



Edição 026. Julho/Agosto 2021. Ano 3 - Campos Novos/SC

somos
coop.
Apoiamos o
cooperativismo
no Brasil.

50
ANOS

Nossa
gente
fazendo
história

Mala Direta
Básica

9912348963/2014-DR/SC
COPERCAMPOS

Correios

Fechamento autorizado.
Pode ser aberto pela ECT.

REVISTA

COPERCAMPOS

PROTEÇÃO DE ÁRVORES FRUTÍFERAS

*Produtor utiliza sistema antigeada
para evitar prejuízos com frio intenso.*

EXPEDIENTE:

Administração Gestão: 2019/2022

Diretor Presidente: Luiz Carlos Chiocca

Diretor Vice-Presidente: Cláudio Hartmann

Diretor Secretário: Sérgio Antônio Mânica

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Aldívio Strasser

Gilson José Weirich

José Antônio Chiochetta

Luiz Alfredo Ogliari

Rení Gonçalves

Vilson Canuto

DIRETORES EXECUTIVOS

Laerte Izaias Thibes Júnior

Júlio Alberto Wickert

Rosnei Alberto Soder

CONSELHO FISCAL

Alberto Martins Perim

André César Zanella

Jair Socolovski

Joacir Luiz de Lima

Lourdes Maria Berwig

Volnei Carafa

REALIZAÇÃO: Marketing Copercampos

JORNALISTA RESPONSÁVEL: Felipe Götz / Reg SC 03410JP

comunicacao@copercampos.com.br

SUPERVISÃO: Maria Lucia Pauli / CRA/SC 5836

marketing@copercampos.com.br

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO: MK3 Propaganda

IMPRESSÃO: Tipotil Gráfica e Editora Ltda

TIRAGEM: 1.500 Exemplares

COOPERATIVA REGIONAL AGROPECUÁRIA DE CAMPOS

NOVOS

Rodovia BR 282 Km 342 | Bairro Boa Vista | Campos Novos/SC

Fone: (49) 3541-6000 | www.copercampos.com.br



Missão Copercampos

"Produzir, industrializar, comercializar e prestar serviços, valorizar pessoas, gerar conhecimento, desenvolvimento socioeconômico e cultural com sustentabilidade"

Política da Qualidade

As unidades de negócios da Copercampos e seus funcionários estão comprometidos com a melhoria na produção e comercialização de insumos, cereais e suínos, para a satisfação dos clientes, com tecnologia, capacitação, rentabilidade e responsabilidade social.

SIGA-NOS NAS MÍDIAS SOCIAIS

 copercamposoficial   copercampos

Os desafios digitais

Em menos de dois anos, houve uma transformação nas vendas de todos os setores econômicos. O digital ganhou espaço e com a pandemia causada pelo novo coronavírus, o processo acelerou.

Supermercados, delivery e as empresas do agronegócio em geral, estão buscando plataformas virtuais para atender a demanda, expandir operações, agregar receitas e até mesmo fidelizar uma nova base de consumidores existentes.

É evidente que as próximas gerações serão mais digitais e práticas que as existentes, e atender este novo público é essencial. Na Copercampos, as atenções também estão voltadas para esta demanda e tanto na área de supermercados, como lojas com produtos agropecuários e insumos, existem hoje opções para atender aquele consumidor que prefere comprar pela tela do celular ou computador e receber o produto na comodidade de sua residência ou fazenda.

A Copercampos, juntamente com outras onze cooperativas, conta com a plataforma Supercampo, ferramenta que dispõe de produtos diferenciados dos encontrados nas lojas físicas da cooperativa, desde insumos agrícolas, veterinários, ferramentas, peças, máquinas e implementos, por exemplo, a fim de atender o agricultor com praticidade, agilidade e preços atrativos.

Além desta, a Copercampos lança neste mês de agosto, a plataforma de e-commerce dos Supermercados. Com ela, os clientes poderão escolher os produtos desejados e receber em sua casa ou retirar no próprio supermercado em horário agendado.

Com a pandemia e momentos de lockdown, as unidades da cooperativa visualizaram esta oportunidade e dispoem do serviço de compras on-line, além de receber pedidos por telefone e com a ferramenta WhatsApp, a busca por uma ferramenta de e-commerce foi necessária. Agora, você cliente poderá comprar todos os produtos alimentícios, materiais de higiene e limpeza, por exemplo, sem sair de casa. Basta acessar o site www.supermercadoscopercampos.com.br ou baixar o APP "SuperCopercampos", realizar seu cadastro e iniciar suas compras.

O crescimento nacional de vendas no e-commerce é surpreendente e a cooperativa está atenta a este mercado. Os benefícios da digitalização de serviços são para os clientes e cabe a você testar, utilizar e ter praticidade em suas compras. A Copercampos segue com o desafio de atender os associados e elevar os serviços digitais, sem perder o foco nas pessoas, pois são elas que fazem a grandeza da cooperativa.

Felipe Götz
Jornalista.

Palavra do Presidente

Compromisso com o cooperativismo

Apresentamos neste mês de agosto, mais um excelente resultado do compromisso do associado da Copercampos com a cooperativa e com o sistema cooperativista. O Programa de Fidelidade da nossa cooperativa é diferente, é inovador e valoriza aquele produtor que se preocupa com o bem-estar da sua família e com a sustentabilidade da empresa.

Neste ano safra de 2020/2021, mais de 700 associados assinaram o termo de compromisso em adquirir os insumos e comercializar sua produção na Copercampos. É claro que nós desejamos que todos os associados assinem essa intenção, mas nossa cooperativa tem particularidades. Muitos sócios não estão movimentando a produção, porém, hoje, novos sócios estão visualizando na Copercampos, o modelo diferenciado de fazer o agronegócio prosperar e com isso, estamos em evolução do quadro de sócios e também ampliando nossa atuação.

Ficamos honrados com a união das pessoas que fazem a Copercampos e a distribuição de valores, seja no Programa de Fidelidade ou Bonificação de Sementes, por exemplo, além das sobras, demonstra que nossa empresa é diferente, retribui muito o sócio e valoriza quem realmente acredita neste modelo de cooperação. Fazemos nossa linda história a cada dia e é por meio destas ações que valorizamos o trabalho árduo e corajoso do agricultor que veste a camisa da nossa grande Copercampos.

Também apresentamos neste mês de julho, os resultados do Copergestor, programa voltado para facilitar a gestão e os resultados da nossa equipe técnica. Com o programa, nossos profissionais que atuam no campo identificam oportunidades de negócios, avaliam seu trabalho e nós, da diretoria, temos condições de mapear e desenvolver as ações e investimentos da cooperativa para os próximos anos.

Além disso, quero destacar a evolução da digitalização no campo. O cooperativismo está cada mais digital e nós da Copercampos, estamos disponibilizando todas as ferramentas para que o agricultor se mantenha atualizado. Evoluímos a cada safra na agricultura de precisão, que é muito mais digital hoje, investimos em sistemas de monitoramento de gestão e custos, e agora temos plataformas para compras online. Temos a Supercampo, uma plataforma de compras que nasceu da união de cooperativas do Brasil e que permitirá economia ao agricultor em compras dos mais diversos produtos para sua atividade agropecuária.

Além desta, temos agora, em nossos supermercados, uma plataforma de e-commerce para que os clientes adquiram seus alimentos, produtos de limpeza e demais utensílios, sem sair de casa. É por meio destas ferramentas que vamos atender com mais eficiência nossos clientes, fidelizando ainda mais este público e possibilitando que nossos serviços agreguem na qualidade de vida das pessoas.



Luiz Carlos Chiocca
Diretor Presidente

Datas especiais

Ao nosso colono, agricultor e ao motorista, quero agradecer pela dedicação, respeito e responsabilidade em suas atividades. Nobres profissionais que exercem com alegria e compromisso tarefas tão essenciais para nosso povo. É da agricultura que sai o nobre alimento, mas sem o trabalho das pessoas, nada se multiplica. O agricultor e o colono têm esta missão e após a colheita dos frutos, o motorista tem a responsabilidade de levar este alimento próximo da mesa do consumidor. É com a grandeza dessas pessoas que podemos viver bem. Parabenizo a todos os agricultores, colonos e motoristas pela lembrança de seus dias comemorativos, mas sem esquecer diariamente de sua valiosa importância para a sociedade. Parabéns guerreiros!

Desejamos aos leitores da nossa revista, um ótimo trabalho, boa leitura e que Deus abençoe a todos.

Programa Gestão de Pessoas

A Gerência Administrativa iniciou em 30 de junho, a primeira capacitação aos líderes de filiais/setores e seus auxiliares a fim de repassar processos e orientações sobre todas as atividades relacionadas à Gestão de Pessoas.

No Programa desenvolvido na cooperativa, os responsáveis pelas filiais/setores recebem informações sobre a área de Recursos Humanos (admissão, demissão, férias e rescisões, por exemplo), além de Segurança e Medicina do Trabalho, Recrutamento e Seleção, Treinamentos e como funciona a realização de contratos do setor de Assessoria Executiva.

De acordo com a Gerente Administrativa Alessandra Fagundes Sartor, a capacitação possibilita, além da transmissão de informações úteis à rotina diária nas filiais e troca de experiências entre os gestores. “Nossa meta é reunir grupos pequenos de gestores e seus auxiliares de filiais de diferentes negócios, para que exista a troca de experiências e que estes gestores conheçam também outras atividades da cooperativa. Este é um programa para que a Gestão de Pessoas seja mais assertiva”, ressalta.



Assistência Médica e Exames

Associados e dependentes têm benefícios na Copercampos.

A Copercampos disponibiliza a todos os associados e seus dependentes, descontos por meio de convênios médicos, clínicas, laboratórios, atendimentos fisioterápicos e outros, para atendimentos que sejam realizados em Campos Novos/SC.

De acordo com o Diretor Vice-presidente da cooperativa, Cláudio Hartmann, os atendimentos na área da saúde, fazem parte do programa de benefícios ao associado. “Disponibilizamos este benefício a todos os associados para atendimentos médicos, ambulatoriais, clínicas, e outros, desde que sejam realizados em Campos Novos. Este é um dos benefícios da cooperativa, dentre vários outros, a fim de valorizar e também promover qualidade de vida aos sócios e seus dependentes. Os interessados devem se dirigir ao Setor Financeiro para retirar a autorização, os descontos são atrativos”, ressalta.

Além deste serviço, os associados contam também com descontos especiais no Posto de Combustíveis Copercampos, bônus em compras nos Supermercados e Atacarejo por meio do CoperClube, Assistência Técnica Especializada, Programa de Fidelidade, Distribuição de Sobras e participação em projetos sociais como o Núcleo Feminino e Jovens Empreendedores Copercampos - JEC.



Copercampos arrecada mais de 3 mil quilos de alimentos em Campanha

Ação em lembrança ao Dia de Cooperar ajudará instituições e famílias dos municípios da região de atuação da cooperativa.

A Copercampos promoveu no mês de junho, em todas as unidades da cooperativa, a campanha “Dia de Cooperar – Alimente uma vida”. A ação solidária foi organizada para arrecadar alimentos não perecíveis para atender famílias em situação de vulnerabilidade social.

A campanha fez parte das ações em lembrança ao Dia C, celebrada em 2021, no dia 03 de julho. Os alimentos arrecadados foram destinados para entidades, instituições e famílias dos municípios onde a cooperativa tem unidades, nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Ao todo, foram arrecadados 3.185 quilos de alimentos, 30% a mais que no ano anterior. A ação demonstrou o espírito de cooperação de associados, clientes, funcionários e diretoria da Copercampos, que contribuíram espontaneamente para auxiliar o próximo.

“Esta campanha foi idealizada para atender as pessoas que se encontram em dificuldades. A pandemia continua aí e ficamos muito agradecidos e felizes com a participação dos funcionários, associados e comunidade, que se solidariza e busca auxiliar o próximo”, ressalta o Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca.

Em Campos Novos, as entidades beneficiadas foram a Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais - APAE, Associação de Pais e Amigos dos Autistas - AMA, Associação Camponovense de Apoio aos Deficientes Auditivos e Visuais - ACADAV, Instituição de Acolhimento de Crianças e Adolescentes e à Comunidade Terapêutica São Francisko.

A entrega das cestas básicas às instituições foi realizada pelo Diretor Vice-presidente Cláudio Hartmann e pela Gerente Administrativa Alessandra Fagundes Sartor no dia 08 de julho.

Em São José do Ouro/RS, as doações foram encaminhadas à Secretaria de Assistência Social do município. No município de Caçador/SC, as doações arrecadadas foram para a Casa Lar dos Idosos. Em Anita Garibaldi/SC, os alimentos foram entregues à APAE.



Doações de sangue na cooperativa

Nos dias 10 e 11 de junho, a Copercampos, por meio da CIPA em parceria com o Hemosc Joaçaba promoveu coleta de sangue na Associação Atlética Copercampos, em Campos Novos. Funcionários, associados e familiares, além de membros da sociedade camponovense participaram da ação que integrou as iniciativas do Dia de Cooperar da Aurora Alimentos.

De acordo com o Hemosc, as coletas foram voltadas para as tipagens O e A, positivo e negativo, tipagens em falta nos estoques de sangue do estado. Nos dois dias, 242 pessoas se candidataram à doação, resultando em 210 bolsas coletadas.



“Moção de Aplauso” da Câmara de Vereadores de Campos Novos

A Câmara de Vereadores de Campos Novos/SC, por iniciativa dos vereadores João Batista Ramos de Almeida e João Nilso de Oliveira, realizou homenagem à Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA, da Copercampos.

A “Moção de Aplausos” parabenizou a CIPA pela campanha de doações de sangue, em parceria com o Hemosc. A homenagem foi entregue no dia 17 de junho, durante sessão ordinária da Câmara e contou com a presença da Gerente Administrativa Alessandra Fagundes Sartor, Presidente da CIPA Vinícius Sá e membros da comissão. Na moção, os vereadores destacaram ainda a relevância da campanha realizada pela Copercampos, que contou com a participação de funcionários, associados e seus familiares, além da comunidade camponovense.

Empresa Solidária

Durante a ação, a diretoria da cooperativa recebeu do Hemosc Joaçaba, homenagem referente ao Projeto Empresa Solidária. O Projeto Empresa Solidária tem o objetivo de sensibilizar o segmento empresarial sobre a importância da doação de sangue e desta forma, contar com a participação de colaboradores de empresas solidárias no dia a dia do Hemosc, além de ser desenvolvido com a intenção de conquistar doadores de sangue e multiplicadores dessa ideia/ação, tendo em vista a responsabilidade social das empresas nessa área.

A Copercampos, por meio de seus profissionais e intermédio da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA, contribui com esta causa. Continuamente, os funcionários se dirigem ao Hemosc a fim de realizar a doação de sangue.

A entrega do certificado foi realizada pela Coordenadora Administrativa do Hemosc Joaçaba Elizangela Soares Tórtora ao Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca, Diretor Vice-presidente Cláudio Hartmann, e membros da CIPA.



Aurora doa R\$ 5 mil à ACADAV

A ação de Doação de Sangue das cooperativas filiadas a Aurora Alimentos na ação “Orgulho de ser doador” gerou mais resultados para toda a comunidade. Com a captação de 1.680 bolsas de sangue, a cooperativa central distribuiu R\$ 5 mil para cinco instituições previamente definidas pelas cooperativas participantes da campanha.

A Copercampos definiu a Associação Camponovense de Apoio aos Deficientes Auditivos e Visuais – ACADAV, como possível beneficiada na ação do Dia de Cooperar 2021 e em sorteio realizado pela Aurora, a instituição de Campos Novos foi premiada. A entrega do cheque simbólico foi realizada no dia 02 de julho, pelo Diretor Vice-presidente da Copercampos Cláudio Hartmann, Gerente Administrativa Alessandra Fagundes Sartor e membros da CIPA.



auroraalimentos.com.br

MAIS DE 100 MIL FAMÍLIAS CUIDANDO DA SUA COOPERATIVA NA ESSÊNCIA

“É muito gratificante fazer parte do time Aurora.”

Dolizete

é empregado da Aurora Alimentos, Unidade Avicooper Guatambu.

Sabe por que eu tenho orgulho em ser Aurora? Vem ouvir!

Hoje estamos mais juntos do que nunca. É a força da cooperação que está transformando o presente em um futuro ainda melhor.

Resultados de manejo em soja e sementes disponíveis



A Copercampos promoveu em julho, reuniões com associados e equipes técnicas de Barracão/RS, Campo Belo do Sul, Curitibaanos e Otacílio Costa, em Santa Catarina, a fim de repassar os resultados de pesquisa desenvolvidos no Campo Demonstrativo e também as opções em sementes disponíveis para a próxima safra.

Os encontros nestas regionais finalizam o trabalho de promoção de conhecimentos aos associados e técnicos da safra 2020/2021, e reforça o compromisso da cooperativa, em oportunizar informações aos sócios sobre as tecnologias e melhores oportunidades no campo. Com a participação do Diretor Executivo Laerte Izaías Thibes Júnior, Gerente Técnico e Insumos Marcos Schlegel, Gerente de Assistência Técnica Fabrício Jardim Hennigen e a Responsável Técnica pela produção de sementes, Eng. Agrônoma Larissa Bones, as reuniões técnicas possibilitaram troca de experiências e ideias, a fim de desenvolver uma boa safra neste segundo semestre.

Fabrício Hennigen apresentou os resultados dos ensaios de população e época de plantio, manejo de mofo branco em soja, manejo de fungicidas em soja e ensaios de híbridos de milho, por exemplo.

Campanha Soja Forte premia associado da Copercampos

A Stoller e a Copercampos promoveram de 24 de maio a 02 de julho, a Campanha “Use e Ganhe com Soja Forte”, promoção de foliares da empresa parceira. No período, os associados e clientes que adquiriram o protocolo da marca na cooperativa concorriam a uma TV 40”.

De acordo com a RTV da Stoller Morgana Pegoraro, a campanha oportunizou um ótimo volume de vendas de Stimulatte, Hold e Mover, produtos que oportunizavam a participação na ação. Com a campanha foram vendidos mais de 3 mil/ha do protocolo Soja Forte.

O sorteio do televisor foi realizado em 09 de julho, na matriz da Copercampos. O ganhador da Campanha “Use e Ganha com Soja Forte”, foi o associado Jhoseffer Martins Chaves de Campo Belo do Sul/SC.



Academia do leite

Os Médicos Veterinários e técnicos de campo das Lojas Copercampos, estão participando da Academia do Leite, projeto desenvolvido em parceria com a Nutron/Cargill.

O objetivo do programa é de atualizar ainda mais os profissionais da área de leite, a fim de ampliar a qualidade de atendimento aos produtores. O primeiro módulo do programa aconteceu em 07 de julho, em Curitibaanos/SC. Com o tema “Gado jovem”, Antônio César Aleixo, Gerente de Produtos da Nutron, apresentou informações para conquistar a máxima produção de leite tendo atenção à criação de bezerras.

Treinamento sobre alimentação de bovinos de corte

Os Médicos Veterinários das Lojas Copercampos participaram em 15 de julho, de treinamento de atualização sobre “Bovinos de corte – estratégias alimentares para melhores resultados”.

Ministrado por Marcus Niwa, Zootecnista Coordenador Técnico Comercial da Nutron/Cargill, o encontro detalhou informações sobre suplementação adequada para melhorar as taxas de prenhez e conquistar bezerras mais pesados.



Pela 4ª vez, Copercampos recebe Selo Seed Solutions da BASF

Um dos primeiros passos para que o agricultor atinja altas produtividades acontece na escolha do Tratamento de Sementes Industrial – TSI. Adquirindo sementes com o TSI da Copercampos, o produtor recebe o produto com segurança e qualidade. Esta operação eficiente é reconhecida pelas principais empresas do país, como pelo programa da BASF, que pelo quarto ano consecutivo, entrega o selo Seed Solutions.

O Seed Solutions atesta que o TSI da Copercampos é realizado de acordo com a dosagem e procedimentos recomendados pela empresa, além de assegurar cumprimento de aspectos ambientais e legais.

A apresentação dos resultados dos testes e a entrega do selo ocorreram no dia 10 de junho, por meio de videoconferência e com a participação presencial do Gerente Regional da empresa Elton Robson Vargas, e RTV da BASF na região, Schaiane Piovezan.

O Selo Seed Solutions é um serviço BASF, que atesta por meio de cinco testes, a qualidade do serviço. É por meio dos testes de emissão de poeira; fluidez; plantabilidade; teste químico de HPLC que avalia a quantidade de ingrediente ativo aplicado na semente e análise visual, que a empresa reconhece a excelência dos tratamentos.

“Desde 2018 recebemos o Seed Solutions BASF e com este selo nós da Copercampos, demonstramos nossa excelência aos associados e clientes neste serviço tão relevante para o sucesso na produção de soja. Confiança se conquista com qualidade e nós buscamos esta eficiência no TSI e em toda a produção sementeira de soja na cooperativa. Agradecemos a BASF por este serviço e por ser uma grande parceira da Copercampos na promoção e desenvolvimento da agricultura”, ressalta o Diretor Executivo Laerte Izaías Thibes Júnior.

Performance em Vendas

Na oportunidade, a BASF realizou também entrega de premiação do Programa Cooperar Agroindústria Safra 2020/2021. O certificado reconhece a excelente performance em vendas dos produtos da BASF na Copercampos.



Atendimento aos associados avicultores

A equipe das Lojas Copercampos de Sananduva e Ibiraiaras/RS, além do Gerente Agroindustrial Lúcio Marsal Rosa de Almeida, Gerente Técnico e Insumos Marcos Schlegel e Gerente Regional do RS Gabriel Giotto Vanz, participaram em 24 de junho, de reunião com os técnicos de aves da Aurora em Tapejara, a fim de alinhar o atendimento e entrega de produtos aos associados da cooperativa que produzem aves.

Com a aquisição do Frigorífico de Aves da Agrodanieli pela Aurora, os produtores se associaram às cooperativas afiliadas. A Copercampos conta hoje com mais de 150 novos sócios na região e disponibilizará medicamentos e insumos para manejo dos animais nas granjas produtoras, além de disponibilizar todo

o serviço de armazenagem aos agricultores e assistência técnica em lavouras. Os técnicos da Aurora prestam assistência técnica às granjas de aves.



Parcele sua compra acima de R\$ 500,00 em até 2X no cartão

CARTÕES: Banrisul, SICREDI, SICOOB, mastercard, cielo, VISA, elo

@atacarejocopercampos
/atacarejocopercampos
www.atacarejocopercampos.com.br

Copercampos reúne gestores de unidades

A Copercampos promoveu em 06 de julho, reunião com todos os gestores das mais de 70 unidades da cooperativa. O encontro oportunizou a troca de informações e alinhamento sobre as principais atividades desenvolvidas.

Com todo o time reunido, a diretoria e gerentes de diversas áreas, puderam detalhar as dificuldades existentes, conquistas e metas a serem alcançadas nas unidades. Com o compartilhamento de ideias e de experiências, a equipe de profissionais da Copercampos está capacitada para executar o melhor serviço aos associados e clientes. O encontro foi coordenado pela Gerência Técnica e Insumos.



Copercampos reinaugura Loja em Lebon Régis



possível depois da aquisição da Cooperhort pela Copercampos no início de 2021.

A nova Loja da Copercampos conta com novo layout interno, favorecendo a comunicação visual e identificação dos produtos, seguindo o padrão da cooperativa. Mais de 3 mil itens estão disponíveis na unidade que conta com 10 funcionários.



A Copercampos reinaugurou em 26 de junho, a Loja com produtos para casa, campo e lavoura, no município de Lebon Régis/SC.

A nova loja está localizada na Rua Amaro Cordeiro da Rocha, nº 615, no centro, no prédio da antiga Cooperhort, e conta com área de vendas, além de amplo depósito e setor técnico. 20ª Loja da Copercampos, a unidade de Lebon Régis foi inaugurada em 2019. A mudança de endereço foi

Corteva faz alinhamentos de pré-lançamento da tecnologia Enlist

Em 02 de junho, os representantes da Corteva, Cristiano Folle - Licenciamento Enlist RS e SC, e Luri Halmenschlager, AT Enlist, estiveram reunidos com o Diretor Executivo da Copercampos Laerte Izaias Thibes Júnior, Gerente de Sementes Marcos Juvenal Fiori e a Eng. Agrônoma Larissa Bones, para alinhar o pré-lançamento da tecnologia Enlist.

A cooperativa multiplicou no sistema verticalizado, sementes com a tecnologia na safra 2020/2021 à Corteva. Na oportunidade, Cristiano e Luri agradeceram a parceria na produção e entregaram um troféu como símbolo da continuidade deste trabalho.



Técnicos conferem posicionamento de cultivares

A equipe técnica da matriz da Copercampos, recepcionou em 23 de junho, o RTV da Soytech Sementes Lucas Miguel da Silva. Na oportunidade, Lucas repassou resultados de pesquisa com cultivares Soytech e também o posicionamento de novas cultivares com a tecnologia Intacta 2 Xtend (i2X).

A Copercampos multiplica sementes de soja da Soytech, empresa sementeira da BASF e com o encontro, os profissionais da cooperativa estão capacitados para o melhor posicionamento das cultivares no campo.



CHEGOU MITRION™ SUA SOJA BLINDADA CONTRA AS DOENÇAS.

É potência que você quer? Experimente ver bem de perto a potência no controle, de um jeito que você nunca viu.



c.a.s.a.
0800 704 4304 www.portalsyngenta.com.br

Mittrion™

syngenta.

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA. PRODUTO EM FASE DE CADASTROS ESTADUAIS

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.

Associados patriotas Copercampos distribui bandeiras do Brasil aos sócios fiéis

A Copercampos está distribuindo bandeiras do Brasil e mastros aos associados participantes do Programa de Fidelidade. A iniciativa faz parte do programa de valorização dos sócios e busca resgatar o sentimento patriota e de amor à pátria e seus símbolos.

A bandeira e o mastro são entregues sem custos aos associados, para que eles possam hasteá-las nas propriedades rurais espalhadas pelos municípios de atuação da cooperativa. A ação teve grande adesão dos produtores rurais. “Decidimos realizar esta ação para que o patriotismo seja evidenciado e resgatado entre as pessoas. O patriotismo é um ato de amor e dos valores que regem nosso país. Nós, produtores rurais, somos pessoas de bem, que desejam muito e trabalham diariamente pelo progresso e crescimento do Brasil, então, nas propriedades dos nossos associados, teremos hasteada diariamente o símbolo de nosso país”, ressalta o Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca.

Sócio fundador e fiel à Copercampos, Antero Durigon, acompanhado de seu filho José Eugênio Durigon, foi quem recebeu a primeira bandeira disponibilizada pela Copercampos. A entrega ocorreu no dia 23 de junho, pelo Gerente de Assistência Técnica Fabrício Jardim Hennigen. Na propriedade da família, na localidade de Guarani, em Campos Novos/SC, o amor pelo Brasil é evidente e a bandeira do nosso país está tremulando diariamente.

Com esta iniciativa a Copercampos e seus associados, expressam o amor à pátria, além de exercer diariamente, a principal atividade econômica do país. “O agronegócio é mais do que uma atividade essencial. Os produtores rurais demonstram sua coragem em fazer mais por nosso país e com esta ação começando no campo, queremos resgatar o sentimento pela pátria também em nossas cidades”, finaliza Chiocca.

Os associados fiéis que ainda não solicitaram a bandeira e mastro devem entrar em contato com o técnico de sua região.



Não sócios com DAP também podem receber bônus na venda de soja

Os associados da Copercampos que possuem Declaração de Aptidão ao Pronaf – DAP, e que produzem soja, recebem há algumas safras, bonificação na comercialização de soja. Porém, agora, os produtores que não são sócios também poderão comercializar a oleaginosa e receber a gratificação.

Esta opção passa valer graças a solicitação das cooperativas do país e entendimento positivo do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, desde que estes produtores com DAP ativa e não-cooperados, tenham recebido assistência técnica documentada por meio de laudos emitidos pela cooperativa.

De acordo com o Gerente Comercial da Copercampos, Paulo Henrique Lopes, para receber a bonificação, a soja comercializada pelos produtores será destinada para a produção de biodiesel. “Os produtores com DAP recebem uma bonificação de cerca de R\$ 1,20 por saco de soja a mais do que o preço do dia. Este produto adquirido pela Copercampos é destinado à produção de biodiesel e para participar, os produtores devem procurar nossa equipe técnica com a documentação necessária, especialmente da DAP válida e realizar o cadastro. Todas as unidades da cooperativa estão à disposição dos agricultores. Acreditamos que esta opção estimula o associado e agora também aos clientes que não são sócios, a produção de soja, além de trazer um retorno a mais na comercialização. É um ganho a mais na safra”, ressalta Paulo.



Syngenta apresenta resultados de ações do Seedcare na Copercampos



Em 22 de junho, o Diretor Executivo Laerte Izaias Thibes Júnior, Gerente de Sementes Marcos Juvenal Fiori e o Gerente de Assistência Técnica Fabrício Jardim Hennigen, estiveram reunidos com o RTV da Syngenta Jefferson Antônio Fink e com a RTV Ana Paula Visoná Rossi.

Na oportunidade, Jefferson apresentou as ações que foram realizadas pelo Seedcare (setor de Tratamento de Semente da Syngenta) durante o ano safra 2020/2021, incluindo resultados do projeto de mapeamento de nematóides desenvolvido no estado de Santa Catarina. Além disso, os representantes da cooperativa e da empresa alinharam estratégias e ações que serão desenvolvidas neste ano.

A Syngenta também apresentou informações e reconhecimento do retorno obtido pela cooperativa na comercialização de sementes tratadas.

Integração de atividades

Fazenda Triunfo II tem na diversificação, oportunidades para conquistar resultados.



Exemplo de eficiência e diversificação de produção. A Fazenda Triunfo II, propriedade de Alfredo Wagner, em Campos Novos/SC, tem como pilar a sustentabilidade para agregar valor na produção.

Com seis atividades se desenvolvendo durante o ano, a busca pela autossuficiência ganhou força com a suinocultura. Com 2,5 mil suínos alojados, uma das prioridades é o aproveitamento dos dejetos de suínos, possibilitando a fertilização orgânica nas áreas de pastagens utilizadas na pecuária leiteira e também de corte, além das áreas com ovinos.

Com este aproveitamento dos subprodutos, o ciclo autossustentável se complementa com a produção de cereais no verão (soja e milho – para silagem e grãos), e também com a produção de feno durante todo o ano. Nesta área, Alfredo Wagner e seu filho Alfredo Wagner Júnior produzem anualmente 20 mil fardos de feno, comercializando o produto para clientes dos três estados do sul do Brasil.

Com uma média de 100 vacas em lactação durante o ano, a propriedade tem na atividade leiteira sua grande força. Com pastagens bem manejadas no verão e no inverno, graças ao sistema de piquetes e adubação orgânica, a média de produção é de 26 a 28 litros/dia. “Estamos ainda com as vacas em pastagens, mas nosso objetivo a curto prazo é de fechar esses animais no sistema de Compost Barn devido à falta de mão de obra, e assim, ampliar outras atividades como gado de corte e ovelhas. Nossa média de produção de leite é boa, temos um sistema de pastagens bem formado, com piquetes, uso do dejetos e utilizamos animais das raças Jersey e Holandês. Vejo que o gado a pasto é viável para quem tem mão de obra familiar, mas acima de 100 vacas, exige muitas pessoas no trabalho, porém, sabemos que o gado a pasto tem uma margem de ganho maior”, ressalta Alfredo.

O produtor acredita que a diversificação é necessária em pequenas e médias propriedades. “Acreditamos que numa

fazenda as atividades se complementam e de certa forma dependem uma das outras. Nós precisamos diversificar atividades para extrair o máximo potencial econômico de uma produção primária, porém vertical e sustentável. Nós entramos no leite devido a suinocultura, temos o feno porque sobra pastagem e temos a ovinocultura como outra alternativa na propriedade. As margens estão cada vez menores e com esta diversificação temos alternativas de receita”, comenta ainda.

Com mais de 200 ovelhas na propriedade, o objetivo de Alfredo Wagner é de ampliar esta atividade. “Trabalhamos com seleção de animais da raça Santa Inês. Nosso objetivo é aumentar a produção de animais de qualidade. Vemos que é uma atividade muito boa, uma outra alternativa de renda na propriedade. Tendo alimentação de qualidade e divisão de piquetes, fazemos um manejo diferenciado e temos duas crias por ano”, reforça Alfredo.

O trabalho da propriedade é coordenado por Alfredo e Júnior. Além deles, a fazenda conta com oito funcionários, especialmente trabalhando com o gado leiteiro e suinocultura.



Artigo Técnico
Thiago Blogoslawski
Médico Veterinário da Copercampos

Identificação e controle de Influenza em suínos

A Influenza Suína é uma doença infecciosa aguda do trato respiratório que cursa com alta morbidade e baixa mortalidade. É uma zoonose causada pelo vírus de Influenza A e está amplamente disseminada no mundo.

Ocorre comumente como uma doença que afeta rebanhos, não obedecendo as estações do ano. A transmissão do vírus se dá diretamente de suíno para suíno ou através de pessoas contaminadas, que transmite o vírus através de espirros, tosses ou até mesmo pelo contato com os animais sem lavar as mãos. No Brasil ocorre com maior frequência, na creche, com os sinais respiratórios provocados pela associação entre Influenza e *Haemophilus parasuis*.

Os suínos podem se infectar com vários subtipos virais, originários de diferentes espécies como humana, aviária e suína. Os animais são considerados portadores dos subtipos A/H1N1, A/H3N2 e A/H1N2 e além desses o H1N1pdm09 também está presente nos animais.

Os animais acometidos pela Influenza apresentam febre (40,5-41,5°C), anorexia, prostração, dificuldade respiratória, espirros, tosses, conjuntivite e descarga nasal. O período de incubação pode variar de 2 a 7 dias e a recuperação dos animais ocorre entre 4 a 6 dias. Além disso outros fatores estão associados com a infecção do vírus nos plantéis de suínos são as perdas zootécnicas, como diminuição do ganho de peso diário (GPD), mais dias para chegar ao peso de abate e perdas reprodutivas. Com isso tem as infecções secundárias que causam alta na mortalidade e o aumento no uso de antibióticos.

A confirmação do surto pode ser feita pelo isolamento de vírus nas secreções nasais ou pulmonares, por meio da coleta de material como swab nasal e de lesões encontradas nos pulmões dos animais, estas amostras devem ser coletadas até 7 dias após o início dos sinais clínicos, período em que ainda existe excreção viral.

Alguns controles e ações devem ser tomados, como o uso de medidas terapêuticas que se baseiam no uso de expectorantes e antibióticos para combater as infecções secundárias, o uso de anti-inflamatórios na água durante um surto auxilia na redução da febre e outros sinais clínicos, além da mortalidade. A restrição da entrada de pessoas com sintomas de resfriados e a vacinação contra a Influenza, além de lavar sempre as mãos com água e sabão, e se possível, usar álcool em gel 70% e máscara durante o trabalho. Fazer a ventilação higiênica nos barracões várias vezes ao dia tem ajudado na baixa da pressão viral dentro do barracão e na renovação de ar.

Dentre estas medidas estamos instruindo nossos integrados a utilizarem os atomizadores para realizar a nebulização dentro dos barracões com produtos específicos para controle viral, isto tem auxiliado muito no controle e na diminuição da pressão viral. Em casos mais graves utilizamos de 10 a 15 dias consecutivos e após a diminuição dos sintomas três vezes na semana.

Hoje a Influenza Suína é uma questão de controle não só no Brasil mais em todo o mundo e tem gerado grandes perdas tanto econômicas quanto sanitárias, devemos todos tomar as devidas precauções para um efetivo controle.

Na propriedade do associado Rodrigo Amalcaburio, o funcionário Paulo Sérgio Nunes realiza a nebulização dos animais.



Sobressemeadura de pastagens é viável



Assista o vídeo:



No inverno, a preocupação do produtor de leite é a alimentação do gado. Mas há uma boa alternativa e exemplos de que é possível produzir pastagens com qualidade neste período. A sobressemeadura consiste em plantar pastagens anuais de inverno sobre a pastagem perene de verão ou até mesmo campo nativo.

Na propriedade do agricultor Juares Martendal, em Abdon Batista/SC, o sistema possibilita a contínua produtividade de leite. Utilizando pastagens perenes (jiggs, capim pioneiro e o milheto elefante), o produtor realiza a sobressemeadura de aveia e azevém no inverno. O diferencial para se ter uma boa pastagem é o manejo, ressalta o produtor.

“Não existe pasto milagroso sem manejo. Nós temos um sistema de piquetes constituído, fazemos boa adubação e temos um controle dos animais. Nossas áreas de pasto recebem adubação após análises, pois preciso saber as deficiências existentes e fazer a adubação correta”, ressalta Juares.

O produtor realiza há sete anos a sobressemeadura de pastagens. “Nós participávamos do projeto Balde Cheio, participamos de um dia de campo e vimos essa alternativa. Implantamos na propriedade e temos absoluta certeza que funciona. Para nós é a solução existente. Nós iniciamos esse processo de sobressemeadura quando a temperatura está abaixo de 15 °C. O processo de incorporação da semente da aveia e azevém na terra é pelos cascos dos animais. Após um período dos animais neste piquete, nós fazemos a roçada da pastagem perene que vai criar uma cobertura da área. Após 15 dias pós-germinação nós fazemos adubação com ureia (adubação nitrogenada), manejando esta pastagem e realizando aplicações de ureia pós-pastejo se necessária”, explica ainda o produtor.

O agricultor ressalta que as pequenas propriedades que produzem leite a pasto, se não adotaram ainda este sistema, devem conhecer e executar. “Para pequenas propriedades que

contam com gado leiteiro, a sobressemeadura é muito viável. Até mesmo para propriedades com gado de corte, que contam com pastagens perenes é uma excelente opção”.

Juares conta com cerca de 50 animais na propriedade. Destes, 50% estão em lactação neste período de inverno. A produção de leite é em média 23 litros/dia por animal. “Nós participamos do projeto ATeG (promovido pelo Senar), e temos um controle dos animais e também de gestão. A média de animais em lactação gira de 24 a 28, com uma produção de 23 litros/dia”, ressalta.

O agricultor utiliza as rações NutriCoper e silagem para complementar a dieta nutricional do rebanho. “Estamos utilizando as rações da Copercampos há aproximadamente 90 dias e estamos bem contentes com o resultado. A ração teve uma boa aceitação dos animais, não houve nenhum problema e a produção está respondendo bem”, finalizou.

A propriedade conta com mão de obra familiar. Além de Juares, trabalham a esposa Solemara e suas três filhas: Larissa, Raissa e Rayane.



Copercampos adquire mais dois caminhões para distribuição de corretivos de solo



Desde 2019, a Copercampos disponibiliza aos associados e clientes, o serviço de distribuição de corretivos de solo – calcário, cloreto de potássio e gesso agrícola, por exemplo –, com equipamentos de alta precisão.

O serviço que está possibilitando ganhos em produtividade nas lavouras da região está sendo ampliado. Neste segundo semestre, a cooperativa estará recebendo dois novos caminhões equipados com distribuidor Hércules 24000 e GPS da empresa Stara.

Os investimentos nos dois novos veículos pesados e componentes necessários para o serviço, são superiores a R\$ 1,4 milhões. De acordo com o Gerente Técnico e Insumos, Marcos Schlegel, agora, a cooperativa contará com quatro caminhões para execução de distribuição de corretivos de solo com alta precisão, ampliando as possibilidades de aplicação em taxa variável ou fixa.

Com a distribuição em taxa variável, por exemplo, o produtor otimiza o trabalho e os custos com insumos, garantindo precisão e uniformidade na distribuição. Com o serviço sendo ampliado, a Copercampos fomenta ainda mais a prática de Agricultura de Precisão em todas as regiões de atuação.

KOPPERT BRASIL. DEZ ANOS TRAZENDO MAIS VIDA À AGRICULTURA.

A agricultura que queremos para o nosso futuro está em nossas mãos. Leia o QRcode com o seu celular e descubra os caminhos para fazer parte dessa mudança.



Desenvolvemos soluções biológicas para tornar nossas lavouras mais saudáveis, seguras e produtivas. Porque é assim que se faz agricultura sustentável: com um olho no bolso e o outro no futuro, respeitando a vida e o meio ambiente.

Saiba mais em KoppertBrasil10anos.com.br ou acesse [in](#) [f](#) [t](#) [You](#) [@koppert_brasil](#)

10 ANOS DE BRASIL
KOPPERT

Tecnologia viva que transforma o campo

Controle e boa produção leiteira

Associado de Petrolândia utiliza Rações NutriCoper para obter bons resultados.



Da produção de ração em casa para a industrial, o produtor Marcos André Boess, de Petrolândia/SC, não encontrou problemas de adaptação do rebanho, tão pouco viu sua produção de leite diminuir. Marcos está utilizando a Ração NutriCoper Máxima 19 na dieta dos animais.

O rebanho de 30 animais em lactação, conta ainda na dieta com silagem e alimentação a pasto de azevém no inverno e jiggs no verão, com o sistema de piqueteamento. A propriedade é familiar e de acordo com Marcos, com a atividade leiteira, é preciso trabalhar com planejamento.

“Os mínimos detalhes, ajustes rotineiros, é que fazem a diferença na produção de leite. Nós temos um trabalho organizacional da atividade, com controle digital do rebanho e dos custos e também no papel, para conseguir extrair o máximo de controle e também resultados com a atividade. Trabalhamos com um aplicativo, mas não deixamos o papel”, ressalta.

Neste período de inverno, o produtor espera elevar a produção do rebanho, principalmente pela boa disponibilidade de pastagem na propriedade. “No inverno se tem historicamente uma produção maior e estamos buscando melhorar essa produtividade. O desenvolvimento do pasto neste ano foi prejudicado, mas já atingimos 31,5 litros/dia quando começamos a utilizar as Rações NutriCoper, mas sabemos que gado a pasto é desafiador. Não há um padrão, mas temos trabalhado para elevar a produção e ter resultado na propriedade. A média de produção está em 24 litros/dia”, comenta ainda.

Neste ano, os desafios são ainda maiores devido as dificuldades de produção de silagem na safra 2020/2021. “Tivemos problemas com cigarrinha no milho, mas principalmente com excesso de chuvas na polinização, faltando luminosidade às plantas e com isso, reduziu o tamanho de espigas do milho, mas temos buscado ferramentas para minimizar essa perda devido a qualidade de silagem neste ano”, explica ainda Marcos.

De acordo com o Médico Veterinário da Copercampos Ricardo Henrique da Silva, as avaliações da qualidade da silagem, assim como de toda a dieta da propriedade, é realizada continuamente. “Temos trabalhado, além de disponibilizar a ração na propriedade do Marcos, com a assistência técnica, com apoio da Nutron. Avaliamos a qualidade da silagem, por exemplo, e apresentamos ferramentas para ajustar a dieta, a fim de se ter um melhor resultado produtivo. A propriedade tem um rebanho de qualidade genética e com um manejo eficiente, e estamos buscando junto ao associado, uma continuidade de produção e resultado diferenciado com o uso de rações da Copercampos”, enfatiza Ricardo.

Na propriedade, residem além de Marcos, sua esposa Jani Cléia Weirich Boess, os filhos Guilherme e Igor e os pais de Marcos, o senhor Vilmar Boess e dona Isolde Klauberg Boess.

A continuidade da família no campo é sólida. Marcos segue os passos de seu Vilmar e agora, Guilherme, o filho mais velho do associado, está cursando Técnico em Agropecuária, a fim de ter conhecimentos para desenvolver ainda mais a atividade na propriedade.



Detalhes que dão resultado

Fazenda Santa Mônica começa a utilizar Rações NutriCoper e conta com assistência técnica especializada para elevar produção.

Assista o vídeo:



Os detalhes fazem muita diferença na produção de leite. Na Fazenda Santa Mônica, de propriedade do associado Ernani Luiz Zortéa, de Campos Novos/SC, a atividade leiteira é tradicional. Há mais de um ano, o empresário e seu filho Adriano Augusto Zortéa investiram na construção de um barracão para implantar o sistema Compost Barn.

Desde então, os produtores trabalham para elevar a produção e ter maior rentabilidade na atividade. Porém, encontrando dificuldades nas operações, os associados buscaram a Copercampos e todo o apoio técnico da Nutron para identificar soluções e desenvolver o trabalho.

De acordo com Adriano, haviam problemas de produtividade do rebanho. “Não estávamos identificando os problemas e por conhecermos a Copercampos, o histórico e a confiança, buscamos apoio, começamos a utilizar as Rações NutriCoper e contamos com a assistência técnica da Nutron que está nos auxiliando em tudo, desde acompanhamento em pastagens, dieta e reprodução. Estávamos com uma média baixa de produção e em um período de 80 dias aproximadamente, aumentamos essa produção em mais 20%, então, já é algo que não esperávamos tão cedo e chegamos a primeira meta de produção antes do previsto”, ressalta o produtor.

Com cerca de 100 animais em lactação, a produção está em 30 litros/dia. “Essa era nossa meta inicial e nosso objetivo é chegar aos 35 litros/dia. Estamos muito satisfeitos com essa parceria com a Copercampos, por meio das rações, e com a equipe técnica da Nutron, pois atingimos os resultados que esperávamos bem mais adiante”, comenta ainda Adriano.

De acordo com o Assistente Técnico Comercial da Nutron, Renan Menegasso Bagio, o trabalho na Fazenda apresenta boa evolução. “No período de 80 dias, tivemos uma evolução aproximada de 5,4 litros de leite/vaca. Analisamos o indicador financeiro que é receita, menos custo alimentar, que envolve compra, a eficiência da fazenda e também preço de venda do produto, tivemos uma evolução acima de 200%, combinando

os ajustes de produtividade, ajustes de custos em alimentação e trazendo oportunidades de preço de mercado ao negócio”.

Renan explica como é o trabalho da cooperativa e da Nutron na Fazenda Santa Mônica. “Nós contamos aqui com um produto da linha máxima da NutriCoper e também um pacote de serviços, que são desde avaliação de qualidade de silagem, com suporte de laboratório, formulações de cocho, entendendo como está a dieta e é oferecida aos animais e também fazemos a avaliação do rebanho. Com todas essas informações podemos tomar as melhores decisões e indicar a melhor direção de resultados para a fazenda”, explica ainda Renan.

Adriano Zortéa ressalta que desde fevereiro de 2020, quando os animais passaram ao sistema de Compost Barn, as operações na fazenda mudaram. “Nós sempre produzimos leite a pasto, decidimos implantar o compost e vejo que hoje temos até mais trabalho para servir a alimentação aos animais. É claro que existem benefícios, bem-estar aos animais, produção e temos hoje um planejamento mais eficiente de alimentação desses animais”.





escala

Produtor investe para produzir alho de qualidade

O alho é a principal atividade da propriedade de Edson Lazzaretti, localizada em Fraiburgo/SC. Com 14 hectares de cultura nesta safra, as expectativas são de produzir qualidade de bulbo, a fim de obter melhores preços com o produto.

Juntamente com o filho Vinícius, o associado da Copercampos busca altas produtividades. A média das últimas safras foi de 10 toneladas por hectare, dentro da média da região. Nesta safra, os investimentos foram realizados para atingir um melhor resultado. “Nós temos uma produção boa, mas o que priorizamos é qualidade de bulbo. Esse ano investimos em novas sementes com genética diferenciada, temos uma área bem corrigida, realizamos o plantio e esperamos que o clima colabore para termos excelentes resultados”, ressalta Edson.

Na safra 2019, os preços do alho fizeram a diferença aos produtos. Já na safra 2020, não houve manutenção desta valorização. O produtor é otimista, mas sabe que a cultura é de altos e baixos, porém, neste ano, há ainda aumento do custo de produção. “Na safra passada não tivemos preço, mas produzi-



mos alho de qualidade. Para esta, estamos buscando produzir qualidade de categoria, que é 6, e com a esperança de termos bons preços. Já estamos tendo que realizar irrigação das lavouras e com isso, há um aumento do custo de produção, ocasionado também pelo aumento dos combustíveis, além dos insumos”.

Quanto ao clima, às expectativas são de que as chuvas ocorram dentro da normalidade nos meses de setembro e outubro na região de Fraiburgo. Com isso, os produtores podem economizar em irrigação das lavouras. “Esperamos que as chuvas sejam dentro da normalidade nos próximos meses, temos essa expectativa. Realizamos o plantio em final de junho e a colheita ocorre em novembro, então, até lá teremos muito trabalho de manejo do alho. Acreditamos nesta atividade, investimos e buscamos produzir um produto de alta qualidade para o mercado consumidor”, reforça ainda Edson Lazzaretti.

A família de Edson é tradicional produtora de alho. Os Irmãos Lazzaretti comercializam seus produtos para o centro-oeste do país.

Revista Copercampos



JUNTO DE QUEM FAZ O TRABALHO NO CAMPO.

Estar ao lado de quem faz seu trabalho com dedicação, empenho e amor é um orgulho para a STIHL. Por isso, oferecemos as melhores ferramentas motorizadas, com tecnologia, potência, desempenho e conforto. Tudo para que você possa realizar o trabalho no campo com mais eficiência e produtividade.

STIHL. Junto de quem faz o agro.



 @STIHLBRASIL

 @STIHLOFICIAL

 STIHL BRASIL

 STIHL BRASIL OFICIAL [STIHL.COM.BR](https://www.stihl.com.br)

STIHL



Plantio de cebola inicia com boas expectativas

Associado Osvaldino Xavier, de Ituporanga/SC, mantém área da cultura e espera superar produção da safra anterior.

Assista o vídeo:



A região do Alto Vale do Itajaí é responsável por cerca de 75% da produção de cebola do estado de Santa Catarina. O grande volume faz com que a atividade agregue renda aos municípios.

Na comunidade de Chapadão Três Barras, em Ituporanga, o associado Osvaldino Xavier tem boas expectativas com a safra 2021. “A cultura é uma caixinha de surpresa. Estamos vindo de duas boas safras de cebola, com produção entre 35 a 40 toneladas por hectare, com boa qualidade e que garante um preço melhor. Temos 18 hectares de cebola neste ano, mesma área da safra anterior e esperamos que o clima colabore e que tenhamos preços bons para termos resultados”, ressalta Osvaldino

Na safra passada, os preços variaram, mas o produtor obteve uma boa média de produção e comercialização, porém, neste ano, o valor da cebola está 50% menor, em comparação ao mesmo período de 2020. O que preocupa, é a próxima safra. “Teremos aumento no custo, especialmente insumos, além de combustíveis, por exemplo, então, o produtor deve se capitalizar. Desta safra conseguimos travar custos, então, mantendo o planejamento, já olhamos para a próxima safra, é claro que temos que fazer com que esta seja uma boa safra”, comenta ainda.

Com 40 anos de experiência na atividade, o associado conta com apoio da família para realizar o trabalho, especialmente no plantio. A filha Milena acompanha o pai no trabalho. “O plantio é que exige mais mão de obra e tenho duas filhas que me auxiliam, além dos funcionários. Somos tradicionais produtores de cebola, é uma cultura de mais risco, depende muito do clima, mercado é instável e depende de compradores, mas é uma atividade que possibilita a continuidade da família no campo”.

A esperança do produtor que fez o transplante de mudas no mês de julho é de que os preços fiquem acima de R\$ 1,50

a caixa. “Com os insumos subindo a cada safra, nós esperamos ter produção, mas um preço acima de R\$ 1,50 a caixa, pois abaixo de 1 real, fica inviável. A cultura requer dedicação e atenção diária”, finaliza.

De acordo com o Supervisor da Unidade de Ituporanga, Técnico Agrícola Cássio Tholl, cerca de 90% da área de produção de cebola na região é no sistema de transplante. O trabalho requer clima seco. “A equipe da Copercampos está no campo, atendendo a demanda existente neste início de desenvolvimento da cultura, desde manejo de pré-emergentes para controle de plantas daninhas e também manejo de pragas. A cultura da cebola no Alto Vale do Itajaí é muito importante economicamente e a Copercampos está com quatro técnicos altamente capacitados para atender os associados e clientes que desenvolvem a atividade”, reformou Cássio.



Programa Copergestor valoriza profissionais da área técnica

Cooperativa reconhece profissionais com maior produtividade no ano safra 2020/2021.

Compartilhar conhecimentos é evoluir. Valorizar estas pessoas é fazer gestão com responsabilidade e qualidade. Na Copercampos, diversos programas estimulam a troca de informações e desafiam os profissionais a fazer mais por sua profissão e pelos agricultores.

O Programa Copergestor estimula a organização, fortalece a união entre funcionários e associados e permite a melhor gestão administrativa na cooperativa. Neste projeto, os profissionais são desafiados a inovar e produzir resultados que garantem a sustentabilidade da empresa. Pioneiro entre cooperativas, o Copergestor valoriza o desempenho individual e das equipes de assistência técnica.

Na safra 2020/2021, o programa distribuiu novamente prêmios aos profissionais. O técnico com maior resultado, com 87,75 pontos, foi o Eng. Agrônomo Fábio Luiz Ceni, de Zortéa/SC, que recebeu Troféu de Melhor Profissional e prêmio de R\$ 5 mil. O segundo colocado no ranking foi o Eng. Agrônomo Adriano José Scuziatto Mozzer, de Brunópolis/SC, que atingiu 86,95 pontos e recebeu prêmio de R\$ 4 mil e certificado.

O terceiro colocado no programa desta safra foi o Técnico Agrícola Edson Osni Ribeiro, de Brunópolis/SC, que recebeu R\$ 3 mil e certificado. Em quarto no ranking ficou o Eng. Agrônomo Fabiano Santin, de Otacílio Costa/SC, que recebeu cheque de R\$ 2 mil. Em quinto lugar no programa, o Eng. Agrônomo Jocelito Mattos, de Campo Belo do Sul/SC, ganhou prêmio de R\$ 1 mil.

Segundo o Diretor Executivo Laerte Izaías Thibes Júnior, o Copergestor, além de reconhecer os profissionais que obtêm os melhores desempenhos em vendas, oportuniza o planejamento e o orçamento dentro da cooperativa, estreita o relacionamento com os associados, a comunicação entre os profissionais e gestores, além de facilitar investimentos. A equipe técnica é recompensada por obter os melhores resultados de engajamento, negócios e produtividade.

“Nosso maior objetivo com o Copergestor é valorizar e analisar o desempenho pessoal e da equipe de vendas e assistência técnica, a fim de alcançar a alta performance de gestão dos serviços. Buscamos fazer o melhor para o associado e com este programa seguimos estratégias e temos ferramentas para facilitar o atendimento ao associado. O Programa leva em consideração a capacitação da equipe, o comportamento e as métricas de negócios e produção de grãos”, ressalta.

Os resultados do programa são cadastrados e avaliados pela equipe de assessoria da diretoria da Copercampos. Com isso, é possível visualizar o cumprimento de metas estabelecidas a cada profissional técnico.

“Nosso técnico está na linha de frente da cooperativa, tem contato direto com o produtor rural. É o elo de ligação da cooperativa com as pessoas e a premiação é um reconhecimento ao esforço de cada técnico”, comenta ainda Laerte.

Para o Gerente Técnico e Insumos, Marcos Schlegel, o Copergestor é um programa inovador e que valoriza as pessoas que estão diariamente levando soluções ao associado e

clientes. “Temos treinamentos e ações para que todos os profissionais da área se mantenham atualizados e em condições de realizar o melhor trabalho no campo. O Copergestor é uma ferramenta para identificarmos oportunidades de negócios e ampliar nossa atuação, além de garantir ao produtor rural, a melhor assistência. Parabenizamos os profissionais destaques e todos que compõem o nosso time técnico pelos resultados na safra 2020/2021”, destaca Schlegel.

Coroada como melhor equipe do Programa Copergestor – safra 2020/2021, a equipe do Dep. Técnico de Brunópolis/SC, recebeu troféu e R\$ 5 mil em dinheiro.



Profissional com melhor desempenho no Copergestor. Eng. Agrônomo Fábio Luiz Ceni recebe premiação.



Segundo colocado no ranking foi o Eng. Agrônomo Adriano José Scuziatto Mozzer.



Em 3º, ficou o Técnico Agrícola Edson Osni Ribeiro.



Melhor equipe do programa foi da Unidade 79 – Brunópolis/SC.

Copercampos lança e-commerce para rede de Supermercados

Os clientes dos Supermercados Copercampos agora podem comprar alimentos, bebidas, itens de limpeza, higiene e beleza de forma virtual. A cooperativa lançou no início de agosto, a plataforma de comércio eletrônico.

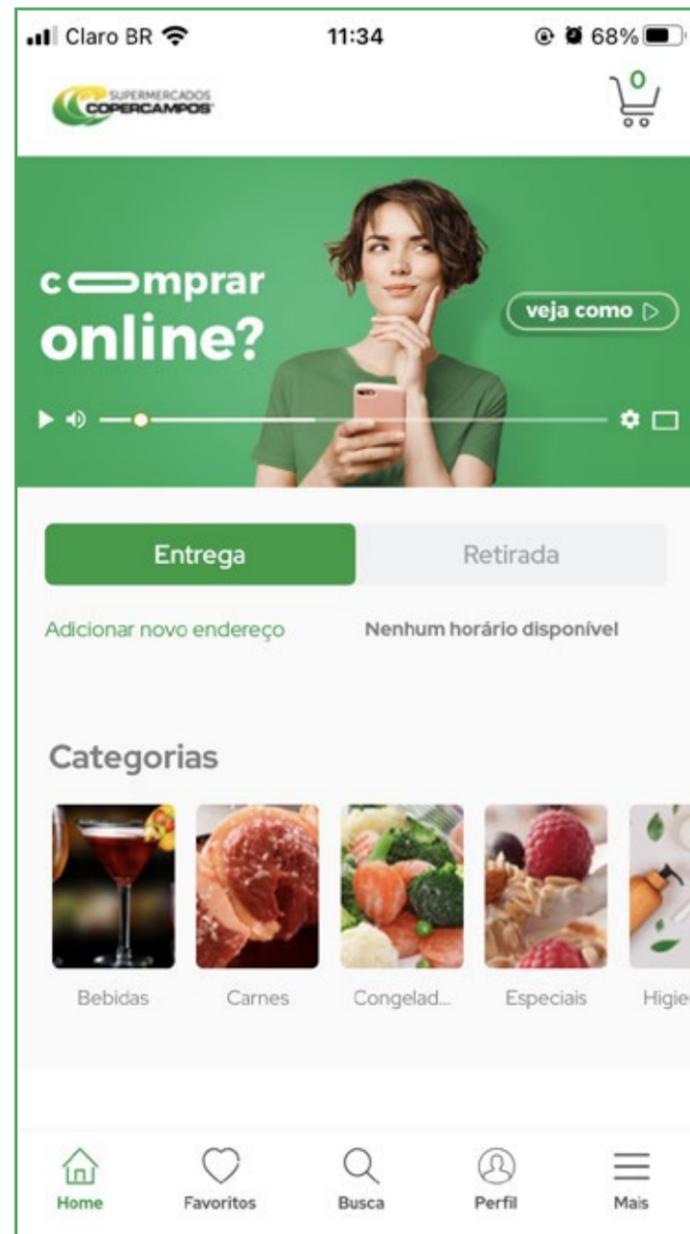
A nova ferramenta para atender os clientes, vem ao encontro de uma demanda verificada com a utilização dos canais de venda "compras on-line", e pedidos pelo aplicativo WhatsApp ou por telefone nas lojas da Copercampos.

A logística contará com apoio das lojas físicas para distribuição e estoque dos produtos adquiridos na plataforma. As entregas serão realizadas por empresa especializada no serviço.

"As equipes dos Supermercados estão sendo treinadas e profissionais atuarão com exclusividade ao atendimento e seleção dos produtos em cada unidade, o que torna o processo mais rápido e eficiente, com a qualidade que o consumidor já conhece e a conveniência das compras on-line", ressalta o Gerente de Supermercados da Copercampos, Dirceu Conte Ferreira.

Para comprar pela plataforma virtual, os clientes terão duas opções: baixar o aplicativo "SuperCopercampos" para smartphones ou tablets, ou acessar o site: www.supermercadoscopercampos.com.br e clicar no ícone "Para sua família". Os pagamentos podem ser realizados em dinheiro ou cartão (débito ou crédito) e os clientes podem optar por receber os produtos em casa ou retirar no local. A taxa de entrega varia de acordo com a distância.

Inicialmente, a plataforma está sendo disponibilizada aos clientes de Campos Novos. Em setembro e outubro, Capinzal e Otacílio Costa, respectivamente, também terão esta opção de compras.



CHEGA DE MATOCOMPETIÇÃO!

Os resultados comprovam a eficiência superior de Kyojin no combate às daninhas resistentes.

CONFIRA:



Kyojin controla
100%
do capim-pé-de-galinha
mesmo após 20 dias da aplicação,
enquanto outros princípios ativos
controlam 83%.

Fonte: GEPDC – Grupo de Estudos em Plantas Daninhas no Cerrado, Rio Verde/GO, 2016-2017.

Kyojin controla
94%
do capim-colchão
após 35 dias da aplicação,
enquanto outros princípios ativos
controlam abaixo de 80%.

Fonte: Biomonte Pesquisa e Desenvolvimento, Santa Maria/RS, 2018-2019.



Melhor controle para:
Capim-pé-de-galinha,
Buva, Digitalaria,
entre outras



Lavoura no limpo
por mais tempo
e maior
produtividade



Maior
rentabilidade



Saiba mais sobre Kyojin
e tire as daninhas da cabeça!

Acesse já:
Use o leitor de QR Code
do seu celular



solucoes.ihara.com.br/kyojin

Marmita

De segunda a sábado

Faça sua
encomenda!

☎ 49 3541-7374

☎ 49 9 9169-3667



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.



Triticale ganha espaço

Cooperativa fomenta plantio da cultura para atender indústria.



Há três safras, a Copercampos fomenta o plantio de triticale na região de Campos Novos/SC. Multiplicando sementes e comercializando, a cooperativa encontrou na cultura, mais uma alternativa para o período de inverno. Com a maior valorização do milho e do trigo, produtos necessários para produção de rações, o triticale torna-se uma alternativa também para a indústria.

Nesta safra, a cooperativa aumenta a área plantada do cereal. O projeto de fomento está tendo boa aceitação dos associados. Em Zortéa, a área que na primeira safra foi de 25 hectares, triplicou neste ano. O associado Aleksandro Moschen já realizou a semeadura da cultura que produziu nas últimas safras, médias de 70 sacos/ha.

Esta é a primeira safra de triticale dos associados José Antônio Chiochetta e seu filho Marcos, de Campos Novos. Os produtores estão investindo na cultura, acreditando em bons resultados. “É nossa primeira safra de triticale, já acompanhamos trabalhos realizados no Campo Demonstrativo e com a cooperativa fomentando o plantio, decidimos investir na produção e estamos otimistas com a cultura, principalmente porque tem uma boa demanda do produto e também valorização no mercado”, ressalta Marcos Chiochetta.

O triticale apresenta características únicas. O cereal é obtido a partir do cruzamento do trigo com o centeio sendo, desta forma, um híbrido. Apresentando maior resistência às doenças e pragas, a cultura tem menor custo de implantação em relação ao cereal mais conhecido.

“Com um manejo mais simples, os custos de produção são menores, então, esperamos contar com um bom clima para termos sucesso com esta cultura em nossa propriedade. Nossa expectativa é de produzir acima de 4.500kg e esta cultura é mais uma alternativa de inverno para termos renda na propriedade”, reforça Marcos.

De acordo com o Gerente de Assistência Técnica, Eng. Agrônomo Fabrício Jardim Hennigen, o triticale pode ser utilizado tanto para produção de rações e consequente alimentação animal, como para produção de biscoitos. “A demanda por triticale tem aumentado nos últimos anos, especialmente relacionado a valorização do trigo e do milho, então, a Coper-

campos tem fomentado esta cultura, a fim de disponibilizar mais uma alternativa de cultura de inverno ao produtor rural e principalmente, que seja viável, ou seja, produtiva e rentável. A área aumentou consideravelmente nesta safra e esperamos que os produtores tenham ótimos resultados com a cultura ao final do ciclo”, ressalta Fabrício.

Para a indústria, o que se busca com a utilização de triticale, é reduzir principalmente a inclusão de milho na formulação das rações, proporcionando os mesmos índices zootécnicos de produção animal. Essa redução na quantidade de milho diminui o custo de produção e pode dar aos produtores, maiores lucros na produção de animais.

De acordo com o Gerente de Suinocultura, Médico Veterinário Odair Pavan, esta matéria prima é uma opção viável para redução de custos de rações. “A utilização de cereais de inverno na fabricação de rações torna-se uma alternativa importante na redução de custos, visto que os principais ingredientes como o milho e farelo de soja tiveram aumento significativo de preço, refletindo diretamente no custo da ração produzida. Sabemos que em outros países se utilizam muitos cereais de inverno para a alimentação animal e desta maneira pretendemos implementar na cooperativa, trazendo rentabilidade ao produtor de grãos e consequentemente retorno aos associados e clientes que adquirem nossas rações”.



Área de trigo consolidada

Produtores confirmam expectativas e com cultura valorizada, investem mais.



A manutenção de valor ao trigo gera expectativas nos produtores do cereal de Santa Catarina. O aumento de área plantada nesta safra de 2021 é expressivo e com a consolidação visualizada na semeadura, os produtores agora, esperam um bom desenvolvimento da cultura para colher excelentes resultados. No estado, segundo dados da Secretaria de Agricultura Pesca, a estimativa de aumento da área plantada é de 38%. Na região de Campos Novos, o aumento de área plantada é de 50%. Serão mais de 10 mil hectares de trigo nesta safra, contra cinco no último ano.

Já em Campo Belo do Sul, a área de trigo terá incremento de 15% em relação a safra anterior, chegando a 1,3 mil hectares. As boas médias produtivas nas safras anteriores dos associados da Copercampos nesta região, demonstraram que o cereal tem muito a oferecer aos produtores.

De acordo com o Eng. Agrônomo da Copercampos Jocelito Mattos (Quinho), este crescimento está ligado a valorização do cereal nas últimas safras. “Na nossa região, o trigo tem boas médias produtivas e incentivamos os agricultores a investir na cultura para ter uma alternativa de renda no inverno. Por mais que tenhamos muitas áreas com integração lavoura/pecuária, as culturas de inverno possibilitam receitas e também uma sustentabilidade de manejo das lavouras, especialmente contra plantas daninhas”, ressalta Quinho.

O associado Odaner Leonel Finger manteve a área plantada de trigo nesta safra. Apesar de enfrentar a estiagem na última safra em algumas áreas, o produtor continua a investir em boas sementes, adubação e manejo para atingir médias diferenciadas em suas lavouras. “O potencial produtivo do tri-

go existe em nossa região. Há cinco safras, tivemos produção superior a 100 sacos/ha, então, fazemos um investimento alto para termos bons resultados. Nós esperamos nesta safra que semeamos em meados de julho uma boa produtividade, superando os 70 sacos/ha para termos uma rentabilidade com a cultura”.

A preocupação em atingir boa produtividade está relacionada aos custos de implantação da lavoura de trigo neste ano. Apesar da valorização do cereal neste momento, houve também aumento nos custos de produção. “Desde que iniciamos na lavoura, nós ficamos apenas uma safra sem plantar trigo, mas sempre sofremos com a desvalorização do cereal. Hoje temos uma valorização maior, mas os custos dessa safra que se inicia também aumentaram, então, na proporção, os custos acompanharam o aumento do produto e com isso as margens são menores em relação à safra anterior”, ressalta.

Na região, os investimentos em culturas de inverno, especialmente em trigo, estão relacionados também a manejo das áreas. Odaner busca fazer bem feito sua parte. “Nós investimentos em adubação pesada em trigo pois os solos de nossa região são deficientes. A fórmula para produzir é investir em correção de solo, implantar em agricultura de precisão e adubar. Com isso, fazemos uma poupança no solo para ter uma contínua produtividade nas lavouras. O plantio de inverno é importante por apresentar benefícios indiretos, como manejo de plantas daninhas, especialmente de Buva, cobertura de solo, além do uso de máquinas e operação com funcionários. Nós semeamos o trigo com esperança de ter boas produtividades e preços atrativos para ter rentabilidade nesta safra”, ressalta.

Produtores de morango participam de reunião técnica na Copercampos

A Copercampos, com apoio da Koppert e UPTEC, realizou em 10 de junho, na Associação Atlética da unidade de Campo Belo do Sul/SC, reunião técnica sobre a cultura do morango.

O encontro que reuniu produtores de Campo Belo do Sul, Anita Garibaldi, Cerro Negro, Capão Alto e Lages, apresentou novidades no manejo da cultura, especialmente sobre Fertiirrigação e uso de Defensivos Biológicos.

A Copercampos conta com toda a linha de produtos para esta cultura e a equipe técnica da cooperativa está atendendo o setor, a fim de gerar produtividade e rentabilidade aos agricultores que cultivam o fruto. “O morango é uma alternativa de renda aos agricultores da região, está sendo fomentada e ampliada e a cooperativa, juntamente com empresas parceiras, estará disponibilizando conhecimento técnico e também as melhores tecnologias disponíveis a fim de gerar o melhor resultado na cultura”, ressalta o Eng. Agrônomo Carlos Alberto Dall'Oglio.

Durante a reunião técnica, a Koppert, por meio do CTV Glauco Matiolo, repassou informações sobre o uso dos pro-

dutores da empresa. A UPTEC, por meio dos profissionais Eng. Agrônomo Renê Jara e Eng. Agrônomo Leandro Campos, apresentaram as soluções da empresa de nutrição para que as plantas desenvolvam os melhores frutos.



Líderes de Lojas recebem orientações e debatem ações do setor

No dia 23 de junho, gerentes e líderes das Lojas Copercampos, participaram de treinamento na matriz da cooperativa, a fim de visualizar novos procedimentos de trabalho, conhecer ações para os próximos meses e debater estratégias para ampliar as vendas.

O Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca fez a abertura do encontro e destacou a evolução da área nos últimos anos. Além dele, participaram do encontro, o Diretor Executivo Laerte Izaias Thibes Júnior, Diretor Júlio Alberto Wickert, o Gerente Técnico e Insumos Marcos Schlegel, Gerente Financeiro Ronei Luiz Fachin e a Gerente de Controladoria Rita Canuto.

O setor de controladoria esteve apresentando informações sobre a área. Além deste setor, participaram a área financeira e o setor de controle de custos “B.I.”.



Copercampos faz doação ao Corpo de Bombeiros de São José do Ouro/RS

A Copercampos, por meio da Unidade de Armazenagem e Loja de São José do Ouro/RS, realizou em junho, a doação de R\$ 2 mil à Associação Corpo de Bombeiros Voluntários do município, a fim de contribuir com a reforma do caminhão, tanque e sistemas de combate a incêndio do veículo Mercedes Bens L 1513.

A entrega do cheque simbólico foi realizada pelo Gerente da Unidade, Eng. Agrônomo Vinicius Giotto Vanz, Eng. Agrônomo Fabio Zanela e Téc. Agrícola Douglas Centenaro aos bombeiros voluntários da instituição.

O Corpo de Bombeiros Voluntário da cidade conta com 31 bombeiros treinados e atende um público de cerca de 7 mil pessoas de São José do Ouro e também presta apoio operacional aos demais municípios circunvizinhos em casos de ocorrências.



Copercampos lança livro “Germinando Sonhos”

Edição comemorativa relata os 50 anos de história da cooperativa.

Assista o vídeo:



A Copercampos lançou seu segundo livro para eternizar sua incrível história de sucesso. A primeira edição com título “Evolução Constante Através do Tempo”, escrita por Leodir Índio Meirelles foi publicada em 2005, em referência aos 35 anos da cooperativa. A segunda obra dá continuidade aos principais acontecimentos da cooperativa nos seus 50 anos de fundação.

Escrito pelos jornalistas Bárbara Bittencourt da Silva e Felipe Götz, com Supervisão da Gerente de Marketing Maria Lucia Pauli, a obra “Germinando Sonhos – Uma realização que atravessa gerações”, detalha uma trajetória narrada por muitas pessoas, que têm em suas próprias histórias de vida, o orgulho de fazer parte da grande Família Copercampos.

Neste segundo capítulo se manteve a cronologia desta trajetória, destacando os novos projetos, a expansão da área de atuação, as novas atividades, enfim, o sucesso da Copercampos que pode ser fortemente percebido por um conjunto de ações idealizadas pela diretoria da cooperativa, que juntamente com o compromisso dos associados, com a dedicação e empenho da equipe de funcionários, faz com que a Copercampos se renove, invista e cresça a cada dia. Prova disso, são os resultados positivos colecionados ao longo da história, não apenas em números, mas também em solidariedade e cooperação.

Esta segunda obra, eterniza a história, que no futuro, certamente terá ainda mais conquistas a serem contadas. Temos muitos motivos para celebrar esta trajetória e este livro marca não apenas a história da Copercampos, mas também da sociedade, do cooperativismo e do agronegócio brasileiro.



Novas Unidades em Água Doce e Vargem

A Copercampos adquiriu recentemente dois terrenos em municípios de Santa Catarina para construção de unidades. Em Água Doce, a cooperativa comprou terreno de cinco hectares (50mil m²) com o objetivo de instalar uma Unidade de Armazenagem de Grãos. Já em Vargem, a aquisição de terreno na área urbana possibilitará a instalação de uma Loja, a fim de ampliar sua área de vendas e produtos ofertados, especialmente de materiais de construção.



De acordo com o Diretor Presidente da Copercampos Luiz Carlos Chiocca, o terreno no Distrito de Hercilópolis, em Água Doce, apresenta localização estratégica. "Com o desenvolvimento da agricultura na região, alguns produtores buscaram a cooperativa a fim de contar com nossos serviços de armazenagem e também de assistência técnica qualificada. Temos um trabalho muito reconhecido na transmissão de conhecimentos aos agricultores, uma assistência técnica diferenciada, e vamos propagar na região, a técnica agrícola com a marca da Copercampos", ressalta.

A cooperativa aguarda as liberações de órgãos competentes para iniciar as obras de terraplanagem e conseqüentemente da unidade. "Nosso objetivo é de que esta obra inicie neste segundo semestre de 2021 e que já na próxima safra esteja à disposição dos agricultores da região".

Em Vargem, as obras devem começar nos próximos dias. A Copercampos está realizando adequações ao projeto de construção da Loja em Vargem. Além da área de loja, a unidade contará com depósito para insumos.

RAÇÕES A GRANEL

COMPRE EM UMA DE NOSSAS LOJAS, E NÓS ENTREGAMOS EM SUA PROPRIEDADE!

NutriCoper NutriCoper NutriCoper NutriCoper NutriCoper NutriCoper



©edimarketing

Enxergue o potencial da sua lavoura através de uma **nova era para os herbicidas na cultura do milho.**



-  **MOLÉCULA INOVADORA**
ALTA ESTABILIDADE
-  **ALTO CONTROLE NA PRÉ E PÓS EMERGÊNCIA**
-  **LONGO EFEITO RESIDUAL**

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.



Supermercados Copercampos estão na 16ª posição em ranking estadual do setor



A área supermercadista da Copercampos conta com quatro unidades e em 2020, atingiu faturamento de R\$ 140 milhões, contra R\$ 114 milhões em 2019. O resultado expressivo segue a tendência do setor no país, que atingiu no ano, um faturamento de R\$ 554 bilhões, por meio da operação de todos os seus formatos e canais de distribuição, resultado que corresponde a 7,5% do PIB nacional.

Os dados da 44ª edição do Ranking da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), traz o retrato oficial do autosserviço nacional e apresenta também o ranking das maiores redes do país e por estado, referente ao resultado de 2020.

Os Supermercados Copercampos com o resultado em faturamento, estão na 16ª posição em Santa Catarina, e em 202º no ranking nacional, demonstrando assim, sua grandeza e busca por prestar o melhor serviço aos clientes da região.

De acordo com o Gerente de Supermercados da Copercampos, Dirceu Conte Ferreira, o resultado obtido em 2020 pelo setor na cooperativa, demonstra a busca por produtos

que atendam a necessidade dos clientes, além de bom atendimento e preços atrativos.

“Tivemos no ano passado, um excelente resultado de faturamento nas nossas unidades e mais que isso, fidelizamos ainda mais nossos clientes, com produtos de ótima qualidade e promoções especiais. Temos o Cartão CoperClube, um programa de relacionamento diferenciado e que agrega muito ao nosso setor, e estamos continuamente buscando inovar em nossas unidades para que os clientes se sintam realmente em casa e tenham todas as suas necessidades atendidas. A menção no ranking da Abras demonstra que estamos no caminho certo, ampliando as vendas e atendendo nosso cliente com qualidade”, ressalta Dirceu.

Na Copercampos, a área supermercadista conta hoje com quatro unidades, localizadas em Campos Novos, Capinzal e Otacílio Costa. 300 funcionários trabalham nas unidades da cooperativa.

No ranking anterior referente a 2019, a Copercampos ficou em 20º no ranking estadual e em 210º na lista nacional das maiores redes supermercadistas do país.



DESCUBRA UM NOVO PATAMAR DE PRODUTIVIDADE, COM AS NOVAS VARIEDADES DA MONSOY COM A

PLATAFORMA INTACTA² XTEND

A Monsoy acredita no poder transformador da soja, e das sementes em safras de sucesso. Por isso, ela está lançando um **novo portfólio** de variedades com a Plataforma INTACTA2 XTEND®, que chegou para iniciar a nova era da soja e levar você a um novo patamar de produtividade. Além disso, entre as novidades também estão as variedades exclusivas XTEND® Refúgio. **Conheça os lançamentos:**



NOVAS VARIEDADES MONSOY i2x



NOVAS VARIEDADES MONSOY XTEND® REFÚGIO



O M DO QUE É MELHOR VEM DO M DE MONSOY.

Para mais informações sobre o novo portfólio Monsoy, acesse: www.monsoy.com.br



Anderson Luis Nunes
anderson.nunes@sertao.ifrs.edu.br
Engenheiro Agrônomo, Doutor em Fitotecnia
Instituto Federal do Rio Grande do Sul - Campus Sertão
Grupo de Ecofisiologia e Manejo de Plantas Daninhas

A importância dos adjuvantes no controle de plantas daninhas

Estamos cientes de que a cada safra que passa, o manejo de plantas daninhas fica cada vez mais complexo. O banimento do paraquat deixa esse cenário mais complexo, principalmente com relação ao controle de plantas daninhas de folha estreita. Neste sentido, aguardamos novas tecnologias e as usamos assim que disponível com o objetivo de mitigar a redução de produtividade causada pelas plantas daninhas. Entretanto, na angústia pelas novas tecnologias acabamos esquecendo das boas e velhas práticas de controle.

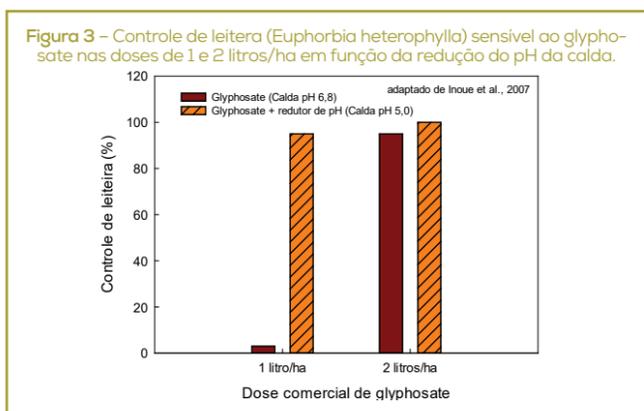
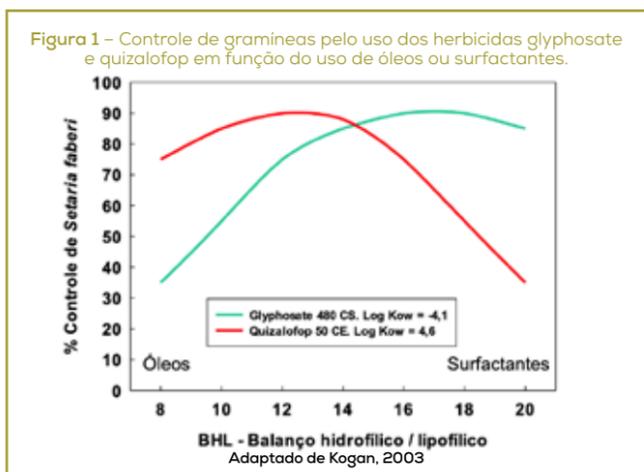
Hoje destacamos sobre o uso correto dos adjuvantes e sua importância no manejo de plantas daninhas. O primeiro ponto a destacar é que os adjuvantes não são todos iguais. No cenário atual de manejo de plantas daninhas de difícil controle, o uso do adjuvante correto permite aumento de performance do herbicida sobre a planta indesejada. Verificamos que 100% das aplicações acompanham adjuvantes, o problema é que em muitas vezes, o adjuvante utilizado não é o adequado. Óleo mineral ou vegetal não é a mesma coisa que surfactante, apesar de ambos serem adjuvantes. Adjuvante é qualquer tipo de substância, sem efeito herbicida, que adicionada à calda de pulverização proporciona aumento de eficácia da aplicação.

Então, podemos afirmar que todo surfactante é um adjuvante, mas nem todo adjuvante é um surfactante. Existem herbicidas em que a bula solicita a adição de surfactantes e outros herbicidas necessitam da adição de óleos. Quando acreditamos que adjuvantes são tudo a mesma coisa, começamos a adicionar óleo no lugar de surfactante ou vice-versa. Na figura 1 verificamos que o herbicida quizalofop possui elevado controle de gramíneas quando usado com óleos, mas o controle reduz quando usamos surfactantes. Já o contrário acontece com o glyphosate.

Quando o uso incorreto do adjuvante será problema? Será problema, principalmente, no cenário de plantas daninhas de difícil controle, onde a aplicação do herbicida ocorre fora do estágio ideal de controle e/ou ainda quando as condições do ambiente não são adequadas para a aspersão do herbicida. Tem que ficar claro que a adição do adjuvante correto proporcionará um incremento de eficácia do herbicida. Parte do problema está no fato que não existe uma regra de quando que usa óleo ou surfactante. Varia de herbicida para herbicida, e sempre deve ser consultada a bula do mesmo. Até porque existem herbicidas que não necessitam a adição de adjuvantes, pois o adjuvante mais apropriado já foi adicionado durante o processo de fabricação do herbicida.

Atualmente existe uma tendência de aumento deste tipo de situação, pois além de ser um diferencial de mercado, a indústria fabricante tem uma segurança maior da eficiência do herbicida. Na figura 2 verificamos a rapidez em que a nova formulação de clethodim, controla plantas de azevém, em comparação da formulação convencional, onde se faz necessária a adição do adjuvante no momento de preparo da calda. Nas duas imagens, o único fator que varia é o tipo adjuvante, já que a quantidade do ingrediente ativo (clethodim) é a mesma. Ainda, existem outros tipos de adjuvantes além dos óleos e surfactantes, como por exemplo, os anti-espumantes e os redutores do pH. Os redutores são uma importante ferramenta, pois estudos mostram que praticamente toda água utilizada para aspersão de agrotóxicos no Rio Grande do Sul e Santa Catarina

possui pH acima do recomendado. Assim, os redutores de pH são uma importante ferramenta, principalmente naquelas aplicações aonde os herbicidas glyphosate, 2,4-D e alguns graminicidas estão envolvidos. Na figura 3 verificamos que a redução do pH da calda de 6,8 para 5,0, faz com que 1 litro de glyphosate no pH 5,0 tenha o mesmo nível de controle que 2 litros de glyphosate no pH 6,8. Assim, esperamos a conscientização dos técnicos e produtores para tomarem a devida atenção sobre o uso do adjuvante correto para que os herbicidas tenham a melhor performance nas plantas daninhas de difícil controle.



Associados recebem pagamentos do Programa de Fidelidade

Aproximadamente 8 milhões estão na conta dos produtores.



Associação Carlos Emilio Machado recebe carta de bonificação das mãos do Eng. Agrônomo Marcelo Luiz Capelari

Aqui o sócio fiel é muito valorizado. Há 17 anos, a Copercampos desenvolve o Programa de Fidelidade. Os sócios que adquirem 100% dos insumos e comercializam toda a safra na cooperativa recebem uma gratificação especial.

Criado em 2005, o programa proporciona além deste retorno financeiro, um planejamento organizacional e de investimentos mais assertivo em todas as áreas. Assim como no programa do ano passado, neste ano, não haverá o tradicional jantar, a equipe técnica fará a entrega dos cartões aos associados.

A Copercampos fez o pagamento dos valores correspondentes a cada sócio em 10 de agosto. Neste ano, foram distribuídos aproximadamente 8 milhões no programa. No ano base safra 2020/2021, 754 sócios assinaram o termo de compromisso do programa e receberam os valores de acordo com a movimentação financeira em insumos, sementes, lojas, supermercados e posto de combustíveis no período.

O Programa de Fidelidade da Copercampos enaltece os princípios cooperativistas de distribuição de receitas de acordo com os resultados obtidos na cooperativa. Além do retorno financeiro garantido, o Programa de Fidelidade proporciona ainda benefícios como preferência para produzir sementes; crédito rotativo facilitado com base na conta capital integral; assistência técnica direta, cursos técnicos, administrativos, financeiros; além de participações em viagens técnicas e informações diárias de mercado.

Para o Diretor Executivo Laerte Izaias Thibes Júnior, o Programa de Fidelidade, além de valorizar o associado que trabalha exclusivamente com a cooperativa na comercialização de cereais e aquisição de insumos, é fundamental para desenvolver o planejamento da cooperativa. “O Programa de Fidelidade é uma ferramenta de valorização do associado que veste a camisa da Copercampos e trabalha para o sucesso da coo-

perativa e da sua propriedade. Com o programa temos ainda uma visão macro de nossos negócios e a diretoria assim, pode tomar decisões assertivas e decidir por investimentos nas diferentes áreas que atuamos. Agradecemos aos sócios por mais um ano safra excelente e este retorno, é um gesto de reconhecimento pela parceria e respeito à instituição Copercampos”, destaca Laerte.

O modelo do Programa de Fidelidade Copercampos é único entre cooperativas do país. Inovador e que busca também a capacitação do produtor rural, destaca o Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca. “O Programa de Fidelidade gera oportunidades aos associados e a gestão da cooperativa. Participando do projeto, o sócio pode produzir sementes e agregar valor à produção, participa de eventos, viagens técnicas e treinamentos de capacitação, têm assistência técnica especializada e faz com que a cooperativa se desenvolva. Tenho certeza de que estes valores entregues nesta safra farão a diferença para que os associados possam investir ainda mais no campo e produzir grãos com sustentabilidade. Quero agradecer a fidelidade dos agricultores e parabenizar a todos por estarem construindo uma Copercampos cada vez mais responsável e eficiente”, afirma o Diretor Presidente Luiz Carlos Chiocca.

Sorteio de um carro e um quadriciclo

Neste ano, a diretoria da Copercampos também preparou outras bonificações aos associados participantes do programa. Foram sorteados no dia 10 de agosto de forma virtual, com transmissão ao vivo no canal da cooperativa no YouTube, um veículo pick-up Fiat Strada Okm e um quadriciclo Honda TRX 420 4x4.

O ganhador da pick-up Fiat Strada Okm foi Deivid Fernandes de Lima, de Cerro Negro/SC, e o feliz ganhador de um quadriciclo Honda foi o sócio Adelino Antunes Moreira, de Ibiama/SC. Parabéns aos ganhadores!

Além destes prêmios, a cooperativa distribuiu um mastro e bandeira do Brasil aos sócios fiéis que desejam demonstrar seu patriotismo em suas propriedades, e também um copo medidor para determinação da perda e do desperdício de grãos na colheita de soja.



Monitoramento de cigarrinhas em milho



A cigarrinha do milho (*Dalbulus maidis*) causou grandes prejuízos em lavouras na safra 2020/2021. A fim de monitorar a presença da praga e realizar o Manejo Integrado de Pragas – MIP, a Copercampos buscou junto a empresas parceiras opções para monitorar a presença desta e de outras pragas vetores de doenças que acometem as culturas de grãos.

Alternativa para identificar a presença das pragas nas lavouras, as armadilhas servem para monitoramento e consequentemente o controle de insetos alados. De acordo com a Eng. Agrônoma Mirela Rossetto Bertoncello, as armadilhas possibilitam a tomada de decisão de controle. “Essas armadilhas fazem parte das ações que os agricultores praticam visando a implantação da lavoura de milho. Elas devem ser instaladas antes do plantio de milho, nas bordaduras ou entradas das lavouras, principalmente as que estão a favor do vento, e a função é identificar a presença desta praga no campo”, ressalta.

Para instalar as armadilhas adesivas, o produtor deve utilizar suporte de apoio, bastões ou suporte de arame, por exemplo, e fixar com altura de 20 a 40cm acima da cultura estabelecida. A utilização de plantas de milho ou espigas com milho germinado também é recomendado. A troca das armadilhas deve acontecer em até 15 dias, ou quando a cola perder o tato, “Além de cigarrinha, essas armadilhas identificam a presença de vaquinhas, pulgões, mosca-branca e psilídeos, por exemplo, que são atraídos pela cor amarela da cartela adesiva. Eventualmente, essas cartelas amarelas também podem atrair a tripes, praga que têm apresentado importância significativa em soja”, comenta ainda Mirela.

A Copercampos fará divulgação de relatórios sobre a identificação da presença de cigarrinhas no Campo Demonstrativo, aos técnicos, associados e membros do Comitê Tecnológico Copercampos. Com a identificação da praga, serão realizados testes PCR

uma vez na semana para identificação de vírus nos indivíduos capturados. A Copercampos está acompanhando o monitoramento estadual da cigarrinha, inclusive com área instalada em Campos Novos.

As Lojas Copercampos contam com os produtos para comercialização aos agricultores. O produto disponível é o Horiver, da empresa Koppert.

2ª Convenção Técnica

Copercampos promove treinamento para profissionais de campo.

A equipe que faz a diferença no campo. Com conhecimento e as melhores opções em produtos, os profissionais da área técnica da Copercampos disponibilizam ao homem do campo, as soluções para produção de grãos com qualidade, a fim de se produzir com sustentabilidade e rentabilidade.

E para que o sucesso do agricultor seja sólido e contínuo, as atualizações são necessárias. De 02 a 06 de agosto, os Eng. Agrônomos e Técnicos da Copercampos participaram da 2ª Convenção Técnica Copercampos, evento organizado pela Gerência Técnica e de Insumos, que neste ano aconteceu em Machadinho/RS.

A Convenção reuniu cerca de 60 profissionais da área, e contou com diversas atividades, especialmente palestras, debates e a absorção de conhecimentos para a promoção das novas tecnologias no campo.

O evento da cooperativa contou com a participação de seis empresas parceiras. Basf, Corteva, Syngenta, Bayer, Stoller e FMC, que apresentaram o portfólio de produtos e informações com o melhor posicionamento de cada tecnologia, possibilitando que os profissionais elaborarem e implantem estratégias diferenciadas para atender os produtores rurais.

Além desta atualização com os parceiros, os técnicos contaram com palestras sobre Manejo de Mofo Branco - com o Pesquisador Ricardo Brustolin; Fisiologia e manejo de soja, com o Professor Geraldo Chavaria; Manejo de Plantas Daninhas - com o Professor Anderson Nunes; Fundamentos da Agricultura de Precisão - com Fabiano Paganella; Resultados de Pesquisa no Campo Demonstrativo Copercampos - com o Gerente de Assistência Técnica Fabrício Jardim Hennigen;



além de palestras motivacionais de vendas com o Professor Itamar Ribeiro e palestra sobre saúde e bem-estar com o Médico Geriatra Marcos Cabrera.

O crescimento coletivo foi o objetivo do evento, destaca o Gerente Técnico e de Insumos, Marcos Schlegel. “A convenção é um evento estratégico, oportunizando a troca de experiências com nossa equipe, empresas parceiras e pesquisadores, a fim de implantar a melhor tecnologia e disponibilizar os produtos mais eficientes no campo. Nossa missão enquanto técnicos, é de prestar a melhor assistência, uma característica muito forte da Copercampos e com estas palestras e debates, é possível disponibilizar soluções aos associados e clientes. Motivamos e integramos nosso grupo de profissionais para que possamos sempre desenvolver o melhor trabalho na nossa cooperativa”, comenta Schlegel.

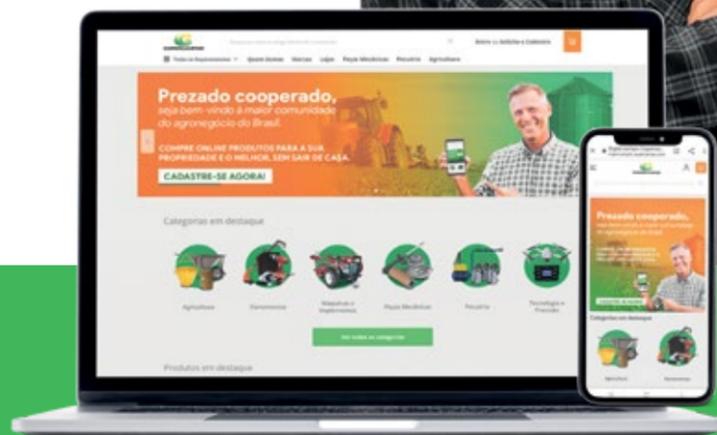
supercampo

A maior plataforma de compras On-line do Agro



Baixe o aplicativo ou acesse:

www.supercampo.com

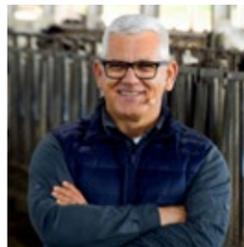


Assista o vídeo:





José Carlos Madaloz
Gerente de Agronomia Sementes
Região Sul, Corteva Agriscience



Robson Fernando de Paula
Gerente de Marketing Silagem,
Corteva Agriscience

Semeadura e seus Impactos Agronômicos



Uniformidade de distribuição longitudinal, coeficiente de variação (CV), desvio padrão, regularidade de distribuição, distribuição horizontal. Todos se referem à qualidade de plantio. Mas, a interação máquina x semente, na verdade é apenas uma parte do processo onde o objetivo real é a germinação, emergência e distribuição de plantas de forma uniforme, resultando em plantas de alto potencial produtivo. Assim, necessitamos ampliar nossa visão sobre o processo de semeadura e o período inicial de estabelecimento da cultura.

O estabelecimento do stand de plantas se inicia com o processo de semeadura, estendendo-se até atingirem seis folhas (V6). Estágio em que a planta apresenta o sistema de raízes nodais bem desenvolvido, capaz de nutrir e fixá-la ao solo. A irregularidade de distribuição das plantas, além de comprometer o bom estabelecimento do stand de plantas preconizado para o híbrido, afeta a produção de cada planta, conforme podemos observar na

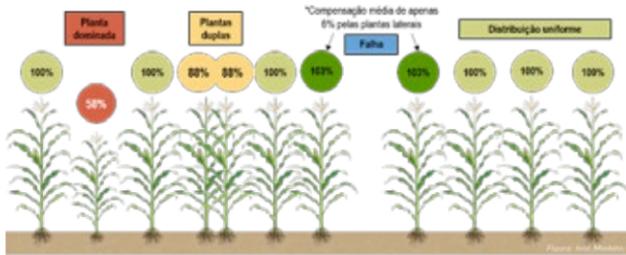


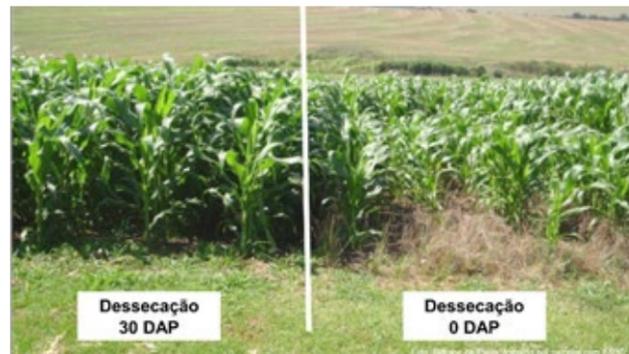
figura abaixo. Diferente da lenda popular, uma falha de plantio não será compensada pelas plantas vizinhas, e plantas dominadas produzem, aproximadamente, 50% das demais.

Processo de semeadura

O impacto agrônomo da operação de semeadura tem como resultado a população final de plantas, em número adequado para o híbrido e época, com uniformidade de distribuição e tempo de

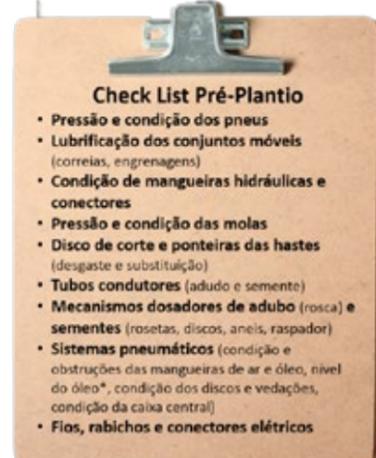
emergência. A partir disto, temos definido o primeiro componente de rendimento do milho, ou seja, plantas por área (hectare). Solos bem corrigidos, friáveis e com boa estrutura, facilitam a semeadura e propiciam melhor ambiente à semente e plantas. Mas isto requer anos de manejo e correção.

Os benefícios das plantas de coberturas de solo são inúmeros, mas temos desafios quanto do tipo de plantas e/ou combinações, volume da massa e o momento da dessecação. Na safra, a construção das condições adequadas para a planta, se inicia com o correto manejo da cobertura do solo, com a dessecação de no mínimo 30 dias antes do plantio, tempo necessário para a secagem das plantas, favorecendo o corte e evitando problemas alelopáticos à cultura. Além da dessecação, recomenda-se a rolagem para “deitar” o material, colocando-o em contato com o solo, contribuindo para o início do processo de decomposição (ciclagem de nutrientes) e evitando embuchamentos, encastamentos e exposição de sementes. Por sua vez, o correto manejo da cobertura favorece o deslocamento da semeadora, resultando na formação do leito de cultivo (“seed bed”) adequado para a deposição de semente e na profundidade recomendada.



Verificação dos equipamentos

É imprescindível que o conjunto trator/semeadora esteja em perfeitas condições para o início da operação de semeadura. Enquanto se aguarda a secagem da cobertura, recomenda-se fazer um check-list na semeadora, substituir qualquer componente, se necessário, lubrificando as partes móveis e realizar uma pré-regulagem da máquina.

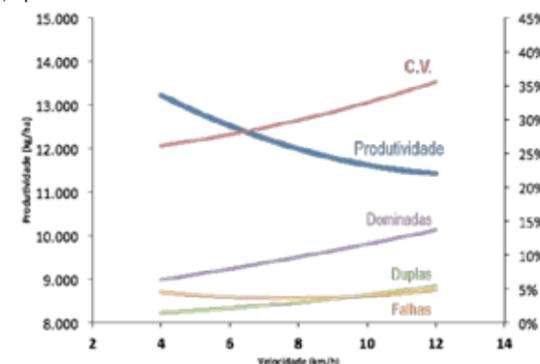


Semeadoras e velocidade de operação

Atualmente, as semeadoras têm uma carga tecnológica enorme. São inúmeros componentes que trouxeram benefícios e oportunidades inimagináveis. No entanto, o desenho base praticamente não foi alterado, ela precisa cortar a palha, abrir o sulco, distribuir o adubo, preparar o leito da semente, depositar a semente, fechar sulco e acomodar o solo na linha.

Diante desta enorme carga de trabalho que a semeadora recebe, é evidente, a necessidade de um tempo mínimo para a melhor execução possível da operação, ou seja, a velocidade de semeadura empregada deve ser condizente com a máquina e o meio em que está exposta. Trabalhos desenvolvidos pela Corteva Agrisciences têm demonstrado que, mesmo com sistemas pneumáticos, velocidades acima de 5 a 6 km/h resultaram no aumento na irregularidade de distribuição, perdas de plantas devido a maior exposição das sementes e, por final, perdas de rendimento.

Uma forma prática de verificar se a velocidade de semeadura esta adequada é acompanhar caminhando ao lado do implemento. Devemos conseguir acompanhá-lo, sem necessidade de correr, apenas caminhando.



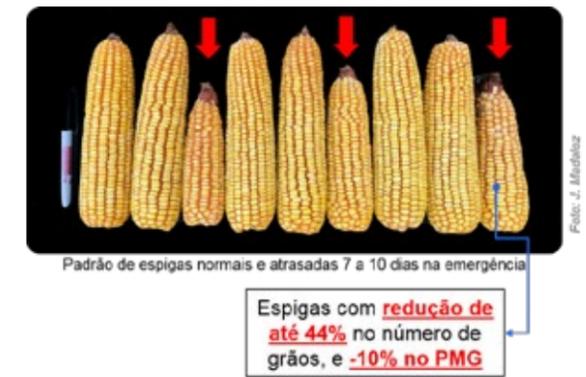
Especialmente nas áreas mais frias (regiões de maior altitude), para o cultivo do milho verão nas épocas de abertura de plantio, que durante a construção do sulco ocorre uma “micro lavragem” o que ajuda a expor o solo ao sol, elevando a temperatura e, assim, atender a condição ideal de germinação e emergência (>10°C). Por outro lado, devemos ter cuidado com o risco a erosão em áreas ou porções do terreno de maior declividade, pouca cobertura de solo e no sentido de plantio (em nível).

Profundidade de plantio

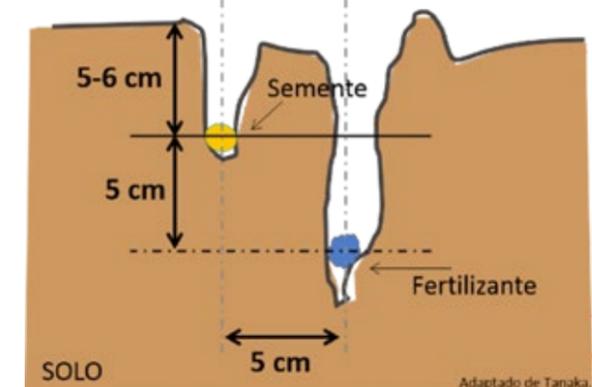
É notório a melhoria na distribuição de sementes alcançada nas últimas safras. Mas, se observa em muitas situações, uma desuniformidade de porte de plantas, com sérios problemas de fixação ao solo (plantas “frouxas”) ou até mesmo de sobrevivência da planta. A maioria destes deve-se a uma profundidade de plantio fora da recomendada, ideal de 5 a 6 cm, e a formação de bolsões de ar próximo a semente, estes decorrentes de torrões de solo (alta umidade no plantio, solo muito seco ou compactado) ou má acomodação da terra a semente. O volume e qualidade de distribuição da massa seca presente sobre o solo, tende a interferir na profundidade de deposição da semente pois limita a ação da linha da semeadora. Já temos a disposição no mercado itens complementares a semeadora que auxiliam na uniformidade da profundidade, podendo ser pneumáticos ou hidráulicos.

Profundidade irregular, principalmente em solos frios, contribuem no atraso da emergência. Como resultado, há redução do potencial de rendimento da planta, pois esta é “suprimida” pelas plantas vizinhas. Plantas com 7 a 10 dias

de atraso tiveram uma redução de até 44% no número de grãos por espigas e 10% no PMG (Agronomia Sementes Corteva, 2019).

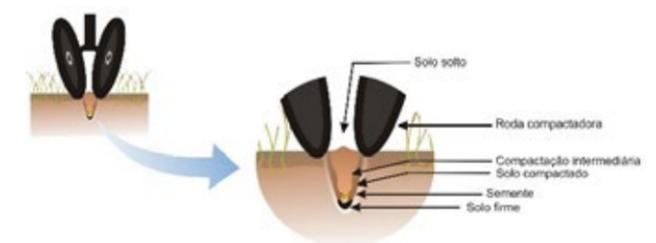


Na região Sul temos a prática de semear e adubar na mesma operação, uma regra importante a ser seguida é a 5x5. Ou seja, o adubo deve ser depositado 5cm mais profundo e 5cm deslocado lateralmente da semente, evitando-se problema de salinidade a semente. Atenção maior deve ser dada quando o uso de adubos de alto teor salino, como cloreto de potássio. Nestes casos, a quantidade máxima de adubo na linha de semeadura não deve exceder 50 a 60kg/ha.



Recobrimento da semente

Após a deposição da semente no leito de cultivo (“seed bed”), deve-se realizar o correto “sepultamento” da mesma, ou seja, a cobertura e acomodação da terra sobre a semente. Isto é realizado através das rodas compactadoras, que devem exercer uma pressão e direção controladas para o adequado contato solo x semente. Evitando-se a formação de bolsões de ar, melhorando a uniformidade de germinação e emergência. Algumas semeadoras têm a opção de rodas compactadoras com dentes, o que auxilia nesta acomodação da terra e na quebra de torrões.





Valmir Pavesi
Secretário Executivo da AproseSC

AproseSC e Bayer lançam projeto de Sementes Certificadas

Semente certificada. Existe semente com certificado? Sim, existe. Mas, certificado do que? Nestas próximas linhas descreveremos tudo sobre o assunto. Então, certificado de uma determinada semente é o valor máximo da qualidade que pode ter aquela semente, a sua Certificação. O que significa certificada/certificação, do ponto de vista da legislação: é o registro junto ao Ministério da Agricultura, em documento afirmando, dando certeza ou verdade, atestado ou prova, que aquele material tem origem genética comprovada, de boa procedência, onde e quando foi produzida e quem são seus genitores sementeiros. O equivalente a um animal reprodutor com as qualificações da origem e atestado sanitários qualificados e os parentescos.

A certificação é o maior atributo que à Semente é aplicada depois de passar por diversas etapas de desenvolvimento, da pesquisa ao comércio. Com nome, descrição de origem, quem a manipulou/embalou/classificou por tamanho (peneira), a responsabilidade pelos resultados e os parâmetros de qualidade nos quesitos de germinação e de vigor. Diria, de maneira reta, está atestada na forma lei. E, tudo o que é de fato, está descrito na etiqueta/embalagem, também.

E, se você produtor rural não usar esta honraria, a certificação, será o mesmo que abrir mão de um produto com atestado de bons antecedentes e garantia de produtividade, com o agravante que a sua lavoura já inicia perdendo, por não buscar estes atributos. Ressalto, fuja de uma situação destas, a semente deverá ser sempre certificada.

O que nos traz a esta reflexão e nos qualifica para escrever sobre o tema foi o que constatamos que tanto o Assistente técnico/vendedor de insumos, aquele que programa muitas vezes sua lavoura ou o próprio produtor, não tem o conhecimento das normas que regem todo o setor, em especial a Semente, e portanto não atribui o devido valor.

Conhecemos o mercado, as práticas, o negócio. Sabe-se que o produtor as vezes não atribui ou não dá a devida importância a este certificado, a este atestado. Mas, a classe produtora de sementes a que serve o setor na forma de produção de sementes de qualidade superior, além de obedecer todas as normas junto aos órgãos fiscalizadores como o MAPA, têm o objetivo de esclarecer, de treinar, de fazer mostrar as diferenças das sementes com certificação que contam com parâmetros de germinação e vigor em níveis maiores.

Baseado nos princípios básicos, nos argumentos que cercam o tema e todo o aparato de informações na produção de sementes, a AproseSC e a Bayer, através dos representantes em Santa Catarina, firmaram um compromisso, a partir de um projeto o qual tem como objetivo principal de esclarecer a importância do uso da Semente Certificada e de todos os itens que a qualificam segundo as leis de sementes e a consequente legalidade. O projeto será desenvolvido através de encontros nas agropecuárias, e por meio destes encontros pontuais, o instrutor repassará informações sobre legislação/legalidade, tecnologias futuras em desenvolvimento, bem como taxas e royalties que envolvem todo o setor.

A cadeia produtora de sementes como um todo, tem um trabalho de desenvolvimento das chamadas tecnologias para chegar ao que queremos: o produto ideal, para que o cultivo tenha um produto adaptado do ponto de vista ao clima regional e o atendimento aos itens de produtividade.

A bem da verdade é que quem remunera toda a cadeia sementeira é o produtor que escolhe a semente e a semeia. Mas, ele só assim fará se for qualificado como tal, com o discernimento do que precisa para seu empreendimento na busca pela rentabilidade necessária. É assim que roda a questão da semente, precisa de garantia... de certificação. Quando não se dá o devido valor à estas qualificações e aos atestados, o produtor lança mão de material sem a devida qualidade e não consegue remunerar a sua lavoura, amargando prejuízos.

Cada vez mais estaremos fazendo o apelo pelo certo, pela qualificação e esclarecimento de produtores. Não se tem a intenção de que alguém, que não trata com a devida atenção a semente, possa assim gerar prejuízos... existe uma preocupação recorrente de todo o setor com vista ao melhor resultado.

O que nos preocupa e muitas vezes não conseguimos fazer chegar, e dar a devida importância ao tema é que tem este viés produtivo importante ao resultado na lavoura. Não estamos tratando aqui de valores ou de custos da semente, mas sim buscamos o atributo de qualidade. Será com ações como esta feita através de parcerias onde é representado o setor produtivo, a associação dos produtores de semente e uma empresa de biotecnologia, todas extremamente envolvidas em todo processo.

Manejo de plantas daninhas resistentes é tema de palestra

A Copercampos, com apoio da UPL, promoveu no dia 20 de julho, palestra com o Professor e Pesquisador do Instituto Federal do Rio Grande do Sul - IFRS, Anderson Luís Nunes, sobre "Manejo de plantas daninhas resistentes", com foco especial à resistência de Azevém aos graminicidas.

Na oportunidade, Anderson apresentou aos técnicos e membros do Comitê Tecnológico Copercampos, resultados de ensaios com diferentes produtos em aplicação sequencial e isolados, a fim de demonstrar a eficiência dos produtos. O pesquisador destacou a importância de se fazer o manejo em momen-

tos adequados, assim como em temperaturas recomendadas.

Com o objetivo de repassar informações para proteger os defensivos graminicidas, produtos que apresentam alta demanda nas lavouras para controlar plantas daninhas, Anderson destacou a necessidade de rotacionar princípios, especialmente devido à ausência do Paraquat, produto banido do mercado.

Com isso, novos desafios no controle de plantas daninhas, principalmente das folhas estreitas, são impostos e a equipe da cooperativa, assim como associados, estão sendo capacitados para realizar o manejo destas plantas daninhas.




Chegou o seu fungicida de amplo espectro.
**UM É BOM, DOIS É ÓTIMO,
TRÊS É ALADE®.**

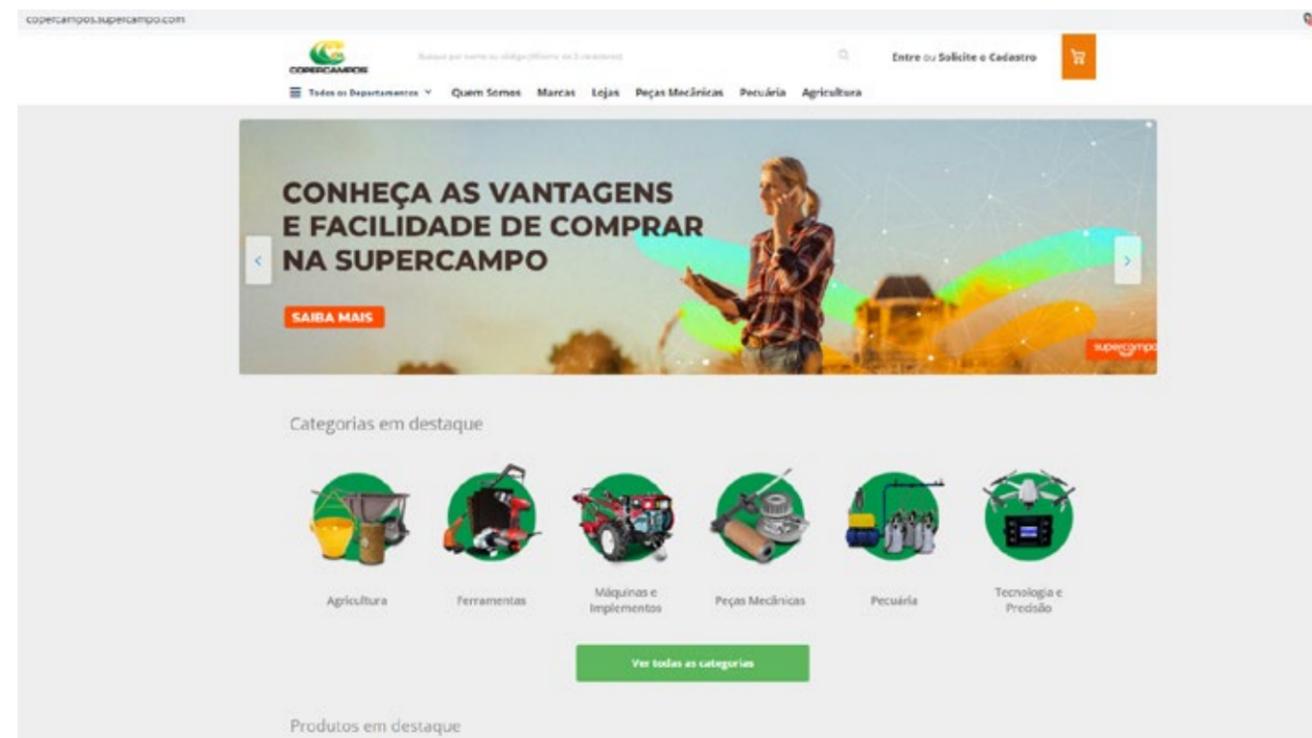
- Consistência de controle do complexo de doenças
- Três ativos de alta eficácia maximizando o controle

Alade®. O melhor em qualquer situação.



Supercampo já está disponível aos associados

Plataforma digital possibilita economia de tempo e dinheiro na compra de produtos para o campo.



A plataforma de compras on-line Supercampo, que reúne 12 cooperativas do Brasil já conta com diversos produtos para sua aquisição. Você associado da Copercampos que ainda não fez seu cadastro, pode acessar e realizá-lo, a fim de aproveitar uma grande variedade de produtos com preços atrativos e programa de créditos para futuras compras, o cashback.

Com DNA 100% cooperativista, a Supercampo foi criada com o objetivo de fortalecer a presença das Cooperativas no ambiente digital e abrir um novo canal de vendas para os

associados, conectando produtores com lojistas selecionados por meio de produtos e ofertas.

Na Supercampo, o produtor rural encontra milhares de produtos para a lavoura, tecnologia e precisão, máquinas e implementos, peças mecânicas, ferramentas, produtos para pecuária, entre outros.

A plataforma está disponível para mais de 80 mil associados das cooperativas filiadas.

Para conferir os produtos ofertados na plataforma, acesse o site: www.copercampos.supercampo.com.



Preservação das árvores frutíferas no frio intenso

Técnica usa irrigação constante para proteger as plantas das baixas temperaturas.

A chegada de uma massa de ar polar na região sul do país foi motivo de preocupação para os produtores de frutas de clima temperado. Fruticultores da região de Rio das Antas/SC, por exemplo, que possuem irrigação precisaram acionar o sistema antigeada a fim de preservar as ameixeiras e pessegueiros.

O produtor Leocir Fernandes Rigo usou um sistema antigeada em seu pomar de pêssegos e durante as madrugadas de 29 de julho, quando a temperatura atingiu -2,5 °C, e em 30 de julho, com temperatura mínima de -6 °C, as árvores ficaram protegidas.

O frio do inverno é bem-vindo para as árvores frutíferas de clima temperado, como pessegueiros, videiras e ameixeiras, mas pomares com variedades precoces podem sofrer perdas com geadas de forte intensidade.

De acordo com o produtor, as ondas de frio intenso enfrentadas nestes últimos meses ligaram o alerta para acionar o sistema. "Usamos o sistema anticongelamento, ou antigeada, para proteger as plantas, não congelando a gema da flor para termos frutos na safra. Com as condições de frio e com esse sistema disponível, nós investimos na técnica para evitar perdas. Ano passado deixamos de produzir em algumas áreas que não tinham irrigação devido ao frio, então, o objetivo nosso é minimizar perdas de frutos", ressalta Leocir.

A técnica antigeada usa irrigação constante para proteger as plantas das baixas temperaturas neste período. A camada de gelo que se forma na superfície da planta cria uma espécie de cápsula onde a temperatura interna da planta não fica negativa, mantendo a integridade do tecido vegetal.

Leocir Rigo conta com 15 hectares de frutíferas – pêssego e ameixa -. Com cultivares precoces, a utilização da irrigação com temperaturas abaixo de 1 °C é necessária. "Nós temos cultivares mais precoces e com esses choques de temperatura que estamos

visualizando, as plantas começam a florescer e o produtor precisa entrar com o combate a geada para garantir essa proteção na floração. É um sistema que dá trabalho, é preciso monitorar a temperatura e acompanhar o sistema no pomar continuamente até a temperatura subir para 2 ou 3 graus. Essa atividade é trabalhosa, mas é o sustento da família e nós esperamos ter uma boa safra, apesar do aumento dos custos".

De acordo com o Técnico Agrícola da Copercampos, Ademir Lourenço Machado, a chegada do frio no momento certo, no inverno, é muito bem-vindo às frutíferas. "As árvores frutíferas de clima temperado precisam de frio abaixo de 7,2 graus, variando conforme a espécie e variedade, para a dormência dessas plantas. Também é indispensável para a superação dessa fase de dormência e início de um novo ciclo vegetativo e reprodutivo".

Para evitar o congelamento das plantas, Leocir Fernandes Rigo já usou ininterruptamente por 16h o sistema de irrigação por aspersão em noites de geada intensa. A média de utilização do sistema é de 12h.



NOVIDADE
NOVIDADE
NOVIDADE

Atendimento: **Segunda a Sexta - 6h30 às 20h**
Sábados - 6h30 às 19h
Domingos - 7h às 12h

ARLA 32
A Granel



Bruna Alessandra Cruz
Médica Veterinária

Peste Suína Africana. O que é, e como podemos prevenir nosso rebanho

A peste suína africana (PSA) é uma doença altamente contagiosa, causada por um vírus composto por DNA fita dupla, pertencente à família *Asfarviridae*. A doença é exclusiva de suídeos domésticos e asselvajados (javalis e cruzamentos com suínos domésticos), não acometendo outras espécies ou o homem.

A PSA é uma doença de notificação obrigatória aos órgãos oficiais nacionais e internacionais de controle de saúde animal. Na ocorrência de surtos da doença, é obrigatório o abate sanitário dos animais e destinação adequada das carcaças. A PSA tem um potencial extremamente rápido de disseminação e com isso gera significativas perdas socioeconômicas quando afeta um país, pois tem impacto direto no comércio internacional de suínos e de produtos de origem animal.

A principal via de transmissão da PSA é pelo contato direto (secreções nasais, orais, etc.) entre suínos infectados e suscetíveis (domésticos ou asselvajados) ou através da ingestão de produtos de origem suína (carne, subprodutos cárneos, carcaças, etc.) contaminados com o vírus (via mais comum para contaminar longas distâncias). Outra via de transmissão é por carrapatos, quando estes sugam o sangue de suínos infectados e depois se alimentam de outros suínos. Assim, são consideradas como fontes de infecção, o sangue, tecidos, secreções e excreções de animais doentes e mortos (o vírus permanece viável durante o processo de decomposição). O vírus permanece estável em um amplo intervalo de temperaturas e pH (4 a

10), não é inativado pela refrigeração e nem pela maturação da carne. O vírus da PSA pode permanecer infeccioso por 11 dias nas fezes, por meses na medula óssea, por 15 semanas na carne refrigerada e congelada, e entre 3 e 6 meses em presuntos e embutidos curados não cozidos ou defumados.

O vírus pode ser inativado em temperaturas de 56°C por 70 minutos ou a 60°C por 30 minutos, em pH menor que 4 ou maior que 11,5. O uso de desinfetantes à base de amônia quaternária a 800ppm ou hipoclorito de sódio a 600ppm quando aplicados em superfícies de plástico, concreto ou aço por 10 minutos podem reduzir a patogenicidade.

Os sinais clínicos observados nos animais portadores da doença variam de acordo com a virulência da amostra, e via de transmissão, e são classificados em três formas aguda, subaguda e crônica. Na forma aguda os sintomas encontrados: são febre aguda (40 a 42°C), hemorragia na pele (principalmente na ponta das orelhas, cauda, extremidade distais e abdômen), anorexia, apatia, cianose, incoordenação motora, taquipneia, vômitos, diarreia e secreções oculares. Nos suínos domésticos, a taxa de mortalidade pode chegar a 100%. Na forma subaguda, os sinais clínicos se assemelham a fase aguda, porém são mais brandos, o animal pode ficar doente de 5 a 30 dias e a taxa de mortalidade fica entre 30 a 70%. Na forma crônica ocorre perda de peso, picos irregulares de temperatura, sintomas respiratórios, úlceras e necrose na pele, artrite, edema nas articulações e baixa mortalidade nos animais acometidos. Os



animais que se recuperam das infecções se tornam portadores do vírus, sendo os maiores problemas no controle da doença. Os animais são suscetíveis a doença durante toda a vida.

As técnicas de diagnóstico mais utilizadas para a detecção e identificação do vírus da PSA são a imunofluorescência direta, teste de hemadsorção e PCR. Para programas de controle e erradicação da PSA é indicado o teste de ELISA para detecção de anticorpos. As amostras de escolha para o diagnóstico são linfonodo, rim, baço, pulmão, sangue e soro.

O diagnóstico laboratorial deve ser realizado em laboratórios oficiais.

Não existe tratamento e nem vacina para PSA, a forma mais eficaz para controle e erradicação da doença é prevenção.

Como podemos fazer a nossa parte? Não alimentando suínos com produtos cárneos de origem suína oriundos de restos da alimentação humana; aplicando medidas rigorosas de biosseguranças nas nossas granjas para prevenir a introdução e disseminação do vírus; pessoas que viajaram para países com registros da doença devem evitar visitar granjas; evitando o contato de suínos asselvajados com suínos domésticos; evitar a deposição de lixo ou restos de alimentos em ambientes onde suínos de vida livre possuem acesso; casos suspeitos devem ser reportados imediatamente ao Serviço Veterinário Oficial Estadual.



Fonte: Embrapa e ABPA (Associação Brasileira de Proteína Animal)

Mês de Prevenção de Acidentes de Trabalho

Palestras virtuais marcam ações a fim de proteger profissionais da cooperativa.

A Copercampos, por meio da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes – CIPA, promove em setembro, o Mês Interno de Prevenção de Acidentes de Trabalho – MIPAT. As ações buscam disseminar informações relacionadas a prevenção de acidentes de trabalho e doenças ocupacionais.

Neste ano, serão realizadas palestras virtuais sobre os temas “Mitos e Verdades sobre Alimentação Saudável”, com as nutricionistas da Magrass Aline Almeida e Michele Rossi; palestra “Cuidando de Você”, com a Psicóloga Ana Júlia Chiochetta da Ame-se - Centro de Referência de Psicólogos; e palestra

com as Fisioterapeutas Carla Scalsavara Martello e Nathalia Camargo Zen, da Bem Estar Studio Pilates e Neopilates.

Além destas, a ação contará com Live Show da dupla sertaneja Josmar e Cristiano. Em todos os eventos online, serão realizados sorteios de prêmios para os funcionários da Copercampos, como viagens à Gramado/RS, celulares e outros brindes.

O Mês Interno de Prevenção de Acidentes de Trabalho realizado na cooperativa tem apoio das empresas parceiras: Basf, Bayer, Syngenta e Ihara.

2ª linha de peletização em operação

Indústria de Rações Copercampos produzirá 45 ton/h de rações para suínos.

As obras de ampliação da Indústria de Rações Copercampos foram finalizadas neste início de agosto. A cooperativa investiu mais de R\$ 9 milhões na instalação da segunda linha de peletização, a fim de atender toda a demanda de rações para o setor de suinocultura.

Além da instalação desta segunda linha de produção, também foi realizada nesta etapa de obras, a cobertura para os silos pulmões de matéria-prima, anexo a moega da Indústria. Com estes investimentos, a Indústria tem capacidade de produzir 45 ton/h de rações peletizadas.

Com este volume, será possível atender toda a demanda de rações para o setor de suinocultura, incluindo a expansão recente de plantel, ressalta o Gerente de Suinocultura Odair Pavan. “Vamos atender toda demanda de rações para o setor de engorda e inclusive estender o fornecimento de rações peletizadas para os Sítios III, onde temos uma grande demanda de ração para atender as granjas multiplicadoras de material genético. Além do investimento em peletização, estamos investindo na melhoria e conservação da infraestrutura da indústria, através da cobertura dos silos pulmões de matéria-prima”.

Para o Gerente Agroindustrial Lúcio Marsal Rosa de Almeida, o investimento em 2019 na instalação da peletizadora, agregou muito no resultado de produção de suínos da cooperativa. “Com a ração peletizada sendo disponibilizada ao setor de terminação, tivemos um ganho em conversão alimentar dos animais, melhoria na digestibilidade dos animais e melhores resultados em sanidade, gerando economia e lucratividade ao setor. Agradecemos a Diretoria da Copercampos por investir na ampliação da Indústria para que possamos elevar ainda mais a qualidade dos animais produzidos na cooperativa”, ressalta Lúcio.

A peletização de rações trata-se da transformação da ração farelada em pellet, por meio de um processo mecânico, em combinação com umidade, pressão e calor.

A vantagem de peletizar as rações está no aumento de digestibilidade, redução de patógenos (organismos que são capazes de causar doenças), diminuição do desperdício de ração, diminuição da granulometria (DGM/DPG), aumento da densidade das rações, melhora a palatabilidade (textura e redução do pó), aumento do consumo de ração, redução da segregação dos ingredientes, também melhora o valor nutricional de certos alimentos com o uso de calor e pressão, facilita o manuseio nas propriedades, redução do espaço de estocagem, melhora a conservação da ração, minimiza a energia de consumo por parte dos animais.



sementes
COPERCAMPOS®



Germinação e
Vigor que fazem a

DIFERENÇA

www.sementescopercampos.com.br

Uma nova forma de comprar

Baixe o App
**SUPER
COPERCAMPOS**



DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store



Ou
acesse:



supermercadoscopercampos.com.br

