município, com a criação de gado de leite e cultivo de arroz. A confecção de artesanatos e



ONDE FICA

● Catuípe situa-se a 416 quilômetros de **Porto Alegre** e a 656 quilômetros de **Palotina**

de produtos coloniais também se destaca na economia do município de 9.300 habitantes.



Presença da C.Vale

A cooperativa se instalou em Catuípe, em meados de 2015, com a aquisição da então ce-realista Marasca. A unidade da C.Vale, atualmente, possui 16 funcionários. Os associados da cooperativa contam com assistência técnica, fornecimento de insumos, recebimento e comercialização de produtos. No município, a cooperativa dispõe, também, de unidades de recebimento de cereais nas comunidades de Santa Cruz e Esquina Bom Sucesso.



Luz negra mostra que com gotas mais finas (acima) a eficiência da pulverização aérea é maior que a terrestre (detalhe)

Rastrear para comprovar eficiência

USO DE PRODUTO QUÍMICO E LUZ NEGRA COMPROVA VANTAGEM DA AVIAÇÃO AGRÍCOLA

Fazer os produtos químicos alcançarem a parte de baixo das plantas de milho é um dos maiores desafios da pulverização agrícola. Nas aplicações com o uso de avião, a eficiência do serviço é maior devido ao fato de o vento empurrar as gotas de defensivo até o baixeiro das plantas.

A vantagem do uso do avião pode ser comprovada por meio da técnica do uso do rastreador de gotas. Essa tecnologia foi mostrada para a equipe técnica da C.Vale durante uma noite de campo, no dia 3 de maio, em Palotina (PR). “O rastreador de gotas é um produto químico adicionado à calda e que reflete a luz ultravioleta”, explica Ivair Nava, supervisor agrônomo da C.Vale.

Ele diz que os aviões usam equipamentos diferentes e fazem

aplicações em ultra baixo volume (UBV), e em gotas bem menores que as da pulverização terrestre. Na aviação agrícola, os volumes podem ser de até 10 litros/hectare contra 80 a 150 litros/hectare utilizados por pulverizador de arrasto ou autopropelido. Isso é possível com auxílio de adjuvante de boa qualidade utilizado pela C.Vale, acrescenta o supervisor.

DIFERENÇAS

Ivair Nava relata que na noite de campo, a equipe técnica conferiu, com o uso de luz negra, a diferença entre as duas aplicações. Segundo ele, na área pulverizada com avião, o produto químico cobriu desde as folhas mais altas as últimas folhas do baixeiro. Na aplicação terrestre, as gotas são mais grossas, a eficiência da aplicação é menor e há perda por amassamento. Nava avalia que a aviação agrícola é uma excelente ferramenta, que entrega resultados na aplicação de defensivos para milho e soja.



Diferenciais das Cooperativas

- Capacitação técnica, pessoal e profissional;
- Contribuição e impostos gerados, melhorando saúde, infraestrutura e educação;
- Retorno financeiro “sobras”;
- Defesa dos interesses do agronegócio e cooperativismo.

Diferenciais da C.Vale

Alternativa de renda e diversificação



Leite, suíno, mandioca, frango e peixe.

CADEIA PRODUTIVA

- Produção de Sementes
- Produção Agropecuária
- Armazenamento
- Fábricas de Rações
- Matrizeiro
- Incubatório
- Aviários de Campo
- Abatedouro de Aves
- Termoprocessados
- Exportação e Mercado Interno
- Consumidor

Rastreabilidade e Controle de Qualidade

Acesso a novas tecnologias, assistência técnica e bom atendimento





ASSOCIADOS ATIVOS QUE COMPLETAM 25, 30, 35 40 E 45 ANOS DE ADMISSÃO EM MAIO E JUNHO/2019

ASSOCIADO	ADMISSÃO	LOCAL	ASSOCIADO	ADMISSÃO	LOCAL
25 ANOS					
Valdemiro Fischer	13/05/1994	Assis Chateaubriand	Irio Desbessel	13/06/1989	Diamantino
Andy Schmidt	31/05/1994	Pérola	Carlos de Bortolo	13/06/1989	Nova Mutum
Dany Schmidt	31/05/1994	Pérola	João Dechechi	13/06/1989	Alto Piquiri
Marco Boldrini	31/05/1994	Pérola	Maria de Chechi	13/06/1989	Encantado
Paulo Wagner Netto	31/05/1994	Alto Santa Fé	35 ANOS		
Edson Lopes	31/05/1994	Nice	Paulo de Mello	02/05/1984	Diamantino
Marcos Pech	31/05/1994	Terra Nova	Aldir Zago	30/05/1984	Amambai
Itamar Cassol	31/05/1994	Candeia	Aldo Mueller	13/06/1984	São Camilo
Egon Hoepers	31/05/1994	Novo Horizonte	Darci de Lima	13/06/1984	Terra Roxa
Idelso Paludo	31/05/1994	Diamantino	Jair Amaral	13/06/1984	Diamantino
Renita Benetti	31/05/1994	Palotina	Edmilson Salles	27/06/1984	Terra Roxa
Vilmar Burin	31/05/1994	Palotina	Licerzio Obara	27/06/1984	Terra Roxa
Sirineu Marques	31/05/1994	Terra Nova	Juracy Roman	27/06/1984	Diamantino
Danilo Simon	31/05/1994	Pérola	Nelson Marcondes	27/06/1984	Diamantino
Paulo Locatelli	31/05/1994	Pérola	40 ANOS		
Udo Schmidt	31/05/1994	Pérola	Adão Marteli	22/05/1979	Assis Chateaubriand
30 ANOS					
Eldor Hartwig	16/05/1989	Maripá	Izaías dos Santos	22/05/1979	Encantado
Luis Copetti	16/05/1989	Terra Roxa	Jorge Takase	22/05/1979	Assis Chateaubriand
Aparecido Gonçalves	16/05/1989	Terra Roxa	Placídio Lacerda	22/05/1979	Assis Chateaubriand
Ademir Genero	16/05/1989	Palotina	José dos Santos	22/05/1979	Maripá
João Carlos Burin	16/05/1989	Palotina	Lindolfo Kayser	22/05/1979	Candeia
Ademir Mancini	16/05/1989	Santa Rita	Norberto Hafemann	22/05/1979	Maripá
Lírio Kunzler	16/05/1989	Alto Santa Fé	Ademar Pedron	22/05/1979	Palotina
Lademir Rigo	13/06/1989	Alto Santa Fé	Evaldo Polla	22/05/1979	Palotina
Gilberto Araldi	13/06/1989	Palotina	Vilmo Gris	22/05/1979	Palotina
Carlos Basso	13/06/1989	Palotina	45 ANOS		
Carlos Ciesielski	13/06/1989	Terra Roxa	Luiz Rubert	21/05/1974	Amambai
Antônio de Oliveira	13/06/1989	Terra Roxa	Edson Carvalho	21/05/1974	Assis Chateaubriand

DESEMPENHO

Soja: Brasil produz 4,2% a menos na safra 2018/19

A produção brasileira de soja da safra 2018/19 totalizou 114,3 milhões de toneladas contra 119,2 milhões da temporada anterior. Segundo levantamento da Conab, a redução é de 4,2%. As maiores quedas de produção ocorreram na BA (18%), PR (15%), SP (13%) e MS (11%).

Já os produtores rurais gaúchos colheram a maior safra de soja de sua história. Apesar de problemas causados por enchentes e estiagens, a produção alcançou 19,1 milhões de toneladas. Esse volume supera o recorde de 18,7 milhões de toneladas da safra 2016/2017.

Cristina Costa Beber



Nesta edição, a seção **Olhares do Campo** traz imagens de associados da C.Vale em **Goioerê**, região centro-oeste do Paraná. As fotografias mostram as atividades agropecuárias dos produtores.

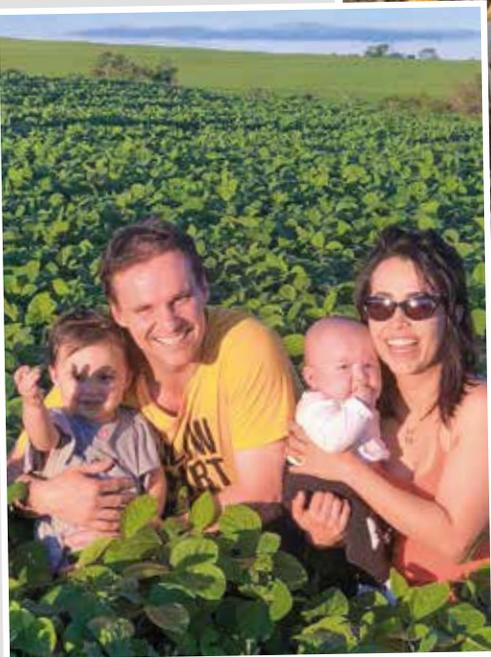
Kristian Fischer

Irmãos da produção

Os associados **Valdir e Dorival Ambrósio** aproveitaram o fim de tarde para conferir os campos de híbrido de milho safrinha na Fazenda Dois Irmãos, em Mariluz (PR).



Arquivo pessoal



Em família

O associado **Rafael Favoreto Almeida** e a esposa **Juliana**, durante passeio com os filhos **Rafael** e **Maria**, na lavoura de soja da Fazenda Bom Sossego.



Três gerações e um CBT

Três gerações da família **Araújo** (foto abaixo) conferem o desenvolvimento da lavoura de milho safrinha ao lado do trator CBT, utilizado na destoca da propriedade, na década de 1960. Na foto, a partir da esquerda, **Valdeni, Volmes Araújo**, o neto **Leonardo** e o filho **Vanderlei**.

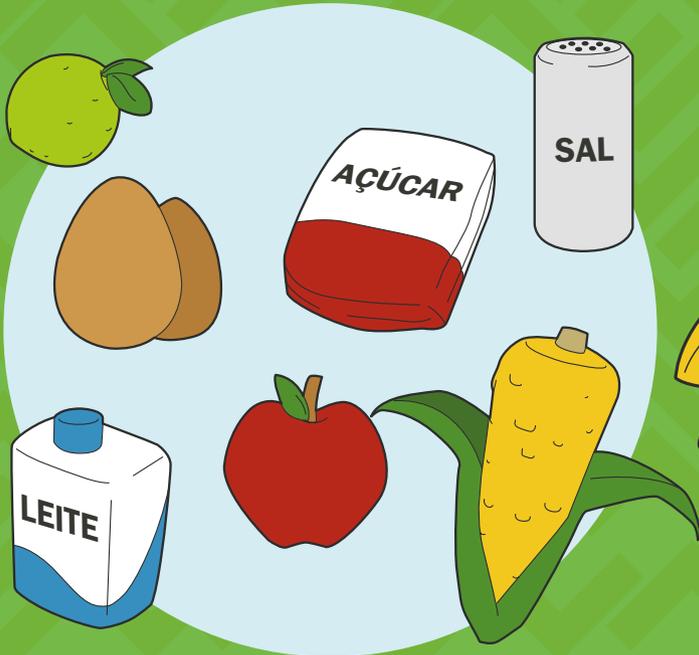
Maurício Silvestre_Junior



PASSATEMPO

RECEITA DE BOLO

Circule apenas os ingredientes que são usados para fazer um bolo de milho



ARRAIAL

Qual dos detalhes não faz parte da imagem?



A



B



C

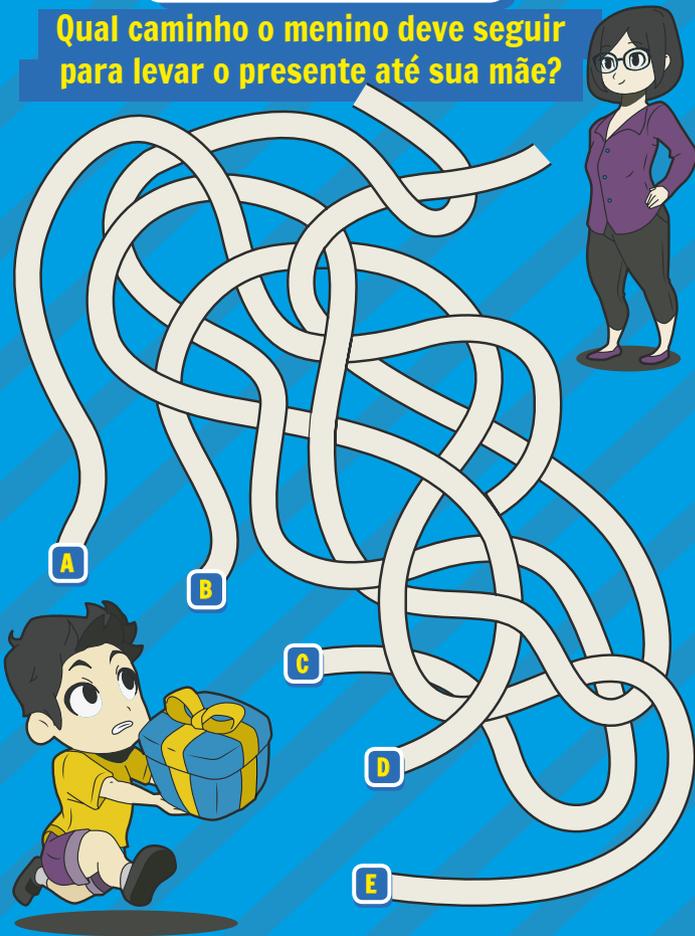


D



PRESENTE

Qual caminho o menino deve seguir para levar o presente até sua mãe?



BANDEIRINHAS

Quantas são laranjas?



Respostas: Receita de Bolo milho, açúcar, ovo e leite; Arraial; Presente C; Bandeirinhas 32

RESULTADO DE CAMPO

EVO[®] Bor Solo



O BORO encontra-se no solo na forma de H_2BO_3 , e por possuir carga zero, lixívia muito.

A GIROAgro encontrou a solução!

Resultado 1

Produtor: YOSHIO BENTO KUMASSAKA JUNIOR
Cidade: SÃO JORGE DO IVAI, PR
Aplicação: PULVERIZADOR
Dose: 5 L/ALQ

Aumento em produção
+12,1
sacas/alq

Resultado 2

Produtor: EODER JEOVANE DEVITTE
Cidade: MAMBORÉ, PR
Aplicação: PULVERIZADOR
Dose: 2,5 L/ALQ

Aumento em produção
+6,3
sacas/alq

Resultado 3

Produtor: FRANCISCO CRUBELATI
Cidade: SÃO JORGE DO IVAI, PR
Aplicação: SULCO DE PLANTIO
Dose: 1,2 L/ALQ

Aumento em produção
+6,1
sacas/alq

Resultado 4

Produtor: NADIA MARIA C. FELIPPE
Cidade: SÃO JORGE DO IVAI, PR
Aplicação: SULCO DE PLANTIO
Dose: 1,2 L/ALQ

Aumento em produção
+6,3
sacas/alq

Resultado 5

Produtor: ANTONIO C. TEODORO DE OLIVEIRA
Cidade: CAMPO MOURÃO, PR
Aplicação: SULCO DE PLANTIO
Dose: 1,2 L/ALQ

Aumento em produção
+6
sacas/alq

Resultado 6

Produtor: SÉBASTIÃO A. MOREIRA
Cidade: RANCHO ALEGRE, PR
Aplicação: SULCO DE PLANTIO
Dose: 1,2 L/ALQ

Aumento em produção
+15,9
sacas/alq

Resultado 7

Produtor: EDUARDO COSTA CASSIANO
Cidade: GOIDERE, PR
Aplicação: PULVERIZADOR
Dose: 2 L/ALQ

Aumento em produção
+17,6
sacas/alq

Resultado 8

Produtor: OGAMAR MICHELONI
Cidade: TERRA BOA, PR
Aplicação: SULCO DE PLANTIO
Dose: 1,2 L/ALQ

Aumento em produção
+13,5
sacas/alq

TECNOLOGIA EXCLUSIVA
E REGISTRADA A BASE DE COBRE,
MOLIBDÊNIO E ZINCO
COM MÁXIMO ENRAIZAMENTO



Consulte na
unidade C.Vale
mais próxima

Fertilizantes Líquidos Especiais
de Alta Concentração
GIROAgro.com.br



O MUNDO PODE CONTAR COM OS AGRICULTORES. MAS COM QUEM OS AGRICULTORES PODEM CONTAR?

As sementes que você escolhe. As soluções para proteção de cultivos que você confia. Os dados que você utiliza para orientar suas próximas decisões. São escolhas importantes e que você não precisa fazer sozinho. Saiba mais em Corteva.com.br

CONTINUE CRESCENDO.

™ Marcas registradas da DuPont, Dow AgroSciences ou Pioneer, e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. © Corteva 2019.