

• Institucional - Pág. 11  
**Campanha Maio Amarelo**  
debate a atenção no trânsito e o  
compromisso com a vida

• Institucional - Pág. 16  
**Mercado de grãos apresenta**  
novo cenário mundial

• Mais  
Artigo Técnico – Pág.10  
Associado do Mês – Pág.19

Mala Direta  
Básica

9912348963/2014-DR/SC  
COPERCAMPOS

Correios

Fechamento autorizado.  
Pode ser aberto pela ECT.



JORNAL | Campos Novos, 19 de Maio de 2017

**COPERCAMPOS®**

ANO IX - EDIÇÃO **114**



Com diversificação  
em sua gama de produtos  
a Copercampos inova  
em suas lojas

Pág. 12 e 13

**Reservas de sementes  
de soja iniciam no mês  
de junho**

Pág. 22





Por: Luiz Carlos Chiocca, Diretor Presidente

Finalizamos a colheita de mais uma safra, que este ano superou as expectativas e bateu recordes de produtividade, com a alta tecnologia empregada nas lavouras e o auxílio do clima com chuvas bem distribuídas e sem grandes danos por intempéries, foi possível colher mais e melhor.

Acompanhamos a grande movimentação com o recebimento de grãos na matriz e nas unidades, e fizemos o possível para atender a todos com qualidade e segurança. Quanto aos preços, sabemos que a alta produtividade não foi apenas colhida no Brasil, mas nos demais países produtores também, e este fator certamente incidiu diretamente nos preços para comercialização e no mercado agropecuário como um todo, porém como sabemos o mercado é instável, e qualquer problema com o clima interfere na produção, e pode mudar totalmente o rumo dos preços. Contudo o que estamos percebendo é que o produtor não está comercializando, não chegamos a 30% da comercialização da soja e do milho, e isso pode acarretar vários problemas futuros, porém esse é um fato que o produtor precisa analisar e tomar a decisão que achar mais correta. Lembrando que é importante iniciarmos o planejamento para a nova safra, para não termos problemas com demora de matérias primas vindas do exterior, assim como na compra de fertilizantes ou na logística dos produtos. Resaltamos aos produtores que estejam cientes e atentos a seus custos, débitos, e aos novos investimentos para não enfrentarem problemas financeiros futuros.

Nesta edição também destacamos as ampliações e os novos investimentos nas lojas, trazendo tudo que nossos clientes precisam para suas atividades diárias em casa ou nas lavouras, além de trazer informações sobre as reservas antecipadas de semente para a safra 2017/2018 e as ações da Campanha Maio Amarelo e o novo desafio que a Copercampos está iniciando com o PDGC – Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas, na busca por uma gestão de excelência.

## Atenção! Este ano todos os sócios fidelizados precisam assinar o termo de fidelização

Este ano é obrigatório novamente a assinatura do termo de fidelização, independente do ano anterior em que tenham assinado. O termo vale por dois anos, ou seja, o próximo será assinado em 2019 e assim sucessivamente de dois em dois anos.

Para a assinatura do termo, é necessário que os sócios fidelizados entrem em contato com os profissionais técnicos, agrônomos ou chefes de unidade para a coleta das assinaturas. É muito importante que todos estejam atentos e não percam o prazo para a assinatura do termo que é até dia 31 de dezembro 2017, pois não será mais aceito, depois dos cálculos feitos, a inclusão de sócios para serem pagos. Desta forma o programa de fidelização segue de forma organizada e correta. Este ano o tradicional jantar de fidelização será realizado no mês de julho com pagamento referente ao ano de 2016.

O sócio que tem interesse em fazer parte deste programa de fidelização deverá conversar com seu técnico, engenheiro agrônomo ou chefe da unidade de seu município para mais informações e conhecer os benefícios de ser sócio fidelizado da Copercampos.



### Missão Copercampos

“Produzir, industrializar e comercializar insumos e alimentos de qualidade, com tecnologia, rentabilidade e respeito ao meio ambiente, promovendo o desenvolvimento socioeconômico e cultural”

### 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.

## Expediente:

**Administração Gestão:** Março 2015 a Março 2019

**Presidente:** Luiz Carlos Chiocca

**Vice-Presidente:** Cláudio Hartmann

**Secretário:** Sérgio Antônio Mânica

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Adão Pereira Nunes

César Luiz Dall'Oglio

José Antônio Chiochetta

Luiz Alfredo Ogliari

Milton Dalpiva

Reni Gonçalves

### DIRETORES EXECUTIVOS

Clebi Renato Dias

Laerte Izaias Thibes Júnior

### CONSELHO FISCAL

Ángelo Diniz de Carli Tosatti

Jair Socolovski

Leonildo da Silva

Leonir Severo

Nelson Antônio Kern

Ralf José

**REALIZAÇÃO:** Dep. Comunicação & Marketing Copercampos

**JORNALISTA RESPONSÁVEL:** Bárbara Bittencourt da Silva / Reg SC 4848JP

comunicacao@copercampos.com.br

**SUPERVISÃO:** Maria Lucia Pauli

marketing@copercampos.com.br | CRA/SC 5836

**PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:** Mk3 Propaganda

**IMPRESSÃO:** Tipotil Gráfica e Editora Ltda

**TIRAGEM:** 2.500 Exemplares



# Soluções BASF para o trigo.



Heat®

Standak® Top

Basagran® 600

Nomolt® 150

Fastac® Duo

Imunit®

Abacus® HC

Brio®

Corbel®

Ativum™

Opera® Ultra

☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrição no Estado do Paraná para a cultura do trigo: Standak® Top, para *Pythium spp.*; Opera® Ultra, para *Puccinia graminis f. sp. tritici*. Registro MAPA: Heat® nº 01013, Standak® Top nº 01209, Basagran® 600 nº 0594, Nomolt® 150 nº 01393, Fastac® Duo nº 10913, Imunit® nº 08806, Opera® Ultra nº 9310, Abacus® HC nº 9210, Brio® nº 9009, Corbel® nº 1188593 e Ativum™ nº 11216.

**ATENÇÃO** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO.



**BASF Trigo.**  
Produtividade com qualidade.  
www.agrobasf.com.br

**BASF**

We create chemistry



## Copercampos inicia um novo desafio em gestão

Diretores, gerentes e funcionários dos setores da matriz, estiveram reunidos no armazém 2, no dia 03 de maio, para a apresentação de um novo patamar de gestão que será empregada na Copercampos. O novo desafio chama-se PDGC – Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas.

O programa é um conjunto de requisitos de excelência com linguagem adequada as cooperativas, promovido pelo Sescop e avaliado a cada dois anos por auditores. De acordo com o consultor técnico Juliano Keller Alves, que esteve explicando e apresentando o programa, esse novo patamar tem como objetivo melhorar e promover a interação do sistema de gestão, dar foco em resultados e gerar pontuação para avaliar a gestão da cooperativa, baseado no Modelo de Excelência em Gestão – MEG.

Para os Diretores Presidente e Vice-presidente da Copercampos, esse novo programa irá auxiliar e abranger todos os temas ligados a uma boa gestão em organização, e para isso, é necessário o comprometimento de todos, na divisão de tarefas, na formação de multiplicadores, e na execução das ações para atender ao modelo, ressaltando que muitas ações descritas nos 8 critérios apresentados, já são sendo realizadas pela Copercampos, que estará partindo agora para um novo desafio.

Nos próximos dias a equipe do Setor de Qualidade estará levando essas informações para as demais unidades, auxiliando e repassando as estratégias que irão ser adotadas, como: Seminários para conhecimento do novo modelo de gestão, capacitação de cerca de 20 multiplicadores, grupos de trabalho para elaborar e executar os planos de ação de cada critério, além de um cronograma de trabalho que será estabelecido e aprovado pela direção. Ao longo dos meses novas reuniões e atividades para a consolidação do programa serão realizadas, faça parte desta ação e auxilie a Copercampos para o caminho da excelência.



Informações sobre PDGC foram repassados aos funcionários da matriz



Funcionários das granjas de suínos recebem informações sobre o PDGC

## Campanha Abril Verde: funcionários recebem informações para reduzir acidente de trabalho

Abril é o mês onde se intensifica as ações voltadas a segurança do trabalho e por meio da Campanha Abril Verde, funcionários da Indústria de Rações, participaram no dia 18 de abril, de um Quiz (perguntas e respostas), sobre acidentes de trabalho, realizado pela Engenheira de Segurança do trabalho, Vanessa Marin Kettenhuber, onde através de uma forma lúdica e diferente, foi possível testar os conhecimentos e passar novas informações quanto aos riscos, uso correto de EPI's, tipos e causas dos acidentes, e cuidados que devemos ter em nossas atividades, instigando assim, cada funcionário a não apenas pensar na segurança, mas também trabalhar em equipe na busca pela resposta correta do jogo.

De acordo com a Engenheira de Segurança do trabalho, Vanessa Marin Kettenhuber, é de extrema importância que todos estejam conscientes quanto a segurança em suas atividades, "Nosso trabalho é prevenir, é informar aos funcionários, e estamos sempre buscando passar as informações de formas diferentes, para que elas não se percam ou fiquem esquecidas nas gavetas. Através deste Quiz, testamos os conhecimentos e os funcionários puderam refletir sobre suas atividades, não apenas individualmente, mas coletivamente, onde cada um dentro de suas funções, podem auxiliar para um trabalho mais seguro e de qualidade, reduzindo os acidentes", comentou Vanessa.



## Wintersteiger testa nova colheitadeira no Campo Demonstrativo

Na primeira semana de maio, a Wintersteiger, empresa Austríaca de implementos agrícolas para pesquisa esteve realizando testes com uma nova máquina da marca em Campos Novos, mais precisamente no Campo Demonstrativo Copercampos.

A colheitadeira Quantum-Wintersteiger ainda em testes foi importada ao Brasil para a realização de testes nos campos da Copercampos, a fim de avaliar a eficiência e possíveis alterações necessárias para que o produto atenda às necessidades dos clientes.

Durante duas semanas uma equipe técnica da Wintersteiger, vindos da Áustria e Estados Unidos da América estiveram realizando testes e melhorias na nova máquina. De acordo com o Gerente de Vendas e Serviços da empresa na América do Sul, Carlos Alberto Riberi, a tecnologia empregada neste modelo é diferenciada. Além disso, com o trabalho na Copercampos, os profissionais da empresa puderam conhecer a realidade brasileira de pesquisa agrícola, realizaram testes na máquina, além de possibilitar uma troca de informações com os clientes. A Copercampos conta com uma colheitadeira da marca em seu campo, ampliando a eficiência nos resultados de pesquisa desenvolvidos em Campos Novos.

Já na tarde de quarta-feira, 10 de maio, os representantes da empresa foram recepcionados na matriz da cooperativa pelo Diretor Executivo Clebi Renato Dias, pelo consultor técnico, chefe do Campo Demonstrativo, Engenheiro Agrônomo Fabrício Hennigen e pelo Técnico Agrícola Rafael Postal, onde os visitantes assistiram o vídeo institucional da Copercampos, visitaram a UBS e conheceram mais sobre a empresa.





## A maior produtividade da História



A alta produtividade foi o fator que mais chamou atenção nesta safra 2016/17, não só pelo auxílio do clima, que ajudou tanto no plantio quanto na colheita, mas pelas tecnologias utilizadas que proporcionaram recordes de produtividade por hectare.

Nos meses que se seguiram, março e abril, foi possível acompanhar uma safra cheia, que tomou conta de cooperativas, armazéns e portos não só no Brasil mas do mundo todo. Situação que trouxe um paradoxo para a vida do produtor, produtividade mais alta e preços mais baixos.

Com a super safra registrada em todos os países produtores, principalmente nos Estados Unidos, e com a estabilidade no estoque de produção mundial, fizeram com que os preços baixassem, e sim, mais do que o produtor imaginava.

Na Copercampos não foi diferente, recebimento acelerado, unidades trabalhando a todo o vapor, armazéns lotados de produção. Já foram recebidos mais de 3 milhões de sacos de milho e 7 milhões de soja, a maior produção já vista na história da cooperativa, e o recebimento ainda não terminou, algumas unidades ainda estão recebendo os grãos.

De acordo com o Diretor Executivo da Copercampos, Clebi Renato Dias, a colheita da safra está sendo finalizada e das três variáveis que influenciam o negócio – custo baixo, produtividade alta e preço alto, apenas uma está satisfazendo o produtor que é a produção alta. No momento de plantar, o custo estava alto e hoje o preço não está bom ao produtor. "Fizemos uma avaliação, comparando com a última safra 2016, o produtor teve média de produção de 160 sacos/ha de milho com preço médio de R\$ 40,00, e com isso ele teve faturamento de R\$ 6.400,00. Já este ano, com produção de 200 sacos de milho/hectare, está dando R\$ 4.600,00 e esta é uma perda significativa. É claro que o produtor tem que agradecer a Deus pela boa produtividade, mas vemos também que aquele produtor que está colhendo abaixo da média de produtividade, já está tendo que prorrogar suas contas porque não vai ter receita para cobrir seus custos." Comentou o Diretor Executivo. Por outro lado, a comercialização de cereais dos associados da Copercampos está bem atrasada, não chegando a 30% nem na soja como no milho, como explica o Diretor Executivo, "O estado que está mais adiantado é o Mato Grosso porque os produtores

conseguiram bons preços e fizeram vendas antecipadas passando de 55% em vendas, mas aqui se tem um volume muito grande para comercialização e isso vai impactar no faturamento da Copercampos. A pergunta diária que chega até nós é do que será que pode acontecer daqui para frente com os preços da soja e do milho? Realmente o mercado é uma mesa de pôquer e o produtor profissional avalia que estamos nas mãos de duas oportunidades difíceis mais possíveis: a primeira é de que ocorram problemas climáticos nos Estados Unidos e a segunda de que o câmbio/dólar volte aos níveis de R\$ 3,40 a R\$ 3,50. Se isso não ocorrer os preços continuarão nestes níveis, o produtor terá uma perda financeira pelo tempo de espera. A expectativa é grande, e o risco também já que é possível que tenhamos um estoque de passagem monstro e preços no segundo semestre inferiores aos atuais e com isso problemas sérios de comercialização. No milho o produtor deve ficar atento, pois já estamos com preços baixos com 30 milhões de toneladas da 1ª safra, e no segundo semestre temos uma previsão de produção de 64 milhões/ton, se esse volume vir para o mercado devemos ter problemas de liquidez ou falta de negócios no segundo semestre para milho." Finalizou Clebi Renato Dias.



Mais informações em: <http://www.br.com.br>

**NO POSTO DE  
COMBUSTÍVEIS  
COPERCAMPOS**



A GASOLINA MAIS AVANÇADA DO MUNDO.

RODOVIA BR 282 - KM 338 | Tel. (49) 3541-6046

**BR PETROBRAS**



## Diretoria analisa resultado das avaliações do Dia de Campo de 2016 e projeta investimentos para os próximos anos

Diretores e Coordenadores do Dia de Campo da Copercampos, estiveram no dia 17 de abril, em reunião para debater e analisar os resultados obtidos através das avaliações respondidas pelos expositores, empresas de vitrines e responsáveis pelas equipes que auxiliam no evento. Na oportunidade foram examinados pontos positivos e melhorias que devem ser feitas, assim como investimentos cogitados para o próximo evento.

Segundo a diretoria algumas medidas necessitam ser tomadas para facilitar a acessibilidade dos visitantes, como o asfaltamento de algumas ruas, maior número de banheiros para cadeirantes, e a disponibilidade de alugar os carrinhos elétricos para uso dos visitantes. Outros pontos debatidos na reunião foram: estudos para resolver problemas de falta de água em algumas áreas do campo demonstrativo, ampliação da cozinha e lanchonete, nova área para a suinocultura, ajustes no pavilhão de negócios Copercampos, além de melhorias na internet com novas opções de uso para as empresas participantes.

De acordo com o presidente Luiz Carlos Chiocca, todo ano é necessário investir. "O Dia de Campo da Copercampos é o nosso principal evento para o produtor. Investir em tecnologias, inovações e melhorias para os expositores e público visitante é de extrema importância, por isso estamos debatendo e procurando as melhores soluções para que o evento de 2018 seja ainda mais produtivo, informativo e de sucesso", afirmou o diretor presidente.

O próximo Dia de Campo será realizado nos dias 27, 28 de fevereiro e 1º de março de 2018.



## Integração da equipe de gestores da Copercampos

Por Mariléia Ramos Da Silva – CRP 12/06345

Compartilhar as metas individuais e interagir com o grupo, alinhando as metas com as necessidades da cooperativa, fortalecendo a união, o trabalho em equipe e o comprometimento na busca por uma gestão de excelência, foi o objetivo do encontro realizado pela Copercampos, no mês de abril.

O encontro provindo de uma pesquisa de feedback 360, metodologia de avaliação de desempenho que contribui para o desenvolvimento de competências essenciais e da potente ferramenta da gestão estratégica de pessoas. A pesquisa coletou a percepção de Conselheiros Administrativos, Fiscais, Gerentes e da própria Diretoria sobre a equipe de gestores da Copercampos, composta por 15 membros.

Neste momento de desafios para o agronegócio, devido aos baixos preços dos grãos, aumento da competitividade e situação econômica e política do país, os profissionais conscientes do seu papel, da sua importância perante a gestão, que tenham comprometimento, força de vontade, capacidade de resiliência e de automotivação, são fundamentais para que a organização se mantenha competitiva perante o mercado.

O fortalecimento da união da equipe de gestores através do apoio mútuo foi trabalhado neste encontro com jogos de equipe, visando desenvolver a confiança e a interdependência entre os mesmos.

Michael Jordan, astro do basquete americano NBA, entende que: "O talento vence jogos, mas só o trabalho em equipe ganha campeonatos". Esta afirmação nos lembra que não basta ter um ou dois talentos na equipe, pois precisamos de uma equipe instruída, motivada, flexível e solidária que busca acima de tudo o resultado final e não resultados individuais.

A gestão de excelência só existe a partir de um trabalho sintonizado, sincrônico, alinhado com a missão da nossa cooperativa. E lembrando a frase de Clarice Lispector, "Quem caminha sozinho pode até chegar mais rápido, mas aquele que vai acompanhado, com certeza vai mais longe." Podemos resumir o espírito e o comprometimento dos gestores da Copercampos.



## Lojas Copercampos são apresentadas em reunião do Núcleo Feminino

O Núcleo Feminino Copercampos realizou no dia 12 de abril, encontro mensal com as integrantes de Campos Novos. Na oportunidade foi apresentada mais uma área de atividade referente ao programa: Conhecendo a Copercampos, que tem o objetivo de apresentar ao núcleo feminino as atividades realizadas pelos setores e unidades da cooperativa.

A reunião que foi realizada no auditório da matriz, contou com a participação do Coordenador de lojas da Copercampos em Santa Catarina, Adriano Beviláqua, que repassou as integrantes, informações referentes as atividades desempenhadas pelas lojas, as linhas de produtos que são disponibilizados, assim como os novos investimento e reformas que já foram realizadas em algumas unidades com ampliações e novo layout interno e externo. Atualmente a Copercampos conta com 14 lojas, onze em Santa Catarina e três no Rio Grande do Sul, um centro de distribuição com mais de três mil itens em estoque, e 118 funcionários.

Durante a reunião ainda foram repassados algumas datas e atividades para os próximos encontros, e os nomes das sorteadas para a viagem aos Estados Unidos que será realizada em setembro deste ano.

De acordo com a Coordenadora do Núcleo Feminino, Luciane Maria Batista Antunes, em Campos Novos, 17 integrantes participaram 80% das reuniões, e a sorteada foi: Marlene Hahmeyer Socolovski. Já Campo Belo do Sul, Barracão e Curitibaanos, 14 integrantes participaram 80% das reuniões e a sorteada foi Marine Comim de Curitibaanos.



## Gestão para o futuro

Cláudio Hartmann - Vice-presidente

Vivemos um momento de carência, a confiança está escassa no Brasil e precisamos focar ainda mais nas pessoas para desenvolver nossa atividade. Toda empresa que busca o crescimento, deve estar atenta as oportunidades, as inovações e as mudanças de comportamento e dos padrões de consumo.

Investir em treinamentos e melhorar procedimentos é fundamental para sermos cada vez mais ágeis e competitivos no processo e nesta disposição de rever nossa estratégia, é preciso implantar novas estratégias e mudanças.

Diante deste contexto surge a necessidade de aproveitar ao máximo o potencial das pessoas, para tanto continuamos investindo em ferramentas como o Programa de Desenvolvimento de Gestão das Cooperativas – PDGC, o qual deve nos permitir obter uma gestão ainda mais eficiente na cooperativa, com excelência, fortalecida e foco no cooperado, para que ele também seja mais forte a cada dia.

O equilíbrio pela adoção de boas práticas de gestão passa por transformações e essas mudanças para termos um equilíbrio mais sustentável estão baseadas nos pilares de governança, pesquisa, desenvolvimento e marca com valor agregado, o que demonstra que a Copercampos tem seus olhos no futuro.

As tendências do mercado mudam e não estamos somente olhando para fora, mas para dentro da Copercampos também. O PDGC vai contribuir para o desenvolvimento da autogestão da cooperativa, com uma equipe qualificada e que possibilite a condução dos trabalhos na empresa para que juntamente com os associados tenham grandes atitudes e conquistem o sucesso.

Com uma gestão responsável, juntamente com nossos associados, agimos com segurança e confiantes de que a Copercampos, que é uma grande empresa, possa demonstrar ainda mais seu potencial e crescer. Queremos evoluir e ampliar os resultados, não só de faturamento, mas de gestão, de governança e com a dedicação de todos os funcionários e associados, podemos muito mais.



## Os excelentes resultados da safra e os desafios futuros

Laerte Izaías Thibes Junior - Diretor Executivo

Estamos encerrando mais uma safra, e esta pode ser considerada como a maior em questão de produtividade na nossa história, graças a vários fatores como clima excelente, genética elevada, melhores feitos nos solos e assistência técnica especializada, resultante deste grande recorde de produção.

Quanto as sementes, obtivemos mais uma excelente safra na produção de semente de soja da Copercampos, com a dedicação e o trabalho realizado entre multiplicadores e departamento técnico novamente colhemos ótima qualidade de semente nas lavouras.

Iniciaremos uma nova safra, 2017/18, onde alguns produtores encontram-se apreensivos quanto aos custos de produção desta nova safra que estão tornando inviáveis o plantio de algumas culturas. Acreditamos que se faz necessário que os nossos agricultores procurem o departamento técnico da Copercampos, tirem suas dúvidas, façam o custo de produção da próxima safra para decidir o que plantar e também pensem muito bem antes de fazer novos investimentos.



## Momento de analisar o fluxo de caixa e rever conceitos

Ilceu Luiz Machado - Gerente Financeiro

Segundo analistas, o momento é de retomada de parte da economia brasileira, e as expectativas são de que não vejamos mais empresas enfrentando tantas dificuldades, porém, para nós do agronegócio e em especial ao produtor, é preciso estar atento aos custos de produção, receitas e juros bancários.

Com um planejamento financeiro afinado, o produtor não encontra tantas dificuldades de continuar o trabalho na agricultura. Nesta safra tivemos excelentes produtividades, mas com os preços dos produtos baixos, há um desconforto na hora de negociar as dívidas.

O que o produtor deve realizar a cada safra é analisar seu custo e quando possível, fazer contratos de venda antecipada de parte da safra. Com um fluxo de caixa calculado, sabendo da inadimplência bancária e cooperativa, é possível administrar melhor o setor financeiro. Mesmo com projeções de melhora, a crise tende a se alongar e é preciso estar preparado na agricultura, pois com a margem apertada, em momentos de crise é fundamental quitar dívidas e ficar livre dos juros. É hora de rever o que vem sendo feito.

Já quanto ao crédito, nos próximos meses teremos novidades quanto ao Crédito Rural. Sabemos que haverá um menor valor disponível, com uma expectativa de menores juros nesta modalidade, mas com um montante menor, a complementação de verba será pela taxa Selic e isso impacta ao custo do produtor.

Planejamento sempre está em evidência na agricultura e utilizar as ferramentas existentes, como a venda futura de soja, por exemplo, possibilita ao produtor, cobrir os custos de produção e se manter na atividade, caso contrário, é necessário se desfazer de algo para não ficar em dívidas com as instituições.





## Terminadores recebem orientações e participam de palestra técnica sobre medicação de suínos

*Agroindústria reúne associados e funcionários a fim de repassar informações sobre as novidades, ajustes nas propriedades e a importância do bom manejo na engorda dos animais.*

O Departamento de Agroindústria da Copercampos, realizou no dia 11 de maio, na AACC, encontro com os terminadores de suínos e seus funcionários, com o objetivo de repassar informações sobre a necessidade de execução de melhorias nas áreas de pocilgas das propriedades, como manutenção de cercas e manter a área isolada, comedouros e silos visando uma melhoria em conversão alimentar.

Durante o encontro, o coordenador de suinocultura, Médico Veterinário Marciano Martello, lembrou aos participantes, algumas exigências impostas pelo mercado externo, o resultado financeiro da produção agroindustrial e na terminação, além de dados zootécnicos que demonstram a sanidade e qualidade dos lotes produzidos na Copercampos.

O gerente agroindustrial Lucio Marsal Rosa de Almeida explanou aos associados sobre o momento da suinocultura, projetando boas condições no mercado.

Além disso, a empresa parceria da cooperativa, Boehringer Ingelheim, por meio do Supervisor Técnico de Suinocultura, Ricardo Tesche Lippke, realizou palestra técnica com o tema: "Aspectos práticos sobre medicação na terminação".

De acordo com Ricardo Lippke, o bom manejo na propriedade reduz significativamente o uso de medicamentos e apresentar, além de lembrar formas de realizar este manejo eficiente aos terminadores e seus funcionários é essencial para garantir que os medicamentos correspondam. "Trouxemos o tema de utilização de antimicrobianos em suinocultura, um tema relevante, porque existem diversas exigências do mercado externo e também interno para esse tipo de assunto e identificar animais, medicar prudentemente com antibióticos os animais é um dos pontos chaves para se diminuir a resistência antimicrobiana que está em evidência. A medicação dos animais nunca pode substituir o mal manejo na propriedade. Neste manejo entram vários fatores de risco, como boa ambiência, lotação, produção de animais de maneira adequada antes da terminação, por exemplo", informou Ricardo.



Segundo ele, assim como na lavoura, em que as pragas se transformam, as doenças em animais também têm este processo. "Fomentar o manejo adequado é necessário e muitas vezes parece mais fácil medicar do que fazer o manejo correto, mas isso gera um excesso de uso de antibiótico, um uso imprudente e a consequência disso é a resistência de antimicrobianos a curto e médio prazo, gasto maior do que necessário e a falta de opções em produtos, porque a indústria farmacêutica lança cada vez menos antibióticos e isso é uma questão de sanidade global, mas também financeira. Com o bom manejo é possível reduzir drasticamente o uso de medicamentos na propriedade e isso é questão de ter foco em realizar este trabalho", reforçou o supervisor técnico Ricardo Tesche Lippke.

## Relacionamento Interpessoal é tema de treinamento na Agroindústria

Funcionários do departamento de agroindústria, estiveram participando de treinamento sobre Relacionamento Interpessoal, no auditório da matriz, ministrado pela Coach formada em Psicologia e com Pós-graduação em Administração de Pessoas, Eliane Abram.

O treinamento que teve como objetivo aproximar mais os funcionários para uma comunicação mais assertiva, com menos ruídos e mais agilidade, proporcionou aos participantes conhecer métodos e ferramentas que irão auxiliar no desenvolvimento e no sucesso das atividades. Um dos pontos importantes destacado no treinamento foi os ruídos de comunicação entre emissor e receptor, e o quanto esse problema atrapalha ao rendimento das atividades, assim como a falta de informa que pode gerar transtornos e até prejuízos para a empresa.





ESTAR  
**»» PRÓXIMO ««**  
 SIGNIFICA OFERECER OS MELHORES  
**PRODUTOS**



Resultados Milho Safra Verão 2016/17

**Volni e Sérgio Manica - Campos Novos - SC**

Híbrido	Área (ha)	Produtividade (sc/ha)
<b>P1630<sub>H</sub></b>	<b>22,4</b>	<b>222,3</b>
<b>P2866<sub>H</sub></b>	<b>2,3</b>	<b>216,5</b>

Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® + Poncho®

**Humberto Marin - Campos Novos - SC**

Híbrido	Área (ha)	Produtividade (sc/ha)
<b>P2866<sub>H</sub></b>	<b>48,0</b>	<b>237,0</b>
<b>P3456</b>	<b>12,0</b>	<b>233,0</b>
<b>P1630<sub>H</sub></b>	<b>60,0</b>	<b>231,0</b>

Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® + Poncho®

**José Antonio Chiochetta - Campos Novos - SC**

Híbrido	Área (ha)	Produtividade (sc/ha)
<b>P2530</b>	<b>32,0</b>	<b>225,0</b>

**Sebastião Paz de Almeida Junior - Campos Novos - SC**

Híbrido	Área (ha)	Produtividade (sc/ha)
<b>P3456<sub>H</sub></b>	<b>36,0</b>	<b>226,0</b>

Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® + Poncho®

**Alcides e Armando Rech - Caçador - SC**

Híbrido	Área (ha)	Produtividade (sc/ha)
<b>P3456<sub>H</sub></b>	<b>26,0</b>	<b>232,0</b>

Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® + Poncho®

Março / 2014 - Observou-se redução na suscetibilidade e resistência à proteína Cry1F (tecnologias Herculex® I e Optimum® Intraject®) em populações de lagarta-do-cartucho-do-milho (*Spodoptera frugiperda*). Por favor, entre em contato com o Representante de Vendas de produtos marca Pioneer® e informe-se sobre as Melhores Práticas no Manejo Integrado de Pragas.

[www.pioneersementes.com.br](http://www.pioneersementes.com.br)







## Mofa Branco (*Sclerotinia sclerotiorum*).



A ocorrência recente causada por *Sclerotinia Sclerotiorum* na cultura da soja, em regiões onde ocorreram condições climáticas amenas na safra de verão, principalmente, em áreas acima de 800m de altitude, leva à necessidade da divulgação de informações para evitar o problema nas regiões afetadas. Este fungo é considerado um dos patógenos fúngicos mais importantes no mundo e está distribuído em todas as regiões produtoras, sejam elas temperadas, subtropicais ou tropicais. As doenças conhecidas como mofo branco ou podridão branca recebem esses nomes em função dos sintomas e sinais externos causados na planta: presença de lesões encharcadas nos órgãos afetados, de coloração parda e consistência mole, com micélio branco, de aspecto cotonoso, cobrindo porções dos tecidos.

Na soja, os sintomas ocorrem geralmente no terço médio das plantas, atingindo haste principal, pecíolos, folhas e vagens. No girassol, o fungo pode afetar a raiz e o colo da planta, a haste ou o capítulo. Na canola, a podridão de hastes e caules durante a evolução da doença é seca. Dependendo do órgão afetado, sintomas reflexos também são observados nessas espécies, como a seca da parte aérea. *S. sclerotiorum* é um fungo polífago, tendo como hospedeiros plantas de 75 famílias, 278 gêneros e 408 espécies. Entre eles, destacam-se soja, girassol, canola, ervilha, feijão, alfafa, fumo, tomate e batata. O fungo produz estruturas de resistência denominadas escleródios, dentro e na superfície dos tecidos colonizados, que retornam ao solo com os resíduos da cultura e são responsáveis pela sobrevivência do fungo. Os escleródios podem permanecer no solo por até 11 anos, conservando intacto seu poder patogênico. As sementes são importantes veículos de disseminação de *S. Sclerotiorum*, através de escleródios misturados a elas ou de micélio existente nos tecidos internos. A contaminação de lotes de sementes com escleródios é particularmente importante. Em condições favoráveis e na presença de um hospedeiro suscetível, o escleródio germina e pode produzir micélio, que penetra diretamente nos tecidos da base da planta, ou formar apotécios, que emergem na superfície do solo e liberam os ascósporos. Em condições de alta umidade relativa, acima de 70%, e temperatura ao redor de 20°C, os apotécios liberam ascósporos durante várias semanas, que são responsáveis pela infecção da parte aérea das plantas. O fungo invade os tecidos e provoca o seu apodrecimento. O micélio desenvolve-se sobre um substrato formado por tecidos mortos ou senescentes. A temperatura ótima para o desenvolvimento do micélio situa-se entre 18°C e 25°C.

Assim, cabe salientar que a ocorrência de epidemias de mofo branco na cultura da soja se deu em virtude da favorabilidade climática que ocorreu durante a safra, ou seja, excesso de precipitação aliado a temperaturas amenas (abaixo de 20°C). O controle da podridão branca é dificultado devido à permanência de escleródios viáveis por um longo tempo no solo, aliado ao fato de que os ascósporos que produzem a infecção aérea podem ser provenientes de escleródios existentes a longas distâncias, à falta de controle químico eficaz e à alta suscetibilidade dos hospedeiros cultivados. Assim, o

controle mais efetivo baseia-se num programa integrado de medidas, que incluem diversas práticas culturais. Uma das recomendações de controle mais importantes é evitar a utilização de sementes com escleródios (sementes salvas na propriedade), que, uma vez depositados no sulco de semeadura, poderão favorecer a infecção do fungo. A análise da qualidade sanitária da semente deve ser feita antes da implantação da cultura. O uso de sementes certificadas, de procedência conhecida e certificado fitossanitário de origem, é fundamental para evitar a introdução do patógeno na área.

Para a soja, a separação dos escleródios pode ser feita durante o beneficiamento da semente, pelo emprego do separador espiral seguido da mesa de gravidade. O tratamento de sementes de soja com fungicidas do grupo dos benzimidazóis associados a produtos de contato deve ser adotado como medida de segurança para reduzir a possibilidade de transmissão do fungo por meio de micélio dormente. A rotação de culturas é fundamental para o manejo da doença. Em áreas onde ocorreram epidemias recentes, deve-se evitar o cultivo em sucessão com soja, girassol, canola, ervilha, feijão, alfafa, fumo, tomate e batata, entre outras culturas, devido à suscetibilidade a *S. sclerotiorum*, retornando com esses hospedeiros na mesma área somente após, pelo menos, quatro anos.

Já a intercalação com culturas resistentes a esse fungo, como as gramíneas (como milho, aveia branca ou trigo), serve para dar tempo para a degradação natural dos escleródios por meio de seus inimigos naturais. Uma medida fundamental para prevenir a ocorrência de doenças causadas por *S. Sclerotiorum* é reduzir ao máximo os períodos de alta umidade e baixa temperatura na cultura. Para isso, a escolha da época de semeadura é fundamental, evitar a época de semeadura que resulte na floração em períodos de baixas temperaturas.





## Campanha Maio Amarelo debate a atenção no trânsito e o compromisso com a vida

Maio é o mês de prevenção aos acidentes de trânsito, e a Copercampos mais um ano mobiliza-se para levar informações, conscientizar e alertar a todos sobre esse grave problema que vitimiza milhões de pessoas todos os anos.

Segundo estatística publicada pelo Ministério da Saúde, cerca de 40 mil mortes ocorrem no trânsito brasileiro a cada ano. Nos estados do Nordeste, 30% do orçamento da saúde são destinados a despesas com acidentes de motocicleta, e quase 60% das UTIs no Brasil estão ocupadas com vítimas de acidentados de trânsito.

Em Santa Catarina a Polícia Rodoviária Federal (PRF) divulgou em janeiro deste ano, relatório apontando diminuição de mortes e acidentes de trânsito em 2016. Nas nove rodovias federais que cortam o Estado, foram registrados cerca de 10 mil acidentes, um número 23% menor que o de 2015. Em relação às vítimas, também houve diminuição, no ano passado, mais se 9 mil pessoas ficaram feridas, uma queda de 2,5%, e 450 morreram, redução de 2,2% nas estradas federais. Segundo a PRF, este é o menor número de mortes registrado nas rodovias em 20 anos. Contudo ainda há muito a ser feito.

Nesse sentido a Copercampos inicia novamente a Campanha Maio Amarelo. Segundo a Engenheira de Segurança e Medicina do Trabalho,

Vanessa Marin, o objetivo é conscientizar. "Todos os anos trabalhamos essa campanha com o intuito de trazer até as pessoas informações e conhecimentos, para que todos fiquem cientes do grave problema que é o nosso trânsito, não apenas questão de infraestrutura, mas principalmente por falha humana. Através desta campanha queremos que as pessoas possam absorver as informações e colocar em prática ações e conceitos que valorizam a vida, trazendo mais segurança a todos", comentou Vanessa.

Na Copercampos a campanha está sendo realizada com o apoio do Sescop e Castrans, onde todos os funcionários que fazem a utilização dos veículos da cooperativa, participaram de 4 horas com aula teórica, ministrada pelo Sargento Röper da Castrans, e uma aula prática de 20 minutos. Contudo a ação não ficará apenas dentro da cooperativa, para alertar sobre a campanha, a Copercampos estará realizando no dia 27 de maio (sábado), uma caminhada que sairá às 9 horas do Posto de Combustíveis, seguindo até ao Supermercado Copercampos do Centro. Como explica Vanessa. "Através desta caminhada envolveremos também a sociedade de modo geral, por isso pedimos a todos que participem, tragam suas famílias e amigos, vestindo alguma peça em amarelo para destacarmos a campanha, e assim mobilizaremos nosso município para um trânsito com mais respeito e segurança", finalizou Vanessa.



Treinamento contou com parte prática

## Profissionais da Educação participam de palestra sobre autoestima e relacionamento interpessoal

Professores e funcionários das escolas que desenvolvem o Programa Cooperjovem, estiveram na noite de 03 de maio, participando de palestra ministrada pela Psicóloga Mariléia Ramos da Silva.

A palestra foi realizada na Associação Atlética Copercampos, e teve como tema a autoestima e o relacionamento interpessoal, dois fatores que certamente estão diretamente ligados a felicidade, saúde e desenvolvimento no ramo pessoal e conseqüentemente no ramo profissional.

De acordo com Psicóloga o objetivo da palestra foi apresentar ferramentas que auxiliem no autoconhecimento e consciência de cada participante, para que assim consigam modificar algumas ações, tornando-se pessoas mais confiantes e realizadas, para que desta forma possam auxiliar o outro buscando sempre o desenvolvimento mútuo.

E o primeiro passo para um bom relacionamento interpessoal, é trabalhar a autoimagem, a autoestima, ou seja, o relacionamento conosco mesmo, isso irá incidir diretamente na relação que temos com o mundo. "Quando pensamos em desenvolver qualquer tipo de relacionamento interpessoal, primeiro precisamos nos avaliarmos e analisarmos aspectos em nossas vidas, como: O que gosto ou não gosto na minha vida, na minha

maneira de ser, porque é somente nos conhecendo é que vamos compreender como nos relacionamos com as outras pessoas", explicou Mariléia.





## Com diversificação em sua gama de produtos a Copercampos inova em suas lojas



As Lojas Copercampos tradicionalmente conhecidas por fornecer uma vasta linha de produtos agropecuários, estão iniciando um novo ciclo, com investimentos, inovações e ampliações em sua gama de produtos, oferecendo além de itens agropecuários, diversos produtos para variadas áreas.

A Copercampos conta hoje com uma rede de 11 lojas localizadas no estado de Santa Catarina e 3 no Rio Grande do Sul, além de um amplo Centro de Distribuição com mais de 3.700 itens em estoque, que auxilia na logística, aquisição de produtos, controle e entrega centralizada, além de coordenar promoções e campanhas de marketing.

O investimento em um novo layout interno e organização de produtos, permite que o cliente fique mais à vontade para fazer suas compras, com o modo auto-service, trazendo qualidade e agilidade no processo. De acordo com o coordenador das lojas de Santa Catarina, Adriano Beviláqua, o grande objetivo das Lojas Copercampos, é possibilitar um local onde os clientes possam encontrar tudo que necessitam para suas atividades diárias, seja em casa, no campo ou nas lavouras. "Nosso objetivo é auxiliar e facilitar as atividades de nossos clientes, ou seja, quando o produtor vem até a loja para comprar insumos para o plantio, já encontra outros produtos, como ferramentas agrícolas, peças para plantadeiras, chapéus, botas, enfim, encontra tudo em um só lugar", ressaltou Adriano.

Com faturamento superior a R\$ 28 milhões em 2016, as Lojas Copercampos, têm para este ano, meta de crescimento de 24% e para isso, além das melhorias e ampliações em infraestrutura, as lojas Copercampos também investiram em novas opções aos produtores, onde os clientes encontram toda

a linha de implementos agrícolas e pecuário, jardinagem, materiais de construção e acabamento, medicamentos veterinários e alimentação animal, linha automotiva, eletrodomésticos, equipamentos de proteção individual (EPIs), além de artigos e vestuários com as peças personalizadas da Copercampos.

Para maior qualidade as lojas contam ainda com equipe especializada de técnicos, médico veterinário e funcionários devidamente treinados para o melhor atendimento e vendas, auxiliando os clientes na busca pelo produto ideal. Diversos cursos e capacitações são realizadas todos os anos. Nos meses de março, abril e maio, as empresas: Cargill (Nutron), Inkor e Fabribam, Eternit e Piso Forte, Stihl e Bosch realizaram cursos e treinamentos para ampliar o conhecimento dos balconistas sobre os produtos, auxiliando assim no repasse de informações aos clientes na hora da venda. Além de treinamentos, diversas reuniões também são realizadas para o acompanhamento das unidades, através de melhorias no entrosamento das equipes, correções de possíveis falhas, e motivação dos funcionários.

Para esse ano, novos investimentos estão sendo realizados, como explica Adriano Beviláqua, "Terminamos a reforma e o layout da loja em Campos Novos, e no início do mês de abril, reinauguramos a Loja de Anita Garibaldi, estamos em andamento com a organização da loja em Caçador, e nos próximos meses estaremos iniciando os novos projetos de construção nos municípios de São José do Ouro/RS, e Brunópolis, assim como, o desenvolvimento de um novo layout interno na loja de Curitiba/RS", finalizou.

Para mais informações acesse o site das lojas: [www.lojasopercampos.com.br](http://www.lojasopercampos.com.br)







*Confira nossa linha de produtos:*



**Medicamento e Alimentação para Animais**

Para a saúde e nutrição animal de seu rebanho e pets, a Copercampos conta com linha de rações, medicamentos e produtos além de atendimento veterinário.



**Jardinagem / caça e pesca**

Produtos nas linhas de jardinagem, caça e pesca também fazem parte da gama de produtos disponíveis nas Lojas da Copercampos. Nestas linhas os clientes encontram aparadores, cortadores, mangueiras, conexões, acessórios condicionadores de solo, e a linha de caça e pesca, carabinas, lanternas, canivetes, anzóis e boias.

**Produtos e Implementos Agrícolas / Pecuário**

Para as atividades nas propriedades, os clientes encontram toda a linha de ferramentas agrícolas e em geral, arames farpados, parafusos diversos, assim como linha de selaria e montaria, além de variedades de sementes nas culturas de milho, soja e trigo além de sementes para pastagem, e linha completa de defensivos e fertilizantes.



**Artigos e Vestuários**

Produtos para uso pessoal, tais como botas, botinas, chapéus, equipamento de proteção individual (EPIs) e produtos personalizados da Copercampos, como jaquetas, coletes, camisetas e calças.



**Construção e Acabamento**

Para sua reforma e construção as lojas Copercampos oferecem tudo que você precisa em um só lugar, são diversas linhas de produtos para construção e acabamento, além de materiais para encanamento e instalação elétrica.



**Eletrodomésticos**

Produtos de utilidade doméstica também estão entre os diferenciais das Lojas Copercampos, onde o cliente encontra produtos como fogões, churrasqueiras, fornos, grelhas, facas, espetos e panelas de ferro e alumínio de vários tamanhos.

**Automotiva**

Na linha de automotores, as Lojas Copercampos trazem variedade de produtos como, lonas para caminhões, pneus, baterias para automóveis, caminhões e máquinas agrícolas.



Loja no município de Zortéa/SC



Loja em Sananduva/SC



# Lombo suíno assado no forno

## Ingredientes

- 1/2 xícara (120 ml) de molho de soja
- 3 colheres (sopa) de açúcar
- 2 colheres (sopa) de cebola picada
- 2 dentes de alho picados
- 2 colheres (chá) de gengibre em pó
- 4 colheres (sopa) de sementes de gergelim
- 2 colheres (sopa) de óleo vegetal
- 1 peça (450 g) de lombo suíno

## Modo de Preparo:

Em uma travessa ou em uma tigela média, misture o molho de soja, o açúcar, a cebola, o alho, o gengibre, as sementes de gergelim e o óleo. Acrescente a carne de porco e vire-a para que ambos os lados fiquem cobertos com esse molho. Em seguida, cubra-a e leve-a à geladeira por 3 horas, virando-a e regando-a com frequência.

Pré-aqueça o forno a 190°C. Retire a carne da marinada. Reserve a marinada. Transfira a carne para uma forma refratária de 23 x 33 cm, levemente untada. Asse-a por 45 minutos. Depois, corte-a em fatias de 5mm de espessura.

Enquanto a carne estiver assando, ferva a marinada reservada por 3 a 5 minutos. Sirva-a com o lombo suíno.



## Parabéns em seu dia...

Data	Associado	Município	Data	Associado	Município
21/05	Valmor Ribeiro da Silva	Campo Belo do Sul	04/06	Avelino Silvestrim	Campos Novos
21/05	Valter Lucio Scapini	Campos Novos	04/06	Maurly Andrade Corona	Anita Garibaldi
21/05	Luiz Carlos Gilz	Ituporanga	05/06	Juscelino Bettoni	Ervat Velho
21/05	Josiane Franceschi Zimmermann	Zortéa	05/06	Divair Danielevicz	Campos Novos
22/05	Severino Trevisol	Ibiam	05/06	André Zanette	Campo Belo do Sul
22/05	Manoel Pereira	Campos Novos	06/06	Octavio Terhorst	São João D'aliança/GO
22/05	Gilmar Candeia	Campos Novos	06/06	José Tadeu Vieira de Moraes	Campo Belo do Sul
22/05	Sady Gonçalves Kemer	Campos Novos	06/06	Aristides Debastiani	Barracão/RS
22/05	Nevio Machado de Oliveira	Campos Novos	06/06	Jaime Gesser	Ituporanga
22/05	Ademir Antônio Vian	Fraiburgo	06/06	Antônio Cesar Gatti	Tangará
22/05	Karen Franciini Ribeiro Alves	Campo Belo do Sul	06/06	Nilso José Comim	Curitibanos
23/05	Carmosino Alves Ferreira	Brunópolis	07/06	Maria Teresinha Beninca de Almeida	Florianópolis
23/05	Roque Tranquilo Dal Pizzol	Lages	07/06	Sadi José Tagliari	Curitibanos
23/05	André Leonardo Dall Oglio	Lacerdópolis	07/06	João Antônio Rivarolli	Curitibanos
23/05	Gabriel Tagliari da Costa	Curitibanos	07/06	Sergio Scalsavara	Campos Novos
24/05	Celestino Pedro Longhi	Curitibanos	07/06	Vanderlei Lugarini	Ipira
24/05	Enio Baratieri	Capinzal	07/06	José Augusto Francescki	Zortéa
24/05	Gilberto da Silva	Campo Belo do Sul	08/06	Valmor Antônio de Matos	Barracão/RS
24/05	Adilson Correia Duarte	Anita Garibaldi	08/06	João Ademir Dalabrida	Ibiam
25/05	Maria Julia de Souza Santos	Campo Belo do Sul	08/06	Seneval Scotti de Aguiar	Campo Belo do Sul
25/05	Volni Francisco Hildebrando	Anita Garibaldi	08/06	Salvio Fernandes Xavier Borges	Campos Novos
25/05	Leonir Severo	Campos Novos	09/06	Edilio Manica	Campos Novos
25/05	Humberto Moacir Marin	Campos Novos	09/06	Alcedir Sturmer	Ervat Velho
26/05	Neivo José Pocera	Ibiam	09/06	Idemir Zampieri	Curitibanos
27/05	Generino Brollo	Brunópolis	09/06	Rosangela Almeida Hartmann	Campos Novos
27/05	Givanildo Bombarda	Barracão/RS	10/06	Elói José Zortéa	Campos Novos
27/05	Celso Natalio	Zortéa	10/06	Nilson Antônio Camargo	Curitibanos
27/05	Maycon Motter	Tangará	10/06	Diego Paulo Pegoraro	Brunópolis
28/05	Levi Tonial	Ervat Velho	11/06	Waldomiro Roveda	Campos Novos
28/05	Agostinho João Dal Moro	Florianópolis	11/06	Alceu Machado	Campos Novos
28/05	Sergio Fernando Canali	Campos Novos	11/06	Nevio Antônio Marubin	São José do Ouro/RS
29/05	João Francisco Tobias Pereira	Ponte Alta	11/06	Henrique Bilck	Campos Novos
29/05	Eloie Poletto	São José do Ouro/RS	11/06	Claudeomiro Luiz Manera	São José do Ouro/RS
29/05	Clovis José Busatto	Ibiam	11/06	Ricardo Goeten	Curitibanos
29/05	Luiz Ricardo Gonçalves	Campos Novos	12/06	Sebastião Moacir Carneiro	Campos Novos
29/05	Arno Weiduschat	Petrolândia	12/06	João Batista Carneiro	Campos Novos
29/05	Mateus de Lima Gonçalves	Campo Belo do Sul	12/06	Valdevino Gracietti	Anita Garibaldi
30/05	Waldomiro Zini	Campos Novos	12/06	Ivo Generoso de Oliveira Couto	Abdon Batista
30/05	Nadir Kemer Fagundes	Campos Novos	12/06	Antônio Risson	São José do Ouro/RS
30/05	Jolina Kemer Gonçalves	Campos Novos	12/06	Heledeane de Medeiros Ribeiro	Fraiburgo
30/05	Izaltino de Oliveira	Brunópolis	13/06	Nelson Antônio Serpa	Florianópolis
30/05	Eduardo Carvalho Ribeiro	Campos Novos	13/06	André Felipe Manica	Campos Novos
31/05	Vardovino da Silva Ribeiro	Campos Novos	14/06	João Xavier Teixeira	Brusque
31/05	Walter Romer	Rio do Sul	14/06	Irani Henrique Deuner	Vargem
01/06	Arlindo Tormem	Curitibanos	14/06	Arceli Deuner	Campo Belo do Sul
01/06	Cleiton de Mattos	Anita Garibaldi	14/06	Sady Antônio Deitos	Campos Novos
02/06	Herno Herico Godel	Anita Garibaldi	14/06	José Antônio Chiochetta	Campos Novos
02/06	Edimar Antônio Guerra	Curitibanos	14/06	João Pedro Brunetto	Ervat Velho
02/06	Alexandre José Bortoli	Campo Belo do Sul	14/06	Paulo Henrique Floriani Silveira	Lages
02/06	Lucia Arnuti Ribeiro	Campos Novos	15/06	Adelar Amantino Antunes	Gloria de Dourados/MS
02/06	Daniel Bevilaqua Lima Medeiros	Campos Novos	15/06	Gilvane Gauger	Campos Novos
03/06	Antônio Antunes de Lima	Campo Belo do Sul	15/06	Joacir Luiz de Lima	Calmon
03/06	Hilário Costa Camargo	Curitibanos	15/06	Gledson Junior Bitarelo Klein	Campos Novos
03/06	Olair José Duarte	Barracão/RS	16/06	Ary Varela Ramos	Anita Garibaldi
03/06	Rogério Coronetti	Campos Novos	16/06	Francieli Bulla	Ervat Velho
03/06	Diego Deuner	Campo Belo do Sul			



# LOJAS COPERCAMPOS®

## PROMOÇÃO COMPRE E CONCORRA

Válido de 02 até  
31/05 de 2017.  
(Sorteio 08/06/2017).



# 10 VALE-COMPRAS DE: R\$ 150,00

A cada **R\$100,00** em compras  
de **Sais Minerais da Nutron** você  
preenche um cupom e concorre.



**MEGA  
OFERTA**

BOTA NAUTICA  
CALFOR  
PAMPEANA  
**42,99**



ARAME FARPADO  
MOTTO 500M  
CÓD: 1378

**199,90**



ARGAMASSA ACI  
INKOR 20KG  
CÓD: 52580

**6,50**



BATERIA  
PIONEIRO 60AH  
CÓD: 47492

**245,90**



MOTOSERRA STIHL  
MS 170 30 CM 12  
CÓD: 70096



FOGAO  
MAESTRO Nº02  
CÓD: 1703

**750,00**

## AS MELHORES OFERTAS PARA CASA CAMPO E LAVOURA

Válidas dos dias  
02 a 31/05/2017.

**PARA A SUA COMODIDADE E SATISFAÇÃO COMPRE NAS LOJAS COPERCAMPOS:**

Campos Novos - 49 3541-6045  
Anita Garibaldi - 49 3543-0225  
Campo Belo do Sul - 49 3249-1201  
Lagoa Vermelha/RS - 54 3358-4388

Curitibanos - 49 3241-1211  
Fraiburgo - 49 3246-0917  
Brunópolis - 49 3556-0049  
Sananduva/RS - 54 3343-3412

Otacílio Costa - 49 9124-3848  
Ponte Serrada - 49 3435-0661  
Ituporanga - 47 3533-5920

Monte Carlo - 49 3541-6722 (R-61)  
Zortéa - 49 3541-6722 (R-62)  
Barracão/RS - 54 3356-1580



## Mercado de grãos apresenta novo cenário mundial



“Fundamentos de mercado de grãos”, esse foi o tema da palestra realizada na noite de 24 de abril na Associação Atlética Copercampos, pelo Consultor em Gerenciamento de Riscos Étore Baroni - INTL FCStone, onde produtores associados, equipe técnica e representantes de empresas parceiras puderam identificar oportunidades e novos cenários na comercialização de produtos.

Na oportunidade foram destacados assuntos sobre as atuais mudanças que ocorreram no cenário agrícola mundial, os fatores que ocasionaram toda essa modificação, e como isso influencia diretamente nos preços do mercado de grãos.

De acordo com o palestrante, está se vendo um novo cenário no mercado de grãos, devido à alta produtividade mundial. O mundo planta cerca de 122 milhões de hectares de soja, e a cada ano esse número aumenta com o crescimento de áreas plantadas. Atualmente a produção mundial passa de 340 milhões de toneladas de soja, onde 85% de toda essa produção é realizada na América do Sul e Estados Unidos, este sendo o maior produtor com 117 milhões de toneladas. De 2016 para 2017, a produção subiu cerca de 33 milhões de toneladas, os estoques chegam próximos a 90 milhões de toneladas, números nunca vistos antes, o que proporcionou esse novo cenário mundial. “Estamos vivendo um cenário no mercado de grãos diferente do que estávamos acostumados nos últimos 4 ou 5 anos. Tivemos um ano em que a produção mundial deu muito certo tanto na soja quanto de milho, com produção recorde nos Estados Unidos e também na América do Sul, e isso impactou diretamente nas cotações de Chicago, e também em uma queda muito forte no câmbio. Estávamos acostumados em anos anteriores, a safras com volumes menores de produção, com demanda aquecidas, o que proporcionava

preços mais altos e câmbio com maior nível também”, comentou Étore Baroni.

Contudo o palestrante explica ainda que a alta produtividade é um ponto positivo. “A meu ver a demanda nunca para e todo o ano ela vai crescer, atualmente há 7 bilhões de pessoas no mundo, até 2050 serão 9 bilhões, ou seja, a grande dúvida no mercado é se haverá oferta para cobrir a demanda. E isso se resolve com mais produtividade por hectare ou crescimento de área plantada. No Brasil, a produtividade este ano, foi muito alta, cerca de 20% a 30% acima do ano passado, e se observarmos a rentabilidade hoje que é a produtividade X preço, ela ainda é bastante positiva para a atividade. Neste momento estamos colhendo a safra da argentina e plantando a safra 2017/18 dos EUA, onde houve aumento de área plantada, então estamos vindo de um estoque e produção muito altos, não temos grande expectativas de altas muito grandes em Chicago, mas não acredito que os preços fiquem muito mais baixos do que nós vimos aqui, acredito que esse é o nível baixo de preço, e que entre os meses de maio e julho, tenhamos novas oportunidades de venda para o produtor, elevando um pouco mais o preço”, reforçou o palestrante.

Étore Baroni, ressaltou ainda que é importante o produtor saber que o mercado de grãos é de extrema volatilidade, ou seja, se houver quebra de safra nos Estados Unidos ou em algum dos países produtores da América do Sul, não há volume para repor essa produção, e essa concentração de produto torna alta a volatilidade no mercado de soja. “O produtor precisa saber que o mercado mudou bastante, a produção recompôs totalmente os estoques mundiais, e o estoque americano jogou os níveis de preços para baixo, então os produtores precisam estar atentos para 4 fatores: custo, avaliação de mercado, média de venda e rentabilidade”, finalizou.

## Uma alternativa eficiente para armazenagem de fertilizantes

Um dos problemas encontrados por muitos agricultores e cooperativas, certamente está na questão de espaço para a armazenagem correta e segura de fertilizantes. Pensando em trazer uma solução para este problema a Copercampos está realizando na unidade de Campo Belo do Sul, o armazenamento em touca, alternativa que consiste em acomodar os big bags e sacarias em lonas especiais, que não permitem a entrada de umidade nos produtos, sem ser necessário um local fechado para a armazenagem.

De acordo com o Assessor Comercial, Glademir Antônio Becker, essa técnica já é usada pela Copercampos há alguns anos e auxilia na agilidade da armazenagem. “A falta de espaço e lugar adequado para armazenagem de fertilizantes, é um dos grandes problemas encontrados atualmente, sendo assim, estamos buscando alternativas para solucionar, e uma delas é a armazenagem em touca, que já realizamos na matriz e em algumas filiais há alguns anos, e agora estamos começando na unidade de Campo Belo do Sul”, comentou o Assessor Comercial.





## Unidade do Mês - Indústria de Rações



A busca pelo crescimento e o desenvolvimento em suas áreas de negócio, sempre foram fatores indispensáveis para que a Copercampos alcançasse o sucesso em suas atividades. Na década de 80 a cooperativa já almejava um maior desenvolvimento na área agroindustrial e para isso, iniciou-se o projeto de uma unidade própria para a fabricação de rações, que foi inaugurada em 08 de novembro de 1985.

A unidade foi um grande investimento para a cooperativa, contava com modernos equipamentos para a época e tinha capacidade para quatro toneladas/hora. No início, o objetivo era atender a demanda das Lojas Agropecuárias e um pequeno número de associados. A produção era destinada para aves, bovinos e suinocultura que na época representava apenas 10% da produção.

Contudo, a produção da ração suína tornou-se mais expressiva com a aquisição da primeira granja reprodutora de suínos – Granja Erval Velho. Alguns anos depois, com a implantação da Granja Ibicuí, com as vendas externas reduzidas, o foco passou a ser a produção para o consumo das atividades da própria cooperativa e de seus sócios integrados. Com o aumento e expansão dos negócios iniciaram os programas de qualidade, como o 5S, na busca pela excelência na atividade.

Em 1995 a unidade teve sua primeira ampliação, passando a produzir 15t/h, e após alguns anos, com a implantação das outras granjas (Pinheiros e Floresta), e com o crescente número de integrados, houve uma nova ampliação no espaço físico e aquisição de maquinário para suprir a demanda, com a capacidade de produção sofrendo um grande aumento, passando para 55t/h.

Com importantes investimentos, atualmente a Indústria de Rações conta com uma produção totalmente automatizada que permite produzir misturas mais homogêneas alcançando melhor padronização na qualidade. Com capacidade de produção de 60t/h a unidade produziu em 2016, mais de 123 mil toneladas.

Além de toda a parte de investimentos em máquinas e tecnologias, a Indústria de Rações sempre teve uma grande preocupação com a qualidade e o padrão de suas rações. Através de muito trabalho, hoje a unidade é certificada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, com as Instruções Normativas 04 - Boas Práticas de Fabricação (BPF); Instrução Normativa nº 65 - Produção de rações com medicamentos veterinários, e também certificada como Planta livre de ractopamina, com produção de rações para suínos exportados, atendendo a exigência de mercados internacionais.

Desde 2013, a Indústria de Rações passou a produzir suas rações através de formulação aberta, ou seja, são adquiridos todos os ingredientes separadamente e posteriormente são produzidas rações específicas para cada fase de produção. Desta maneira há redução de custos e maior segurança com relação a qualidade dos ingredientes utilizados na produção das rações. Através do sistema Suicooper a Indústria realiza a produção de rações para a Aurora e no momento houve um aumento na demanda de produção para mais algumas Cooperativas filiadas, na qual integram o sistema segregado de suínos sem ractopamina. A Indústria realiza diariamente análises internas para avaliar a qualidade dos ingredientes, dentre elas destacam-se análises de micotoxinas nos grãos e análise por infravermelho próximo (NIRS) das matérias-primas.

Com foco em atender a demanda de rações no campo, nas mais variadas necessidades, sejam elas suínos para abate ou suínos para reprodução, a Indústria dispõe de um trabalho diferenciado na produção de rações para as categorias mais sensíveis, que são rações de creche e reprodução. Todo milho utilizado nestas rações é selecionado por meio de mesas densimétricas, propiciando menores desafios sanitários e melhor desempenho zootécnico dos animais.

**Início das atividades:** 08/11/1985

**Número de funcionários:** 32

**Capacidade de produção:** 60t/h

**Endereço:** Rod. BR 342 – Bairro Boa Vista - Campos Novos- SC

**Telefone:** (049) 3541-6752





# Sítios III – Granjas para recria de animais para reprodução

*Características avaliadas para seleção de animais para reprodução*

*Por: Elaer Carvalho de Matos - Médico Veterinário*

A introdução de fêmeas e machos reprodutores nos plantéis das unidades de produção de suínos tem, na seleção, uma das etapas mais importantes. Os reprodutores são animais de grande valor na suinocultura, fundamentalmente por representarem o material genético disponível para a produção de leitões, e por esta razão, cuidados especiais devem ser adotados por ocasião da aquisição destes animais.

A escolha dos animais aptos à reprodução exige dos selecionadores o conhecimento e a aplicação de critérios bem definidos. Muito embora todos os animais carreguem consigo um alto potencial genético, só conseguirão expressá-lo plenamente, se as suas características físicas estiverem compatíveis com os padrões determinados. A existência de eventuais imperfeições poderá ocorrer, caso não comprometam a vida reprodutiva e desde que estejam dentro dos limites estabelecidos. A eficiência nesse processo garantirá maior disponibilidade de fêmeas e machos reprodutores com níveis de excelência em performance reprodutiva e longevidade de produção.

Todos os animais destinados à reprodução recebem, ao nascimento, uma identificação individual e única nas orelhas, que os acompanhará durante toda a vida.

- Os três primeiros dígitos, que representam a data de nascimento da leitegada, são números com intervalo de 000 a 999, segundo o calendário técnico Agrocere PIC.

- O quarto dígito, pode ser um número ou uma letra que identifica a linha genética ou produto.

- O quinto e o sexto dígitos são letras que identificam, respectivamente, a leitegada e o indivíduo.

O selecionador avalia o animal, buscando indivíduos com qualidades desejáveis para a vida reprodutiva. Entre as principais características estão: peso, conformação corporal, aprumos, número de tetas funcionais e aparelho reprodutivo. De acordo com o padrão de seleção da Agrocere PIC, todos os pontos de avaliação possuem um limite para aprovação ou reprovação dos suínos candidatos à reprodução. O que determina a aprovação de um animal é o grau de comprometimento que determinado defeito tem sobre a sua longevidade e vida reprodutiva.

Para garantir o sucesso nessa fase, a unidade de produção deve possuir área própria para a seleção, dimensionada para receber os lotes, com piso adequado, boa iluminação e que permita a lavagem prévia dos animais.

Os animais devem ser conduzidos calmamente para a área de seleção e, assim que alojados, realizar o banho coletivo. Essa limpeza irá facilitar a leitura da identificação e a visualização das características a serem avaliadas.

O processo de seleção deve ser iniciado com os animais em movimento. Eles devem ser inspecionados dos dois lados. Avaliar o aparelho locomotor (membros/cascos), musculatura e região dorso-lombar. O focinho e a mandíbula devem estar alinhados. Se o animal apresentar algum problema estrutural extremo, como um desvio de coluna ou alguma outra alteração evidente, como lesões ou abscessos ativos, deve ser descartado. Em seguida, o animal é conduzido para a gaiola de seleção e é verificada sua identificação e realizada a pesagem. Todas as características de seleção, inclusive defeitos e descartes de animais, devem ser devidamente registradas pelos selecionadores e submetidas ao Sistema de Gestão de Seleção e Genética da Agrocere PIC.

A formação de carga é a penúltima etapa antes das fêmeas e dos machos reprodutores serem enviados aos clientes. Nesse momento, todos os animais devem ser reavaliados. No momento da formação de carga, os animais aprovados e os que possuem observações de defeitos, devem passar por uma última inspeção. Caso seja observada qualquer anormalidade que comprometa a qualidade do reprodutor, como: dificuldade para caminhar, abscesso aberto ou outro defeito que prejudique sua vida reprodutiva, o animal não deverá ser separado para carregamento.

O carregamento dos animais é a etapa final do processo de seleção. Nessa etapa, é necessária muita paciência e calma para retirá-los das baias e conduzi-los até o embarque no caminhão. É essencial cuidar dos animais de reprodução e tratá-los bem. O motorista deve avisar, o responsável pelo embarque, sobre qualquer ponto que esteja fora do padrão no momento do carregamento. É importante minimizar o estresse dos animais para reduzir as perdas econômicas da porta do multiplicador até o cliente. Afinal, foram de 8 a 10 meses da concepção até a hora do carregamento e o investimento é considerável.

Fonte: Caderno Técnico de Seleção Agrocere PIC

## Palestra na Expo ACIAF 2017

O mercado agrícola e as expectativas de comercialização dos produtos agrícolas foram temas apresentados pelo Diretor executivo da Copercampos, Clebi Renato Dias, em palestra realizada no dia 06 de maio, durante a realização da edição 2017 da Expo ACIAF, em Fraiburgo.

A feira multisetorial tem como objetivo principal divulgar programa empreendedores e estimula a qualificação de empresários, com palestras e diversas oficinas de aprendizagem gratuitas relacionadas aos setores de Agronegócio, Estética e Beleza, Gastronomia, Auto Mecânico, Legislação Trabalhista, Gestão de Pessoas, Empreendedorismo, Segurança no Trabalho entre outras, além de feira comercial e de produtos agrícolas.

Na palestra realizada no evento, Clebi Renato Dias explanou sobre o momento agrícola, como a baixa comercialização de grãos nesta safra, já que os preços dos cereais não têm agradado o produtor. Por outro lado, o diretor da Copercampos destacou os resultados em produtividade de grãos neste ano e os investimentos em tecnologia para elevar a produção na região.







## Adenir Antônio Danielli – Erval Velho

No campo, a responsabilidade aumenta a cada dia. Das mãos do homem, há o progresso agrícola e com planejamento na propriedade, o associado desde 2003, Adenir Antônio Danielli, morador de Linha Monte Alegre, município de Erval Velho, busca a rentabilidade e a continuidade de um ideal de vida.

Casado com Nilva Ferrari Danielli, com quem tem quatro filhos (Michel, Andréia, Vanderléia e Debora), seu Adenir tem na família a base para continuar os trabalhos na agricultura. "Eu herdei 11 hectares do meu pai e comecei a trabalhar. Foi muito difícil no começo, mas perseveramos, compramos um trator e fomos crescendo", destacou.

### **Apoio familiar**

"Sozinho não se faz nada". Com essas palavras, Adenir Danielli resume a importância da família no progresso da atividade agrícola e também no crescimento pessoal. "Minhas três filhas foram para a cidade, estudar e trabalhar, mas o Michel continuou aqui e com minha esposa podemos trabalhar na agricultura. Com apoio da família se consegue tudo, porque a mão de obra é escassa e com as mãos de todos, podemos continuar na atividade e superando a cada dia o desafio de produzir e obter renda. Nascemos aqui e continuamos na agricultura. Dependendo de mão de obra externa é difícil, porque não existe, então, continuamos porque temos a família auxiliando".

### **Mãos na terra e a evolução na atividade**

O começo na agricultura foi lembrado por Adenir Danielli. O manejo das áreas para iniciar a agricultura, as mãos na enxada, o trabalho com os bois no arado e a evolução da atividade facilitaram a vida do produtor. "A agricultura evoluiu e na base do suor fomos conquistando nossos objetivos e sonhos. Quando iniciamos trabalhávamos com bois no arado, depois conseguimos adquirir um trator e com muito trabalho foi possível acompanhar a evolução da agricultura. Tudo foi se modernizando e a evolução foi benéfica para o produtor", afirmou Danielli.

### **Produzir mais é o caminho**

O sucesso na produção de grãos só é possível com o resultado em produtividade. Adenir Danielli destaca que o aumento de área não reflete em rentabilidade. "Não adianta nada você aumentar a área e não produzir mais. Se tem um custo para produzir e se não produzir você apenas consegue cobrir custos. Hoje o produtor tem um custo alto em combustíveis, máquinas e até de mão de obra, além dos insumos, então, produzir mais é fundamental".

### **Fidelizado na cooperativa**

Fiel a Copercampos, Adenir Antônio Danielli reforça que com isso, há possibilidade de obter um rendimento a mais na atividade. "É um benefício a mais para o produtor. Também produzimos semente e é uma boa opção para obter um lucro a mais".

### **Pés no chão e olhos no futuro**

Estar preparado para frustrações na atividade é fundamental. A gestão na propriedade é fundamental no processo e o associado Adenir Danielli realiza o planejamento para cada safra. "Estamos tendo safras boas a oito anos, e o produtor deve estar preparado para eventuais problemas e frustrações na safra. Nesse ano se produziu muito bem, mas não tem preço. Na agricultura você tem que estar preparado para todos os momentos. Vivemos anos ruins e sabemos como é e estar bem enraizado, você já desanima e com planejamento você consegue superar as dificuldades. Olhar para o próximo ano, para o futuro, nos possibilita crescer e continuar o trabalho com compromisso e crescimento", finalizou.



## O TS nas culturas de inverno



A semente é um dos componentes essenciais para a produção agrícola. A qualidade genética juntamente com às suas características físicas, sanitárias e fisiológicas influenciam diretamente para a planta atingir o máximo do seu potencial produtivo, o que muitas vezes é prejudicado pelo aparecimento de pragas. Para evitar ou minimizar os danos que estas podem causar nas lavouras, alguns cuidados devem ser realizados.

Primeiramente é necessário a realização do tratamento de sementes, o que assegura uma lavoura mais sadia, e o monitoramento frequente das áreas. De acordo com a Engenheira Agrônoma da Copercampos, Mirela Rosseto Bertonecello, o tratamento pode garantir um stand adequado, plantas vigorosas, atraso no início de epidemias e aumento do rendimento. O efeito residual do tratamento dura em torno de 20 dias, podendo chegar a até 60 dias dependendo de alguns fatores, o que é importante para permitir o estabelecimento das plantas e a formação do stand na lavoura.

Contudo, é importante lembrar que o tratamento não substitui uma semente sadia e de qualidade e não elimina os danos causados pelo mau preparo do solo, problemas nutricionais e de disponibilidade hídrica insatisfatória.

Na Cultura do trigo temos como patógenos mais importantes os fungos *Bipolaris Sorokiniana* e *Drechslera Tritici-Repentis*, causadores, respectivamente, da mancha marrom e da mancha bronzeada da folha. Já na cultura da cevada, os patógenos mais importantes nas sementes são os fungos *Bipolaris Sorokiniana* e *Drechslera Teres*, causadores, respectivamente das doenças denominadas de mancha marrom e de mancha-em-rede. E na cultura

da aveia, destacam-se a mancha marrom (*Bipolaris Sorokiniana*) e a mancha da folha (*Drechslera Avenae*). Por se constituírem no veículo mais eficiente de disseminação de uma doença, as sementes quando infectadas, devem merecer atenção especial. Dentre os principais objetivos do tratamento de sementes em cereais de inverno destacam-se:

- Erradicar os fungos patogênicos localizados internamente no embrião da semente;
- Impedir o crescimento de fungos necrotróficos como *Bipolaris*, *Fusarium*, *Drechslera* etc., que infectam sementes, evitando a contaminação do coleoptilo e das raízes, não transmitindo a doença para a parte aérea das culturas;
- Diminuir a fonte de inóculo primário que proporciona pontos de infecção distribuídos ao acaso na lavoura, garantindo o processo de infecção nos estádios iniciais de desenvolvimento da cultura;
- Reduzir o número de aplicações de fungicidas na parte aérea das culturas, pela erradicação do patógeno nas áreas novas ou em áreas de rotação;
- Manutenção do vigor de sementes pelo controle de fungos deterioradores das mesmas, como *Penicillium Spp.* e *Aspergillus Spp.*;
- Aumento do poder germinativo de sementes, pelo controle de fungos que possam impedir a emergência a campo.

O tratamento de sementes com fungicidas e inseticidas é uma das medidas de controle preventivas mais eficazes, pois é um método simples, de custo relativamente baixo e de reflexos altamente positivos para o aumento da produtividade.

## TODO DIA É DIA DE OFERTAS

 [facebook.com/hippercentercopercampos](https://facebook.com/hippercentercopercampos)



SEGUNDA DO  
**PÃO DE QUEIJO**



QUARTA DA  
**PIZZA**



SEXTA DO  
**XIS SALADA**



TERÇA DO  
**CACHORRO QUENTE**



QUINTA DO  
**PASTEL**



SÁBADO E DOMINGO DAS  
**CARNES E BEBIDAS**



**Horário de Atendimento:**

- Segunda-feira a Sábado: 7h30min às 21h30min.
- Domingos: 7h30min às 13h.



**Telefone:**  
49 3541.0022



**Acesse:**  
[www.hippercenter.com.br](http://www.hippercenter.com.br)

Suas compras no  
Hipper Center também  
acumulam pontos no cartão CoperClube.



# A semente certa para seu negócio acontecer



A BioGene® possui uma linha de produtos completa, com sementes de milho de alta qualidade, adaptadas para as principais regiões produtoras do Brasil. Com uma forte parceria com seus canais de distribuição, a BioGene® está sempre próxima do produtor, auxiliando a alcançar altas produtividades. A marca também conta com a tecnologia Leptra® de proteção contra os insetos, um importante reforço no controle das principais lagartas que atacam a cultura do milho.

## Veja abaixo os resultados de produtividade dos híbridos BioGene® em Santa Catarina:

PRODUTOR	ÁREA (HA)	HÍBRIDO	PRODUTIVIDADE (SC/HA)	MUNICÍPIO
AGROPECUÁRIA FOPPA	2,02	BG7318YH	242,32	CAMPOS NOVOS/SC
HUMBERTO MOACIR MARIN	21	BG7318YH	213	CAMPOS NOVOS/SC
IVO TAFFAREL	1	BG7318YH	255,07	TANGARÁ/SC
AGROPECUÁRIA COMINETTI	13	BG7318YH	244	FRAIBURGO/SC
MAURÍCIO PERAZZOLI	2,83	BG7318YH	255,48	FRAIBURGO/SC
AMARILDO HERBST	22	BG7318YH	237	ITAIÓPOLIS/SC
DOMINGOS CÉSAR HERBST	15,4	BG7318YH	226	MAFRA/SC
ADILSON BENNERT	0,87	BG7318YH	235	ITUPORANGA/SC
TITO GABRIEL SCHMITT	1,3	BG7318YH	209,5	AURORA/SC
MAURÍCIO PERAZZOLI	ENSAIO	BG7720VYHR	234,34	FRAIBURGO/SC
HUMBERTO MOACIR MARIN	ENSAIO	BG7720VYHR	225,66	CAMPOS NOVOS/SC
ADILSON BENNERT	ENSAIO	BG7720VYHR	217	ITUPORANGA/SC

Verifique as opções de Tratamento de Sementes Industrial disponíveis.

Os híbridos BioGene® com a tecnologia Leptra® são comercializados com Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor®



Os híbridos Leptra® apresentam excelente eficácia nas populações suscetíveis das pragas-alvo desta tecnologia. Híbridos marca BioGene® com tecnologia Leptra® de proteção contra insetos – disponível também em versão tolerante ao herbicida glifosato.



## Reservas de sementes de soja iniciam no mês de junho

Visando o melhor planejamento dos associados multiplicadores de sementes, a Copercampos irá antecipar as reservas de sementes de soja para a safra 2017/2018. Com um planejamento inicial de mais de 1,7 milhões de sacas, a safra promete ser uma das maiores da história em produção de sementes.

Segundo a Engenheira Agrônoma Larissa Bones, atualmente a Copercampos conta com 9 obtentoras e 39 cultivares, dentre elas 5 lançamentos (50i57RSF IPRO – Zeus, NS 6535 IPRO, TMG 7059 IPRO, TMG 7067 IPRO e a SYN 1659 IPRO), todas com a tecnologia Intacta, além de duas com a tecnologia Inox. “Nossa previsão é que mais de 43 mil hectares sejam inscritos para a produção de sementes. A partir do dia 10/06, os produtores multiplicadores, devem procurar o técnico responsável pelas suas áreas para efetuar a reserva para a Safra 2017/2018”, comentou Larissa, ressaltando que as cultivares do sistema de verticalização, estão disponíveis somente para produção de sementes e nos locais pré-determinados pelo Departamento Técnico da Matriz, juntamente com a Gerência de Sementes.

Confira os cultivares oferecidas pela Copercampos:

### LICENCIAMENTO

<b>Embrapa</b>
BRS 232
<b>Monsoy</b>
M5947 IPRO
M6410 IPRO
M5838 IPRO
M5917 IPRO
<b>TMG</b>
TMG 7062 IPRO
TMG 7063 IPRO
TMG 7262 RR
TMG 7059 IPRO
TMG 7067 IPRO
<b>Nidera</b>
NA 5909 RG
NA 5959 RG
NS 6535 IPRO
<b>Brasmax</b>
BMX ALVO RR
BMX ATIVA RR
BMX POTÊNCIA RR
5855RSF IPRO (Elite)
50i52RSF IPRO (Raio)
50i57RSF IPRO (Zeus)
58i60RSF IPRO (Lança)
63i64RSF IPRO (Garra)
68i70RSF IPRO (Ícone)

### VERTICALIZAÇÃO

<b>Agroeste</b>
AS 3590 IPRO
AS 3570 IPRO
AS 3680 IPRO
<b>Dow</b>
DOW 5D6215 IPRO
DOW 5D634 RR
<b>Advanta</b>
ADV4317 IPRO
<b>Syngenta</b>
SYN 1359S IPRO
SYN 13671 IPRO
SYN 1561 IPRO
SYN 1659 IPRO
SYN 15630 IPRO
SYN 1059 RR
SYN 1163 RR
<b>Nidera</b>
NA 5909 RG
NS 5959 IPRO
NS 5727 IPRO
NS 5445 IPRO
NS 6909 IPRO
NS 6601 IPRO

# Sonho

*Quem acredita  
no cooperativismo  
faz acontecer.*

*Cooperativismo quem  
acredita  
faz acontecer.*

Quando sonhamos juntos entendemos o real significado do cooperativismo. Faça ele acontecer!

[www.auroraalimentos.com.br](http://www.auroraalimentos.com.br)  
[facebook.com/auroraalimentosocial](https://facebook.com/auroraalimentosocial)





## Cevada é ótima opção para esta safra

*Copercampos incentiva o plantio do cereal que conta com diferenciais na comercialização.*



A cevada, fundamental no processo de produção cervejeira tem apresentado ótimos resultados aos produtores associados da Copercampos na região de Campos Novos e do Rio Grande do Sul. Na safra 2016, as altas produtividades e a qualidade do produto reforçam o trabalho de técnicos e agricultores, que investem muito para a excelência na atividade.

Com médias produtivas superiores as últimas safras, a cevada é uma opção para plantio nesta safra de inverno que está se aproximando. De acordo com o Engenheiro Agrônomo, Solimar Zotti, a cultura possui alguns diferenciais, com uma política fundamentada em garantia de comercialização e de preço, além da assistência técnica.

“Estamos com uma expectativa de semeadura de mais de 1.200 hectares na região de Campos Novos e mais de 2 mil hectares no Rio Grande do Sul. Hoje temos variedades de cevada com alto rendimento e a tendência deste ano é ter um clima favorável na produção, assim como tivemos na safra anterior, quando os associados tiveram médias acima de 4.800 kg/ha, com uma ótima germinação e vigor, que atestam a qualidade do produto”, informou Solimar.

As exigências para se produzir uma cevada com alto padrão estão relacionadas ao solo, que necessita ter uma boa fertilidade, além do manejo das áreas, principalmente quanto a doenças de manchas foliares, explicou Solimar. “Com uma lavoura de boa fertilidade e manejo contra doenças, o produtor faz sua parte e tendo um clima colaborando, é possível obter uma cevada de qualidade”.

Para o produtor que deseja investir na cultura, a Copercampos conta com sementes disponíveis. A cevada apresenta como outras vantagens para semeadura no inverno, como: ciclo mais curto, em relação ao trigo; resistência a doenças; produtividade superior; liquidez de mercado, com a produção contratada antes da semeadura da cultura.



# O supermercado da sua família.



Campos Novos Centro: (49) **3541-6774**

Bairro Aparecida: (49) **3541-6776**

Otacílio Costa: (49) **3275-2910**

Capinzal: (49) **3555-3600**

www.supermercadoscopercampos.com.br

f /supermercadoscopercampos



# Resultados Híbridos Milho Campo Demonstrativo

Engº Agrº Fabrício Jardim Hennigen<sup>(1)</sup> - Tec. Agr. Rafael Júnior Postal<sup>(2)</sup>

## Ensaio de Competição de Híbridos comerciais e pré-comerciais de milho

**Objetivo:** Avaliar o desempenho dos híbridos de milho na região de Campos Novos na safra 2016/2017

**LOCAL:** Campo Demonstrativo – COPERCAMPOS – Campos Novos/SC

**Altitude:** 880m **Latitude:** 27°21'48.85" **Longitude:** 51°15'37.52"

**Culturas Anteriores:** TRIGO/SOJA/AVEIA PRETA

**Delineamento:** Blocos ao acaso – 4 repetições

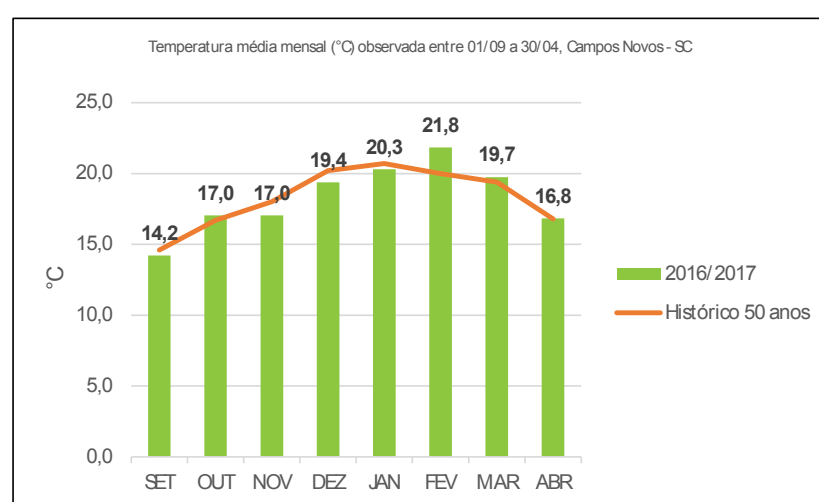
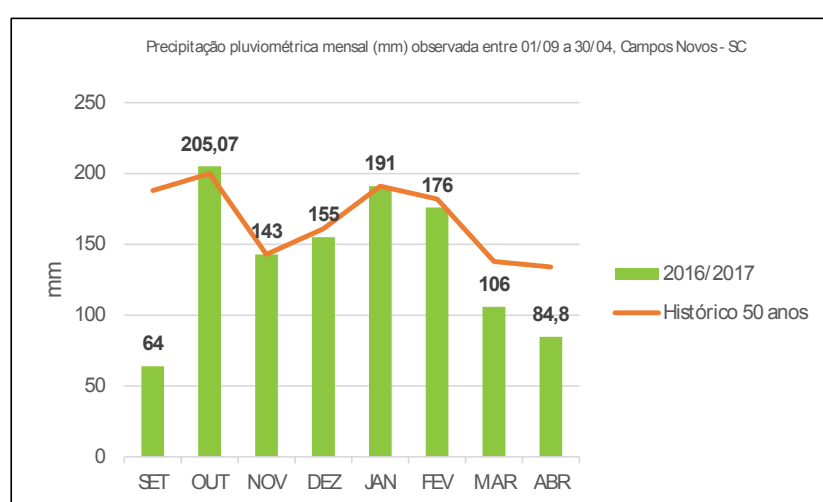
**Tamanho da parcela:** 4 linhas espaçadas 60 cm X 4 m = 9,6m<sup>2</sup>

**Parcela útil colhida:** 2 linhas espaçadas 60 cm X 4 m = 4,8 m<sup>2</sup>

**Adubação de plantio:** superprecoce e precoce – 400 kg/ha 09-33-12 média tecnologia – 300 kg/ha 09-33-12 teto máximo – 500 kg/ha 09-33-12

**Adubação de cobertura:** Cloreto de Potássio: 100 kg/ha – pré plantio superprecoce e precoce – 200 kg/ha Ureia 45% N (180 kg/ha N) – duas aplicações V4 e V6 média tecnologia – 250 kg/ha Ureia 45% N (112 kg/ha N) – uma aplicação V4 teto máximo – 500 kg/ha Ureia 45% N (225 kg/ha N) – duas aplicações V4 e V6

**Análise:** ANOVA – Agrupamento de médias pelo teste de Tukey a 5 % de significância



Fonte dados: Estação agrometeorológica Agrodetecta BASF/Fundação ABC

## SUPERPRECOCE - PLANTIO 21/09/2016

Tabela 02. Rendimento médio de grãos de milho (kg.ha-1;sc.ha-1) de 23 híbridos comerciais, avaliados em Campos Novos/SC, safra 2016/2017.

Média de 4 repetições<sup>(1)</sup>.

HÍBRIDOS	POP.FINAL (PL.HA-1)	ALTURA (CM)		ÍNDICE ESPIGA	GRÃOS ARD. (%)	QB./AC. (%)	UMIDADE (%)	RENDIMENTO <sup>(2)</sup>	
		PLANTA	INS.ESPIGA					(KG.HA-1)	(SC.HA-1)
AS 1666 PRO 3	74479	250	120	1,0	0,0	2,8	19,5	18883 a	314,7
AG 9025 PRO 3	68750	240	140	1,0	0,0	4,5	20,2	18544 ab	309,1
AG 9025 PRO 3	65625	230	120	1,0	0,0	0,8	19,7	18308 ab	305,1
BG 7318 YH	67188	250	120	1,1	0,0	3,9	19,3	18124 abc	302,1
AS 1666 PRO 3	66667	230	120	1,0	0,0	1,6	19,4	17831 abc	297,2
P 2530	70833	250	150	1,0	0,0	0,0	19,4	17773 abc	296,2
BG 7720 VYHR	73438	250	130	1,0	0,0	0,7	20,5	17322 abcd	288,7
P 2866 HX	71875	250	140	1,0	0,0	0,0	19,6	17191 abcd	286,5
BG 7318 YH	74306	250	130	1,0	0,0	2,1	19,4	17149 abcd	285,8
AS 1666 PRO 3	65625	230	130	1,0	0,0	1,6	19,4	17092 abcd	284,9
P 2866 HX	68229	250	130	1,0	0,0	0,8	19,8	17070 abcd	284,5
DKB 230 PRO 3	70833	230	120	1,0	0,0	5,1	17,0	16918 abcd	282,0
P 1680 VYH	72917	250	130	1,0	0,0	0,0	17,6	16835 abcd	280,6
AS 1677 PRO 3	70833	230	110	1,0	0,0	0,7	17,3	16622 abcd	277,0
BG 7720 VYHR	69271	250	150	1,0	0,0	3,0	20,4	16543 abcd	275,7
FORMULA VIPTC	72917	230	110	1,0	0,0	2,9	20,2	16298 abcd	271,6
2A401 PW	75000	230	120	1,0	0,0	0,7	20,9	15146 abcd	252,4
RB 9110 PRO 2	73958	230	120	1,0	0,0	1,4	19,1	15021 bcd	250,4
FORMULA VIPTC	67708	230	110	1,0	0,0	0,0	20,3	14927 bcd	248,8
AG 9045 PRO 3	66146	230	150	1,0	0,0	0,0	19,3	14892 bcd	248,2
CD 3410 PW	72396	220	110	1,0	0,0	0,7	20,9	14318 cd	238,6
CD3410 PW	67188	240	140	1,0	0,0	1,6	20,7	13637 d	227,3
NS 56 Pro	68750	230	140	1,0	0,0	0,0	21,3	13580 d	226,3
<b>MÉDIA GERAL</b>	<b>70214</b>	<b>238</b>	<b>128</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,5</b>	<b>19,6</b>	<b>16523</b>	<b>275,4</b>
<b>C.V.(%)</b>								<b>8,72</b>	

(1) Valores seguidos por letras iguais, na mesma coluna, não diferem entre si pelo Teste de Tukey 5%;

(2) Rendimento com umidade corrigida para 13%;



### SUPERPRECOCE TETO MÁXIMO - PLANTIO 21/09/2016

Tabela 03. Rendimento médio de grãos de milho (kg.ha-1;sc.ha-1) de 17 híbridos comerciais e pré comerciais, avaliados em Campos Novos/SC, safra 2016/2017. Média de 4 repetições<sup>(1)</sup>.

HÍBRIDOS	POP.FINAL (PL.HA-1)	ALTURA (CM)		ÍNDICE ESPIGA	GRÃOS ARD. (%)	QB./AC. (%)	UMIDADE (%)	RENDIMENTO <sup>(2)</sup>	
		PLANTA	INS.ESPIGA					(KG.HA-1)	(SC.HA-1)
AS 1666 PRO 3	73958	210	90	1,01	0,0	1,5	19,2	18650 a	310,8
AG 9025 PRO 3	70833	240	120	1,00	0,0	0,7	19,9	18582 a	309,7
AG 9025 PRO 3	74479	220	120	1,01	0,0	1,6	19,4	18076 a	301,3
DKB 240 PRO3	75521	250	130	1,05	0,0	2,8	18,7	17651 ab	294,2
BG 7318 YH	71354	230	130	1,04	0,0	3,0	19,3	17550 abc	292,5
DKB 230 PRO 3	72396	240	130	1,06	0,0	1,6	16,9	17369 abc	289,5
P 2866 HX	75417	250	130	1,01	0,0	0,7	19,2	17324 abc	288,7
AS 1677 PRO 3	72917	230	130	1,05	0,0	1,4	17,6	17322 abc	288,7
BG 7318 YH	75521	220	120	1,02	0,0	0,0	19,4	16911 abcd	281,9
P 1680 VYH	73958	230	120	1,00	0,0	0,0	17,8	16827 abcde	280,4
FORMULA VIPTC	72917	230	130	1,03	0,0	2,2	20,1	15578 bcdef	259,6
FORMULA VIPTC	71354	230	140	1,02	0,0	0,0	19,9	15368 cdef	256,1
2A401 PW	76563	230	150	1,00	0,0	0,7	20,4	15088 def	251,5
RB 9110 PRO 2	69271	230	120	1,05	0,0	0,0	18,9	14952 def	249,2
CD 3410 PW	75833	230	120	1,00	0,0	3,4	20,7	14833 def	247,2
CD 3410 PW	75521	230	130	1,00	0,0	0,0	20,3	14631 ef	243,8
NS 56 PRO	70833	220	140	1,00	0,0	2,0	20,9	14166 f	236,1
<b>MÉDIA GERAL</b>	<b>73450</b>	<b>231</b>	<b>126</b>	<b>1,02</b>	<b>0,00</b>	<b>1,3</b>	<b>19,3</b>	<b>16522</b>	<b>275,4</b>
<b>C.V.(%)</b>								<b>5,19</b>	

(1) Valores seguidos por letras iguais, na mesma coluna, não diferem entre si pelo Teste de Tukey 5%;

(2) Rendimento com umidade corrigida para 13%;

### ENSAIO PRECOCE : Plantio 22/09/2016

Tabela 04. Rendimento médio de grãos de milho (kg.ha-1;sc.ha-1) de 30 híbridos comerciais, avaliados em Campos Novos/SC, safra 2016/2017. Média de 4 repetições<sup>(1)</sup>.

HÍBRIDOS	POP.FINAL (PL.HA-1)	ALTURA (CM)		ÍNDICE ESPIGA	GRÃOS ARD. (%)	QB./AC. (%)	UMIDADE (%)	RENDIMENTO <sup>(2)</sup>	
		PLANTA	INS.ESPIGA					(KG.HA-1)	(SC.HA-1)
AS 1656 PRO 3	67708	240	130	1,03	0,0	5,1	21,9	19034 a	317,2
DKB 290 PRO3	73438	250	140	1,00	0,0	0,0	21,9	18571 ab	309,5
AS 1757 PRO3	70833	220	120	1,00	0,0	0,0	20,5	18438 abc	307,3
AS 1656 PRO 3	69444	250	150	1,04	0,0	1,0	22,2	18360 abcd	306,0
2A521 PW	77604	260	150	1,01	0,0	0,0	21,7	18292 abcd	304,9
P 3456 HX	67361	230	130	1,01	0,0	2,1	22,0	18260 abcd	304,3
BG 7046	68056	240	160	1,01	0,0	0,0	23,0	18061 abcde	301,0
P 3456 HX	68750	230	130	1,05	0,0	1,0	22,4	17517 abcdef	291,9
AS 1757 PRO3	65278	240	120	1,04	0,0	1,1	20,5	17320 abcdefg	288,7
RB 9005 PRO	67188	240	150	1,00	0,0	2,1	23,6	17316 abcdefg	288,6
CBS 15C012 PW	72917	240	160	1,01	0,0	0,0	21,6	17308 abcdefg	288,5
SUPREMO VIPTC	72396	240	140	1,03	0,0	1,0	22,6	16864 abcdefg	281,1
AG 8780 PRO 3	63021	230	120	1,02	0,0	2,2	21,0	16764 abcdefg	279,4
2A620 PW	69444	260	150	1,00	0,0	1,0	22,6	16672 abcdefg	277,9
MG 580 PW	74306	230	130	1,02	2,8	1,9	21,9	16660 bcdefg	277,7
CD 3612 PW	72917	250	150	1,00	0,0	1,0	23,2	16610 bcdefg	276,8
AG 8780 PRO 3	68750	230	110	1,00	0,0	0,0	21,2	16597 bcdefg	276,6
STATUS VIPTLTGTC	68750	240	140	1,02	0,0	4,0	22,6	16540 bcdefg	275,7
P 30F53 VYH	71528	240	150	1,01	0,0	0,0	22,7	16230 bcdefgh	270,5
NS 50 PRO2	65972	250	140	1,00	0,0	2,1	22,1	16152 cdefgh	269,2
SUPREMO VIPTC	66146	240	140	1,02	0,0	4,2	22,5	16125 cdefgh	268,8
P 30F53 VYH	65972	240	160	1,05	0,0	1,1	22,2	16019 defgh	267,0
NS 92 PRO	64583	250	140	1,05	0,0	0,0	22,4	15830 efgh	263,8
STATUS VIPTLTGTC	64063	250	140	1,01	0,0	2,2	22,9	15718 efgh	262,0
AG 8690 PRO 3	69271	230	120	1,01	0,0	0,0	21,0	15657 fgh	260,9
RB 9004 PRO2	68750	260	160	1,05	0,0	0,0	23,2	15605 fgh	260,1
CD 3770 PW	71354	230	110	1,02	0,0	0,0	22,2	15293 fgh	254,9
RB 9006 PRO2	67361	260	150	1,00	0,0	0,0	22,2	15262 fgh	254,4
NS 90 PRO2	63021	250	140	1,06	0,0	2,2	24,9	14965 gh	249,4
NS 56 PRO	70139	240	130	1,04	0,0	1,0	21,1	13953 h	232,6
<b>MÉDIA GERAL</b>	<b>68877</b>	<b>242</b>	<b>139</b>	<b>1,02</b>	<b>0,1</b>	<b>1,2</b>	<b>22,2</b>	<b>16733</b>	<b>278,9</b>
<b>C.V.(%)</b>								<b>5,16</b>	

(1) Valores seguidos por letras iguais, na mesma coluna, não diferem entre si pelo Teste de Tukey 5%;

(2) Rendimento com umidade corrigida para 13%;



**ENSAIO PRECOCE TETO MÁXIMO: Plantio 22/09/2016**

Tabela 05. Rendimento médio de grãos de milho (kg.ha<sup>-1</sup>;sc.ha<sup>-1</sup>) de 18 híbridos comerciais e pré comerciais, avaliados em Campos Novos/SC, safra 2016/2017. Média de 4 repetições<sup>(1)</sup>.

HÍBRIDOS	POP.FINAL (PL.HA-1)	ALTURA (CM)		ÍNDICE ESPIGA	GRÃOS ARD. (%)	QB./AC. (%)	UMIDADE (%)	RENDIMENTO <sup>(2)</sup>	
		PLANTA	INS.ESPIGA					(KG.HA-1)	(SC.HA-1)
AS 1757 PRO3	66667	240	150	1,09	1,1	0,0	20,4	19393 a	323,2
AS 1656 PRO3	68056	240	130	1,00	0,0	0,8	21,7	19049 a	317,5
2A521 PW	70833	230	140	1,00	0,0	1,5	21,6	18611 ab	310,2
P 3456 HX	72917	230	120	1,00	0,0	1,4	22,2	18421 ab	307,0
CBS15CO12OW	75521	230	130	1,00	0,0	0,7	21,9	18382 ab	306,4
AG 8780 PRO3	75521	230	130	1,02	0,0	0,0	20,9	18370 ab	306,2
BG 7046	70313	240	130	1,00	0,0	0,0	23,4	18052 ab	300,9
RB 9005 PRO	69792	250	140	1,00	0,0	0,7	23,6	17943 ab	299,0
MG 586 PW	71528	240	130	1,00	0,0	2,9	22,3	17715 ab	295,3
Status VIPTLTGTC	72396	250	140	1,01	0,0	0,0	23,0	17602 ab	293,4
DKB 290 PRO3	74306	250	140	1,00	0,0	0,0	22,0	17323 ab	288,7
2A620 PW	73438	230	140	1,00	0,0	0,0	22,7	17246 ab	287,4
Supremo VIPTC	70833	240	150	1,01	0,0	1,5	22,7	17154 ab	285,9
P 30F53 VYH	69444	240	150	1,00	0,6	0,8	22,0	16795 b	279,9
NS 50 PRO2	67708	250	150	1,00	0,2	2,3	21,7	16718 b	278,6
AG 8780 PRO3	65972	240	130	1,01	0,0	0,0	20,5	16529 bc	275,5
CD 3612 PW	71875	230	150	1,04	0,0	2,2	23,0	16514 bc	275,2
NS 56 PRO	70833	210	140	1,00	0,0	0,0	21,1	14376 c	239,6
<b>MÉDIA GERAL</b>	<b>70997</b>	<b>237</b>	<b>138</b>	<b>1,01</b>	<b>0,1</b>	<b>0,8</b>	<b>22,0</b>	<b>17566</b>	<b>292,8</b>
<b>C.V.(%)</b>									<b>4,92</b>

(1) Valores seguidos por letras iguais, na mesma coluna, não diferem entre si pelo Teste de Tukey 5%;

(2) Rendimento com umidade corrigida para 13%;

**ENSAIO MÉDIA TECNOLOGIA: Plantio 30/09/2016**

Tabela 06. Rendimento médio de grãos de milho (kg.ha<sup>-1</sup>;sc.ha<sup>-1</sup>) de 18 híbridos comerciais e pré comerciais, avaliados em Campos Novos/SC, safra 2016/2017. Média de 4 repetições<sup>(1)</sup>.

HÍBRIDOS	POP.FINAL (PL.HA-1)	ALTURA (CM)		ÍNDICE ESPIGA	GRÃOS ARD. (%)	QB./AC. (%)	UMIDADE (%)	RENDIMENTO <sup>(2)</sup>	
		PLANTA	INS.ESPIGA					(KG.HA-1)	(SC.HA-1)
AS 1555 PRO2	63542	300	150	1,02	0,0	0,0	19,4	16740 a	279,0
BG 7640 VYH	65104	280	150	1,00	0,4	0,0	24,1	16365 ab	272,8
BG 7640 VYH	64063	290	170	1,03	0,0	0,0	23,4	16074 abc	267,9
AG 8088 PRO2	62500	240	150	1,03	0,0	0,0	23,0	15651 abcd	260,9
DKB 240 PRO3	72396	230	130	1,00	0,0	0,0	18,7	15421 abcd	257,0
AG 8690 PRO3	65625	280	150	1,02	0,0	0,0	19,9	15266 abcd	254,4
P 32R22 YHR	64583	260	130	1,00	0,0	0,8	18,4	15200 abcd	253,3
CD 3770 PW	70313	260	150	1,01	0,0	1,5	22,0	14763 abcd	246,0
P 30R50 VYH	65104	280	150	1,02	0,6	0,0	22,2	14748 abcd	245,8
FERROZ VIPTL	67708	260	130	1,00	0,0	0,8	21,6	14735 abcd	245,6
DKB 330 PRO3	63542	280	130	1,02	0,0	0,0	18,4	14540 abcd	242,3
NS 92 PRO	61979	300	170	1,02	0,0	0,0	22,5	14441 abcd	240,7
AS 1551 PRO2	70313	280	150	1,01	0,0	0,0	18,9	14164 bcd	236,1
MG 300 PW	72396	280	130	1,00	0,0	1,4	19,2	14073 bcd	234,6
2B610 PW	58333	240	160	1,01	0,5	0,0	22,7	13996 bcd	233,3
RB 9006 PRO2	65625	300	170	1,00	0,0	0,0	21,9	13720 cd	228,7
NS 90 PRO2	60417	230	160	1,02	2,0	0,0	25,1	13625 d	227,1
RB 9330 PRO 2	64063	230	140	1,00	0,3	0,0	23,9	13428 d	223,8
<b>MÉDIA GERAL</b>	<b>65422</b>	<b>268</b>	<b>148</b>	<b>1,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>21,4</b>	<b>14831</b>	<b>247,2</b>
<b>C.V.(%)</b>									<b>6,26</b>

(1) Valores seguidos por letras iguais, na mesma coluna, não diferem entre si pelo Teste de Tukey 5%;

(2) Rendimento com umidade corrigida para 13%;



## Cooperativas crescem 15%, obtêm receitas de R\$ 31,5 bi e impulsionam a economia de SC

O cooperativismo catarinense – estruturado no campo e na cidade – continua em ascensão e cresceu 15% no ano passado, de acordo com a Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (OCESC). A expressão do setor é reconhecida nacionalmente: as 265 cooperativas catarinenses reúnem mais de 2 milhões de associados, mantêm 58 mil empregos diretos e faturam mais de R\$ 31,5 bilhões de reais por ano.

Ao apresentar avaliações e projeções, o presidente e o superintendente da OCEC, Luiz Vicente Suzin e Neivo Luiz Panho destacaram que, em 2016, o setor investiu na base produtiva, na diversificação de produtos e serviços e na qualificação de colaboradores, dirigentes e associados. "As cooperativas ignoraram a recessão de 2015 e 2016 e continuaram crescendo, com foco no mercado e aperfeiçoamento constante da gestão", resumiu o presidente. A receita operacional bruta atingiu R\$ 31,5 bilhões de reais, com incremento de 15%. Foi o oitavo ano consecutivo de crescimento, após a crise financeira internacional de 2008/2009 que atingiu todos os continentes."

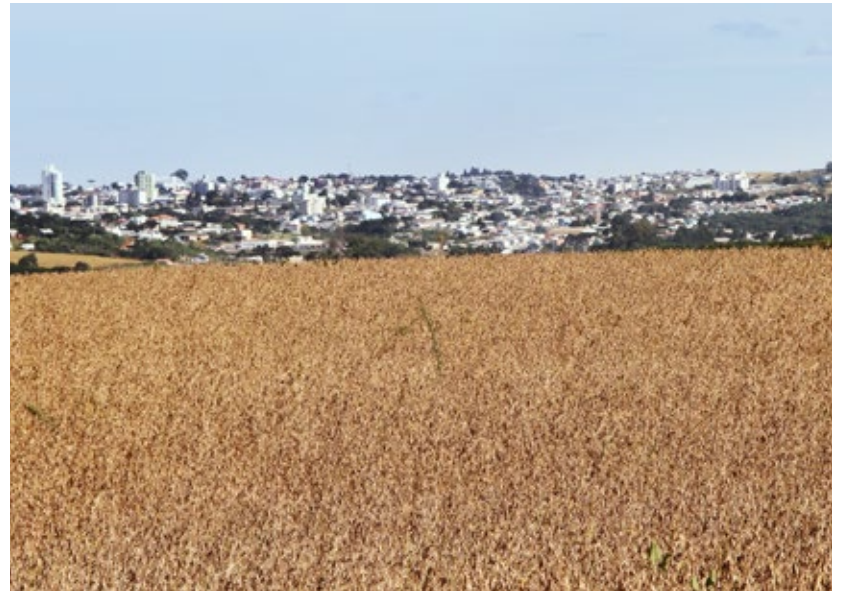
O quadro social teve uma expansão de 9%, alcançando 2 milhões 95,7 mil pessoas. Consideradas as famílias cooperadas, isso significa que metade da população estadual está vinculada ao cooperativismo. Os dirigentes destacaram o crescimento do quadro social no segmento de jovens e mulheres. O número de jovens até 25 anos que se associaram às cooperativas teve um extraordinário crescimento de 67% no ano passado, chegando a quase meio milhão de pessoas (490.366), representando 23% do total de associados.

Suzin e Panho destacaram que cresceu em 12% a participação da mulher no quadro social das cooperativas de SC. Atualmente, 37% dos associados são do sexo feminino, índice que representa 784,5 mil pessoas. O quadro geral do desempenho das cooperativas revela que, em 2016, o número total de empregados diretos manteve-se estável com leve aumento de 2%, passando a 57.995 colaboradores.

Em 2016, as cooperativas catarinenses recolheram R\$ 1 bilhão 846 milhões de reais em tributos, sendo R\$ 1,225 bilhão de reais de geração de impostos sobre a receita bruta (crescimento de 17,5%) e R\$ 620,9 milhões de reais de geração de contribuições sobre a folha de pagamento de salários (aumento de 7%).

As cooperativas dos ramos agropecuário, saúde, crédito, consumo, infraestrutura e transporte registraram o movimento econômico mais expressivo.

Fonte: Assessoria Ocesc



## Evite PREJUÍZOS com O CARRAPICHÃO!



Por ser uma semente tóxica ela compromete a comercialização e exportação da soja grão, levando a rejeição da carga (Instrução Normativa do MAPA N° 11 de 2007)

## FIQUE DE OLHO!

Procure o Departamento Técnico para orientações.





## DTM avalia cultivares de soja nas filiais

*Copercampos desenvolve projeto de Desenvolvimento Técnico de Mercado (DTM), implanta campos e avalia variedades de sementes de soja, a fim de identificar nichos de mercado.*



Em 2016, a Copercampos implantou o projeto de Desenvolvimento Técnico de Mercado (DTM), com o objetivo de despertar o conhecimento mais aprofundado aos técnicos e produtores rurais sobre as variedades de soja produzidas pela cooperativa, quanto a adaptação dos cultivares em cada microrregião, lado a lado de lavouras comerciais de agricultores associados.

Durante nove meses, o coordenador do projeto, Engenheiro Agrônomo Marcos André Paggi, esteve realizando palestras técnicas com profissionais da empresa e produtores das 18 unidades selecionadas para fazer parte neste primeiro ano do projeto. Palestras sobre os diferenciais do Tratamento de Sementes Industrial (TSI), tours demonstrativos nas áreas durante o desenvolvimento da cultura da soja, dias de campo com técnicos e produtores, colheita dos materiais e coleta de resultados foram ações do projeto.

“Realizamos este trabalho com 14 variedades de sementes de soja da modalidade de licenciadas pela Copercampos e também de interesse para produção de sementes e durante todo o desenvolvimento da cultura da soja, analisamos cada variedade e sua adaptação. Ao final, colhemos todas as parcelas e temos os dados da produtividade de cada variedade por município, além da média geral de produção destas sementes. Com esse trabalho identificamos também nichos de mercado para cada cultivar de soja, além de principalmente auxiliar os técnicos das filiais no posicionamento e venda de novos cultivares”, destacou Paggi.

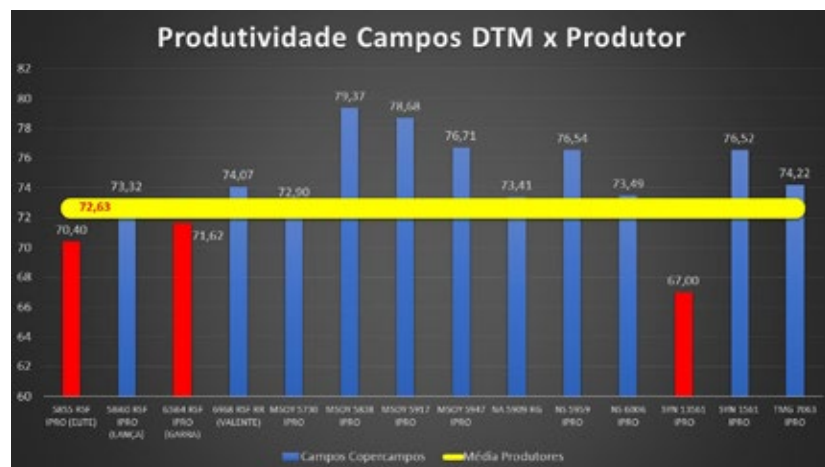
Para o Diretor Executivo Laerte Izaías Thibes Júnior, com os campos experimentais, os agricultores puderam conhecer as novas variedades de soja comercializadas pela cooperativa. “Temos novas variedades de soja que o produtor ainda não conhecia e mostrar todo o potencial destas cultivares, assim como gerar vendas destas variedades é o objetivo da Copercampos. O projeto terá continuidade e será ampliado porque possibilita novas oportunidades aos agricultores para ampliar a produção de soja em suas propriedades”, informou Laerte.

Nos campos implantados, todo o manejo contra pragas e doenças foi realizado pelo produtor que disponibilizou a área, com a mesma aplicação efetuada em sua lavoura comercial. A produtividade de alguns cultivares

de soja foram superiores a 100 sacos/ha, reforçou Marcos Paggi. “Tivemos grandes resultados em produção e adaptação de cultivares em diferentes regiões. Com o DTM temos mais uma ferramenta de informação para os técnicos da Copercampos das filiais, assim como aos produtores, que conseguiram identificar variedades com grande potencial produtivo, assim como cultivares que não respondem tão bem a determinado microclima. As particularidades existem em cada município e assim podemos afinar tecnicamente variedades, época de plantio e a região que cada material se desenvolve melhor”, explicou.

No TSI das sementes, foi utilizado o pacote tecnológico com Avicta Completo. Já as variedades de sementes nos campos foram das empresas parceiras Nidera, Monsoy, Brasmex, Syngenta e TMG. Os municípios que receberam o projeto foram: Ituporanga, Otacílio Costa, Curitibaanos, Bom Retiro, Cerro Negro, Zortéa, Caçador, Brunópolis, Monte Carlo, Fraiburgo e Ponte Serrada em Santa Catarina. Já no Rio Grande do Sul foram desenvolvidos campos em Barracão, São José do Ouro (Hervalzinho), Capão Bonito do Sul, Erechim, Ibiraiaras, Sananduva e Lagoa Vermelha.

Confira abaixo o gráfico com os resultados de avaliação do DTM em comparação com a produtividade média dos agricultores.



## O Pirata sempre afunda com seu barco!

A pirataria e o comércio de sementes irregulares são um dos grandes atrasos para o desenvolvimento do setor agrícola brasileiro. Essa prática ilegal causa prejuízos na produtividade e credibilidade dos produtores, agricultores e pesquisadores, atingindo também os consumidores. Compre sementes legalizadas e não afunde sua produção.

REALIZAÇÃO:

