



PLANTIO DIRETO DE MILHO: O PRÓXIMO PASSO É A COLHEITA



MERCADO DE GADO LEITEIRO

## A BOA FASE SE MANTÉM

**Desde a recuperação nos preços dos produtos lácteos, ocorrida no ano passado, os negócios com compra e venda de gado leiteiro continuam aquecidos**

# BASTA NÃO ATRAPALHAR

Já é praticamente uma tradição brasileira que o nosso ano comercial só comece após o Carnaval. Por isso mesmo, enxergo dois pontos positivos neste ano de 2008. Primeiro: o Carnaval está sendo festejado mais cedo e poderemos retomar nossas atividades também mais cedo. Segundo: temos boas perspectivas de que a valorização dos produtos lácteos iniciada em 2007 se mantenha neste ano.

Um dos indícios de que esta valorização não será uma “nuvem passageira” é a valorização alcançada pelo gado leiteiro, desde o ano passado, coincidindo com a necessidade de maior produção de leite no Brasil. O que parece certo é que, neste momento, todo o investimento que o produtor possa fazer para aumentar a produção de leite será recompensado.

É claro que não devemos nos lançar abruptamente no mercado de gado leiteiro sem analisar continuamente a situação do mercado mundial e suas perspectivas. Agora mesmo estamos vendo uma medição de forças entre o Governo brasileiro e os países da União Européia em torno da exportação da carne brasileira para aquele continente. Como não sabemos ainda qual será a extensão desta “queda-de-braço”, é importante acompanharmos seus possíveis desdobramentos. Mesmo porque, é sabido que, historicamente, o mercado da carne tem reflexo direto no mercado dos lácteos.

O nosso desejo é que o Brasil torne-se rapidamente um dos grandes exportadores de produtos lácteos e que, de outro lado, os nossos governantes invistam maciçamente para aumentar o consumo interno por meio de seus programas sociais destinados a famílias de baixa renda. Investimento na nutrição da população, especialmente das crianças, nunca poderá ser encarado como um gasto sem retorno, pois o reflexo direto dessa medida se dará com menos despesas no âmbito da saúde pública.

Se 2007 foi o início da recuperação do mercado nacional de lácteos, torcemos para que 2008 consolide esse processo e que tenhamos um verdadeiro divisor de águas – passado e futuro – marcando o renascimento da pecuária leiteira no Brasil.

Mesmo assim, nunca é demais alertar para os obstáculos que podem interferir nesse processo. Um deles é o aumento acima de qualquer expectativa dos insumos para a produção de leite. Ao mesmo tempo em que os lácteos tiveram valorização, os insumos se valorizaram muito mais. Esta tendência foi ainda mais aguda em relação aos produtos para mineralização, que sofreram aumentos de até 100% sem nenhuma explicação convincente para um reajuste de tal ordem. Da mesma forma, não podemos nos esquecer do aumento de impostos e tarifas promovido pelo próprio Governo Federal, aquele que mais deveria incentivar o crescimento da economia, mas parece estar mais preocupado com as suas próprias contas.

Em resumo, caro produtor, caso não insistam em deliberadamente prejudicar a produção nacional de lácteos, deixando que as leis de mercado ajam naturalmente, podemos sonhar com bons tempos para o negócio do leite. Nem é preciso muita ajuda, basta não nos atrapalhar.



JOÃO TEODORO / ARQUIVO TEXTUAL

**Benedito Vieira Pereira**  
DIRETOR-PRESIDENTE

# DIA-A-DIA

NOTÍCIAS DE INTERESSE DO PRODUTOR



JOÃO TEODORO / ARQUIVO TEXTUAL

**Vacinação será avaliada**

## AFTOSA EM SP É MONITORADA

A Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, por meio da sua Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA), realizará a partir de fevereiro as ações previstas no Monitoramento Soroepidemiológico para detecção de atividade viral no Estado.

O monitoramento é uma atividade realizada com periodicidade anual, sob coordenação do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa).

Para este trabalho foram sorteadas 95 propriedades de todo o Estado, distribuídas em 90 municípios. Serão coletadas amostras de sangue de animais suscetíveis à febre aftosa e o soro será remetido ao Lanagro, em Porto Alegre, para processamento. O material contempla amostras de bovinos na faixa etária de 6 a 12 meses e que foram vacinados contra a aftosa.

## COOPERATIVISMO BRASILEIRO: EXEMPLO EM MOÇAMBIQUE

O modelo do agronegócio brasileiro, em que se destaca o papel das cooperativas agropecuárias, será motivo de conferências em Moçambique nos dias 18 e 20 de fevereiro, ministradas por Edivaldo Del Grande, presidente do Sistema Ocesp/Sescoop-SP (Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo e Serviço de Aprendizagem do Cooperativismo).

A participação no evento partiu de convite da CLUSA Moçambique (Liga das Cooperativas dos Estados Unidos) e o objetivo será mostrar como cooperativas agropecuárias impactam na economia brasileira.

No último trimestre de 2007, a economia brasileira cresceu 5,7%. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a agropecuária cresceu 9,2% no período. Parte deste resultado é fruto do trabalho das mais de 1,5 mil cooperativas agropecuárias, que reúnem 1 milhão de produtores rurais e exportaram R\$ 2,4 bilhões até setembro de 2007, um crescimento de 22,8% em relação ao mesmo período do ano passado.

## SUPERÁVIT 2007: QUASE US\$ 50 BI

A balança comercial do agronegócio fechou o ano de 2007 com um saldo recorde: US\$ 49,7 bilhões. Este valor foi alcançado graças ao desempenho das exportações do setor, que atingiram a cifra de US\$ 58,4 bilhões, um montante 18,2% superior ao do ano de 2006, contra US\$ 8,7 bilhões das importações.

### 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 a associações, 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

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

QUEM QUISER  
QUE CONTE OUTRA



### Cidade grande

O caipira tenta convencer o amigo a ir trabalhar em São Paulo.

– Vamos lá, Zé! A vida lá é melhor!

– Vô não! Lá tem muito bandido!

– Que nada! Você fique sabendo que é lá que o dinheiro corre adoidado!

– Mais um motivo... aqui, que ele fica parado, eu não vejo nem a cor... imagina esse danado correndo!

### Mineiro no médico

Mineiro velho era aquele. Levou a mulher ao médico. O médico mandou a mulher entrar, o mineiro entrou junto. O médico mandou a mulher se deitar e começou o exame. Apalpou a mulher na altura do pescoço e perguntou:

– Dói aqui?

A mulher disse que não. Mineiro só olhando. O médico apalpou na altura da clavícula, depois na altura do peito, depois na altura do estômago e foi descendo, apalpando e perguntando se doía. Quando o médico chegou na altura do umbigo, o mineiro interrompeu:

– Olha, dotôr, daqui pra baixo o senhor só pergunta. Deixa que aparpar, eu aparpo!



FOTO COOPER

O grupo foi recebido pelo funcionário Adilson

### VISITAS

## MÃES E FILHOS FAZEM VISITA À COOPERATIVA

As donas-de-casa Marlene Lopes Matsura e Nadir Abigail dos Santos, de São José dos Campos, aproveitaram as férias escolares para trazer os filhos até a Cooper e conhecer um pouco mais sobre o leite e seus derivados.

O grupo foi recebido pelo funcionário Adilson Valério, que exibiu o filme institucional da empresa e esclareceu todas as dúvidas dos visitantes.

“Foi um dia muito proveitoso, pudemos aprender bastante sobre as diferenças entre os leites. As crianças vão utilizar essas informações em seus estudos”, afirma Marlene.

Além das mães, a Cooper recebeu Jackson (11 anos), Jéssica (8) e Juliana (6), filhos de Marlene; o amigo de escola Kaled, e as meninas Mirela (11 anos) e Graziela (8), filhas de Nadir.

Segundo Marlene Matsura, a ida à Cooper fez com que ela mudasse seu hábito de consumo. “Antes, comprava mais a manteiga da Cooper e tomávamos leite longa vida. Agora, passamos a consumir o leite Cooper e todos estão gostando muito da mudança”, afirma a consumidora.

### CLASSIFICADOS DO COOPERADO

**Novilhas** 3/4 ou 7/8 HPB, prenhes ou recém-paridas. **Compro.** José, 12 8132-0433.

**Touro** Simental. **Vendo.** Tratar pelo fone 9124-0000.

**Touro** Holandês. **Vendo.** Tratar pelo fone 9124-0000.



Tecnologia em  
alimentação animal

**FLOCK**  
Junior

**Amidog**  
ADULTO

**FLOCK**  
ADULTO

**POLAR**  
Cães Adultos

**Gohan**  
Alimento Para Cães

**MINGO**  
Alimento Para Gatos

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

## ESFRIE A CABEÇA NESTE VERÃO.

Utilize o crédito pessoal do Banco Real.

Financie suas despesas com IPVA, IPTU, matrícula escolar, viagem ou reformas no seu imóvel. Você pode contar com a facilidade, agilidade e comodidade do Banco Real na obtenção do seu crédito pessoal.

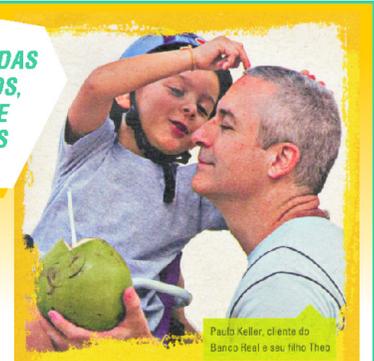
Consulte o seu gerente do Posto de Atendimento Bancário na Cooper para uma simulação. E curta o verão sem esquentar a cabeça com as despesas adicionais desta época do ano.

\* Sujeito a análise e aprovação de crédito. Há taxas de juros, OF e seguro prestadas na operação.

TAXAS DIFERENCIADAS  
PARA COOPERADOS,  
FUNCIONÁRIOS E  
DISTRIBUIDORES  
DA COOPER!



Fazendo mais que o possível.



Paulo Keller, cliente do Banco Real e seu filho, Theo

**Ao contrário das outras peruas, esta ajuda o seu carro a não ficar parado no trânsito.**



## Controle de Qualidade Ipiranga. Sua gasolina ainda mais garantida.

Seja sincero. Toda vez que você pára num posto para abastecer, não pinta aquela dúvida? "Será que essa gasolina é de boa qualidade?"

Para tranquilizar você e garantir o melhor desempenho do seu carro, a Ipiranga adotou um rigoroso Programa de Qualidade de Combustíveis. Um controle que começa nas nossas bases de armazenamento e continua nos postos. Ainda nas bases, todos os nossos combustíveis são quimicamente marcados, o que permite diagnosticar se o produto que você está levando é mesmo da Ipiranga. Nos postos, os nossos Veículos de Controle de Qualidade realizam diariamente mais de 1.000 testes de qualidade nos combustíveis armazenados nos tanques. É só procurar pelo selo que você vê neste anúncio para saber que postos já foram visitados e aprovados.

A Ipiranga também não descuida dos serviços. Uma equipe de assessores comerciais acompanha de perto o comportamento do mercado e a atuação dos nossos revendedores, treinando, orientando e sugerindo o melhor para você e seu carro.

E, para garantir que toda essa qualidade dure para sempre, a Ipiranga conta com a Isatec, uma empresa voltada à pesquisa e ao desenvolvimento de novas tecnologias e produtos.

Da próxima vez que você for abastecer, pare num posto Ipiranga. E fique tranquilo. Porque onde tem esse selo tem apaixonados por carro.



www.ipiranga.com.br



Ipiranga. Apaixonados por carro como todo brasileiro.

especial

# GADO LEITEIRO Mercado em alta

**Os negócios feitos entre produtores e nos leilões mostram que os preços estão mantendo a valorização alcançada no início de 2007**

**D**epois de ganhar uma valorização em torno de 40% nos meses de abril e maio do ano passado, muitos produtores esperavam que os preços do gado leiteiro em leilões e nas negociações entre criadores sofreria uma queda. Não é isto o que aconteceu. Os preços mantiveram a alta adquirida e, além disso, a perspectiva é de que haja uma nova alta no início deste ano.

A análise é do especialista Agnaldo Sérgio Lellis, que presta consultoria de gado de leite e é o responsável técnico do setor na Embral Leilões, empresa que promoveu mais de 90% dos leilões de gado leiteiro no país em 2007. Lellis também é juiz de gado holandês há mais de vinte anos.

"Mesmo com os problemas ocorridos no setor leiteiro no final do ano passado, que todos já conhecem, o gado não mudou de preço", informa o especialista. "Hoje, uma vaca de boa qualidade está sendo comercializada entre 3.500 e 4.500 reais."

## SEM ALTOS E BAIXOS

Na visão de Lellis, o fato de o mercado ter sustentado a alta ocorrida no início de 2007, sem grandes variações, é positivo. "Isto significa que o produtor está acreditando na recuperação do negócio do leite no Brasil", afirma.

Esta confiança, segundo ele, deverá impulsionar uma nova alta entre março e abril deste ano, primeiro porque é um período tradicionalmente de elevações de preço do gado e, segundo, porque mais pessoas estão ingressando na atividade, aumentando a procura e, por isso, forçando uma alta de preço.

Para que se tenha uma idéia do novo patamar em que se situou o gado leiteiro, o responsável técnico da Embral informa que, em um leilão recente realizado no Paraná, o preço médio de arrematação de bezerras e novilhas ficou em R\$ 7.900,00. "Era um gado muito bom", observa. Já a prenhez sexada de fêmea está sendo comercializada em torno de R\$ 9.700,00.

## FINANCIAMENTO

Para os produtores que têm necessidade de aumentar o plantel rapidamente, mas não possuem capital próprio no momento, Agnaldo Lellis lembra que os bancos possuem uma linha de crédito para a aquisição de gado que está em condições bastante atraentes.

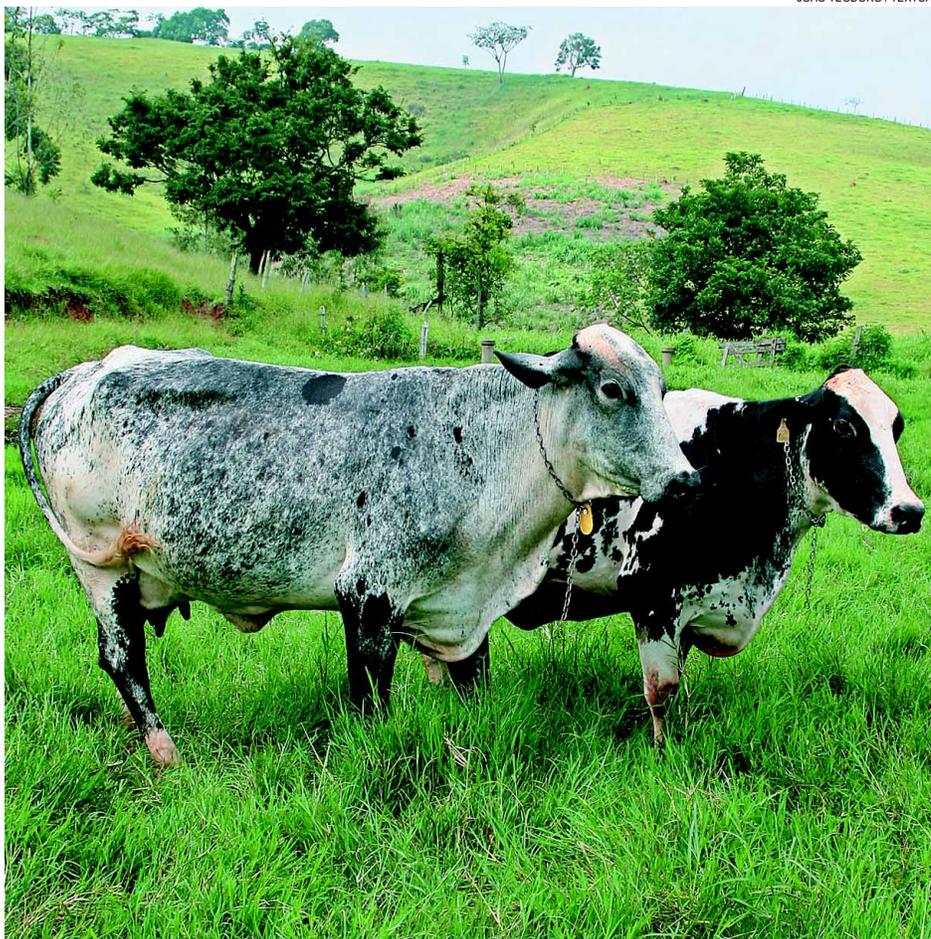
"Quase todos os bancos possuem essa linha, mas o Banco do Brasil parece ter uma dos melhores taxas, de 6,75% ao ano, com cinco anos de prazo para pagamento", explica.

A sugestão de Lellis para o produtor é que não descuide dos custos quando pretender aumentar o rebanho. "É importante que o produtor pense em um aumento na produção de leite até um volume que não altere significativamente o seu custo fixo. Caso contrário, ele pode deixar de ganhar o que ganhava com o rebanho anterior e passar a perder dinheiro", afirma.

FOTO CEDIDA



**Agnaldo Lellis:**  
"o produtor está acreditando na recuperação do negócio do leite no Brasil"



Gado de leite: a valorização de 40% em 2007 está se mantendo neste ano

## DÉFICIT MUNDIAL

A tendência de preços aquecidos nos leilões de gado leiteiro parece ter vindo para ficar. Um das razões para isto é o déficit de produção no mercado mundial, o que transforma o Brasil em um exportador de leite, com possibilidades de aumentar sua participação nesse mercado externo.

“Já é possível considerar o leite um bom negócio novamente, seja pela possibilidade de exportação, seja pela situação promissora do mercado interno”, explica o especialista da Embrat.

“O produtor precisa saber que os preços do leite poderão não atingir os valores do ano passado, mas a tendência é que se situem entre 70 e 80 centavos. Com esse preço, ele tem estímulo para investir”, conclui Agnaldo Lellis.

INFORMAÇÕES SOBRE  
O MERCADO DE LEITE E OS  
LEILÕES DE GADO LEITEIRO:  
[www.embrat.com.br](http://www.embrat.com.br)

## Ganho de peso rápido de forma natural

# biobovi<sup>TR</sup>

- *Previne os distúrbios gastrointestinais.*
- *Estimula a ingestão de matéria-seca.*
- *Atua como promotor de crescimento natural.*
- *Melhora a conversão alimentar.*
- *Otimiza o ganho de peso e o desenvolvimento.*
- *Propicia um balanço adequado de ácidos graxos voláteis.*
- *Aumenta a absorção de nutrientes.*
- *Melhora a digestão dos alimentos.*
- *Alta concentração de UFC/g.*
- *Estimula o sistema imunológico.*
- *Facilita o manejo.*
- *Diminui a acidose ruminal.*
- *Embalagem diferenciada para garantir a estabilidade do produto.*



[www.kerabrasil.com.br](http://www.kerabrasil.com.br) • (54) 2521-3124

Probiótico é



# GRUPO RECEBE NOVO CURSO DA TETRA PAK

Os funcionários que operam a máquina da Tetra Pak que envasa os produtos em caixinha – leites tipo B e Cooperlight – estão sendo submetidos a um treinamento ministrado pelo próprio fabricante do equipamento.

Denominado “Produção, lugar de craques”, o treinamento é feito por meio de cartilhas e está sendo conduzido pela Cooper.

## SEGUNDA FASE

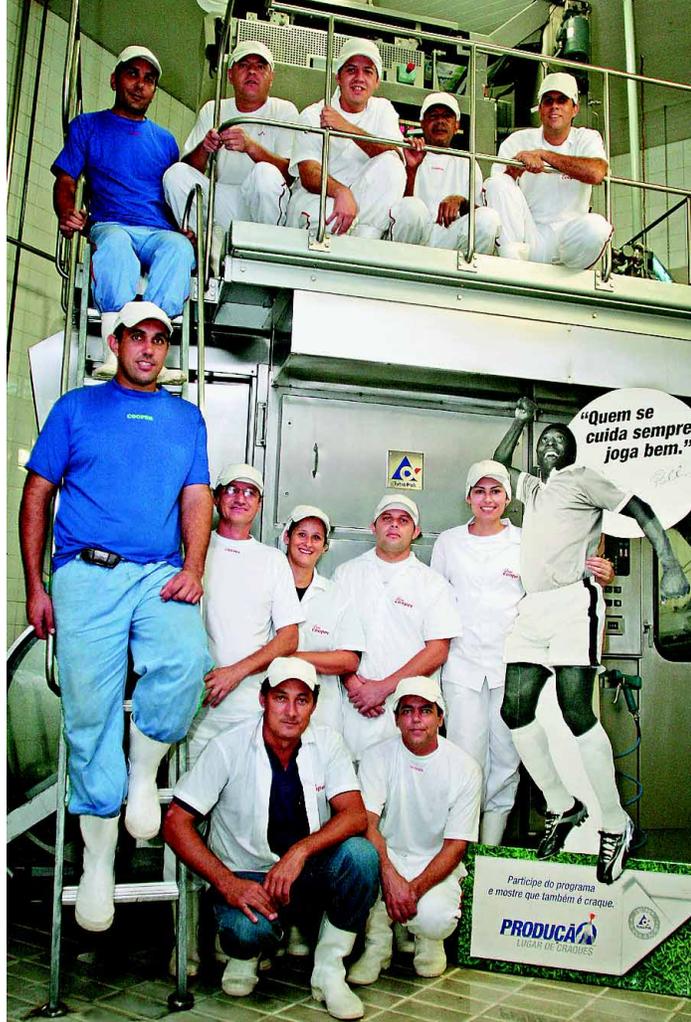
Segundo a gerente da Área Industrial Sênea Rocha Couto da Silveira, “esta é a segunda parte do treinamento e envolve nosso pessoal de manutenção, produção e controle de qualidade”.

Conforme Sênea, trata-se de

uma atividade continuada, ou seja, virão novos módulos sempre que seja necessária uma atualização técnica.

Um grupo de catorze funcionários da Cooper está participando do treinamento, que tem como facilitador o funcionário José Adilson Lopes Valério. Sua missão é distribuir as cartilhas e conduzir o treinamento até o seu final.

“Nesta segunda fase serão distribuídas cinco cartilhas, referentes à máquina TB8, pasteurização, manutenção, limpeza e embalagem”, explica Sênea. Para ela, é importante que todos saibam tirar o melhor proveito da máquina de envase da Tetra Pak, assegurando sua manutenção preventiva.



Na foto de identificação dos participantes, o grupo da Cooper se mostra à vontade ao lado da máquina

## PAPA-PILHAS, MAIS UM SERVIÇO DO BANCO REAL

Fiel ao seu slogan – “Fazendo mais que o possível” – o Banco Real está oferecendo um serviço bastante útil aos seus clientes. Trata-se do Papa-Pilhas, uma instalação que ficará nas agências à disposição do público. No Ponto de Atendimento Bancário do Real na Cooper, o Papa-Pilhas já pode ser utilizado.



Vários clientes já fizeram o descarte de suas pilhas e baterias no local e aprovaram a iniciativa do banco. O serviço é importante porque esses produtos contêm elementos químicos nocivos à saúde humana e agressivos ao meio ambiente. O Papa-Pilhas recolhe esse material e lhe dá a destinação adequada.

Somente como exemplo, veja o que pode ser levado ao Papa-Pilhas: pilhas e baterias portáteis de relógios, celulares, laptops, palm-tops, filmadoras, calculadoras, câmeras digitais, rádios, brinquedos, lanternas pequenas, telefones sem fio, entre outros produtos.

## 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



Fachada da Águia de Ouro, no coração do Jardim Satélite

## REVENDEDOR

# Águia de Ouro é inaugurada com foco na classe média

Se alguém pensava que a avenida Andrômeda, no bairro Jardim Satélite, em São José dos Campos, não comportava novas padarias, enganou-se. Foi inaugurada no último dia 25 de janeiro a **Padaria e Confeitaria Águia de Ouro**, em instalações modernas e funcionais.

De propriedade do casal Vitor Oliveira e Marilda, o novo estabelecimento tem como gerente geral o experiente Rogério, com mais de 25 anos no setor e passagens pelas padarias Nove de Julho e Senhor dos Pães. "Fizemos pesquisas e descobrimos que a avenida Andrômeda necessitava de uma padaria diferenciada para atrair a clientela de classe média da região. Os primeiros dias já demonstraram que fizemos a coisa certa", afirma Rogério.

## SERVIÇO COMPLETO

A Águia de Ouro oferece pães e doces, confeitaria fina, auto-serviço de mesa com mais de 50 itens, serviço de lanches e área externa com 20 mesas, ideal para o happy hour. Além disso, a partir de março começará a funcionar a preparação de pizzas e o almoço-executivo com feijoada às quartas e sábados.

No setor de laticínios, a Águia de Ouro está bem servida. "Temos toda a linha de produtos Cooper, com uma venda expressiva dos leites tipo B e tipo A", afirma o gerente, garantindo que toda a linha Cooper é bastante procurada. "São os próprios clientes que nos pedem os produtos da Cooper", diz.

Contando com uma equipe de 25 funcionários, a Águia de Ouro pretende ter como diferenciais a qualidade do atendimento e dos produtos oferecidos.



O proprietário Vitor Oliveira e o gerente geral Rogério



Consumidora exhibe o leite Cooper, um dos campeões de vendas da padaria

■ **Padaria e Confeitaria águia de Ouro** – Avenida Andrômeda, 1.170 – Jardim Satélite – São José dos Campos – fone 12 3939-8177. Funciona diariamente das 6h às 23h.



OFERECENDO  
QUALIDADE PARA O  
PRODUTOR HÁ 50 ANOS



ISCA MIX

FORMICIDA  
PÓ - 50SFORMICIDA  
LÍQUIDO

Agroindústria  
Brasileira

## PLANTIO DIRETO (PARTE II)

# É só esperar a colheita

A demonstração dos resultados do uso da técnica de plantio direto em uma lavoura de milho, que está sendo realizada na Fazenda São João, em Jambeiro, passou por mais uma etapa. No último dia 23 de janeiro, quando foi atingido o período de 28 dias do plantio, os técnicos envolvidos na tarefa foram acompanhar o último trato e a segunda adubação de cobertura. Agora, só resta aguardar a data da colheita, quando será realizado um dia de campo na propriedade.

O plantio direto de milho na Fazenda São João é de responsabilidade da empresa Lauzinho Distribuidora e Comércio, de Taubaté, que reuniu profissionais de grandes empresas do setor para demonstrar as vantagens desta técnica.

Segundo o engenheiro agrônomo Edson Martinho de Souza, da Lauzinho, no dia 23 foram aplicados 200 quilos de uréia por hectare e feita a pulverização para o controle de lagartas, além do controle nutricional da planta. “O controle nutricional é baseado na recomendação da análise do solo e envolve desde a calagem até a nutrição foliar”, explica Edson.

“Após o trabalho realizado com 28 dias do plantio, agora só nos resta esperar a colheita, o que deve acontecer com 90 dias da germinação”, avisa Edson Martinho. “Mas já podemos adiantar que a cultura está dentro do padrão ideal”, finaliza.



Edson: “agora, é só esperar a colheita”



Após 28 dias do plantio, a lavoura de milho recebe a segunda e última pulverização

## O SEGREDO DA SEMENTE

O engenheiro agrônomo Carlos Alberto Ronchi Filho, assistente técnico de sementes da Sementes Agroceres, uma das empresas da Monsanto no Brasil, ficou satisfeito ao acompanhar, no dia 23 de janeiro, o desenvolvimento da lavoura da Fazenda São João. “A semente híbrida AG 1051, que utilizamos nesta demonstração, é o híbrido mais utilizado para silagem no Brasil”, afirma. “O uso se justifica pela excelente relação custo-benefício que proporciona.”

Carlos Alberto também aproveitou para avaliar o desempenho até o momento do Roundup Ultra, produto da Monsanto utilizado na dessecação. Trata-se de um produto de rápida absorção e translocação (processo de transporte do produto até a raiz), sendo de grande eficiência no controle das plantas daninhas da área de cultivo. “Além disso, o Roundup Ultra é granulado, o que facilita o manuseio e a aplicação”, explica.

Na época da colheita, o técnico da Agroceres estará presente no dia de campo para fazer a pesagem do milho e, com isto, avaliar a produtividade alcançada.



Carlos Alberto demonstra a eficiência do Roundup Ultra contra as plantas daninhas

FOTOS JOÃO TEODORO / TEXTUAL

FOTO: CEDIDA



**Plantio direto: a palhada protege os nutrientes do solo e dá vigor à planta**



**André comprova o efeito do tratamento da semente e da adubação foliar: à esquerda, plantas que não receberam o tratamento químico e, à direita, plantas tratadas**

## GARANTINDO A NUTRIÇÃO

A Agrichem, empresa australiana de nutrição, também está demonstrando seus produtos na lavoura de plantio direto de milho da Fazenda São João. Seu papel principal é a análise de solo diferenciada e a análise de saturação de base, batizada como Pan-Nutri.

O técnico José Lucilo Bravim Júnior explica que o Pan-Nutri consiste na análise do solo e em recomendações para o produtor na adubação de plantio, cobertura, tratamento das sementes e adubação foliar.

“Na área nutricional, o tratamento envolve a semente com micro-elementos que, contém principalmente zinco e molibdênio, para auxiliar no desenvolvimento da cultura do milho”, explica Bravim Júnior. Esse tratamento é feito com o Broadcare, produto top de linha da Agrichem. Na Fazenda São João, a proteção está sendo aplicada parte na semente e parte via foliar.



**Bravim Júnior está satisfeito com o desenvolvimento da lavoura de milho. Ao lado, ele mostra o ótimo resultado da adubação foliar para a nutrição da planta**

## PROTEÇÃO DO INÍCIO AO FIM

Todo o tratamento químico da lavoura de milho, desde o tratamento da semente até a pulverização foliar, está sendo realizado pela Bayer CropScience. O técnico André Fukugauti esteve na propriedade para acompanhar os resultados até o momento.

“As sementes foram tratadas antes do plantio com CropStar Milliumax, um inseticida padrão que elimina tanto sugadores quanto mastigadores, inclusive a lagarta do cartucho, a principal praga do milho”, explica André. Segundo ele, o Milliumax prepara a planta para a aplicação do herbicida, evitando a queima da folha.

Além do tratamento da semente antes do plantio, já no campo, foram aplicados os produtos Larvin e Certo para o combate às lagartas. “Junto com a última aplicação de inseticida também aplicamos o fungicida Nativo, que é ótimo para a proteção contra doenças foliares”, completa o técnico da Bayer.

Ao protegerem a cultura desde a semente até a colheita, esses produtos ajudam a garantir a produtividade que o produtor espera. “Tudo vale a pena para proteger a lavoura. É por isso que o slogan do produto é ‘Muito mais milho’”, diz André. “A lavoura ganha maior vigor e as plantas suportam melhor o estresse.”

**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](http://www.tortuga.com.br) • 0800 011 62 62



Mais tecnologia. Mais resultados.

# O Carnaval de cada um



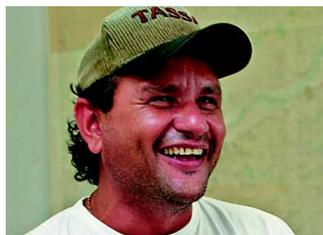
Marcus desfila há três anos

## Com todo o pique

Office-boy da Área Administrativa **Marcus Vinicius Rodrigues**, 17 anos de idade, já pode se considerar um veterano em matéria de Carnaval. É o seu terceiro ano saindo no Pirô-Piraquara, o bloco formado pela Fundação Cultural Cassiano Ricardo que abre oficialmente o Carnaval popular em São José dos Campos.

“Tenho o espírito muito inquieto, tenho uma energia muito grande”, diz o rapaz. “É por isso que eu adoro sair festejando o Carnaval.” Marcus afirma que prefere a folia dos blocos, apesar de já ter sentido a emoção de desfilhar na avenida junto com as escolas de samba da cidade. “O bloco deixa a gente mais à vontade que a escola, onde tudo vale nota e é tudo mais organizado”, diz.

Neste ano, o Pirô iniciou sua passagem pelas ruas centrais de São José por voltas das 17h30 da quinta-feira, 31 de janeiro. Marcus estava lá, firme e forte, na ala do frevo, ritmo que ele garante ter aprendido a dançar muito bem. Para gente como Marcus, Carnaval sem folia nunca vai ter graça. Haja fôlego!



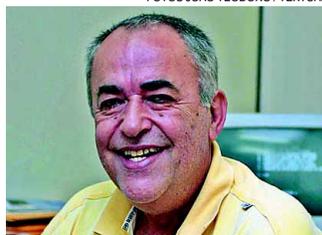
João já desfilou no Rio

## Desfilando no Sambódromo

espírito de folião nunca vai abandonar o veterinário **João Vieira**, da equipe da Cooper. Porém, para ele, o Carnaval já não é o mesmo. “Tudo muda, mas eu não vou esquecer os bons carnavais que curti quando era mais jovem”, conta João, que neste ano só quer saber de descanso, passando os dias da festa na tranqüila cidade de Lagoinha, aqui mesmo na região.

Além de freqüentar na adolescência os bailes de Carnaval promovidos pelo Tênis Clube, João tem no “currículo” uma participação da qual se orgulha muito. “No Carnaval de 1998 formamos um grupo e desfilamos na Mangueira, a mais tradicional escola de samba do Brasil”, conta. “Para tornar tudo ainda mais inesquecível, naquele ano a Mangueira foi a campeã do Carnaval.”

Para João Vieira, participar de um grande Carnaval como o do Rio de Janeiro era um sonho que acabou se concretizando: “Eu posso dizer com orgulho que desfilei no Sambódromo e ajudei a Mangueira a ganhar o Carnaval de 1998”.



Mota: festa com sabor de milho

## Carnaval com sabor diferente

Para o diretor de produção da Cooper **Custódio Mendes Mota** as lembranças do Carnaval são acompanhadas do cheiro de comida gostosa. Acontece que a cidade de Paraibuna, onde Mota reside há mais de 50 anos, já tornou tradicional a Pamonha, uma festa para moradores e turistas que é realizada tradicionalmente no período do Carnaval. Todas as delícias que se pode fazer com milho – pamonha, curral, bolo de milho, milho cozido, entre outras – podem ser encontradas na festa.

“Tudo começou quando um grupo de pessoas da cidade resolveu fazer alguma coisa para ajudar o Lar Vicentino. Isto faz mais de dez anos e a festa acabou caindo no gosto de muita gente vinda de todo o Vale do Paraíba”, explica Mota, acrescentando que o objetivo da Pamonha ainda é beneficente. “Todo o pessoal que trabalha na Pamonha é voluntário.”

Para Mota, esta é uma boa maneira de passar o Carnaval. “Paraibuna conseguiu unir diversão com trabalho comunitário”, conta.

## aniversariantes

### COOPERADOS

#### FEVEREIRO (2ª QUINZENA)

**Dia 16:** José Carlos dos Santos; Eduardo Mendes. **Dia 18:** Custódio Mendes Mota. **Dia 19:** César Fernandes; Fernando José Miranda. **Dia 20:** Janiro Amante Alvaranga. **Dia 22:** Sandra Vilhena Reina; Lázaro Vitor Vilela dos Reis. **Dia 23:** Antônio Otávio de Faria. **Dia 24:** Hissachi Takehara. **Dia 27:** Rogério Miguel.

#### MARÇO (1ª QUINZENA)

**Dia 2:** Anardino Nazaré C. de Almeida. **Dia 6:** Igor Alfred Tschizik. **Dia 9:** José Francisco Nogueira Mello. **Dia 11:** José Veronez. **Dia 12:** Ivan Giovanelli.

### FUNCIONÁRIOS

#### FEVEREIRO (2ª QUINZENA)

**Dia 17:** Eugênio Martins da Silva. **Dia 18:** Alexandre Correa Moraes. **Dia 19:** Rossana Gisele de A. Nogueira. **Dia 25:** Celino Alves dos Santos. **Dia 27:** Josemar de Oliveira. **Dia 29:** Renato Pinto; Mauro Brito Teixeira; Rivelino da Silva.

#### MARÇO (1ª QUINZENA)

**Dia 3:** Fernanda de Paula G. Carvalho. **Dia 7:** Luiz Marcos Maia. **Dia 10:** Marcos de Souza Dias. **Dia 14:** Maria Helena Santos Mello.



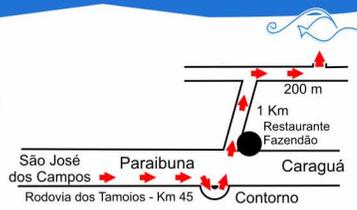
PORTAL DOS PEIXES

SUA DIVERSÃO

COMEÇA AQUI!

Restaurante • Pesca & Lazer

- Saboroso Peixe no Tambor
- Passeios em Pônei • Mini Zoo
- Pintado na Brasa
- Passeios de Charrete • Pedalinho
- Variedade de Porções
- Som ao vivo nos finais de semana



MAPA DE LOCALIZAÇÃO SEM ESCALA

Estrada Velha SJC Campos/Caraguatatuba  
Bairro do Comércio, s/nº - Paraibuna-SP  
[www.portaldospeixes.com.br](http://www.portaldospeixes.com.br)  
(12) 9168-0902



DEZEMBRO

**RANKING DO PRODUTOR**

2007

**COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**

**Leite B**

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Augusto Marques de Magalhães (Caçapava)	75.233
2º Airton Marson Júnior (Caçapava)	73.199
3º Fazenda Itapeva Agropecuária Ltda. (Jacareí)	45.379
4º Angel Guillem Moliner (Jacareí)	35.391
5º Igor Alfred Tschizik (Paraibuna)	32.822
6º Benedito Vieira Pereira (SJC Campos)	31.723
7º Hissachi Takehara (Jacareí)	31.209
8º Fazenda Ferreira (Tremembé)	29.094
9º Alexandre Racz (Caçapava)	26.383
10º Cia. Agrícola Santa Eudóxia (Santa Branca)	25.642
11º Olavo Alves de Souza (Tremembé)	23.310
12º Carlos Alberto Alvarenga (Caçapava)	23.037
13º Renato Trballi Veneziani (SJC Campos)	22.785
14º Eduardo Mendes (Natividade da Serra)	22.368
15º César Fernandes (Igaratá)	20.595
16º Carlos Kanji Yoshida (Jacareí)	20.419
17º José Afonso Pereira (Jacareí)	18.593
18º Mário Moreira (SJC Campos)	18.025
19º Rodrigo Afonso Rossi (Caçapava)	17.385
20º Celso Borsoi Berti (Caçapava)	15.550
21º José Edvar Simões (Jambeiro)	15.371
22º Marcus Vinicius Pinto da Cunha (Jacareí)	14.766
23º Rogério Miguel (Santa Branca)	14.340
24º José Renó Barreto (Jacareí)	14.269
25º José Carlos Intriéri (Jambeiro)	14.126
26º Luiz Alberto Duarte Loureiro (Taubaté)	12.760
27º Eugênio Deliberato Filho (Mogi das Cruzes)	11.670
28º Sérgio Augusto Galvão César (Jambeiro)	11.365
29º Antônio da Silva (Caçapava)	11.194
30º Sylvio dos Santos (Monteiro Lobato)	10.719

**Leite Resfriado**

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Ivo Bonassi Júnior (Brasópolis)	24.876
2º Plauto José Ferreira Diniz (Caçapava)	16.792
3º Mauro Andrade da Silva (São Sebastião)	14.649
4º Geraldo Peretta (Caçapava)	13.845
5º José Veronez (SJC Campos)	13.441
6º Maria Tereza Corrá (SJC Campos)	13.268
7º Mauro Donizette Leite (Caraguatatuba)	12.298
8º Antonio de Paula Ferreira Neto (SJC Campos)	12.110
9º Alexandre Ramos Ferraz (Paraibuna)	10.882
10º Cícero de Toledo Piza Filho (Paraibuna)	9.929
11º Adilerson Fonseca de Miranda (Caçapava)	8.937
12º José Carlos Pereira da Silva (SJC Campos)	8.665
13º Antônio Otávio de Faria (Natividade da Serra)	8.447
14º José Francisco Rodrigues – espólio (Paraibuna)	8.322
15º Sebastião Rosa dos Santos (SJC Campos)	8.311
16º Orlando Rodrigues Muniz (Caçapava)	8.265
17º Reinaldo José Gerasi Cabral (Paraibuna)	8.105
18º Alvimar Campos de Paula (Caçapava)	7.961
19º Antonio Simões de Jesus Neto (Jacareí)	7.952
20º Sebastião Vítório da Silva (SJC Campos)	7.411
21º Brasilina Bárbara de Oliveira (Caraguatatuba)	7.214
22º Norival Pereira Andrade (Paraisópolis)	7.195
23º Benedicto Pires de Albuquerque (Jacareí)	7.160
24º Luiz Antonio Longato (Guararema)	6.694
25º Coop. Escola ETE Cônego José Bento (Jacareí)	6.635
26º José de Souza Rodrigues (Paraibuna)	6.511
27º José Benedito dos Santos (Paraibuna)	6.364
28º Messias Rangel Camargo (Paraibuna)	6.127
29º Riscala Benedito Neme (SJC Campos)	6.091
30º Benedito Vicente Mioni (SJC Campos)	5.813

**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 verões  
ajudando você  
a realizar  
seus  
sonhos.

## GRUPO DE 60 MESES

Veículo	Crédito	Prestação
Saveiro 1.8 Crossover	R\$ 39.665,00	R\$ 760,40
Parati 1.6	R\$ 38.575,00	R\$ 739,50
Strada Trekking 1.4 CE	R\$ 36.650,00	R\$ 702,60
Gol 1.6	R\$ 34.850,00	R\$ 668,09
Peugeot 206 Sensation	R\$ 33.000,00	R\$ 632,63
Fiesta 1.0 Hatch	R\$ 30.640,00	R\$ 587,38
Fox 1.0	R\$ 30.080,00	R\$ 576,65
Palio 1.0 ELX	R\$ 29.590,00	R\$ 567,26
Gol 1.0	R\$ 26.220,00	R\$ 502,65
Celta Hatch	R\$ 25.580,00	R\$ 490,38
Ka 1.0	R\$ 23.945,00	R\$ 459,04
Uno Mille	R\$ 22.900,00	R\$ 439,00
F 250 XL Diesel	R\$ 93.274,00	R\$ 1.788,11
Civic EXS-AT	R\$ 83.890,00	R\$ 1.608,21
Civic LXSC-AT	R\$ 71.020,00	R\$ 1.361,49
Corolla XEI	R\$ 63.073,00	R\$ 1.209,14
Civic LXS-MT	R\$ 62.430,00	R\$ 1.235,16
Corolla XLI	R\$ 57.405,00	R\$ 1.100,48
EcoSport XLT 1.6	R\$ 57.400,00	R\$ 1.100,39
Astra 2.0	R\$ 55.633,00	R\$ 1.066,51
Stilo 1.8	R\$ 51.270,00	R\$ 982,87
Fit LX-MT	R\$ 45.725,00	R\$ 876,57
Focus 1.6	R\$ 44.260,00	R\$ 848,49

O valor das prestações pode ser alterado de acordo com o preço do veículo.



**VINAC**  
consórcios

**30**  
anos

0800 -770 7811 - [www.vinac.com.br](http://www.vinac.com.br)