



►► MISSÃO LIDERAR

Direção define ações com gestores visando o segundo semestre



A direção da Copérdia, reuniu a equipe de gerentes em Treze Tílias, com o objetivo de definir estratégias para o segundo semestre, de olho do plantio de verão. Além disso, a equipe fez uma imersão para entender o que está acontecendo, como a cooperativa está posicionada no mercado, prospectando alternativas e atuação efetiva no campo.

O alinhamento, segundo o presidente, Vanduir Martini, norteou o Missão Liderar, realizado nos dias 10 e 11 de junho, num encontro que reuniu 150 profissionais.

Página 03

►► LEITE EM FOCO

Direção da Copérdia realizou quatro encontros no mês de junho com os produtores de leite e familiares para debater o futuro e as oportunidades da atividade, além de homenagear as famílias que entregam leite à cooperativa há dez anos pelo menos.

Páginas 13 e 14



EXPEDIENTE**CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO****PRESIDENTE**
Vanduir Luis Martini**1º VICE-PRESIDENTE**
Ademar da Silva**2º VICE-PRESIDENTE**
Vilmar Camilo**SECRETÁRIO**
Paulo Zago**CONSELHEIROS**
Elizeu Luiz Balestrin
Itacir Danielli
Jacir Zanata
Jucilei Galante Lorenzetti
Juliano Henrich
Neimar Garbim
Revelino Luiz Abatti
Rogemar Hann**CONSELHO FISCAL EFETIVOS**
Gerson Scholze
Altair Fiorin
Marines Vanzet Rizzo**SUPLENTE**
Ediane D. B. Vortmann
Diego Massignani
Ingrit L. Schuck Lutz**REDAÇÃO**
Herter Antunes
herter.antunes@coperdia.com.br**EDITOR**
Herter Antunes
Reg. Prof. 0002911/SC**DIAGRAMAÇÃO**
Tarcio Eduardo Baron
tarcio.baron@coperdia.com.br
Reg. Prof. 02501/SC**ENDEREÇO**
Rua Dr. Maruri, 1586
89700-156.
Fone: (49) 3441-4200**TIRAGEM**
5.000 exemplares**PUBLICAÇÃO**
Virtual Propaganda e Publicidade
Impressão: Gráfica Araucária
Lages SC - (49) 3289-4300site - www.coperdia.com.br
e-mail - coperdia@coperdia.com.br
tel/fax - (49) 3441 4200
Rua Dr. Maruri - 1586 - Centro
CEP 89700-156
Concórdia - Santa Catarina

▶▶ EDITORIAL

A importância do sistema cooperativo no desenvolvimento do agronegócio

Vanduir Martini - Presidente do Conselho de Administração



O cooperativismo agropecuário representa uma força vital para o fortalecimento dos produtores rurais nas comunidades onde atua. São mais de 1.200 cooperativas do agro, desempenhando um papel fundamental no desenvolvimento econômico, social e ambiental nas comunidades rurais. A Copérdia está

inserida nesse contexto e faz o seu papel de fomentar a produção primária e gerar oportunidades aos seus cooperados.

Além dos benefícios econômicos, as cooperativas oferecem suporte técnico especializado, promovendo a adoção de novas tecnologias e práticas agrícolas sustentáveis. Isso resulta em aumento da produtividade e eficiência no campo, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos associados e o desenvolvimento sustentável das comunidades.

As cooperativas desempenham um papel crucial na geração de receitas e na promoção da inclusão social nas áreas rurais. Ao fortalecer as economias locais, combater o êxodo rural e estimular a sucessão da propriedade, elas contri-

buem para a estabilidade e o crescimento das regiões onde estão inseridas, criando um ambiente propício para o desenvolvimento coletivo e sustentável.

Elas proporcionam segurança e estratégias coletivas para enfrentar desafios. Além disso, incentivam práticas agrícolas responsáveis e sustentáveis, promovendo a preservação ambiental e a adoção de novas tecnologias, em busca de bons resultados, respeitando o equilíbrio entre a produção e preservação do meio em que vivemos.

O sistema cooperativo no ramo agropecuário é essencial para o desenvolvimento dos associados, oferecendo suporte econômico, técnico e social. Por meio da união e colaboração, as cooperativas fortalecem os produtores rurais, impulsionam

a economia local e contribuem para a construção de um futuro mais sustentável e próspero para as comunidades do campo.

O cooperativismo, antes de tudo, é um movimento econômico e social que une pessoas em torno de um mesmo objetivo. Assim, nessa ideologia, todos prosperam juntos, com desafios e resultados compartilhados. Como resultado, o símbolo do cooperativismo é a organização onde todos são donos do próprio negócio, e a prioridade são as pessoas, e não o lucro, ainda que as cooperativas estejam inseridas num mercado competitivo e precisam de resultados positivos para viabilizar seus projetos e continuidade.

Somos Copérdia
SOMOS COOP

▶▶ ARTIGO

Lesão em joelho gera auxílio-acidente do INSS

A limitação para o trabalho dá direito a benefícios previdenciários

Os exercícios físicos contribuem para uma boa saúde, promovem maior disposição, bem-estar e qualidade de vida. O dia a dia do produtor rural deve ser considerado como sendo uma verdadeira academia pois, no geral, exige intenso esforço físico com tarefas que são realizadas todos os dias do ano, chova ou faça sol.

Além disso, também tem os atletas amadores que praticam caminhadas, corridas, ciclismo, futebol, voleibol, entre outras modalidades esportivas com os amigos.

Porém, tanto o trabalho como a prática esportiva al-

gumas vezes podem causar danos nos joelhos, como entorses e rupturas de ligamentos (Ligamento Cruzado Anterior (LCA) e o Ligamento Cruzado Posterior (LCP)), lesões nos meniscos, tendinite ou luxação patelares e fraturas.

Se a lesão exigir afastamento do trabalho por mais de 15 dias, o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) dispõe do benefício por incapacidade temporária (antigo auxílio-doença) que é pago desde o primeiro dia de afastamento aos agricultores, autônomos e empresários.

Para os trabalhadores com carteira assinada o empregador remunera os primeiros 15 dias de afastamento e, a partir do 16º dia, o

INSS assume o encargo.

Sendo mais grave a lesão no joelho, a ponto de a pessoa ficar definitivamente incapaz para o trabalho, o benefício temporário (auxílio-doença) se converterá em aposentadoria por invalidez.

Contudo, se a sequela possibilita o retorno ao trabalho com algumas restrições, tanto o agricultor como o trabalhador com carteira assinada terão direito ao auxílio-acidente, calculado com base em 50% do salário de contribuição que será pago até a aposentadoria, quando se incorporará neste benefício, elevando o seu valor mensal.

Lesão em joelho sempre causa preocupação, seja pela dor e desconforto, seja

Por Carlos Alberto Calgaro
Advogado especialista em
Direito Previdenciário
OAB/SC 12.375
contato@calgaro.adv.br

pela capacidade de trabalhar como vinha fazendo antes do acidente. Assim, nestes casos, sempre se recomenda fazer tratamento e buscar orientação de advogado de referência na área previdenciária para os encaminhamentos.

▶ **MISSÃO LIDERAR**

Martini avalia o evento como positivo e revela que serão duas edições por ano

De acordo com o presidente da Copérdia, Vanduir Martini, a gestão atual tem uma prática que consiste em fazer alinhamento com a equipe de gestores para definir estratégias de atuação nos diversos negócios. “Precisamos alinhar todos os dias, dialogar com a equipe, entender o que está acontecendo, avaliar como estamos posicionados em relação ao mercado e observar as alternativas e como está a nossa atuação no campo”, relata.

Esse alinhamento, segundo o presidente, norteou o Missão Liderar, realizado nos dias 10 e 11 de junho, em Treze Tílias, num encontro que reuniu

gerentes de setores, de filiais e de departamentos da cooperativa, totalizando 150 profissionais.

No primeiro dia do Missão, foi realizada a reunião ordinária do Conselho de Administração que se reúne uma vez por mês, e precedeu as atividades com a equipe. “Focamos em ações visando o segundo semestre deste ano, com atenção especial ao plantio de verão, observando o cenário e as oportunidades de negócios”, salienta.

Martini revela que foi feita uma análise do que foi realizado até agora, e o que precisa ser feito daqui para frente, envolvendo os gestores de negócios, ligados ao presidente e aos vice-pre-

sidentes. “Eles apresentaram relatórios das ações dos seus departamentos, e aí tratamos de evolução, desafios que temos pela frente ainda não superados, alternativas e expectativa dos negócios para o segundo semestre”, relata.

O presidente destaca ainda foi analisada com profundidade as questões financeiras da cooperativa, em relação a faturamento, orçamento e resultado de cada negócio. “O gerente administrativo e financeiro, Adriano Vilbert, falou sobre a situação financeira de balanço da cooperativa, ativos, passivo, caixa, endividamento e juros demandados até o mês de maio”, assinala.



Presidente Vanduir Martini, falando aos gestores no Missão

Presidente quer estratégias de atuação e associados comprando na cooperativa

Segundo o presidente Vanduir Martini, esteve na pauta do encontro uma avaliação do custo financeiro dos investimentos que a cooperativa tem planejado, das obras em andamento, da situação dos estoques, vendas a prazo e compras, para que todos saibam como estão os negócios, criando uma sinergia e orientando para que o time inteiro jogue em busca dos mesmos objetivos.

O presidente afirma que, após o trabalho de avaliação, ajustes vão ser implementados nos processos, adotando estratégias para a área comercial visando impulsionar as vendas de insumos até o final do ano. “Já fizemos um bom volume, mas, boa parte é venda com entrega futura. Agora precisam entregar os produtos vendidos para liberar espaço em nossas unidades, para a chegada

de mais insumos. Queremos evitar o problema de limitação da nossa capacidade de armazenagem. Temos uma expectativa de receber os insumos vendidos repassando de forma imediata aos produtores, porque precisamos de espaço nas unidades para futuras compras”, relata.

Ficou definido, também, um alinhamento quanto aos critérios para venda e cobrança. Martini expôs aos gestores a necessidade de observar as contas e o perfil dos integrados nas negociações com a cooperativa. “Alguns fomentados venderam para a cooperativa valores expressivos, porém, a contra partida foi pequena e a proximidade tem que existir em via de mão dupla, também, na área de negócios”, sugere.

Segundo Martini, tem produtor que compra nas unidades da Copérdia o

equivalente a apenas 3% do montante que a cooperativa paga ao produtor pela produção adquirida. “Precisamos entender a razão de o produtor estar comprando pouco na cooperativa. É preço, falta de produto, ou atendimento? Se for, precisamos rever a nossa estratégia, mas, o cooperado precisa comprar os insumos na cooperativa, e cabe a nós oferecer condi-

ções para que as operações aconteçam no âmbito da organização”, afirma.

Por outro lado, segundo o presidente, tem um grupo de produtores fiel que prioriza a cooperativa na hora de comprar. “Muitos produtores investem na cooperativa 60% ou 70% do valor que recebem pela produção entregue. Essa via de mão dupla é boa para o produtor e para a coopera-

tiva”, relata Martini.

O dirigente aponta ainda que é necessário estar mais presente junto ao produtor no campo, oferecendo os produtos e serviços ao cooperado. “Ele pode não estar comprando na cooperativa, porque ninguém oferece os insumos que ele precisa. Se for isso, é um problema nosso que precisamos resolver”, observa.

O presidente conclui revelando que a cooperativa está surfando uma onda positiva em faturamento e resultado, superando as metas estabelecidas para o período. Mesmo assim, segundo ele, tem algumas áreas que estão patinando e o desafio é fazer os ajustes nos seis meses que restam do ano. “Se conseguirmos dar esse plus, no segundo semestre, teremos um balanço com resultado muito positivo para os associados ao final de 2025”, conclui.



O time de gestores da Copérdia esteve reunido por dois dias

►► OCB EVENTO

Semana da competitividade reúne 800 comunicadores de cooperativas

A Semana da Competitividade 2025, evento promovido pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), foi realizado nos períodos de 9 a 11 de junho, em Brasília. O evento já é considerado a maior edição da história, reunindo mais de 800 profissionais da comunicação cooperativa de todas as regiões do Brasil.

Santa Catarina esteve representado por uma delegação de 53 profissionais composta principalmente por comunicadores das cooperativas filiadas aos sistemas OCB. A comitiva foi liderada pelo presidente da OCB, Márcio Lopes de Freitas, e pelo superintendente da OCB, Ricardo Miotto.

Na abertura da Semana da Competitividade, o

presidente da OCB, Márcio Lopes de Freitas, reforçou a importância de definir uma estratégia de comunicação para ampliar o reconhecimento do cooperativismo junto à sociedade.

Em um cenário de consolidação das cooperativas e fortalecimento das iniciativas estaduais e do Sistema OCB, a edição de 2025 reafirmou o compromisso com o propósito comunicar melhor o modelo cooperativista. “O desafio é fazer com que as pessoas percebam, entendam e se apropriem do cooperativismo como um modelo de negócios viável, sustentável e transformador”, destacou o presidente.

A Semana de Competitividade 2025 foi um momento para conectar os co-

municadores às principais tendências do mercado e impulsionar a comunicação das cooperativas com eficiência e inovação. Foram realizadas palestras, mesas redondas e laboratórios com grandes nomes do mercado.

A Copérdia esteve representada pelo jornalista e assessor de comunicação, Herter Antunes. “Foi uma imersão de grande valia para acessar o que há de mais moderno em estratégias de comunicação, marketing, valorização de marca e inteligência artificial, além de estimular os comunicadores a adotar o carimbo Somos Coop nas cooperativas, respeitando as características culturais e os valores regionais”, destaca.



EVENTO DA OCB: Neivor Canton, Herter Antunes e Vanir Zanata

Jaqueline e Jorge
Empresários Rurais

tt12.com.br



Com
cooperação
a gente
constrói
o futuro.

A excelência dos nossos alimentos está também nas histórias que cultivamos, nas oportunidades que geramos e no futuro sustentável que construímos ao lado de milhares de famílias.



► SISTEMA COOPERATIVO

Um modelo de negócio que avança e já reúne mais de 20 milhões de pessoas

A Semana da Competitividade, evento preparado pela Organização das Cooperativas do Brasil – OCB –, reuniu 800 profissionais de comunicação de cooperativas nos dias 9, 10 e 11 de junho, em Brasília. O objetivo do evento foi definir estratégias para comunicar de forma clara e assertiva o cooperativismo à sociedade. “Precisamos comunicar melhor o que é o sistema cooperativo, o que faz e a importância dos seus valores à sociedade. É hora de acabar com o nosso maior inimigo, o desconhecimento”, disse o presidente da OCB, Márcio Lopes de Freitas.

Segundo ele, um modelo de negócio que representa 12% da população do Brasil, tem grande importância e demonstra acerto em seu propósito e, portanto, precisa ser mais difundido. Contudo, segundo ele, boa parcela da população do Brasil, desconhece o

sistema cooperativo ou o conhece superficialmente. “A sociedade precisa compreender os valores do cooperativismo, saber que é mais do que um modelo de negócio que deu certo. Ele beneficia pessoas e comunidades, com atuação alinhada às questões econômica, social e ambiental”, afirmou Lopes.

Segundo o presidente, a OCB tem registradas 4.509 cooperativas dos diferentes ramos de negócio, e boa parte delas já aderiu ao slogan SOMOS COOP. “O Somos Coop é mais do que um carimbo, é um movimento que conecta e transforma”, salientou.

Ele revelou que em pesquisa recente, 63% dos entrevistados, disseram que são influenciados positivamente pelo Coop na hora de comprar. 88% dos brasileiros perceberam o movimento cooperativista como moderno e inovador, 18% associaram o coopera-



tivismo com união, aliança e soma de esforços, 15% relacionaram o movimento com ajuda, apoio e auxílio mútuo e 25% reconhecem a marca Somos Coop.



As pessoas precisam conhecer melhor o cooperativismo

O presidente da OCB, Márcio Lopes de Freitas, afirmou em seu discurso de abertura da Semana da Competitividade, a necessidade de tornar o sistema cooperativo mais conhecido às pessoas. “Precisamos mostrar o modelo de negócios que é o cooperativismo, o engajamento, a reputação, a gama de benefícios e as oportunidades. E esse é um desafio das cooperativas, através dos profissionais de comunicação”, destacou.

O dirigente disse também que a sociedade não está satisfeita com o capitalismo, tampouco com o socialismo, e o cooperativismo faz as duas coisas; produz e distribui. “As pessoas precisam conhecer melhor o cooperativismo, afinal, ele muda a vida de mui-

ta gente, de pequenos mundos. Então é necessário dizer o óbvio sobre esse modelo de negócio que se expande no Brasil”, ponderou.

Lopes fez um apelo aos comunicadores para valorizar o carimbo SOMOS COOP. Ele entende que esse slogan é uma das ferramentas para tornar o sistema cooperativo mais conhecido entre as pessoas.

Santa Catarina esteve representado na Semana da Competitividade por 53 profissionais, em sua maioria, comunicadores, liderados pelo presidente da Organização das Cooperativas de Santa Catarina – OCBSC –, Vanir Zanatta. O presidente da Aurora Coop também participou do evento na condição de palestrante.

►► DIA DO COOPERATIVISMO

Cooperativas da região promovem evento com foco na sustentabilidade

O evento busca celebrar a força do cooperativismo no desenvolvimento da comunidade, e contará com atividades voltadas à família e ações pautadas na sustentabilidade e solidariedade. A previsão de início é partir das 09h, apresentando uma programação pautada no olhar sustentável sobre presente e futuro.

A programação é gratuita, e contará com ações como: recolhimento de pilhas, baterias e lixo eletrônico; arrecadação de tampinhas plásticas; apresentação de artistas locais; distribuição de pipoca e brindes; aferição da pressão arterial. Trata-se de um momento especial voltado à promoção de atitudes conscientes.

O presidente da Copér-

dia, Vanduir Martini, assinala que o Dia do Cooperativismo será mais uma grande oportunidade para evidenciar a força do setor da região. “O cooperativismo oferece uma notável contribuição para o desenvolvimento local. A programação do dia 5 de julho é mais uma forma de ressaltar essa presença indispensável das cooperativas, que fomentam negócios, oportunidades, geram empregos e desempenham um papel social altamente significativo para as comunidades”, pontua o presidente.

Além disso, o evento terá a presença das cooperativas locais, e o público poderá conhecer serviços e projetos de impacto regional. O Dia do Cooperativismo é realizado pela Copérdia, Sicoob Crediauc, Cresol, Sicredi,

Sicoob Transcredi, OCESC, SESCOOP/SC e Unimed em parceria com a Prefeitura de Concórdia. O evento ressalta o compromisso da atividade cooperativista com uma sociedade sustentável, fazendo a diferença em prol de todos.

Protagonismo

As cooperativas da região de Concórdia mantêm uma relação de muita proximidade com as comunidades, apoiando eventos sociais e cumprindo rigorosamente com os princípios preconizados pelo cooperativismo. A programação do Dia do Cooperativismo está sendo construída de forma conjunta, mobilizando a sociedade e evidenciando o protagonismo das atividades cooperativistas.



No sábado, dia 5 de julho, ocorrerá mais uma edição do Dia do Cooperativismo, na Rua Coberta, em Concórdia.

►► ESCOLHA O COOP

Carimbo SomosCoop: movimento que inspira engajamento e escolha consciente

Durante a Semana de Competitividade, realizada pelo Sistema OCB entre os dias 9 e 11 de junho, o protagonismo da marca cooperativista esteve em destaque. Por meio de ações imersivas e interativas, os mais de 800 participantes, responsáveis pela comunicação das cooperativas e Organizações Estaduais (OCEs), puderam entender melhor a importância do carimbo Somos Coop, que identifica produtos e serviços de cooperativas comprometidas com os valores do movimento.

Presente em produtos do cotidiano, como os frios da Auroa Coop (SC), ou os queijos e iogurtes da Coopatos (MG), o carimbo SomosCoop vai muito além

de uma identidade visual. Ele representa a força de um modelo de negócios que promove inclusão, equidade, desenvolvimento local e sustentabilidade. “O carimbo é uma forma de mostrar, com orgulho, que aquele produto ou serviço faz parte de algo maior: o cooperativismo. Ele conecta propósito, qualidade e impacto social”, resume Samara Araujo, gerente de Marketing e Comunicação do Sistema OCB.

Ao mesmo tempo em que os comunicadores respondiam o quanto o carimbo é utilizado em suas cooperativas, a ativação os incentivou a levar para as suas bases a importância de mostrar à sociedade o diferencial dos produtos oferecidos por organizações com propósito,



um dos princípios do cooperativismo.

Escolha o Coop

Outro ponto alto foi a exibição do teaser da nova campanha nacional de comunicação 2026, que fez um apanhado geral sobre a trajetória da estratégia de

comunicação do movimento SomosCoop. A nova campanha trará uma abordagem ainda mais direta ao público consumidor.

Com o mote Escolha o Coop, a ideia é incentivar a sociedade a optar, de forma consciente, pelos produtos e serviços de cooperativas. A proposta reforça o papel

das coops como agentes de transformação positiva nos territórios em que atuam. “A nova campanha vai dar um passo adiante ao posicionar o cooperativismo como uma escolha viável, ética e desejável. Queremos que as pessoas saibam que, ao escolher o Coop, estão escolhendo um Brasil mais justo e colaborativo”, afirmou Fabíola.

Com essas ações, o Sistema OCB reforça seu compromisso em valorizar e dar visibilidade à identidade cooperativista, fortalecendo a marca do movimento e incentivando que cada vez mais cooperativas adotem o carimbo SomosCoop em seus produtos, embalagens, serviços e comunicações institucionais.

► FAMÍLIA OGRODOSKI

Produtor quase desistiu da avicultura, mas continuou e vai ampliar o negócio

A História da família Ogrodoski de Barra do Rio Azul, Rio Grande do Sul, é um exemplo de resiliência, dedicação e sucesso. O casal Elisandro, 38, e Vera, 39, tem dois filhos; Vinícius, 15, e Mateus, 4. Elisandro trabalhava na prefeitura e Vera numa loja de confecções, mas, a renda era modesta e obrigava a família a levar tudo contadinho na ponta do lápis para atender as necessidades da casa.

Foi aí que a Copérdia/Aurora entraram na vida da família, oportunizando o ingresso no fomento da cooperativa na produção de aves com a construção de um galpão para 40 mil frangos, na comunidade de Linha Paloma. O casal decidiu, então, investir na atividade agrícola migrando da cidade para o interior.

Até então a família tinha gado de corte numa propriedade que servia como complemento da receita familiar. O início na avicultura foi difícil, a ponto de o casal colocar à venda as instalações. “O começo foi tão complicado que colocamos o galpão à venda. Mas, aos poucos, nos adaptamos, passamos a conhecer a atividade e o manejo e decidimos permanecer. Deu certo e agora o projeto é expandir o negócio construindo mais um galpão”, revela Ogrodoski.

Ele revela que a relação com a cooperativa é a melhor possível e demonstra gratidão pela oportunidade de ingressar na avicultura recebendo o apoio e tendo a segurança da cooperativa. “É uma relação de respeito mútuo, de transparência e



Elisandro, Vera e os filhos Vinícius e Mateus

segurança, o que justifica o investimento que fizemos. Não poderia fazer um desembolso tão grande se não tivesse a segurança que a cooperativa oferece”, destaca.

Para poder lidar com as

tarefas diárias, Vera conta que fez o De Olho e o QT, programas que, segundo ela, foram fundamentais para gerir o negócio. “Em setembro completa três anos que estamos na avicultura, já temos alguma

experiência e os programas estão sendo importantes. Iniciamos na avicultura sem conhecer nada, mas, hoje, com mais experiência e os ensinamentos dos programas, conduzimos bem a atividade”, assinala.

“Hoje temos mais tempo e qualidade de vida” afirma o produtor, satisfeito

Elisandro revela que a parceria com a Copérdia é muito boa, os resultados por lote estão bons, a família está feliz e motivada para

investir em mais um aviário. “A boa relação com a Copérdia é uma realidade. Somos bem atendidos, listamos os insumos necessários e

recebemos na propriedade, com pontualidade. Estamos satisfeitos com o negócio e vamos construir mais um galpão”, assinala.

Sobre os resultados com as aves, Elisandro conta que são bons, mas, ressalta que cada lote apresenta indicadores diferentes e que os cuidados, especialmente nos primeiros três dias, são fundamentais. Ele assinala que a atividade exige dedicação e responsabilidade, mas, com trabalho planejado a família tem mais tempo para o lazer. “Mudou tudo na nossa família. Tempo, renda e qualidade de vida, ou seja, mudou para melhor. Temos mais tempo para viver uma vida social e familiar com uma condição financeira melhor”, avalia.

A sucessão também é tema na família. Segundo Elisandro, o filho Vinícius está sendo preparado para assumir a gestão da proprie-

dade no futuro. “O nosso sonho é seguir com o projeto de aves na granja e que o Vinícius assuma a gestão no futuro, tendo a granja estruturada e uma vida de qualidade”, aponta.

Claudir Sgarbossa, responsável pela expansão das atividades de suínos e aves no Rio Grande do Sul, pontua que a família construiu o galpão numa área que permite ampliação o que vai acontecer em breve. Além disso, elogia o trabalho sério e a dedicação da família em busca de melhores resultados. “Foram se encantando aos poucos pela atividade. Os bons resultados foram determinantes para a família ampliar o negócio e investir em novas tecnologias, como o aquecimento a gás”, comenta.



Família melhorou a renda e a qualidade de vida com a entrada no fomento da Copérdia

Quem **colhe** silagem de qualidade, **escolhe** NK!

Energia para o rebanho e produtividade nas alturas. O portfólio Sillus NK é o seu maior parceiro no campo para ter sucesso na safra!

 **Feroz Viptera 3**
(SYN8A98 TLTG VIPTERA)

PRODUTIVIDADE E ESTABILIDADE COM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO MERCADO.

- Ampla adaptação em diferentes épocas de semeadura (verão e safrinha);
- Estabilidade produtiva;
- Alta produção de massa verde por hectare para silagem.



CONHEÇA O
NOSSO PORTFÓLIO
COMPLETO.



sementesnk.com.br

[f/nkseedsbr](https://www.facebook.com/nkseedsbr)

[@nkseeds_br](https://www.instagram.com/nkseeds_br)

[NK Seeds BR](https://www.youtube.com/channel/UCNKSeedsBR)

Uma marca
syngenta

NK501 VIP3
(SS2222E VIP3)

O HÍBRIDO QUE COLOCA A SUA RENTABILIDADE EM PRIMEIRO LUGAR.

- Alto potencial produtivo com estabilidade;
- Boa tolerância ao complexo de enfezamento;
- Excelente sanidade foliar;
- Boa qualidade e produção de silagem;
- Excelente opção para abertura de plantio e melhores ambientes produtivos.



►► **JULIO APARECIDO**

Produtor do MS valoriza o trabalho da Copérdia e elogia política de negociação

O produtor Júlio Aparecido Lopes, 44, de Jaraguari MS, a 40 km de Campo Grande, é associado da Copérdia, desde que esta iniciou as atividades no município. Foi convidado a fazer parte do fomento de suínos, porém, o projeto foi arquivado e o produtor continua produzindo grãos. “Dei um tempo no projeto de suínos, por falta de mão de obra e dificuldades em dar destino aos dejetos. Tenho as licenças e adequação para poço artesiano, no futuro pretendo trabalhar com suinocultura”, revela.

Lopez relata que produz soja, milho, sorgo e milheto numa área de 275 há e entrega à cooperativa a produção a safra de soja e milho. Ele destaca que a parceria com a Copérdia é muito boa. “Gosto de trabalhar com a cooperativa pela assistência técnica que recebo, pelo crédito safra, troca de produto por mercadoria e as boas condições de negociação”, comenta, afirmando que está aprendendo a trabalhar com a cooperativa, já que é sua primeira experiência como fomentado.

O produtor assinala que o trabalho faz na Copérdia na região é fundamental e impulsionou a suinocultura. “A atividade se desenvolveu na região, é uma fonte de renda importante e tende a aumentar o número de fomentados.

Eu mesmo indiquei vários”, relata.

Lopez revela que adquire fertilizantes, adubo foliar e químicos na unidade de Jaraguari. “É bom comprar na cooperativa pelo prazo e condições de pagamento que



tenho, benefícios que não recebo se comprasse numa empresa privada”, assinala.

O produtor diz ainda que produz grãos de forma tecnicizada com plantadeira com monitor e diz que pretende comprar um pequeno drone no futuro. “As novas tecnologias são importantes, mas, tem custo elevado para o produtor, então, a aquisição precisa ser planejada”, comenta.



**Julio e a filha
Joyce Carla Dos
Santos Lopes**

Produtor reclama de falta de mão de obra

Júlio Aparecido Lopes relata que a mão de obra na região é um problema sério. Segundo ele, todo o trabalho na granja é feito por ele, seu irmão e sócio, José Jacinto Lopes e o filho Júlio César dos Santos Lopes. “A mão de obra é precária na região, então, o trabalho é todo familiar e no período de safra contrato diaristas”, diz.

O produtor se queixa que nos últimos anos enfrentou quebra de safras em função de estiagem e baixa produtividade. “Faltou chuva para as culturas da soja e o do milho safrinha. Tive grandes perdas, mas, este ano, as lavouras de milho safrinha estão bonitas”, afirma, lembrando que a produtividade na safra anterior ficou entre 60 e 64 sacas de soja e 100 sacas/ha de milho.

Segundo o produtor, o atendimento que a equipe da Copérdia, oferece em assistência é de qualidade. “Tenho um pouco de experiência, mas, não tenho

formação, então é fundamental contar com um profissional da cooperativa. Ele é prestativo, porém, na safra anterior tive problemas na cultura do milho e tive alguma dificuldade com a assistência no campo”, diz.

Quanto as negociações na unidade, Lopes afirma que recebe boas condições. “Com a quebra de safra, já renegocieí dívidas, recebi um bom tratamento da cooperativa, e condições para prorrogar o débito”, afirma.

O produtor elogia a política da Copérdia em relação a distribuição das sobras. Segundo ele, é uma iniciativa justa já que os cooperados são os responsáveis pelo crescimento da organização e, segundo ele, merecem receber de volta parte dos resultados construídos. “Para uma cooperativa crescer, precisa que alguém produza no campo, e este alguém é o produtor, então, na mais justo que ele desfrute de parte dos resultados apurados”, conclui.

► ARTIGO

Uso responsável de agrotóxicos hormonais reforça segurança na produção agrícola no RS

O setor agrícola brasileiro é um dos mais avançados do mundo, e parte desse sucesso se deve ao uso criterioso de tecnologias como os agrotóxicos. Entre eles, os chamados agrotóxicos hormonais merecem atenção especial por sua forma de atuação e pelas exigências técnicas envolvidas em sua aplicação. No Rio Grande do Sul, o controle rigoroso desses produtos é um exemplo de como é possível aliar produtividade, segurança e respeito ao meio ambiente.

Agrotóxicos hormonais são produtos que atuam sobre o metabolismo das plantas, imitando ou interferindo em hormônios vegetais. O exemplo mais co-

nhecido é o 2,4-D, um herbicida amplamente utilizado no controle de plantas daninhas de folhas largas em culturas como soja, milho e pastagens.

Quando utilizados conforme as boas práticas agronômicas, esses produtos são ferramentas importantes para o aumento da produtividade e a sustentabilidade das lavouras, pois reduzem o uso de operações mecânicas e o consumo de combustível.

Para poder adquirir esses produtos o produtor deve realizar Curso de Aplicador ou contratar um aplicador credenciado, além de declarar a aplicação sempre que feita. O produtor tem até 10 dias após a aplicação para comunicar ao SEAPDR,

via portal "Produtor Online", no site, para habilitar esse acesso o produtor precisa solicitar junto a Inspetoria Agropecuária do seu município.

Cabe a Copérdia, como comerciante, somente indicar a venda sob orientação de um responsável técnico e diagnóstico da cultura, mediante receita agrônomo que informa as orientações de uso e cuidados. A Copérdia precisa, ainda, solicitar ao produtor e reter na loja a Declaração do Produtor Rural, além da Declaração do Cadastro Estadual de Aplicador de Agrotóxicos.

O setor que comercializa agrotóxicos trabalha com rastreabilidade, controle de estoques



Por **SAMARA ROMANI**
Engenheira agrônoma

e responsabilidade técnica, o que garante que o produto chegue ao agricultor de forma legal e segura. Mais do que vender insumos, o compromisso é com a orientação técnica e o uso responsável.

Delta® Respimint

Solução composta por óleos essenciais de eucalipto, menta e pinus, que visa melhorar os vários aspectos do conforto respiratório, auxiliando no bem-estar de animais em situações de estresse. Possui fórmula natural com componentes expectorantes e broncodilatadores que auxiliam o funcionamento do sistema respiratório.





TOTAL AGRO





 (49) 3550-0138

 www.total-agro.com

► DOAÇÃO DE SANGUE

Campanha Junho Vermelho

O Junho Vermelho é uma campanha nacional brasileira dedicada à conscientização sobre a importância da doação de sangue. Realizada anualmente em junho, a campanha visa aumentar o número de doadores, especialmente durante o inverno, quando os estoques dos hemocentros costumam diminuir.

Apesar da importância da doação de sangue, apenas cerca de 1,4% da população brasileira doa regularmente. A Organização Mundial da Saúde (OMS) recomenda que entre 3% e 5% da população de um país seja doadora de sangue. Portanto, há uma necessidade urgente de aumentar esse percentual para garantir a reposição adequada dos estoques e atender à demanda de pacientes que necessitam de transfusões.

Uma única doação de sangue pode beneficiar até quatro

pessoas, pois o sangue coletado é separado em seus componentes (hemácias, plaquetas e plasma), cada um utilizado para diferentes tratamentos médicos.

No ano de 2025 a Copérdia está mobilizada na campanha de doação de sangue, com a frase tema (Você pode ser o tipo certo de alguém), com o intuito de engajar colaboradores a aderir a prática de doação.

Por que a doação de sangue faz a diferença também para você?

- Gera uma sensação de propósito e contribuição social.
- Incentiva a cultura do bem-estar coletivo.
- O doador recebe uma miniavaliação de saúde gratuita (pressão, anemia, infecções etc.)
- Pode até ter direito à dispensa do trabalho no dia da doação (conforme CLT, Art. 473, IV)





Ano Internacional das Cooperativas 2025



VERDAVIS[®]

CONTROLE SEM PRECEDENTES.



MAIS
CHOQUE

MAIS
ESPECTRO

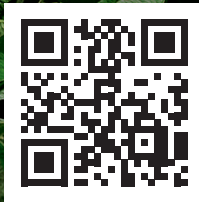
MAIS DIAS DE
CONTROLE

SUA LAVOURA MUITO MAIS PROTEGIDA CONTRA AS PRAGAS.

c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

APONTE A CÂMERA
DO CELULAR PARA
SABER MAIS



PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA. CLASSIFICAÇÃO TOXICOLÓGICA
CATEGORIA 4: PRODUTO POUCO TÓXICO CLASSIFICAÇÃO DO POTENCIAL DE PERICULOSIDADE
AMBIENTAL CLASSE I - PRODUTO ALTAMENTE PERIGOSO AO MEIO AMBIENTE.

 **Verdavis[®]**
PLINAZOLIN[®] technology

syngenta[®]

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL
E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO;
INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE
CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA
ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E
NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

►► RECONHECIMENTO

Neivor Canton recebe título de personalidade de vendas ADVB

A 32ª edição do Prêmio Personalidade de Vendas ADVB/SC e o Fórum das Personalidades de Vendas foram promovidos pela Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil em Santa Catarina (ADVB/SC). O momento mais emblemático da solenidade foi a entrega do prêmio ao presidente da AuroraCoop, Neivor Canton.

Canton afirmou que receber o Prêmio Personalidade de Vendas “representa o reconhecimento da importância do papel social e econômico do imenso sistema de produção agroindustrial da Aurora Coop e de suas 14 cooperativas filiadas, que envolve mais de 150 mil famílias no campo e na cidade, colocando no mercado cerca de 6 mil toneladas de alimentos por dia, sendo 2 mil destinadas à exportação, abastecendo o mercado nacional e internacional com produtos de qualidade, gerando empregos e riquezas. Esse sistema fomenta e sustenta o desenvolvimento de centenas de municípios

brasileiros”.

Acrescentou também que o cooperativismo é um modelo que, além de justo e solidário, reconhece e premia os participantes na proporção direta do esforço e da contribuição de cada um. E enfatizou que “a crença no poder do associativismo e a fé na força transformadora do trabalho sempre foram nossas motrizes”.

HONRARIA

O Prêmio Personalidade de Vendas ADVB/SC é um dos mais valorizados e reconhecidos do mercado. É uma escolha entre lideranças empresariais que identificam o talento daqueles que, com visão empreendedora e criativa, ao fazerem uso do marketing e vendas, contribuem para o desenvolvimento do Estado. Os critérios para escolha são desempenho mercadológico, uso apropriado das ferramentas de marketing, visão setorial e associativista, comprometimento com práticas de



responsabilidade social e a gestão contemporânea de seus negócios.

Neivor Canton nasceu em 1954, em Ipumirim (SC), e possui uma intensa trajetória no cooperativismo. Foi presidente da Cooperativa de Produção e Consumo Concórdia (Copérdia), presidiu a Federação das Co-

operativas Agropecuárias de Santa Catarina (Fecoagro) e a Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (Ocesc). Foi vice-prefeito e prefeito de Ipumirim, presidente da Federação Catarinense das Associações de Municípios (Fecam) e da Associação dos Municípios do Alto Uruguai

Catarinense (Amauc) e possui graduação em Letras e Direito e especialização em Direito Tributário e em Direito Administrativo. Em 2007, passou a integrar o Conselho de Administração da Aurora Coop e, em 2020, assumiu a presidência desta que é uma das maiores cooperativas de alimentos do País.

Martini, parabeniza Neivor Canton

De acordo com o presidente da Copérdia, Vanduir Martini, a homenagem que a ADVB fez ao presidente da Aurora Coop, foi um momento especial Santa Catarina e para o sistema cooperativo, ter um dos seus líderes sendo homenageado com um prêmio de magnitude nacional. “É o reconhecimento à dedicação e da contribuição de um grande profissional e líder do sistema cooperativo que trabalhou e se preparou e é reconhecido por um órgão tão importante”, assinala.

Martini ressalta a importância da manifestação de Canton

ao receber o prêmio, ter a sensibilidade de compartilhar a conquista com as mais de 100 mil famílias do sistema Aurora. “É um prêmio para o sistema cooperativo, porque o Neivor tem uma vida dedicada ao sistema. É prêmio individual mas que reflete um trabalho de cooperação com o respaldo de produtores das diferentes atividades ligados à Aurora Coop”, comenta.

Para o presidente da Copérdia, a entrega da comenda foi um momento especial ao afirmar que o troféu era de todo o sistema.



▶▶ LEITE EM FOCO

Copérdia debate futuro do negócio leite com líderes, produtores e familiares

O fomento de leite da Copérdia realizou quatro encontros com os produtores durante o mês de junho, como parte do projeto Leite em Foco. As reuniões tiveram por objetivo discutir com os produtores o futuro da atividade de leite na Copérdia e apresentar as oportunidades, visando a consolidação do negócio nos próximos anos.

De acordo com o gerente do fomento de leite da Copérdia, Flávio Durante, os encontros realizados no mês de junho, tiveram uma ótima participação de produtores. “Os produtores atenderam o convite da Copérdia e a participação foi de mais de 90% dos produ-

tores”, relata.

O gerente assinala que a direção e o fomento pediram para que os familiares também participassem dos encontros, e foram atendidos. A recepção das famílias nos encontros foi à base de queijos finos e produtos Aurora, o que configura, segundo Durante, em ótima oportunidade para os produtores conhecerem os produtos da Aurora Coop.

Durante os encontros Flávio Durante apresentou um cenário da atividade leiteira no mundo, no Brasil, em Santa Catarina e na Copérdia, mostrando como está se comportando a produção de leite. De acordo com o gerente, os dados da

Copérdia foram focados em dois pontos; faixa de produção, que é o volume de leite entregue por produtor mensalmente à cooperativa.

Segundo ele, tem um grupo significativo de produtores que entrega em torno de 6 mil litros de leite/mês, outro grupo entrega nove mil litros mês e outro, 12 mil litros de leite/mês. “É um volume baixo que não garante renda suficiente para o produtor se manter e fazer os investimentos na propriedade. É preciso aumentar a escala, para continuar produzindo”, alerta.

Outro aspecto é a produtividade, ou o número de litros de leite produzido por vaca/dia. Segundo Durante, tem um grupo com uma produtividade de 10 litros vaca dia, outro com 15 litros vaca dia e outro com 15 a 20 litros vaca dia. “É muito baixa. O rebanho tem potencial, mas não está entregando por razões como nutrição, bem estar animal, reprodução, sanidade. Então fica o alerta aos produtores para que melhorem, diagnosticando o quanto é possível produzir mais”, assinala.

Nos encontros também foram tratados sobre investimento em melhorias do solo, fertilidade, ampliação da produção de volumoso, mais alimento estocado como silagem, feno e pré-secado, além de investir em gado jovem, bem estar animal,



Flávio Durante mostrando cenário do negócio leite

infra estrutura como galpão, máquina, equipamentos e animais de boa genética”, ressalta.

A profissionalização também foi tema debatido com os produtores, quando o fomento mostrou os desafios e as oportunidades, alertando para a importância de ter a mente aberta para fazer as coisas menos fáceis, porém, que garantam retorno à atividade.

Outra mensagem passada aos produtores foi a necessidade que a Copérdia tem em aumentar a produção de leite nos próximos anos, e a cooperativa conta com os atuais fomentados para atingir os níveis desejados. “A nossa proposta não

é ir no mercado, competir com outras empresas por leite, mas, sim, fazer com os nossos produtores se desenvolvam, aproveitem as oportunidades e entreguem mais matéria prima à cooperativa” pontua.

O presidente Vanduir Martini, falou em todos os encontros sobre o projeto Aurora Lácteos 2035 e seu desafio de industrializar 3,3 milhões de litros de leite/dia. Trata-se de um plano ousado para a cooperativa e seus produtores, e uma ótima oportunidade para quem se profissionalizar.

Nos encontros realizados, as famílias que entregam leite à Copérdia a 10 anos ou mais, foram homenageadas.



Presidente Martini expondo Projeto de Lácteos Aurora

NOBRE
O tratamento que o campo merece

COOPER N+
Produto Diferenciado
UREIA + NBPT + BCD

FERTILIZANTES PARA CULTURAS DE

INVERNO

NOBRE COM ALGA+

Adubo de base, com alga marinha lithothamnium, ALGA+, promove a atividade microbiana do solo.

COOPER N+

Adubo de cobertura, com dupla proteção do nitrogênio, para o melhor aproveitamento das plantas.

DISPONÍVEL NAS LOJAS AGROPECUÁRIAS

- + INOVAÇÃO
- + TECNOLOGIA
- + QUALIDADE
- + PRODUTIVIDADE

► FOMENTO DE LEITE

Plano Estratégico promove justiça e ajuda na organização da atividade

O leite é lembrado como uma das atividades fundamentais do portfólio da Copérdia. Neste contexto de crescimento e avanços, o Planejamento Estratégico Aurora Lácteos 2035 traz medidas que representam um novo momento para a atividade leiteira. Sua implementação será gradual, com previsão de captar e industrializar até 3 milhões de litros diários ao longo dos próximos anos.

A atividade de leite, na Copérdia, tem experimentando mudanças e avanços importantes nos últimos tempos



Estruturação

Entre as primeiras ações implementadas, estão a contratação da produção, estruturação de uma diretoria de lácteos, mudança área de vendas, fortalecimento do marketing, ajustes e agregação de valor no mix de derivados e definição de regiões-foco da comercialização. “A contratação da produção é uma maneira de dar segurança no processo e garantir o abastecimento de matéria prima das filiadas para a Aurora. Além do mais, define todos os critérios da operação”, destaca o Gerente do Fomento de Leite da cooperativa, Flávio Durante, ao citar uma das ações primordiais.

Segundo Durante, a indústria alcança seu máximo de produtividade ao ter um planejamento de recebimento de matéria-prima, e o plano visa valorizar e fidelizar os associados que integram o sistema cooperativo. Ele explica que a distribuição de volume de leite feita pela Aurora leva em consideração a entrega de determinado volume da matéria-prima, cabendo às filiadas organizar a produção. “A produção e o crescimento vegetativo de cada fomentado precisam ser constantemente avaliados para ter a produção alinhada a cota estabelecida. A migração de produtores passa a ter uma visão diferente. Se um produtor saiu com a produção da cooperativa e, a frente, desejar retornar, serão levados em consideração a cota e o volume real de leite”, detalha.

Coleta diferente

Vista como o maior custo da operação, a coleta do leite agora é realizada a cada 48 horas. Para Durante, isso mantém a qualidade do leite e torna o processo mais justo. “Reduzimos o custo com coleta e repassamos esse valor ao produtor. O produtor reduziu custo com energia elétrica para resfriar o leite, com produtos para higienização do equipamento e mão de obra. Também praticamos a justiça. A coleta diária elevava os custos sem necessidade”, relata.

Tabela do preço

A definição da fórmula para o pagamento mensal do leite é outro destaque, pois considera indicadores disponíveis no mercado e resulta no preço que a Aurora deve praticar para suas afiliadas. “O modelo foi implantado a mais de um ano e tem se mostrado competitivo e eficiente. Certamente necessitará de pequenos ajustes ao longo do tempo, mas criamos uma ferramenta eficiente tanto para a indústria e ao produtor”, comenta Durante.

Após discussões internas, o contrato de produção entre filiada e fomentado também tornou-se pauta, e é visto como ferramenta importante. “A aceitabilidade foi alta, acima de 95%. O contrato inspira sentimento de organização, credibilidade e segurança para ambas as partes. Foi uma fase já superada. Atualmente os associados passam a ser fomentados da Copérdia e assinam o contrato como sendo um documento normal para a operação”, relata o Gerente, destacando que o contrato organiza o sistema de forma inovadora e eficaz.



“Entendemos que é uma forma de valorizar quem produz. Todos recebem o mesmo tratamento. Apesar do curto espaço de tempo que essas medidas foram aplicadas, já colhemos muitos resultados.”

Flávio Durante

Atendimento personalizado

A área de assistência técnica é outro ponto de atenção do Plano Estratégico, tornando-se mais personalizada e fortalecendo os laços com cada produtor. “No decorrer do tempo, ninguém desiste da assistência técnica, pelo contrário, optam por mais categorias. É importante fazer essa observação: na avicultura e suinocultura quem presta a assistência ao produto é um profissional da empresa integradora. No leite também precisa ser assim”, comenta o Gerente.

Por fim, Durante explica que a nova política para o leite já trouxe muitos ganhos na cadeia, e a permanência dos produtores em momentos positivos e desafiadores expressa perspectivas promissoras. “Entendemos que é uma forma de valorizar quem produz. Todos recebem o mesmo tratamento. Apesar do curto espaço de tempo que essas medidas foram aplicadas, já colhemos muitos resultados. Com o passar do tempo, nosso desafio é sermos melhores ainda. O associado fomentado da Copérdia terá orgulho em fazer parte do sistema,” finaliza, ressaltando a busca por indicadores cada vez melhores e a visão do leite como atividade de referência na Copérdia.

QUEM USA NÃO TROCA.

É a proteção que você confia
com resultado que você colhe.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Acesse:
agro.bayer.com.br



Se é Bayer, é bom.

Preparado para
evoluir no resultado
mais uma vez?

Fox® Xpro.
A evolução da confiança.

Se é

TRIGO
é **Bayer**

Soluções *integradas* de manejo



Se é Bayer, é bom.

Saiba mais em
agro.bayer.com.br

►► CAMPANHA

Copérdia arrecada ração para cães em ação realizada em Concórdia

Entre os dias 26 de maio e 5 de junho, a Copérdia realizou uma ação social de arrecadação de ração para os cães do GORSC (Grupamento de Operações e Resgate com Cães), um grupo voluntário que atua na busca e resgate de pessoas desaparecidas por meio do trabalho com cães treinados.

A campanha aconteceu em Concórdia, com pontos de coleta no Super Copérdia, Loja Agropecuária e Posto de Combustível de Santo Antônio. A ação contou com o apoio do Insanos Moto Clube – Regional Concórdia, e mobilizou clientes, parceiros e colaboradores em prol da causa.

Ao longo dos dias de arrecadação, foram coletados 500 kg de ração. A entrega foi realizada na

última segunda-feira, nove de junho, diretamente no Super Copérdia, com a presença dos gerentes das unidades participantes, equipe de Marketing da Copérdia, representantes do GORSC, integrantes do Insanos Moto Clube e o parceiro Argepasi Pet Care, que também contribuiu com a doação de ração.

Na ocasião, o Gerente Comercial dos Negócios – Supermercado e Postos da Copérdia, Rudimar Bieluczyk, agradeceu o envolvimento de todos: “Essa ação só foi possível graças ao empenho dos nossos clientes, parceiros e do Insanos Moto Clube. Parabéns também o trabalho do GORSC, que realiza uma atuação voluntária de extrema importância para a comunidade, finaliza.”



Com ações assim, a Copérdia reforça seu compromisso com ações sociais e comunitárias, incentivando o engajamento em causas que promovam o bem-estar animal e a solidariedade.

Grupo Insanos Moto Clube apoiou a ação de iniciativa da Copérdia



PROJETO

LEITE EM FOCO



Fortalecimento do relacionamento entre a **Copérdia** e os **produtores** com:

- Diálogo
- Troca de experiências
- Construção de soluções para o crescimento da atividade
- Homenagem aos produtores por tempo de entrega de produção



► SANDER PAULITZKI



Propriedade de Sander Kalil Paulitzki, no Planalto Norte de Santa Catarina

Copérdia é um modelo que dá certo e exemplo de cooperativa verdadeira

Para o produtor Sander Kalil Paulitzki, o cooperativismo vai além de um modelo de negócios. Formado em Agronomia e ligado ao campo desde sua infância, ele valoriza não apenas os resultados produtivos, mas o espírito de união que sustenta a atividade agrícola. “A Copérdia é cooperativa no nome e no sentido literal da palavra: união de produtores que formam uma empresa voltada a eles, e não o contrário”, afirma.

Com raízes fincadas na agricultura familiar desde os tempos dos avós, a propriedade evoluiu ao longo das décadas. Hoje, cultiva soja e integra a produção de suínos, mas é na retomada da atividade leiteira que Sander reafirma o trabalho realizado há tanto tempo por sua família.

Em avaliação da parceria com a cooperativa, Sander indica que o motivo de permanecer é “a aproximação com os revendedores e o gerente da filial, na hora de resolverem os problemas e os preços competitivos”. Ele também destaca o apoio técnico e humano da Copérdia como um diferencial. “Todos os funcionários co-

nhecem nossos desafios e estão ao nosso lado. Isso conta muito.”.

A redistribuição das sobras, os preços nos insumos e os incentivos à qualidade do leite são, segundo Sander, evidências de que a Copérdia pratica o que prega, com produtor e cooperativa crescendo juntos. Em tempos de distanciamentos, ele acredita que o verdadeiro progresso nasce da cooperação. E sua história é um exemplo disso.



“A aproximação com os revendedores e o gerente da filial, na hora de resolverem os problemas e os preços competitivos”.

Sander falando da parceria positiva com a Copérdia

Tradição familiar aliada a inovação: a história da família Paulitzki

A história da família Paulitzki é marcada por transformações e pela força do conhecimento aliado à tradição. Sander Kalil Paulitzki, engenheiro agrônomo, representa a terceira geração de produtores rurais. Seus avós, Jovino e Eduvirgens, iniciaram a lida com extração de madeira e com erva-mate, além do cultivo de milho e feijão, mais destinado ao consumo da família, na propriedade em Major Vieira.

Depois, seu pai, Wilmar, intensificou o trabalho, ampliou a lavoura e iniciou a produção de leite a pasto, com a vinda de animais de importação do Uruguai. Em 2003, veio a suinocultura em integração com a Master, atividade mantida até hoje.

Em 2011, Sander conta que o leite saiu de cena. “A ideia de recomeçar a produção de leite foi após minha formação em agronomia, em 2018”, relembra. A retomada começou com outra cooperativa, mas logo migraram para a Copérdia, pelo melhor progra-

ma de fomento. “Já trabalhávamos com a Copérdia na produção de grãos e estendemos para a compra de ração, na época, mas depois de dois meses já migramos para o programa de leite da cooperativa”, reforça.

O produtor destaca o programa e o ganho pessoal e profissional que recebeu a partir do conhecimento e da parceria com a cooperativa. “Hoje não utilizamos mais [o programa] mas 90% do que sei sobre a produção de leite no sistema intensivo aprendi com a Copérdia, sou muito grato”, destaca.

Hoje, o sistema é moderno, eficiente e traz resultados. A parceria com a Copérdia é sustentada por confiança, apoio técnico e incentivo à qualidade. Para Sander, a relação próxima com a equipe, acesso a crédito facilitado, preços justos e reconhecimento pela qualidade do leite consolidam a Copérdia como parceira de verdade da propriedade e da família Paulitzki.

Eficiência que inspira

★ Maio 2025



SUINOCULTURA



AVICULTURA



LEITE

SUÍNOS

TERMINAÇÃO	1º lugar Dileto Demarco Gaurama/RS Valor recebido/suíno: R\$69,31	2º lugar Julio Evaldir Birck Aratiba/RS Valor recebido/suíno: R\$68,85	3º lugar Luan Carlos Polloni Barra do Rio Azul/RS Valor recebido/suíno: R\$68,55
CRECHE	1º lugar Dulcimar Luis Mosena Aratiba/RS Valor recebido/suíno: R\$16,55	2º lugar Daniel Rech Faxinal dos Guedes/SC Valor recebido/suíno: R\$16,47	3º lugar Eneas Pavoni Perondi Aratiba/RS Valor recebido/suíno: R\$16,45

AVES

1º lugar Cristiano Perondi Aratiba/RS Preço médio/animal: R\$2,45	2º lugar Rosalino Fiabani Barra do Rio Azul/RS Preço médio/animal: R\$2,28	3º lugar Luiz Alberto Tremea Ipumirim/SC Preço médio/animal: R\$2,19
--	---	---

LEITE

1º lugar Ronaldo Danielli Erval Velho/SC Produção em litros: 7.612 Gordura %: 4,59 Proteína %: 3,64 CCS x1000: 113 CPP x 1000: 2 Produtividade litro/vaca/dia: 22,32	2º lugar Inacio Sidnei Rohde Ipumirim/SC Produção em litros: 23.438 Gordura %: 4,99 Proteína %: 3,74 CCS x1000: 86 CPP x 1000: 6 Produtividade litro/vaca/dia: 22,23	3º lugar Paulo Cesar Agliardi Machadinho/RS Produção em litros: 41.483 Gordura %: 4,42 Proteína %: 3,75 CCS x1000: 79 CPP x 1000: 10 Produtividade litro/vaca/dia: 36,16
---	---	---

► PRÊMIO EMPREENDEDOR RURAL

Técnico da Copérdia é destaque em premiação Empreendedor Rural Aurora

O técnico da Copérdia, Gabriel Cavalli, ficou em terceiro lugar na categoria Suicooper III, no Prêmio Empreendedor Rural Cooperativista - Troféu Aury Luiz Bodanese, evento promovido a cada dois anos pela Aurora Coop. A iniciativa reconhece os empresários rurais cooperados ao Sistema Aurora Coop que alcançam níveis de excelência em suas propriedades, adotando práticas que melhoram a qualidade de vida e renda e, ainda, contribuem com a preservação ambiental.

Todas as famílias que concorreram ao prêmio participaram do Programa Encadeamento Produtivo, desenvolvido nas empresas. Nesta edição, 130 propriedades foram inscritas. Após análise e seleção realizadas pelas cooperativas, 55

propriedades passaram pelo processo de auditoria. Durante o evento em Chapecó, foram premiadas 22 empresas rurais associadas às cooperativas filiadas ao Sistema Aurora Coop.

Gabriel Cavalli comemora o resultado. “Foi um momento muito especial ser reconhecido entre os melhores no Sistema Aurora. Isso nos estimula a buscarmos cada vez mais a melhoria nas atividades que desenvolvemos. Já estou há 16 anos na Copérdia e tenho uma grande satisfação de trabalhar nesta cooperativa. Trabalho com os produtores para que eles consigam extrair o máximo de potencial de cada granja. Considero que os pontos essenciais para que a propriedade obtenha os melhores resultados são: uma boa classificação, um bom



manejo de arraçamento e com uma boa ambiência”, pontua.

Conforme Cavalli, o resultado do Prêmio Empreendedor Rural é mais uma demonstração da sinergia que existe com os produtores. “É uma relação muito

consistente, de conversa permanente, de muita proximidade. Acredito que essa sintonia é fundamental para a conquista dos melhores resultados no dia a dia”, acrescenta.

A Copérdia participou do evento com três famílias

cooperadas, que classificaram suas empresas rurais através de auditorias realizadas pelos avaliadores do MCE – Movimento Catariense pela Excelência nos últimos meses.

Foram premiadas as seguintes empresas rurais da Copérdia:

1º Lugar: Empresa Rural Família Buss, de Armazém - SC

2º Lugar: Empresa Rural Família Cadore, de Jaborá - SC

3º Lugar: Empresa Rural Família Baches, de Piratuba - SC

Durante o evento também foram premiados: o técnico da Copérdia Gabriel Cavalli - 3º Lugar Suicooper III e a família de Adelício Canal, com o 2º Lugar de Suinocultor Destaque UPD.

► COOPERATIVISMO

Pujança e contribuição

Santa Catarina distingue-se no cenário nacional e internacional por um conjunto de atributos notáveis que moldam sua identidade sociocultural e econômica: a índole pacífica de seu povo, a dedicação ao labor, a valorização da família, o apreço pelas tradições, o respeito à diversidade e a notável capacidade de empreender e inovar. Tais virtudes, que permeiam a formação histórica e social do Estado, encontram consonância plena nos princípios do cooperativismo, doutrina econômica e filosófica trazida pelos imigrantes pioneiros e perpetuada por sucessivas gerações.

O cooperativismo, em sua essência, transcende a simples organização empresarial: representa um modelo de desenvolvimento socioeconômico inclusivo, democrático e sustentável. Em Santa Catarina, essa filosofia encontrou terreno fértil para florescer e consolidar-se como pilar estruturante da economia estadual, estando presente em todos os ramos produtivos — da agricultura ao crédito, da saúde ao consumo, da infraestrutura ao transporte.

Atualmente, o movimento cooperativista abrange mais de 4,7 milhões de catarinenses, movimentando anualmente R\$ 91,2 bilhões. Trata-se de uma verdadeira força

propulsora do progresso, que articula a produção, eleva a eficiência econômica e fortalece a competitividade de pequenos e médios agentes, que de outra forma teriam dificuldades em sobreviver aos rigores do mercado. Essa pujança foi meticulosamente mensurada pela Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (OCESC), a partir dos dados das 235 cooperativas a ela filiadas, revelando uma realidade de expressiva relevância social e econômica.

Em 2024, o setor cooperativista catarinense registrou um crescimento de 7% em sua receita, superando de forma significativa a expansão do Produto Interno Bruto (PIB) nacional no mesmo período, que foi de 3,4%. Um dos indicadores mais emblemáticos desse avanço é o aumento do número de cooperados, que cresceu 9,8% no último ano, com a adesão de mais de 419 mil novos associados. Com isso, 58% da população do Estado integra hoje o sistema cooperativo, revelando seu enraizamento na sociedade barriga-verde.

Destacam-se, nesse panorama, as cooperativas de crédito, que congregam 3,6 milhões de cooperados, seguidas pelas de infraestrutura (464.114 associados), consumo (430.339), agropecuária

(84.069), saúde (15.280) e transporte (2.901).

O ramo agropecuário se impõe como o mais robusto, sendo responsável por 62,5% dos empregos diretos gerados pelas cooperativas e por 63,2% da receita operacional bruta do setor. Esse desempenho repercute não apenas internamente, mas também no cenário internacional: as exportações das cooperativas catarinenses atingiram R\$ 11,63 bilhões em 2024, crescimento de 17% em relação ao ano anterior, impulsionadas majoritariamente pela comercialização de cereais in natura (54,13%) e proteínas animais (43,13%). As projeções para 2025 são igualmente promissoras, com expectativa de incremento de 12% nas exportações, alcançando R\$ 13 bilhões em divisas.

Apesar da elevada contribuição ao desenvolvimento, as cooperativas não estão imunes à carga tributária. Em 2024, recolheram R\$ 4 bilhões em tributos sobre a receita bruta, o que representa um aumento de 32,6% frente ao exercício anterior.

O protagonismo das cooperativas é inegável: elas respondem por aproximadamente 30% do PIB estadual e por 70% das exportações catarinenses. Essa capilarida-



Por VANIR ZANATTA
Presidente da OCESC

de decorre de sua presença marcante nas cadeias produtivas de grãos, leite, suínos e aves, setores fundamentais para a economia do Estado.

O horizonte que se descortina é de otimismo e confiança. Estão previstos investimentos de R\$ 2,03 bilhões em 2025, R\$ 2,18 bilhões em 2026 e R\$ 2,26 bilhões em 2027, destinados à ampliação de estruturas e à elevação da capacidade produtiva. Esses aportes sinalizam não apenas a vitalidade do sistema, mas também sua disposição em continuar liderando o desenvolvimento sustentável e equitativo de Santa Catarina.

Em suma, o cooperativismo catarinense é muito mais do que um modelo de negócios: é uma expressão viva da alma coletiva de um povo que aprendeu a prosperar com solidariedade, eficiência e visão de futuro.

►► COOPERAÇÃO

A força cooperativa na regional do Planalto Norte e Serra de Santa Catarina

Por todas as regiões de Santa Catarina, a Copérdia vem consolidando uma presença cada vez mais forte junto aos produtores rurais. Sob a liderança do gerente regional Moisés Bonissoni, que atua como elo entre a cooperativa, equipes de trabalho e os cooperados, o trabalho tem alcançado novas comunidades e reforçado os vínculos com quem já faz parte.

São mais de 14 municípios atendidos pela regional Norte e Serrana, e Bonissoni explica que sua atuação vai além do administrativo.

Nos últimos anos, a adesão de novos associados tem sido constante, resultado de uma combinação entre confiança e bons resultados. Bonissoni explica que um dos princí-

pios básicos do segmento cooperativista é a 'adesão livre e voluntária', e que assim, o trabalho é desenvolvido para que o cliente perceba as vantagens de se associar.

"Na região Norte, hoje temos 3876 associados, distribuídos por Campo Alegre, Mafra, Itaiópolis, Papanduva, Monte Castelo, Major Vieira, Canoinhas, Bela Vista do Toldo, Irineópolis, Paula Freitas e Tijucas do Sul. Enquanto na região Serrana de Lages, São José do Cerrito e Braço do Norte são 1291 associados", conta.

Isso significa mais de 5.100 associados nas duas regiões, reflexo da credibilidade construída.

Para o gerente, mais do que números, é a percepção dos produtores que mede o sucesso do

trabalho. Com base nessa confiança, a Copérdia segue firme em sua missão de cooperar com o desenvolvimento sustentável do campo.

Segundo o gerente, o maior desafio da função é desenvolver equipes, "a formação de pessoas e de equipes de alto desempenho é desafiador, para que possamos ser o elo entre a cooperativa e cooperados, buscando levantar e atender as demandas que vem do associado", reflete.

Moisés Bonissoni
- Gerente Regional
no Planalto Norte e
Serra de SC



Investimentos para a região: a Copérdia cresce junto com o produtor



**Moisés,
esposa Sirlei
e filha Juliana
Bonissoni**

Com a expressiva participação dos produtores na cooperativa na região do Planalto Norte e Serrana, a Copérdia prioriza os investimentos e iniciativas existentes na região.

"Nosso foco é oferecer agilidade, estrutura e equipes bem preparadas para atender o produtor com excelência", afirma o gerente regional Moisés Bonissoni. As filiais recebem suporte estratégico para garantir que o cooperado encontre soluções eficientes perto de casa.

Além das melhorias físicas, os diferenciais da cooperativa seguem sendo amplamente valorizados: "O associado da Copérdia tem hoje como um grande diferencial uma assistência técnica e agrônômica diferenciada para as atividades de agricultura e leite. Toda

uma estrutura de Lojas agropecuárias e de Silos para o recebimento de grãos, Fábrica de Rações de bovinos e Posto de recebimento de leite", destaca.

Bonissoni ainda lembra que o produtor associado da cooperativa também participa das sobras que a mesma produz durante o ano, refletindo em mais benefícios e transparência da cooperativa.

"Nossa percepção é de trazer produtos e serviços de qualidade, para satisfazer tanto social quanto economicamente os produtores", enfatiza o gerente regional.

Bonissoni considera a satisfação dos associados alta e positiva: "Um termômetro disso são as reuniões que fazemos junto ao conselho consultivo, que representa as regiões de atuação", afirma.

►► OCB

Inteligência artificial e o futuro das cooperativas: o poder da inovação

Durante a realização de vento em Brasília, promovido pela Organização das Cooperativas do Brasil – OCB –, foi feita uma reflexão sobre como as cooperativas estão se preparando para o im pacto transformador da Inteligência Artificial (IA)? A palestra Como a IA está moldando a nova lógica da competitividade, ministra-

da por Ricardo Cavallini, especialista em inovação e membro da global faculty da Singularity University, apresentou uma mensagem direta: ou evoluímos, ou ficamos para trás.

Com uma linguagem acessível e exemplos práticos, Cavallini alertou para a urgência do uso estratégico da IA. “Tudo o que a gente

faz acabou de ficar medíocre. Porque agora existe um software novo, acessível, que pode deixar tudo mais inteligente, mais econômico, mais atrativo. E se a gente esperar cinco anos para usar, aí sim estaremos muito atrasados”, destacou.

Durante a apresentação, ele reforçou que a revolução tecnológica não está no futuro — ela já está acontecendo. “Tem drone colhendo fruta, robô fazendo distribuição, IA ajudando operadores no campo. Se até a Apple e o Google ficaram para trás, por que uma cooperativa não ficaria se não se atualizar?”, provocou.

A mensagem de Cavallini foi além do impacto tecnológico: ele enfatizou os riscos de aplicar Inteligência Artificial com um viés corporativo que não condiz com os princípios do cooperativismo. “Essas ferramentas foram trei-

nadas com dados gringos, validadas por empresas com lógicas diferentes. A IA que está aí fora, foi feita para um mundo de comando e controle, e não para o modelo colaborativo das cooperativas. Se a gente usar do jeito errado, ela muda quem somos, em vez de nos ajudar a ser melhores”.

Para o especialista, o desafio é usar a IA sem renunciar à essência. “O cooperativismo é o que há de mais moderno em gestão. Vocês representam um modelo que preza por escuta, pertencimento e propósito. Não faz sentido adotar uma tecnologia que apague tudo isso”, declarou.

Cavallini apresentou ainda exemplos inspiradores de pequenas inovações feitas com IA que geraram impactos reais — desde curadoria de vídeos para economizar tempo até sistemas que economizam milhões em operações comer-

ciais. “A grande virada está nas pequenas aplicações. A IA não precisa ser algo gigantesco. Muitas vezes, são soluções simples aplicadas com inteligência que transformam o negócio”.

Ele também desmistificou o uso da IA por pessoas que não são nativas digitais. “Quem tem mais de 30 anos pode achar que está em desvantagem, mas está em vantagem. Porque sabe fazer as perguntas certas e validar as respostas. Isso é o que faz toda a diferença no uso dessas ferramentas.”

A mensagem final de Cavallini foi clara: a IA não é inimiga, é ferramenta. Mas o cooperativismo precisa se apropriar dela de forma crítica, estratégica e consciente. “A dor de vocês é o que vai apontar onde aplicar a IA. Só vocês sabem onde ela pode transformar de verdade”, concluiu.

Fonte OCB



Ricardo Cavallini - especialista em inteligência artificial

►► EXTERIOR

AuroraCoop inaugura primeira unidade no exterior e fortalece presença na Ásia

Em um passo decisivo para a consolidação de sua presença no mercado internacional, a AuroraCoop inaugurou em maio sua primeira unidade comercial no exterior. Localizado em Xangai, o escritório marca o início de uma nova fase no projeto de internacionalização da cooperativa brasileira.

A cerimônia de inauguração contou com a presença do presidente Neivor Canton e do secretário de relações internacionais do Ministério da Agricultura, Luís Rua, representantes de instituições chinesas e dos principais importadores locais.

O diretor comercial de exportação da AuroraCoop,

Dilvo Casagrande destacou a relevância estratégica da unidade em Xangai, considerando que a China é o principal destino das exportações da cooperativa, respondendo por 20% do volume total embarcado.

“O mercado chinês é essencial para alguns cortes específicos, como asas e pés de frango, que têm grande aceitação por questões culturais. Estar mais próximo dos clientes permitirá compreender melhor suas demandas e desenvolver produtos sob medida para atender essas preferências”, afirmou Casagrande.

Para o presidente Neivor Canton, a abertura da unidade representa um marco histórico. “Esse pas-

so simboliza a consolidação de um trabalho sério e correto, que começa no campo e agora chega mais próximo do consumidor internacional. A presença física na China é mais que necessária, considerando a importância crescente do mercado externo para a cooperativa e as oportunidades que ele proporciona aos nossos produtores rurais associados.”

Canton também ressaltou o papel do Conselho de Administração e das cooperativas filiadas na decisão que viabilizou a expansão internacional. “Queremos estar onde estão nossos clientes e valorizar ainda mais as parcerias estratégicas que construímos ao



Presidente da AuroraCoop, Neivor Canton no dia da inauguração

longo do tempo. Essa unidade é reflexo de uma visão de futuro e de um compromisso com a excelência na produção e comercialização de alimentos.”

Com a unidade em Xangai, a AuroraCoop reforça

seu posicionamento global e fortalece sua relação com o maior mercado importador de seus produtos, apostando em proximidade, inovação e competitividade para ampliar sua atuação internacional.

►► SICOOB CREDIAUC

Sicoob Crediauc inicia Segunda Turma do Programa Mulheres Cooperativistas

O Sicoob Crediauc realizou o 1º Encontro da Segunda Turma do Programa Mulheres Cooperativistas. O evento foi realizado na quinta-feira, dia 15 de maio, no auditório da Unidade Administrativa da Cooperativa, em Concórdia (SC), reunindo cerca de 40 mulheres cooperadas, convidadas entre as agências das cidades de atuação da cooperativa em Santa Catarina.

O encontro marcou o início de uma jornada de capacitação voltada ao fortalecimento da presença feminina no cooperativismo. A iniciativa tem como objetivo geral proporcionar formação cooperativista, incentivando a ascensão de mulheres como líderes e protagonistas dentro do movimento cooperativo e social.

Neidi Cassol foi a palestrante convidada para receber as Mulheres Cooperativistas para essa jornada

de conhecimento. Segundo a instrutora, o primeiro encontro do Programa foi muito especial, preparado com muito carinho.

Conforme Aline Perondi, coordenadora de Cidadania e Sustentabilidade, a realização do Programa era um sonho e iniciar a segunda turma é motivo de orgulho.

“Com imensa alegria, celebramos o início da segunda turma do Programa Mulheres Cooperativistas, uma parceria do Sicoob Crediauc com o Sescop/SC, um verdadeiro marco no fortalecimento do protagonismo feminino. Ver tantas mulheres florescendo e assumindo seus espaços é motivo de orgulho e inspiração para nós.” Enfatiza, Aline.

Para o presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, o programa é fundamental para o desenvolvimento das mulheres cooperadas.



“Acreditamos que o fortalecimento do papel da mulher no cooperativismo é essencial para construir uma sociedade mais justa, inclusiva e colaborativa. O Programa Mulheres Cooperativistas é uma semente que plantamos, e

ver seus frutos florescendo em forma de liderança, engajamento e transformação social é motivo de grande orgulho. O Sicoob Crediauc investe em iniciativas que promovem o protagonismo feminino das comunidades onde atuamos.” Finaliza,

Camillo.

O evento reforça o compromisso do Sicoob Crediauc com a inclusão, a diversidade e o desenvolvimento sustentável, pilares fundamentais para o fortalecimento do cooperativismo.

Sicoob Crediauc e Unimed lançam Campanha do Agasalho 2025

O Sicoob Crediauc, em parceria com a Unimed de Santa Catarina, deu início à Campanha do Agasalho 2025 com o tema “Aquecendo Corações – Solidiedade que Aquece”. A ação solidária, que se tornou tradicional por acontecer anualmente, foi iniciada na sexta-feira, 30 de maio, e segue até o dia 30 de junho.

O objetivo geral está relacionado de arrecadar roupas, calçados, mantas e demais itens de inverno em bom estado de conservação para serem destinados a pessoas em situação de vulnerabilidade.

Durante todo o período da campanha, as unidades de atendimento do Sicoob Crediauc, em Santa Catarina, e da Unimed estarão de portas abertas para receber

as doações. Esta é a segunda campanha filantrópica conjunta das instituições em 2025, reforçando o compromisso com a responsabilidade social e o espírito cooperativista.

A iniciativa está alinhada ao Ano Internacional das Cooperativas, declarado pela ONU em 2025, e destaca o papel transformador das cooperativas na construção de uma sociedade mais justa e solidária.

“A solidariedade é um dos valores que guiam o Sicoob Crediauc” destacou Paulo Renato Camillo, presidente da Cooperativa.

Para Camillo, a Campanha do Agasalho é uma oportunidade de colocarmos esse valor em prática, ajudando a aquecer quem mais precisa. “A Campanha do Agasalho é um convite

aos nossos cooperados, colaboradores e comunidade a participarem dessa corrente do bem. Quando unimos forças mostramos que o cooperativismo vai além dos serviços financeiros, ele transforma realidades. Cada peça doada é um gesto de cuidado e humanidade.”, enfatiza Camillo.

A campanha “Aquecendo Corações” é mais do que uma ação de arrecadação: é um gesto de empatia, cuidado e união. Cada doação representa um abraço em forma de agasalho para quem enfrenta o frio com poucos recursos.

Participe e aqueça um coração! Sua doação pode fazer toda a diferença na vida de alguém. Procure uma unidade do Sicoob Crediauc ou da Unimed, em Santa Catarina e participe.

Campanha

Aquecendo Corações

Doe roupas, calçados, cobertores, mantas, agasalhos e coopere com um inverno mais solidário!

Pontos de coleta:
Unidades de atendimento do Sicoob Crediauc e UNIMED

De 30/05 até 30/06

►► SICOOB CREDIAUC 40 ANOS

Sicoob Crediauc celebra marco de 7 mil cooperados na Agência Digital

O Sicoob Crediauc comemora um marco histórico: a Agência Digital da cooperativa ultrapassou a marca de 7 mil cooperados ativos, consolidando-se como referência em inovação no sistema cooperativista brasileiro. Lançada há cinco anos, a agência foi pioneira dentro do Sicoob Nacional ao oferecer uma experiência 100% digital, sem perder a essência do atendimento humanizado.

Desde sua inauguração, a agência digital do Sicoob Crediauc tem transformado a forma como os cooperados se relacionam com sua instituição financeira. Tudo pode ser resolvido pelo celular, com segurança, agilidade e o acolhimento característico do cooperativismo. A proposta é simples: oferecer praticidade e autonomia, sem abrir mão do contato próximo e personalizado, mesmo que de forma Digital.

A gerente da Agência Digital, Renata Soares Bauermann, celebra o marco dos 7 mil cooperados com entusiasmo e gratidão.

“Esse resultado reforça, com números, o nosso compromisso com o Conselho, a Direção e Superintendente Márcio Rossi. Enfrentamos desafios diários e encontramos oportunidades a cada dia, e é por isso que seguimos oferecendo o nosso melhor para sermos cada vez mais referência — não apenas em número de cooperados, mas também em negócios que geram resultados sólidos e sustentáveis. Também deixo um agradecimento especial a todos que já passaram pela AG97 e que acreditaram nesse projeto desde o início — em especial ao Luan Wazlawick e ao Jacson Rosa, que foram peças fundamentais na construção dessa trajetória de sucesso.” — destaca Renata.



A criação da agência digital foi um passo ousado e visionário, destaca Paulo Renato Camillo, presidente do Sicoob Crediauc.

“Ver que mais de 7 mil cooperados estão utilizando esse canal com satisfação é a prova de que estamos no caminho certo. A tecnologia está a serviço das pessoas e

nosso compromisso é continuar inovando sem perder a essência do atendimento humano e próximo que nos diferencia. Estamos preparados para atender todos os perfis de cooperados, inclusive o público digital, como é o caso da nossa Agência Digital”, explica Camillo.

A agência digital é mais

do que uma solução tecnológica — é um reflexo do compromisso do Sicoob Crediauc com a inclusão, a inovação e o fortalecimento do vínculo com seus cooperados. E com esse marco, a cooperativa reafirma seu papel de liderança no cooperativismo financeiro nacional.

Sicoob Crediauc é Destaque no Diário Catarinense por Incentivar Sustentabilidade no Campo



O Sicoob Crediauc ganhou destaque em uma reportagem especial do Diário Catarinense, publicada dentro do programa Riquezas da Terra, que evidenciou a transformação da produção de frutas finas como exemplo de sustentabilidade no agronegócio familiar.

A matéria, intitulada “Produção de frutas finas em Itá é referência de sustentabilidade”, ressaltou a produção do Empório do Mirtilo, localizado no município de Itá (SC).

Desde 2012, quando o sogro de Gleison Minella adquiriu pomares de um antigo grupo multinacional, a família se uniu para dedicar-se ao cultivo de frutas como morango, mirtilo, framboesa e amora-preta. Com o suporte do Sicoob Crediauc, essas famílias conseguiram

modernizar suas propriedades e ampliar a produção de forma responsável e eficiente.

A reportagem também destaca o papel essencial do Sicoob Crediauc no apoio a produtores locais que investem em práticas sustentáveis, como o uso de energia solar e a captação de água da chuva. Essas ações têm contribuído para a preservação ambiental e fortalecido a economia rural da região.

Para Gleison, o Sicoob está sempre próximo e conhece a realidade da família. “Sou cooperado há mais de dez anos, e conto com o suporte da cooperativa para investimentos necessários para a empresa operar”

Para o presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, o destaque é motivo de grande orgulho para a Co-

operativa e fruto de um bom trabalho desempenhado.

“Ver nossos cooperados sendo reconhecidos por iniciativas que aliam inovação, sustentabilidade e fortalecimento da agricultura familiar são fundamentais. Nosso papel é justamente oferecer apoio financeiro e orientação para que negócios como o Empório do Mirtilo prosperem e inspirem outras famílias a seguirem esse caminho. Quando apoiamos projetos como este estamos investindo em um futuro mais sustentável, valorizando o trabalho das famílias do campo e as próximas gerações, além de fortalecer a economia local, assim se faz o cooperativismo”, enfatiza, Camillo.

A matéria completa pode ser conferida na edição do Diário Catarinense de 24 a 30 de maio de 2025

► SUINOCULTURA

Treinamentos focam no manejo básico por melhores resultados

Desde janeiro, foram promovidos treinamentos em todas as regiões de abrangência do ciclo de terminação da cooperativa, que incluem Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Mato Grosso do Sul. Os encontros já realizados têm como foco o manejo básico nas granjas, conceitos sobre nutrição, arraçãoamento, entre outros, e visam garantir uma boa conversão alimentar.

Conforme a Extensionista do Ciclo Terminação, Meilingui Luiza Oldoni, esses momentos contaram com alta participação, ultrapassando 90% do total de produtores do fomento. “Tiveram a oportunidade de expor suas ideias e necessidades do campo, sendo estas registradas em ata, mantendo assim o foco de aproximação entre a coope-

rativa e o produtor. Isso nos motiva, pois percebemos que o produtor está engajado com a Copérdia na busca de melhores resultados”, relata.

A Extensionista explica que o papel dos treinamentos está ligado à execução correta dos manejos básicos, para a obtenção de bons resultados na entrega do lote. “Cada realidade exige uma forma de dedicação. O que não podemos e não devemos esquecer é que é indispensável a presença do produtor acompanhando as tratadas, fazendo manejo de tampão e procedendo a leitura de cocho logo na sequência da tratada”, detalha.

Sobre o arraçãoamento, Meilingui comenta que cada granja deve realizar os manejos considerando o sistema que elas possuem. “Hoje no fomento trabalha-

mos tanto com comedouros manuais como automáticos. Também trabalhamos com rações fareladas e peletizadas. O investimento que a Copérdia realizou em estrutura de fábrica para produção da ração peletizada foi milionário, tendo como intuito a melhora na eficiência dos lotes e consequentemente aumento de rentabilidade tanto para o produtor quanto para a cooperativa.”

A expectativa é que novos treinamentos ocorram ao longo do ano, contribuindo com o desenvolvimento da suinocultura e sua importância em diversas localidades.

**Meilingui Oldoni -
extensionista no ciclo de
terminação de suínos**



Agora é tempo de crescer

Tecnologia,
dedicação
e cooperação
fazem
a diferença


COPÉRDIA