REVISTA

Ano XII - Nº 69 - Maio/Junho de 2020

Mala Direta Básica
9912316044/A2018 - SE/PR
C. Vale – Cooperativa Agroindustrial
Correios

CAMPO DIGITAL

C.Vale promove o primeiro Dia de Campo Digital do Brasil com transmissão pela internet

ihara.com.br

PROTEÇÃO NUNCA ANTES VISTA
QUE COMBATE OS PERCEVEJOS
E ELEVA A SUA PRODUTIVIDADE

CHEGOU ZEUS

MOVIDO A DINO

Molécula **exclusiva** e **inédita** no Brasil

Efeito de **choque e residual** únicos

Eficiência **incomparável** contra o percevejo

impulsa

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; 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.

Zeus

IHARA
Agricultura é a nossa vida

Diversificação para amenizar pandemia

O ano de 2020 será aquele em que os desafios e dificuldades mais exigirão sacrifícios, capacidade de gestão e persistência. A pandemia de coronavírus, sem sombra de dúvidas, está sendo o fator de enfrentamento mais complicado seja pela dor da perda de pessoas próximas, seja pelos danos à economia. Paralelamente, os problemas climáticos agravam a situação com perdas nas safras de soja, principalmente do Rio Grande do Sul, e de milho safrinha, afetado por estiagens no Paraná e Mato Grosso do Sul.

> *"Preparar-se para os momentos de dificuldade é a maneira mais eficiente que cada um tem para vencê-los"*

Momentos como esse reforçam a importância da diversificação de atividades. Para o produtor, ter uma fonte de renda além da proporcionada pelos grãos significa segurança para manter a qualidade de vida da família e as contas em dia. Para a cooperativa, representa maior estabilidade de suas receitas já que pode aproveitar boas oportunidades geradas por outros setores produtivos, como o de carnes, por exemplo. Quando um segmento vai mal, a compensação pode vir de outro. Isso ajuda uma empresa a crescer de forma mais constante ao longo dos anos.

Crises, como já se sabe, também trazem oportunidades. E a C.Vale está aproveitando as vantagens de ser uma cooperativa competitiva conquistada ao longo dos últimos 25 anos. Oportunidades aparecem, principalmente, para os que estão preparados para aproveitá-las. Planejar, construir alternativas e se preparar para os momentos de dificuldade é a maneira mais eficiente que cada um tem para vencê-los. E também é a forma de crescer, pois as boas oportunidades não costumam chegar até nós por sorte, mas pela nossa capacidade de aproveitá-las.

Alfredo Lang
Diretor-presidente da C.Vale

NESTA EDIÇÃO

06 **SAFRA 2020/21**
Consultor Étore Baroni sugere que produtores comercializem parte da próxima safra de soja aproveitando a valorização do grão.

08 **INVESTIMENTO**
Hipermercado da C.Vale em Assis Chateaubriand, no Paraná, deve ser inaugurado até o final de 2020.

10 **DIA DE CAMPO DIGITAL**
C.Vale promoveu, em maio, primeiro dia de campo sobre milho safrinha com transmissão ao vivo pela internet.

14 **CLIMA**
Frio deve se prolongar pela primavera e chuvas devem ser irregulares no Sul durante a safra de verão 2020/21.

22 **RESPONSABILIDADE SOCIAL**
Campanha do Agasalho da C.Vale no Paraná e Rio Grande do Sul alcança número recorde de doações.

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.

PROPÓSITO
Despertar nas pessoas um mundo mais próspero.

DIRETORIA EXECUTIVA
Presidente: Alfredo Lang
Vice-presidente: Ademar Pedron
Diretor-secretário: Walter Andrei Dal'Boit

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
Adelar Viletti, Ademir Gênero, Airton José Moreira, Celso Utech, Edmir Antônio Soares e João Teles Morilha

CONSELHO FISCAL
Efetivos: Beno Zanon, Claudinei Hafemann e Gilson Lussani
Suplentes: Antônio José Moura, Gilmar Alves dos Santos 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 Ubiratã, Santa Carmem, Santa Rita do Trivelato, Sinop, Sorriso e Vera.
Mato Grosso do Sul - Amambaí, Antônio João, Aral Moreira, Caarapó, Dourados, Fátima do Sul, Itaporã, Navirai, Ponta Porã, Rio Brilhante, Tacuru e Laguna Carapã.
Rio Grande do Sul - Bagé, Boa Vista do Cadeado, Bozano, Catuípe, 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, La Paloma e e Puerto Adela.

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

“Esperamos a influência de uma La Niña para a próxima safra”

Meteorologista **Luiz Renato Lazinski** (foto), sobre tendências climáticas para temporada 2020/21.

“Não tem como investir. Os juros estão muito altos nas linhas de financiamento dos programas atuais”

Presidente da C.Vale, **Alfredo Lang**, sobre o nível das taxas de juros para investimentos.

“Frango não come milho a R$ 50,00”

Étore Baroni, analista da INTL FCStone, sobre a alta dos custos do segmento carnes com a valorização do milho.

SUMITOMO CHEMICAL: INOVAÇÃO E AMPLO PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS

A Sumitomo Chemical consolidou a aquisição das operações da Nufarm. Empresa de alta tecnologia, inovadora e provedora de soluções sustentáveis, a Sumitomo Chemical reforça sua presença entre os principais fornecedores de defensivos agrícolas do Brasil. Focada no desenvolvimento de novas moléculas e agora na distribuição de um amplo portfólio de tecnologias pós-patentes, a Sumitomo Chemical trabalha fortemente para contribuir com a evolução da agricultura brasileira. Conte conosco.

SUMITOMO CHEMICAL

contato@sumitomochemical.com | 0800-7254011

ÉTORE BARONI

Dólar, o motor das cotações dos grãos

Consultor da INTL FCStone, Étore Baroni, diz que a moeda norte-americana deve seguir sustentando preços da soja e do milho. Ele afirma, também, que a troca por insumos é um bom instrumento para o produtor se proteger de uma eventual queda do dólar.

REVISTA C.VALE - Com o dólar puxando as cotações da soja para cima, os produtores aproveitaram e comercializaram a quase totalidade da safra 2019/20 e estão negociando também a safra 2020/21. Qual percentual da nova safra é seguro comercializar antecipadamente?

ÉTORE BARONI - Podemos estabelecer alguns critérios que dão suporte para a tomada de decisão do produtor. O primeiro deles seria a base inicial de qualquer estratégia comercial: conhecer o custo de produção e fluxo de caixa esperado para o ano-safra. Assim, o produtor pode estabelecer alvos de rentabilidade de acordo com sua realidade, conforme estiver mais ou menos capitalizado para o próximo ano, por exemplo, ou conforme os vencimentos dos seus compromissos.

De maneira geral podemos dizer que comercializar o equivalente ao custo da safra ou um pouquinho mais, entre 35 e 45% da produção, seria o ideal para o início de uma comercialização. Porém, as oportunidades de mercado também podem permitir um avanço maior nesse percentual, considerando que a rentabilidade planejada esteja garantida. Assim, faz sentido observarmos a comercialização mais adiantada, tanto para 2020 quanto para 2021, dadas as excelentes oportunidades que o produtor teve com os preços da soja nos últimos meses.

REVISTA C.VALE - Quais os riscos de se plantar soja com um dólar muito alto?

ÉTORE BARONI - É uma safra de maior incerteza uma vez que o produtor irá fazer o custo e plantar em um dólar alto. Ele não pode plantar com os insumos em um dólar a R$ 5,80, por exemplo, não fazer nada de proteção e por qualquer situação na safra o dólar esteja mais baixo. Se isso ocorrer, o produtor irá vender soja mais baixa pelo dólar o que irá piorar sua relação de troca e, consequentemente, a rentabilidade da lavoura no ano.

ÉTORE BARONI

"Em dólar hoje temos os mais baixos preços de soja dos últimos anos, mas, ao mesmo tempo, temos o dólar nos níveis mais altos da história"

Assim, a troca é um instrumento excepcional, pois o produtor pode plantar soja com um custo mais alto e, ao mesmo tempo, também vender a soja no mesmo dólar da formação de custo, sem descasar a moeda e sem correr riscos, já sai com a relação travada.

REVISTA C.VALE - Que efeitos pode ter a pandemia de coronavírus sobre os preços da soja

da próxima safra?

ÉTORE BARONI - Aos poucos estamos vendo um retorno das atividades nos países que até então estavam com medidas extremamente rígidas de isolamento, como é o caso de alguns países da Europa e da Ásia – China e Japão. Esse retorno será gradual e as consequências para a maior parte das nações ainda estão sendo avaliadas. Acreditamos que o dólar ainda deve se manter alto, porém trabalhando em uma janela um pouco mais baixa, abaixo das máximas históricas que vimos até o momento de R$ 5,9916, que foi no mês de maio 2020.

Já a Bolsa de Chicago e prêmio vão seguir avaliando a demanda internacional, que vem de grande parte da China. A China vem aumentando suas compras, seja para aumentar as reservas, seja porque já estão avaliando esse retorno da atividade econômica. Paralelamente a isso, temos a safra americana que vai precificar a próxima safra também nos próximos meses que, com uma expectativa de produção normal, deve manter Chicago de lado.

Em dólar hoje temos os mais baixos preços de soja dos últimos anos, mas, ao mesmo tempo, temos o dólar nos níveis mais altos da história que faz com que os preços no interior sejam recordes, o que traz excelentes oportunidades aos cooperados.

REVISTA C.VALE - Uma recuperação da produção de milho pelos Estados Unidos pode anular os efeitos do dólar sobre os preços do grão aqui no Brasil?

ÉTORE BARONI - Sim. A expectativa para a safra desse ano nos Estados Unidos é de uma produção acima de 400 milhões de toneladas contra 347 milhões de toneladas do ano passado. Isso pode manter os preços baixos no mercado internacional. Porém, o preço do milho na Bolsa de Chicago já está em níveis historicamente muito baixos e tem dificuldade de cair ainda mais, mesmo com a pressão da safra nova, já que deixaria a rentabilidade do produtor americano em níveis muito negativos.

Hoje o produtor americano, com os preços atuais em Chicago, planta no prejuízo e já vai para a segunda safra com rentabilidade muito baixa. O dólar segue então como grande motor para a volatilidade de preços no cenário doméstico, caso Chicago se mantenha estável, trazendo boas oportunidades ao produtor ainda esse ano. Não podemos esquecer, principalmente, que nossa maior produção é concentrada no segundo semestre, com a entrada da safrinha, e isso é um fator que deve corrigir os preços do cereal pra baixo, mas não vemos, nesse momento, um cenário de baixa significativa para o milho.

Temos uma quebra regional muito forte na safrinha, de 15 a 35 % no Paraná e a demanda por carnes segue muito forte. Assim, os preços devem pressionar com a entrada da safrinha e depois voltar a subir à medida em que a colheita se finaliza.

REVISTA C.VALE - A guerra comercial entre Estados Unidos e China vai continuar sustentando os preços da soja e do milho no Brasil?

ÉTORE BARONI - Os efeitos do ambiente de retaliação por parte da China são sentidos, principalmente, no volume importado de soja, que confirmou o interesse pela soja originada no Brasil nos períodos de maior embate entre os países, desde 2018. O milho já é um mercado mais pulverizado, com vários compradores e vendedores, e pode ter um impacto menor.

Após as primeiras fases de acordo entre Estados Unidos e China, que boa parte não foi cumprido, segundo eles por conta da Covid-19, observamos o retorno da demanda do país asiático por soja americana. Por outro lado, mesmo descontando as tarifas, a soja brasileira se manteve muito competitiva após uma safra de mais de 120 milhões de toneladas, dólar alto e comercialização acelerada por parte do produtor.

Recentemente, vimos mais alguns comentários do presidente Trump que podem voltar a acirrar a disputa comercial. Além do mais, Trump insinua em suas redes sociais que a China é culpada pela pandemia Covid-19 e de ter milhares de mortos além de afetar a economia mundial.

Tudo isso pode trazer novamente um novo embate entre China e Estados Unidos, o que manterá a soja brasileira no radar do interesse chinês. Se isso acontecer, podemos falar em suporte e até alta dos prêmios para a safra de 2021, que ainda tem espaço para maiores volumes na comercialização. Para 2020 já avançamos bastante na comercialização e a exportação segue acelerada, incluindo como principal destino o país asiático.

Hiper pronto até final de 2020

EM MAIO, OBRAS DO EMPREENDIMENTO ESTAVAM 70% CONCLUÍDAS

A C.Vale deve inaugurar, até o final de 2020, o hipermercado de Assis Chateaubriand (PR). O presidente da cooperativa, Alfredo Lang, e os membros do Conselho de Administração visitaram as obras, em maio.

"É o que os associados e a comunidade merecem. Eles poderão passear com a família, fazer compras, ver novidades, almoçar, jantar e até assistir filmes no cinema", enalteceu Lang.

O cronograma estrutural atingiu 70% das obras no final de maio. São 22.600 metros quadrados de área e um restaurante com 1.085 metros quadrados, capaz de atender 678 pessoas. O hipermercado terá três estacionamentos, sendo um deles no subsolo.

MAIS DE 200 EMPREGOS

A construção está sendo erguida em terreno de 36 mil metros no antigo pátio de máquinas da prefeitura. O empreendimento, iniciado em agosto de 2019, vai gerar 220 empregos diretos.

Vivemos um momento de superação. Em que nossos valores fazem toda a diferença. É a empatia, a colaboração e o senso de coletividade que sempre nos guiaram, que nos mantém fortes, positivos e comprometidos com a nossa nobre missão de alimentar o mundo e construir um futuro mais próspero para todos.

Despertar nas pessoas **um mundo mais próspero.**

Este é o nosso Propósito

c·vale

www.cvale.com.br /cooperativacvale

C.VALE INOVA COM DIA DE CAMPO DIGITAL

Novidade no agronegócio: câmeras e equipe de 20 profissionais para viabilizar dia de campo pela internet

EVENTO FOI O PRIMEIRO DO GÊNERO NO PAÍS AO VIVO E ABERTO AO PÚBLICO

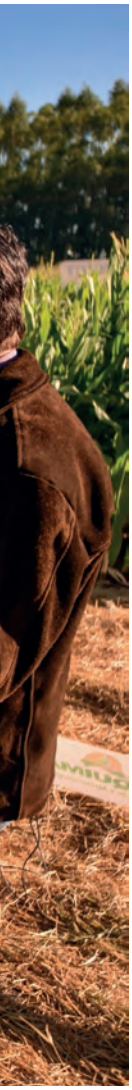
Capacidade de inovar é uma habilidade que pode trazer ganhos a quem souber aproveitá-la em tempos de normalidade. Em um período de coronavírus, é uma necessidade para quem deseja manter os negócios rodando. A pandemia levou à suspensão dos eventos presenciais, afetando o andamento das atividades, mas o agronegócio utilizou da inovação para continuar ofertando seus serviços. A C.Vale criou uma alternativa à impossibilidade de reunir presencialmente os produtores para apresentar híbridos de milho.

A cooperativa promoveu um Dia de Campo Digital sobre milho safrinha. Foi o primeiro evento desse gênero ao vivo e aberto ao público já realizado no Brasil. A iniciativa contou com a participação de 28 empresas parceiras da cooperativa que apresentaram híbridos e outros produtos e serviços para a cultura.

Para viabilizar o Dia de Campo Digital, a C.Vale contratou uma produtora de vídeos que montou estrutura no campo experimental, em Palotina, composta por três câmeras e outros equipamentos eletrônicos. A transmissão foi realizada por rede de internet de alta velocidade e as imagens puderam ser vistas através do canal da cooperativa no Youtube.

Durante as quatro horas de duração do evento, técnicos de empresas fornecedoras e profissionais da C.Vale apresentaram tecnologias para a cultura de milho.

O Dia de Campo Digital seguiu os procedimentos recomendados pelas autoridades de saúde: uso de máscaras, número reduzido de



técnicos das empresas e distanciamento social.

Cada fornecedor tinha um tempo determinado para apresentar suas tecnologias e mostrar diante das câmeras as características dos híbridos ou de outros produtos. O conteúdo do dia de campo permaneceu disponível no Youtube, e até o final de maio já tinha mais de 9 mil visualizações.

O coordenador do Dia de Campo Digital, Enoir Pellizzaro, avaliou o evento como "solução ousada para garantir que os produtores recebessem informações e tomassem decisões para a safrinha de 2021". A iniciativa abre caminho para que um número maior de produtores que os de um evento presencial tenha acesso às tecnologias.

COMENTÁRIOS DURANTE A TRANSMISSÃO

✓ PAULO NASCIMENTO

"Ótima iniciativa. Que venham mais eventos com assuntos pertinentes à realidade de todos."

✓ VITOR CUNHA

"Parabéns à C.Vale Cooperativa e aos colaboradores. Cumprindo o seu objetivo de levar conhecimento aos cooperados e clientes."

✓ CARINE CANTU

"C.Vale levando conhecimento, informações e novidades aos produtores. Parabéns pelo evento, Enoir e todos os envolvidos.

✓ PEDRO DOMINGUES

"Parabenizo pela criatividade e qualidade do evento. Quando se acredita, vamos além daquilo que imaginamos."

✓ GEOVANE GENTIL

"Inclusão digital e agricultura são, sem dúvida, um grande passo rumo ao desenvolvimento no campo."

✓ MOACIR GRAV

"Parabéns C.Vale pela iniciativa. Dessa forma podemos acompanhar o lançamento de novas tecnologias de qualquer lugar do Brasil."

PREVENÇÃO COMEÇA COM INFORMAÇÃO

Neste momento delicado, a C.Vale reforça seu compromisso com uma vida mais próspera a todos. Assim, reunimos abaixo algumas dicas básicas para você cuidar de você e dos seus. Passe-as adiante, afinal o melhor cuidado é a prevenção.

Lave sempre as mãos até a metade do pulso, esfregando também as partes internas das unhas.

Ao tossir ou espirrar cubra nariz e boca com lenço ou braço, e não com as mãos.

Evite aglomerações de pessoas.

Mantenha os ambientes bem ventilados.

Limpe as mãos regularmente com álcool gel 70% durante cerca de 20 a 30 segundos.

Não compartilhe objetos de uso pessoal como talheres, pratos, copos ou garrafas.

/cooperativacvale

www.cvale.com.br

c·vale

TMG 7062 IPRO

TECNOLOGIA INOX®

Alto potencial produtivo, resistente à ferrugem asiática e permite o plantio de milho segunda safra.

ALÉM DA PRODUTIVIDADE

SAFRA 2019/2020

83,8 sc/ha
Produtor **Antônio J. da Silva**
MUNICÍPIO **Roncador-PR** ÁREA **40ha**

83,0 sc/ha
Produtor **Carlos Scherer**
MUNICÍPIO **Guaíra-PR** ÁREA **26ha**

TMG | Além da produtividade

tmgenetica www.tmg.agr.br

Frio será prolongado e La Niña volta em 2020

MASSAS DE AR POLAR DEVERÃO CHEGAR AO SUL ATÉ O MÊS DE SETEMBRO

O frio deverá durar muito além do inverno em 2020. Massas de ar polar tardias com potencial para danos ao trigo podem avançar sobre o Sul até setembro. Isso porque em anos de neutralidade climática ou de La Niña as ondas de frio chegam cedo e vão embora tarde.

"Em julho, agosto e setembro teremos fortes quedas de temperatura devido à entrada de massas de ar de forte intensidade, com formação de geadas em grande parte do centro-sul do Brasil e frio tardio, até o final de setembro, com grande chance de formação de geadas nas áreas mais altas do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul", alerta o meteorologista Luiz Renato Lazinski.

Prognósticos para a safra de verão

A safra de verão 2020/21 também deverá passar por percalços, a exemplo da anterior. O segundo semestre deste ano será um período de transição de neutralidade climática para La Niña, condição que mantém o padrão de chuvas irregulares, semelhante ao que trouxe prejuízos aos produtores de soja na temporada 2019/20. A próxima safra de soja será cultivada sob La Niña, ainda com chuvas desuniformes, mas em condições um pouco melhores em parte do Sul.

"Deveremos continuar com esta irregularidade nas precipitações, ocorrência de um ou outro veranico ao longo da safra e chuva abaixo da média. Normalmente, em anos de La Nina, o clima é mais favorável ao Rio Grande do Sul e centro-sul de Santa Catarina, que nas outras áreas do centro-sul do Brasil", antecipa Lazinski.

O período de plantio poderá ser atrapalhado pela escassez de chuvas em parte do centro-sul do Brasil. Para o Mato Grosso, as chuvas devem retornar no período normal em 2020. "O clima deve ser muito favorável, a exemplo do que ocorreu nesta última safra de verão. Em Mato Grosso do Sul, as chuvas podem atrasar no centro-sul do estado e nas áreas mais ao norte o clima deve ser favorável", projeta o meteorologista.

Agricultor, sua determinação nos alimenta diariamente!

Ninguém melhor do que você sabe como é enfrentar as dificuldades da lavoura e ainda assim produzir os melhores frutos. Plantar com a esperança de dias de chuva. Colher após esperar ansiosamente por dias de sol. E depois disso, começar tudo de novo, com a certeza que o futuro será melhor e muito mais próspero.

28 de julho - Dia do Agricultor

Uma homenagem da C.Vale a todos os profissionais do campo pelo seu dia.

c·vale

www.cvale.com.br

/cooperativacvale

TERRA DE OPORTUNIDADES

FAMÍLIA LEITE BUSCA NA REGIÃO DO CERRADO A ESTABILIDADE CLIMÁTICA PARA PRODUZIR GRÃOS

A necessidade faz a oportunidade. Muita gente para pouca terra foi o combustível da mudança para a família Leite, de Primeiro de Maio (PR). Com uma área pequena de terras em Miraselva, próximo à divisa do Paraná com São Paulo, a crise dos anos 2005 a 2007, causada por estiagens e baixos preços dos grãos, levou a família a buscar alternativas que garantissem um futuro mais promissor.

Venderam 87 hectares na cidade natal e compraram 363 hectares em Cláudia, norte do Mato Grosso. Aproveitaram que as terras para cana-de-açúcar do Paraná estavam valorizadas e conseguiram um bom negócio ao comprar áreas por 65 a 70 sacas de soja por hectare no Cerrado, relembra Antônio Marcos. "Eram terras de pastagem, não tinham fertilidade para grãos", conta. Ele explica que o principal motivo para a mudança foi a maior estabilidade climática do Centro-Oeste.

A nova empreitada começou em 2007 com o cultivo de 290 hectares de soja que renderam pouco mais de 40 sacas/hectare. Nos anos seguintes foram investindo na recuperação do solo com aplicação de calcário e cultivo de milheto. Cinco anos depois venderam outros 145 hectares de terra no Paraná como parte de um negócio para a compra de 748 hectares também em Cláudia. Também eram áreas de pastagens e para acelerar a correção do solo os cinco irmãos que formam a sociedade decidiram utilizar a agricultura de precisão.

"Faltava assistência técnica, mas a presença da C.Vale resolveu o problema", revela Antônio Marcos. Com o acompanhamento da equipe agronômica, eles acabaram definindo uma fórmula para permitir o máximo aproveitamento das potencialidades do solo. Todo ano, os irmãos Leite aplicam calcário em 30% da área e fazem a subsolagem em outros 20%.

Depois da colheita da soja, eles ocupam 70% da área de cultivo com milho safrinha e destinam os 30% restantes à cobertura verde. A estratégia foi apresentando resultados e eles conseguiram chegar a 64 sacas/hectare em 2019 e a 68 sacas/hectare agora em 2020.

Os irmãos Agenor e Antônio Marcos atuam em Mato Grosso desde 2007

MANEJO E ASSISTÊNCIA

Antônio, Agenor, Miguel, Messias e Márcio também têm uma estratégia para a comercialização da produção. Todo ano eles negociam, antecipadamente, 30 sacas de soja por hectare. Os irmãos travam negócio quando a relação de troca é favorável, para garantir os custos. Este ano, a família conseguiu potencializar o bom desempenho da

Messias (de óculos) e Márcio com Miguel e o filho Jorge Leite na área da família em Cláudia (MT)

lavoura com a valorização da soja pela disparada do dólar.

A mudança do Paraná para o Mato Grosso satisfez os irmãos Leite. A infraestrutura melhorou com a construção de trechos de asfalto ligando o estado aos portos do norte do país. "A gente conseguiu melhorar de vida. Mato Grosso é uma terra abençoada", confidencia Antônio Marcos. A presença da C.Vale, além de garantir assistência técnica, facilitou a aquisição de insumos. "O atendimento é bom, os preços dos insumos são competitivos e a gente compra o que tem vontade, não o que os outros querem vender", avalia. A família quer progredir ainda mais. "A gente quer ter saúde para trabalhar, terminar de pagar as terras e guardar dinheiro suficiente para custear a safra seguinte."

RAIO X
FAMÍLIA LEITE
Cláudia (MT)

Área própria ..... 1.163 ha
Área arrendada ..... 1.351 ha
Área total ..... 2.514 ha

- Produtividade soja 2019/20: **68 sacas/hectare**
- Custo: **30 sacas/hectare**

PROPÓSITO DE FAZER O MELHOR

PRODUTOR RURAL DE PANAMBI (RS) FOCA NOS DETALHES PARA MELHORAR OS RESULTADOS DA LAVOURA

Fazer as tarefas simples o melhor possível, buscando a perfeição. O desafio de aprimorar técnicas de rotina de quem produz grãos levou Éverton Oberto a conseguir melhorar o desempenho das lavouras de soja, aveia e trigo em Panambi, noroeste do Rio Grande do Sul. Agora na última safra de soja, por exemplo, quando a média do estado ficou em 28 sacas/hectare, ele fechou a colheita em 59 sacas/hectare. Isolado em sua propriedade durante o período de quarentena do coronavírus, ele conta que não existem fórmulas milagrosas. Assim como a C.Vale tem foco em construir um mundo mais próspero, ele também tem o seu propósito. "Eu trabalho o perfil do solo para dar condições à planta de tirar os nutrientes para produzir", resume o "Alemão", como é mais conhecido no município onde a maioria dos moradores é de descendência germânica.

Abrigado na confortável sede da fazenda de onde se pode observar uma estrutura planejada, com instalações para abastecimento de combustível e defensivos, máquinas limpas e bem cuidadas, ele conta que utiliza a agricultura de precisão desde 2008 e que faz análise de solo a cada três anos. Os 420 hectares de cultivo nunca ficam descobertos. Antes de colher a soja, ele semeia nabo para que a planta se desenvolva e faça o trabalho de escarificação do solo. Depois que tira a soja, Alemão desseca o nabo e planta aveias branca e preta, e trigo. "O nabo tem ajudado muito a descompactar o solo. O resultado é surpreendente", relata o produtor.

TESTANDO INOVAÇÕES

Aberto às inovações, Éverton Oberto segue as orientações da assistência técnica da C.Vale e está sempre testando novas tecnologias. "Eu faço experimentos. Se der retorno eu adoto, senão descarto", conta, mostrando a simplicidade do senso prático.

Fiel à tradição germânica de desenvolver produtos de qualidade, Éverton estende os cuidados a cada tarefa. No plantio, usa sulcador para romper a camada mais dura do solo e cuida muito da profundidade de plantio.

"Se tem previsão de chuva, coloco a semente mais superficial e se a tendência é ficar mais seco, aumento a profundidade. Não tem aquela história de regular no começo e ir até o fim do mesmo jeito", diz.

A velocidade de plantio não passa dos cinco quilômetros por hora para distribuir as sementes de acordo com o número recomendado. As épocas de plantio e as variedades das sementes são escolhidas de acordo com a característica de cada talhão. Para ele, o plantio é 50% do resultado. "Tem que dar boas condições para a planta se estabelecer, arrancar bem, e depois torcer para chover", comenta. Alemão também não descuida da adubação foliar e aplica religiosamente o que a análise indica. "Não tem nada exagerado", ensina.

RAIO X FAMÍLIA OBERTO
Panambi (RS)

Área total ..... 509 ha
Área de cultivo ..... 420 ha
Culturas: **soja, aveia e trigo**

- Produtividade soja 2019/20: **59 sacas/hectare**

Éverton Oberto, o "Alemão", com o nabo pós-soja: solo não fica descoberto

Soja: média acima de 80 sacas/ha

Com todos esses procedimentos, Éverton Oberto conseguiu manter a média da soja acima das 80 sacas/hectare nas três safras anteriores a esta última. Agora em 2019/20 os cuidados com a condução da lavoura e um regime de chuvas um pouco melhor que em outras regiões permitiram ao produtor alcançar o dobro da produtividade média da soja no Rio Grande do Sul.

O desempenho bastante razoável de 59 sacas/hectare no ano em que o estado enfrentou uma de suas piores estiagens permitiu a Éverton Oberto aproveitar a valorização da soja pela disparada do dólar. Ele comercializou o grão por valores entre R$ 90,00 e R$ 93,00 a saca. O produtor já havia fechado a aquisição do pacote tecnológico para o inverno e o próximo verão com a C.Vale de Santa Bárbara do Sul, com quem opera desde 2015. "Não foi só preço não. Foi a confiabilidade, as bandeiras de ponta. E a gurizada mata a pau, sempre pronta. Não é só negócio, é amizade", resume.

Com os negócios estruturados, o gremista Alemão e a esposa Sílvia Garlet, responsável pela parte administrativa da fazenda, torcem para que o filho Enzo de 13 anos decole em seu sonho de ser jogador de futebol.

VOLPONI, OS REIS DA FLORESTA

ASSOCIADOS DO CENTRO-OESTE DO PR SE REALIZARAM COM TRABALHO NO CAMPO

Zelo pelo trabalho, preocupação com a família e um bom relacionamento com a comunidade são valores presentes na vida do associado José Roberto Volponi. Nascido e criado nas terras férteis do município de Floresta, região centro-oeste do Paraná, teve o pai Ovaldo, pioneiro na cidade, como principal inspiração.

"Eu e meus irmãos Paulo Cesar e Luiz Carlos crescemos ajudando nosso pai nas tarefas do campo. Com muita simplicidade e, principalmente, capricho, ele sempre nos ensinou que para se alcançar uma boa produtividade deveríamos ser dedicados e atenciosos com as lavouras", relembra o associado da C.Vale, enquanto observa o desenvolvimento da plantação de milho safrinha, com potencial superior a 80 sacas/hectare.

De fala mansa, aos 57 anos, José Roberto e os irmãos são responsáveis pelas atividades de campo de 605 hectares distribuídos em oito propriedades da família, que ficam num raio de seis quilômetros às margens da rodovia PR 317. José Roberto faz questão de destacar a união do pai, hoje com 84 anos, e irmãos, e o amor pela terra. "Todas as nossas decisões são tomadas em conjunto. Aprendemos com nosso pai que cooperando vamos mais longe. Assim fazemos desde o plantio, tratos culturais até a colheita de cada safra", revela o produtor que, na última safra de soja, obteve a produtividade de 68 sacas/hectare.

PROSPERIDADE

Casado com Cláudia Costacurti, José Roberto diz que o apoio da esposa foi fundamental para o sucesso das atividades. Hoje, um de seus maiores orgulhos é que os filhos Thiago Henrique, 21 anos, e Igor Augusto, 19 anos, ambos acadêmicos de Agronomia, herdaram a paixão pelo campo. "Quero seguir o exemplo do meu pai. Da mesma forma que ele nos deu a oportunidade, também quero que os meninos deem sequência ao nosso trabalho e prosperem fazendo o que gostam", complementou.

Chegada da cooperativa foi um marco histórico

Associado da C.Vale desde 2009, quando a C.Vale começou a atuar na região, José Roberto Volponi diz que a chegada da cooperativa foi um marco histórico para os produtores de Floresta. "Sempre fui muito bem atendido. Admiro o tratamento dos funcionários e a maneira como a cooperativa é dirigida. A cooperativa está ajudando a nossa comunidade a crescer, melhorando a condição de vida de cada um de nós", finalizou o associado.

Luiz Carlos (camiseta azul escuro), José Roberto e Paulo Cesar, na "floresta" de milho safrinha

Representantes de entidades assistenciais e funcionários da C.Vale durante entrega dos donativos

Recorde de solidariedade

CAMPANHA DO AGASALHO DA C.VALE ARRECADA MAIS DE 17 MIL PEÇAS

Mesmo em meio a pandemia do novo coronavírus, a edição de 2020 da Campanha do Agasalho Aqueça Corações, promovida há 13 anos pela C.Vale e núcleos femininos da cooperativa, arrecadou mais de 17 mil peças entre roupas, cobertores e calçados. O volume recorde de donativos recebidos pelas indústrias e unidades do Paraná e Rio Grande do Sul, entre 6 abril e 8 de maio, foi repassado a entidades assistenciais da área de atuação da C.Vale. "A solidariedade dos associados, funcionários e da população vai garantir um inverno mais aquecido para os menos favorecidos", destacou a assessora de cooperativismo da C.Vale, Mirna Klein Fúrio.

Mais uma vez o comprometimento dos funcionários das indústrias fez a diferença. Uma ação dos Grupos de Melhoria Contínua do abatedouro de aves arrecadou mais de 8.140 peças. Destaque para o GMC-040 - Abate em Ação, composto por Altencio de Oliveira, Maria Cleudi dos Santos, Leandro Bezerra, Andressa Estevam, Lilia Lopes Ribeiro, Denise Dockhorn, Juniomar Pereira de Oliveira e Carolina Costa Pereira, que arrecadou 35% dos donativos da indústria. As doações também foram entregues para entidades assistenciais dos municípios de origem dos trabalhadores do frigorífico. Todos donativos arrecadados foram lavados, esterilizados e embalados antes de serem entregues.

Bozano (RS)

Integrantes do Grupo de Melhoria Contínua GMC-040 - Abate em Ação arrecadaram 35% dos donativos da indústria

Maripá (PR)

Assis Chateaubriand (PR)

Cruz Alta (RS)

Pampeana, solução ideal para culturas de inverno

SEMEADORA DA VENCE TUDO É INDICADA PARA SEMENTES DE GRÃOS MIÚDOS

Precisão na semeadura é um dos trunfos do implemento da Vence Tudo

A Vence Tudo está comercializando a Pampeana 36000 Super. O implemento é ideal para a semeadura de trigo e outras culturas de inverno, como aveia e azevém. A fábrica gaúcha de Ibirubá dotou a semeadora com caixas de polietileno para sementes e fertilizantes, e a equipou com pneus bastante largos para reduzir a compactação do solo.

Ela faz a semeadura de 36 linhas com espaçamento de 17 centímetros e pode ser ajustada com uma terceira caixa para permitir o consórcio de duas ou mais culturas ao mesmo tempo.

A Pampeana tem linhas pantográficas que copiam as ondulações do solo e roda limitadora de profundidade acoplada em todos os sulcadores. Como opcionais, a semeadora tem rodado hidráulico para transporte e levante hidráulico do cabeçalho.

A Vence Tudo informa, também, que a Pampeana pode ser usada na pré-adubação de culturas de verão com a incorporação de fertilizantes e a realização do acamamento da palhada na mesma operação. Ainda de acordo com a indústria, o implemento é o único do mercado preparado de fábrica para a semeadura de quatro quilos de brachiaria por hectare.

CLÁUDIA (MT) - Uma Jaguar 860 da Claas é a mais nova aquisição do associado **Sady Perondi**, de Cláudia (MT). A máquina alemã vem dotada com plataforma Orbis 600, piloto automático e uma série de dispositivos que a tornam a mais completa de sua linha. Na foto, ainda antes da pandemia, estão o vendedor **Alexsandro Marchetti**, o assistente técnico **Domingos da Silva**, o associado **Sady** e o filho **Fabrício**, o gerente da C.Vale de Cláudia, **Francisco Kaiser Neto**, o assistente técnico **Maykon Kanieski** e o gerente regional da cooperativa para o MT, **Leandro Bertuzzo**.

NOVA CANTU (PR) - Produtor **Maurício Donizete Girotto** passou a utilizar um Boxer 2000, da Kuhn, para o controle de pragas, ervas e doenças nos 240 hectares que cultiva em Nova Cantu. Na foto, o assistente técnico **Alan de Moura**, o vendedor **Maycon Andrade**, **Luís** e o pai **Maurício Girotto**, o neto **José Paulo** e o gerente da unidade da C.Vale, **Guilherme Slompo**.

SÃO JOÃO DO IVAÍ (PR) - O associado **Marcos de Lima Ramos** passou a utilizar, na safrinha de milho de 2020, um pulverizador modelo Boxer 2000 da Kuhn. O autopropelido começou a ser usado no manejo da lavoura do produtor em São João do Ivaí (PR). Na foto, o vendedor de máquinas **Juliano Tiago de Almeira**, o vendedor **Érico da Cunha Cândido**, o associado **Marcos Ramos**, o gerente local da C.Vale, F**lancislei Aparecido dos Santos Silva**, e o subgerente **Danilo Scolari**. Registro fotográfico realizado antes da pandemia de coronavírus.

VERA (MT) - Para agilizar e melhorar as aplicações de produtos químicos, o produtor **Ademir Rosina** aproveitou sua relação de confiança com a C.Vale e as boas condições oferecidas pela cooperativa para adquirir um autopropelido Kuhn Boxer 2000. O pulverizador está sendo utilizado nos 300 hectares do produtor em Vera (MT). Na foto, o gerente da fazenda **Odair Comin** (camiseta branca), vendedor de máquinas **Aldemir Cieslak**, agrônomo **Arthur Panosso**, **Ademir Rosina** e o gerente local da C.Vale, **Amarildo Mancini**. Registro fotográfico realizado antes da pandemia de coronavírus.

INTEGRADOS MAIS EFICIENTES

ABRIL E MAIO DE 2020

Aviários convencionais

PRODUTOR	MUNICÍPIO	IEP
1 Aumir Kuki	Palotina	472
2 Pedro Kunzler	Nova Santa Rosa	469
2 Norberto Reiss	Nova Santa Rosa	469
3 Leandro Fehmberger	Palotina	467
4 José Battisti	Tupãssi	466
5 Maria Hirata	Iporã	465
6 Rudolf Westphal	Assis Chateaubriand	462
6 Atílio Bertoldi	Assis Chateaubriand	462
7 José Mestriner	Assis Chateaubriand	457
8 Leodir Casarotto	Palotina	454
9 Paulo Cézar Hoffmann	Palotina	453
10 Marcos Pandolfo	Palotina	450
11 Euzébio Ferreira	Assis Chateaubriand	449
12 Ari Martini	Palotina	448
13 Vilson Pedrini	Francisco Alves	447
13 Darcy Delai	Palotina	447
14 Aumir Kuki	Palotina	446
15 Dorval Conci	Maripá	445

Aviários climatizados

1 Erasmo Bergamin	Assis Chateaubriand	482
2 Walter de Souza	Assis Chateaubriand	480
3 Luis Cantu	Palotina	477
4 Fernando Marques	Terra Roxa	472
4 Sebastião Dal Boit	Assis Chateaubriand	472
5 Vitor Breier	Palotina	471
6 Kougi Takahasi	Terra Roxa	468
7 Ivanir Missio	Palotina	467
7 Édson Marques	Terra Roxa	467
8 Bernardo Pastore	Maripá	466
9 Eduardo Costa	Terra Roxa	465
9 Alfredo Morelatto	Palotina	465
10 Celso Vilar	Terra Roxa	463
11 Euzébio Ferreira	Assis Chateaubriand	462
11 Paulo de Souza	Francisco Alves	462
12 Germano Moeller	Maripá	461
12 Gisele Medola	Assis Chateaubriand	461
13 Ari Patel	Palotina	459
13 Fernando Marques	Terra Roxa	459
13 Paulo Cézar Hoffmann	Palotina	459
14 Nicola Cabrera	Assis Chateaubriand	458
14 Juraci de Araújo	Palotina	458
15 Edmir Soares	Terra Roxa	457
15 Cláudio Takahasi	Terra Roxa	457

MAIORES PRODUTORES DE LEITE

em litros

ABRIL DE 2010

PRODUTOR	PRODUÇÃO	LOCAL
1 Silvone de Souza	55.827	Terra Roxa
2 João Pereira	45.077	Francisco Alves
3 Inácio Mattiuzzi	44.272	Terra Roxa
4 Ronaldo de Souza	41.888	Francisco Alves
5 Valdemar Pedrini	41.449	Francisco Alves
6 Granja Qualytá	39.146	Palotina
7 Celson Schulz	38.202	Nova Santa Rosa
8 Granja Sol Nascente	36.068	Palotina
9 Florindo Melchiotti	33.316	Iporã
10 Pedro Sousa Neto	30.463	Francisco Alves

MAIO DE 2020

PRODUTOR	PRODUÇÃO	LOCAL
1 Silvone de Souza	58.203	Terra Roxa
2 Valdemar Pedrini	47.450	Francisco Alves
3 Inácio Mattiuzzi	45.220	Terra Roxa
4 Granja Sol Nascente	45.125	Palotina
5 João Pereira	44.797	Francisco Alves
6 Ronaldo de Souza	44.782	Francisco Alves
7 Celson Schulz	33.886	Nova Santa Rosa
8 Granja Qualytá	32.308	Palotina
9 Florindo Melchiotti	31.912	Iporã
10 Pedro Sousa Neto	31.709	Francisco Alves

MAIORES MÉDIAS DE LEITE

em litros

ABRIL DE 2010

PRODUTOR	MÉDIA	LOCAL
1 Silvone de Souza	34,46	Terra Roxa
2 Elias Grubert	29,83	Maripá
3 Gilberto Canal	26,57	Palotina
4 Osnir Schulz	26,08	Maripá
5 Inácio Mattiuzzi	25,01	Terra Roxa
6 João Pereira	24,23	Francisco Alves
7 Alírio Vanelli	24,20	Francisco Alves
8 Claudio Bedim	23,98	Palotina
9 Hidekatsu Takahashi	23,82	Terra Roxa
10 Granja Qualytá	23,30	Palotina

MAIO DE 2020

PRODUTOR	MÉDIA	LOCAL
1 Silvone de Souza	36,61	Terra Roxa
2 Osnir Schulz	29,83	Maripá
3 Elias Grubert	29,41	Maripá
4 Hidekatsu Takahashi	26,89	Terra Roxa
5 Granja Sol Nascente	26,39	Palotina
6 Gilberto Canal	26,19	Palotina
7 Inácio Mattiuzzi	24,31	Terra Roxa
8 Claudio Bedim	23,44	Palotina
9 João Pereira	23,33	Francisco Alves
10 Alírio Vanelli	22,13	Francisco Alves

MELHORES RESULTADOS NA PISCICULTURA

Abril de 2020

CONVERSÃO ALIMENTAR

PRODUTOR	MUNICÍPIO	CONVERSÃO ALIMENTAR
1º Paulo de Souza	Assis Chateaubriand	1,380
2º Alfonso Werle	Palotina	1,414
3º Martha Janson	Maripá	1,433

GPD (GANHO DE PESO DIÁRIO - gramas)

PRODUTOR	MUNICÍPIO	GPD
1º Beno Giese	Maripá	3,87
2º Laércio Conte	Toledo	3,80
3º Alfonso Werle	Palotina	3,66

IEP (ÍNDICE DE EFICIÊNCIA DE PRODUÇÃO)
Viabilidade, Conversão Alimentar e GPD

PRODUTOR	MUNICÍPIO	IEP
1º Alfonso Werle	Palotina	272
2º Beno Giese	Maripá	268
3º Ricardo Beck	Nova Santa Rosa	231

Maio de 2020

CONVERSÃO ALIMENTAR

PRODUTOR	MUNICÍPIO	CONVERSÃO ALIMENTAR
1º Lariane Paludo Brandt	Nova Santa Rosa	1,229
2º Orestes Pastore	Toledo	1,273
3º Noemi Holz Borin	Terra Roxa	1,329

GPD (GANHO DE PESO DIÁRIO - gramas)

PRODUTOR	MUNICÍPIO	GPD
1º Stefan Scherer	Guaíra	4,17
2º Wilson Giese	Maripá	4,01
3º Dárcio Dumke	Maripá	3,95

IEP (ÍNDICE DE EFICIÊNCIA DE PRODUÇÃO)
Viabilidade, Conversão Alimentar e GPD

PRODUTOR	MUNICÍPIO	IEP
1º Lariane Paludo Brandt	Nova Santa Rosa	323
2º Noemi Holz Borin	Terra Roxa	297
3º Wilson Giese	Maripá	293

MELHORES TERMINADORES DE SUÍNOS - C.VALE/FRIMESA

Conversão Alimentar Ajustada
(74,5 kg de carcaça) em ABRIL de 2020

PRODUTOR	UNIDADE	CONVERSÃO
1º Wilson Bloch***	Santa Rita	2,423
2º Gilmar Gatsk*	Santa Rita	2,472
3º Luiz Deimling*	Santa Fé	2,494
4º Josepha da Silva***	Terra Roxa	2,512
5º Eloi Elert***	Maripá	2,515

* Leitões UPL ** Leitões Campo ***Leitões Comodato

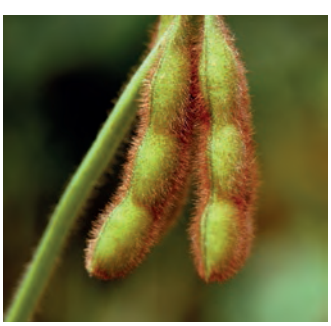
MELHORES TERMINADORES DE SUÍNOS - C.VALE/FRIMESA

Conversão Alimentar Ajustada
(74,5 kg de carcaça) em MAiO de 2020

PRODUTOR	UNIDADE	CONVERSÃO
1º Rudolfo Seiboth***	Maripá	2,444
2º Carlos Willrich***	Palotina	2,458
3º Paulo Boldrini***	Pérola Independente	2,487
4º Jair Seiboth***	Maripá	2,545
5º Christihan Wutzke***	Santa Rita	2,562

* Leitões UPL ** Leitões Campo ***Leitões Comodato

AGRONEGÓCIO - As safras de soja, arroz, café e laranja foram as maiores responsáveis pelo crescimento de quase 2% no PIB agropecuário no primeiro trimestre de 2020 na comparação com o mesmo período do ano passado. A soja contribuiu com alta de 6,7% no primeiro trimestre, mesmo com a quebra expressiva de safra no Rio Grande do Sul.



CHINA - As exportações para a China puxaram para cima as vendas externas de soja do Brasil. As vendas do grão brasileiro ao exterior totalizaram 16 milhões de toneladas em abril. A intenção da China de recompor seus estoques e a disputa comercial do país asiático com os Estados Unidos favoreceram o agronegócio brasileiro.

Atualizar é preciso

PRODUTORES AGROPECUÁRIOS DO PR DEVEM INFORMAR NÚMERO DE ANIMAIS

Teve início, no dia primeiro de maio, a Campanha de Atualização de Rebanhos, promovida pela Agência de Defesa Agropecuária do Paraná (Adapar). Criadores de gado de corte e de leite, frangos, peixes e suínos têm até o dia 30 de novembro para atualizar o cadastro dos seus animais. O registro é obrigatório e visa garantir a rastreabilidade e a sanidade do rebanho paranaense.

De acordo com o gerente do Departamento Veterinário da C.Vale, Rafael Weiss, normalmente a campanha é dividida em duas etapas, uma em maio e outra em novembro, porém, devido à pandemia do novo coronavírus, a Adapar estabeleceu um único período a fim de evitar aglomerações. A mudança foi estabelecida por meio da Portaria 78, de 27 de abril de 2020. "A portaria também estabelece que a emissão da Guia de Trânsito Animal (GTA) será condicionada à comprovação de atualização do cadastro de todas as espécies animais existentes na exploração pecuária", pontuou o gerente.

BOMBACINI

O associado da C.Vale Alcélio Bombacini já se programou para fazer atualização dos animais da granja Santo Expedito, em São Camilo, distrito de Palotina (PR). Na propriedade de 36 hectares, Bombacini e a esposa Tatiane atuam na produção de 68 mil frangos, divididos em dois aviários, e entregam, diariamente, 300 litros de leite à Frimesa. "Nosso plano é ampliar a produção, mas, para isso, precisamos estar com o cadastro atualizado", pontuou Bombacini.

A campanha de atualização substitui a vacinação contra febre aftosa. Anteriormente, o número de animais do rebanho era comprovado por meio da aquisição das doses de vacina.

Em 2019, o Paraná foi autorizado pelo governo federal a suspender a vacinação contra a febre aftosa de bovinos e búfalos.

O acesso à campanha pode ser feito através de um banner existente no site da Adapar (http://www.adapar.pr.gov.br/) ou no endereço: http://www.produtor.adapar.pr.gov.br/comprovacaorebanho.

"Caso o produtor tenha alguma dúvida, nossos técnicos e funcionários das lojas agropecuárias estão à disposição para auxiliá-lo", finalizou Rafael Weiss.

Associado Alcélio Bombacini atua na produção de frangos e de leite em Palotina

ASSOCIADOS ATIVOS QUE COMPLETAM 25, 30, 35, 45 E 50 ANOS DE ADMISSÃO EM MAIO E JUNHO/2020

ASSOCIADO	ADMISSÃO	LOCAL
25 ANOS		
Sadi Hendges	23/05/1995	Antônio João II
Verônica Mueller	23/05/1995	Palotina
Nair Beniti	23/05/1995	Palotina
Kimiko Takano	23/05/1995	Encantado do Oeste
30 ANOS		
Gilmar Vendruscolo	31/05/1990	Nova Mutum
Lizete Paim Patel	31/05/1990	Palotina
Milton Cividini	31/05/1990	Pérola Independente
Antônio Araldi	31/05/1990	Palotina
Valdir Faccin	31/05/1990	Palotina
Danilo Becker	31/05/1990	Alto Santa Fé
Deusdete dos Santos	31/05/1990	Encantado do Oeste
Claudenir Purgano	31/05/1990	Brasilândia do Sul
Valdir Boesing	31/05/1990	Alto Santa Fé
35 ANOS		
Júlio José Gois	02/05/1985	Terra Roxa
Antônio Alves Sobº	02/05/1985	Terra Roxa
Elisiário de Oliveira	02/05/1985	Santa Rita do Oeste
Miguel Schoupinski	02/05/1985	Nova Mutum
Pedro Fernandes	02/05/1985	Terra Roxa
Antônio Cavichioli	05/06/1985	Terra Nova do Piquiri
Vitor da Silva	05/06/1985	Terra Nova do Piquiri
Adélcio Berti	05/06/1985	Terra Roxa
Theodoro Batalha	05/06/1985	Terra Roxa
Isidoro Pivetta	05/06/1985	Nova Mutum
45 ANOS		
Silvio Mombach	05/05/1975	Alto Santa Fé
50 ANOS		
Silmo Rudi Mohr	09/05/1970	Pérola Independente
José Colossi	09/05/1970	Pérola Independente
Augusto Zadinello	09/05/1970	Palotina
Francisco Piano	09/05/1970	Palotina
José Afonso Barth	09/05/1970	Palotina
Waldemar Bunkwski	09/05/1970	Palotina
Ernesto Riedi	26/05/1970	Palotina
Moacir Genero	26/05/1970	Palotina

Vendas de soja crescem com disparada do dólar

As exportações brasileiras do agronegócio cresceram 17,5% nos primeiros quatro meses de 2020 na comparação com o mesmo período do ano passado. A soja está entre os produtos que mais contribuíram para esse avanço, com crescimento de 30%. A disparada do dólar impulsionou as vendas externas do grão imediatamente após a colheita, diferentemente de outros anos em que os produtores comercializaram a soja em períodos mais alongados.

O volume das exportações de soja alcançou recorde em abril, com 16,3 milhões de toneladas comercializadas. A China continua sendo o principal mercado para a soja nacional e, apesar da pandemia de coronavírus, ampliou as compras do grão brasileiro em 28%.

O agronegócio responde por 23% de todas as exportações do Brasil.

Indústrias que fazem raiz virar dinheiro

FÁBRICAS PRODUZEM AMIDOS ALIMENTÍCIOS E MODIFICADOS PARA BRANQUEAMENTO DE PAPEL

Amidonaria de Assis Chateaubriand (PR) possui certificações de qualidade ISO 9001-2015 e Kosher

Indústria de processamento de raiz de mandioca de Terra Roxa (PR)

"**A** mandioca é uma cultura que reduz a dependência na produção de grãos e é fonte de diversificação e renda que dá segurança e contribui para melhorar qualidade de vida no campo." O comentário é do presidente da C.Vale, Alfredo Lang, ao falar da importância das indústrias de processamento de raiz de mandioca de Navegantes, município de Assis Chateaubriand, e de São José, em Terra Roxa, ambas no oeste do Paraná.

Inaugurada em agosto de 2002, a amidonaria de Navegantes implantou tecnologias inovadoras, que compreendem a separação da área suja da área limpa e instalações em aço inoxidável. O mesmo processo é utilizado na indústria de São José, Terra Roxa (PR).

As indústrias são modelos a serem seguidos no Brasil. Hoje, 69% da produção da cooperativa é de amido modificado, que, basicamente, é usado nas indústrias de papel e alimentícia. A Amidonaria Navegantes possui as certificações Kosher e ISO 9001-2015. As certificações atestam a qualidade e segurança dos processos, produtos e serviços da indústria.

MEIO AMBIENTE

A alta tecnologia das amidonarias também está aliada aos cuidados com o meio ambiente. As indústrias da cooperativa se utilizam do biogás. O gás metano gerado no tratamento de efluentes industriais é aproveitado na produção de energia. O uso do biogás significa economia de 75% no consumo de lenha.

PRODUÇÃO

Em 2019, mesmo com a estiagem prolongada, as amidonarias processaram 101 mil toneladas de raiz. As indústrias contam com mais de 120 profissionais, que são os responsáveis por receber e transformar a matéria prima entregue pelos 150 produtores de raiz de mandioca da cooperativa.

RAIO X DAS AMIDONARIAS C.VALE

- **101.087** toneladas recebidas em 2019
- **150** produtores
- **122** funcionários
- **20** municípios do Oeste do PR

Este produto é perigoso à saúde humana. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agronômico.

ADAMA.COM

ADAMA

Galil®

Tranquilidade até onde a vista alcança.

COMUNICAÇÃO **ADAMA**

Controle de fato é Galil®

PARA NÓS, O CUIDADO COM AS RAÍZES ESTÁ SEMPRE NO TOPO. STANDAK® TOP: HÁ 10 ANOS LÍDER NO TRATAMENTO DE SEMENTES.

Só quem coloca lá em cima o cuidado com as raízes há 10 anos tem propriedade para oferecer a proteção que as sementes e plântulas precisam e promover um excelente desempenho para a lavoura.

Conheça os benefícios do uso de Standak® Top:

- Proteção do potencial produtivo das sementes.
- Melhor enraizamento.
- Arranque uniforme e bom estabelecimento.
- Desenvolvimento do número ideal de plantas durante o estabelecimento.
- Maior tolerância a estresses por intempéries.
- Eficiência contra pragas e doenças de solo e plântulas.

Quer potencializar ainda mais a proteção e suas sementes? Conheça demais produtos e serviços da plataforma Seed Solutions da BASF e comece a sua safra certo.

BASF na Agricultura. Juntos pelo seu Legado.

0800 0192 500
BASF.AgroBrasil
BASF Agricultural Solutions
BASF.AgroBrasilOficial
agriculture.basf.com/br/pt.html
blogagro.basf.com.br

Seed Solutions
Soluções para Sementes

BASF
We create chemistry

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.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO-AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

CropLife BRASIL
www.croplifebrasil.org

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias no Estado do Paraná: Standak® Top para os alvos *Colletotrichum gossypii, Fusarium oxysporum f.sp. vasinfectum* e *Lasiodiplodia theobromae* em Algodão, *Pythium spp.* em Milho, *Alternaria alternata, Aspergillus spp., Colletotrichum graminicola, Fusarium moniliforme, Penicillium spp., Phoma spp.* e *Pythium spp.* em Sorgo e *Pythium spp.* em Trigo. Registro MAPA: Standak® Top nº 01209.