

cooperando

OUTUBRO / 2009

Nº 344

ANO XXX

COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



EM NOVEMBRO, VACINE E VERMIFUGUE O SEU REBANHO



EQUIPE DE VENDAS DA COOPER

O DESAFIO DA VENDA

Transformando leite em lucros para o cooperado

LEITE BOM É LEITE VENDIDO

A eficiência de uma atividade empresarial, no seu todo, depende da eficiência de vários setores que a integram. No caso dos laticínios em geral, tudo começa na produção, onde se exige de cada associado da Cooper a máxima sanidade do rebanho, total higiene na ordenha e o correto resfriamento para que a matéria-prima entregue na usina chegue com ótima qualidade. Como todo bom produtor já sabe, não existe mágica nesta atividade, não há processamento que consiga transformar leite ruim em um bom produto final.



ANDRÉ TOMINO / ARQUIVO TEXTUAL

A partir da entrega na usina, a responsabilidade pelo leite e derivados que sairão como produtos acabados cabe aos técnicos e funcionários especializados do setor industrial, bem como do laboratório de análises físico-químicas e microbiológicas. Este é, certamente, o pulmão que oxigena todo o sistema de produção da linha de laticínios Cooper.

Para fechar com “chave de ouro” todo esse trabalho que começa nas propriedades rurais, entra em campo um outro time, cuja responsabilidade é grande: transformar todo o esforço desenvolvido nas etapas anteriores em faturamento para a empresa e em satisfação para os milhares de clientes dos produtos Cooper. Esta é a missão do nosso Departamento de Vendas e Marketing.

Para atender um consumidor a cada dia mais exigente, nosso pessoal de vendas executa um eficiente trabalho de divulgação dos produtos, levando informação sobre a qualidade dos mesmos e suas vantagens competitivas em relação aos concorrentes. Além disso, coloca os produtos o mais próximo possível dos clientes, com a máxima agilidade. O objetivo é conquistar o consumidor e, mais do que isto, torná-lo fiel à nossa marca.

Todo esse processo de produção e comercialização dos produtos da Cooper só é possível graças a uma equipe bem estruturada. O resultado é o sucesso da empresa no mercado, com vendas crescentes, para conseguirmos comercializar a produção.

O produtor, como o elo mais importante desta cadeia, só tem a ganhar com o bom desempenho de nossas equipes, especialmente o pessoal de vendas e marketing, uma vez que, quanto melhores os resultados de vendas, melhor a remuneração obtida pelo leite e maior a motivação do associado em produzir mais e melhor. Afinal, leite bom é aquele que chega regularmente ao seu destino final, o consumidor, nas melhores condições possíveis. Resumindo: leite bom é leite vendido, entregue e consumido.

Benedito Vieira Pereira
DIRETOR-PRESIDENTE

DIA-A-DIA

NOTÍCIAS DE INTERESSE DO PRODUTOR

GOVERNO

Entulho vai recuperar estrada rural

Mais uma estrada de terra foi recuperada com o uso de material reciclado proveniente de resíduos da construção civil pela Companhia de Desenvolvimento Agrícola de São Paulo (Codasp), empresa vinculada à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Governo do Estado. A obra, realizada em Descalvado, foi entregue oficialmente no dia 8 de setembro.

O sistema, além de controlar o processo erosivo e o assoreamento dos mananciais e garantir o armazenamento da água e a recarga do lençol freático, tecnicamente traz uma maior durabilidade das estradas. O processo poupa a exploração de jazidas naturais de cascalho.

CURIOSIDADE

Cachaça brasileira quer ser reconhecida



REPRODUÇÃO

O reconhecimento da cachaça como bebida tipicamente brasileira pelos Estados Unidos deve ocorrer no primeiro semestre de 2010. A declaração é do presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Cachaça, Vicente Bastos Ribeiro. Segundo ele, os Estados Unidos também devem se destacar como o maior importador da cachaça brasileira até o final de 2010.

A produção nacional da cachaça é de 1,2 bilhão de litros e existem cerca de 30 mil produtores envolvidos no setor.

QUEM QUISER QUE CONTE OUTRA



Morrendo e aprendendo!

Velhinho, sitiante de Natividade da Serra, está no hospital, nas últimas...

O padre está ao seu lado para dar-lhe a extrema-unção.

Ele lhe diz ao ouvido:

– Antes de morrer, reafirme a sua fé em Nosso Senhor Jesus Cristo e renegue o Demônio...

Mas o velhinho fica quieto. Ao que o padre insiste:

– Antes de morrer, reafirme a sua fé em Nosso Senhor Jesus Cristo e renegue o Demônio...

E o velhinho, nada...

Então o padre pergunta:

– Por que é que o senhor não quer renegar o Demônio?

O velhinho responde:

– Enquanto eu não souber pra onde eu vou, não quero ficar de mal com ninguém!

Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos



DIRETOR-PRESIDENTE
Benedito Vieira Pereira
DIRETOR COMERCIAL
Rodrigo Afonso Rossi
DIRETOR DE PRODUÇÃO
Custódio Mendes Mota

DIRETORES VOGAIS
Eugênio Deliberato Filho
Celso Borsoi Berti

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

cooperando

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: Vera Solato. Fotografia: André Tomino. Produção Gráfica: Carlos Eduardo Toledo. Editora responsável: Wagner Matheus (MTb 18.878/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 André Tomino / Textual

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

SANIDADE

VACINE CONTRA AFTOSA E FAÇA VERMIFUGAÇÃO

Não se esqueça de que no próximo mês, novembro, todo o gado deve ser vacinado, obrigatoriamente, contra a febre aftosa. O Departamento de Assistência Veterinária da Cooper recomenda que o produtor também vacine contra raiva o rebanho bovino, equino e caprino de sua propriedade.

Aproveitando o período de vacinação, outra recomendação importante é a vermifugação do gado, pois os parasitos prejudicam a produção de leite, o crescimento, a engorda e a qualidade da pele do animal.

A escolha do medicamento (vermífugo) injetável ou oral depende da infestação cutânea, intestinal ou ainda do produto usado no último tratamento. É conveniente alternar o princípio ativo a cada aplicação para evitar resistência do parasita a determinado produto. Uma boa opção seria escolher entre os três medicamentos sugeridos a seguir:

- **Ivermectina** injetável é eficiente contra parasitos internos e externos, vermes intestinais e berne..
- **Ripercol** injetável é eficaz no tratamento de verminose intestinal e pulmonar.
- **Valbazem** oral é indicado também para vermes intestinais e pulmonares.

Para mais informações, consulte o Departamento de Assistência Veterinária da Cooper.



Alunos do Colégio Nossa Senhora Aparecida durante visita à Cooper

VISITA

COOPER RECEBE 41 ESTUDANTES

Os alunos do 3º ano do Colégio Franciscano Nossa Senhora Aparecida estão estudando as diferenças entre os produtos in natura e industrializados. No dia 29 de setembro, 41 deles conheceram mais de perto as lições do livro. Acompanhados de duas professoras, os estudantes de oito e nove anos de idade visitaram a Cooper.

“Nada melhor que o contato direto com a indústria de laticínios que abrange o assunto”, disse a professora Adriana Anacleto Ferreira da Silva. De volta à sala de aula, cada aluno comentou o que de mais marcante aprendeu sobre o leite pasteurizado e seus derivados. “Foi aí que nós tivemos a certeza do quanto a visita foi interessante, ajudando bastante a concretizar o aprendizado”, comentou Adriana.



Foi um dia de lazer e de aprendizado



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



Participe da emoção dos investimentos sem perder o fôlego.

FUNDO REAL CAPITAL PROTEGIDO VAN GOGH

Você investe na Bolsa, mas não corre risco.

É isto mesmo, com o Fundo Real Capital Protegido Van Gogh você pode obter ganhos tanto na alta quanto na baixa da Bolsa. Trata-se de um fundo multimercado composto por variadas formas de investimento, inclusive em ações. Uma possibilidade para quem procura diversificar seus investimentos, sem correr o risco de perder o capital investido.

QUER SABER MAIS SOBRE O REAL CAPITAL PROTEGIDO?
FALE HOJE MESMO COM SEU GERENTE REAL.

Dúvidas? Fale com sua gerência

12 3921-1541

www.bancoreal.com.br



Este **time** está preparado para **vencer**

Departamento de Vendas e Marketing da Cooper transforma produtos de qualidade em faturamento para a empresa e em satisfação para os clientes

O atendimento a clientes não se limita a vender produtos de alta qualidade, ouvir sugestões, apurar reclamações, providenciar reembolsos e trocas ou sorrir para os clientes. Em busca de satisfazê-los ao máximo, envolve todas as atividades de um negócio com decisões que os beneficiem.

Na Cooper, o Departamento de Vendas é responsável por toda a estrutura de atendimento ao cliente, ramificada em diversos serviços: a frota de veículos para distribuição de leite e derivados; as vendas e o contato direto junto aos revendedores; a entrega domiciliar diária dos laticínios para o conforto da dona de casa; a reposição de produtos nos refrigeradores dos estabelecimentos de venda; os canais diretos de comunicação para o atendimento a sugestões, reclamações e informações; e as visitas à empresa, que enriquecem o conhecimento das pessoas interessadas em laticínios e nutrição.

O Departamento de Vendas também cuida de ações de marketing para divulgação dos produtos Cooper, como as degustações em supermercados e a promoção de eventos, campanhas nos meios de comunicação e distribuição de material gráfico.

1.400 REVENDEDORES

Atualmente a Cooper conta com mais de 1.400 revendedores, somente entre panificadoras e supermercados, e



FOTOS ANDRÉ TOMINO / TEXTUAL

mais 100 pontos diferenciados. Isto sem contar as mais de dez mil famílias atendidas pelo serviço domiciliar.

“São clientes distribuídos por todo o Vale do Paraíba, Litoral Norte, Minas, Gerais, Região Serrana, Capital de São Paulo e adjacências, num total de quase 20 cidades, atendidos diariamente por uma frota composta por 26 caminhões, sendo quatro só de produtos derivados, e 32 peruas”, relata Francisco Cotrufo, gerente de vendas.

Na Cooper, o atendimento é uma ferramenta administrativa e de marketing, porque motiva os clientes a difundir bons comentários a outros compradores. Afinal, a recomendação verbal ainda é a maneira mais barata de atrair novos consumidores. O bom relacionamento e a qualidade do serviço fazem cada cliente ser tratado como único, garantindo sua satisfação e fortalecendo a parceria do negócio.

A EQUIPE DE VENDAS DA COOPER

Na foto, da esq. p/ a dir.:

Camila Aparecida Quirino, promotora de vendas e degustação

José Marques de Faria, supervisor

Diná Oliveira Izidoro, secretária

Francisco Cotrufo, gerente

Concorrências são segmento importante para o faturamento

Além das vendas para os clientes diretos – padarias, supermercados e domicílios, o Departamento de Vendas da Cooper está capacitado para disputar outra importante fatia do mercado: o Poder Público e grandes empresas.

Esses clientes são conquistados através de concorrências bastante disputadas, inclusive pelo moderno sistema de pregão via internet.

Atuando neste segmento, a Cooper é parceira há 15 anos do Governo do Estado no Programa Viva Leite. Mensalmente são entregues, em média, 400 mil litros de leite para complementar a nutrição de crianças e idosos carentes da cidade de São Paulo e interior do estado.

Veja como os produtos Cooper chegam ao consumidor



SERVIÇO DOMICILIAR COOPER

É um serviço que traz comodidade à dona de casa. Atualmente são dez mil clientes que se beneficiam da praticidade de receber produtos Cooper frescos diariamente em sua residência. Cada cliente possui uma ficha na qual o distribuidor anota o que foi adquirido em cada dia da semana e a conta só é paga no quinto dia útil do mês seguinte. Existente há 35 anos, o SDC já está atendendo à terceira geração de diversas famílias, comprovando o sucesso do serviço. Os interessados devem ligar para (12) 3921-9870. O SDC atende as cidades de São José dos Campos, Jacareí e Caçapava.



ATENDIMENTO AO CONSUMIDOR

A relação com o cliente não acaba com a venda. É preciso estar preparado para auxiliá-lo quanto à melhor forma de utilizar o produto ou acolher suas insatisfações. O Atendimento ao Consumidor é um canal de comunicação direta da Cooper para ouvir reclamações e sugestões,

esclarecer dúvidas e dar encaminhamento com rapidez às necessidades do cliente. Pode ser feito pelos telefones 3921-9870 e 2139-2230; pelo site www.cooper.com.br (através do Fale Conosco); e pelo e-mail vendas@cooper.com.br.



PROMOTORA DE VENDAS

Para que o consumidor possa ter sempre à mão produtos Cooper fresquinhos, diariamente a promotora de vendas segue uma programação de visita a estabelecimentos para a reposição dos laticínios nos refrigeradores dos pontos-de-venda.

DEGUSTAÇÃO

Através de uma abordagem simpática, os produtos Cooper são apresentados em eventos e supermercados para que o consumidor possa provar a qualidade dos laticínios e tornar-se um consumidor fiel à marca. Geralmente, a degustação é oferecida por dez dias em cada estabelecimento.

VISITAS

A Cooper abre suas portas para receber estudantes, profissionais, donas de casa, idosos, jovens, empresas, instituições, famílias e demais pessoas interessadas em conhecer o processo de pasteurização do leite Cooper e a fabricação dos derivados. Os visitantes aprendem sobre as reais diferenças entre leite pasteurizado e longa vida; manteiga e margarina; requeijão e falso re-

queijão, se beneficiando das informações nutricionais dos alimentos Cooper para a busca da boa saúde.



VENDAS/SUPERVISÃO

Não basta conquistar um revendedor. É preciso conservar sua lealdade, ouvindo com atenção o que ele tem a dizer e agindo com atenção, cordialidade e rapidez. Esta tarefa é realizada pelo supervisor de vendas, o profissional capaz de identificar pontos críticos, medir o relacionamento e direcionar ações para resultados positivos. É daí que também se extrai a probabilidade de um cliente indicar a marca a novos compradores. As visitas pessoais aos gerentes de supermercados, padarias e demais estabelecimentos compõem um atendimento personalizado para acerto de preços, promoções, vendas diferenciadas ou qualquer outro assunto que possa envolver cada vez mais o revendedor no negócio.

FROTA DE VEÍCULOS

São 22 caminhões de leite e quatro de produtos lácteos, mais 32 peruas, para percorrer todo o trajeto de distribuição dos laticínios Cooper. A entrega é diária nas cidades de São José dos Campos, Jacareí, Caçapava, Taubaté, Paraíba, Santa Branca, Litoral Norte, Campos do Jordão, Santo Antonio do Pinhal, São Bento do Sapucaí, Monteiro Lobato, Jambeiro, Paraisópolis (MG), São Paulo e Mogi das Cruzes, a aproximadamente 1.500 estabelecimentos de venda e dez mil clientes do SDC.

MADEIRAS TRATADAS, FLORESTA PRESERVADA.

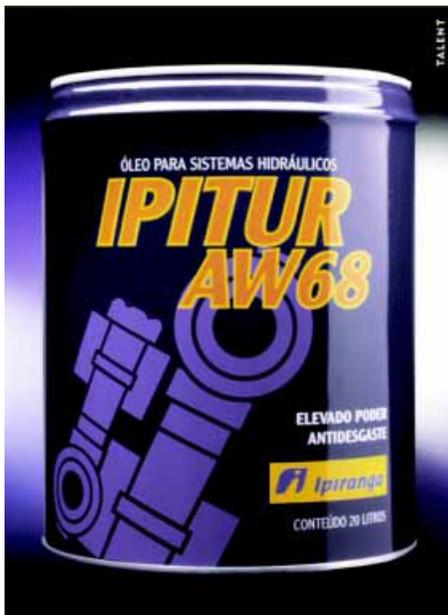


Madeira direto da usina
Mourões - caibros
Esteios - vigas (roliças)
Eucalipto tratado em autoclave

USITRATA

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

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



TALENT

Guarde bem esta foto, porque, sinceramente, é muito raro alguém saber qual óleo lubrificante as máquinas da sua empresa usam. Quando sabe, é porque usou produto de baixa qualidade, que deixa você na mão e o pessoal da manutenção cheio de trabalho. Ipitur AW68 foi feito para você não ter esse tipo de surpresa. Ele é indicado para máquinas e sistemas hidráulicos que necessitam de um desempenho superior em condições severas. Sua fórmula tem um elevado poder antidesgastante, alta resistência à oxidação, proteção anticorrosiva, emulsibilidade, estabilidade térmica e resistência à formação de espuma. Falando em português claro: aumenta a vida útil dos equipamentos, evitando trocas constantes e fazendo sua empresa economizar mais. Essas vantagens, com certeza, você nunca vai esquecer.

Um bom lubrificante para máquinas é aquele que você coloca e esquece. Por isso, a gente tá colocando uma foto junto com o anúncio.

Canal Direto Ipiranga:
0800-25-3805
www.ipiranga.com.br



revendedor



FOTOS ANDRÉ TOMINO / TEXTUAL

O novo Nagumo Taubaté é a segunda maior loja da rede no Vale

Nagumo inaugura loja em Taubaté

Taubaté ganhou a segunda maior loja da rede dos Supermercados Nagumo no Vale do Paraíba, com todo o diferencial de atendimento, padrão de qualidade e infraestrutura do grupo.

Nos setores de horti-fruti e açougue, os consumidores encontram alimentos frescos, que chegam diariamente ao supermercado, garantindo a máxima qualidade dos produtos. Para o conforto e a facilidade no dia a dia, o setor de assados oferece uma boa variedade nas refeições.

No mais, o cliente encontra de tudo: padaria, mercearia, frios, produtos de higiene pessoal, de limpeza doméstica e os diversos setores de um supermercado. Ao passar pelos caixas, toda a compra é gentilmente empacotada por funcionários.

“Nosso público é diferenciado e faz questão de levar produtos de qualidade para sua casa”, afirma o gerente da loja, Willamy de Melo, que já trabalhou em dois estabelecimentos da rede Nagumo em São José dos Campos.

É seguindo esta filosofia que o grupo Nagu-



A funcionária Patrícia exhibe produtos da Cooper, parceira tradicional do Nagumo

mo mantém em parceria com a Cooper há oito anos, desde quando chegou ao Vale do Paraíba. “Por ser uma marca regional, não conhecíamos, mas no segmento de laticínios, foi e continua sendo o que de melhor encontramos, inclusive na qualidade visual da embalagem”, comenta o supervisor da rede no Vale, Heitor Mitsuo Yokota.

Na loja de Taubaté, a quarta do Vale do Paraíba e a 25ª do grupo, a Cooper está presente com as linhas de iogurte e leites, a manteiga extra, o queijo minas frescal e a ricota fresca. “Nos supermercados de São José, não temos do que reclamar em relação à reposição dos produtos da Cooper. E apesar da distância, em Taubaté tudo está perfeito também”, afirma o supervisor Heitor.

O Nagumo está situado onde era a antiga Coopervolks, na avenida do Taubaté Shopping. Inaugurado em 3 de setembro, passou antes por uma ampla reforma em suas instalações, sendo totalmente reestruturado e reestilizado. Com 110 vagas de estacionamento, está pronto para receber os clientes daquela região.

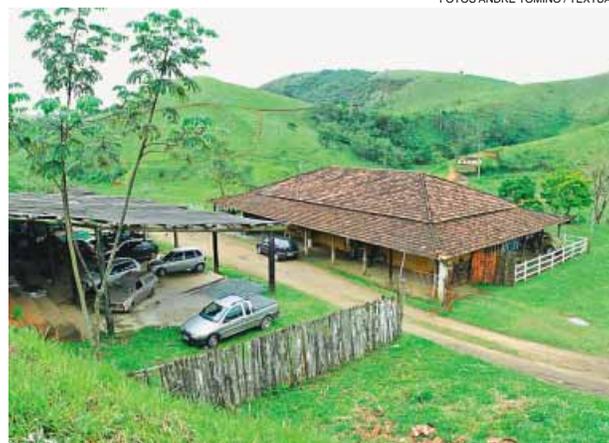
■ **Supermercados Nagumo** – Avenida Charles Schneider, 420 – Vila Edmundo – Taubaté. Fone 3411-3399. Funciona de segunda a sábado das 9h às 21h, domingos e feriados, das 9 às 13h.



O gerente Willamy e o supervisor Heitor apostam na qualidade dos produtos



Tampão encontra tempo para cuidar do rebanho leiteiro



Vista do Sítio do Tampão, no Jaguari

DUPLA JORNADA

Tampão exerce mandato de vereador sem esquecer lida no campo

O ano de 1995 não foi nada fácil para o associado **João das Mercês Almeida**, o **Tampão**. Ele enfrentou uma séria crise financeira, tendo que dispor de parte de seu rebanho. Uma época para esquecer? Jamais. A dificuldade vivida na pele foi o que impulsionou este cooperado a entrar para a política em 1998, em defesa da sua comunidade e, principalmente, do homem do campo.

“A zona rural não tinha nenhuma representação nata, capaz de avaliar as reais dificuldades do produtor”, afirma Tampão. A trajetória foi árdua, mas ele já conhecia obstáculos bem piores e não desistiu nos dez anos que levou para finalmente conquistar, em 2008, uma cadeira na Câmara Municipal de São José dos Campos pelo PR (Partido da República), com 2.563 votos, seu primeiro mandato.

Como representante legal de seu povo, Tampão desengavetou o projeto que elaborou em 2005, como presidente da Sociedade Amigos de Bairro do Jaguari, enviado ao então prefeito, propondo uma parceria entre município, estado e produtor para o apoio a pequenos



Tampão e a esposa Márcia com os filhos João Felipe, Natália, Maria Gabriela e Maria Graziela

e médios proprietários rurais, com vacinação de gado, distribuição de calcário, aração de terra e equipamentos agrícolas.

“Gosto de parcerias porque elas trazem responsabilidade e compromisso das partes envolvidas e, como uma parte do projeto não foi adiante e outra ainda caminha muito timidamente, desenvolvi um similar, propondo a criação da Casa da Agricultura para São José, nos mesmos moldes da parceira. É uma forma de dar maior sustentação para fixar o homem no campo”, salienta.

NA ORDENHA

Vereador e produtor rural jamais andaram separados. A vida no sítio nada mudou com a

Luto para que os produtores consigam tirar leite mais barato da porteira para dentro, viabilizando custos, porque para fora da propriedade temos uma cooperativa de credibilidade para vender o nosso produto”, fala Tampão, referindo-se à Cooper.

Atualmente Tampão está cedendo, há quase um ano, o espaço de seu sítio para que dezoto produtores rurais de várias regiões da cidade recebam todas as orientações da cadeia produtiva leiteira do curso Pró Leite, desenvolvido em parceria com o Senar, o Sindicato Rural de São José e a Apronorte (Associação de Produtores Rurais da Região Norte e Adjacências). É daí que ele está aprendendo a técnica do pasto rotacionado que está formando em sua propriedade.

Tampão já foi agricultor de milho e feijão, comerciante de açougue e padaria, mas foi na atividade leiteira, com sua associação à Cooper, que conseguiu plantar raízes e ver sua vida retomar estabilidade ao lado de sua esposa Márcia e de seus filhos João Felipe, Natália e das gêmeas Maria Graziela e Maria Gabriela – uma família apaixonada pela vida no campo.

FICHA DO PRODUTOR

cooperado
João das Mercês Almeida (Tampão)

Propriedade
Sítio do Tampão, de 22 hectares, situado na Estrada Municipal do Jaguari, 28.000, no bairro Jaguari, a 15 km de São José dos Campos

rebanho
28 vacas girolandas, sendo 20 em lactação; 12 bezerras, 10 bezeros; 8 novilhas; e um touro girolando

produto
leite Resfriado
produção média atual
180 litros / dia

eleição. Ainda hoje é ele quem madruga para ajudar seu filho João Felipe e o funcionário José Messias na ordenha do gado.

“Hoje eu estou vereador, mas sempre serei um produtor.

BRASIL

Líder mundial em produtividade no campo

O Brasil está na liderança diante de seus competidores internacionais na produção de alimentos, com a maior taxa de crescimento da produtividade, 3,66% ao ano. A posição brasileira é seguida pela China (3,2%), Austrália (2,12%) e Estados Unidos (1,95%).

As inovações tecnológicas decorrentes de pesquisa foram o principal fator que contribuiu para o crescimento da produtividade na agropecuária brasileira no período de 1975 a 2008. O melhoramento genético e a introdução de novas cultivares permitiram maior produtividade em lavouras como as de soja, milho, café e cana-de-açúcar. A cana saiu de 49 para 80 toneladas por hectare no período de dez anos. O milho chegou a 12 toneladas/ha, a soja, seis toneladas/ha e o café, além de incremento na produtividade, obteve ganhos em qualidade.

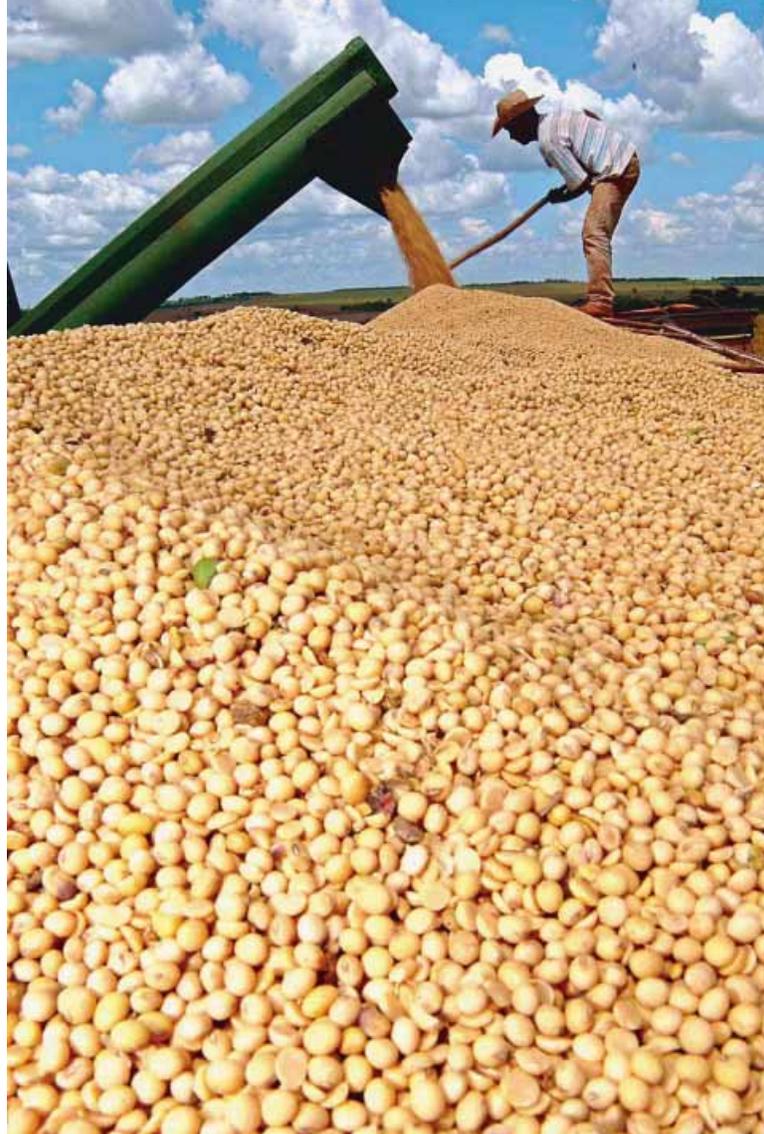
A produção de leite no país saltou de 8 bilhões de litros para 27 bilhões de litros,

de 1997 para 2008. A produção de carne bovina subiu de 11 quilos de carcaça por hectare/pastagem para 39 quilos, no mesmo período. A de aves, de pouca expressão em 1975 (373 mil toneladas), atingiu 10 milhões de toneladas em 2008.

CRÉDITO FAVORECE

A retomada do crédito agrícola nas operações de investimentos refletiu positivamente nos resultados de produtividade agrícola, especialmente no período mais recente. O destaque coube aos recursos disponíveis para a agricultura empresarial e familiar, além das cooperativas, que saltaram, desde 1996, de R\$ 17 bilhões para R\$ 75 bilhões.

Estudo elaborado pela Assessoria de Gestão Estratégica (AGE), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), indica que nos últimos 33 anos o produto agropecuário atingiu a taxa anual de 3,68%, no caso de produtos de origem animal (ovos, leite, lã, mel e cera de



A soja no Brasil alcançou produtividade de 6 toneladas por hectare

abelha e casulos do bicho-da-seda) e carnes bovina, suína e de aves. Praticamente não houve crescimento no uso de insumos (0,01% ao ano). O item abrange lavouras e pastagens, mão-de-obra e máquinas agrícolas como tratores, colheitadeiras e retroscavadeiras, além dos defensivos e fertilizantes.

O aumento da produtividade contribuiu para que os preços dos alimentos não pressionassem a inflação nos últimos quinze anos. “A inflação cresceu em média 0,59%, de agosto de 1994 a junho deste ano, e os preços dos alimentos, 0,55%”, disse um dos autores da pesquisa, José Garcia Gasques, coordenador de Planejamento Estratégico do Mapa.

COMO O PRODU

Ainda mais agora que a legislação ambiental vigente está cobrando do produtor a conservação de solos e mananciais, a proteção de áreas de preservação permanente e a averbação de reserva legal, obrigando a adequação de parte das propriedades em áreas verdes, o bom uso das pesquisas e tecnologias desenvolvidas pelos órgãos governamentais e privados pode ajudar os produtores a atingir níveis mais elevados de produtividade em menores áreas.

De acordo com o engenheiro agrônomo da Cooper, Márcio Nogueira de Aquino, isto é possível com o plantio de sementes de melhor qualidade, o uso de culturas adequadas para a época da seca e a utilização correta de insumos, como adubação, correção de solo e irrigação de pastagens.

O uso de máquinas agrícolas também teve incremento nos últimos anos: o número de tratores ampliou de 335 mil unidades para 502 mil e o de fertilizantes, de 46



FOTOS REPRODUÇÃO

O milho brasileiro já atinge 12 toneladas por hectare



O agrônomo Márcio avisa: “sem um mínimo de profissionalismo, sai mais barato comprar o alimento pronto”

Dicas para o plantio

Parece que o período de chuvas se antecipou. É hora, então, de dar início à recuperação de pastagens e preparar o solo para a plantação de volumosos que irão compor a nutrição do gado no inverno de 2010.

Vale lembrar algumas recomendações técnicas de plantio do engenheiro agrônomo da Cooper Márcio Nogueira de Aquino para se alcançar uma boa produtividade. “Sem um mínimo de profissionalismo, sai mais barato comprar o alimento pronto”, afirma Márcio. Confira as orientações:

- Aplique os corretivos e adubação recomendados conforme análise de solo.
- Obedeça às recomendações específicas para cada variedade de cultura no que se refere a espaçamento, profundidade de plantio e adubações.

- Regule a semeadeira para distribuir a quantidade adequada de sementes e de adubo de acordo com o espaçamento recomendado para cada cultura. Utilize a velocidade adequada do trator para garantir uniformidade no plantio.

- Verifique se as catracas estão adequadas para a regulagem e se o tipo de disco está correto ao tamanho das sementes para evitar a quebra das sementes.

- Certifique-se de que o adubo está sendo depositado abaixo e ao lado da semente e na quantidade recomendada pela análise.

- Atente à época indicada para a adubação da cobertura, após o plantio, conforme recomendação técnica.

Consulte o Departamento de Assistência Agronômica da Cooper se desejar mais informações técnicas sobre plantio.

TOR PODE SE BENEFICIAR

quilos por hectare, avançou para 196 kg/ha.

“Para a aquisição de máquinas agrícolas e equipamentos, construções rurais e animais, existem linhas de crédito disponibilizadas pelos bancos estatais e privados”, observa o agrônomo Márcio, que também elabora as propostas de financiamento para os associados da Cooper ou encaminha o produ-

tor para obter a documentação necessária nos órgãos competentes.

“Apesar das dificuldades pelas quais passa, o segmento da agropecuária brasileira teve grande responsabilidade na geração de riquezas para o país e ajudou na estabilidade da economia interna, sendo responsável pela manutenção da cesta básica a preço acessível para o consumidor”, analisa Márcio.

Novas embalagens de nutrição Tortuga.

A mesma qualidade e tecnologia de sempre, agora de cara nova.



0800 011 6262
www.tortuga.com.br

Agrônomo é garantia de fartura

Um engenheiro agrônomo tem papel fundamental no setor agropecuário. É ele quem faz uso dos recursos naturais, como a água e o solo, para obter os melhores resultados para o produtor leiteiro. Graças à informática e à biotecnologia, cada vez mais o agrônomo se atualiza para aplicar métodos, técnicas e insumos no setor rural e na indústria de alimentos para animais, garantindo inclusive a preservação do meio ambiente.

"Há 19 anos, quando fui contratado pela Cooperativa, eu fazia os projetos e plantas de estâbulos com nanquim. Hoje, um sistema de computador me dá toda a assistência", lembra o



Márcio Nogueira de Aquino é o responsável pelo Departamento de Assistência Agrônômica da Cooper

engenheiro agrônomo Márcio Nogueira de Aquino.

Se antigamente o trabalho deste profissional na Cooper era mais de assistência ao produtor, atualmente ele está fora da porteira, na Fábrica de Ração. Márcio é o responsável técnico pelos registros de toda a linha de rações perante o Ministério da Agricultura.

Lidar com irrigação e drenagem para o plantio, utilizar fertilizantes e corretivos no solo para obter maior produtividade e atender aos casos de ataques de pragas na lavoura, é apenas parte do trabalho de Márcio.

"Também dou assistência ao produtor na regulagem de máquinas, em projetos de financiamentos bancários, no dimensionamento de piquetes e, atualmente, estou revalidando todos os estâbulos de leite B dos cooperados, inclusive alterando plantas e desenhos em caso de necessidade", conta ele.

Diante de toda essa "força tarefa", nada mais justo que existir um dia especial para este profissional ser lembrado – 12 de outubro, Dia do Agrônomo, comemorado nesta data por causa da primeira regulamentação da profissão, em 1933.

aniversariantes

COOPERADOS

OUTUBRO (2ª QUINZENA)

Dia 19: Eduardo Fernandes Castello. **Dia 20:** Riscala Benedito Neme; José Moreno Gama. **Dia 21:** Ruy Jorge César Júnior. **Dia 25:** Mauro Goulart da Silva. **Dia 28:** Clélio Mauro da Silva. **Dia 30:** José Carlos Pereira da Silva; Adhemar José Galvão César.

NOVEMBRO (1ª QUINZENA)

Dia 1º: Renato Traballi Veneziani. **Dia 2:** Alexandre Racz. **Dia 5:** João Batista Mendes. **Dia 6:** Paulo Borges Carneiro Monteiro; Ednei Benedito Oliveira Braz. **Dia 7:** Joaquim Carneiro Gomes. **Dia 8:** José Ribeiro dos Santos. **Dia 9:** Francisco Vitorio da Silva (2). **Dia 11:** Jandir Ferreira de Carvalho. **Dia 13:** Noé Araújo. **Dia 15:** José Carlos Garcia.

FUNCIONÁRIOS

OUTUBRO (2ª QUINZENA)

Dia 17: Flávio Luís de Oliveira Bitencourt. **Dia 20:** Maria Ivoneti Oliveira. **Dia 22:** Amauri Emboava. **Dia 23:** José Marcos Costa. **Dia 26:** Eliélcio Messias. **Dia 28:** Rogério Rodrigues Souza. **Dia 29:** Sérgio R. Santos Pedrosa; Francisco Tadeu Sene. **Dia 30:** Luiz Pereira.

NOVEMBRO (1ª QUINZENA)

Dia 5: Aline Luiza Silva. **Dia 7:** Douglas Fernando dos Santos; Valdeci Ferreira. **Dia 8:** Márcio José Martins. **Dia 9:** Luciano Roberto Regazini. **Dia 10:** José Carlos de Lima. **Dia 11:** Antonio Carlos Ribeiro; Domingos Cardoso Santos. **Dia 15:** Sebastião Rubens Raymundo; José Marques de Faria.

PUBLICIDADE

Novidades para o campo

VOCÊ ENCONTRA ESSES PRODUTOS NAS LOJAS AGROPECUÁRIAS COOPER

Sintoxan® Polivalente T

Dentre os vários desafios enfrentados pela bovinocultura, as clostridioses são exemplos de doenças que geram transtornos nos animais e prejuízos para os produtores. Elas consistem em toxinfecções ou intoxicações causadas por bactérias do gênero Clostridium.

Os clostrídeos são bactérias anaeróbias, ou seja, que se multiplicam na ausência do ar e estão presentes normalmente no solo e no tubo digestivo dos animais, mesmo sadios. Eles produzem substâncias tóxicas poderosas chamadas toxinas, responsáveis pelos sintomas e lesões observados nos animais doentes.

Para ajudar a pecuária brasileira a enfrentar esse desafio, a Merial Saúde Animal disponibiliza a produtores de todo o Brasil a vacina Sintoxan® Polivalente T. O produto oferece proteção de rebanhos de corte e de leite e apresenta eficácia comprovada no laboratório e no campo. Além disso, a vacina também é indicada para ovinos, caprinos e suínos.

Segundo Alessandro Lima, gerente de produtos da Merial, a Sintoxan® Polivalente T é uma solução eficiente contra as principais clostridioses dos ruminantes, tais como: carbúnculo sintomático, gangrena gasosa, tétano, morte súbita por clostrídeos, doença do rim polposo, enterotoxemia hemorrágica e hepatite necrótica infecciosa. "Além de agir de forma eficiente contra essas patologias e proteger rebanhos em regiões com alto desafio, Sintoxan® Polivalente T gera menor reação local e também proporciona facilidade na aplicação e no transporte", ressalta Alessandro.



Kinetomax® – O antibiótico de "Rápida Recuperação"

Kinetomax® possui a exclusiva fórmula BAYK9 que lhe permite uma ação mais rápida e aplicação em dose única. Diferentemente dos antibióticos de longa ação, Kinetomax® não precisa de um tempo de permanência muito longo no organismo animal; sua ação depende da elevada concentração que atinge em um curto período de tempo. Em apenas 30 minutos já existem concentrações terapêuticas no plasma, e seu pico de concentração é atingido em 5 horas.

Indicações – Diarréias, Pneumonias, Metrites, Mastites, Infecções de casco, Infecções de Umbigo, Complexo MMA (Metrite Mastite Agalaxia).



Aqui você fala com o homem do campo.

Para anunciar nesta seção, ligue para 2139-2225



AGOSTO

**RANKING DO
PRODUTOR**

2009

COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Leite B

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Airton Marson Júnior (Caçapava)	84.090
2º Augusto Marques de Magalhães (Caçapava)	83.598
3º Hissachi Takehara (Jacarei)	44.030
4º Benedito Vieira Pereira (SJC Campos)	42.055
5º Igor Alfred Tschizik (Paraibuna)	33.686
6º Mário Moreira (SJC Campos)	30.515
7º Fazenda Itapeva Agropecuária Ltda. (Jacarei)	30.160
8º José Edvar Simões (Jambeiro)	28.652
9º Eduardo Mendes (Natividade da Serra)	24.977
10º Cia. Agrícola Santa Eudóxia (Santa Branca)	24.635
11º Fazenda Ferreira (Pindamonhangaba)	24.121
12º Alexandre Racz (Caçapava)	24.002
13º José Afonso Pereira (Jacarei)	23.210
14º Rodrigo Afonso Rossi (Caçapava)	22.978
15º Carlos Alberto Alvarenga (Caçapava)	22.836
16º José Renó Barreto (Jacarei)	22.325
17º Angel Guillem Moliner e outro (Jacarei)	22.158
18º Renato Trballi Veneziani e outra (SJC Campos)	19.820
19º Luiz Alberto Duarte Loureiro (Taubaté)	17.934
20º Rogério Miguel (Santa Branca)	17.836
21º Carlos Kanji Yoshida (Jacarei)	17.246
22º José Carlos Intriéri (Jambeiro)	17.107
23º José Rubens Alves (SJC Campos)	15.941
24º José Galvão de Carvalho (SJC Campos)	14.675
25º Bráulio Souza Vianna e outros (Natividade da Serra)	14.518
26º César Fernandes (Igaratá)	14.361
27º Ruy Jorge César Júnior (Jambeiro)	14.155
28º José Paulo de Souza (Igaratá)	13.974
29º José Francisco Nogueira Mello (Mogi das Cruzes)	12.434
30º Décio Fagundes Mascarenhas (SJC Campos)	12.316

Leite Resfriado

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Ivo Bonassi Junior (Brasópolis)	25.085
2º Mauro Donizette Leite (Caraguatatuba)	23.410
3º Plauto José Ferreira Diniz (Caçapava)	20.284
4º Antonio Pessoa de Morais (Santa Branca)	14.208
5º Sebastião Rosa dos Santos (SJC Campos)	11.088
6º Edson Bráulio de Melo (SJC Campos)	11.070
7º Maria Tereza Corrá (SJC Campos)	10.009
8º Antônio Otávio de Faria (Natividade da Serra)	9.995
9º Olavo Alves de Souza (Tremembé)	9.151
10º José Carlos Pereira da Silva (SJC Campos)	8.497
11º Adilerson Fonseca de Miranda (Caçapava)	8.347
12º Antônio Simões de Jesus Neto (Jacarei)	8.341
13º Mauro Andrade da Silva (São Sebastião)	7.950
14º Maurício Neves de Oliveira (Paraibuna)	7.787
15º Antônio de Paula Ferreira Neto (SJC Campos)	7.326
16º Brasilina Bárbara de Oliveira (Caraguatatuba)	7.127
17º Alvimar Campos de Paula (Caçapava)	6.924
18º Benedito Sebastião de Sousa (SJC Campos)	6.107
19º Dirceu Antonio Pasin (Jambeiro)	6.052
20º José Francisco Rodrigues – espólio (Paraibuna)	5.945
21º Arnaldo Nunes (Cachoeira de Minas)	5.849
22º Ednei Benedito de Oliveira Braz (Natividade da Serra)	5.824
23º Geraldo Peretta – espólio (Caçapava)	5.722
24º Carlos Eduardo de Souza (SJC Campos)	5.700
25º Riscala Benedito Neme (SJC Campos)	5.396
26º Jorge de Paula Ribeiro (Jambeiro)	5.346
27º Antonio Carlos Galvão – espólio (Caçapava)	5.233
28º José de Souza Rodrigues (Paraibuna)	5.126
29º Benedito Pires de Albuquerque (Jacarei)	5.110
30º José Carlos dos Santos (SJC Campos)	4.988

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

**À VISTA, FINANCIADO OU CONSÓRCIO.
FAÇA O MELHOR NEGÓCIO!**



VINAC

Veículo	Crédito	Prestação
F 250 XL Diesel	R\$ 94.830,00	R\$ 1.817,94
Civic EXS-AT	R\$ 83.810,00	R\$ 1.606,68
Civic LXSC-AT	R\$ 70.955,00	R\$ 1.360,24
Corolla XEI	R\$ 65.618,00	R\$ 1.257,93
Civic LXS-MT	R\$ 64.365,00	R\$ 1.233,91
Corolla XLI	R\$ 59.386,00	R\$ 1.138,46
Ecosport XLT 1.6	R\$ 57.060,00	R\$ 1.093,87
Vectra 2.0 Expression	R\$ 54.348,00	R\$ 1.041,88
Fit LX-MT	R\$ 51.845,00	R\$ 993,89
Stilo 1.8	R\$ 50.895,00	R\$ 975,68
Focus 1.6	R\$ 44.245,00	R\$ 848,20
Saveiro 1.8	R\$ 38.520,00	R\$ 738,45
Parati 1.6	R\$ 37.700,00	R\$ 722,73
Strada Trekking 1.4 CE	R\$ 36.980,00	R\$ 708,93
Gol 1.6	R\$ 35.490,00	R\$ 680,36
Peugeot 206 Sensation	R\$ 32.790,00	R\$ 628,60
Fiesta 1.0 Hatch	R\$ 30.195,00	R\$ 578,85
Fox 1.0	R\$ 30.150,00	R\$ 577,99
Palio 1.0 ELX	R\$ 29.050,00	R\$ 556,90
Gol 1.0	R\$ 25.300,00	R\$ 485,01
Celta Hatch	R\$ 24.963,00	R\$ 478,55
Ka 1.0	R\$ 24.880,00	R\$ 476,96
Uno Mille	R\$ 22.180,00	R\$ 425,20

O valor das prestações podem variar de acordo com o valor do crédito.

binahpropaganda

