>> SAFRA DE VERÃO

Inicia o programa trocatroca de sementes de milho







Direção e gerentes avaliam quadrimestre



Peritiba ganha uma nova loja agropecuária

Página 3 Páginas 5,6, 8 e 9

EXPEDIENTE

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

PRESIDENTE Vanduir Luis Martini

1° VICE-PRESIDENTE Ademar da Silva

2° VICE-PRESIDENTE Valdemar Bordignon

DIRETOR GERAL Flávio Marcelo Zenaro

DIRETOR ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO Adriano Miguel Vilbert

> SECRETÁRIO Vilmar Camillo

CONSELHEIROS
Idilse Salete Canton Mosele
Carlos Filipini
Rogemar Hann
Paulo Nadir Zago
Jucilei Galante Lorenzetti
Revelino Luiz Abatti
Eliseu Luiz Balestrin
Daniel Guesser

CONSELHO FISCAL
Fernanda Ribeiro Basso
Gelsi Lourdes Maltauro
Claudir Luiz Dellagostin
Leinor Lampert
Mauro de Barba
Jacir Antonio Costa

REDAÇÃO Herter Antunes herter.antunes@coperdia.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL 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 13.000 exemplares

PUBLICAÇÃO Virtual Propaganda e Publicidade

Impressão: O Jornal -Concórdia/SC - (49) 3442-2914

COPERDIA

site - 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

Trabalho + cooperação = resultado!

Vanduir Martini, Presidente do Conselho de Administração



Fechamos os primeiros quatro meses de 2021 com faturamento e resultados acima do planejado para satisfação da direção, conselheiros, associados e colaboradores da Copérdia e, também, das

comunidades que recebem benefícios indiretos quando a cooperativa alcança resultados positivos em seus negócios.

Muitos devem se questionar sobre as razões pelas quais a Copérdia vem acumulando resultados positivos anos seguidos e, com a pandemia a pleno, iniciar 2021 com um quadrimestre batendo as metas. Um fator significativo para os resultados aferidos até o mês de abril é a continuidade das exportações em alta, especialmente grãos e proteína animal, mas, some-se a esse fator mercadológico, o papel desempenhado pela Copérdia, o chamado dever de casa.

O trabalho do "time" da Copérdia tem sido fundamental pela dedicação, altivez e serenidade nas decisões, tudo amparado numa visão moderna sobre novas oportunidades, comprometimento para com os objetivos da organização, metas planejadas e, principalmente, cooperação. A cooperação, aliás, é o pilar que garante os bons resultados alcançados na soma assertiva do trabalho+-

cooperação=resultado.

A equipe de colaboradores e quadro social têm uma parceria em via de mão dupla que faz a diferença. Juntos, adotam a doutrina da cooperação que baseia o trabalho e leva ao sucesso da cooperativa com resultados históricos e dividendos aos cooperados. A sinergia tem funcionado bem e a cooperativa e cooperados têm realizado um trabalho em parceria traduzido em resultados para a empresa e seus donos. Dentro de casa sabemos bem conjugar o verbo cooperar. Ou seja, o ato ou efeito de cooperar, de prestar serviço, de auxílio para um fim comum, de colaboração e solidariedade norteiam as ações da organização. Assim aprendemos a trabalhar, assim somos no dia a dia.

Temos claro enquanto filosofia de que a cooperação é uma ação coletiva para uma finalidade, objetivo em comum. Na Copérdia todas as ações visam o bem comum e não o anseio individual. Entendemos que cooperação é uma relação baseada entre indivíduos ou organizações, utilizando métodos consensuais, ou seja, respeitando a vontade da maioria, sem a presunção de sonhar que todos pensam da mesma maneira, mas que o pensamento da maioria prevaleça.

Tendo esse norte, a Copérdia já percorreu mais de um terço do ano de 2021 comemorando resultados bem acima do planejado. Observando os pilares da velocidade, consolidação e aproximação e tendo como bandeira a cooperação, tenho convicção de que o 2021 será mais um ano para comemoração de resul-

tados, expansão e consolidação do trabalho da Copérdia.

Reza a lenda que uma das melhores formas de colocar em prática a cooperação é associando-se a uma cooperativa. Os associados da Copérdia podem confirmar, ou não essa tese. Eu acredito! Só que além disso, podemos ser cooperativos no dia a dia com atitudes simples. São pequenos gestos e escolhas que fazem toda a diferença.

Educação, formação e informação são princípios do cooperativismo e a difusão do modelo cooperativo se dá por meio do incentivo a esses fatores. E não apenas os cooperados são alvos de ações de instrução, conhecimento e cultura, como também a comunidade. Porque entendemos que o cooperativismo contribui com transformações positivas para a comunidade, especialmente com seus diversos ramos que abraçam as necessidades da sociedade entre os quais o ramo da Copérdia, a produção.

Estamos numa sociedade cooperativa que olha para as pessoas como os grandes ativos da organização. Contudo, enquanto empresa estabelecida no mercado, trabalhamos duro em busca de resultados, do lucro e da satisfação do cooperado através da rentabilidade. Nós acreditamos no cooperativismo porque julgamos ser a sociedade mais justa e humana que as pessoas têm acesso.

Salve a cooperação, o cooperativismo, a Copérdia.

Saudações cooperativistas.

▶▶ SIPAT

O que é SIPAT? Qual a sua importância?

SIPAT — Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho.

Trata se de um evento voltado totalmente para a prevenção de acidentes de trabalho
nas empresas. Tem como objetivo orientar e conscientizar
os empregados da importância
e também como fazer para
evitar os acidentes no local
de trabalho, essa é uma forma
de aproximar os empregados
da empresa e mostrar que as

ações deles têm importância para um melhor ambiente de trabalho seguro.

Para a Cooperativa a segurança é fator primordial dentro das ações, afinal, colaboradores que entendem das regras, compreendem o uso de máquinas e têm cuidados para manusear produtos exercem seus trabalhos de forma muito mais adequada. Para isso a empresa promove a SIPAT, não apenas para atender a NR-05, mas com este objetivo da preocupação com as pessoas, abordando a importância de cada um de nós dentro das nossas famílias.



▶▶ PRESIDENTE

Direção reúne gerentes para alinhar estratégias para segundo semestre

A direção da Copérdia reuniu os gestores das três regionais durante o mês de maio para avaliar os resultados do primeiro quadrimestre e alinhar ações para a sequência de 2021.

O presidente, Vanduir Martini ressalta que o alinhamento com o quadro social, equipe interna e externa é uma prática da cooperativa. Os encontros foram realizados nos dias 11, 12 e 13 de março em Concórdia, Canoinhas e Joaçaba e participaram gestores, vendedores, técnicos, médicos veterinários e engenheiros agrônomos que compõem a equipe de atendimento ao cooperado.

Segundo o presidente, as reuniões foram realizadas observando todos os protocolos de segurança, com os participantes usando máscara, álcool em gel e distanciamento como deve ser em eventos dessa natureza em tempos de pandemia.

"Avaliamos os resultados obtidos nos primeiros quatro meses do ano, as oportunidades existentes e aproximação do cooperado que começa a decidir a próxima safra", revela.

Martini assinala que, além da avaliação do desempenho dos negócios no quadrimestre, a equipe fez algumas leituras sobre mercado, especialmente os custos de produção no momento em que o produtor está decidindo sobre o próximo plantio, contratos futuros e preços. "De acordo com as informações disponíveis, passamos orientações que julgamos importantes para o momento às equipes", conta o dirigente.

O dirigente revela que cada diretor e gerente pode apresentar informações importantes sobre o seu setor às equipes de operação. "É um trabalho importante porque já se passou um terço do ano e é adequado avaliar os números, mas, principalmente, alinhar as ações planejadas com as equipes das unidades para o engajamento de todos no processo", observa.

O presidente reforça ain-



VANDUIR MARTINI: Presidente coordenou os trabalhos das reuniões

da que o grande objetivo é continuar oferecendo o melhor atendimento ao cooperado, priorizando as pessoas que vivem um momento a típico e precisam de atenção. "Precisamos nos aproximar mais, apoiar mais, estender a mão. O objetivo da Copérdia é cooperar uns com os outros, sempre. Essa

é a nossa bandeira", afirma.

O presidente conclui afirmando que a Copérdia precisa de resultados para manter a estrutura funcionando, se expandir, fazer investimentos, mas não pode focar só nos números. Segundo ele, é necessário cuidar das pessoas, especialmente àquelas que convivem conosco todos os dias. "Precisamos cuidar de quem divide os bons momentos e os momentos turbulentos conosco. O cooperativismo dá um exemplo de solidariedade em tempos de dificuldades e precisamos continuar apoiando e olhando mais uns para os outros", finaliza

▶▶ DOAÇÃO DE SANGUE

Copérdia se une à Aurora em campanha

A doação de sangue é um ato de amor e solidariedade. Neste contexto, a Copérdia aderiu à campanha desencadeada pela Aurora "#Orgulho de ser doador".

A ação marca o Dia Internacional do Cooperativismo comemorado no primeiro sábado de julho, anualmente, ao redor do planeta.

Durante dois meses, os mais de 36 mil empregados da Aurora nas cinco regiões do país, bem como os funcionários e produtores rurais das cooperativas filiadas à Aurora, serão estimulados a exercer a solidariedade. Eles poderão doar sangue no hemocentro ou banco de sangue mais próximos de sua localidade.

O presidente da Copérdia, Vanduir Martini, destaca que a iniciativa é mais uma demonstração inequívoca do relevante papel social desempenhado pelo cooperativismo. "O setor cooperativista tem mostrado a sua força em todos os segmentos da nossa sociedade. O papel social, exercido pelo cooperativismo é notável e se reproduz em ações práticas e solidárias. A campanha para a doação de sangue, lançada pela Aurora, é mais um exemplo dessa sinergia entre as cooperativas, uma inciativa capaz de inspirar, transformar e salvar vidas", assinala Martini.

O presidente da Aurora Alimentos Neivor Canton destaca que a ação vai muito além da comemoração ao Dia Internacional do Cooperativismo. "A campanha demonstra a real força da cooperação, onde milhares de pessoas, se unem em prol de uma causa tão nobre para toda a sociedade", sublinha.



DOE SANGUE E AJUDE ENTIDADES

Em cada meta atingida, entidades sociais serão beneficiadas com R\$ 5 mil cada:

300 doações 1 entidade beneficiada 600 doações 3 entidades beneficiadas

1000 doações 5 entidades beneficiadas







PROOF DE GESTORES

Silvonei Conte aprova encontro com gestores e alinhamento realizado

Gestores das três regionais se reuniram para avaliar resultados e projetar o futuro

A direção da Copérdia reuniu diretores, gerentes regionais, de negócios, de unidades, agrônomos e vendedores, nos dias 11 em Concórdia, 12 em Canoinhas e 13 em Joaçaba com o propósito de avaliar os negócios da organização nos primeiros meses de 2021.

O gerente da regional Três de Concórdia, Silvonei Conte, ressalta que o objetivo dos encontros foi promover um alinhamento entre direção e gerentes na busca por melhores resultados com base no que foi realizado, cenário futuro e providências que precisam



SILVONEI CONTE: Gerente da regional três da Copérdia

ser implementadas. "Foi um encontro produtivo para avaliar as realizações, acertos, erros e o que é necessário fazer daqui para frente em termos de estratégia", assinala.

A ideia, segundo Conte,

é fazer com que os produtos e serviços prestados pela cooperativa aos cooperados sejam precisos e que atendam a expectativa deles. "Avaliamos as ações realizadas e olhamos para frente fazendo os ajustes necessários, observando as oportunidades que surgem para a área comercial e de produção e auxiliando o produtor em suas dificuldades para obter os resultados desejados", comenta.

O gerente aponta ainda que os encontros são importantes para avaliar o trabalho, observar o cenário futuro e analisar o comportamento de cada negócio. "A conclusão é de que tivemos faturamento e resultados bons no quadrimestre, mas também entendemos que é possível melhorar em relação a qualidade dos serviços prestados", revela.

Sobre o desempenho da Regional Três, Silvonei Conte afirma que foi muito bom, até acima do planejado, porém, o "jogo" só está começando, restam dois terços do ano pela frente para confirmar os bons resultados o quadrimestre. "Estar ganhando de 1x0 no primeiro tempo é um bom começo, porém, não significa que vamos ganhar, para isso, é necessário continuar jogando bem", observa.

Ele pontua que é necessário manter o foco no trabalho para consolidar nos meses seguintes o que já foi construído até agora e oferecer aos associados sobras líquidas e participação dos colaboradores nos lucros. "A equipe tem qualidade e a nossa confiança de que vamos superar as metas com esforço e competência", finaliza.







▶▶ PERITIBA

Município ganha loja agropecuária com novo conceito em 330m², mais espaço e produtos

Os associados da região de Peritiba têm bons motivos para comemorar. Depois de algum tempo, a direção da Copérdia fez os investimentos que os cooperados esperavam numa loja agropecuária nova e moderna.

A estrutura que estava em anexo ao supermercado ganhou um espaço com 337m² para exposição de produtos, máquinas e equipamentos de forma visível, bem distribuída e de fácil acesso aos cooperados e clientes. "Os cooperados mereciam uma loja melhor maior, com mais comodidade e produtos. Estou feliz por estar em Peritiba nesse momento de inauguração da nova estrutura. Entro

para a história da filial", assinala o gerente da unidade, Júnior Dal Bello.

Segundo ele, cooperados e clientes dispõe agora de uma loja moderna, ampla com bom acesso. O local antigo, segundo ele, já não atendia as necessidades do público e agora tem ambiente e ótimo mix de produtos. "Temos um local adequado para expor os produtos e deixá-los à vista para os clientes, num ambiente gostoso para atender o cliente. Os investimentos vão se refletir em resultado pelo que podemos entregar ao cooperado", observa.

Com a nova estrutura, Dal Bello espera um aumento nos volumes de venda e resultados da loja. "Vais ser bacana aprimorar o relacionamento com o cooperado melhorar os serviços num ambiente de



JÚNIOR DAL BELLO: Gerente da filial de Peritiba

qualidade. Vários associados já se manifestaram elogiando a nova loja", relata.

giando a nova loja", relata. ace O gerente explica ainda sár

que o fator decisivo para investir na estrutura foi a acessibilidade. "Foi necessário investir numa loja nova com acesso adequado para ter o alvará de funcionamento", assinala. O gerente diz que a equipe está preparada para oferecer o melhor atendimento e serviços. O investimento total na loja, segundo Dal Bello foi de R\$ 350.000,00 entre estrutura e equipamentos.

Junior Dal Bello, 34, está na Copérdia há 14 anos e à frente da filial de Pertiba há seis meses. Revela também estar feliz à frente da filial num momento em que a Copérdia faz as melhorias. "Estou feliz na cooperativa", afirma, dizendo que deve muito à Copérdia. "Vivo a empresa, sou filho de cooperado. Tenho uma relação profissional, mas, acima de tudo, sou amigo da direção. Amo o que faço e sou feliz", admite, concluindo que o faturamento na loja está 34% acima do planejado.





▶▶ PERITIBA

Ex-conselheiro e atual vice-prefeito de Peritiba, Nestor Boll elogia investimentos no município

O ex-conselheiro de administração por 12 anos e atual vice-prefeito de Peritiba, Nestor Boll, 62, sócio desde 1984, revela satisfação com a direção da Copérdia pelos investimentos feitos no município.

Segundo ele, a loja era um anseio antigo. "A loja foi um grande presente para Peritiba e região e o atendimento de uma reinvindicação de anos do nosso povo. É só elogios à nova estrutura", assinala.

Segundo Boll, a direção merece o reconhecimento pela atenção dada a Peritiba com o investimento. "Estamos felizes e a repercussão está sendo muito positiva, é uma loja que atende as necessidades da região e aproxima a cooperativa dos cooperados", relata.

O produtor conta que, mesmo fora do conselho de administração, a relação com a cooperativa continua a mesma agora na condição de produtor de leitões e leite. Ele revela que entrega a produção á cooperativa e compra insumos na filial da Copérdia do município. "Não mudou nada, sou a mesma pessoa, sou cooperativista, sou Copérdia e

minha relação coma empresa é a melhor possível", destaca.

Boll pontua que a equipe da filial de Peritiba é competente e atenciosa dos balconistas, passando por técnicos, veterinários e gerente. "É uma equipe muito boa que atende bem a todos", garante.

Sobre sua passagem pelo conselho, Boll se diz tranquilo com o dever cumprido. "Ninguém é eterno, todos somos passageiros. Dei a minha contribuição à cooperativa e sigo a minha vida como cooperado. O conselho atual é competente e a Copérdia está em boas mãos", comenta. O produtor sugere à direção ampliação do supermercado utilizando a estrutura onde funcionava a Crediauc que mudou de local.

Sobre as atividades, Boll conta que em 2020 teve ótima rentabilidade, apesar da Covid e estiagem, esse ano, segundo ele, os custos de produção estão altos e as margens devem recuar. "Os tempos difíceis exigem reflexão, ajustes, correção de rumos e foco. As crises são um sinal de alerta para tomada de decisões, um aprendizado. Temos que ser competitivos para superar os momentos menos bons. E precisa ser bom para toda a cadeia do produtor ao consumidor final para não haver desequilíbrio", assinala.



NESTOR BOLL EX CONSELHEIRO E atual vice prefeito do município de Peritiba

Nestor Boll, o político

O produtor e ex-conselheiro, Nestor Boll, ingressou na vida política de Peritiba. Ele participou do pleito de 2020 e foi eleito vice prefeito, mas afirma que não vai seguir carreira política. "Não vou. Mas é algo diferente, um aprendizado, uma novidade. O trabalho no conselho da Copérdia foi importante para me eleger. A experiência vivida na Copérdia com as pessoas da direção, equipe de trabalho ajudou e agora estou colocando em prática na administração municipal o que aprendi na cooperativa", afirma.

Boll revela que sua preocupação é com o bem estar das pessoas oferecen-

do tratamento igualitário sem olhar a cor partidária. "O povo daqui é empreendedor e precisa do apoio do poder público. As pessoas querem ser ouvidas e atendidas em suas demandas", assinala.

De acordo com Boll, a experiência na política está sendo de grande valia e uma experiência única. "Está sendo uma faculdade. Sou produtor rural, vou continuar, mas confesso que estou gostando de trabalhar pelo povo de Peritiba", comenta, afirmando que sozinho não vai a lugar algum, mas com uma boa equipe, vai longe. Nestor Boll responde pela secretaria de agricultura, sem remuneração.







Amanco agora é Amanco Wavin. Ficou com dúvida? A gente explica.

Você já sabe que a Amanco está mudando? Agora a marca é Amanco Wavin. E o nosso parceiro Mathias contou tudo sobre a mudança na nossa página do Facebook. A marca se transformou para ficar ainda mais moderna, tecnológica e eficiente. E a inovação não para por aqui. Queremos conectar você com o futuro. Com cuidado com o meio ambiente e soluções ainda melhores para obras e reformas. Ficou com dúvidas? Corre aqui que a gente responde: facebook.com/AmancoWavinBR



▶▶ PERITIBA

Angelim Spielmeier diz que a relação com a Copérdia é uma longa e bela História

A família Spielmeier é tradicional produtora na comunidade de Linha Gorete, Peritiba.

Angelim Spielmeier e Terezinha Salete têm três filhos, Eládio, Angélica e Graciela e são donos de uma propriedade com 24,2 hectares. Nela, produzem leitões (UPL) com 170 matrizes, leite, milho, soja e trigo. A família tem uma relação forte com a Copérdia há mais de 40 anos. "Estamos ligados à Copérdia há décadas, vem de pai para filho essa relação e a cooperativa é uma grande família com bom entrosamento", revela Spielmeier.

O produtor garante que negocia 100% da produção, compra todos os insumos na Copérdia e é um defensor da organização. "A Copérdia é como se fosse a nossa casa, então eu defendo a cooperativa porque temos uma boa parceria há tantos anos", assinala.

Spielmeier revela que herdou a matrícula do seu pai há mais de 20 anos e deu sequência à relação de associado com a Copérdia. Ele afirma que a cooperativa é importante para as comunidades onde trabalha. "Para a nossa família a Copérdia é uma grande parceira vendemos o que produzimos na propriedade à cooperativa e nos abastecemos nela. E entendo que o associado deve priorizar a cooperativa", assinala.

O produtor conta que passou a vender a produção de leite para a Copérdia há algum tempo porque já era integrado de suínos e produzia leitões para a Aurora, via Copérdia. "Hoje abastecemos a propriedade só com produtos comprados na loja e supermercado da Copérdia e a venda da nossa produção de suínos, leite e grãos é toda concentrada na cooperativa", garante.



FAMÍLIA SPIELMEIER: Com Diego e Dal Bello em Maria Goretti, Peritiba

A satisfação de ser associado da Copérdia

Angelim Spielmeier ressalta que é feliz enquanto associado da Copérdia, tem bom atendimento da equipe da filial e as negociações são justas e pontuais. Ele defende a política de distribuição de sobras líquidas aos associados. "É muito bom! Uma iniciativa da direção com apoio dos associados que vem funcionando bem. Valoriza os cooperados que são fiéis à cooperativa e que trabalham com ela sempre. É justo os associados desfrutar de parte dos resultados e preserva a boa relação entre cooperativa e cooperados", comenta.

O produtor dá nota 10 para a equipe da filial de Peritiba afirmando que o atendimento é bom, a assistência técnica é eficiente e a estrutura de loja e supermercado atende as necessidades da família. "Não

tenho nenhuma reclamação a fazer" pontua.

Sobre os negócios, Spielmeier conta que em 2020 deram bom retorno com margens atrativas, porém, observa o 2021 diferente. "Os custos de produção estão alto, a safra de milho é menor em função da falta de chuva, a sorte é que a soja produziu bem e está valorizada. Mas o agro é forte e com tecnologias, manejo e experiência será mais um bom ano", comenta. A produção de leitões e soja são os negócios do momento, segundo ele. E a soja, afirma, tem uma vantagem adicional que é ajudar na rotação de cultura.

A loja de Peritiba, segundo Spielmeier, é um sonho de consumo. Segundo ele, os associados estão de parabéns pelo presente que receberam. "Um ótimo investimento. Um sonho",



diz. Ele encerra garantindo que a sucessão na propriedade está sendo conduzida naturalmente o filho vai assumir o comando por gostar do campo, ser apaixonado por máquinas e as atividades rurais. A família conta com mão de obra externa de três colaboradores. ATIVIDADE de leite é uma das atividades da Família Spielmeier



▶▶ NEIMAR SIMON

Neimar Simon revela boa parceria com a Copérdia e exalta investimento

Neimar Simon, 37, associado da Copérdia de Barra do Luciano, Peritiba, é um cooperativista convicto e produtor de leite.

Por dez anos Simon trabalhou no sistema de crédito cooperativo no Sicoob Crediauc, agência central em Concórdia e há sete anos migrou para o interior para produzir leite e suínos, no sistema parceria com a cooperativa. Casado com Maiara Camilo, Simon é pai de Ana Laura, 4, e Luísa Eduarda, 2.

A família produz, em média, 25 mil litros de leite mês e mantem um plantel com 320 suínos em terminação numa propriedade de 28 hectares no interior de Peritiba. Além de leite e suínos, Simon também produz soja em pequena escala e milho para silagem e revela que as operações de venda da produção e aquisição de insumos são realizadas somente na Copérdia. "Tenho uma relação de parceria e confiança com a cooperativa e quando existe reciprocidade, as coisas funcionam bem", relata.

Simon assinala que só tem aspectos positivos para considerar em relação a Copérdia. Segundo ele recebe atendimento de qualidade da equipe da filial e assistência técnica eficiente direto na propriedade. "A produção de leite é a nossa principal atividade e,

desde o início, tivemos o acompanhamento da equipe técnica para produção de alimentos para o gado. Implantamos também a produção de soja que se revelou importante para a terra com a rotação de cultura, além do retorno financeiro. ", ressalta.

Para Simon, a Copérdia faz um trabalho fundamental no desenvolvimento da agricultura e fomento á produção na região. "Especialmente na produção de leite e suínos a cooperativa é muito forte. Vivemos num mundo globalizado os negócios precisam estar em constante evolução com novas tecnologias para tornar os produtores cada vez mais competitivos e esse apoio é dado pela Copérdia",



NEIMAR SIMON: Associado se dedica à produção de leite

Produtor valoriza relação de confiança

O produtor revela que cem por cento da produção da propriedade de suínos, leite grãos é entregue à cooperativa. "A minha relação com a cooperativa é uma via de mão dupla, entrego a produção e compro insumos na filial onde me sinto em casa com atendimento personalizado e condições facilitadas para as operações. É uma questão de confiança e ela existe entre nós ", afirma.

Sobre a expansão da Copérdia, Simon diz que é o caminho a ser seguido e, na propriedade, segundo ele, também é necessário crescer para acompanhar o mercado. Em relação a distribuição de sobras, é defensor do modelo que a cooperativa adota. "Sou defensor do sistema cooperativo. Trabalhar com a cooperativa durante o ano e ao final receber parte dos resultados que ajudou a construir é fantástico. Aumenta a admiração e estimula a continuar trabalhando com a organização", diz.

Sobre os negócios, Simon afirma que o leite é quem paga as contas do mês. "É o foco dos negócios, tem retorno rápido com liquidez mensal e é a atividade que dá o retorno mais interessante", conta.

O produtor revela que o ano passado foi de margens atrativas nas atividades que têm na propriedade muito por conta dos custos de produção mais baixos do que hoje e apesar da estiagem. "Esse é um ano desafiador com insumos caros e clima irregular. Temos que nos adaptar reduzindo custos sem comprometer a dieta alimentar dos animais.

Melhor reduzir o plantel e antecipar o descarte do que diminuir a alimentação que é prioridade" comenta.

Simon se diz adepto às novas tecnologias para melhorar os resultados dos negócios. "Temos que estar aberto á novas ideias e soluções para os nossos negócios", garante elogiando a nova loja agropecuária recém inaugurada em Peritiba. "Agora a gente vê os produtos, o ambiente é ótimo, o espaço é amplo. A região precisava de uma loja como essa", finaliza





49 3448 0038 🕓 49 99960 0339

SC-154, Km 100 | Arabutã-SC | Cep: 89740-000 contato@artefatosarabuta.com.br | www.artefatosarabuta.com.br

Entregamos sua obra com a chave na mão!

HÁ 22 ANOS ESPECIALIZADA EM CONSTRUÇÕES RURAIS.







7 dias de ação*, 7 dias aproveitando leite, 1 única dose.

*Estudo interno (1531N-60-03-413)















ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; 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.





▶▶ PLANALTO SERRANO

Produtores do Planalto Serrano já planejam a próxima safra de grãos



Ricardo Zanchetta: Engenheiro agrônomo da Copérdia

Correção de solo é indispensável para garantir colheita de qualidade, principalmente nas áreas de campo que viram lavouras.

Com a colheita da soja praticamente finalizada no Planalto Serrano, os produtores de grãos já começam o planejamento da próxima safra. O engenheiro agrônomo da Copérdia na região de Lages, Ricardo Luiz Zanchetta, diz que o momento

é de coletas de amostras de solo para análise.

Zanchetta comenta que a área plantada no Planalto Serrano está crescendo bastante. É comum campos que eram destinados à criação do gado ou reflorestamento virarem lavouras. "A correção de solo é indispensável. As áreas nativas, por exemplo, têm uma quantidade de alumínio muito grande e o PH é baixo", afirma.

Corrigir o solo é dar a ele os componentes necessários para uma boa colheita. É justamente a análise do solo que vai dizer o que e qual é a quantidade de cada nutriente que precisa ser equilibrado. "Os corretivos são calcário, gesso, adubos fosfatados, cloreto de potássio e outros", detalha Zanchetta.

A próxima safra de milho será plantada em meados de outubro e de soja em novembro. Até lá, a equipe da Copérdia auxilia os associados no planejamento para a nova safra, desde o preparo do solo, à aquisição dos insumos e assistência técnica até a colheita. Zanchetta alerta que a cada safra é preciso fazer uma nova análise. "É como um exame de sangue, o resultado de um ano não é o mesmo do outro", compara.

▶▶ PLANTIO

Coberturas de Inverno são essenciais para melhorar os índices produtivo



COBERTURA VERDE é boa alternativa para proteção do solo

Departamento técnico da Copérdia repassa orientações aos associados.

Depois das colheitas das safras de Verão, é hora de preparar o solo já de olho nos próximos plantios. O mês de maio é propício para as chamadas coberturas de Inverno. No entanto, o engenheiro agrônomo do Departamento Técnico da Copérdia, Paulo Rogério Pereira, observa que a falta de chuva está atrasando essa etapa, que é considerada muito importante.

As coberturas de Inverno

são plantas semeadas após a colheita do milho ou da soja, que ficarão no solo até o início da próxima safra. As mais comuns são aveia preta e branca, azevém e centeio. Essas culturas não têm tanta relevância econômica, como é o caso do milho, soja, trigo, feijão e outros, mas interferem diretamente no sucesso da próxima safra.

O engenheiro da Copérdia pontua que a cobertura de solo contribui para a manutenção e melhorias dos atributos químicos, físicos e biológicos. "Dizemos que um bom uso deste solo, passa pela adesão do sistema de plantio direto. Uma técnica que consiste

em semear várias espécies de plantas que, posteriormente, servirão de colchão para o solo", detalha.

A rotação de culturas também é uma recomendação importante para auxiliar no controle de plantas daninhas, pragas e doenças. "Com isso, o produtor terá um risco menor de erosões e interferência climáticas, a exemplo de uma estiagem. Outra vantagem é uma maior reciclagem dos nutrientes e ganhos na fertilidade do solo para os próximos cultivos", explica Pereira. Segundo ele, essa prática já existe há anos e os produtores estão aderindo cada vez mais, por terem percebido os benefícios.

Manejo adequado

Não adianta apenas plantar as coberturas de Inverno, é necessário fazer o manejo correto e escolher as culturas adequadas para cada objetivo. Pereira ressalta que a Copérdia possui um portfólio de produtos que possibilita os manejos de conservação do solo em todas as regiões de atuação da cooperativa. "Nossos profissionais da área agronômica também são treinados e capacitados para auxiliar", destaca o engenheiro.

▶▶ MERCADO DO LEITE

"A eficiência da propriedade é o que faz a diferença", afirma Durante

Preço do leite pago aos produtores está em alta, mas os custos de produção e de manutenção da atividade também estão elevados

O preço do leite pago aos produtores está em alta. Geralmente essa informação é interpretada como uma boa notícia ao setor. De fato é positiva, sim. Mas isso não significa que é uma boa fase para ganhar dinheiro com a atividade. "O preço pago agora é maior que há um tempo atrás, mas o problema é o custo de produção elevado. A eficiência da propriedade é o que faz

a diferença", diz o gerente do Fomento de Leite da Copérdia, Flávio Durante.

Flávio Durante comenta que o leite spot, que é a matéria-prima crua comercializada entre as indústrias, é o que está aquecendo o mercado neste momento. Outro ponto positivo é que as empresas não estão mais com grandes estoques. "Tudo isso faz com que a expectativa de preços se mantenha", afirma o gerente.

De acordo com Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) os custos da produção do leite subiram 7% em 2021. A valorização da soja e do milho, usados para a alimentação dos animais, são os principais responsáveis por isso. "Energia elétrica e combustíveis também

pesam no bolso dos nossos associados. Há muitas máquinas que dependem disso nas propriedades", comenta Durante.

Para não fechar o mês com as contas no vermelho, a saída é melhorar a eficiência da gestão. "Neste momento, muitos produtores amargam prejuízos. Quem é mais eficiente consegue ter margens estreitas de rentabilidade", destaca Durante. Ser mais eficiente é ter o controle dos gastos, planejar os investimentos, cuidar da nutrição dos animais e prezar pela qualidade do leite.

FLÁVIO DURANTE
- Gerente de
Fomento de Leite



▶▶ MERCADO

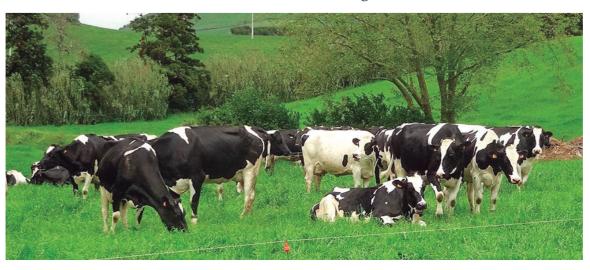
Aurora e Copérdia mantêm remuneração atrativa aos produtores de leite

Gerente destaca o esforço para manter os patamares da remuneração ao produtor

O preço do leite pago aos produtores está subindo, e o mesmo ocorre quando os consumidores vão ao supermercado comprar derivados lácteos. Isso significa que os lucros na propriedade estão maiores? Infelizmente não! Há meses o custo para produzir um litro de leite está crescendo em proporção bem maior que o mercado consegue remunerar quem se dedica a essa atividade.

O gerente do Fomento de Leite da Copérdia, Flávio Durante, comenta que a Copérdia e a Aurora estão fazendo um grande esforço financeiro para manter o preço em alta. "Temos esse compromisso com nossos associados e é um assunto que discutimos diariamente. O momento é delicado, mas se não mantermos o preço pago ao produtor, eles não conseguem fazer os investimentos e manter a atividade", ressalta.

Flávio Durante ainda diz que a Copérdia e a Aurora repassaram aumentos em alguns meses, mesmo que os indicadores econômicos não apontavam para isso. "Tivemos reajustes em março, abril e maio. Existe um esforço muito grande e estamos pensando nas famílias dos nossos produtores de leite. Tudo o que é possível estamos repassando", frisa o gerente.



Cenário para os próximos meses

O custo de produção deverá se manter elevado até o fim do ano, em função valorização dos insumos. "O preço do leite vai precisar estar num patamar mais elevado, o que não significa que a rentabilidade dos produtores será maior", afirma Durante. Segundo ele, se o preço pago ao produtor reduzir, pode inviabilizar a atividade.

Quando se fala em futuro da produção, Flávio Durante pontua a necessidade de olhar para o ciclo econômico. Se o custo de produção está mais alto, a probabilidade é um crescimento menor da atividade. A consequência direta será queda na oferta do produto, o que aumenta os preços. "O consumidor vai acabar pagando mais caro pelos derivados lácteos, assim como pelas demais proteínas, a exemplo das carnes e ovos", analisa o gerente

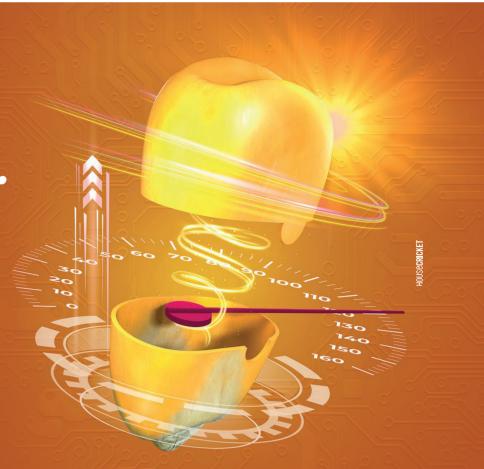
O PREÇO pago pelo litro de leite ao produtor é bom, o custo de produção é o problema.

TECNOLOGIA QUE VEM DE DENTRO.

Para fazer a diferença nos resultados do milho verão.

Pra que complicar?

Simplifique com Brevant® Sementes.



7, BREVANT.

B2418vyhr



CORTEVA

sc/ha Área 40 ha

Cruz Alta/RS

Eduardo Braga

Ronei Baiotto

sc/ha Área 1,5 ha

São Luiz Gonzaga/RS

B2309VYHR

Moacir Viemes

Presidente Getúlio/SC

B2418 VYHR

Alfredo Duarte Cardinal

Bossoroca/RS

B2418VYHR

Rodinei José Vieira São Luiz Gonzaga/RS

B2418VYHR

Flávio Dalla Rosa

São Luiz Gonzaga/RS

B2418vyhr

Antônio Carlos Costa Beber

São Luiz Gonzaga/RS

B2418 VYHR

Tiago Felipe Schafachek

Irineópolis/SC

Leptra Agrisure Viptera LIBERTY LINK W











Tecnología de proteção contra insetos Herculex[®] I desenvolvida pela Dow AgroSciences e Pioneer Hi-Bred. Herculex[®] e o loga HX são marcas registradas da Dow AgroSciences LLC. LibertyLink[®] e o logotipo da gota de água são marcas da BASF. Roundup Ready[®] é marca utilizada sob licença da Monsanto Company.





▶▶ INTERCOOPERAÇÃO

Presidente do Sicredi Uniestados elogia trabalho pioneiro da Copérdia no RS

O presidente do Sicredi Uniestados, Adelar Parmeggiani, gerente regional de desenvolvimento, Eduardo Varotto e o gerente da agência de Concórdia, Alexandre Biasoli, estiveram na reunião de gerentes da Regional Três da Copérdia, no dia 11 de maio, na ACERCC em Santo Antônio.

Durante o encontro os representantes do Sicredi conversaram com o presidente da Copérdia, Vanduir Martini, o diretor geral, Flávio Zenaro e o diretor administrativo e financeiro, Adriano Vilbert. Após o encontro, Adelar Parmeggiani concedeu entrevista ao Jornal Copérdia abordando o plano safra, política de expansão, momento vivido pelo agro e o trabalho que a Copérdia faz no Rio Grande do Sul.

JORNAL COPÉRDIA – Como define a parceria entre Copérdia e Sicredi Uniestados"

Adelar Parmeggiani – Para nós do Sicredi tem importância fundamental o trabalho que a Copérdia desenvolve na região onde atuamos. E, nós, enquanto cooperativa de crédito e instituição financeira, estamos juntos com a cooperativa apoiando os projetos para desenvolvimento e crescimento do produtor rural. Ficamos felizes não só pela parceria da Copérdia conosco, mas por perceber o crescimento que a cooperativa vem experimentando na região, o incentivo, as oportunidades e o retorno que oferece aos



produtores com seu processo de expansão. Os produtores são a razão da existência das cooperativas e a Copérdia faz um trabalho de excelência. Temos orgulho dessa proximidade Sicredi/Copérdia e estaremos sempre a disposição para ajudar nos bons projetos capitaneados pela cooperativa. Sabemos o que a Copérdia representa no contexto produtivo e estamos juntos.

JC – Como está sendo a expansão do Sicredi a partir do Rio Grande do Sul para outros Estados?

Parmeggiani – Estamos presente no Rio Grande do Sul, no Meio Oeste de Santa Catarina e agora ingressando em Minas Gerais. Temos áreas definidas, trabalho forte pela frente para levar o cooperativismo a todo o País. Santa Catarina é um dos estados onde o cooperativismo é muito forte, muito presente com os melhores índices do País. Temos que levar esse exemplo bem sucedido para outras regiões do Brasil. Estamos em Santa Catarina desde 2007 por Joaçaba, hoje temos três agências em Concórdia e vemos

grande potencial para crescer. Com calma, vamos abrindo fronteiras em outras regiões, trabalhando muito forte priorizando o bem estar dos associados com bom relacionamento e atendimento às suas demandas.

JC – Qual a importância da intercooperação entre cooperativas de crédito e cooperativas de produção, como a Copérdia?

Parmeggiani – É o caminho! A gente não pode fugir disso, no futuro todas as cooperativas de crédito terão algo em comum, trabalhando com empresas em comum, o mercado vai ensinar esse caminho. Se não for no amor, vai ser na dor, então, que seja no amor que a gente consiga se unir, pensando da mesma forma no crescimento e no desenvolvimento. E a intercooperação terá que acontecer não apenas entre as cooperativas de crédito, mas com as cooperativas de produção, de saúde, trabalho, todos os ramos. Nós somos muito fortes no Brasil quando a gente olha o cooperativismo junto. Quando estamos isolados isso pode criar dificuldades para muitos. O futuro nos reserva grandes conquistas mas, em conjunto, pensando num bem maior que são as comunidades, a sociedade, e os associados.

JC - Como o avalia o trabalho que a Copérdia vem fazendo no Rio Grande do Sul há mais de uma década?

Parmeggiani - A presença da Copérdia foi essencial para o desenvolvimento do agro na região Norte do Rio Grande do Sul com ações desbravadoras que impulsionaram o setor produtivo juntamente com a Aurora. Sem a presença do sistema cooperativo de Santa Catarina, a região estaria em dificuldades, então, a pujança da região se deve, em muito à presença da Copérdia. A região conta com pessoas dispostas a investir, construir e trabalhar e isso nos move e faz a diferença. Essas pessoas precisam de oportunidades e a Copérdia está dando a elas.

JC – E o momento vivido pelo agronegócio Brasileiro?

Parmeggiani - Exceptional! Entendo que todas as pessoas que acreditaram e sempre vão acreditar no agro terão sucesso. Hoje temos grandes oportunidades, por menor que seja o empreendimento agrícola, mas quando feito com carinho, amor trabalho, dedicação, vem o retorno e o reconhecimento. Estamos tendo resultados no agro que nos dão uma qualidade de vida melhor. É isso que buscamos, mas precisamos continuar os investimentos, acreditando, fortalecendo as instituições que nos apoiam para que no futuro quando, numa eventual crise, estejamos preparados. Esse é o momento de se capitalizar, de fazermos diferente, buscar os investimentos que lá no futuro vão dar uma tranquilidade maior.





Alta tecnologia israelense com distribuição exclusiva Top Leite.



>> SUINOCULTURA

Custos de produção elevados reduzem a rentabilidade dos suinocultores

Queda no consumo interno e alta no preço dos insumos prejudicam a renda. Alternativa é melhorar a produtividade.

Não tem jeito! Os custos de produção realmente estão pesando no bolso nos produtores de suínos. A alta no preço dos insumos, principalmente os grãos, faz com que a margem de lucro de quem se dedica à atividade fique cada vez mais apertada.

O gerente do Fomento de Suinocultura da Copérdia, Arlan Lorenzetti, diz que a situação no mercado interno é complicada. "O custo de produção da indústria também subiu e os produtos estão chegando mais caros aos consumidores. Isso está fazendo com que eles optem por proteínas mais baratas, a exemplo do frango e de ovos", analisa.

Lorenzetti diz que o mercado externo está mais aquecido, principalmente as vendas para a China. "O dólar está alto e há uma boa procura, mas o preço das exportações também caiu bastante", afirma o gerente. Segundo ele, uma tonelada de qualquer tipo de cortes baixou cerca de 400 dólares. "Isso representa uma queda de praticamente 20%. Mesmo assim, a exportação ainda é mais vantajosa que o mercado interno", acres-

Aurora garante estabilidade dos preços

Mesmo sendo o mercado quem regula os preços, a situação dos integrados



SUÍNOS: Atividade perde rentabilidade por conta dos altos custos de produção

das agroindústrias é mais estável. Aurora e Copérdia estão mantendo os preços para garantir que os suinocultores permaneçam na atividade. "Quem trabalha no mercado spot ou de terceiros, na maioria dos casos não possui contrato de pro-

dução. Há mais liberdade de comercialização, mas não existe a segurança que tem o fomentado a uma cooperativa", frisa Lorenzetti.

A expectativa para o segundo o semestre de 2021 é elevar o consumo de carne suína no mercado interno. Lorezentti destaca que a preocupação com os altos custos de produção deve continuar nos próximos meses. "Temos que olhar da porteira para dentro e fazer nosso tema de casa, que é melhorar a produtividade", aconselha.





COLHEITADA CONFIANÇA

Com Fox® Xpro, produtores de soja de todo o Brasil alcançaram um incremento médio de

+ 3 sc/ha* vs padrão produtor

- Mais de 3.600 áreas assistidas
- 74% de vitórias vs padrão produtor

Visite seu distribuidor de confiança e evolua com Fox® Xpro!

Fox® Xpro. A evolução da Confiança.

Saiba mais em: www.agro.bayer.com.br

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; 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.

FONTE: PROJETO BAYER ASSIST SOJA 19/20 – ELABORADO POR SPARK.

*Média ponderada aproximada do incremento de produtividade obtido em áreas lado a lado com aplicação de Fox® Xpro versus padrão produtor, divulgada espontaneamente por clientes Bayer durante entrevistas realizadas na safra 19/20 em diversas regiões do Brasil, e não podem ser entencidas como uma garantia, pela Bayer, de que a produção das áreas tratadas com nossas soluções será incrementada, uma vez que outros fatores, externos ao uso do produto, influenciam nos resultados da layoura.



Se é Bayer, é bom



▶▶ TROCA-TROCA

Programa se encerra no dia 31 de outubro e é exclusivo para produtores adimplentes

Iniciou no dia
17 de maio até
31 de outubro o
programa TrocaTroca de sementes
de milho do
Governo do Estado
em parceira com
as cooperativas e
agropecuárias.

De acordo com Janete Dalla Cort, do setor de compras da Copérdia, os volumes disponibilizados e a definição do número de sacas de sementes a serem atribuídas para cada uma das CREDENCIADAS terá como base e limite a soma das Cotas liberadas para cada município. "O produtor interessado precisa retirar a AR num escritório da Epagri carimbada e assinada pelo técnico e pelo produtor, de posse desse documento, efetuar a retirada da semente numa filial da Copérdia", ressalta.

Janete revela que para cada bloco de produtor rural serão liberadas até cinco sacas de sementes de milho em nome do titular do bloco. "São disponibilizadas até 5 sacas de semente por proprietário, somados as sacas das variedades de cada um dos cinco grupos, porém, se numa mesma família houver mais do que um proprie-

tário, o segundo também poderá retirar 5 sacas de semente em seu nome, desde que ambos tenham registro do bloco de produtor rural distintos", explica.

Janete revela que as cultivares de sementes que fazem parte do PROJETO TERRA BOA - SEMENTES PARA O ANO 2021 foram classificadas em cinco níveis tecnológicos, Grupo I, Grupo II, Grupo IV e Grupo V com subsídios diferenciados. Ela explica em detalhes o concerne em cada grupo (página ao lado).

JANETE DALLA CORTE: Departamento de compras da Copérdia







syngenta









▶▶ TROCA-TROCA

Sementes do Grupo I

Uma saca de 20 kg de sementes de milho para 240 kg de milho consumo tipo II, dentro dos padrões de classificação: limpo, seco, ensacado e entregue em uma das unidades da Copérdia ou pagar o equivalente pelo preço fixado de R\$ 33,00 até o vencimento do contrato de adesão firmado pelos produtores;

Sementes do Grupo III

Uma saca de 20 kg de sementes de milho para 900 kg de milho consumo tipo II, dentro dos padrões de classificação: limpo, seco, ensacado e entregue em uma das unidades da Copérdia ou pagar o equivalente pelo preço fixado de R\$ 33,00 até o vencimento do contrato de adesão firmado pelos produtores;

Sementes do Grupo II

Uma saca de 20 kg de sementes de milho para 540 kg de milho consumo tipo II, dentro dos padrões de classificação: limpo, seco, ensacado e entregue em uma das unidades da Copérdia ou pagar o equivalente pelo preço fixado de R\$ 33,000 até o vencimento do contrato de adesão firmado pelos produtores;

Sementes do Grupo IV

Uma saca de 20 kg de sementes de milho para 1.200 kg de milho consumo tipo II, dentro dos padrões de classificação: limpo, seco, ensacado e entregue em uma das unidades da Copérdia ou pagar o equivalente pelo preço fixado de R\$ 33,00 até o vencimento do contrato de adesão firmado pelos produtores.

Sementes do Grupo V

Uma saca de 20 kg de sementes de milho para 1.500 kg de milho consumo tipo II, dentro dos padrões de classificação: limpo, seco, ensacado e entregue em uma das unidades da Copérdia ou pagar o equivalente pelo preço fixado de R\$ 33,00 até o vencimento do contrato de adesão firmado pelos produtores.

Os valores para devolução

O valor, para efeito de contratação do programa, é: para as sementes:

DO GRUPO I R\$ 182,00 (Cento e oitenta e dois reais) por saca de semente de milho com 20 Kg, ou 60.000 grãos de semente de milho,

DO GRUPO II R\$ 367,00 (trezentos e sessenta e sete reais) para cada saca de 20 Kg ou 60.000 grãos de semente de milho;

DO GRUPO III R\$ 585,00 (quinhentos e oitenta e cinco reais) para cada saca de 20 Kg ou 60.000 grãos de semente de milho;

DO GRUPO IV R\$ 770,00 (setecentos e setenta reais) para cada saca de 20 Kg ou 60.000 grãos de semente de milho

DO GRUPO V R\$ 955,00 (novecentos e cinquenta e cinco reais) para cada saca de 20 Kg ou 60.000 grãos de semente de milho.











declarações, **aforismos e** pensamentos

sobre o agronegócio e o cooperativismo



"Em 2020, de tudo o que Santa Catarina exportou, 70% teve origem no agronegócio, nas agroindústrias e na agroindústria

familiar. Esse é o resultado do nosso modelo de produção, com cadeias produtivas organizadas, e do trabalho de todos os produtores rurais. A Secretaria de Agricultura continuará apoiando o setor produtivo para que as exportações continuem fortes, movimentando a economia catarinense".

Altair Silva – Secretário de Agricultura, Pesca e do Desenvolvimento Rural de Santa Catarina

"Temos um time de colaboradores do qual eu me orgulho muito. São pessoas que cultivam valores fundamentais dentro do cooperativismo e, acima de tudo, profissionais extremamente comprometidos e de propósitos bem alinhados com a direção. A combinação disso tudo, somado à credibilidade da instituição junto aos cooperados, esperamos repetir, em 2021, o sucesso de resultados alcançados em 2020".

Paulo Renato Camilo – Presidente do Conselho de Administração do Sicoob Crediauc

"O maior aprendizado nesta pandemia é fazer a lição de casa.
Ou seja, ter uma gestão sólida e preparada para responder de maneira competente aos desafios dos novos tempos e as eventuais crises".

Rui Schneider da Silva Presidente do Sicoob SC/RS. "Se o preço da soja segue em alta na bolsa de Chicago é porque há mais gente disposta a comprar do que gente disposta a vender a oleaginosa. Não é preciso ser analista ou economista para chegar a esta conclusão"

> Antônio da Luz – Presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande Sul – FARSUL

"Estar entre as 20 melhores de todo o Brasil é um grande reconhecimento e também uma confirmação das práticas que a Aurora desenvolve em mais de 60 unidades em todo o país, o que traz junto o compromisso da manutenção e melhoria daquilo que fazemos para manter o quadro de empregados en-

Nelson Paulo Rossi - Aurora Alimentos sobre o prêmio Excelência em Gestão de Pessoas -Promovido pela Fundação GV.

gajados com os objetivos

da cooperativa"

"Foi um encontro produtivo adequado para avaliar as realizações, os acertos e erros e o que precisamos fazer daqui para frente em termos de estratégias para ter um ano com resultados tão bons quanto os de 2020 ou até melhores".

Silvonei Conte - Gerente da Regional Três sobre reunião de gerentes.



"Em dezembro de 2020 já tínhamos repassado ao cooperado mais de R\$ 1,4 milhão de juros da cota capital. Somados aos valores das sobras, devolvemos quase 13 milhões de reais aos cooperados e esse é um diferencial que somente esse sistema (cooperativas de crédito) pode oferecer"

Paulo Renato Camilo Presidente do Sicoob Crediauc "A gente não pode fugir da intercooperação. No futuro todas as cooperativas de crédito terão algo em comum, trabalhando com empresas em comum, o mercado ensina esse caminho. Se não for no amor, vai ser na dor, então que seja no amor e que a gente consiga se unir, pensando da mesma forma com foco no crescimento e no desenvolvimento das pessoas"

Adelar José Parmeggiani Presidente do Sicredi Uniestados



SICOOB CREDIAUC

Distribuídos R\$ 13 milhões aos Cooperados

Os valores são o resultado da soma das sobras do período com os juros da cota capital pagos em dezembro de 2020

Após realizar a Assembleia Homologatória no dia 20/04 (AGOE), cujas contas do período 2020 foram todas aprovadas, o Sicoob Crediauc disponibilizou proporcionalmente aos seus mais de 54 mil cooperados, os valores correspondentes as sobras do exercício.

O montante de R\$ 11.504.882,24 foi creditado ainda no dia 30 de abril, sendo que o rateio seguiu a fórmula de cálculo aprovada em Assembleia, levando-se em conta os seguintes critérios: 60% para quem aplicou em LCI, LCA, RDC e DAP; 25% para quem manteve saldo médio positivo em conta corrente e 15% para quem utilizou recursos próprios da Cooperativa e pagou juros sobre as operações. Em dezembro de 2020 a Cooperativa já havia repassado ao cooperado mais de R\$ 1,4 milhão de juros da cota capital. Somados aos valores das sobras, o associado do Sicoob Crediauc teve como retorno no último exercício, quase 13 milhões de reais. A diretora Administrativa e Financeira, Marcia Rauber, fez questão de pontuar as vantagens que o cooperado Crediauc possui, comparado as demais instituições que atuam no mercado. "Nos três campos onde ocorreu o rateio das sobras tivemos percentuais positivos de rendimento. Os aplicadores, por exemplo, tiveram retorno de 0,92%; já o cooperado que optou por pagar Juros, 2,07% e os que mantiveram saldo médio em conta corrente, 1,87%. Considerando a média da taxa CDI no ano de 2020 que foi de 2,75% (0,226% a.m.), equivale dizer que o nosso cooperado obteve no período, quatro, nove e oito meses de rendimento a mais sobre este indicador, respectivamente, vindo a ser um diferencial considerável", afirmou a diretora. Uma das novidades neste ano é que 20% das sobras líquidas, foram depositados diretamente na conta



Sede administrativa Sicoob Crediauc Concórdia/SC

corrente do associado que, por sua vez, poderá usufruir da maneira que melhor lhe convier. Os 80% restantes foram integralizados a cota capital podendo ser resgatados apenas com a solicitação de demissão como cooperado, quando este atingir 65 anos de idade e 15 anos de associação ou, quando o titular da conta vier a falecer, conforme estabelece o estatuto. Segundo o secretário do Conselho de Administração, Igor Dal Bello, essa divisão é inédita na Cooperativa e se deu muito por conta do excelente resultado obtido no período. "Fizemos um estudo criterioso e graças aos números alcançados recentemente chegamos a esta proporcionalidade. Isso não quer dizer que no próximo ano esse fracionamento será mantido. Tudo vai depender de como se comportarão os números de agora em diante. Não há um padrão nessa métrica", afirmou Dal Bello. O presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, ressaltou a importância do Cooperativismo destacando as formas de retorno e os benefícios existentes no segmento. "Quanto maior for a participação do cooperado nos negócios e serviços oferecidos pela instituição, maiores serão também as vantagens obtidas", disse o gestor. Para o presidente, o desenvolvimento das regiões onde o Cooperativismo atua é um outro fator a ser considerado. "O incremento de recursos advindos dessas devoluções irriga e aquece a economia das localidades e, se considerarmos o desnível social provocado pela pandemia, essa prática torna-se ainda mais relevante", completou o presidente

>> SICOOB CREDIAUC

Capital Social ultrapassa os R\$ 100 milhões



Marca foi alcançada ainda no mês de abril

O Sicoob Crediauc acaba de ultrapassar à marca de 100 milhões de reais em seu Capital Social. O valor de R\$ 100.545.586,00 foi registrado ainda no mês de abril, tornando-se um marco relevante na história da Cooperativa.

O Capital Social é formado pelo somatório de todas as quotas-partes em moeda corrente que cada pessoa deposita no ato de associar--se, incluindo os valores capitalizados voluntariamente durante o período de associação, mais a distribuição das sobras anuais.

Para o presidente do Sicoob Crediauc, Paulo Renato Camillo, os recursos depositados na Cota Capital são fundamentais para garantir a sustentabilidade que a instituição precisa para realizar suas atividades, principalmente, na busca de recursos subsidiados que influenciam diretamente na capacidade de endividamento, ou seja, na disponibilidade de dinheiro para emprestar ao cooperado.

"Sem capital próprio a cooperativa perde a sua independência financeira o que compromete a competitividade, uma vez que terá dificuldades para atender o seu cooperado quando este necessitar de crédito. O Capital Social faz parte do patrimônio da cooperativa que garante a solidez do nosso modelo de negócio", comenta Camillo.

O presidente ressalta ainda que é o Capital Social que dá ao usuário da Cooperativa a condição de dono.

"Ao integralizar as cotas na Cooperativa, a pessoa automaticamente passa a ser cooperado, com direito a usufruir dos produtos e serviços oferecidos, com condições mais favoráveis comparado aos bancos comerciais e, com direito ao compartilhamento dos resultados. Quanto maiores as cotas, mais capitalizada fica a Cooperativa e maior a participação do cooperado no crescimento dela. Assim, ganha o cooperado, a cooperativa e a economia nas localidades onde estamos inseridos", finaliza o presidente.

PUBLICAÇÕES LEGAIS

Balancete Mensal - Período: 01/04/2021 a 30/04/2021

Cooperativa de Crédito de Livre Admissão de Associados do Alto Uruguai Catarinense SICOOB CREDIAUC/SC

Rua Dr. Maruri, 1242 - Centro - Concórdia SC C.N.P.J.: 78.840.071/0001-90

PUBLICAÇÕES LEGAIS BALANCETE MENSAL | 30/04/2021

ATIVO	Valores em reais	
Descrição	Saldo	
Circulante e realizável a longo prazo	1.437.145.618	
Caixa e Equivalentes De Caixa	502.603.289	
Instrumentos Financeiros	103.495.223	
Operações de Crédito	820.844.869	
Outros Créditos	9.373.167	
Outros Valores e Bens	829.070	
Permanente	44.718.940	
Investimentos	27.456.331	
Imobilizado de Uso	16.954.459	
Intangível	308.151	
Total Geral do Ativo	1.481.864.558	

PASSIVO	Valores em reais
Descrição	Saldo
Circulante e Exigível a Longo Prazo	1.290.895.053
Depósitos	1.041.204.322
Recursos de Aceite e Emissão de Títulos	80.209.984
Relações Interfinanceiras	133.354.985
Relações Interdependências	6.247
Obrigações por Empréstimos e Repasses	6.447.532
Outras Obrigações	29.671.981
Patrimônio Líquido	190.969.505
Capital Social	100.545.586
Reserva de Sobras	75.104.967
Resultado do Ano Corrente	15.318.951
Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	1.481.864.558

DEMONTRAÇÕES DE SOBRAS OU PERDAS | 30/04/2021

Valores em reais

Descrição	04/2021	SALDO ACUMULADO
Ingresso/Receita da Intermediação Financeira	10.413.777	37.071.704
Operações de Crédito	8.880.777	32.647.117
Resultado de Operações com Títulos e Valores Mobiliários	211.922	641.453
Resultado das Aplicações Compulsórias	7.861	21.450
Ingressos de Depósitos Intercooperativos	1.313.217	3.761.684
Dispêndio/Despesa da Intermediação Financeira	(2.427.069)	(9.309.282)
Operações de Captação no Mercado	(1.874.962)	(6.223.667)
Operações de Empréstimos e Repasses	(514.548)	(1.876.815)
Provisão para Operações de Créditos	(37.560)	(1.208.800)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	7.986.708	27.762.423
Outros Ingressos/Receitas (Dispêndios/Despesas) Operacionais	(1.802.638)	(9.324.655)
Receita (Ingressos) de Prestação de Serviço	1.374.453	3.153.108
Rendas (Ingressos) de Tarifas	223.058	853.755
Despesa (Dispêndios) de Pessoal	(2.086.348)	(8.012.691)
Despesas (Dispêndios) Administrativas	(2.049.616)	(7.898.624)
Despesas (Dispêndios) Tributárias	(121.467)	(319.349)
Outras Receitas (Ingressos) Operacionais	1.020.598	4.017.449
Outras Despesas (Dispêndios) Operacionais	(261.344)	(1.058.781)
Despesas (Dispêndios) de Provisão para Garantias Prestadas	98.027	(59.523)
Resultado Operacional	6.184.070	18.437.768
Outras Receitas e Despesas	(583.201)	(569.626)
Lucros em Transações com Valores e Bens	-	3.652
Outras Receitas	31.029	171.031
Outras Despesas	(614.229)	(744.310)
Resultado Antes da Tributação e Participações	5.600.869	17.868.141
Imposto de Rendas sobre Atos Não Cooperativos	(136.909)	(242.598)
Contribuição Social sobre Atos Não Cooperativos	(85.168)	(152.998)
Participações nos Resultados de Empregados	(484.383)	(1.771.001)
Resultado Antes dos Juros ao Capital	4.894.410	15.701.544
Juros ao Capital	(115.252)	(382.592)
Sobras/Perdas líquidas do período	4.779.158	15.318.951

Paulo Renato Camillo Presidente Marcia Rauber Borges Vieira Diretora Administrativa Camila Erika Nicolau Contadora CRC-MG-071309/O-3-T-SC

>> SICOOB CREDIAUC

Cinco anos de Sicoob no bairro Industrial, Seara/SC

Data foi lembrada simbolicamente no dia 3 de maio

A agência do Sicoob Crediauc do bairro industrial, município de Seara/SC, completou cinco anos de funcionamento. Desde o dia 2 de maio de 2016 quando abriu as portas na localidade, a agência vem se destacando pelos excelentes resultados proporcionados e pelo atendimento realizado junto à comunidade local e seu entorno. Como a data oficial do aniversário caiu num domingo, o ato comemorativo ocorreu na segunda, dia 3, na parte interna da agência.

Devido a pandemia e as normas sanitárias que restringem a circulação e aglomeração de pessoas, a comemoração ficou restrita apenas aos funcionários da agência, algumas autoridades e parte da direção da Cooperativa. Respeitando os cuidados necessários, os convidados celebraram simbolicamente o momento festivo apreciando um breve café da manhã que foi servido na ocasião.

O presidente, Paulo Camillo esteve presente e ao se pronunciar, ressaltou a importância do espaço para o público que usufrui da estrutura que ali foi disponibilizada a exatos cinco anos. "Apesar do breve período, esta agência tornou-se uma alternativa para as pessoas do bairro, disponibilizando não somente praticidade no atendimento em função de sua localização, mas também uma excelente alternativa de obter crédito e soluções financeiras para os seus negócios", lembrou.

O vice-presidente da Cooperativa, Neudi Miranda, que é natural de Seara, mostrou-se feliz pela ocasião e pela decisão de, há cinco anos, a Coopera-



Colaboradores da agência com o presidente da Cooperativa, Paulo Camillo.

tiva ter investido em uma segunda agência no município. "O Sicoob Crediauc vem acreditando muito no potencial de Seara, tanto que disponibilizou duas agências para melhor servir a sociedade. Em ambos os espaços temos funcionários muito qualificados e esperamos que a cada ano que passe, possamos melhorar a nossa performance aqui, cada vez mais, pois os cooperados merecem", afirmou Miranda.

A agência do Sicoob Crediauc do bairro industrial em Seara/SC, está localizada na Av. Paludo, 479. O espaço conta hoje com 1.865 cooperados, 1.700

contas ativas e um quadro funcional composto por nove colaboradores. São cerca de 6.600 cooperados cadastrados somando as duas agências do Sicoob no município de Seara (bairro e centro). Isso equivale a aproximadamente 38% da população local, hoje estimada em 17.576 pessoas.

▶▶ C.A.P.

Ganhadores do C.A.P são premiados com viagem de quatro dias à Serra Gaúcha

O destino dos ganhadores do Copérdia Alta Performance (CAP) 2020 foi um dos lugares mais visitados no Sul do País: a Serra Gaúcha.

De 12 a 16 de maio os ganhadores tiveram a oportunidade de conhecer as cidades de Gramado e Bento Gonçalves e desfrutar de uma programação com passeios em pontos turísticos de ambos os municípios.

Lago Negro, Mini Mundo, fábrica de chocolate, passeios e degustações em vinícolas, visita ao Caminho de Pedras, passeio no Trem do Vinho e espetáculo da Epopéia Italiana, estiveram no roteiro dos ganhadores do programa.

Rudimar Bieluczyk, gerente comercial e responsável pelo C.A.P na Copérdia, afirma que a viagem é o prêmio de reconhecimento aos colaboradores que são destaques no programa. "É a nossa forma de agradecer e valorizar as pessoas que se dedicam ao máximo para

obterem bons resultados. Optamos por viagens para a premiação justamente para que os ganhadores criem uma memória afetiva e assim lembrem desse reconhecimento por bastante tempo. Outro fator importante da premiação é a oportunidade de o ganhador levar um acompanhante na viagem, demonstrando assim a valorização que a cooperativa tem também pelas famílias das pessoas que fazem parte do time. O momento da premiação do C.A.P é sempre muito importante e de grande alegria para toda a Copérdia", finaliza Rudimar.



GRUPO em visita a cidade turistica de Gramado/RS

C.A.P

O C.A.P é uma ferramenta de gestão da área comercial que permite a Copérdia diagnosticar e analisar o potencial de mercado e o desempenho individual do grupo de colaboradores da equipe de vendas da Copérdia, promovendo o crescimento pessoal e profissional, bem como o alcance da alta performance em vendas.

Os indicadores estão baseados em métodos quantitativo de volumes, faturamento, controle de despesas, margem bruta, inadimplência e markt share.

Neste ano, será realizada uma revisão na estrutura do C.A.P para que alguns pontos sejam reestruturados para tornar a ferramenta ainda mais estratégica para cooperativa.

Relação dos ganhadores:

FILIAIS:

- 1° lugar Faxinal dos Guedes Jackson Gris;
- 2° lugar Paula Freitas Jeferson Greschechen;
- 3° lugar Zortéa Joel Baldi.

VENDEDORES:

- 1º lugar Presidente Castelo Branco Maiquel Junior Ferrari;
- 2º lugar Faxinal dos Guedes Fábio Strada;
- 3° lugar Lindóia do Sul Ladimir Seidel.

UNICOPER

Projeto impulsiona conhecimento aos associados da Copérdia

O dia 11 de maio foi um marco muito especial para 33 associados da Copérdia, que ingressaram no Projeto Universidade Copérdia — Unicoper, no município de Presidente Castello Branco

O projeto, que formou a última turma no ano de 2019 em Severiano de Almeida – RS e em função da pandemia estava paralisado desde então, acontece mais uma vez em parceria com a Universidade do Contestado – UnC, Campus Con-

córdia. "É com muita alegria que voltamos à ativa, tomando todos os cuidados referentes ao enfretamento da pandemia, mas cumprindo nosso propósito de levar conhecimento e qualidade de vida aos nossos associados!" afirma a coordenadora do Projeto Unicoper, Silmara Vitto.

A turma deste ano conta com 33 alunos, que ao longo das 160 horas / aula do curso irão se aprofundar em conhecimentos sobre "Gestão da Propriedade Rural". As aulas acontecem todas as terças e quintas, e tem previsão de encerramento no mês de outubro.

Os alunos foram selecionados pela equipe técnica da Copérdia (suinocultura e leite), que juntamente com o gerente da unida-



UNICOPER - Turma de Presidente Castello Branco inicando as aulas

de de Presidente Castelo Branco, Anderson Scotton, convidaram os produtores associados para participar do programa.

O 1º Vice-Presidente da Copérdia, Ademar da Silva esteve presente na abertura e reforçou que "O Unicoper é um grande orgulho, um programa da Copérdia que é completo, uma mistura da teoria com a prática, com conteúdos focados no dia a dia do nosso produtor rural".

A reitora da UnC, professora Solange Sprandel da Silva destacou a importância da parceria, principalmente por que as duas entidades contriubuem de maneira efetiva no desenvolvimento da agricultura, setor que influencia de forma significativa diversos ramos da economia.

O Projeto Unicoper foi criado pela Copérdia há 15 anos e já formou 868 alunos até o ano de 2019.