

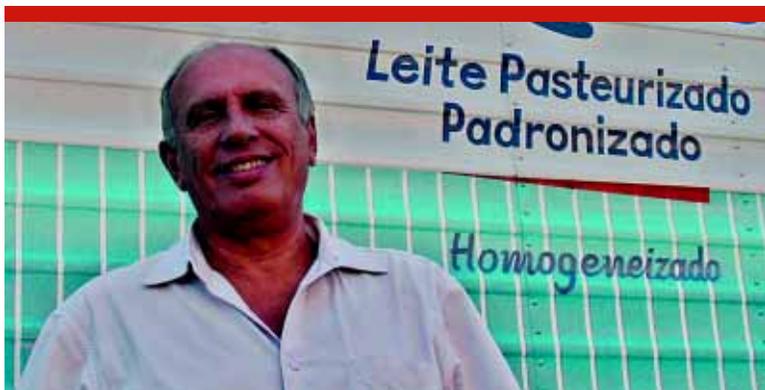
cooperando

JANEIRO / 2008

Nº 323

ANO XXVIII

COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



ENTREVISTA / BENEDITO VIEIRA

“O Brasil está se capacitando para tornar-se um forte exportador de lácteos.”

LUCRO DIRETO



Conheça a técnica do plantio direto de milho. Ela simplifica a cultura e rende muito mais que o método tradicional

'Teremos um ano promissor'

Benedito Vieira acredita no início de um ciclo de crescimento da pecuária leiteira

Nesta edição, o tradicional artigo do diretor-presidente da Cooper, Benedito Vieira Pereira, está sendo substituído por uma entrevista na qual ele analisa as perspectivas para o mercado de lácteos em 2008. A entrevista, concedida ao editor da *Cooperando*, Wagner Matheus, segue abaixo

O que já se pode prever sobre o mercado do leite neste ano de 2008?

Depois da turbulência que atingiu o mercado em virtude do problema da fraude em três marcas de leite, por várias razões o ano de 2008 promete ser bastante promissor para o mercado de lácteos em todo o mundo e, especialmente, no Brasil. Para o Brasil, as perspectivas são muito boas em razão da "chacoalhada" que o mercado sofreu com o aumento da produção e do consumo, em um momento internacional difícil para o setor, com queda de produção em função de problemas climáticos em algumas regiões e, no caso dos países desenvolvidos, devido à redução drástica dos subsídios.

Como está o ânimo dos produtores brasileiros para produzir mais leite?

A produção está em alta, porém o que ainda preocupa é que teremos um ano com custos altos, principalmente dos insumos. O milho, que é tradicionalmente o insumo mais utilizado, está em pleno período de valorização por causa da sua utilização como combustível. Com milho caro para ser usado na pecuária, todos os demais insumos têm sua procura aumentada e também sofrem aumento de preços. Nosso maior adversário neste ano serão os custos de produção.

Mesmo assim, houve grande entusiasmo no decorrer de 2007 para aumentar os rebanhos e obter maior produção. O reflexo desses investimentos dará resultados neste novo ano? Sem dúvida. O Brasil está se capacitando para tornar-se um forte exportador de lácteos. O aumento previsto na produção é muito maior que as previsões de aumento do consumo interno. Esse excedente irá para a exportação.



JOÃO TEODORO / TEXTUAL

Benedito Vieira: "vamos continuar a política de andar com os pés no chão"

Temos qualidade para competir no mercado externo?

A IN-51 [Instrução Normativa número 51, do Ministério da Agricultura e Pecuária] está sendo muito importante para que sejamos mais competitivos. Ela está capacitando o produtor brasileiro a atingir níveis mundiais de qualidade. Esse ganho de qualidade já pode ser sentido no mercado de carne bovina, que está crescendo a passos largos, com maior vigor que o leite, a ponto de tornar o Brasil o maior exportador de carne do mundo. Como historicamente o preço do leite é "puxado" pelo preço da carne, podemos ser otimistas, a carne está em alta e tudo indica que o preço do leite vai seguir o mesmo caminho.

Essa valorização dos insumos não vai ser obstáculo para segurar uma alta de preços da carne e do leite?

Pelo contrário. O multiuso do milho, nosso principal insumo de produção, vai alavancar o preço final da carne e do leite. Não tem como ser diferente, são as leis de mercado. E, como já foi

dito, não adianta o produtor migrar para outros insumos, o preço de um "puxa" o preço dos outros. É o caso da polpa cítrica, que é um bom agente energético e está alcançando boa valorização no mercado em razão do aumento da procura. E ainda não podemos esquecer que o aquecimento dos preços agrícolas beneficia os produtores como um todo, pois o produtor de leite também é agricultor.

E a Cooper? Qual é o planejamento estratégico para este ano de 2008?

Nosso objetivo será, em primeiro lugar, fazer o que estamos fazendo até aqui: andar com os pés no chão. Esta política nos permitiu comemorar resultados positivos ao final de 2007, mesmo diante da crise no setor. Os retornos que distribuímos no final do ano passado foram superiores aos de anos anteriores.

A repercussão da fraude em algumas marcas de leite mudou o comportamento do consumidor?

Embora tenha trazido problemas para determinadas regiões produtoras de leite destinado a se transformar em longa vida, a fraude trouxe resultados até positivos para a nossa região, onde a grande maioria dos produtores é especializada. O aspecto positivo foi o de muitos consumidores finalmente abrirem os olhos para o que estamos falando há mais de vinte anos sobre a grande superioridade nutricional do leite pasteurizado em relação ao longa vida.

A Cooper vai obter mais resultados positivos com esse escândalo das fraudes?

Temos a felicidade de produzir leite em uma região próxima dos maiores centros consumidores do país. Certamente teremos maior lucratividade à medida que conseguirmos ampliar nossa participação no mercado. Isto vai acontecer quando o consumidor se conscientizar ainda mais quanto às vantagens do leite fresco, o leite pasteurizado, como ocorre em países desenvolvidos como Estados Unidos, Canadá, entre outros. O problema da fraude foi um "empurrão" nesse processo de conscientização.

Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos



DIRETOR-PRESIDENTE
Benedito Vieira Pereira
DIRETOR COMERCIAL
Ivo Bonassi Júnior
DIRETOR DE PRODUÇÃO
Custódio Mendes Mota

DIRETORES VOGAIS
Rodrigo Afonso Rossi
Jorge de Paula Ribeiro

SEDE/SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Rua Paraibuna, 295 – Centro – Fone (0xx12) 2139-2244 – Fax (0xx12) 3941-1829 – CEP 12245-020 – São José dos Campos/SP
www.cooper.com.br



Publicação da Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos – Circulação dirigida à associação, produtores rurais do Vale do Paraíba e Sul de Minas Gerais e representantes da pecuária leiteira. **PRODUÇÃO EDITORIAL Textual Comunicação Integrada** – Rua Padre Rodolfo, 353 – Vila Ema – CEP 12243-080 – São José dos Campos/SP – Telefax (0xx12) 3941-8420 – atendimento@textualcomunic.com.br Texto: Wagner Matheus. Fotografia: João Teodoro. Produção Gráfica: Carlos Eduardo Toledo. Editora responsável: Gisela Alves Natal (MTb 13.416/SP) **SUPERVISÃO/COOPERATIVA** Alcides Barbosa de Freitas / João José de Souza / Vera Regina Soares **FOTOLITOS E IMPRESSÃO** Jac Gráfica e Editora **PUBLICIDADE** (0xx12) 3941-8420 / 2139-2225 **Capa:** Foto João Teodoro / Textual + foto cedida

■ Registrada no cartório de registro de títulos e documentos sob o número 171519



Minerais Tortuga.

Você enxerga a qualidade de longe e a diferença de perto.



Quando o assunto é alimentação todo cuidado é pouco. Ao comprar suplementos minerais sem qualidade e eficiência comprovadas, o que pode parecer uma boa economia, acaba colocando em risco seu investimento.

Por isso, escolha sempre os suplementos minerais Tortuga. Além da alta tecnologia empregada, os suplementos minerais Tortuga são os únicos do mercado com Carbo-Amino-Fosfo-Quelatos, minerais orgânicos especialmente desenvolvidos para melhorar o desempenho dos animais e aumentar o seu lucro.

Veja o resultado. Use Tortuga.



NUTRIÇÃO E SAÚDE ANIMAL

Ligue: 0800 011 62 62
www.tortuga.com.br

especial

Ao lado, diretores e
conselheiros fiscais,
juntamente com as
cestas que aguardam
os associados



COOPERADOS

Produtor recebe cesta e retorno

O clima de final de ano na Cooper, que normalmente já é festivo, foi ainda mais animado em dezembro de 2007. Durante uma semana a diretoria da Cooper esteve em contato com associados para a entrega das cestas de Natal e calendários, além do pagamento dos retornos. "Neste ano pudemos distribuir um retorno superior ao de anos anteriores", disse, orgulhoso, o diretor-presidente da Cooper Benedito Vieira Pereira.

A entrega foi feita no dia 10 de dezembro em Paraisópolis, para todos os associados do Sul de Minas. De 11 a 14, foi a vez dos cooperados do Vale do Paraíba, Litoral Norte e outras regiões receberem cestas e retorno na sede de São José dos Campos.



O presidente Bene entrega cesta para o cooperado José Ruy Veneziani



O diretor Mota e os cooperados Afonso Cerqueira e Luiz Dias

FOTOS COOPER



Paraisópolis e Monteiro

No dia 10 de dezembro os associados do Sul de Minas e de Monteiro Lobato foram recepcionados por diretores da Cooper para a entrega de cestas de Natal e a distribuição do retorno.



Nas fotos acima, funcionários do Sul de Minas recebem suas cestas das mãos de diretores da Cooper



Funcionários de Monteiro Lobato quando recebiam suas cestas

Ipiranga.
A gasolina
recomendada
pela
Sociedade
Protetora
dos
Automóveis,
se
existisse
uma.

Apaixonado por carro não usa
qualquer gasolina.
Só usa Gasolina Original Ipiranga.
É Ipiranga por preço de comum.

Ipiranga.
Apaixonados por
carro como
todo brasileiro.

Ipiranga



FOTOS JOÃO TEODORO / TEXTUAL

Funcionários e seus familiares viveram horas agradáveis

CONFRATERNIZAÇÃO

Tempo de comemorar

Funcionários, carreteiros e distribuidores, acompanhados de seus familiares, foram recebidos pela diretoria da Cooper na festa de confraternização realizada no último dia 15 de dezembro na sede de São José dos Campos. A exemplo do ano passado, foi servido um almoço a todos os presentes, simples mais muito saboroso.

Após o almoço, todos receberam cestas de Natal e o calendário da Cooper.



Bene entrega cesta ao carreteiro Geraldo



O diretor Rodrigo Afonso Rossi (dir.) e o carreteiro Mário



O time do churrasco trabalhou bastante



O almoço agradou a todos



A diretoria marcou presença



O diretor Jorge de Paula Ribeiro (dir.) e o carreteiro Ademir



O diretor Custódio Mendes Mota com os carreteiros Maurício e Áureo

OFERECENDO QUALIDADE PARA O PRODUTOR HÁ 50 ANOS

ISCA MIX

FORMICIDA PÓ - 50S

FORMICIDA LÍQUIDO

Agroindústria Brasileira

DIRETO NO ALVO

Técnica de plantio direto de milho dispensa aração e gradeação, reduzindo custos, protegendo o solo e gerando colheitas maiores

Largamente utilizada no Brasil desde 1975, tendo origem no estado do Paraná, a técnica de plantio direto está ganhando cada vez mais adeptos também em outras regiões, como o Vale do Paraíba.

Para disseminar os conhecimentos sobre a técnica, a empresa Lauzinho Distribuidora e Comércio, de Taubaté, que comercializa os produtos de cinco multinacionais utilizados no processo, iniciou no dia 19 de dezembro o plantio direto de milho em uma área de 4,5 hectares na Fazenda São João, no bairro do Varadouro, município de Jambuí, de propriedade do diretor-presidente da Cooper Benedito Vieira Pereira.

Segundo o empresário Wenceslau Wagner Azevedo de Souza, proprietário da empresa, “quando chegar a época



Wenceslau (Lauzinho) e Benedito Vieira: difundindo a técnica de plantio direto

da colheita vamos promover um Dia de Campo na propriedade para que os associados da Cooper possam beneficiar-se desse sistema de plantio mais prático e mais econômico”. Lauzinho vem difundindo o plantio direto na região há cerca de seis anos.



Após o plantio e a dessecação, o produtor deve pro...

TODAS AS ETAPAS

O engenheiro agrônomo Edson Martinho de Souza, da Lauzinho, comandou o plantio do milho na Fazenda São João. Márcio Nogueira de Aquino, responsável pela área de agronomia do Departamento de Assistência Agronômica e Veterinária da Cooper, acompanhou o trabalho.

“É por isso que estamos realizando demonstrações, para que todos conheçam as vantagens do sistema, que é indicado tanto para o grão quanto para a silagem de milho”, explica Edson. A seguir, ele descreve todo o processo de plantio direto do milho.

1 – Plantio convencional – O primeiro plantio direto é feito no sistema convencional, com a terra arada e gradeada. No caso da fazenda do Varadouro, após a análise do solo, concluiu-se que poderia ser feito o plantio direto sem a aração. Porém, normalmente o plantio direto é implantado do segundo ano em diante da cultura.

2 – Análise química do solo – A análise química do solo vai indicar a situação em que ele se

REALPREV

Você acumula recursos para a aposentadoria e garante um futuro seguro e tranquilo para você e sua família.

O REALPREV é o plano de previdência privada do Banco Real. Você faz uma contribuição mensal, dentro do seu orçamento, e ao longo do tempo essa economia se transforma em garantia de um futuro sem imprevistos.

OUTRAS VANTAGENS:

■ Planejamento

Pelo valor da sua contribuição você pode planejar o quanto terá para complementar a aposentadoria no futuro.

■ Dedução no Imposto de Renda

Os planos de previdência privada contam com incentivo fiscal do governo. Ou seja, você faz um REALPREV ainda em dezembro e paga menos imposto de renda já a partir deste ano-base.



PROCURE JÁ O SEU POSTO BANCÁRIO NA COOPER E FAÇA UM REALPREV.



Fazendo mais que o possível.



providenciar a primeira pulverização na cultura

VANTAGENS PARA O PRODUTOR

O engenheiro agrônomo Edson Martinho de Souza, da empresa Lauzinho, enumera as vantagens do plantio direto do milho:

- **Custo-benefício** – O produtor gasta menos com máquinas e com a conservação do solo, melhora a produtividade da cultura e conta com a ajuda da palhada para a conservação e umidade do solo.
- **Economia de insumos** – Calcula-se que, ao longo do tempo, haja uma economia significativa no uso de insumos. É bom lembrar que os insumos representam cerca de 48% do custo da cultura.
- **Economia no plantio** – No sistema de plantio direto, que dispensa aração e gradeação, o produtor irá gastar cerca de R\$ 180,00 com máquinas, enquanto no plantio convencional o custo é de R\$ 350,00 por hectare.

AS DO PLANTIO

encontra – necessidade de correção do pH, estado da matéria orgânica, a capacidade de troca de *cations* (cargas positivas e negativas), etc.. A análise estabelece o grau de acidez do solo e indica como corrigir o pH por meio da calagem.

3 – Situação geral do solo – O plantio direto dispensa a aração e a gradeação do solo, o que representa grande economia para o produtor com o uso de máquinas e ajuda a conservar o solo protegendo-o da erosão. Porém, é necessário respeitar a declividade do terreno. Áreas muito acidentadas não são viáveis para o plantio direto.

4 – O plantio – No plantio direto, não é removida a camada vegetal, o plantio é feito sobre a cultura existente, que deve estar com altura máxima de 50 centímetros. Munida de um dispositivo especial, a plantadeira puxada pelo trator corta a gramínea, abre o sulco, deposita adubo, libera a semente e fecha o sulco. A área plantada pode ser identificada pelas linhas de corte da plantadeira. Na São João foi utilizada a se-

mente de milho híbrido AG1051, da Monsanto.

5 – Dessecação – Consiste em dessecar a gramínea existente e evitar a rebrota. São utilizados dois herbicidas. Para a dessecação do que existe no solo é utilizado o herbicida pós emergente Roundup; para impedir a rebrota, o produto é o herbicida pré emergente Provence e o produto Decis Ultra 100, que irá controlar a lagarta.

6 – Primeira pulverização – O milho irá germinar em cerca de oito dias após o plantio. Quando a cultura atinge de 12 a 15 dias da germinação é feita a primeira pulverização para o controle de lagartas com os produtos Decis Ultra 100 e Certeiro (um produto fisiológico).

7 – Primeira adubação – Aos 18 dias de cobertura é feita a primeira adubação, de acordo com a recomendação da análise química do solo. A adubação na Fazenda São João será um composto de nitrogênio, fósforo e potássio.

8 – Segunda pulverização – Após 25 dias da germinação é aplicada uma segunda pulverização utilizando os produtos Larvin, Zinco Super, Broadacre Mn, Nativo e Attache. As pulveriza-

ções são feitas para garantir a sanidade da cultura e o seu equilíbrio nutricional.

9 – Colheita – Após a segunda pulverização, entre 90 e 100 dias da germinação, poderá ser feita a colheita. A semente híbrida utilizada na São João tem capacidade de produzir 40 a 50 toneladas por hectare a um custo de R\$ 32,00 a tonelada.

10 – Após a colheita – Toda a cobertura vegetal é mantida. Deve-se intercalar o plantio de milho com uma cultura de sorgo forrageiro ou aplicar uma adubação verde (nabo forrageiro, feijão guandu, mucuna preta ou outra forrageira). Após a colheita do sorgo ou a incorporação da forrageira, o objetivo é obter palhada para proteger a camada superficial do solo.

11 – A cada quatro anos – Deve-se fazer o manejo de escalificação do solo. Esse procedimento irá desagregar as partículas do solo, melhorando a sua porosidade e densidade.

12 – Novo plantio direto – Depois de quase cinco meses de descanso do solo, o produtor poderá repetir todo o processo de plantio direto do milho.

MADEIRAS TRATADAS, FLORESTA PRESERVADA.



*Madeira direto da usina
Mourões - caibros
Esteios - vigas (roliças)
Eucalipto tratado em autoclave*

USITRATA

(12) 3974-8176
9157-7294
9157-7648

Rodovia dos Tamoios, km 52 - Bairro Canoas - Paraibuna/SP

O que foi notícia em 2007



JANEIRO

■ Com excesso de leite disponível no mercado, o Departamento de Vendas e Marketing da Cooper espalha milhares de **cartazes** (foto) nos pontos-de-venda para ressaltar o grande diferencial do leite Cooper: a qualidade.

FEVEREIRO

■ A revista **Cooperando** mostra as novas embalagens do **logurte Cooper sabor pêssego** (foto) e da **Manteiga Extra Cooper**.



■ A diretoria da Cooper divulga o **Estatuto Social** da entidade, documento que contém todas as regras para o funcionamento da Cooperativa, bem como os direitos e deveres dos associados.



■ A Cooper implanta uma novidade: o sistema de **coleta seletiva de lixo** (foto). Grandes coletores de plástico acondicionam o lixo sólido produzido na empresa. Os de cor

azul são destinados ao lixo reciclável, enquanto os de cor verde contêm o lixo orgânico.

MARÇO

■ No dia 17 é realizada **assembléia** (foto) reunindo os associados da Cooperativa. Foi aprovada a prestação de contas da diretoria e eleitos os novos membros do Conselho Fiscal para o exercício de 2007. Associados que completaram 25 ou 50 anos de Cooper receberam homenagem.



■ A revista **Cooperando** publica reportagem especial abordando a questão da violência no campo. O assunto ganhou importância depois que o associado **Kanroku Yoshida**, de Jacareí, foi assassinado com um tiro quando caminhava em seu sítio.

■ A Cooper anuncia a implantação de mais um programa de qualidade na empresa. Trata-se do **HACCP**, sigla em inglês para o programa de análise de perigos e pontos críticos de controle.

■ A **Fábrica de Rações Cooper** comemora dez anos de funcionamento.

■ Chega a vez do **Requeijão Cremoso Cooper** (foto) apresentar sua nova embalagem em pote de 200 gramas.



ABRIL

■ Começa, no dia 1º de abril, o período de **formação de cotas** na Cooper.

■ No dia 19, todos os funcionários da Área Industrial são reunidos no auditório para uma palestra de reforço ao programa **Boas Práticas de Fabricação** (BPF). A palestrante foi a técnica em laticínios Camila Freguglia, da empresa Ge-macon.

MAIO

■ Tem início no dia 1º a campanha de **vacinação contra a febre aftosa**.

■ Iniciado em 1947, o **Serviço Domiciliar Cooper** (foto) completa 60 anos. No início, o leite era entregue em carrocinhas. Hoje,



32 veículos percorrem os principais municípios da região de São José dos Campos levando toda a linha de produtos Cooper.



■ A Cooper reúne os produtores associados para assistir a duas palestras sobre **Boas Práticas na Produção** (foto). A atividade é uma exigência da Instrução Normativa nº 51, que objetiva melhorar a qualidade do leite produzido no Brasil. O foco das palestras foi a saúde dos rebanhos e também a higiene na ordenha.

■ Cerca de 60 profissionais que trabalham na distribuição dos produtos Cooper assistem, no dia 4 de maio, a uma palestra sobre **Boas Práticas de Distribuição**.

JUNHO

■ Na sequência da implantação de programas de qualidade e higiene na Cooper, a empresa passa a **proibir o ato de fumar** em todas as suas instalações. A medida é uma exigência dos ministérios da Saúde e da Agricultura.

JULHO

■ A Cooper marca presença na Fapija 2007 ao promover o **IV Torneio Leiteiro Cooper/Fapija**. Associados da Cooper também fizeram sucesso nas exposições de gado girolando e de gado holandês da Fapija.

■ Novas embalagens de produtos Cooper no mercado. Desta vez ganharam novo layout os **leites Cooper**

homogeneizado (foto) e **tipo B** em saquinho, que passaram a trazer uma mensagem de incentivo ao aleitamento materno exigida pela legislação. O **logurte Cooper de morango** (foto) mudou totalmente, ganhando novo rótulo aderente e embalagem em garrafa plástica de 900 gramas.



AGOSTO

■ Depois de completar dez anos de funcionamento em março, a **Fábrica de Rações Cooper** atinge o **pico de produção** (foto) para acompanhar o crescimento da demanda de mercado.

■ O **site da Cooper** na internet é remodelado. Além de ficar mais atrativo para o usuário, ganha novas seções, como a de culinária. A revista **Cooperando** ganha um novo formato no site, podendo ser "folheada" em todas as páginas.

■ No dia 5 de agosto, a Cooper recebe a visita do **jornalista norte-americano** Paul Blustein. Ele entrevistou o presidente da Cooper Benedito Vieira Pereira e mais três associados. O material servirá para o livro que o jornalista está escrevendo sobre a situação mundial do livre comércio e sobre os subsídios ainda praticados pelos países ricos.

SETEMBRO

■ No dia 20 de setembro, com o treinamento de **Boas Práticas de Laboratório**, a Cooper fecha o ciclo de implantação das Boas Práticas na entidade.





■ Em promoção conjunta com a empresa Bayer, a Cooper indica a Apae – Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais, de São José dos Campos, para receber **170 quilos de produtos Cooper** (foto).

OUTUBRO

■ Entre os dias 3 e 5, a Cooperativa participa da **Fenacoop/2007**, em São Paulo. A feira reuniu 70 expositores, em sua maioria cooperativas. O estande da Cooper ficou localizado no Pavilhão do Leite, onde estavam todas as empresas que fornecem para o programa Viva Leite, do governo de São Paulo.



■ De 15 a 19, a **Sipat – Semana Interna de Prevenção de Acidentes** (foto) mobiliza todos os funcionários em torno dos cuidados com a saúde.



■ Mais produtos ganham novas e modernas embalagens: o **leite Cooper tipo B** (foto) e o **leite Cooperlight** (foto) em caixinha, além do **Queijo Minas Frescal Cooper**.

NOVEMBRO

■ O mês inteiro é usado para a campanha de vacinação contra a febre **aftosa e a raiva**.
 ■ O Departamento de Vendas e Marketing identifica um aumento expressivo nos pedidos de **adesão ao Serviço Domiciliar Cooper** (SDC) através do site da Cooper na internet.

DEZEMBRO

■ De 11 a 14 são feitas as entregas de **cestas de Natal, do calendário Cooper** (foto) e do **retorno** a que tiveram direito os associados.
 ■ Dia 15 é a vez de funcionários, carreteiros e distribuidores, acompanhados de familiares, participarem da **confraternização** de final de ano.



**Tecnologia em
alimentação animal**



PRODUTOS VETERINÁRIOS

AMICIL S/A

INDÚSTRIA, COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO

R. Ministro Hipólito, 600 – Bairro Cidade Aracília
 Cep 07250-010 – Guarulhos – SP
 Fone (0xx11) 6480-1077 – Fax: (0xx11) 6480-3324
 e-mail: amicil@uol.com.br

Mais Eficaz, Mais Econômico. Igual a você!

KERA-SIL

- melhora a digestibilidade
- melhor estabilidade de cocho
- evita a perda física de forragem
- reduz efluentes e perdas de proteínas e energia
- o aumento na produção é da ordem de 10% de leite/animal/dia
- acelera a fermentação, estabilizando a forragem rapidamente e minimizando as perdas
- melhora a palatabilidade e o consumo. O bovino ingere, em média, 15% a mais de matéria seca
- aumenta a proteína disponível. Há um acréscimo médio de 11% nas proteínas digeríveis no intestino



KERA-SIL Cana

- diminui a perda de valor energético da cana
- mantém boa palatabilidade na silagem
- melhor conversão alimentar
- maior ganho de peso e produção de leite
- maior estabilidade da silagem no cocho
- reduz o crescimento de fungos e leveduras, evitando perdas de matéria seca por fermentações indesejáveis (produção de álcool)
- melhora a digestibilidade da silagem de cana
- proporciona maior ingestão da silagem pelos animais



KERA-SIL Grão Umido

- impede a formação de micotoxinas, graças à produção de ácido propiônico
- aumenta a quantidade de proteína disponível
- maior digestibilidade e palatabilidade
- maior estabilidade da silagem no cocho
- maior ingestão de matéria seca

www.kerabrasil.com.br • (54) 2521-3124

Inoculante para Silagem é



QUEM QUISER
QUE CONTE OUTRA



Amigão

No funeral de um peão de obra, um sujeito, desconhecido da família, chorava copiosamente. De repente a viúva se aproxima dele e pergunta:

– João era seu amigo?
– Amigo? João era como um irmão pra mim! Ele me adorava.

A esposa de João abraçou o moço, que prosseguiu:

– As últimas palavras dele foram ditas pra mim...
– É mesmo? – perguntou ela, curiosa. – E quais foram essas palavras?
– João, não mexe no andaimooooooooooooo...

Tomando umas...

Final de uma longa madrugada onde aqueles dois amigos já tinham bebido todas. Todas e mais um pouco! E eles iam cambaleando pela calçada tentando achar o caminho de suas casas. Diz o primeiro:

– Acho melhor a gente tomar um táxi.

E o segundo responde:
– Vai você. Eu não agüento beber mais nada...

CLASSIFICADOS DO COOPERADO

Touros / vendó – Holandês PB, Girolando ½ sangue e ¾ de sangue, Nelore, Simental. Tratar pelo fone 9124-0000.



João Bosco (esq.) e a equipe do Mercadinho Vila Maria

FOTOS: JOÃO TEODORO / TEXTUAL

REVENDEDOR

Negócio de família

Família unida, trabalha unida. Esta é a filosofia do comerciante João Bosco Machado. Nascido em São José dos Campos há 44 anos, ele resolveu abrigar toda a família em dois mercadinhos de bairro.

No Mercadinho Ramos Machado, na Vila Industrial, trabalham sua esposa Maria Elizete e a filha Elisângela. E, há cerca de um mês, foi inaugurado o **Mercadinho Vila Maria**, no tradicional bairro próximo ao centro da cidade, onde ficam as filhas Érika e Ellen, além da sobrinha Lucinda. João, é claro, trabalha nos dois estabelecimentos.

Segundo o comerciante, a decisão de manter um mercadinho na Vila Maria ocorreu em função do fechamento do mercado que existia no mesmo ponto. “A população ia ficar sem atendimento, por isso achei que seria um bom investimento”, explica João, que reformou todo o ponto e instalou um mercado moderno, composto também de padaria, açougue e setor de horti-fruti.

O maior diferencial que João destaca em relação aos grandes



Fachada do Mercadinho Vila Maria

supermercados está na qualidade do atendimento. “Aqui, estamos em contato direto com a freguesia, sabemos o que cada um gosta de comprar, podemos atender melhor”, compara. “Outra vantagem é o consumidor poder comprar em pequenas quantidades, na hora que desejar. Tenho clientes que vêm até quatro vezes por dia para comprar comigo.”

O Mercadinho Vila Maria oferece praticamente a linha completa dos produtos Cooper – leites B, C e Cooperlight, queijo, iogurte, requeijão e a bebida láctea Lac Mix.

■ **Mercadinho Vila Maria** – Rua Minas Gerais, 329 – Vila Maria – São José dos Campos – fone 3941-2247. Funciona de segunda a sábado das 7h às 20h e, aos domingos e feriados, das 7h às 13h.

aniversariantes

COOPERADOS

JANEIRO (2ª QUINZENA)

Dia 16: Sebastião Rosa dos Santos. **Dia 18:** Edmauro Nogueira do Amaral. **Dia 19:** Adriano Ribeiro de Oliveira; Eliton Sebastião de Almeida. **Dia 20:** Benedito Sebastião de Sousa. **Dia 23:** Carlos Alberto Alvarenga. **Dia 24:** Alvirton Campos de Paula. **Dia 25:** Albano José de Paula Santos; Airton Marson Júnior. **Dia 26:** Mauro Andrade da Silva. **Dia 28:** Nicador de Camargo Neves Neto. **Dia 30:** Marlene Marques Romano Neves.

FEVEREIRO (1ª QUINZENA)

Dia 1º: Ronaldo de Magalhães Castro. **Dia 4:** Antônio Pessoa de Morais. **Dia 7:** Antônio Santiago Silva Filho. **Dia 9:** Luiz Augusto de Souza Neto.

FUNCIONÁRIOS

JANEIRO (2ª QUINZENA)

Dia 16: Maciel Rodrigo da Silva; Eduardo Henrique S. de Barros. **Dia 18:** Valderi Marcondes Caputo. **Dia 21:** Waldik Acácio de Medeiros. **Dia 30:** Sandra Ap. do Nascimento Rizzo; Thiago Rodolfo da S. Amaral, Sabrina Gaiozo de Andrade.

FEVEREIRO (1ª QUINZENA)

Dia 2: Amanda do Carmo Moraes. **Dia 4:** Sérgio Aparecido Moreira; Tissiana Pereira Coppini. **Dia 9:** Liovaldo Militão da Silva; Abel de Morais. **Dia 11:** Oliveira Pereira da Silva. **Dia 12:** Pedro Carlos Macedo. **Dia 14:** Adriano Gomes Dias.

QUEM PRODUZ UM GRANDE ALIMENTO MERECE RECEBER A MELHOR NUTRIÇÃO.



Para que a vaca leiteira produza com saúde, é importante promover uma suplementação alimentar adequada. O Novo Bovigold e o Lactobovi Top fornecem nutrientes que suprem as deficiências de minerais e vitaminas da vaca leiteira, gerando ótimos índices de produção, reprodução e melhorando a qualidade do leite.

É a Tortuga investindo em tecnologia para você produzir mais e melhor.

www.tortuga.com.br • 0800 011 62 62



Mais tecnologia. Mais resultados.



COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Leite B

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Augusto Marques de Magalhães (Caçapava)	78.703
2º Airton Marson Júnior (Caçapava)	73.572
3º Fazenda Itapeva Agropecuária Ltda. (Jacareí)	45.301
4º Angel Guillem Moliner (Jacareí)	36.118
5º Fazenda Ferreira (Tremembé)	33.612
6º Hissachi Takehara (Jacareí)	30.289
7º Benedito Vieira Pereira (SJC Campos)	29.406
8º Igor Alfred Tschizik (Paraibuna)	27.968
9º Carlos Alberto Alvarenga (Caçapava)	25.734
10º Alexandre Racz (Caçapava)	25.611
11º Eduardo Mendes (Natividade da Serra)	24.341
12º Cia. Agrícola Santa Eudóxia (Santa Branca)	24.120
13º Carlos Kanji Yoshida (Jacareí)	23.274
14º César Fernandes (Igaratá)	22.962
15º Olavo Alves de Souza (Tremembé)	21.645
16º Renato Trballi Veneziani (SJC Campos)	19.932
17º Celso Borsoi Berti (Caçapava)	16.840
18º José Afonso Pereira (Jacareí)	16.809
19º Rodrigo Afonso Rossi (Caçapava)	16.406
20º Mário Moreira (SJC Campos)	15.399
21º José Edvar Simões (Jambeiro)	15.089
22º Marcus Vinicius Pinto da Cunha (Jacareí)	13.867
23º José Carlos Intriéri (Jambeiro)	13.516
24º José Renó Barreto (Jacareí)	13.487
25º Rogério Miguel (Santa Branca)	13.219
26º Luiz Alberto Duarte Loureiro (Taubaté)	12.344
27º Sylvio dos Santos (Monteiro Lobato)	10.832
28º Bráulio Souza Vianna (Natividade da Serra)	10.713
29º Maria Eurosa Diogo da Costa (Igaratá)	10.581
30º Claudio Müller (SJC Campos)	10.446

Leite Resfriado

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Ivo Bonassi Júnior (Brasópolis)	23.256
2º Mauro Andrade da Silva (São Sebastião)	13.524
3º Plauto José Ferreira Diniz (Caçapava)	13.522
4º Geraldo Peretta (Caçapava)	13.504
5º José Veronez (SJC Campos)	10.777
6º Alexandre Ramos Ferraz (Paraibuna)	10.508
7º Mauro Donizette Leite (Caraguatatuba)	10.172
8º Maria Tereza Corrá (SJC Campos)	10.044
9º Antonio de Paula Ferreira Neto (SJC Campos)	10.040
10º Antonio Simões de Jesus Neto (Jacareí)	8.869
11º José Carlos Pereira da Silva (SJC Campos)	8.701
12º Cícero de Toledo Piza Filho (Paraibuna)	8.479
13º Orlando Rodrigues Muniz (Caçapava)	8.412
14º Adilerson Fonseca de Miranda (Caçapava)	8.225
15º Antônio Otávio de Faria (Natividade da Serra)	7.802
16º José de Souza Rodrigues (Paraibuna)	7.631
17º Sebastião Rosa dos Santos (SJC Campos)	7.622
18º Reinaldo José Gerasi Cabral (Paraibuna)	6.942
19º Brasilina Bárbara de Oliveira (Caraguatatuba)	6.906
20º Riscala Benedito Neme (SJC Campos)	6.794
21º Sebastião Vítório da Silva (SJC Campos)	6.652
22º Norival Pereira Andrade (Paraisópolis)	6.521
23º José Francisco Rodrigues – espólio (Paraibuna)	6.310
24º Luiz Antonio Longato (Guararema)	5.732
25º Ivan José Moreira de Sousa (Cachoeira de Minas)	5.354
26º Benedito Pires de Albuquerque (Jacareí)	5.295
27º Alvimar Campos de Paula (Caçapava)	5.282
28º Milton Martins Coelho Júnior (Guararema)	5.133
29º Messias Rangel Camargo (Paraibuna)	4.964
30º Coop. Escola ETE Cônego José Bento (Jacareí)	4.939

MOURÕES ALPINA. É PAU PRA TODA OBRA.



Madeiras de eucalipto com a garantia do tratamento em autoclave.

- ✂ Mourões, esticadores e palanques para currais
- ✂ Esteios, linhas e caibros roliços
- ✂ Postes para eletrificação interna
- ✂ Pontaletes, lenha e nó de pinho

Madeira serrada sob encomenda



DURABILIDADE GARANTIDA

Rod. dos Tamoios, 3524 V. São Bento - SJC Campos (0xx12) 3923-5201

Há 30 anos ajudando
você a realizar os seus sonhos.



VINAC
consórcios



30
anos

0800 -770 7811

www.vinac.com.br

Av. Cassiano Ricardo, 441 - Jd. Aquarius - São José dos Campos - SP - CEP 12240-540