

Informativo Coopapátos



Pág. 4-8

ESPECIAL BALCÃO DE NEGÓCIOS

Mesmo diante das incertezas climáticas e político-econômicas que marcaram o início de 2023, o Balcão de Negócios cumpriu mais uma vez seu propósito de ofertar as melhores oportunidades de negócio a cooperados e clientes.

Pág. 10-11

Safra de Verão 22/23:
desafios e oportunidades

Prezados cooperados,

Avaliando os últimos meses e todos os acontecimentos recentes relacionados com a atividade leiteira, acreditamos que, ao que tudo indica, os custos de produção serão menores ao longo deste ano, sobretudo, em razão dos insumos agrícolas, que vêm apresentando uma redução nos preços de produtos essenciais, como milho, adubos e defensivos.

É claro que não podemos perder de vista que está acontecendo, na verdade, uma adequação do mercado, uma equalização da oferta e demanda por esses produtos, que tinham sofrido uma acentuada elevação de preço, em razão de especulações sobre uma possível falta de produtos.

Fato é que nos últimos dois anos houve uma queda significativa no número de fornecedores de leite em todo o Brasil. Aqui, na nossa região, temos percebido que o produtor menos tecnificado tem enfrentado dificuldades maiores para se manter na atividade.

A nossa atividade tem passado por uma forte concentração, seja por questões de produtividade, escala de produção e até mesmo de logística, que impacta na formação das linhas de captação de leite.

Como consequência, o volume de leite captado está bem abaixo do esperado para esse período. É verdade que não é uma novidade a queda na produção de leite nos meses iniciais do ano, mas já contabilizamos uma queda de quase 10%

em relação ao mesmo período do ano passado, que já estava em patamares muito baixos, reflexo da baixa precificação do leite, elevados custos de produção e do desestímulo do produtor.

Para este ano, o principal desafio parece ser em relação a alta taxa de juros, que tornará mais difícil o acesso ao capital tão necessário para investimento nas nossas propriedades.

A nós, que permaneceremos na pecuária de leite, nos resta sacudir a poeira, deixar para trás todas essas dificuldades que enfrentamos no passado e nos prepararmos para podermos continuar a nossa caminhada.

Estamos em um novo momento da atividade leiteira e precisamos nos preparar para nos adequarmos a esta nova realidade.

A Coopatos tem buscado se posicionar na dianteira deste movimento, desenvolvendo iniciativas que visam promover uma transformação das propriedades cooperadas, investindo em ações que as consolidem como empreendimentos rurais de alta performance, rentáveis e sustentáveis.

Buscando cumprir o seu papel mais uma vez, a Coopatos tem feito um esforço enorme para trabalhar lado a lado com os produtores, disseminando tecnologias e conhecimento aos nossos cooperados, para assim evitar que alguém fique pelo caminho.

Vamos em frente, juntos, pois quando cada um faz a sua parte, todos ganham.

MISSÃO

Proporcionar aos seus cooperados efetivas condições para seu desenvolvimento econômico, técnico, cultural e social, buscando excelência na prestação de serviços, agregando valor a sua produção e se antecipando às necessidades de clientes e consumidores.

VISÃO

- Liderança regional forte;
- Expansão da prestação de serviços aos cooperados;
- Expansão para novos mercados;
- Desenvolvimento tecnológico e industrial;
- Cooperados fortes: na gestão tecnológica, empresarial e cooperativista;
- Acompanhamento das tendências empresariais na condução dos negócios.

VALORES

- Valorização dos cooperados e dos recursos humanos;
- Trabalho focado nos resultados;
- Transparência e ética;
- Respeitar e difundir os princípios e os valores cooperativistas;
- Desenvolvimento com responsabilidade ambiental e social;
- Integração e apoio à comunidade;
- Ambiente que estimule a criatividade e a inovação, e incentive a participação dos cooperados e dos colaboradores;
- Excelência no atendimento aos clientes;
- Bom relacionamento com prestadores de serviços terceirizados.

DIRETORIA EXECUTIVA

Eleita em 09/03/2020

 <p style="margin: 0;">José Francelino Diretor Presidente</p>	 <p style="margin: 0;">Gilberto Cunha Diretor Vice-Presidente</p>
---	---

 <p style="margin: 0;">José Maria Marques Superintendente Adm. e Financeiro</p>	 <p style="margin: 0;">Adalberto Gonçalves Conselheiro Administrativo</p>	 <p style="margin: 0;">Alcício Rodrigues Conselheiro Administrativo</p>
 <p style="margin: 0;">Cristiano Fonseca Conselheiro Administrativo</p>	 <p style="margin: 0;">José Edmundo Conselheiro Administrativo</p>	 <p style="margin: 0;">Márcio Antônio Conselheiro Administrativo</p>
 <p style="margin: 0;">Acir Braga Conselheiro Fiscal</p>	 <p style="margin: 0;">José Humberto Conselheiro Fiscal</p>	 <p style="margin: 0;">Márcio Rúbens Conselheiro Fiscal</p>

CONSELHEIROS ADMINISTRATIVOS SUPLENTE:
Antônio Eustáquio, Eugênio Pinheiro e Martius Adélio

CONSELHEIROS FISCAIS SUPLENTE:
Gabriel Batista Teodoro, José Simão Pereira, Vanderli Alves Fernandes

 @coopatosweb
 @coopatos.agro

EDITAL DE CONVOCAÇÃO ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA

COOPERATIVA MISTA AGROPECUÁRIA DE PATOS DE MINAS LTDA.



O Presidente da Cooperativa Mista Agropecuária de Patos de Minas Ltda., no uso das atribuições que lhe confere o artigo 19 do Estatuto Social, convoca os senhores associados para se reunirem em Assembleia Geral Ordinária, a ser realizada no dia 17 de março de 2023, às 10 horas, na Rua Major Gote, número 1.158, Auditório do Sindicato de Produtores Rurais de Patos de Minas, cidade de Patos de Minas, em primeira convocação, com a presença de 2/3 (dois terços) do número de associados, em segunda convocação, às 11 horas, com a presença da metade mais 01 (um) dos associados, ou ainda em terceira convocação, às 12 horas com a presença de, no mínimo, 20 (vinte) associados, para deliberarem sobre a seguinte ordem do dia:

1. Prestação de Contas dos Órgãos da Administração, compreendendo:
 - a. Relatório da Gestão;
 - b. Balanço Patrimonial;
 - c. Demonstrativo de Sobras/Perdas;
2. Destinação das Sobras/Perdas do exercício de 2022;
3. Eleição dos membros do Conselho de Administração;
4. Eleição dos membros do Conselho Fiscal;
5. Fixação dos honorários do Conselho de Administração;
6. Fixação dos honorários do Conselho Fiscal;
7. Autorização para vendas a terceiros, nas Lojas Agropecuárias de Patos de Minas, Lagoa Grande, Vazante, João Pinheiro, Guimarães, Presidente Olegário, Varjão de Minas, Fábrica de Ração e Posto de Combustível.

Nota: Para efeitos legais e estatutários, declaro que o número de associados da Cooperativa nesta data, é de 2.880.

Local da Assembleia: A Assembleia será realizada no Sindicato dos Produtores Rurais de Patos de Minas - Parque de Exposições, situado na Rua Major Gote, número 1.158, Patos de Minas, por indisponibilidade de espaço na sede social da Coopatos.

Patos de Minas, 09 de fevereiro de 2023.

José Francelino Dias
Diretor Presidente

BALCÃO DE NEGÓCIOS 2023: NOVOS CENÁRIOS, NOVAS DEMANDAS

Maior aversão ao risco não prejudicou o desempenho geral da feira. Essa edição foi marcada pelo aumento nas vendas de produtos veterinários e de nutrição animal, representando um equilíbrio entre as categorias de insumos vendidas.

De 16 a 21 de janeiro, as Agropecuárias Coopatos abrigoaram mais uma edição do Balcão de Negócios, evento que tem por objetivo facilitar o planejamento e a aquisição de insumos que as propriedades cooperadas necessitam para o desenvolvimento de suas atividades no primeiro semestre do ano.

Insumos agrícolas, produtos veterinários e de nutrição animal, além de diversos equipamentos e implementos, estiveram à disposição dos produtores durante a feira, com preços atrativos, condições facilitadas de pagamento e garantia de entrega.

Buscando atender cada vez melhor os diferentes perfis de cooperados e clientes, esta edição do Balcão de Negócios foi marcada pela ampliação no portfólio ofertado aos produtores, principalmente, nas linhas de produtos agrícolas, que contou com mais opções de sementes, defensivos e fertilizantes. Foi um destaque também a maior disponibilidade de pacotes de produtos, com descontos progressivos em razão da quantidade de itens incluídos no pedido.

As incertezas sobre as condições do clima para os próximos meses, os dois últimos anos de resultados ruins na safrinha, bem como a indefinição do cenário político-econômico do País, se refletiram no comportamento dos produtores, que adotaram uma postura mais conservadora na hora de fechar negócios durante a feira.

Esse apetite menor ao risco por parte dos cooperados e clientes

fez com que a comercialização de insumos agrícolas, que no ano passado respondeu por 70% do total de vendas, fosse menor neste ano. No entanto, essa demanda menor foi compensada por um aumento na procura por produtos veterinários e de nutrição animal, o que contribuiu para manter o número de cooperados atendidos e de pedidos fechados durante o Balcão no mesmo patamar das edições anteriores.

“O Balcão é uma das ferramentas que a Coopatos dispõe para levar um diferencial ao nosso cooperado.”

Gilberto Cunha



“Ao contrário das últimas edições, neste ano, as vendas foram bastante equilibradas entre as diferentes linhas de produtos. Não tivemos nenhuma que se sobressaiu sobre a outra. Como o portfólio da Coopatos é muito amplo, isso nos permitiu atender bem as diferentes demandas dos cooperados”, destaca o Diretor Vice-Presidente, Gilberto Cunha.

O Vice-Presidente explica que quando se comparam as transações efetivadas no mês de janeiro, com e sem a realização do Balcão de Negócios, fica evidente o incremento significativo de negócios que

a feira proporciona, o que reforça a importância estratégica desse tipo de evento.

A diretoria e o conselho administrativo da Coopatos agradecem a todos os cooperados pela confiança e pela participação em mais uma edição do Balcão de Negócios. *“Não tenho dúvidas de que aqueles que prestigiaram a feira fecharam excelentes negócios. O Balcão é uma dentre as muitas ferramentas que a Coopatos dispõe para levar um diferencial ao nosso cooperado. Buscamos sempre estabelecer com nossos cooperados uma relação de ganha-ganha, pois assim nossa parceria cresce e todos saem fortalecidos”, explica o Vice-Presidente.*

CAMPANHA SILO+ 2023

O Balcão de Negócios 2023 foi também uma oportunidade para negociar os contratos de produção de silagem pelo **programa Silo+**. Durante a feira, foram comercializados pacotes de silagem com condições exclusivas para fornecedores do programa. Como resultado, mais de 8 mil toneladas de silagem de milho foram contratadas durante a feira, com previsão de entrega dos primeiros lotes nos meses de junho/julho.

Os cooperados interessados na compra de silagem por meio do programa, devem procurar a Agropecuária de Lagoa Grande e fazer a reserva da sua demanda.

CAMPANHA DE VACINAÇÃO CONTRA A **FEBRE AFTOSA**

2ª ETAPA 2022

**CONFIRA OS
PREMIADOS**

No dia 16 de janeiro, durante a Abertura do Balcão de Negócios em Patos de Minas, a Coopatos realizou o sorteio da **Campanha de Vacinação contra a Febre Aftosa – 2ª etapa**.

Todos os cooperados que fizeram a compra de vacinas e vermífugos durante o período da campanha, estavam aptos a concorrer ao sorteio de sete pistolas de fluxo contínuo (uma por loja) e de uma TV 4k de 43 polegadas. Confira abaixo os premiados!



PISTOLAS DE FLUXO CONTÍNUO

Guimarânia

PEDRO FARIA

João Pinheiro

ALEANDRO SANTOS

Lagoa Grande

OLDEMIRO DOS SANTOS

Patos de Minas

NARTAGUINAN RODRIGUES

Presidente Olegário

ANTÔNIO BARBOSA

Varjão de Minas

EDSON MAGALHÃES

Vazante

DARCI BRAGA

TV 4K DE 43 POLEGADAS

REJÂNIO TAVARES

(Lagoa Grande)

Agropecuária
Coopatos

CONFIRA O QUE DISSERAM NOSSOS *parceiros*



**ADALBERTO
GONÇALVES DE PAULA**
Cooperado

“As condições comerciais praticadas no Balcão de Negócios são muito boas. Eu cheguei a fazer cotações em outras revendas, e como encontrei preços muito parecidos, dou preferência a Coopatos, porque aqui tenho crédito, posso pagar parcelado, tenho garantia de entrega e a possibilidade de retirada do produto na data que for melhor pra mim.

Não estamos com uma economia estável ainda. Então, estamos enfrentamos um problema sério de crédito, com a redução da oferta de crédito no mercado. E a cooperativa dá esse crédito pra gente.

Além disso, a Coopatos está sempre em busca de novas tecnologias. E faz parte do seu negócio inovar e ampliar as opções para os produtores associados. Hoje, se você quiser fazer toda a sua safra na cooperativa, você encontra todos os insumos aqui. E quanto mais completa for a sua cesta de produtos, maior o desconto que você recebe.

E se você tem que plantar, tem que garantir os insumos de imediato. Não pode ficar especulando sobre o dólar. Mas com o cuidado de não comprar demais e, sim, exatamente aquilo que você vai usar nesta safra, para não gerar estoque e ficar com o dinheiro empatado. Eu não controlo o dólar, mas se ele subir ou descer, pelo menos estou plantando tudo aquilo que comprei.

O pessoal tem reclamado muito da safrinha. Mas, na nossa região, a safrinha é cíclica. Tem ano que você colhe bem, no outro, nem tanto. É que nos acostumamos a colher uma safra normal. Mas, pelo menos 30% da safra normal, com certeza, você colhe. E ainda assim vale o investimento, porque fica mais em conta do que comprar fora. Se eu colher 30%, já pago o meu custo.”



VICTOR G. ALMEIDA
Assistente Técnico de Vendas
Pioneer

“Sentimos os produtores mais precavidos na hora de investir, em razão dos dois últimos anos da safrinha, que não foram muito bons. Ainda assim, acredito que o movimento durante o Balcão de Negócios ficou acima do esperado. A Pioneer trouxe para a feira um híbrido de ótima bromatologia, que se destaca por ser um milho precoce, demandando menos água. Trouxemos também inoculante para silagem de planta inteira, além de sementes de sorgo, como opção para o produtor que não quer investir no milho safrinha.”



GUSTAVO S. PEREIRA
Assistente Técnico de Vendas
Café Brasil Fertilizantes

“Essa é a primeira vez que a Café Brasil Fertilizantes participa do Balcão de Negócios. Rodamos todas as filiais durante esta semana e ficamos surpreendidos com a movimentação de pessoas nas lojas, a quantidade de cotações feitas. Acredito que essa parceria com a Coopatos será longa e próspera, pois há muito espaço para crescer. Nosso objetivo é ajudar o produtor a alcançar maiores níveis de produtividade, incrementando a produção na área que ele já possui.”



AUGUSTO OLIVEIRA
Gerente de Vendas
Agropecuária de Patos de Minas

“O foco maior das negociações ainda é sobre os insumos agrícolas, mas tivemos um aumento visível da demanda por medicamentos e produtos de nutrição animal. Neste ano, as faltas de produto diminuíram muito, o ano se iniciou em uma condição maior de normalidade. A movimentação dos cooperados nas lojas durante a feira foi significativa e sabemos que a presença física deles sempre impacta nos resultados alcançados pela feira.”



MARCELA MOURA
Promotora Técnica de Vendas
 Elanco Saúde Animal

“O Balcão de Negócios é uma oportunidade para o produtor adquirir produtos veterinários por um preço mais acessível e ainda com a possibilidade de pagar parcelado. Portanto é uma excelente oportunidade para garantir aqueles medicamentos preventivos, que o produtor sabe que fará uso na propriedade. Percebemos que a combinação de diferentes produtos veterinários em um pacote desperta muito o interesse dos produtores, porque os descontos ofertados são muito atrativos.”



RUI KIYOSHI
Representante
Técnico-Comercial
 KWS Sementes

“Estamos passando por um momento de instabilidade político-financeira e o produtor vem de duas safrinhas de baixo sucesso. Com isso, eles estão deixando para tomar a decisão em cima da hora, na expectativa de uma melhora neste cenário. Ainda assim, as negociações ocorreram bem durante a feira. O mais importante é que nossa parceria com a Coopatos segue sólida. Nós participamos de todas as edições dos eventos da cooperativa e buscamos sempre trazer para as feiras as melhores oportunidades de negociações para os cooperados.”



JENNIFER CRIVELARO
Consultora Técnica
 Prodap

“Falando das linhas de produtos de nutrição, os preços praticados foram muito competitivos. Esse foi um grande destaque desta edição do Balcão e uma oportunidade única para o produtor já garantir os insumos, pensando no planejamento nutricional anual da fazenda. Vimos muitos cooperados que ainda contavam com estoque de produtos, mas que resolveram comprar durante a feira em razão dos preços e condições que estavam muito atrativos. Ainda mais porque ele pode fazer a retirada até o final de maio. Essa condição é mais um diferencial que a Coopatos coloca à disposição dos seus cooperados.”



RAFAEL M. GARCIA
Representante
Técnico-Comercial
 Nutron/Cargill

“O Balcão de Negócios é uma oportunidade para Nutron de estar se aproximando ainda mais dos produtores rurais atendidos pela fábrica de ração e pelas Agropecuárias da Coopatos. Fizemos um esforço para estar percorrendo todas as filiais e, junto com a equipe de vendas, tentar ajudar o produtor nas demandas que são da parte nutricional. Percebemos que o cooperado aprendeu a usar muito bem essas datas como recurso para melhorar o seu fluxo de caixa, para ajudar na programação financeira da sua propriedade.”



FIDELIZA COOPATOS: FORNECEDORES DE LEITE RECEBEM BÔNUS ACUMULADO EM 2022

O Fideliza é um benefício financeiro exclusivo da Coopatos, pensado para valorizar a fidelidade e incentivar uma maior reciprocidade entre os cooperados e a cooperativa.

A partir do dia 16 de janeiro, os cooperados da Coopatos que participaram do **Programa de Fidelidade para Fornecedores de Leite – Fideliza Coopatos**, no ano de 2022, puderam resgatar o bônus pago pelo programa junto as respectivas Lojas Agropecuárias.

O **Fideliza Coopatos** é um benefício financeiro exclusivo que só o cooperado da Coopatos tem. O programa devolve aos fornecedores de leite, na forma de um bônus pago anualmente, parte da receita que ele gerou com a compra de insumos e produtos nas unidades de negócio da cooperativa - um modelo de fidelização único na região de atuação da Coopatos.

A diretoria da Coopatos aproveitou a ocasião da abertura do Balcão de Negócios 2023 para fazer a entrega simbólica dos cheques a alguns cooperados.

“O Fideliza Coopatos valoriza nossos fornecedores de leite, que são a força motriz por trás do negócio Coopatos.”

José Francelino Dias



“O Fideliza Coopatos é a forma que nós encontramos para valorizar os nossos fornecedores de leite, que são a força motriz por trás do negócio Coopatos. A gente sabe que a atividade leiteira vive de altos e baixos. Receber um bônus em dinheiro, logo no início do ano, pode não resolver tudo o que o produtor precisa, mas com certeza ajuda a diluir algumas dessas dificuldades”, destaca o Diretor Presidente, José Francelino Dias.

O bônus é calculado sobre as movimentações financeiras do cooperado no período de fornecimento de leite, considerando 1% sobre o total das compras realizadas no Posto de Combustíveis, Lojas Agropecuárias e de Leite & Derivados; e 2% sobre o total das compras de produtos de Nutrição Animal. Ou seja, quanto mais ele compra na Coopatos, mais recebe de volta.

“Uma grande vantagem do cooperativismo é isto: ter o retorno sobre o resultado que ajudamos a criar. Nós, que participamos fielmente da cooperativa, entregando o leite e dando preferência a Coopatos na hora de adquirir nossos insumos, recebemos essa premiação, que é muito importante para nós. Fico muito feliz de receber essa quantia, que chega em um ótimo momento”, destaca o Sr. Cilas Pacheco, cooperado de Patos

de Minas, ao receber seu cheque.

A cooperada Rosana Gonçalves, da comunidade de Mataborrinhos, pensa da mesma forma: *“O Fideliza Coopatos é uma iniciativa muito boa, pois valoriza a relação que cada cooperado tem com a cooperativa. Especialmente agora que o bônus vai se acumulando para ser pago uma única vez, temos uma motivação a mais, pois podemos fazer uma compra maior, aproveitar melhor esse dinheiro”,* reforça a produtora.

Já o Sr. Ronaldo de Souza, cooperado de Córrego Rico, considera o bônus do Fideliza Coopatos como um 13º salário: *“É um dinheiro extra que ajuda muito a gente. E o fato de ser pago em janeiro é muito bom, porque os impostos vão chegando e, com esse dinheiro, podemos cobrir algumas despesas”,* conta o produtor.

“A pecuária de leite não é uma atividade fácil. A gente sabe das dificuldades que o produtor enfrenta a cada dia. Com o Fideliza, a Coopatos consegue dar um retorno ao cooperado, na forma de benefício financeiro, sobre aquilo que ele contribuiu com a cooperativa. É uma forma de devolver ao produtor, em dinheiro, a fidelidade que ele teve com a Coopatos ao longo do ano”, conclui Gilberto Cunha, Diretor Vice-Presidente.



RONALDO DE SOUZA



ROSANA GOLÇALVES



SR. CILAS PACHECO

DICAS DE SAÚDE E BEM-ESTAR

Fevereiro Laranja:

DOAR MEDULA ÓSSEA SALVA VIDAS

A campanha **Fevereiro Laranja** tem o objetivo de conscientizar a população sobre a leucemia e a importância da doação de medula óssea.

A leucemia é um tipo de câncer no sangue, que afeta crianças e adultos em todo o mundo. Sua origem está na medula óssea, onde ocorre o acúmulo de células doentes - os leucócitos -, responsáveis pela defesa do organismo.

A boa notícia é que todos os tipos de leucemia têm cura. No entanto, para casos mais graves da doença, o transplante de medula óssea pode ser decisivo. Quando não há compatibilidade entre familiares (o que é muito comum), a saída é buscar por um doador.

Dá a importância de se ter uma grande quantidade de doadores voluntários, para aumentar as chances de um paciente.



Em apenas

90 MIN.

é possível transformar
a vida de alguém.

Para se tornar um deles, basta ir ao Hemocentro mais próximo e coletar uma amostra de sangue, cujos dados ficarão cadastrados no **Redome - Registro Nacional de Doadores Voluntários de Medula Óssea**. Se houver algum paciente compatível, o voluntário é então procurado para decidir sobre efetivar a doação.

É necessário ter entre 18 e 35 anos, estar em bom estado de saúde, não ter nenhuma doença infecciosa transmissível pelo sangue (como HIV, Hepatite B ou C) ou histórico de câncer.



RECEITA
ESPECIAL



MOUSSE DE IOGURTE DE COCO COM CALDA DE MORANGO

Ingredientes

- 1 envelope de gelatina em pó incolor
- 5 col (sopa) de água fria
- 340 g de iogurte Patinho sabor coco
- 1 pacote pequeno de coco seco ralado
- 2/3 xíc (chá) de açúcar
- 1/3 xíc (chá) de água
- 2 claras
- 1/2 xíc (chá) de açúcar
- 3 col (sopa) de suco de limão
- Morangos picados
- Morango inteiros para decorar

Como fazer

Prepare a gelatina. Em uma tigela, bata o iogurte com o coco ralado e adicione a gelatina, misturando bem. Reserve. Ferva o açúcar com a água até formar uma calda. Bata as claras em neve. Despeje a calda em fio sobre a clara em neve, com a batedeira ligada até esfriar. Misture o merengue ao creme reservado. Coloque no recipiente que deseja servir e leve à geladeira até firmar. Para a calda: leve o morango, açúcar e suco de limão ao fogo baixo, mexendo de vez em quando, até o morango desmanchar. Espere esfriar. Despeje sobre a mousse e decore com morangos.

**VOLTA ÀS
AULAS**
com Coopatos
na lancheira

Coopatos
Sempre Presente

SAFRA DE VERÃO 2022/23: DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Na busca por índices de produtividade cada vez maiores, agricultores precisam lidar com dois desafios de peso: as mudanças climáticas e pragas e doenças mais resistentes.



Dados divulgados recentemente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), indicam que o Brasil terá, neste ano, uma safra recorde, com a colheita de 302 milhões de toneladas de cereais, leguminosas e oleaginosas.

Seguindo a tendência do País, Minas Gerais também poderá alcançar um novo recorde: a estimativa é de uma produção de 18,5 milhões de toneladas, o que representa 10% a mais que a safra anterior, que foi a maior já colhida pelo Estado.

Quem vê esses números pode até pensar que o mar está para peixe. Mas a verdade é que para alcançar resultados como esses, os desafios enfrentados pelos produtores são cada vez maiores.

As mudanças climáticas são um dos fenômenos que mais fortemente impactam a atividade agrícola e não seria exagero afirmar que representam o maior desafio a ser enfrentado pelos agricultores na atualidade.

Com o aumento das temperaturas médias do planeta, a distribuição das chuvas tende a se alterar, e mudanças bruscas no tempo como tempestades, ondas de calor, geadas, seca extrema, serão cada vez mais comuns. Não à toa, a variação climática tem feito muito produtor perder o sono.

“Neste ano, tivemos um plantio

tardio da safra de verão. A previsão era de início do plantio em setembro e outubro, mas devido à falta de chuvas, o plantio ocorreu tardiamente. Isso fará com que a janela de plantio da safrinha fique menor, o que pode desestimular alguns produtores”, conta o representante técnico-comercial da Syngenta Seeds, Gilson Bento.

Não bastasse o caos no clima, as mudanças climáticas fazem ainda com que as plantas fiquem mais suscetíveis a novas pragas e doenças – e são elas que, exatamente, representam o segundo principal desafio enfrentado pelos agricultores.

TRATOS CULTURAIS

Quando o assunto é pragas na lavoura, é consenso que o enfezamento do milho é o maior obstáculo que o agricultor enfrenta hoje. “Isso tem feito com que o produtor busque cada vez mais por alternativas”, afirma Gilson.

Ainda mais aqui na região do Alto Paranaíba e Noroeste Mineiro onde, segundo o especialista, enfrentamos o fenômeno chamado “ponte verde”, isto é, a ocorrência de milho verde praticamente durante todo o ano. Essa dinâmica faz com que as pragas que afetam o milho encontrem

um “solo fértil” para proliferar, dificultando o seu combate.

Para dar conta dessa realidade, o produtor tem buscado migrar para híbridos de milho com maior tolerância ao enfezamento. Gilson explica que esse é um passo importante, mas sozinho não resolve todos os problemas, pois a cigarrinha-do-milho ainda pode causar danos à lavoura.

Para o especialista, o tratamento de sementes é outra tecnologia que o produtor pode lançar mão para ampliar o controle da cigarrinha. “*Em resumo, um híbrido tolerante ao enfezamento associado a um bom tratamento de sementes, complementado com um bom manejo de defensivos químicos, que deve ser feito principalmente até a floração*”, ensina.

O especialista recomenda que o produtor faça o monitoramento da lavoura antes da aplicação desses produtos para garantir sua maior eficácia.

Híbrido tolerante ao enfezamento associado ao tratamento de sementes e manejo de defensivos químicos ajudam no controle da cigarrinha.”





PRAGAS MULTICULTURA

Para obter sucesso no controle das pragas, o especialista reforça que os tratamentos culturais na pré-colheita de uma cultura que antecede o plantio de outra são fundamentais. Isso porque, hoje, as pragas não são exclusivas de uma só cultura.

“Para dar um exemplo: a principal lagarta do milho, a *Spodoptera frugiperda*, conhecida como lagarta-do-cartucho, também causa danos à soja. Portanto, se após a colheita do milho safrinha, o agricultor não fizer, no período de pousio, uma pré-dessecação muito bem-feita, antes do plantio da soja na safra de verão, ele certamente enfrentará problemas com milho tigruera, que serve de refúgio para a cigarrinha-do-milho e percevejos”.

Da mesma forma, Gilson explica que se o produtor não fizer um bom manejo de controle do percevejo na pré-colheita da soja, e empreender o plantio do milho safrinha em seguida, a planta já vai emergir com alta pressão de percevejos. Por isso que uma dessecação bem-feita e o tratamento de sementes são tão importantes no controle dessas pragas que, hoje, são multiculturais.

“É por isso que quando se fala em

aumento dos custos de produção, não estamos nos referindo apenas a energia, petróleo ou aos custos do produto em si. Tem a ver também com uma necessidade cada vez maior de associar produtos de primeira linha para controle de pragas e plantas invasoras, que são cada vez mais desafiadoras”, alerta o especialista.

“A necessidade de associar produtos para controle de pragas e plantas invasoras vem elevando os custos de produção.”



SORGO: OPORTUNIDADE OU RISCO?

A busca por alternativas tem levado muitos produtores da região a optarem pelo cultivo do sorgo na safrinha. Os altos custos do plantio de milho e a diminuição da janela ideal de cultivo, em razão do atraso no plantio da soja, ajudam a impulsionar esse movimento.

No entanto, diferente do milho, o sorgo destina-se exclusivamente ao mercado interno. Por isso, na hora de

tomar sua decisão, o produtor precisa considerar a demanda interna e a estimativa de precificação do sorgo no momento da entrega.

Além disso, o produtor muitas vezes opta pelo plantio do sorgo na safrinha, por ser mais rústico e exigir um investimento menor. Todavia, o especialista alerta que sempre que há o crescimento de uma determinada cultura em uma região, acontece a seleção de alguns tipos de pragas, cujo controle pode levar ao aumento dos custos de produção.



Gilson Bento

é engenheiro agrônomo e representante técnico-comercial da marca NK da Syngenta Seeds.

LIMPEZA DO EQUIPAMENTO DE ORDENHA: PASSO A PASSO PARA EVITAR AUMENTO DE CBT NO LEITE

O rigor na limpeza dos equipamentos de ordenha se reflete nos resultados de CBT do leite. Confira o passo a passo para uma higienização eficaz.

A época das águas, marcada por altas temperaturas e chuvas intensas, traz inúmeros desafios para os pecuaristas de leite, sobretudo, para aqueles que utilizam o sistema a pasto, parcialmente ou durante todo o ano.

Um dos principais desafios tem a ver com o risco de aumento da **Contagem Bacteriana Total (CBT)** do leite, em razão da maior sujidade do ambiente, característica desse período.

A CBT é um dos principais indicadores de qualidade do leite, cujo resultado impacta na bonificação a ser recebida pelo produtor. Três fatores principais afetam a CBT: 1) a higiene durante a rotina de ordenha (desinfecção dos tetos, higiene do ordenhador e da sala de ordenha); 2) a limpeza e manutenção dos equipamentos de ordenha (tubulações e

tanque); e 3) o resfriamento do leite.

Nesta matéria, vamos focar no passo a passo para uma higienização eficaz dos equipamentos de ordenha e nos cuidados que o produtor deve ter com a limpeza e manutenção do tanque de refrigeração.

Para tanto, conversamos com o médico veterinário e consultor da Pró-Campo GEA, Felipe Tiago Vieira, que selecionou as principais dicas para o produtor manter a CBT do leite sob controle, mesmo no desafiador período das águas.

LIMPEZA DO EQUIPAMENTO DE ORDENHA

Em linhas gerais, a higienização do equipamento de ordenha é composta por quatro ciclos de limpeza, com características específicas em termos de duração, tipo de solução usada e

temperatura da água, entre outros.

Segundo Felipe, são seis os aspectos aos quais o produtor precisa estar atento ao executar os quatro ciclos de limpeza. São eles:

- **Tempo:** duração da circulação de cada ciclo.
- **Temperatura da água:** específica para cada ciclo; determina a eficiência da limpeza.
- **Volume:** quantidade de água usada em cada ciclo.
- **Equilíbrio químico:** refere-se à dosagem dos produtos usados em cada etapa.
- **Velocidade:** tem a ver com a pressão que a água exerce no interior do equipamento (ação mecânica de limpeza).
- **Drenagem:** após cada ciclo, é necessário fazer a drenagem total do equipamento.

LIMPEZA DOS EQUIPAMENTOS DE ORDENHA EM CIRCUITO FECHADO

ENXÁGUE PRÉ-LIMPEZA

Temperatura da água: morna (entre 35 e 43°C)
Produto: apenas água (limpa e potável)
Tempo de circulação: até que a água que sai do equipamento esteja transparente.
Objetivo: remover os resíduos de leite do equipamento.

Drenagem do equipamento de ordenha

LAVAGEM ALCALINA

Temperatura da água: 70°C (inicial) e 50°C (final)
Produto: detergente alcalino clorado
Tempo de circulação: 10 minutos
Objetivo: eliminar os resíduos de gordura e proteína do leite do equipamento.

Drenagem do equipamento de ordenha

ENXÁGUE ÁCIDO

Temperatura da água: ambiente
Produto: detergente ácido
Tempo de circulação: 5 minutos
Objetivo: eliminar depósitos minerais das tubulações e inibir o desenvolvimento de bactérias.

Drenagem do equipamento de ordenha

SANITIZAÇÃO*

*Deve ser realizada 30 minutos antes do início da ordenha.

Temperatura da água: morna (entre 35 e 38°C)
Produto: à base de cloro ou ácido peracético
Tempo de circulação: 5 minutos
Objetivo: eliminar microrganismos que possam ter sobrevivido entre uma ordenha e outra.

Devem ser realizados após cada ordenha.

O primeiro ciclo, denominado **Enxágue Pré-limpeza**, consiste em enxaguar a tubulação com água morna até que ela retorne ao seu aspecto visual normal, eliminando a maior carga de resíduos do leite. Importante destacar que as proteínas podem cozinhar na superfície do equipamento se a temperatura da água for maior que 43°C, assim como as gorduras podem se solidificar a temperatura de 34°C.

A **Lavagem Alcalina** é um dos ciclos mais importantes, por eliminar resíduos de gordura e proteína do leite do equipamento.

Esse processo exige um cuidado maior com a temperatura da água, que não deve baixar dos 50°C, como explica o consultor: *“Embora os manuais indiquem uma duração de 10 minutos para a lavagem alcalina, eu recomendo aos produtores uma duração de oito minutos. Pela minha experiência, notei que é melhor fazer um ciclo mais curto de limpeza, do que correr o risco de prolongar esse processo e a temperatura da água baixar para menos de 50°C, o que fará com que a gordura do leite fique incrustada nas paredes das tubulações, prejudicando sua higienização”*.

O consultor afirma que o uso de injetores de ar tem se tornado mais comum, por aumentarem a eficiência da limpeza. *“Eles aumentam a pressão da água que passa pelas tubulações, realizando uma ação mecânica de retirada de resíduos. São itens que podem ser incorporados a qualquer tipo de máquina”*, destaca.

Outro desafio diz respeito à drenagem completa do equipamento entre um ciclo e outro. Essa é uma etapa crucial, pois, se houver a interação das diferentes soluções de limpeza, a sua eficácia estará comprometida.

“Se um produto ácido se chocar com um produto alcalino, um neutralizará o pH do outro. Daí a importância

da drenagem, que pode ser feita de forma manual, pelo ordenhador. No entanto, existem no mercado válvulas que fazem uma drenagem automática e que incrementam o processo de higienização do equipamento”.

Assim como os injetores de ar, as válvulas de dreno automáticas também se encaixam nos diferentes tipos de sistemas de ordenha.

Felipe conta que, por muito tempo, o **Enxágue Ácido** era indicado para ser realizado apenas uma vez por semana, mas que a recomendação atual é que seja feito após cada ordenha. *“O cloro usado na lavagem alcalina é muito agressivo para as peças de borracha. O ácido neutraliza os resíduos alcalinos e de cloro, prolongando a vida útil desses componentes e, ainda, previne depósitos minerais na tubulação”*, ensina.

A **Sanitização** do equipamento antes do início da ordenha também se tornou uma prática comum nos últimos anos. Esse processo contribui muito para manter a CBT sob controle e deve ser realizado 30 minutos antes de cada ordenha. *“A sanitização elimina bactérias que porventura tenham sobrevivido à limpeza do equipamento entre uma ordenha e outra, garantindo assim que ele está impecável para receber o leite”*.

TANQUE DE REFRIGERAÇÃO DO LEITE: LIMPEZA E CUIDADOS

Para alcançar bons resultados de CBT, a higienização do tanque de refrigeração do leite merece a mesma atenção dada à tubulação. Muitas vezes, a sanitização do tanque é negligenciada, impactando na qualidade final do leite.

Os mesmos princípios usados na limpeza da tubulação se aplicam à desinfecção do tanque de leite, que deve ser feita sempre logo após a

sua captação. Dessa forma, evita-se que resíduos fiquem incrustados na bacia do tanque.

“Para efetuar a lavagem do tanque, o produtor costuma usar um detergente de uso geral. No entanto, já existem no mercado opções de detergentes alcalinos que conferem uma maior eficiência à limpeza do tanque”, explica.

No caso de tanques com limpeza automática, é importante que o produtor fique atento se os processos estão sendo feitos de forma satisfatória. Para isso, é fundamental manter a Assistência Técnica Preventiva em dia e contar com ajuda especializada.

“Hoje, praticamente não existe mais a figura do vendedor de produtos. O que os produtores devem buscar é um consultor técnico-comercial, que aplica o seu conhecimento a favor da fazenda, contribuindo para melhorar a sua performance nos mais diversos indicadores e desafios”, finaliza.



Felipe Tiago Vieira
é médico veterinário
e consultor da
Pró-Campo GEA.



PREMIAÇÃO PARA OS MELHORES EM QUALIDADE



Contagem Bacteriana Total (CBT)
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%



Células Somáticas (CCS)
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%



Sólidos Totais
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%

Observação¹: cooperados que forem penalizados em Críscopia, Lactofiltragem e tiverem incidência em resíduo de Antibióticos, automaticamente serão eliminados.

A melhor média geométrica do mês em cada uma das categorias será bonificada em 5 sacos de Ração COOPATOS 22%. Estarão aptos a participar da premiação os produtores que tiverem o fornecimento regular durante os 12 meses. Os produtores que não atenderem aos quesitos, estarão concorrendo apenas ao prêmio mensal. Em caso de empate, haverá sorteio entre os produtores empatados.

Observação²: Durante o ano, serão sorteados na reunião mensal do Comitê Educativo 10 sacos de Ração Coopatos 22% para 2 cooperados que forneceram leite durante o mês em Fidelidade e 5 sacos para os coordenadores e secretários do Comitê Educativo. Para os cooperados que obtiverem o 1º lugar na Qualidade do Leite no mês em cada categoria (UFC, CCS e Sólidos Totais), ganharão 5 sacos de Ração 22%.

MELHORES EM QUALIDADE: JANEIRO 2023

COOPERADO	Média Mensal UFC	COOPERADO	Média Mensal CCS	COOPERADO	Média Mensal S. TOTAIS
VIRGILIO JOSE DA FONSECA	1.260	FIRMINO TEODORO DA COSTA	39.314	GERALDO JOSE BORGES	13,61
WAGMAR PEREIRA CAIXETA	1.898	RIVAEI DE SOUZA MARQUES	71.437	JOAO BATISTA DOS SANTOS	13,41
HEBIO HENRIQUE A. DE OLIVEIRA	2.000	ANAIR MOREIRA TELES	81.406	MOACIR BEBIANO MOTA	13,34
LUCIMAR FRANCISCO CAIXETA	2.000	JOAO ANTONIO DA SILVA	86.440	JULIO CESAR NOGUEIRA DA SILVA	13,20
CLAUDIO FERREIRA RODRIGUES	2.884	WAGNER JANUARIO PEREIRA	106.189	ALTAIR JOSE DE OLIVEIRA	13,17
JOAO ANTONIO DA SILVA	2.884	GILMAR CAIXETA GONCALVES	106.869	EDVALDO ANTONIO DE MELO	13,16
FUNDAÇÃO E. DE PATOS DE MINAS	2.884	RONALDO JOSE DE SOUZA	108.961	MOACIR RODRIGUES DE LIMA	13,13
LAERCIO JOSE DE SOUSA	3.420	ADILSON F. DE RESENDE LIMA	112.756	MARCOS B. FARIA VIANA E OUTRO	13,11
CLAUDIOMAR DE BRITO F. E OUTROS	3.634	GERALDO DOS REIS VASCONCELOS	115.121	RAIMUNDO GALVAO FILHO	13,10
GUILHERME PEREIRA BARBOSA	3.684	PAULO ELIAS CAIXETA	129.384	ROBERTO GOMES DA SILVA	13,09
LIBIA PEREIRA DE SOUZA	3.915	WELLINGTON BATISTA DE SOUZA	138.214	JUCIMAR RODRIGUES GALVAO	13,06
WAGNER JANUARIO PEREIRA	3.915	WAGMAR PEREIRA CAIXETA	140.472	JEOVAH MENDES RODRIGUES	13,05
JOSE OSMAR DE CASTRO	4.217	MARCOS A. PAULINO RODRIGUES	146.409	MARIA DAS D. MENDES RODRIGUES	13,03
EUGENIO RODRIGUES GALVAO	4.579	HEBIO HENRIQUE A. DE OLIVEIRA	146.652	IVAMAR RIBEIRO	13,03
JOSE FERREIRA DA CRUZ	4.820	CLAUDIO FERREIRA RODRIGUES	151.927	RICARDO CESAR M. BRAGA E OUTROS	13,00

Dados do Leite Mês: JANEIRO 2023

Volume de leite recebido:	3.297.699 litros
Média Diária:	106.377 litros
Número de Cooperados Fornecedores:	247
Média por Cooperado Fornecedor:	431
Preço do leite efetivamente pago:	R\$ 2,60

Ganhadores da Ração: JANEIRO 2023

1º Lugar em CCS	FIRMINO TEODORO DA COSTA	
1º Lugar em CBT	VIRGILIO JOSE DA FONSECA	
1º Lugar em Sólidos Totais	GERALDO JOSE BORGES	
COOPERADO	DATA SORTEIO	SORTEIO
WAGMAR PEREIRA CAIXETA	17/01/2023	Fidelidade
ODIR PAULO CAIXETA	17/01/2023	Participação

ENTREGA DE RAÇÕES ENSACADAS E DE FARELOS PATOS DE MINAS E REGIÃO

MÊS	REGIÃO 1	REGIÃO 2	REGIÃO 3	REGIÃO 4
FEV/MAR 23	01/03 a 08/03	09/03 a 15/03	13/02 a 18/02	20/02 a 28/02

(EM CASO DE CHUVA, PODERÁ OCORRER MUDANÇA NAS DATAS)

Região 1: Posses do Chumbo, Pindaíbas, Areado, Major Porto, Canjerana, Santiago, Ponto Chique, Mata dos Fernandes, Café Patense, Colônia Agrícola, Mata Burros, Monjolinho, Limeira, Campo Alegre, Campo Bonito, Carmo do Paranaíba e Aragão.

Região 2: Alagoas, Barreiro, Paraíso, Caixetas, Guimarães, Santana, Brejo Bonito, Cruzeiro da Fortaleza, Barreiro, Vieiras, Pântano, Córrego Rico, Córrego das Pedras e Contendas.

Região 3: Varjão de Minas, São Gonçalo do Abaeté, Veredas, Galena, Andrequicé, Santa Maria, Bonsucesso, Lagoa Seca, Cabeceira do Chumbo, Moreiras, Lageado, Serra da Quina, Horizonte Alegre, Três Barras, Ponte Grande, São João, Onça (Presidente Olegário), Capoeirão, Vargem Grande, Boa Vista e Sertãozinho.

Região 4: Bebedouro, Curraleiro, Capela das Posses, Cabral, Onça (Patos de Minas) Boasara, Bertioiga, Porto das Posses, Mata do Brejo e Santo Antônio das Minas Vermelhas.

TELEFONES ÚTEIS

PLANTÃO EM FINAIS DE SEMANA PARA FRETE SOCORRO

Patos de Minas	(34) 3818-8063
Lagoa Grande	(34) 3816-1222

ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TANQUES DE EXPANSÃO

Patos de Minas - Fábio Henrique	(34) 99913-7945
Lagoa Grande - Paulinho	(34) 99999-1398
João Pinheiro - Gilmar refrigeração	(38) 99972-1997 (38) 3561-5337

ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM ORDENHAS AUTORIZADAS PELA COOPATOS

Lagoa Grande - Paulinho	(34) 9 9999-1398
-------------------------	------------------

ATENDIMENTO VETERINÁRIO CLÍNICO TERCEIRIZADO

Thiago Wendling	(34) 99311-0469 (Tim) (34) 99914-9385 (Vivo)
Alex	(34) 99184-0236
Tarcísio	(34) 99981-2109

DEPARTAMENTO DE RELACIONAMENTO COM O COOPERADO (DRC)

Patos de Minas	(34) 3826-4713
Lagoa Grande	(34) 3816-1222

PROGRAMAÇÃO DE VACINAÇÃO BRUCELOSE FEV/MAR

LOCALIDADE	DATA
PINDAÍBAS	21/02/2023
SANTA MARIA	25/02/2023
ALAGOAS – CORREGO RICO	09/03/2023
CAFUNDÓ	16/03/2023
CAMPO BONITO	23/03/2023
LAGOA FORMOSA	23/03/2023

Mais informações com Chico Tolentino ou pelos telefones:

(34) 9 9198-0548 (34) 9 9991-8901
(34) 3822-2978

FASES DA LUA

 NOVA 20/02	 CRESCENTE 27/02
 CHEIA 07/03	 MINGUANTE 13/03

NOVOS ASSOCIADOS

JOÃO BATISTA PEREIRA NETO
LAGOA GRANDE

LEIDIMAR ROSA DE ARAUJO
LAGAMAR

VITOR ANTONIO FERREIRA DE JESUS
JOÃO PINHEIRO

CAMPANHA

Silo+

2023

Agropecuária
Coopatos

Mais de 8 mil toneladas de silagem já contratadas.

Procure a Agropecuária de Lagoa Grande e reserve a sua!
(34) 3816-1222

A silagem de milho do Silo+ possui alto padrão de qualidade, já vem inoculada e conta com assistência técnica ao longo de todo o processo de produção. Tudo isso com risco zero para o produtor, garantia de entrega e condições facilitadas de pagamento.
Garanta já a sua demanda!



Sempre Presente

Os primeiros lotes serão entregues em junho/julho de 2023.

Agropecuária
Coopatos



Guimarânia
R. Guimarães, 254 - Centro



João Pinheiro
R. Aparício Saraiva, 119 - Centro



Lagoa Grande
R. Tozinho Professor, 25 - Centro



Patos de Minas
R. Rui Barbosa, 405 - Córrego Getúlio



Presidente Olegário
R. Felsberto Fonseca, 487 - Centro



Varjão de Minas
Av. Jovino Mariano Gomes, 1235 - Centro



Vazante
Av. Tancredo Neves, 433 - Centro



Disk Ração
(34) 3816-0060
© (34) 9 9995-6347

EXPEDIENTE

Endereço para Correspondência

Informativo Coopatos
Av. Marabá, 1785 - B. Bela Vista
Cx. Postal 181 - Patos de Minas (MG)
CEP: 38.703-236
Tel. PABX: (34) 3818.8000
mkt.comunicacao@coopatos.com.br

Reportagem, redação e edição:

Agência Ilustra
Telefone: (34) 3822.2294
Jornalista Responsável:
Camila Gonçalves - MTB 16.658 - MG
Colaboração: Setor de Marketing
Impressão: GrafiPres
Tiragem: 1.000 exemplares

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA