



FEINAGRO

FEIRA DE NEGÓCIOS AGROPECUÁRIOS DA COMIVA

REVISTA ESPECIAL FEINAGRO - 2017 - EDIÇÃO 01



**R\$ 50 MILHÕES
EM VOLUME DE
NEGÓCIOS.**

*FEINAGRO supera expectativas
em sua primeira edição com
alto volume de negócios.*

*COOPERADOS
APROVEITAM CONDIÇÕES
E PREÇOS ESPECIAIS*

*EMPRESAS E ENTIDADES
RECEBEM HOMENAGEM
DURANTE ABERTURA OFICIAL*

*LANÇAMENTOS
DO AGRONEGÓCIO
SÃO APRESENTADOS*

Uma feira com o tamanho e o potencial que Mineiros merece



A ideia de trazer um evento de grande porte para o agronegócio de Mineiros e região foi, de certo modo, ousada. Em um cenário de retração da economia e uma recuperação ainda tímida, a 1ª edição da Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA superou todas as expectativas, alcançando excelentes números e deixando um terreno fértil para as feiras que virão a seguir:

A proposta da feira era audaciosa: trazer bons ventos para o agronegócio da região, carregados de informação, tecnologia, condições facilitadas de aquisição de maquinários e implementos agrícolas, além de estimular a economia local durante a feira. Para atingir esse objetivo, a Diretoria da Cooperativa Mista Vale do Araguaia – COMIVA buscou parceiros e apoiadores, que embarcaram na ideia e cooperaram para a realização da primeira Feinagro. Com toda a estrutura disponibilizada na AFUCOMIVA, expositores

montados, uma programação completa e uma equipe mobilizada para atender os mais de 6 mil visitantes que participaram dos três dias de feira, de 20 a 22 de setembro, o evento foi considerado um sucesso e a organização recebeu inúmeros elogios. Foram mais de 60 empresas de renome no meio agropecuário, além das muitas instituições que apoiaram e contribuíram na organização da feira.

A informação ficou por conta das 18 palestras com especialistas das mais diversas áreas do agronegócio. O conhecimento somado por esses profissionais alcançam as demandas dos produtores quando apontam soluções para o cotidiano do agropecuarista, para potencializar a produção de suas propriedades e na redução de custos. Também foram ofertados minicursos e atividades práticas de capacitação, em parceria com institutos como o SENAR, SEBRAE, SENAC, SESCOOP e EMATER.

Um evento desse tamanho não poderia ser realizado sem muito planejamento prévio, e principalmente, sem apoio. Nas próximas páginas da revista você lerá mais sobre os números alcançados durante a primeira Feinagro, além de conhecer parte dos conteúdos abordados. Os bons ventos já têm data marcada para voltarem a Mineiros. A segunda edição da Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA será nos dias 09, 10 e 11 de Maio de 2018.

07

FEINAGRO movimenta cerca de 50 milhões em volume de negócios

11

A Força e a Voz das Cooperativas Goianas

18

Emater participa da FEINAGRO em Mineiros-GO

24

Abrigo Bom Pastor arrecada renda beneficente na FEINAGRO

35

Nutrição de Precisão de Vacas Leiteiras para Máxima Eficiência

Praça Deputado José de Assis, 11 - Centro - Caixa Postal 25 - Mineiros - GO
CEP: 75830-000 - Fone: (64) 3672-7000 - Fax: (64) 3661-1141
CNPJ: 01.167.501/0001-20 / e-mail: comiva@comiva.com.br
Insc. Est. 10.015.731-9 / Site: www.comiva.com.br

Diretoria Executiva:

Presidente: Marco Antônio de Oliveira Campos
Vice- Presidente: Deusdedeth Rezende Barbosa
Secretário: Vanderci Dundi

Conselho de Administração:

Almiro Alves Pereira, Altamir Alves Pereira, Ermanio José de Souza, Luiz Carafini, Rafael B. Rodrigues e Samuel Silva Barbosa

Conselho Fiscal Efetivo:

João Adelino de Souza, Clério Carrijo e Gustavo Costa Vilela

Suplentes:

Rodrigo Nunes, Wilmar Orotides e Valcir Jose

Supervisão Geral:

SOU//propaganda

Fotos:

Maisa Resende e Leonardo Frota

Jornalista Responsável:

Maisa Resende (Reg. Prof. nº 2036- DRT- 60)
maisa.resende@comiva.com.br | Celular Comunicação: (64) 9933-8868

Revisão:

Maisa Resende

Arte e Diagramação:

SOU//propaganda

Impressão:

Gráfica Mineiros - Tiragem: 2.000 exemplares

TICK GARD.

MORTE DO CARRAPATO E PROTEÇÃO PROLONGADA DO SEU GADO.



FIPRONIL 1,25%
FLUAZURON 2,5%

**INDICADO CONTRA CARRAPATOS,
BERNE, MOSCA-DOS-CHIFRES E
PREVENTIVO CONTRA BICHEIRAS.**

A orientação do Médico Veterinário é fundamental para o correto uso dos medicamentos.
MSD Saúde Animal é a unidade global de negócios de saúde animal da Merck & Co., Inc.



MSD
Saúde Animal

MSD é Merck Sharp & Dohme.

“A ideia de realizar um evento de grande porte para o produtor rural...”



Marco Antônio O. Campos
Presidente da COMIVA

A História da COMIVA teve início com o Padre Dom Éric Deitchman e 31 produtores que, há 45 anos, fundaram a COMIVA com objetivo de melhorar as condições dos agropecuaristas, gerando renda, empregos e, de certa forma, transformando a vida da comunidade e da região.

Nestes 45 anos de fundação, a COMIVA participou das evoluções de todas as atividades do agronegócio regional. Nossa região mudou muito! Há 30 anos, aqui eram praticadas pecuária de leite, pecuária de corte e agricultura. Hoje, além destas atividades, Mineiros e região se destacam em plantio de cana, integração de aves (frango e peru), agroindústrias (BRF, MARFRIG, ODEBRECHT) e outras atividades, como na área educacional de ensino superior.

A realização da Feira de Negócios Agropecuários – FEINAGRO foi proposta a partir do entendimento de que não poderíamos fazer o evento sozinhos. Precisávamos de parcerias, para isso, pedimos a colaboração de todos os segmentos da região, Prefeitura, Câmara de Vereadores de Mineiros e cidades vizinhas e de todos parceiros institucionais (OCB, SESCOOP, Faeg, Senar, Senac, Sebrae e Embrapa), parceiros comerciais e empresas locais, aos quais aproveitamos para agradecer por acreditarem na COMIVA e em nosso projeto.

Outro ponto importante quando pensamos na realização da Feira, foi chamar à atenção para a importância que esta região tem para o agronegócio, não somente de Mineiros, mas para o estado e para o Brasil. Entendemos que nossa região tem amplas condições de se tornar um polo de desenvolvimento.

A FEINAGRO veio compartilhar tecnologias e novidades do agronegócio, abrindo portas e oportunidades diversas, além de promover treinamentos e capacitações. Com isso, aproveitamos ainda mais o potencial da região, rumo ao progresso.

Agradeço, mais uma vez, a todos os parceiros, comerciais e institucionais, aos nossos cooperados, colaboradores e a todos que nos apoiaram na primeira edição da Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA.

“Por acreditar no cooperativismo, estivemos ao lado dos associados...”



Deusedeth R. Barbosa
Vice-presidente da COMIVA

O objetivo da FEINAGRO 2017 foi mostrar as grandes oportunidades do setor, em função da demanda de consumo mundial de alimentos, ao produtor rural, aos profissionais do agronegócio e aos estudantes das áreas. Para isso, foram apresentados caminhos para maior produtividade e lucratividade, por meio de palestras e painéis de discussão, associados à oportunidade de adquirir bens e serviços.

A Feira trouxe expositores que auxiliam o produtor, desde as necessidades básicas até a alta tecnologia, com a facilidade das linhas de crédito. A meta foi alcançada e isso é provado pelos números. Foram mais de 06 mil visitantes, movimentação de cerca de R\$50 milhões em negócios e mais de 60 expositores, nos três dias de feira.

A COMIVA possui 45 anos de atuação em Mineiros e região. A história que começa com a chegada do padre norte-americano, Dom Éric James Deitchman, em Mineiros, proporcionou emprego para o povo, impostos para o município e defesa para os produtores.

A COMIVA nasceu para ser grande, forte e injetar um novo ânimo no sistema cooperativista goiano. Sempre priorizou e investiu em unidades de negócios que gerassem renda e fortalecessem o fluxo de caixa; aumentando o valor dos ativos, ganhando liquidez e rentabilidade; agregando valor aos produtos comercializados; promovendo o crescimento constante das atividades e focando sempre nas pessoas envolvidas.

A agropecuária é uma atividade econômica na qual o produtor planta, cria, produz e muitas vezes industrializa, tendo como finalidade escoar seu produto e obter lucros com isso. Esse é o objetivo final do produtor rural, rentabilizar sua produção. Tendo isso em mente, todo o processo produtivo, administrativo e comercial precisa ser bem feito e bem planejado. Muitas vezes, um produtor não consegue atingir suas metas, simplesmente por não ter feito um planejamento eficiente. É aí que entra a atuação das cooperativas.

Por acreditar no cooperativismo, estivemos ao lado dos associados, realizando a 1ª Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA, dando total apoio e fortalecendo cada dia mais o seu negócio. Daremos continuidade a esse trabalho de crescimento da COMIVA, pois sabemos que o crescimento é uma exigência para que a organização se mantenha competitiva.

Aproveito a oportunidade para agradecer os nossos parceiros (colaboradores, fornecedores, prestadores de serviços, instituições financeiras, representantes de classe, lideranças ruralistas, poder público, a sociedade em geral) e, em especial, os nossos cooperados por acreditarem no nosso trabalho e apoiarem incondicionalmente nossas ações.



TRUCID[®]

A FÓRMULA CERTEIRA
NO COMBATE AOS PARASITAS.

Doramectina da Bayer



Carrapato



Bicheira



Berne



Vermes

FÓRMULA EXCLUSIVA:



*Associação de óleos que promove uma rápida liberação de doramectina. **Informações na bula do produto.



PARA MAIORES INFORMAÇÕES
CONSULTE A BULA DO PRODUTO
Consulte sempre um Médico Veterinário



FEINAGRO movimentou cerca de 50 milhões em volume de negócios

Para o Presidente da COMIVA, Marco Antônio O. Campos, o resultado, o número de expositores, visitantes e pessoas capacitadas surpreenderam



Segundo o Departamento de Contabilidade da COMIVA, a Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA – FEINAGRO contabilizou mais de R\$ 35 milhões em negócios concretizados entre os dias 20 e 22 de setembro, em Mineiros - GO. Esse número ainda pode ultrapassar os 50 milhões, se levadas em conta as negociações iniciadas durante a Feira. Os dados foram divulgados em reunião com a Diretoria Executiva e Gerentes.

Em sua 1ª edição, a feira reuniu mais de 60 empresas e instituições de diversos segmentos, entre indústria de máquinas e equipamentos, institutos de pesquisa e entidades sociais e filantrópicas. Na avaliação dos organizadores, os negócios feitos durante a feira indicam uma preocupação do produtor rural com a solidez dos negócios e a elevação da produtividade na agricultura e na pecuária.

A Feinagro 2017 recebeu 6.000 mil visitantes, que aproveitaram a oportunidade para fazerem negócios e participarem das 18 palestras sobre cooperativismo, agricultura, pecuária, mercados e cenários, commodities, manejos, entre outros. Também foram oferecidos cursos e oficinas, ministradas com apoio do Senac, SESCOOP, Sebrae e Emater, durante os três dias de feira. A FEINAGRO COMIVA também se destacou em termos de organização, expositores, opções de crédito e preços para o produtor rural.

Os bons ventos já têm data marcada para voltar, dia 09 a 11 de maio de 2018. A 2ª edição da feira já está sendo planejada e promete ainda mais informação, tecnologia e condições de negócios em Mineiros e região.

COMIVA realiza com sucesso 1ª Feira de Negócios Agropecuários

Desde sua fundação a cooperativa se destacou na prestação de serviços aos cooperados e clientes, contribuindo para o desenvolvimento do agronegócio regional



A Cooperativa Mista Vale do Araguaia – COMIVA foi fundada com o objetivo de fortalecer o cooperativismo e o agronegócio em Mineiros e região. A Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA – FEINAGRO foi mais uma oportunidade de honrar esse objetivo e contou com a participação das principais empresas que compõe a cadeia do agronegócio brasileiro. A Feira foi realizada entre os dias 20 e 22 de setembro, na AFUCOMIVA, em Mineiros – GO e movimentou também o comércio local, estimulando novos negócios, contribuindo positivamente para o crescimento da cidade e o desenvolvimento econômico da mesma.

Mais de 60 marcas levaram uma série de novidades em máquinas, implementos agrícolas, sistemas de irrigação, insumos, sistemas para agricultura de precisão, soluções de monitoramento e automação, acessórios, peças, serviços e outros produtos. Tudo isso aliado a informações sobre aumento da produtividade, crescimento da rentabilidade, redução de custos, economia de recursos naturais e de insumos, melhoria da operação de equipamentos no campo, mais eficiência na plantação e mais assertividade no cultivo das culturas, com reais benefícios para o pequeno, médio e grande agricultor e pecuarista.

A COMIVA acredita que a melhor forma de adquirir conhecimento é através de experiência, execução e consumo. Por isso, durante a FEINAGRO, houve oferta de cursos e palestras, ministrados por consultores capacitados para retratar e trocar experiências do dia a dia na lida. Foram capacitadas cerca de 1.500 pessoas; entre produtores rurais, empresários e universitários; nas 18 palestras

e diversos cursos e oficinas, oferecidos pelo SENAR, SEBRAE, SENAC e EMATER.

Compromisso

Para o Presidente da COMIVA, Marco Antônio O. Campos, a Cooperativa desenvolve estes novos projetos com o intuito de beneficiar o produtor rural, especialmente em relação à prestação de serviços, atendendo às reivindicações dos cooperados, realizando melhorias e demonstrando os resultados.

“A 1ª edição da FEINAGRO representou um marco importante para a economia de Mineiros. Participaram conosco, empresas de grande, médio e pequeno porte, que vão ter a oportunidade de adentrar novos mercados, com as missões empresariais das rodas de negócios. Vejo com bons olhos o fortalecimento deste encontro de negócios durante a Feira, porque torna nosso município, e nossa Cooperativa, uma referência na região. Isso faz a nossa economia crescer, para que possamos gerar empregos e renda” - Marco Antônio O. Campos.

A próxima FEINAGRO está com data marcada para os dias 09, 10 e 11 de Maio de 2018, na AFUCOMIVA.

**Visite nosso site: www.comiva.com.br/feinagro
Fan Page: www.facebook.com/comiva.go/
Instagram: www.instagram.com/comiva.go/**

Opções de crédito são oferecidas durante a FEINAGRO

Os produtores rurais que buscavam adquirir equipamentos para suas propriedades encontraram diversas opções de crédito na FEINAGRO



Rafael Fich Gomes Carneiro
Gerente Agência Mineiros - GO
Sicredi Ceileiro Centro Oeste

Facilitar a vida de quem coopera para o crescimento mútuo é um dos objetivos desta linha de crédito. Com o apoio do Sicredi o produtor pode adquirir máquinas e equipamentos novos, usados, nacionais ou importados. Isso ajuda o cooperado a investir no seu negócio para aumentar, modernizar e gerar mais renda. Para o Sicredi, a participação na feira foi fundamental e produtiva! Prospectamos associados, conhecimentos e negócios, no âmbito de máquinas e equipamentos bem como os demais produtos do portfólio disponível:

Crédito Rural, Agrícola e Pecuário

Custeio/ Comercialização/ Investimento/ Moeda Estrangeira/ CPR/ Consórcios/ Automóveis/ Caminhões/ Tratores/ Seguros/ Auto/ Empresarial/ Residencial/ Rural Vida.

Já estamos ansiosos e nos preparando para atender às demandas da 2ª FEINAGRO COMIVA.



Augusto de O. Carvalho
Gerente Agência Sicoob
Mineiros - GO

O Sicoob disponibiliza soluções que atendem da agricultura familiar à empresarial. Com linhas de comercialização, custeio e investimento, o Sicoob tem a flexibilidade necessária para contribuir com a competitividade na cadeia produtiva dos seus cooperados.

Se você precisa cobrir despesas do ciclo produtivo, quer fazer investimentos ou necessita de recursos para apoiar o seu agronegócio, no Sicoob disponibilizamos linhas específicas de financiamento, através de linhas de repasse e recursos próprios, do BNDES ou do Fundo Constitucional do Centro Oeste.

A vida do produtor rural não é fácil, mas conseguir Crédito Rural no Sicoob é.

Sicoob Mineiros: atendimento@sicoobmineiros.com.br

Projetos para Pastagens controlam infestação de plantas daninhas

Forrageiras retomam seu desenvolvimento na estação chuvosa, quando a produção de matéria seca e teor de proteína aumentam, mas esse é também o cenário ideal para o surgimento de invasoras



Com a água em abundância no solo, as plantas invasoras aproveitam para germinar e estabelecem uma relação de competição com as pastagens, na busca por nutrientes, água e luz solar. Uma alta infestação diminui a rentabilidade do pasto, podendo causar queda na lotação e menor produção de arroba por hectare. As medidas para controle visam diminuir o dano causado por essa disputa. Existem os controles preventivos, mecânico ou físico, químico e de integração de métodos. Sempre auxiliando os produtores rurais, especialmente os cooperados, a COMIVA trouxe os herbicidas para pastagens da multinacional ADAMA, com o foco de realizar o controle das plantas daninhas. Identificando o alvo e o grau de infestação na área, é feita uma recomendação para o controle que pode ser da seguinte forma:

FOLIAR, tratorizada em área total ou bomba costal, catação, com os produtos GALOP M (2-4D mais Picloram), ou ARREIO PASTO (Fluroxipir mais Picloram);

TOCO, fazendo o corte na planta através da foice e aplicando SILVERADO (Pictoram), diretamente na invasora;

BASAL, uma mistura de DOURADO (Triclopir), mais óleo diesel pulverizado ao redor da planta invasora.

Com essas ferramentas o controle tem uma máxima eficiência e melhor custo benefício. Adquirindo estes produtos na COMIVA o produtor ainda tem à disposição o serviço técnico de campo e o pulverizador com capacidade de 600 litros para realizar as aplicações. O Engenheiro Agrônomo Bruno V. V. Marchió está à disposição daqueles que procurarem a cooperativa para os serviços de levantamento de campo, recomendação, dosagem dos produtos e regulagem dos pulverizadores na aplicação. Além destes trabalhos com herbicidas, o produtor pode realizar análise de solo e indicações de forrageiras através do Agrônomo.

Contato: Bruno V. Marchio

Tel: (64) 9.9981-3216

Email: bruno.vilela@comiva.com.br

Depoimento:



Haroldo Max de Sousa
Presidente da Central Rede e Centroleite

“As cooperativas exercem importante papel nas comunidades onde estão instaladas. Não tem sido diferente em Mineiros, onde há 45 anos a COMIVA tem desempenhado importante papel social e econômico, sendo insubstituível ferramenta nas mãos dos agropecuaristas da região.

Agora, num gesto de confiança no Brasil e em seus cooperados a cooperativa realizou sua feira, FEINAGRO, que tive oportunidade de visitar. Diz-se que momentos de dificuldades são janelas para as empresas realizarem investimentos e se posicionarem melhor no mercado e, entendendo que o país passa por sérias turbulências políticas e econômicas, foi corajosa a decisão dos dirigentes da COMIVA em realizar a feira.

Vimos o sucesso que a FEINAGRO conquistou, com importantes parcerias e na realização de negócios. Os números e os resultados alcançados ficam ainda mais visíveis por se tratar da primeira feira, não tendo ainda a cooperativa experiência para realização de tão complexo empreendimento.

Portanto, acredito que as futuras FEINAGRO terão sucesso maior ainda, a exemplo de outras feiras que ocorrem Brasil a fora, muito especialmente em cooperativas.

Enfim, quero cumprimentar a diretoria, conselheiros, cooperados e colaboradores da COMIVA na pessoa do seu arrojado presidente Marco Antônio pelo sucesso da feira, desejando uma próxima melhor ainda”.

A Força e a Voz das Cooperativas Goianas

O Sistema OCB/SESCOOP-GO é mais uma prova de força e crescimento do modelo de negócio cooperativista em Goiás



O Sistema OCB/SESCOOP-GO tem atuado em diversas frentes de trabalho para fortalecer o cooperativismo goiano. Dentre elas, representação das cooperativas, formação profissional e fomento da autogestão do sistema. Atualmente, são 214 cooperativas registradas que, juntas, reúnem cerca de 173 mil cooperados.

Em novembro, a entidade dá mais uma prova de força e crescimento do modelo de negócio cooperativista em Goiás, inaugura um novo prédio de 11 pavimentos, no Jardim Goiás, em Goiânia, que vai abrigar salas comerciais e cuja renda deve reforçar, futuramente, a receita da OCB-GO para reinvestimento em serviços às próprias cooperativas.

De acordo com o presidente do Sistema OCB/SESCOOP-GO, Joaquim Guilherme Barbosa de Souza, a entidade tem atendido demandas das cooperativas relacionadas ao seu desenvolvimento, gestão, consultoria contábil, jurídica, dentre outros. Ele destaca também, principalmente, o serviço de formação profissional realizado pela entidade. *“Uma das grandes questões hoje no mercado de trabalho é a formação, a capacitação de cooperados, colaboradores. Hoje é muito importante ter preparação e formação. O Sistema OCB/SESCOOP-GO atua diretamente nisso”*, conta.

Joaquim Guilherme também destaca o papel de representatividade que a OCB/GO tem cumprido. *“Dentro do nosso sistema estamos realmente antenados em mudanças de legislação e no debate de vários assuntos relacionados às cooperativas. Temos participação em Conselhos de Estado, em Assembleias Legislativas e, sobretudo, no Congresso Nacional”*, aponta.

Oriundo do ramo agropecuário, Joaquim Guilherme, que também é presidente da Cooperativa Mista dos Produtores de Leite de Morrinhos (Complem), acredita que o cooperativismo é um dos grandes responsáveis pelo fortalecimento do setor em Goiás.

“A atividade agropecuária possui um número muito grande de atores. Nesse ponto de vista, a nossa força individual acaba sendo pequena no agronegócio. Mas por meio do cooperativismo, isso não acontece. Nele é possível se organizar e fortalecer. E, assim, distribuir renda, equacionar os problemas em comum, buscando soluções em comum também. Porque quando o produtor vai contratar, vender, comprar, ele se fortalece em uma cooperativa perante parceiros e clientes”, analisa.

Crescimento em momento de crise

Em um cenário de retração na economia, mais pessoas procuraram o cooperativismo como modelo de negócio em 2016. A capacidade de suportar momentos de crise do cooperativismo é uma das razões para que o modelo de negócio cresça. Em 2016, diante do aumento das demissões em várias empresas do País, as cooperativas foram na contramão.

Esse e outros dados estão no Censo do Cooperativismo Goiano 2017, que o Sistema OCB/SESCOOP-GO lançou este ano. De acordo com o levantamento, a adesão ao cooperativismo aumentou 10% em 2016, sendo assim, o número de cooperados registrados em Goiás passou para mais de 173 mil pessoas.

O presidente do Sistema OCB/SESCOOP-GO, Joaquim Guilherme Barbosa de Souza acredita que o cooperativismo possui um diferencial que faz ser uma opção mais segura em momentos de crise econômica.

“Nosso capital é a nossa gente. E esse capital se aglutina em volta de princípios e valores universais, capazes de gerar confiança e desenvolvimento. E é essa confiança que gera números tão expressivos como os apresentados neste Censo do Cooperativismo Goiano 2017”, afirma.

De acordo com o Censo do Cooperativismo Goiano 2017, as cooperativas goianas não apenas mantiveram o número de empregados, como também abriram novas vagas.

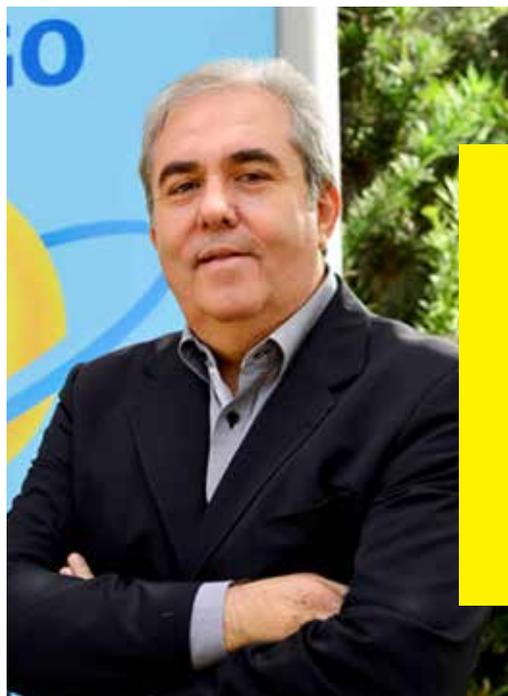
Ao final de 2016, a soma de postos de trabalho formais gerados pelo cooperativismo alcançava 10.230 pessoas. Esse aumento é um reflexo do crescimento das receitas do sistema cooperativista goiano, que no ano passado, foi de 23%, chegando a R\$ 9,79 bilhões. Além disso, foi registrado também aumento do patrimônio líquido das cooperativas em 10%, totalizando R\$ 3,93 bilhões.

Conheça algumas ações da entidade:

O Sistema OCB/SESCOOP-GO está sempre executando ações para desenvolver o cooperativismo goiano. Durante todo o ano de 2017, a entidade aproveitou o marco dos 60 anos da OCB-GO e reuniu essas ações em um grande projeto.

São atividades que tem o objetivo de fortalecer a entidade, as cooperativas, divulgar o modelo de negócio cooperativista e estimular seus colaboradores.

A entidade também possui projetos e canais de comunicação que visam estreitar ainda mais os laços com as cooperativas e associados.



Depoimento:

Joaquim Guilherme Barbosa de Souza
Presidente da OCB / SESCOOP-GO

“Particpei da Feinagro e vi com muito bons olhos. A Feira é mais uma demonstração do cooperativismo e da pujança do seu modelo de negócio, ao oferecer tecnologia, capacitação, oportunidades de negócios. Já tínhamos uma feira em Rio Verde, também a Tecnoleite, e agora a Comiva faz seu trabalho pioneiro na região. Tenho certeza que a Feinagro vai se consolidar e será muito importante para toda a sua região e também para Goiás.”

Mulheres cooperativistas participam de palestras e cursos na FEINAGRO

As Mulheres Cooperativistas da COMIVA participaram ativamente da Feira de Negócios Agropecuários, comparecendo a palestras e cursos durante a feira

O grupo, que já existe há 10 anos, é coordenado pelo Setor de Treinamento e Desenvolvimento e Eventos da COMIVA. As Mulheres Cooperativistas se reúnem para promover a sustentabilidade do cooperativismo e, por meio da Educação Cooperativista, buscam o estímulo ao senso de liderança e ao aprimoramento do conhecimento necessário à melhor participação e organização das mulheres no quadro social das cooperativas. O Projeto Mulheres Cooperativistas está ao alcance de todas as cooperadas, esposas e filhas de cooperados interessadas em participar. Desde sua fundação, a Cooperativa sempre apoiou projetos voltados às mulheres, pela importância e necessidade de estarem sempre bem informadas e assumirem e/ou participarem da gestão da propriedade rural e a tomada de decisões. O Projeto Mulheres Cooperativistas, mantém encontros mensais, sempre na última segunda-feira de cada mês, durante duas horas (14:00 às 16:00h), conforme foi estipulado por elas mesmas, na primeira reunião.

Fala, mulher cooperativista



Yêda de Rezende Carvalho Bueno

Esposa do cooperado Helmano C. Bueno

Parabenizamos a Diretoria da COMIVA pelo interesse e união. De acordo com a situação do país poderia ter adiado a Feira para o ano seguinte ou ter deixado

de vez. Mas nada foi empecilho para que essa Feira fosse tão organizada e realizada com tanto sucesso. Brilhante iniciativa! Parabéns a todos! Cada participante do grupo teve a opção de escolher suas palestras, seus stands a visitar e tudo o que estava sendo apresentado a nós, durante esses três dias.

Foi excelente para nós. Parabéns! Desejo que a próxima seja igual ou melhor.

O que significa para você fazer parte do Grupo de Mulheres Cooperativistas?

Nota-se interesse do grupo em participar porque passamos de telespectadoras para participantes ativas da programação da COMIVA. No final de cada reunião, o prazer de participar de cada cooperada, é visível, isso porque estamos sempre atingindo nossos objetivos.



Donizeth Aparecida V. Rezende

Esposa do cooperado Geraldo Rezende Souza.

Parabenizamos a COMIVA pela iniciativa em promover um evento tão importante para o produtor rural e sua família.

Houve organização, pontualidade, beleza e interação entre Cooperativa e seus cooperados e clientes. Avaliamos positivamente as palestras, temas de muito interesse!

FEINAGRO 2017 apresentou lançamentos do agronegócio

As principais empresas do segmento aproveitaram o evento para expor o que há de mais novo para o trabalho no campo



Reconhecida pela sociedade de Mineiros e região, como palco de tendências, lançamentos e inovações tecnológicas para o produtor rural, a feira contou com a participação das principais empresas que compõem a cadeia do agronegócio brasileiro. Foram mais de 60 marcas confirmadas, cada uma com um espaço reservado para expor seu portfólio, prospectar e concretizar negócios.

Entre as áreas abordadas na FEINAGRO 2017 estiveram: agricultura de precisão, agricultura familiar, armazenagem

(silos e armazéns), corretivos, fertilizantes, defensivos, equipamentos de segurança (EPI), equipamentos de irrigação, ferramentas, implementos e máquinas agrícolas, máquinas para construção, peças, autopeças, pneus, pecuária, sacarias e embalagens, seguros, sementes, software e hardware, telas, arames, cercas, válvulas, bombas, motores e veículos (pick ups, caminhões e utilitários).

Acesse nosso site e confira mais novidades:
www.comiva.com.br

Empresas e entidades recebem homenagem durante abertura oficial da FEINAGRO COMIVA



Várias pessoas, entre lideranças de classes e ruralistas, participaram da abertura oficial da 1ª Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA - FEINAGRO. A solenidade foi realizada na manhã de quarta-feira (20), na Afucomiva, em Mineiros-GO.

Foram entregues placas de participação e agradecimento a vários dirigentes cooperativistas, entre eles, os representantes da Organização das Cooperativas do Estado de Goiás (OCB), do Sicoob Mineiros, da Unimed Mineiros, da Central Rede de Cooperativas, Centroleite, Abrigo Bom Pastor e também da Federação da Agricultura e Pecuárias do Estado de Goiás (FAEG). Representando as empresas da área agrícola, o Engenheiro Agrônomo da empresa Fertigran, Luiz Gustavo C. Presotto, recebeu uma placa de participação. Já na área da Pecuária e Implementos Agrícolas, a empresa Sollus foi representada pelo Alan.

Ao longo desses anos, o esforço sempre foi no sentido da prestação de serviços e criação e comercialização de produtos

de qualidade, além de trabalhar incansavelmente na busca do atendimento, dos anseios dos associados, e com isso, alcançar um novo patamar de qualidade, declarou em seu discurso o presidente da COMIVA, Marco Antônio O. Campos.

Para o presidente do Sistema OCB/SESCOOP-GO, Joaquim Guilherme Barbosa de Souza, "o Sistema está cada vez mais engajado para oferecer trabalho de qualidade, melhores produtos e serviços, e capacitação para oferecer atendimento cordial e eficiente, para gerenciar com transparência e eficácia".

O presidente da FAEG, José Mário Schreiner ressalta sobre a expressividade e inovação no campo. Segundo ele, Goiás se destaca em todo país pela produção agropecuária forte, responsável por estimular a economia e gerar emprego e renda para população. Por isso não é surpresa nenhuma ver cooperativas, como a COMIVA, se destacando e expandindo no mercado.

Para crescer forte e saudável, Nutrição Animal **COMIVA.**

A nutrição que
todo animal precisa.



Transparência
Contém Sólido e Mito
Transparência

www.comiva.com.br
Praça José de Assis nº 11, Centro, Mineiros-GO
Fone: (64) 3672-7000




comiva
Valores que se constroem!

Emater participa da FEINAGRO em Mineiros-GO

“Evento apresentou novidades do setor e ofereceu assistência técnica aos produtores”



A Agência Goiana de Assistência Técnica, Extensão Rural e Pesquisa Agropecuária (Emater) esteve presente durante a 1ª Feira de Negócios Agropecuários da COMIVA – FEINAGRO, realizada entre os dias 20 e 22 de setembro, no município de Mineiros. Entre as atividades que a Agência promoveu estão oficinas, palestras, feira da Agricultura Familiar e plantão técnico no stand.

O evento foi organizado pela Cooperativa Mista Agropecuária do Vale do Araguaia (Comiva) e teve como intuito apresentar novidades do setor de agronegócio, além de oferecer cursos, palestras, rodadas de negócios, painéis, atendimento técnico e consultorias.

A Emater fez parte de um stand no evento, juntamente com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Nesse espaço, houve palestras e oficinas, além de uma feira permanente de agricultores familiares convidados pela Emater para exporem seus produtos.

Verduras, frutas, queijos, doces, panificados e artesanatos estão entre os produtos que estavam sendo expostos e comercializados pelos produtores. Para Elaneida Celestino, que produz derivados



laticínios há 26 anos, “o convite de expor os produtos na feira foi muito gratificante. Vendi muito bem, teve tanta demanda que tivemos que produzir mais para conseguir atender”.

Participação

No primeiro dia do evento foi realizada a oficina de paisagismo rural, ministrada pelas extensionistas Márcia Maria de Paula e Bernadete Marques da Unidade local de Mineiros. Segundo Márcia Maria, “a oficina foi muito produtiva e teve uma excelente participação dos produtores e pessoas da comunidade”. Dentro da atividade, que contou com 11 participantes, foram abordados assuntos como a importância da qualidade de vida no meio rural, planejamento de paisagismo e até mesmo práticas de jardinagem.

Colaboração: Gerência de Comunicação para Inovação – Emater-Agência Goiana de Assistência Técnica, Extensão Rural e Pesquisa Agropecuária



Maria José Resende Carvalho
Cooperada da COMIVA

“No curso, aprendemos diversas formas de cultivar plantas em casa, no quintal, jardins e varandas. Com sombra ou sol, nada disso é impedimento para ter folhas e flores por perto.

Existem espécies que até preferem se manter longe da insolação direta, e outras que se contentam com uma pequena dose diária. Todos precisam de luz solar para realizar a fotossíntese”, destaca a cooperada Maria José, que participou ativamente do curso de Paisagismo e Jardinagem. Para ela, a Feira foi um grande sucesso!

Palestra FEINAGRO aborda Sistema ILPF

A Integração Lavoura-Pecuária-Floresta ILPF busca a intensificação sustentável da agropecuária



A demanda crescente por alimentos, bioenergia e produtos florestais, em contraposição à necessidade de redução de desmatamento e mitigação da emissão de gases de efeito estufa, exige soluções que incentivem o desenvolvimento socioeconômico sem comprometer a sustentabilidade dos recursos naturais. A intensificação do uso da terra em áreas agrícolas e o aumento da eficiência dos sistemas de produção podem contribuir para harmonizar esses interesses. Nesse contexto, a integração lavoura-pecuária-floresta (ILPF) tem sido considerada uma das estratégias-chave para harmonizar essas demandas da sociedade.

A ILPF é uma estratégia de produção agropecuária que integra diferentes sistemas produtivos – agrícolas, pecuários e florestais – dentro da mesma área. Pode ocorrer em cultivo consorciado, em rotação ou sucessão, de forma que haja interação entre os componentes, gerando benefícios mútuos. Pode ser adotada de diferentes formas, com várias culturas e diversas espécies animais, adequando-se às características regionais: edafoclimática, mercado e perfil do produtor.

A ILPF pode ser utilizada em diferentes configurações, combinando-se dois ou três componentes (lavoura, pecuária e floresta) em um sistema produtivo: lavoura-pecuária (ILP); lavoura-floresta (ILF); pecuária-floresta (IPF); e lavoura-pecuária-floresta. A área de ILPF no Brasil, na safra 2015-2016, foi estimada em 11,5 milhões hectares (Rede Fomento ILPF, 2016).

No Cerrado, os sistemas de ILP são modulados de acordo com o perfil e os objetivos da fazenda. As diferenças nesses sistemas estão associadas às peculiaridades regionais e da propriedade, como condições de clima e de solo, infraestrutura, experiência do produtor e tecnologia disponível. Contudo, três modalidades de ILP se destacam:

- fazendas de pecuária, em que culturas de grãos, geralmente soja, milho e/ou sorgo, são introduzidas ou consorciadas em áreas de pastagens para recuperar a produtividade dos pastos;
- fazendas especializadas em lavouras de grãos, que utilizam gramíneas forrageiras para melhorar a cobertura de solo em SPD, e, na entressafra, para uso da forragem na alimentação de bovinos (“safrinha de boi”); e
- fazendas que, sistematicamente, adotam a rotação de pasto e lavoura



para intensificar o uso da terra e se beneficiar do sinergismo entre as duas atividades. Esses sistemas podem ser praticados por parcerias entre produtores de grãos e pecuaristas.

O aumento de produtividade dos componentes lavoura e animal em ILP é resultante da interação de vários fatores e, muitas vezes, de difícil separação. Além da melhoria das propriedades físicas, químicas e biológicas do solo, a quebra de ciclos bióticos deletérios (pragas e doenças) contribui para aumentar a produtividade do sistema. A redução do uso de agroquímicos em razão da quebra dos ciclos de pragas, doenças e plantas daninhas é outro benefício potencial ao meio ambiente dos sistemas integrados, como a ILP.

São exemplos de impactos positivos de sistemas integrados :

- aumentos de 15% na matéria orgânica do solo em relação aos níveis do Cerrado nativo;
- aumento de 90% na eficiência de uso do fósforo, no longo prazo, em comparação à rotação soja-milho;
- ganhos de produtividade de soja de 4 a 12 sacos de soja por hectare quando em sucessão a pastagens de maior produtividade e adubadas;
- incrementos médios de produtividade animal na recria-engorda de cerca de quatro vezes (600 kg de peso vivo ha-lano-1) em relação à recria-engorda na pecuária tradicional (120 - 150 kg de peso vivo ha-lano-1);
- incrementos médios de produtividade animal na cria de cerca de três vezes (300 kg de bezerros desmamado ha-lano-1) em relação à cria na pecuária tradicional (85 – 110 kg de bezerros desmamado ha-lano-1).

Em razão desses benefícios potenciais, a ILPF foi incluída entre as tecnologias que compõem os compromissos voluntários de redução de emissões de GEE assumidos pelo Brasil na COP-15, que resultaram na criação do Plano Setorial para a Consolidação de uma Economia de Baixa Emissão de Carbono na Agricultura, o que se convencionou chamar de Plano ABC (Agricultura de Baixa Emissão de Carbono).

Colaboração: Lourival Vilela/Pesquisador da Embrapa Cerrado.





Metodologia desenvolvida pela Emater foi apresentada em palestra durante a Feinagro

Zootecnista da Emater aborda a Rede de Inovação em Mineiros



Implantação

Foram apresentadas também as etapas de implantação da RIR que consiste, primeiro, na realização do Diagnóstico Marco Zero e tabulação de dados. Após essa etapa, é necessário fazer um mapeamento das áreas e, finalmente, o planejamento das ações. Após apresentar os resultados do diagnóstico e o mapeamento das áreas das propriedades da comunidade de Santa Helena, a zootecnista apresentou o planejamento das ações.

Esse planejamento consiste em tabular os objetivos e as ações realizadas, para se ter um controle do que foi proposto e o que foi executado. Na comunidade foi formado um canalial, reforma e recuperação de pastagens, implantação de piquete rotacionado, uso de inseminação artificial, entre outras atividades, que estavam propostas para a melhoria da produção.

Ao mostrar os resultados alcançados, Daniella Barbosa evidenciou a diferença que a RIR faz nas comunidades rurais. “Em um ano, a produção de leite aumentou de 20 litros ao dia por produtor para 80 litros ao dia, aumentando também a taxa de natalidade de 50% para 70% e incorporando às propriedades de Santa Helena” informa a zootecnista. Cinco canaliais, três piquetes rotacionados e oito inseminações artificiais também foram implantados na comunidade. A zootecnista também apresentou outras ações como palestras fornecidas aos produtores, visitas às outras propriedades, incentivo à produção agroecológica, recuperação de nascente, auxílio na regularização da Associação da Comunidade e projeto com as mulheres trabalhando a auto estima.

Colaboração: Larissa Ferraz / Gerência de Comunicação para Inovação – Emater



NutronMilk. Muito mais leite para abastecer o seu negócio.



Com ferramentas e tecnologias inéditas no mercado, NutronMilk oferece soluções completas que auxiliam no dia a dia e garantem maior controle do rebanho.

Você potencializa a produção e a qualidade do leite, além de gerar muito mais rentabilidade e segurança.

Nutron®.

Sempre ao seu lado,
para te ver lá na frente.

SAC 0800 979 9994
www.nutron.com.br



Abrigo Bom Pastor arrecada renda beneficente na FEINAGRO

O Restaurante Beneficente, aberto nos três dias de feira, teve toda a renda convertida para as ações sociais desenvolvidas pelo grupo



O casal Presidente do Grupo Bom Pastor, Fernando César Ponchio e Eomar Cabrine Ponchio, junto a outros 48 integrantes ofereceram refeições em um espaço disponibilizado e estruturado pela COMIVA, durante os 03 dias da FEINAGRO. Através do restaurante beneficente, conseguiram um bom resultado financeiro, junto às empresas e produtores do município.

Para a equipe do grupo Bom Pastor, a existência destes valores e princípios, permite que a Cooperativa, construa pilares essenciais, capazes de promover melhoria na qualidade de vida das pessoas, proporcionando benefícios à sociedade.

A Feira fortaleceu o agronegócio, como também a solidariedade entre os cidadãos. “A COMIVA está de parabéns, estamos gratos pela oportunidade.”, destacou o Presidente da instituição filantrópica.

O casal Presidente do Abrigo Bom Pastor vê a ação como um gesto de partilha e solidariedade. Segundo eles, o abrigo é uma entidade filantrópica, e assim,

“O fato de sermos mais solidários, nos torna pessoas melhores e demonstra o empenho da Cooperativa em promover a igualdade e integração entre a sociedade”, comentou o Presidente da COMIVA.

Marco Antônio O. Campos

necessita do apoio das empresas e comunidade. Atualmente, é composto por 32 idosos (20 homens e 12 mulheres) os quais, através de trabalhos voluntários, tem a oportunidade de participar de atendimentos de fisioterapia, caminhadas, passeios e comemorações em datas especiais.

Segundo o Presidente da COMIVA, Marco Antônio O. Campos, a Cooperativa, mais uma vez, cumpriu com sua responsabilidade social na realização desta ação, que fortalece os laços cooperativistas.

Cooperado aproveita preços diferenciados durante a FEINAGRO e adquire maquinário



O cooperado e agropecuarista da COMIVA, Sirley Carvalho, proprietário da Fazenda Estância Simone, propriedade localizada em Portelândia-GO, ao lado do filho Leonardo Carvalho Rezende, que também é associado da COMIVA visitaram a Feira de Negócios Agropecuários durante os três dias.

Segundo Sirley e Leonardo, a aquisição da Plantadeira DB 4025 linhas, se deu por ser um maquinário de alto rendimento e qualidade de plantio, ser de empresa com tradição neste seguimento e por contribuir na melhor plantabilidade das culturas semeadas.

Segundo Sirley, atualmente o produtor está fazendo negócios conscientes, buscando aquilo que realmente vai lhe dar mais solidez dentro da propriedade, com investimentos

em máquinas e equipamentos mais modernos, mesmo no atual momento da economia.

E para eles, os preços e condições de pagamentos durante a FEINAGRO, foram diferenciados, como também, houve agilização e finalização do negócio entre Real Máquinas e Banco do Brasil S/A na Feira.

O produtor ainda destaca, que é importante a Cooperativa formar parcerias com outras empresas fortes no setor agropecuário, pois desta forma a COMIVA poderá atender melhor o Produtor Rural, aumentar o faturamento das empresas e beneficiar o agronegócio regional.

Novas Alternativas para Segurança no Campo



Vimos trazer uma edição não muito convencional, mais de suma importância para os produtores de toda a região. Vivemos numa época, em que estatísticas apontam assustadoramente o aumento crescente da violência no campo e por isso, o produtor precisa abrir novos horizontes voltados a segurança no campo.

O Departamento de Segurança da COMIVA faz um alerta aos produtores rurais nesse sentido, visto que o risco é muito expressivo e as consequências podem ser desastrosas, que vai desde prejuízos financeiros, psicológicos, até o risco de morte.

Normalmente os bandidos almejam os defensivos agrícolas, devido seu valor expressivo e por causa da certeza da impunidade característica em nosso país. Por isso, muitas vezes além de roubar, esses marginais acabam humilhando e atentando contra a vida do trabalhador do campo.

A boa notícia é que os índices podem ser melhorados, a exemplo do que fizeram os agricultores de Catalão (GO), ainda no começo deste ano de 2017 (divulgado no Globo Rural).

Orientamos que os produtores busquem parceria, para elaboração de projetos junto a Polícia Militar no Município de Mineiros, com apoio do Sindicato da categoria, a fim de trazer o patrulhamento e monitoramento periódico para o campo.

Dentro deste processo a PM se dirige até as propriedades, tiram fotos das máquinas agrícolas, das cabeças de gado, da marca e do registro dos animais, além de outros e após isso, as informações vão para um banco de dados da PM para que seja iniciado o processo de gestão/controle. Não são só os bens materiais que entram no processo, pois os nomes dos trabalhadores também são cadastrados. Essa é uma forma interessante do produtor não empregar quem é foragido da Justiça.

A exemplo de Catalão, os produtores também podem potencializar a eficiência do processo através do uso de outra tecnologia que vem sendo cada vez mais utilizada, que se dá pelo uso de Drones para patrulhamento nas propriedades. É claro que os produtores precisariam fazer algumas doações para a PM, como alguns celulares, computadores, GPS e pelo menos um drone. Com esses equipamentos é possível mapear as propriedades de modo eficiente. Em catalão o investimento se mostrou muito viável, visto que a criminalidade foi reduzida conforme informado nos registros policiais.

[...] Tivemos redução de 60% nos índices de crimes de roubo em ambiente rural, 25% dos crimes de furto e 16% do furto de gado'', explica Vinicius Roldão, tenente da PM [...] Podemos dizer então que vale a pena o investimento, pois quanto vale a liberdade segura e quanto vale uma vida?

Tire dúvidas com o Departamento de Segurança no Trabalho da COMIVA, fone: (64) 3672-7000 ou 9 9981-3226.

O Verdadeiro Lucro Está na Cooperação



Helda Elaine
Palestrante - Mestre em Desenvolvimento
Regional e Agronegócio.



Quando os cooperados desempenham ao máximo seus papéis de associado, fornecedor e cliente, existe o “ganha-ganha”, pois gera estabilidade, segurança e lucro para seus próprios negócios e para a sua Cooperativa, o que conseqüentemente é compartilhado com os todos os cooperados e reflete na comunidade em que a mesma está inserida.

Assim, por meio da **cooperação**, ganha o cooperado, ganha a cooperativa, ganha a comunidade.

O grande diferencial da sociedade cooperativa em relação às outras empresas é a sua vocação, que é de contribuir com a organização da atividade econômica dos cooperados, cujo resultado reverte em mais renda, melhor qualidade de vida e bem-estar social da família cooperada. Assim, na cooperativa, além de cliente (consumidor de produtos e serviços), você pode ser cooperado (dono) e fornecedor.

Em você optando por integrar uma cooperativa, ou seja, sendo cooperado, é de grande importância exercer de forma plena os 3 (três) papéis: cooperado, fornecedor e cliente. No entanto, nem sempre essa é a realidade vivenciada pela maioria das cooperativas, nas quais falta o sentimento de pertencimento dos cooperados, ou seja, falta realmente exercer o papel de cooperado, de fornecedor e de cliente. Agora, você deve estar se perguntando: Como desempenhar melhor estes papéis? Simplesmente utilizando seus potenciais. Nas palestras sempre destaco que potencial é uma habilidade ainda não utilizada, é poder, é força, é energia, é criatividade aguardando sua utilização.

E o que você é capaz de fazer, que ainda não fez?

Cooperado em Potencial: Quando o cooperado zela pela segurança, estabilidade econômica e posicionamento da Cooperativa perante o mercado, agindo como dono do negócio.

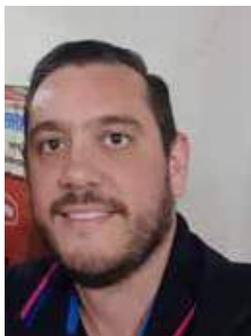
Fornecedor em Potencial: Cooperado que age com ética e profissionalismo, fornecendo produtos e serviços de qualidade para a Cooperativa.

Cliente em Potencial: Cooperado que compra e utiliza produtos/serviços oferecidos pela Cooperativa, opinando e sugerindo melhorias, quando necessário, e divulgando e promovendo a marca de sua cooperativa.

Difusão de sabores e saberes na Feinagro da COMIVA



A Agência Goiana de Assistência Técnica, Extensão Rural e Pesquisa Agropecuária (Emater), a Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg), o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural em Goiás (Senar Goiás), o Sindicato Rural dos Trabalhadores e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae Goiás) participaram da Feinagro Comiva 2017, levando bons ventos para a difusão de saberes e sabores do cerrado. O visitante pode conhecer um pouco da arte produzida por artesãos, cozinheiras e agricultores familiares de Mineiros e cidades circunvizinhas. O espaço contou com diferenciais como oficinas demonstrativas de horticultura, jardinagem, artesanatos, cursos profissionalizantes e ainda o “cantinho”, com as delícias do cerrado goiano.



Virgílio Cruvinel
Representante da Nutron

“Nós da Nutron/Cargill temos a maior satisfação de participar de um evento deste porte na região. Temos grandes expectativas em relação a ótima organização deste evento que trará muitas oportunidades de negociações ao produtor rural, conhecimentos e novas tecnologias.

Acreditamos que com a parceria Nutron/Cargill e Comiva trará muitos frutos para as duas empresas e principalmente para o produtor rural da região, com novas tecnologias que proporcionará maior lucratividade ao produtor. Sempre a seu lado pra te ver lá na frente.”



João Bosco Salles
Representante da DUPONT

“A Feinagro se mostrou como uma Feira voltada ao agronegócio, trazendo muitos benefícios aos participantes como várias palestras e cursos onde o produtor pode se atualizar sobre diversos temas. Além disso, ofertou vários negócios e máquinas com preços atrativos e com insumos dos

mais modernos para o produtor rural que esteve presente na feira. A participação de diversos expositores mostrou a força que a COMIVA tem na região, não só em Mineiros. Ficamos na expectativa da próxima FEINAGRO em 2018!”



Sara Peixoto
Representante Técnica Comercial da FMC

“A FEINAGRO é a Feira da COMIVA que veio para a nossa região, Mineiros GO, trazendo inovações. Por ser o primeiro ano, a FEINAGRO, surpreendeu com a qualidade dos produtos e o número de expositores que pode proporcionar mais

opções de insumos, máquinas e implementos aos visitantes. Expondo todas as novas tecnologias que estão disponíveis no mercado. Para o produtor rural, é importantíssima, pois é uma vitrine para o agricultor escolher o que ele precisa para sua lavoura e conhecer novas tecnologias.”



Lara Cristina Paiva Dias
Gerente do Senac

“Fizemos cadastros também das pessoas que visitaram nosso Stand afim de obter informações referentes aos cursos ofertados e para fazerem um pré-cadastro para tais cursos. A Feinagro foi uma oportunidade que tivemos na área do agronegócio que contribuiu e fortaleceu parcerias

possibilitando divulgação do portfólio do Senac.”

AVCC comercializa peças personalizadas durante a FEINAGRO



Paralelamente à FEINAGRO diversas ações sociais contribuíram para elevar a qualidade de vida das pessoas e ajudar entidades beneficentes, como por exemplo a AVCC, Associação dos Voluntários Contra o Câncer. O Stand da AVCC esteve bastante movimentado, durante os três dias de Feira. Com atrativo de canecas, pratos e outros produtos personalizados, os associados e visitantes adquiriram as peças e ao mesmo tempo contribuíram com uma importante entidade social e filantrópica do município de Mineiros-GO.

De acordo com a Presidente Sirlene Moraes Assis e o Vice-Presidente Edson Duranis, toda a renda adquirida durante a Feira foi revertida para manutenção do Centro de Apoio Mineiros, que abriga pacientes em tratamento contra o câncer na cidade de Barretos-SP.

Na ocasião, a AVCC foi visitada por produtores da região, empresários do setor agrícola e políticos. A Diretoria da AVCC agradeceu o apoio e reconhecimento ao valor da ação social em nossa comunidade.

Como fazer para ser atendido (a) no Hospital de Câncer em Barretos?

Para realizar o primeiro agendamento de consulta no Hospital de Câncer de Barretos, são necessários os seguintes documentos: Encaminhamento médico; Cópia de biópsia; Exames realizados; Cartão SUS; RG; CPF; Comprovante de residência;

Observação: Com estes documentos em mãos você poderá comparecer na AVCC de sua cidade e obter mais informações.

Associação de Voluntários no Combate ao Câncer de Mineiros-GO
| Rua 06, N° 35 - Setor Oeste | Fone: 64-3661-6002

Planejamento Tributário e Sucessório na FEINAGRO COMIVA



No dia 22/09 a Águia Consultoria Agroempresarial esteve presente na 1ª FEINAGRO da COMIVA, abordando o tema Planejamento Tributário e Sucessório. Os palestrantes Marcelo Valles Bento e Rodrigo Cherobin explanaram a importância do planejamento sucessório e da organização tributária dos produtores rurais, apresentando um novo modelo de gestão que possibilita transformar o negócio familiar em uma empresa lucrativa e perene.

Tendo em vista as principais preocupações atuais e futuras dos produtores rurais - destacando-se a insegurança jurídica, a tributação elevada, os litígios entre os sócios, a continuação do negócio na família e as perdas patrimoniais, a palestra teve como foco mostrar aos cooperados a importância de se prepararem para as grandes oportunidades que o agronegócio oferecerá nos próximos anos.

Ainda, destacou-se que, o fato de não existir uma fórmula mágica para a organização do negócio rural apenas aumenta o leque de possibilidades a serem utilizadas pelo produtor, mediante análise das peculiaridades de cada caso, utilizando-se as vantagens organizacionais e tributárias da pessoa física e dos mais variados tipos de pessoa jurídica.

Tendo como premissa a separação do patrimônio, do negócio desenvolvido e das relações familiares, a reestruturação do agronegócio possibilita um significativo aumento da rentabilidade mediante a redução de custos e do controle da sucessão empresarial e hereditária, melhorando a relação com familiares e sócios e prevenindo conflitos.

Ao final, pôde-se compreender claramente a necessidade da modernização da gestão do agronegócio, dado que, uma vez definidas as regras, o produtor terá a tranquilidade necessária para dedicar-se inteiramente ao seu negócio.

Suplementação de Vacas Leiteiras No Período das Águas



Sistemas intensivos em pastagens requerem a aplicação de técnicas adequadas de manejo visando otimizar tanto a produção e a colheita quanto a eficiência de utilização dessa forragem pelo animal. Essa utilização eficiente da forragem colhida pelo animal depende do atendimento de requisitos básicos como sanidade, conforto animal e suplementação de nutrientes deficientes na forragem para atender as exigências nutricionais do animal para determinado nível de produção.

O fornecimento exclusivo de pastagens tropicais não atende as exigências nutricionais de vacas leiteiras com produções diárias superiores a 8 -10kg de leite. O comprometimento das reservas corporais para garantir a produção de leite nessas condições pode prejudicar o futuro do animal. Esta preocupação tem sido crescente em função principalmente do avanço no potencial genético dos rebanhos atuais. Desta forma, a suplementação com concentrado para suprir as deficiências nutricionais de ordem qualitativa e quantitativa dos animais, pode ser uma prática importante para aumentar a produtividade dos sistemas de produção de leite em pastagens manejadas intensivamente.

O fator determinante que limita a produção de leite de vacas mantidas exclusivamente em pastagens tropicais não é o teor de energia ou proteína dessas plantas e sim a limitação na capacidade de ingestão de matéria seca (MS) de forragem que parece ser o fator preponderante.

A utilização correta de Rações e concentrados é um instrumento potente para aumentar a produtividade dos animais, devido ao impacto na produção individual da vaca e ao aumento na lotação da pastagem e consequente, aumento na produção de leite por área. O auxílio de um profissional também é importante para indicar qual o perfil de Ração certa para cada tipo de pastagem e manejo na propriedade.

O fornecimento de ração promove efeitos de longo e de curto prazo em sistemas de produção de leite baseado em forragem. Os efeitos de curto prazo são: aumento no consumo de MS total, diminuição no consumo de MS de forragens (substituição), aumento na produção individual de leite e aumento no peso vivo. Já os efeitos de longo prazo são: aumento na taxa de lotação das pastagens, aumento na fertilidade, aumento no consumo de MS por área, aumento no tempo de duração da lactação e aumento na produção de leite por área. Em síntese, a curto e longo prazo, a suplementação com rações e concentrados promove aumento na produção de leite individual e por área e melhoria nos índices de fertilidade do rebanho.

As respostas da suplementação com concentrados em sistemas de produção de leite no Brasil têm sido prejudicadas por diversos fatores, dentre eles, a tentativa de compensar via com centrado a falta de forragem tanto quantitativa quanto qualitativamente, assim como o uso de vacas não especializadas para a produção de leite, com baixo potencial de resposta, e as mais diversas falhas no manejo dos animais.

Preocupada com essa necessidade, a COMIVA vem constantemente aperfeiçoando sua linha de Rações para atender todas as necessidades dos nossos clientes, com rações específicas para cada fase de produção, pasto ou genética. E a prova disso, são os resultados alcançados no campo pelos nossos clientes. Use e comprove a qualidade dos nossos produtos!

Colaboração: Bruno Rezende Pereira , Zootecnista da COMIVA, Fone: 64 99949-097 / 64 99644-3812 .

Agricultura mais sustentável



Quanto maior o peso do agronegócio para o país, mais importantes são as iniciativas voltadas para a construção de uma produção agrícola sustentável, que respeite o meio ambiente e que seja socialmente justa e economicamente viável. Neste cenário, a destinação correta das embalagens vazias de defensivos agrícolas ganha destaque.

Preparado para atender essa demanda, o Sistema Campo Limpo, programa de logística reversa das embalagens vazias de defensivos agrícolas, investe em aperfeiçoamento constante para manter o país na posição de líder mundial do setor, encaminhando para destinação adequada (reciclagem ou incineração) 94% das embalagens vazias plásticas primárias colocadas no mercado. O programa acumula mais de 440 mil toneladas de embalagens destinadas de forma ambientalmente correta desde o início de sua operação, em 2002. Uma das maiores explicações para esse sucesso é o engajamento dos diversos elos da cadeia produtiva agrícola – agricultores, indústria, canais de distribuição e poder público –, de acordo com a divisão de responsabilidades estabelecida pela Lei nº 9.974/00, que trata da logística reversa desse tipo de embalagem.

Representante das indústrias fabricantes de defensivos agrícolas, o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (InpEV) atua como núcleo de inteligência do Sistema nas atividades de destinação de embalagens vazias de defensivos agrícolas e promove ações de conscientização e educação ambiental sobre o tema, conforme previsto

em legislação. Entidade sem fins lucrativos, o Instituto é formado por mais de cem empresas e nove entidades representativas da indústria do setor, de distribuidores e de agricultores. Além disso, trabalha em conjunto com mais de 260 associações de distribuidores e cooperativas, órgãos governamentais e cerca de 1,4 milhão de agricultores, segundo dados do IBGE (2014). Além de receber embalagens vazias dos agricultores nas mais de quatrocentas unidades de recebimento localizadas em todo o País, o Sistema promove ações de recebimento itinerante para facilitar o acesso dos pequenos produtores rurais à devolução de embalagens vazias de defensivos agrícolas em regiões distantes das unidades fixas.

Todo este processo do Sistema Campo Limpo (recebimento, triagem e destinação das embalagens vazias de defensivos agrícolas) é finalizado com a reciclagem ou incineração do material nas 11 recicladoras e três incineradoras parceiras. Entre elas estão a Campo Limpo Reciclagem e Transformação de Plástico, que transforma as embalagens pós-consumo em novas para envase de agroquímicos; e a Campo Limpo Tampas e Resinas Plásticas Ltda., que produz tampas e resina pós-consumo a partir do que foi destinado corretamente pelos produtores de todo Brasil, ambas fechando o ciclo a embalagem na própria cadeia produtiva. Isso contribui para uma agricultura mais sustentável e para um mundo melhor para as futuras gerações.

Produção de leite em pasto: o processo e sua intensificação



Recentemente, tem-se falado muito no manejo intensivo de pastagens para a produção de leite como forma de produzir produto barato e de maneira competitiva com outras modalidades de exploração da terra. Muitos produtores têm renovado ou até mesmo investido na formação de novas áreas de pastagens para produzir leite dessa maneira, porém poucos têm procurado se informar e se preparar para gerenciar uma fazenda em que o pasto seja o determinante e o ponto de partida de todas as ações e tomadas de decisão. Não que o uso intensivo de pastagens seja uma coisa difícil de ser feita, mas, no entanto, requer conhecimento básico de como o sistema “funciona” e do real significado do conceito de intensificação do processo produtivo para que este possa ser devidamente planejado e conduzido. Ao contrário do que se imagina, boa parte desse conhecimento diz respeito não apenas a aspectos específicos da planta forrageira, do solo e dos animais, mas sim de como o capim é transformado em leite quando se trabalha com animais no pasto.

O sistema de produção de leite em pasto

A produção animal em pastagens segue uma sequência de etapas até que o produto, no caso “o leite no latão”, seja obtido. São elas: crescimento, utilização e conversão (Figura 1). O crescimento corresponde à transformação da energia contida na luz do sol em forragem. Essa etapa é dependente da quantidade de luz disponível (dias abertos de sol), temperatura, disponibilidade de água e de nutrientes no solo, ou seja, é muito afetada por condições climáticas, sobre as quais as possibilidades de controle pelo manejador do sistema são pequenas. A utilização é a etapa correspondente à colheita da forragem produzida, e é influenciada por fatores como taxa de lotação, número de animais no lote de pastejo, tempo de pastejo, intervalo de pastejo, tamanho dos pastos ou piquetes, número de piquetes etc., estes sim todos controlados diretamente pelo manejador do sistema. Já a conversão, etapa final do processo

produtivo, corresponde à transformação da energia química contida na forragem consumida em produto animal, processo que ocorre no interior do organismo do animal e é afetado pelo valor nutritivo e facilidade de digestão da forragem consumida, estágio fisiológico (vaca em lactação ou seca) e potencial genético do animal.



Figura 1. Etapas do processo de produção animal em pastagens.

A eficiência de uso da energia em cada uma dessas etapas do processo produtivo é muito distinta, sendo por volta de 2 a 8%, 40 a 80% e 7 a 15% para as etapas de crescimento, utilização e conversão, respectivamente. A maior eficiência ocorre no processo de colheita da forragem pelos animais em pastejo, ou seja, na utilização, uma vez que o manejador do sistema tem controle quase que absoluto sobre todos os fatores envolvidos. Por essa razão, a eficiência de utilização é cerca de 20 vezes maior que as eficiências de crescimento e conversão. Dessa maneira, se essas eficiências forem consideradas como a chance de sucesso de qualquer investimento ou ação realizada na fazenda, sem dúvida alguma a prioridade seria para aquelas destinadas à melhoria do processo de colheita da forragem produzida.

Colaboração: Sila Carneiro, Engenheiro Agrônomo, Mestre em Nutrição Animal e Pastagens.

**ATENDEMOS AO CHAMADO
QUE VEIO DO CAMPO.**

FMC
DOMÍNIO
PERCEVEJO

MUSTANG[®]
350 EC

HERO ★


TALISMAN[®]



**COM ATITUDE,
VENCEMOS O PERCEVEJO.**

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 receita. Siga as recomendações de controle e aplicações estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

**CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**



FMC

Nutrição de Precisão de Vacas Leiteiras para Máxima Eficiência



Implantar um manejo alimentar eficiente em fazendas leiteiras não é complicado e nem implica necessariamente em aumento de custos. O fundamental é sempre buscar a máxima eficiência nos processos, e entender que para uma vaca nos dar o retorno econômico que buscamos, precisamos atender integralmente as suas necessidades nutricionais e de bem-estar. O objetivo é aumentar a eficiência de uso dos nutrientes, através de formulações mais precisas e mais cuidado e atenção nos processos do manejo alimentar. É fundamental ter consistência no manejo da alimentação, oferecendo para as vacas todos os dias a mesma coisa, da mesma forma. Quando se consegue fazer isso, a fazenda tem diversos benefícios, como melhor desempenho dos animais, menores custos de alimentação e obviamente, mais lucro.

O bem-estar das vacas, traduzido naquilo que entendemos por conforto para os animais, tem um impacto muito grande sobre o desempenho e eficiência do rebanho. A falta de conforto para as vacas resulta em menor consumo de alimentos e menor produção de leite, além de piores índices reprodutivos. Investir bem em oferecer as melhores condições de conforto para as vacas via de regra gera resultados muito positivos.

Com relação ao manejo da alimentação, muitos produtores e técnicos focam apenas na formulação da dieta das vacas, mas temos que nos preocupar com muitas outras coisas além disso. Para formular adequadamente uma dieta é preciso conhecer a composição dos alimentos, e no caso dos volumosos usados na fazenda é fundamental coletar boas amostras para enviar ao laboratório de análises. Vemos muitos erros na hora de coletar amostras de alimentos, e isso pode gerar informações erradas para o nutricionista usar no momento de formular.

Outro ponto fundamental é manter boa qualidade e uniformidade nas misturas dos alimentos. Mistura malfeita gera muita ineficiência

no processo de alimentação, e isso prejudica muito a rentabilidade da fazenda. O custo dos alimentos sempre é elevado, temos que ter muita atenção para que sejam bem utilizados. Hoje dispomos de muitas ferramentas que nos ajudam a avaliar a qualidade e consistência das misturas nas fazendas, bem como ferramentas que nos auxiliam a verificar o aproveitamento da dieta pelas vacas. A análise das fezes dos animais, por exemplo, é um grande auxiliar para a avaliação da eficiência de uso dos alimentos pelos animais. É um processo simples de fazer, e pode muito bem ser adotado como rotina nas fazendas.

Para alcançar elevada eficiência também é importante estar atento para o consumo das vacas. De nada adianta formular uma dieta maravilhosa, se a vaca não ingere a quantidade adequada. Por isso é fundamental monitorar o padrão de consumo das vacas, fazendo o que chamamos de manejo de cocho. Se 2-3 horas depois de um trato o cocho das vacas já está limpo, isso significa que está faltando comida. Observar o enchimento do rúmen das vacas também ajuda muito a ter uma boa ideia da quantidade de comida que estão ingerindo. Se há muitas vacas com o vazio fundo, isso é um sinal claro de que não estão comendo aquilo que foi planejado pelo nutricionista. Esse parâmetro pode ser facilmente avaliado tanto em vacas confinadas como em vacas mantidas em pastagens.

Em resumo, além de comprar e produzir alimentos de alta qualidade, e de formular corretamente as dietas, o produtor de leite que quiser apurar mais lucratividade em sua fazenda, precisa estar muito atento aos processos da alimentação. A palavra-chave é CONSISTÊNCIA! Oferecer para as vacas todos os dias, a mesma coisa, da mesma forma.

Alexandre M. Pedroso
Cargill Nutrição Animal/Nutron

Desafios e oportunidades para o mercado de commodities no contexto atual

Mundialmente visto como uma potência em termos de produção e exportação de commodities, o Brasil é líder em diversos complexos como soja, suco de laranja, café e carnes

O agronegócio brasileiro é, sem dúvidas, um setor de extrema relevância para a economia do país, se mantendo bastante positivo mesmo em períodos de crise. Os números são bastante expressivos, considerando que 8% da produção agropecuária responde pelo PIB brasileiro, 21% é o quanto o agronegócio movimentou do PIB brasileiro e 46% da produção agrícola e silvícola responde das exportações brasileiras.

Especificamente na produção de grãos, apesar de mais recente comparado com outras commodities, o Brasil teve um crescimento expressivo em termos de área, mas principalmente em termos de produção e produtividade.

Esse crescimento foi fomentado pela demanda mundial também crescente por alimentos, e segundo dados da ONU, nos próximos 50 anos será necessário mais alimento que o total produzido nos últimos 2.000. Sendo assim, a perspectiva para esse setor é muito positiva.

No caso da soja, a análise do potencial de crescimento e um dos fatores de avaliação para projeção de preços é a demanda chinesa. Costumo dizer que não temos nenhum problema do lado da demanda de soja. Devemos continuar tendo esse suporte pelos próximos 5 a 10 anos, com o ainda crescente aumento da renda per capita chinesa, o que representa aumento no consumo per capita de carnes e consequente aumento na demanda por grãos. Subindo a valores expressivos anualmente, tivemos um aumento de 8 a 10 milhões de toneladas de importação chinesa de soja de 2016 para 2017, chegando a 95 milhões de toneladas em 2018, de acordo com a projeção do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).

Apesar de o lado da demanda estar tão aquecido, os preços se debilitaram pelo sucesso da produção mundial, principalmente nos três principais países no último ano (Brasil, EUA e Argentina). Tivemos recordes de produtividade, e consequentemente produção, o que poderia até ter trazido preços ainda mais baixos caso não tivéssemos essa demanda tão forte. Lembrando que a grande perda de valor no saco da soja, comparando 2017 com 2016, foi mais pelo lado do câmbio do que pelas cotações internacionais da oleaginosa. Para 2018, as perspectivas têm se mostrado bastante desafiadoras:

novamente com um recorde de produção se configurando na safra que está sendo colhida agora em outubro nos EUA, com aumento dos estoques norte-americanos, mesmo com números expressivos de exportação sendo projetados, e isso pode inibir grandes altas nas cotações internacionais. Conforme mencionado, não temos crise do lado da demanda, e para



completar o ciclo do lado da produção, ainda temos o desenvolvimento do plantio na América do Sul. Caso ocorra alguma intempérie climática durante o ciclo de desenvolvimento, podemos ter volatilidade e oportunidades de preços mais altos para os produtores que ainda estão bastante reticentes em realizar a comercialização da próxima safra.

Com o olho no clima do ciclo 2017/18, começam novamente as especulações sobre possíveis fenômenos climáticos -- como o La Niña, que poderia trazer quebras e consequentemente altas nos preços. Ressalto termos muita cautela com essas previsões, pois caso nada ocorra novamente, como aconteceu nos últimos 2 anos, devemos ter uma grande produção brasileira, com aumento da área plantada de soja projetada pela INTL FCStone em 3%.

De maneira mais segura e sempre pensando na gestão do risco e das margens do produtor, ao invés de "sentar em cima da soja" e esperar por uma quebra de produção em algum lugar do mundo, há outros mecanismos de comercialização -- como opções e outras ferramentas de hedge que possibilitam ao produtor realizar suas vendas e fazer o barter (que inclusive está dentro de níveis históricos interessantes e deveria ser avaliado de perto pelo produtor) e adicionalmente participar de eventuais altas nas cotações internacionais, caso realmente ocorra problemas climáticos e de produção em alguma região.

Portanto, mais importante do que DESCOBRIR o preço, seria GERENCIÁ-LO, aplicando a gestão de risco na administração da comercialização, olhando sempre a rentabilidade e as margens. O agronegócio é extremamente promissor no Brasil -- principalmente no que diz respeito à produção de alimentos, com a crescente projeção de aumento da demanda ano a ano. Assim como fazemos na produção, onde aplicamos as mais eficientes técnicas e investimos em tecnologia, precisamos agregar também novas ferramentas na comercialização para garantir a receita que irá suportar esse negócio de sucesso!

Colaboração: Glauco Monte/ Diretor de Commodities na INTL FCStone

Banco do Brasil, Parceiro do Agronegócio



O Banco do Brasil disponibilizou R\$ 103 bilhões de recursos para a safra 2017/18. Desse total, R\$ 11,5 bilhões são destinados para as empresas da cadeia do agronegócio e R\$ 91,5 bilhões em crédito rural aos produtores e cooperativas. Do montante, R\$ 72,1 bilhões são direcionados para operações de custeio e comercialização e R\$ 19,4 bilhões para créditos de investimento agropecuário. Para Goiás são R\$8,6 bilhões para custeio e comercialização e R\$2,9 bilhões para investimento, totalizando R\$11,5 bilhões.

DESTAQUES

Taxas – Houve redução das taxas em 1 ponto percentual para as linhas de custeio, investimento e comercialização da agricultura empresarial.

PRONAMP – Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor

Rural – Em continuidade à política de apoio ao Médio Produtor Rural, destinando R\$ 15,5 bilhões nesta safra.

PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura

Familiar – Sendo o principal banco da agricultura familiar, o BB estima aplicar R\$ 14,6 bilhões nesta safra. Além da manutenção das reduzidas taxas para financiamento através do Pronaf entre 2,5% a.a. e 5,5% a.a.

PRONAF Mais Alimentos – A linha de crédito para investimento do Pronaf, o Pronaf Mais Alimentos, terá R\$ 6,5 bilhões para financiamentos na safra 2017/18.

ABC – Programa Agricultura de Baixo Carbono - O Banco do Brasil apoia a agricultura sustentável através do Programa ABC. Na safra 2017/18, o BB projeta conceder mais de R\$ 1,5 bilhão em financiamentos destinados a essa finalidade.

Armazenagem – Demonstrando o apoio creditício ao melhoramento da infraestrutura do País e da capacidade estática da armazenagem, o Banco do Brasil estima aplicar R\$ 1 bilhão por meio do Programa de Construção e Ampliação de Armazéns (PCA) na safra 2017/18.

INVESTE AGRO - Outra novidade é a linha Investe Agro, operada com recursos do LCA (Letra de Crédito do Agronegócio). A Investe Agro financia

a aquisição de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas, nacionais e importados, novos e usados, inclusive os enquadrados na “linha amarela” (retroescavadeira, pá carregadeira etc). Também é possível financiar a aquisição de veículos (caminhões e caminhonetes, inclusive cabine dupla) para transporte de cargas, desde que utilizados na atividade agropecuária por, no mínimo, 120 dias por ano, cujo pagamento pode ser efetuado em parcelas mensais, semestrais ou anuais.

Empresas do Agronegócio - O Banco do Brasil, fortalecendo os elos com o segmento produtivo antes e depois da porteira, disponibiliza R\$ 11,5 bilhões para as empresas da cadeia do agronegócio.

Custeio – Para operações de custeio, com recursos controlados, não há mais a restrição semestral quanto a utilização do teto de R\$ 3 milhões, podendo ser utilizado todo de uma única vez.

FCO RURAL - No que se refere ao FCO Rural, temos disponibilidade recorde de recursos para o agronegócio. Esta linha tem inúmeras vantagens para os produtores rurais e revendas (prazo, taxa de juros, período de carência, etc). Em 2017, já foram liberados mais de R\$1,3 bilhão de recursos para os produtores goianos, em sua maioria, para operações de investimento. As taxas de juros variam de 7,5% a.a. a 10% a.a. (vigência até 31/12/2017).

Portanto, O Banco do Brasil é o maior parceiro do produtor rural goiano, líder de mercado com 80% de participação de mercado no sistema financeiro e mantém o compromisso com a oferta oportuna e adequada de crédito para cada etapa da produção, oferecendo assessoria técnica e especializada ao negócio de cada produtor:

Depoimento:



Ronei Lino da Silva
Gerente Banco do Brasil / Agência Mineiros-GO

Em Goiás o Banco do Brasil possui 165 agências. Para ter acesso ao crédito, o produtor rural pode contar com uma dessas agências. Outra alternativa é procurar uma revenda credenciada. Ao todo são 31 revendas de máquinas e

equipamentos cadastradas na esteira Agro BB e 28 correspondentes bancários aptos a acolherem propostas de crédito do Banco do Brasil. Também é possível contratar operações de custeio e investimento via mobile, diretamente pelo celular ou Tablet, indo à agência apenas para assinar o contrato. A equipe técnica do Banco do Brasil em Goiás conta com mais de 20 funcionários com formação específica (agrônomos, veterinários e zootecnistas) localizados em todas as regiões do ESTADO, dedicados à prestação de atendimento e consultoria técnica aos produtores rurais.

SICOOB Mineiros associado ao que há de melhor, associado a Você!



O Sicoob Mineiros é uma cooperativa de crédito genuinamente Mineirense, criada em 12.05.1989 por 23 produtores rurais da região. Hoje conta com mais de 3.200 associados de Mineiros, Portelândia e cidades vizinhas, possuindo uma ampla sede própria com estacionamento para os funcionários, além de estacionamento rotativo para os associados.

A Cooperativa oferece aos seus associados (pessoas físicas e jurídicas) todos os produtos e serviços normalmente ofertados pelos bancos comerciais, só que com uma grande vantagem: os resultados financeiros ("sobras") são distribuídos aos próprios associados, proporcionalmente à movimentação financeira de cada um. Isto quer dizer que "os lucros" (no caso de cooperativas, "as sobras") ficam aqui mesmo na região contribuindo para o seu desenvolvimento.

Os produtos oferecidos são, entre outros, conta corrente, empréstimos, financiamentos rurais (custeio pecuário e aquisição de máquinas pelo BNDES), seguros de automóveis, seguros de vida, seguro empresarial, conta salário, SIPAG

(maquininha de cartão), cobrança, previdência complementar, câmbio e consórcio de bens. As taxas de juros são, em geral, menores que as praticadas pelo mercado financeiro, sendo que, além disso, uma parte dos juros pagos é devolvida anualmente aos cooperados e incorporados às suas cotas de capital através da distribuição de "sobras".

Sobre as cotas de capital de cada associado são creditados juros no final de cada ano, de acordo com os resultados obtidos pela cooperativa, em percentuais próximos à variação da caderneta de poupança. Os associados, ao longo dos anos de sua movimentação, vão acumulando cotas que futuramente irão se transformar em um "salário" mensal, já que eles poderão (a partir dos 65 anos de idade) sacar mensalmente dois por cento do saldo das cotas. Vários associados já estão se utilizando desse benefício e de outras possibilidades de saques admitidos pelo Estatuto Social, como, por exemplo, no caso de doença grave.

O SICOOB MINEIROS é uma Cooperativa desta comunidade!

Recomendações Técnicas e Cuidados no Plantio de Soja



Antes de iniciar o plantio de uma lavoura de soja o agricultor deve ter um planejamento justo e adequado, pois é uma etapa que determina o início de um ciclo produtivo. Temos hoje cultivares adequados para nossa região que podem variar de 105 até 125 dias com altos tetos produtivos. Sabemos que o sucesso de uma lavoura de soja está diretamente ligado ao plantio. Por isso a necessidade de adquirir uma semente fiscalizada de alta qualidade, de empresas que dão total assistência e segurança.

O Sojicultor não pode errar e perder o momento ideal para iniciar o seu plantio, cautela sempre é bom, segundo a EMBRAPA devemos ter no mínimo 100mm de chuvas estabelecidos nas propriedades. Pensando nisso, o nosso Departamento De Insumos Agrícolas da COMIVA, elaborou algumas recomendações técnicas que devem ser levadas em consideração para um bom plantio.

Sabemos que em nível de campo ocorre pequenas variações de população, não afetando significativamente o rendimento das lavouras, visto que os próprios obtentores recomendam uma densidade de semeadura com intervalo de aproximadamente 5% a 10% em média. Desde que as plantas estejam bem distribuídas. Devemos sempre levar em consideração a estrutura e fertilidade do solo, de acordo com esse conhecimento, podemos tomar decisões mais acertivas.

Época de Semeadura

Todas as cultivares apresentam uma época preferencial de plantio, obedecendo esta, sabemos que podemos explorar o maior potencial produtivo de cada cultivar. Devemos sempre obedecer às suas recomendações técnicas, de acordo com as empresas detentoras e responsáveis pelas mesmas.

Temperatura e Umidade do Solo

A temperatura média do solo para uma emergência rápida e uniforme das plântulas de soja vai de 20 a 30° C, sendo o ideal 25° C. Temperaturas inferiores a 18° C tornam o processo de germinação

e emergência mais lento, podendo resultar em drástica redução do stand. Ocorre predominantemente, onde a semeadura é realizada anteriormente a época recomendada, o famoso “plantio no pó”.

A umidade ideal para germinação e emergência da semente da soja requer absorção de água de pelo menos 50% do seu peso seco para iniciar o processo. Além da umidade, as condições físicas do solo também são importantes para que ocorra o melhor contato entre solo e semente. Vale ressaltar que a semeadura realizada sem umidade suficiente, é extremamente prejudicial ao processo de germinação

Cuidados com os Maquinários a Serem Observados

As plantadeiras devem estar rigorosamente revisadas e prontas para iniciar os plantios, com todos os requisitos observados e orientados pelos seus técnicos. As mesmas devem estar em excelentes condições para se ter êxito na operação.

A velocidade ideal de plantio é outro fator de fundamental importância, devendo estar entre 4 a 6 km/h, quando fora deste intervalo pode haver interferência na uniformidade de distribuição e causar danos mecânico a semente. A profundidade ideal para efetuar o plantio é de 3 a 5 cm.

Um item de extrema importância que deve ser observado no momento do plantio é a densidade de semeadura, pois para cada cultivar exige uma recomendação de população de plantas por hectare. Para se obter um stand ideal, deve-se calcular o número de sementes a serem distribuídas por metro de acordo com o seu espaçamento entre linhas.

Nós do Depto. de Insumos da COMIVA, nos colocamos à disposição dos nossos cooperados para orientá-los a realizar um excelente plantio, condução da lavoura e uma excelente produtividade.

Desejamos uma ótima safra a todos produtores de Soja da nossa região.



Fabrício Dias Borges
Engenheiro Agrônomo
Assessor Comercial do Depto. De
Insumos da COMIVA

**PROTEJA SUA SOJA COM
A MELHOR COMBINAÇÃO:
SUA EXPERIÊNCIA E VESSARYA®.**

Vessarya® é o único fungicida que combina Picoxistrobina e Benzovindiflupir – o que existe de mais eficiente no mercado para controlar a ferrugem asiática e outras doenças da soja. Além disso, sua formulação inovadora proporciona melhor absorção e maior performance, sem necessidade de óleo.

DuPont™ Vessarya®.
Tecnologia e performance incomparáveis.

VESSARYA®

DuPont
Vessarya
fungicida

DU PONT



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. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. As marcas com ®, ™ ou SM são marcas da DuPont ou de afiliadas. © 2017 DuPont.

Saiba mais: **TeleDuPont**
0800 707 55 17 Agrícola

www.dupontagricola.com.br