

Informativo



COCARI - Cooperativa Agropecuária e Industrial - Nº 342 - Janeiro - 2019



DE PRODUTOR PARA PRODUTOR



Lavouras experimentais mostram
aumento na média de produtividade

págs. 18 e 19



Qualidade e segurança

UBS Faxinal tem nova estratégia de
produção de sementes

págs. 22 e 23

Cocarinho

Solidariedade leva brinquedos e
alegria a crianças da área de ação
da COCARI

págs. 10 à 12

Sua agenda para



2019

Você já parou para pensar quanto tempo tem antes de ser pego pela armadilha? Qual o sentido desta pergunta?

Qual seria esta armadilha? Tudo tem prazo de validade ou de vida. Ninguém gostaria de passar seus últimos dias de vida fazendo turismo entre hospitais e ouvindo "palestras" dos médicos sobre o seu estado de saúde ou de doença, ou se deitar para um descanso e ser pego por um possível fracasso do coração.

Nada poderá mudar nosso destino perante a única certeza da vida, mas é necessário nos aprimorarmos na capacidade e na coragem de tentar realizar sonhos ou desejos. Não desejamos ser incompetentes em projeto de vida.

Dentro de uma empresa, temos metas a atingir e resultados a alcançar. Mas quais são as metas e resultados para a sua vida? Você tem convicção plena de onde deseja chegar?

Certa vez, fiquei estarecido ao interpelar um amigo próximo se ele teria um sonho, um desejo que ainda não tivesse conseguido realizar. Ele afirmou que não. Fiquei perplexo e refletindo se esse amigo haveria compreendido a pergunta em sua essência, pois não há possibilidade de sermos tão completos e perfeitos assim.

Se paramos para anotar na agenda, veremos o quanto temos a con-

quistar e a realizar. Isso pode passar pelo fortalecimento de nossa fé, um pouco esquecida ou renegada. Por teimosia, aliás, pois mesmo o mais fervoroso ateu um dia reconhecerá a sua fé. Pode ser pelo abraço naquele que um dia prometemos perdoar. Pode ser uma simples visita ao asilo para abraçar corações, hoje cansados e tristes.

Tudo é plausível de ser realizado, mas é necessário soltar as amarras que nos prendem, retirar a venda que nos cega para a verdadeira vida.

Neste contexto, avalio uma frase muito poderosa: "Não peça a Deus para guiar seus passos se você não está disposto a mover seus pés".

A vida é feita de escolhas, podemos escolher "ficar como está" ou optar pela mudança. O fracasso nunca foi e nunca será o oposto do sucesso. É apenas uma passagem, uma etapa para o sucesso.

Temos que admirar quem vence na vida logo nas primeiras tentativas, mas é necessário valorizar aqueles que caíram várias vezes, mas continuaram lutando até do dia da vitória; aqueles que lutaram pela vida, contra a morte, mesmo sabendo que a derrota seria certa. Aplaudir aqueles que um dia desapegaram de tudo para conquistar um sonho.

Não é algo agradável, mas temos de reconhecer que somos mais inteligência racional e próximos de zero por cento de inteligência emocional.

Divergências à parte, podemos dizer que o emocional tem um peso enorme dentro da nossa existência. Alguns pesquisadores afirmam que o sucesso é 80% emocional e 20% mecânico, logo, como conseguimos gerenciar nossas emoções passa ser a estratégia mais importante de nossas vidas.

Não existe mérito em ser

positivo, o "pedra noventa", o eternamente feliz e otimista, quando tudo está dando certo, seja na saúde, no financeiro, emprego, família etc. A medalha de ouro tem que ser dada para aquele que consegue dar a volta por cima quando tudo está dando errado, para aquele que quebra paradigmas e, por impulso, solta as amarras. Para aquele que, esteja bom ou ruim, consegue manter a "pegada".

Na natureza temos quatro estações. Na vida também. Você está preparado para quando o seu inverno chegar? Conseguiu estocar boa quantidade de lenha de otimismo para com o calor da lareira afastar o frio dos problemas e desafios?

Observando pessoas, pela ótica patrimonial, não há como afirmar quem tem mais sucesso na vida, mas analisando a vida pessoal de cada um podemos ver quem obteve, de fato e de direito, esse sucesso. Temos histórias de pessoas donas de verdadeiros impérios que sempre conseguiram realizar grandes atos sociais e de melhoria do mundo ao redor. O que motivava Antônio Erminio de Moraes, fundador do grupo Votorantim, a deixar parte do seu tempo semanal e se dedicar a administrar e ajudar financeiramente o Hospital Beneficência Portuguesa? O que o motivou a escrever peças de teatro? Na realidade não podemos ser "ocupados". O Mundo está sobrecarregado de pessoas ocupadas. Temos de ser produtivos, pois assim realizamos nossos sonhos com mais facilidade, e o mundo vai agradecer por nossos feitos.

Alguns aprendem cedo essa li-

ção, outros demoram mais, até porque o único mestre a nos ensinar é a própria vida. Isso é incontestável!

Não coloque prazo para executar algo transformador, ou a probabilidade de se sentir vencido é grande. Mas também não permita que este algo tenha que ser repetidamente anotado em sua agenda a cada ano.

Desejo que, neste início de 2019, peguem suas agendas e anotem o que tem a realizar neste ano, objetivando a grande transformação como ser humano. Neste fim de ano, verificar o que ficou para trás já será um bom exercício para sermos felizes, otimistas, determinados e abundantes.

E não se esqueça nunca de anotar na agenda a palavra "amor", pois amar é colocar as necessidades de alguém à frente das suas!

Tudo é plausível de ser realizado, mas é necessário soltar as amarras que nos prendem, retirar a venda que nos cega para a verdadeira vida

Colaboração:



Carlos Roberto Favoretto
Conselho de Administração



NESTA EDIÇÃO



10

Cocarinho fez mais feliz o Natal de crianças carentes

18

Família Zulian vê resultados positivos nas lavouras experimentais



22

Produtores de sementes da Cocari se reúnem na UBS Faxinal



24

Liderança Jovem realiza ações das Pegadas Solidárias



36

CONFIRA AS DATAS



Acompanhe a agenda de realização das Pré-Assembleias da Cocari



COCARI - COOPERATIVA AGROPECUÁRIA E INDUSTRIAL

SEDE: Rua Lord Lovat, 420
Jardim Esplanada - Caixa Postal - 064
CEP: 86975-000 - Mandaguari - PR
Fone: (44) 3233-8800
www.cocari.com.br
Facebook: @cocaricoop

UNIDADES

Paraná: Aquidaban, Bom Sucesso, Borrazópolis, Caixa de São Pedro, Cambira, Centro Tecnológico, Cruzmaltina, Faxinal, Itambé, Jandaia do Sul, Kaloré, Lunardelli, Mandaguari, Marialva, Marilândia do Sul, Marumbi, Ortigueira, Placa Luar, Rio Branco do Ivaí, Rosário do Ivaí, São Luiz e São Pedro do Ivaí.
Goiás: Campo Alegre de Goiás, Catalão, Cristalina, Ipameri, Santo Antônio do Rio Verde, São João D'Aliança e Silvânia.
Minas Gerais: Guarda-Mor.

INDÚSTRIAS

Fiação Cocari - Rações Cocari
UBS (Unidade de Beneficiamento de Sementes)

CONTROLADAS

Transcocari Ltda.
TRR (Transportadora Revendedora
Retalhista de Combustíveis Ltda.)

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Roberto Favoretto
Gines Ortega Peres Filho
João Carlos Obici
José Carlos Rosseto
Marcos Antonio Trintinalha
Milton Jorge Dariva
Ricardo Taliari
Sérgio Antonio Pelógia
Vilmar S. Sebold
Waldemar Leandro Renzi Pimentel

DIRETORIA EXECUTIVA

PRESIDENTE
Vilmar S. Sebold

VICE-PRESIDENTE
Marcos Antonio Trintinalha

DIRETOR EXECUTIVO
João Carlos Obici

PRESIDENTE DE HONRA
Dorival Malacario

CONSELHEIROS FISCAIS EFETIVOS

Antonio Marcos Sossai
Juliano Aparecido Sacheta
Miquéias Tagliari

CONSELHEIROS FISCAIS SUPLENTE

Aguinelo Luiz Feltrin
Celso Santana de Oliveira
Valter Luiz Milani

SUPERINTENDÊNCIAS
Financeira e de Suprimentos
João Paulo Burihan Faria

Comercial
Éric Heil de Araújo

Logística Integrada
Jacy Cesar F. da Rocha

INFORMATIVO COCARI

Órgão Informativo
da COCARI - Cooperativa Agropecuária e Industrial

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Cláudia Cristina Carvalho
MTB 4617 - PR

COLABORADORAS
Sílvia Andréa Gil Colombo
Maria de Fátima Marcucci

Realização:

C7 Comunicação Ltda.
Fone: (44) 3233-4910
E-mail: diretoria@c7comunicacao.com

Tiragem: 3.000 exemplares

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores.
É permitida a reprodução total ou parcial de matérias desta publicação, desde que citada a fonte.

CUSTO DE MECANIZAÇÃO AGRÍCOLA (R\$ / HORA)

Mão-de-obra: R\$ 13,68 / hora Juros: 9,0% / ano Combustível, diesel: R\$ 3,257 / litro

Nº	Equipamento	Maior Valor (R\$)	Menor Valor (R\$)	Preço Médio (R\$)	Sucata		Vida útil(h)	Horas /ano	Depr. /hora	Seg. (%)	Seg. /hora	Juros /hora	Manutenção		Combustível		Maq R\$/hora	M.O. R\$/hora	Total R\$/hora
					(%)	(R\$)							Vida útil	/h	(l / h)	R\$/h			
1	Trator < 70 cv / 4R	98.000	77.000	85.100	30%	25.530	9.000	900	6,6	1,2%	0,7	5,5	75%	7,1	7	22,8	42,78	13,68	56,46
2	Trator 71 - 90 cv / 4R	127.100	98.700	107.268	30%	32.180	10.000	1.000	7,5	1,2%	0,8	6,3	75%	8,1	9	29,3	51,98	13,68	65,66
3	Trator 91 - 110 cv / 4R	135.000	95.100	119.898	30%	35.969	10.000	1.000	8,4	1,2%	0,9	7,0	75%	9,0	11	35,8	61,13	13,68	74,81
4	Trator 110 - 120 cv / 4R	180.100	136.000	138.848	30%	41.654	10.000	1.000	9,7	1,2%	1,1	8,1	100%	13,9	13	42,3	75,10	13,68	88,78
5	Trator 120 - 140 cv / 4R	215.000	157.800	211.867	30%	63.560	10.000	1.000	14,8	1,2%	1,7	12,4	100%	21,2	14	45,6	95,66	13,68	109,34
6	Trator 140 - 180 cv / 4R	265.000	166.700	236.734	30%	71.020	10.000	1.000	16,6	1,2%	1,9	13,9	200%	47,4	17	55,4	135,02	13,68	148,70
7	Colhedora 5 saca palha (soja)	480.000	313.000	389.019	30%	116.706	4.000	400	68,1	1,2%	7,6	56,9	75%	72,9	18	58,6	264,10	13,68	277,78
8	Colhedora 6 saca palha (soja)	600.000	412.370	549.637	30%	164.891	4.000	400	96,2	1,2%	10,7	80,4	75%	103,1	25	81,4	371,75	13,68	385,43
9	Colhedora Axial (soja) CR9069	1.459.300	596.300	846.667	30%	254.000	5.000	500	118,5	1,2%	13,2	99,1	75%	127,0	28	91,2	449,00	13,68	462,68
10	Plataforma milho 9 linhas	75.400	60.000	67.700	30%	20.310	3.000	300	15,8	1,2%	1,8	13,2	100%	22,6	-	-	53,33	-	53,33
11	Plataforma milho 11 linhas	94.480	75.000	84.740	30%	25.422	3.000	300	19,8	1,2%	2,2	16,5	100%	28,3	-	-	66,74	-	66,74
12	Plataforma milho 13 linhas	107.058	87.000	97.029	30%	29.109	3.000	300	22,6	1,2%	2,5	18,9	100%	32,3	-	-	76,42	-	76,42
13	Plataforma milho 15 linhas	128.820	105.000	116.910	30%	35.073	3.000	300	27,3	1,2%	3,0	22,8	100%	39,0	-	-	92,09	-	92,09
14	Plataforma Cereais 17'	55.000	34.000	40.959	30%	12.288	3.000	300	9,6	1,2%	1,1	8,0	100%	13,7	-	-	32,26	-	32,26
15	Plataforma Cereais 20'	78.000	41.000	63.510	30%	19.053	3.000	300	14,8	1,2%	1,7	12,4	100%	21,2	-	-	50,02	-	50,02
16	Plataforma Cereais 25'	98.230	76.785	90.000	30%	27.000	3.000	300	21,0	1,2%	2,3	17,6	100%	30,0	-	-	70,89	-	70,89
17	Grade Pesada 16 x 24"	17.000	10.954	11.211	10%	1.121	2.000	200	5,1	0,6%	0,2	2,8	70%	3,9	-	-	11,92	-	11,92
18	Grade Pesada 20 x 28"	53.000	15.730	16.210	10%	1.621	2.000	200	7,3	0,6%	0,3	4,0	70%	5,7	-	-	17,24	-	17,24
19	Grade Niveladora 42 x 20"	27.000	9.750	15.748	10%	1.575	2.000	250	7,1	0,6%	0,2	3,1	70%	5,5	-	-	15,93	-	15,93
20	Subsolador, controle remoto 5 hastes	31.785	15.269	20.443	10%	2.044	2.000	200	9,2	0,6%	0,3	5,1	70%	7,2	-	-	21,76	-	21,76
21	Subsolador, controle remoto 7 hastes	40.892	20.000	27.134	10%	2.713	2.000	200	12,2	0,6%	0,5	6,7	100%	13,6	-	-	32,95	-	32,95
22	Distrib. Fert. Disco Duplo	12.000	5.300	8.766	20%	1.753	1.500	150	4,7	0,6%	0,2	3,2	80%	4,7	-	-	12,73	-	12,73
23	Distrib. Fert. Pendular	7.000	2.700	3.793	20%	759	1.500	150	2,0	0,6%	0,1	1,4	80%	2,0	-	-	5,50	-	5,50
24	Distrib. Esterco sólido 5 ton	27.000	13.320	23.663	20%	4.733	1.500	150	12,6	0,6%	0,6	8,5	125%	19,7	-	-	41,43	-	41,43
25	Distrib. Esterco líquido 6000 l	25.600	15.250	19.544	20%	3.909	4.000	400	3,9	0,6%	0,2	2,6	130%	6,4	-	-	13,08	-	13,08
26	Distribuidor calcário 5000 kg	28.000	13.300	19.558	20%	3.912	1.500	150	10,4	0,6%	0,5	7,0	60%	7,8	-	-	25,76	-	25,76
27	Pulverizador 2000 l	90.000	65.000	77.405	10%	7.740	7.500	500	9,3	0,6%	0,5	7,7	80%	8,3	-	-	25,72	-	25,72
28	Pulverizador 600 l	14.000	7.200	9.484	10%	948	4.000	500	2,1	0,6%	0,1	0,9	80%	1,9	-	-	5,03	-	5,03
29	Plantadeira 8 linhas	115.646	59.900	70.000	25%	17.500	2.500	300	21,0	0,6%	0,9	13,1	80%	22,4	-	-	57,41	-	57,41
30	Plantadeira 9 linhas	125.367	72.023	87.000	25%	21.750	2.500	300	26,1	0,6%	1,1	16,3	80%	27,8	-	-	71,34	-	71,34
31	Plantadeira 10 linhas	158.960	81.750	97.000	25%	24.250	2.500	300	29,1	0,6%	1,2	18,2	80%	31,0	-	-	79,54	-	79,54
32	Plantadeira a vácuo 11 linhas	165.000	100.000	107.500	25%	26.875	2.500	300	32,3	0,6%	1,3	20,2	80%	34,4	-	-	88,15	-	88,15
33	Semeadora 19 linhas	81.991	57.000	68.930	25%	17.233	2.500	200	20,7	0,6%	1,3	19,4	70%	19,3	-	-	60,66	-	60,66
34	Semeadora 23 linhas	133.490	61.000	77.120	25%	19.280	2.500	200	23,1	0,6%	1,5	21,7	70%	21,6	-	-	67,87	-	67,87
35	Roçadeira simples	9.930	4.500	7.050	20%	1.410	2.500	250	2,3	0,6%	0,1	1,5	60%	1,7	-	-	5,57	-	5,57
36	Roçadeira dupla	15.000	7.500	10.463	20%	2.093	2.500	250	3,4	0,6%	0,2	2,3	60%	2,5	-	-	8,27	-	8,27
37	Carreta basculante 9000 kg	30.600	23.600	26.050	20%	5.210	4.000	400	5,2	0,6%	0,2	3,5	80%	5,2	-	-	14,17	-	14,17
38	Carreta agrícola 4 rodas completa	6.530	4.300	5.202	20%	1.040	2.500	250	1,7	0,6%	0,1	1,1	40%	0,8	-	-	3,68	-	3,68

Indicadores

Dezembro de 2018

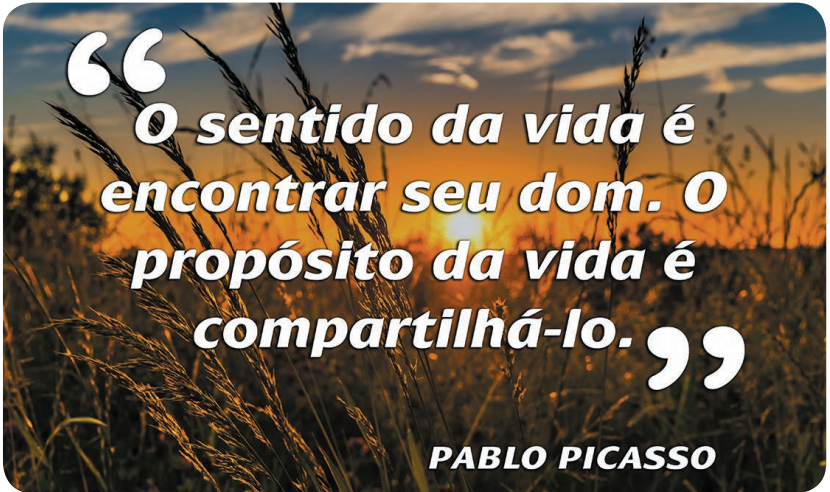
Dólar Médio/Final do Mês			Variação Cambial			
Mês	Média Mensal	Último Dia Útil	Mês	% no Mês	% no Ano	% 12 Meses
mai/18	3,6361	3,7370	mai/18	7,3511	12,9686	15,2079
jun/18	3,7732	3,8558	jun/18	3,1790	16,5599	18,8704
jul/18	3,8288	3,7549	ago/18	(2,6168)	13,5097	19,3661
ago/18	3,9298	4,1353	ago/18	10,1308	25,0091	31,4003
set/18	4,1165	4,0039	set/18	(3,2818)	21,0369	26,3857
out/18	3,7584	3,7177	out/18	(7,6983)	12,3851	13,4517
nov/18	3,7584	3,7177	nov/18	(7,6983)	12,3851	13,9839
dez/18	3,8851	3,8748	dez/18	0,2977	17,1342	17,1342
Matriz de Conversão - Principais Moedas			T R			
Moeda	Reais	US\$	Mês	% no Mês	% no Ano	% 12 Meses
Um R\$ vale	1,0000	0,25808	jun/18	-	-	0,1132
Um US\$ vale	3,8748	1,00000	jul/18	-	-	0,0509
Um Euro	4,4390	1,14561	ago/18	-	-	-
Uma £ vale	4,9617	1,28050	set/18	-	-	-
Um Iene vale	0,0353	0,00910	out/18	-	-	-
Um Peso vale	0,1029	0,02656	nov/18	-	-	-
Período 2018	Poup. Antiga	Poupança Nova	dez/18	-	-	-
22/12 a 22/01	0,5000	0,3715	POUPANÇA			
23/12 a 23/01	0,5000	0,3715	Mês	% no Mês	% no Ano	% 12 Meses
24/12 a 24/01	0,5000	0,3715	jun/18	0,5000	3,0378	6,3450
25/12 a 25/01	0,5000	0,3715	jul/18	0,5000	3,5529	6,2880
26/12 a 26/01	0,5000	0,3715	ago/18	0,5000	4,0707	6,1678
27/12 a 27/01	0,5000	0,3715	set/18	0,5000	4,5911	6,1678
28/12 a 28/01	0,5000	0,3715	out/18	0,5000	5,1140	6,1678
29/12 a 29/01	0,5000	0,3715	nov/18	0,5000	5,6396	6,1678
30/12 a 30/01	0,5000	0,3715	dez/18	0,5000	6,1700	6,1700
31/12 a 31/01	0,5000	0,3715	PERÍODO	TJLP / TLP ANUAL		
(*) Sd. Bal. Comercial	31/12/2018	US\$ 6.639	01/18 a 03/18	6,7500	6,7500	6,7500
(*) Res. Internacionais	31/12/2018	US\$ 374.715	04/18 a 06/18	6,6000	6,6000	6,6000
Taxa Selic	31/12/2018	6,40%	07/18 a 09/18	7,6100	6,8400	6,8700
Risco País	31/12/2018	276	10/18 a 12/18	7,4000	7,2800	7,2800

(*) US\$ milhões

Colaboração: José Cláudio Batistela

- * Maior Valor = maior valor para equipamentos semelhantes levantado em pesquisa.
- * Seguro do trator e colhedora = 1,2% vezes o preço novo mais sucata, dividido por 2, dividido por horas por ano.
- * Menor Valor = menor valor pra equipamentos semelhantes levantado em pesquisa.
- * Seguro outras máquinas = 0,6% vezes o preço novo mais sucata, dividido por 2, dividido por horas por ano.
- * Preço Médio = média de todos os preços levantados em pesquisa.
- * Juros por hora = base de cálculo: soma do preço novo mais sucata, dividido por 2, vezes juros, dividido por horas/ano.
- * % manutenção = calculado a partir do preço do equipamento novo.
- * Depreciação / hora = base de cálculo: diferença entre o preço novo e sucata, dividido pela vida útil.
- * Manutenção / hora = valor de manutenção dividido pela vida útil.
- Total (R\$ / hora) = Custo da máquina (R\$/h) + Custo da Mão-de-obra (R\$/h).

Colaboração: Controladoria



Boletim da Diretoria

Vilmar S. Sebold - Presidente da Cocari
Com colaboração de diversos setores da cooperativa



SOJA

O ano de 2018 do complexo soja brasileiro foi marcado por superprodução, preços recordes e por fatores inesperados que 'bagunçaram' o mercado. A guerra comercial entre China e Estados Unidos, sem dúvida, foi o maior destaque do ano. As mudanças no fluxo internacional da soja, após a imposição das tarifas chinesas sobre a soja norte-americana, impactaram as cotações em Chicago e os prêmios no Brasil.

No fim das contas, a guerra comercial acabou sendo positiva para o mercado brasileiro. O forte fluxo de exportações, com a demanda chinesa deslocada para os portos brasileiros, impulsionou os prêmios de exportação e também os preços internos. O quadro positivo se completou com o dólar em níveis recordes, fruto da especulação sobre a eleição brasileira. Nunca exportamos tanta soja como neste ano.

No lado negativo, o tabelamento dos fretes impediu a melhor evolução das negociações ao longo do ano, além de elevar os custos para todo o complexo soja, impactando diretamente a rentabilidade. A forte elevação do dólar também trouxe aumento nos custos da nova safra.

No lado produtivo, colhemos a maior safra da história do país, superando a casa de 120 milhões de toneladas pela primeira vez. O clima foi praticamente perfeito ao longo de todo o desenvolvimento da safra, desde o último trimestre de 2017 (época do plantio) até o primeiro trimestre de 2018 (época da colheita). Apenas a metade sul do Rio Grande do Sul sofreu com problemas climáticos derivados do *La Niña*, que atingiu em cheio o cinturão produtor da Argentina. Os demais estados brasileiros conseguiram produtividades excelentes, em sua maioria, garantindo uma nova supersafra.

Com produção cheia no Brasil, e

problemas produtivos na Argentina, Chicago chegou a trabalhar acima da linha de US\$ 10,00 por bushel nos primeiros meses de 2018. Tal fato, aliado ao dólar firme, impediu um recuo nos preços na entrada da safra brasileira, mantendo as cotações firmes.

O ritmo de exportação ajudava a escoar a grande produção brasileira. Naturalmente, estimava-se que o mercado externo iria demandar mais de 70 milhões de toneladas de soja brasileira em 2018, mas o que se viu foi algo ainda maior. Com o crescimento das tensões comerciais entre EUA e China a partir dos meses de abril, maio e junho, as exportações brasileiras começaram a aquecer ainda mais, e com a imposição da tarifa chinesa de 25% sobre as importações de soja dos EUA, o mercado brasileiro chegou ao seu ápice.

Toda a demanda chinesa deslocou-se para os portos brasileiros, impulsionando os prêmios de exportação para níveis jamais vistos. Os prêmios pagos no mercado interno tiveram que acompanhar a paridade de exportação a fim de garantir o abastecimento das indústrias. (Fonte: Safras & Mercado)



MILHO

A safra 2018/2019 brasileira tem sofrido com a irregularidade das chuvas em todo o país e com as altas temperaturas de dezembro e início de janeiro. Lavouras em fases críticas de definição de produção sugerem perdas irreversíveis, as quais serão definidas somente com a colheita.

No caso da soja, esta questão é mais evidente pelo seu quadro visual e pela averiguação nas lavouras. O milho dependerá ainda do enchimento de grãos para definir este perfil, mesmo porque as áreas com milho de verão são mais reduzidas e as regiões mais atingidas dispõem de pouco milho plantado. Algumas perdas devem surgir

em São Paulo, Paraná e Minas Gerais.

Enquanto isso, o mercado interno muda o seu perfil de comercialização, ou seja, de um produto alinhado aos níveis de porto e dependente da liquidez de exportação para um primeiro semestre em que o mercado interno comanda a formação de preços.

Entrada da safra de soja, logística redirecionada e mais cara, colheitas de milho postergadas e necessidades regionais de abastecimento diferenciam o período de janeiro a junho da sazonalidade da safrinha. Com clima ainda neutro, as variáveis para a safrinha 2019 brasileira, e para a safra norte-americana definirão o quadro do segundo semestre deste ano. O câmbio já evidenciou o seu perfil para 2019, ou seja, valorização desde que as atitudes do novo governo venham ao encontro do ajuste das contas públicas. (Fonte: Safras & Mercado)



TRIGO

As dificuldades climáticas que resultaram em perdas significativas na safra brasileira de trigo, e ameaçam a argentina, devem seguir garantindo firmeza para as cotações domésticas na retomada dos negócios com o cereal neste ano de 2019.

Com baixa disponibilidade de produto de qualidade superior, os produtores têm elevado suas pedidas e demonstrado pouca flexibilidade nas negociações. Na outra ponta, as indústrias demonstram bom apetite comprador para lotes de trigo tipo 01, mas a oferta de preços, via de regra, fica abaixo da pedida dos vendedores.

A expectativa do lado da demanda é de que com o ingresso da safra de verão, a necessidade de abrir espaço nos armazéns resulte numa maior disponibilidade de produto no mercado e, consequentemente, preços mais atrativos. Resta saber se os vendedo-

res vão optar por negociar o trigo para abrir espaço para soja e milho ou apostar no primeiro como uma oportunidade de ganhos no pico da entressafra, e negociar os últimos dois.

Independentemente da postura dos agentes, é sempre preciso lembrar qual é a dinâmica de formação de preços do trigo no Brasil. Dependendo de aquisições internacionais para suprir mais da metade de consumo doméstico, o balizamento interno se dá pela paridade de importação. Ou seja, o preço que o produto importado chega à indústria nacional é que determina o valor que o produtor brasileiro poderá negociar, levando o mercado brasileiro a alinhar-se à paridade de importação. (Fonte: Safras & Mercado)



CAFÉ

O Brasil colheu em 2018 a maior safra de café da história, obtendo volume equivalente a 61,66 milhões de sacas de 60 kg, com produtividade média de 33,07 sacas por hectare, numa área de cultivo de 1,86 milhão de hectares. Também foi constatada melhoria significativa na qualidade dos cafés do Brasil, por meio de pesquisa comparativa com a safra 2017, que foi feita com cafeicultores dos seis principais estados produtores, que são, por ordem decrescente: Minas Gerais, Espírito Santo, São Paulo, Bahia, Rondônia e Paraná.

A pesquisa aplicou um questionário e analisou respostas de 280 cafeicultores sobre o 'Desempenho da Produção e da Qualidade', 'Tecnologia de Colheita e Pós Colheita', 'Pragas e Doenças' e 'Comercialização'. O estudo, que se deu com a Pesquisa Safra Cafeeira 2018, foi realizado pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e Café Point, em outubro e novembro de 2018, cujos resultados estão disponíveis no Observatório do Café, coordenado pela Embrapa Café. (Fonte: Embrapa Café)



Misto

30

Melhores AVICULTORES

	INTEGRADO	CIDADE	IEP
01	WALDENIR ROMANI - 02	ASTORGA	438,00
02	WALDENIR ROMANI - 01	ASTORGA	427,00
03	DERIC CESAR CERANTO - 02	APUCARANA	417,00
04	DERIC CESAR CERANTO - 01	APUCARANA	415,00
05	LINDOMAR GUEDES ROCHA - 01	MANDAGUARI	414,00
06	ERIKA NOGUEIRA LISBOA CONEGERO - 04	MUNHOZ DE MELLO	412,00
07	ADEILTON HERRERO - 03	ASTORGA	409,00
08	JOÃO ONÓRIO DE OLIVEIRA	MARILÂNDIA DO SUL	408,00
09	ADEILTON HERRERO - 02	ASTORGA	407,00
10	ROBERTO BITTENCOURT - 05	TERRA BOA	406,00
11	CLODOALDO MANTOVANI	MARIALVA	405,00
12	FABIO EDUARDO NORBIATO	RIO BOM	405,00
13	ROBERTO BITTENCOURT - 04	TERRA BOA	405,00
14	VALÉRIA BIANCHINI - 02	ASTORGA	404,00
15	ADEILTON HERRERO - 01	ASTORGA	404,00
16	WALDENIR ROMANI - 04	ASTORGA	404,00
17	CONDOMÍNIO JAGUARIBÉ - 02	MANDAGUARI	401,00
18	ERIKA NOGUEIRA LISBOA CONEGERO - 02	MUNHOZ DE MELLO	401,00
19	WALDENIR ROMANI - 03	ASTORGA	400,00
20	ROBERTO BITTENCOURT - 03	TERRA BOA	400,00
21	ERIKA NOGUEIRA LISBOA CONEGERO - 03	MUNHOZ DE MELLO	398,00
22	FLAVIA ANDREA NORBIATO	RIO BOM	398,00
23	CONDOMÍNIO JAGUARIBÉ - 03	MANDAGUARI	397,00
24	JOSÉ RIZZO DE ANDRADE - 01	CAMBIRA	396,00
25	ROBERTO BITTENCOURT - 02	TERRA BOA	396,00
26	WALDOMIRO BARBIERI - 02	JANDAIA DO SUL	394,00
27	ROBSON ANTONELLI	MARIALVA	392,00
28	CONDOMÍNIO JAGUARIBÉ - 05	MANDAGUARI	391,00
29	LINDOMAR GUEDES ROCHA - 02	MANDAGUARI	390,00
30	JOSÉ RIZZO DE ANDRADE - 02	CAMBIRA	390,00

Dezembro 2018

Colaboração: Fomento Avícola

CUIDE BEM DO SEU REBANHO

A correta mineralização do rebanho garante uma boa produção de carne e leite e evita queda de produtividade. O **Sal Mineral Cocari** é garantia de matéria-prima de qualidade, com todos os macro e micro elementos essenciais para seu gado.



CONSULTE O ENTREPOSTO DA COCARI E CONHEÇA A MISTURA IDEAL PARA O SEU REBANHO.

COCARI

C7 COMUNICAÇÃO

Cascudinho, uma importante praga da avicultura

Uma das mais importantes pragas da avicultura de corte é o *Alphitobius diaperinus*, também conhecido como cascudinho, principalmente pelos problemas relacionados à sanidade avícola. Trata-se de um besouro pequeno, de cor preta, que tem um ciclo de vida de 89 dias. São coleópteros originários do continente africano.

Ambiente propício

A temperatura entre 21 e 33°C é ideal para o desenvolvimento desse inseto. O cascudinho se alimenta de restos de ração, aves moribundas, cadáveres e fezes.

Por ser um local onde estes insetos ficam abrigados da luz e das aves, e terem fonte de alimento abundante, podem ser encontrados em grande quantidade sob os comedouros. O aviário com piso de chão batido proporciona um habitat muito favorável para estes insetos, pois eles cavam galerias profundas no solo onde depositam seus ovos e ficam protegidos no período de vazio sanitário. Eles

também se albergam nas fendas, nas muretas e madeiras ou no piso, entre as cortinas ou divisórias.

Vetores de doenças

Os cascudinhos são vetores de muitas doenças, entre as já comprovadas destaca-se a salmonelose. Mesmo após a higienização do aviário, se os cascudinhos infectados voltarem na cama do próximo lote, a bactéria também poderá retornar com eles. Outros agentes como *Clostridium perfringens*, *Eimeria* sp, *Escherichia coli*, *Campylobacter* sp, *Bacillus* sp, *Streptococcus* sp, *Aspergillus* sp e vírus como os da Doença de Marek, Influenza, Gumboro, Newcastle, rotavírus e enterovírus, também podem ser carregados. O cascudinho também é considerado vetor da leucose aviária.

A presença dos cascudinhos é um problema maior ainda em aviários que utilizam o sistema "Dark House" devido às condições ideais de luminosidade e de maior densidade de aves, que favorece a presença desses insetos.



Combate

Para o combate ao cascudinho, recomenda-se:

- Evitar o desperdício de ração;
- Recolher a ração derramada no chão;
- Fazer piso de concreto em instalações de chão-batido;
- Recolher as aves mortas pelo menos 2 vezes ao dia;
- Após a retirada da cama e limpeza do aviário, deixar o aviário aberto, principalmente nos dias frios, pois os cascudinhos e suas larvas não resistem às baixas temperaturas;
- É recomendado o uso de inseticidas à base de piretroides para combater o inseto, aplicados após a limpeza e higienização do aviário.

Fonte: Embrapa



Uso de tecnologias garante ótimos negócios para os pecuaristas

O Brasil possui atualmente, um rebanho de mais de 226 milhões de bovinos, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), perdendo apenas para a Índia, que conta com mais de 300 milhões de animais. Entretanto, quando se trata de exportação de carne bovina, somos os primeiros do ranking, exportando mais de 9,450 mil toneladas em 2017.

O emprego de novas tecnologias tem ajudado o Brasil a se manter nessas posições. Com o advento da IATF (Inseminação Artificial em Tempo Fixo), conseguimos melhorar os índices zootécnicos dos nossos rebanhos e também melhorar a qualidade dos bovinos produzidos, mas ainda temos apenas 15% das vacas em sistema de IATF, entre gado de corte e leite (IEPEC).

O mercado está cada vez mais exigente quando o assunto é qualidade da carne, precocidade e bem-estar animal. Características como o marmoreio (gordura entremeada à carne) e precocidade geralmente são adjetivos dados a animais de origens europeias (*Bos Tauros*). Tendo em vista que vivemos em um país com condições climáticas tropicais e subtropicais, tais animais não teriam a capacidade de demonstrar todo seu potencial genético. Por isso criou-se o chamado cruzamento industrial *Bos tauros x Bos Indicus*, por meio do qual se conseguiu aliar todas as

qualidades já citadas dos animais europeus às dos zebuínos.

Trabalho ao lado dos cooperados

Com base nessa visão de mercado, temos alguns cooperados que aderiram à IATF. Entre eles estão José Carlos Mangolim e Silvio Alexandre Mangolim, de Marumbi. Os irmãos começaram o trabalho no ano de 2014, obtendo bons resultados, mas ainda com grandes desafios em relação à infraestrutura, mão-de-obra, dentre outras intempéries que algo novo traz. Contam hoje com um rebanho de 350 matrizes da raça Nelore. Na propriedade, foi realizado o cruzamento entre Aberdeen angus x Nelore, e também utilizamos a inseminação com Nelore x Nelore, com o intuito de produzir matrizes para reposição e, consequentemente, machos para comercialização.

Condições dos animais

Antes de pensarmos em qualquer tipo de protocolo de inseminação, é necessário que o rebanho esteja devidamente imunizado contra doenças do trato reprodutivo, com animais muito bem mineralizados e oferta de pastagens em boas condições, para que isso não seja fator de insucesso do projeto. Para isso oferecemos aos animais sal mineral específico para a fase reprodutiva no



período das águas e sal proteinado na época da seca, para não comprometer o índice de condição corporal (ICC) dos animais, fator essencial para o sucesso do trabalho.

No período que precede o início da estação de monta é sempre realizada a vacinação contra IBR/BVD e Leptospirose, com dose de reforço após 30 dias da primeira etapa. O protocolo utilizado na propriedade dos irmãos Mangolim é o de 10 dias, e três trabalhos, contando com uma ressync (ressincronização) e repasse com touros.

Fechamos a última estação 17/18 na fazenda com índice de prenhes de 72% na IATF, e mais de 90% com o repasse dos touros, excelente resultado para a propriedade e melhor ainda para os produtores.

Resultados expressivos

Desmamamos os bezerros frutos do cruzamento da estação 16/17 com seis meses de idade, pesando, em média, 251 kg os machos e 230 kg as fêmeas, sem *creep feeding* (espaço para animais jovens). Como são vendidos por quilograma, tivemos resultados muito expressivos na hora da venda dos animais.

José Carlos e Silvio Alexandre Mangolim não se arrependem de terem encarado esse desafio, e a Cocari fica muito satisfeita em fazer parte desse

grande trabalho, que tem dado e continuará dando resultados muito positivos.

O uso da IATF e outras tecnologias aliadas ao profissionalismo e parceiros fortes resultam em ótimos negócios para os pecuaristas. Procure o entreposto da Cocari para obter mais informações.

“Desmamamos os bezerros frutos do cruzamento da estação 16/17 com seis meses de idade, pesando, em média, 251 kg os machos e 230 kg as fêmeas. Como são vendidos por quilograma, tivemos resultados muito expressivos na hora da venda dos animais”

Colaboração: Detec Cocari



Thiago da Rocha Silva
Médico veterinário



Vice-presidente da Caixa Econômica Federal visita a COCARI

No dia 13 de dezembro, o vice-presidente da Caixa Econômica Federal, Fábio Lenza, visitou a Cocari, e foi recebido pela Diretoria da cooperativa.

A instituição financeira é parceira de longa data da Cocari em diversos negócios. O presidente Vilmar Sebold agradeceu a visita, fazendo balanço positivo das negociações entre as duas instituições ao longo dos anos.

Redação da C7 Comunicação



Balanço de 2018 e planejamento para 2019 são temas de reunião

No dia 20 de dezembro foi realizada uma reunião com participação do Conselho Fiscal, Conselho Administrativo, Diretoria Executiva, superintendências, gerentes e assessores da Cocari. O objetivo do encontro foi a apresentação dos resultados da cooperativa no ano de 2018, quando foram alcançadas diversas metas estabelecidas para o exercício. Na ocasião, foi abordado também o planejamento de cada setor para 2019.

Redação da C7 Comunicação



Acompanhe a COCARI nas Mídias Sociais



Conectada ao homem do campo

O Natal é mais feliz com o Projeto Cocarinho

Acesse o QR
CODE e veja
o vídeo



Pequenos gestos podem despertar lindos sorrisos e tornar a Festa Natalina muito mais alegre. É essa alegria que move todos os anos os colaboradores, cooperados e empresas parceiras na realização do Projeto Cocarinho em toda a área de ação da Cocari, no Paraná, Goiás e Minas Gerais.

Durante todo o mês de dezembro, as regionais se mobilizam em visitas às instituições levando brinquedos que foram arrecadados durante o ano, em eventos e ações pontuais, para distribuição às vésperas do Natal. Nesta edição do Cocarinho, no Paraná, foram atendidas instituições com doação de 6.564 brinquedos. Na Cocari Cerrado as entidades receberam 1.570 brinquedos. Ao todo, 8.134 presentes foram entregues.

Além dos cooperados, colaboradores e pessoas da comunidade que ajudaram com doações, empresas parceiras da Cocari também contribuíram para a realização do projeto: Basf, Bayer, Nortox, Syngenta, Inquima (José Carlos Viana Dias), Carrasco, Giraldele e Advogados Associados, Garcia e Moreno Assessoria Tributária e De Conto Auditores.

O Natal das crianças é mais feliz com o Projeto Cocarinho. Confira os momentos de alegria em algumas regionais da Cocari.

Redação da C7 Comunicação

Aquidaban



Borrazópolis



Bom Sucesso



Cambira



Cruzmaltina



Faxinal



Itambé



Kaloré



Lunardelli



Marialva



Mandaguari



Marilândia do Sul



Marumbi



Ortigueira



Placa Luar



Rio Branco do Ivaí



Rosário do Ivaí



São Pedro do Ivaí



Campo Alegre de Goiás



Cristalina



Guarda-Mor



Silvânia



São João D'Aliança



COCARI recebe em Mandaguari a Caravana Soja Brasil

A Caravana Soja Brasil safra 2018/2019 visitou as principais regiões produtoras de soja do país. Chegou ao Paraná dia 4 de dezembro e encerrou o ciclo de palestras em Mandaguari, no dia 10, tendo a Cocari como anfitriã. O projeto é uma realização do Canal Rural e da Associação dos Produtores de Soja do Brasil (Aprosoja Brasil), com a coordenação técnica da Embrapa Soja.

O objetivo da caravana é munir os produtores rurais de informações necessárias nesse momento da safra, tratando sobre Mercado e câmbio, Manejo de fertilidade, Redução de custos e a Importância da biotecnologia e inovações no setor de tratores.

Nesse sentido, a parceria com as cooperativas é importante porque elas concentram a maioria dos produtores, de modo que o projeto tem garantias de alcançar mais facilmente as metas.

Mercado e câmbio

Paulo Molinari foi um dos palestrantes da Caravana Soja Brasil em visita à Cocari e explicou sobre o estabelecimento da soja e suas limitações. Ele falou das produtividades da oleaginosa na Argentina e Estados Unidos, do encalhe da produção norte-americana, da guerra comercial entre China e Estados Unidos e dos reflexos que as especulações promovem, com muitos analistas prevendo diferentes datas para o fim. “Estamos numa era em que a informação define, via celular, os rumos do mercado, provocando oscilações na bolsa, e então temos de ficar de olho”, orientou.

Molinari abordou também a comercialização da safra, a influência do clima, como impactos do fenômeno climático La Niña e da política nos preços da soja. “O La Niña, tradicionalmente, traz uma variável muito importante para o mercado, que está com sua atenção voltada ao clima da América do Sul, e pode trazer impactos para a produção Argen-



Cooperados e colaboradores da Cocari aproveitaram a visita da Caravana Soja Brasil para se atualizar sobre mercado, manejo, fertilidade, redução de custos e tecnologias

tina e também do Sul do Brasil, com longos períodos de estiagem”, alertou.

Em sua avaliação, com isso, os produtores, que já estavam segurando as vendas por conta dos baixos preços, devem se retrair ainda mais aguardando valores maiores. “Os produtores também estão segurando suas vendas apostando em uma reviravolta que o La Niña pode trazer para os preços. Mas, também tem a questão do receio, pois não se sabe como este clima irá afetar a produção e os produtores não querem vender muito e não ter como cumprir o contrato depois”, ponderou.

Tecnologia, manejo e fertilidade

Pedro Moreira da Silva Filho, pesquisador da Embrapa também integrou a Caravana Soja Brasil. Ele enfatizou que a luta do produtor é buscar parâmetros na atividade que não o prejudiquem financeiramente, e apontou as tecnologias como alternativas.

A palestra teve como tema “Co inoculação para sustentabilidade da cultura da soja”. O palestrante destacou que a inoculação é uma prática conhecida amplamente pelos produtores, que antigamente erraram muito tentando acertar, porque não entendiam como funcionavam as tecnologias. “Na época nós achávamos que tecnologia vinha num pacote, internacional principalmente, com selo americano ou europeu, e na verdade a tecnologia tem de ser desenvolvida dentro de casa. E o processo de inoculação

foi desenvolvido no Brasil”, apontou.

Silva Filho esclareceu que inoculante é um produto que contém células vivas de microrganismos que desempenham funções específicas benéficas na planta.

Segundo ele, mais de 80 experimentos apontam incrementos de produtividade superior a 8% pelo uso correto da inoculação e falou da urgência de se fazer o plantio bem feito para alcançar altas produtividades. “Não dá para pensar em produtividade média, tem que ser máxima, e temos de nos preparar tecnicamente para enfrentar a luta do mercado”, considerou. “Precisamos produzir com garantias e para isso precisamos de boas práticas nessa linha de inoculação, para buscar alternativas e alcançar maior equilíbrio no processo produtivo”, observou.

Parceria com o produtor

O pesquisador da Embrapa destacou ainda que a inoculação é válida para todas as atividades agrícolas e que o produtor pode contribuir para o uso eficiente da tecnologia. “Eu gostaria de ter as ideias do pessoal que está mais no campo para avançar nesse segmento. Eu sei como é, trabalhei 30 anos tocando lavoura, e sei da dificuldade de esperar pela chuva, rezando um dia para chover, no outro para não chover. Vocês têm capacidade e podem nos ajudar muito na pesquisa”, garantiu.

Para finalizar, o pesquisador enalteceu a parceria com a Cocari. “Obrigado



Paulo Molinari - Analista de Safra & Mercado



Pedro Moreira da Silva Filho - Pesquisador da Embrapa



Márcio Bonesi - Presidente da Aprosoja PR

à Cocari pela oportunidade, espero que essa parceria que temos com a cooperativa perdure e aumente”, destacou.

A Caravana Soja Brasil percorreu vários estados. No Paraná, além de Mandaguari, passou por Toledo, Campo Mourão, Cascavel e Guarapuava, recepcionada por cooperativas dessas localidades.

O projeto é realizado por meio de parceria entre as empresas Massey Ferguson, Ihara, Mitsubishi Motors, CIB, Somar, Safra e Mercado e Embrapa.

Redação da C7 Comunicação

16º Dia de Campo

**CULTURAS DE VERÃO
E PECUÁRIA**

**AGRICULTURA DIGITAL:
Realidade e Tendências**

**30 e 31
JANEIRO
2019**

**Local: Centro
Tecnológico COCARI**
Rodovia BR 376 - Km 395
Mandaguari - PR



Jovens aprendizes passam por integração

Os jovens aprendizes, da turma contratada pela Cocari em 2018, passaram por integração no dia 19 de dezembro, que contou com palestra ministrada pela psicóloga Mara Ilce Lopes Bedendo. Eles visitaram a Fiação e como a maioria das pessoas que veem o prédio ao passar pela rodovia, não faziam ideia do nível de tecnologia que a fábrica tem.

O grupo também conheceu demais setores e a sede da coopera-

tiva, onde o presidente Vilmar Sebold passou algumas informações sobre a qualidade dos produtos da Fiação, esclarecendo as diferenças entre preço e valor. “Preço é o que se paga. Valor é o que se recebe, ou seja, é o nível de satisfação em relação ao que se adquire, seja em serviço ou em produto”, ressaltou o presidente, fazendo um paralelo com os valores que as pessoas devem levar para a vida, como respeito aos pais e às regras que existem seja nas famílias, seja nas empresas em que venham a trabalhar.

Acolhimento

Sebold fez um resumo dos negócios da Cocari. Também relembrou o processo de seleção pelo qual os jovens passaram. “Para estarem aqui vocês ganharam de outros candidatos, então não subestime a sua capacidade”, orientou. “A Cocari quer fazer a diferença na vida de vocês. Disso faz parte o acolhimento, apresentar a cooperativa e mostrar a amplitude da estrutura”, apontou.

O presidente destacou a importância da sinergia de cada um com o

setor em que trabalha. “Quando faz o que gosta, é mais fácil, a gente se dedica mais. O maior dom que vocês têm é o dom da vida. Vocês decidem se vão ser felizes ou não com suas escolhas. Nossa parte é ajudá-los a tomarem uma decisão profissional com embasamento melhor”, analisou Sebold. “Sejam bons não apenas na escola, mas em relacionamento, ética, respeito. A vida vai oferecer oportunidades. Estejam preparados”, aconselhou.

Redação da C7 Comunicação



O presidente Vilmar Sebold falou com os jovens sobre acolhimento, ética, valores, profissionalismo e oportunidades



Faz parte do acolhimento aos aprendizes apresentar a cooperativa, mostrar a amplitude da estrutura



Os jovens, como a maioria das pessoas, não faziam ideia do nível de tecnologia da Fiação



Durante o evento houve palestra com a psicóloga Mara Ilce Lopes Bedendo



comercializa tanques para combustíveis



O TRR
de Petróleo (ANP).

Ter um espaço para armazenamento de combustível na propriedade é uma excelente opção para melhorar a logística de operação dos maquinários agrícolas e caminhões, otimizar o tempo, garantindo agilidade nas atividades diárias e economizar. A procedência do combustível também é importante. E segurança é item primordial.

Pensando nisso, a Cocari comercializa tanques de combustível, garantindo que o produto seja armazenado de forma segura e de acordo com a lei. “A comercialização de tanques é uma novidade que a Cocari está disponibilizando para os cooperados, numa demonstração de cuidados com a qualidade e segurança no armazenamento de combustível”, destaca o gerente de Comercialização de Combustíveis, Nilson Lambiazzi. “A segurança é com foco na proteção do produtor e de sua família. A qualidade é porque, com o tanque, o produtor terá o melhor armazenamento, sem sujeiras, resíduos ou outras situações que podem comprometer o bom desempenho do equipamento”, completa.

Os tanques comercializados pela Cocari têm capacidade de 1.000 a 15.000 litros. A entrega é feita diretamente na propriedade, com

toda segurança.

funciona em Bom Sucesso-PR, e o serviço é devidamente autorizado pela Agência Nacional

Para solicitar o combustível ou obter informações sobre os tanques, o produtor deve entrar em contato com o TRR, de segunda a sábado, pelo telefone (43) 3442-1943 ou pelo whatsapp (43) 9 9974-1605, pelo e-mail: trr@cocari.com.br, ou diretamente nas unidades da Cocari no Paraná.

Acesse o QR
CODE e veja o
vídeo



Redação da C7 Comunicação





QUEM TRABALHA COM
SHELL NA MÁQUINA
COLHE EFICIÊNCIA.



Conheça os produtos Shell para lubrificação integrada do seu equipamento.

Usando os produtos **Shell** para lubrificar todos os componentes das suas máquinas, você tem a mesma qualidade e tecnologia atuando em todo o conjunto, o que representa ganho de eficiência do sistema e proteção contra desgaste e corrosão.

Lubrificantes para motor



Shell Rimula

Óleos de transmissão e de eixo



Shell Spirax

WBF

Graxas



Shell Gadus

Fluidos hidráulicos



Hydraulic

Utilize os lubrificantes Shell

Lavouras experimentais da COCARI são referência em pesquisas



Acesse o QR CODE e veja o vídeo



Equipe do Detec de São Pedro do Ivaí e os produtores estão animados com os resultados em aumento de produtividade

Na região de São Pedro do Ivaí, a equipe técnica da Cocari, em parceria com a família Zulian, utiliza uma área da propriedade para realizar estudos e testar novas tecnologias no cultivo da soja. A iniciativa tem dado bons resultados, se tornando referência de pesquisa na região.

Estudo valioso

Os profissionais do Departamento Técnico apresentaram a tecnologia para os cooperados, propondo a instalação dos campos experimentais. “Quando conseguimos colher o primeiro ensaio, pesar e obter diferença na média de produtividade, os produtores começaram a tomar gosto pela tecnologia”, conta o engenheiro agrônomo da Cocari, Izaias Santos.

Segundo ele, o estudo é valioso e o processo experimental gera informações confiáveis para o próximo ano, tanto para o Detec da regional como para a cooperativa como um todo. “São lançadas em planilhas as informações com o comportamento da planta, com comparativos de diferentes datas de plantio. Tem os rankings de produtividade, temos os recomendantes da Cocari, que todo ano passam nas áreas para indicar o que plantar nesses campos, de acordo com as variedades indicadas para a região e com os resultados das informações geradas”, esclarece.

Variedades resistentes

Clovis Kajimura, também engenheiro agrônomo do Detec de São Pedro do Ivaí, ressalta que a cada

ano surgem novas variedades, com características diferentes. “E a gente consegue, ao final de cada safra, avaliar os materiais que mais suportaram as adversidades do período”, aponta.

Luciano José Martins, do Detec, destaca a importância da parceria com produtores para o desenvolvimento da tecnologia em todas as regiões. Ele reforça que as características e o potencial produtivo do local vão sendo conhecidos no decorrer da safra, dentro da realidade de cada produtor, com o manejo que é feito na propriedade, de maneira prática, no dia a dia. “As particularidades de cada região vão influenciar muito no comportamento nas cultivares, no funcionamento de população. E no final vão resultar em economia e melhor rentabilidade para os produtores”, afirma.

Compromisso com o produtor

Faz parte da missão da Cocari ser conduzida profissionalmente e gerar resultados positivos, que agregam valor à produção e promovem o desenvolvimento econômico de seus cooperados e crescimento dos colaboradores.

“

Quando conseguimos colher o primeiro ensaio, pesar e obter diferença na média de produtividade, os produtores começaram a tomar gosto pela tecnologia

”

Izaias Santos
Detec Cocari

“

Essa iniciativa do departamento técnico da Cocari reforça o compromisso de estar sempre ao lado do homem do campo

”

Christiano de Camargo
Gerente do Detec

Na visão do gerente do Departamento Técnico da Cocari, Christiano de Camargo, as tecnologias experimentais vão ao encontro desses objetivos. “Essa iniciativa do departamento técnico da Cocari reforça o compromisso de estar sempre ao lado do homem do campo”, ressalta.

A realização de experimentos agrônômicos em áreas de cooperados é a melhor maneira de comprovar e validar a estabilidade das tecnologias. “Isso possibilita que os agricultores possam visualizar as melhores respostas dos experimentos em seu real ambiente, refletindo melhor a sua realidade”, analisa. “As melhores



Técnicos e produtores concordam que tem dado certo testar as variedades para ver o que é melhor para a região

respostas, quando implementadas pelos cooperados, têm levado a incrementos de produtividade e maximização de lucros. Assim, a credibilidade do departamento Técnico da Cocari cresce continuamente”, acrescenta.

Dia de campo: o resultado na prática

Para demonstrar os resultados do estudo, tem sido realizado anualmente o dia de campo na propriedade da família Zulian, oportunizando que os demais produtores conheçam a tecnologia e a viabilidade de im-

plantação em suas lavouras. “É uma experiência boa e tem dado certo testar as variedades para ver o que é melhor para a nossa região”, afirma o cooperado Adilson de Jesus Zulian. “Isso melhora a propriedade, com os materiais que vão se encaixando e dando melhor rentabilidade”, acrescenta o filho do produtor, Adilson de Zulian Junior.

O primeiro dia de campo reuniu 20 participantes. O segundo já teve a presença de 35 a 40 pessoas, e o ano passado foi prestigiado por 80 produtores.

“

As características e o potencial produtivo do local vão sendo conhecidos no decorrer da safra, dentro da realidade de cada produtor, com o manejo que é feito na propriedade, de maneira prática, no dia a dia

”

Luciano José Martins
Detec Cocari

Redação da C7 Comunicação



A equipe técnica da Cocari e a família Zulian estão demonstrando que o uso de experimentos agrônômicos em áreas de cooperados é a melhor maneira de comprovar e validar a estabilidade das tecnologias e rentabilidade das propriedades

Quer qualidade e segurança ao adquirir combustíveis?



C7 COMUNICAÇÃO
W 3233-4910

Na hora de abastecer os
maquinários agrícolas,
conte com a **Cocari!**

O TRR da Cocari realiza venda
e entrega de óleo diesel.
Basta ligar e solicitar o
combustível que levaremos
em sua propriedade.

Benefícios

- ✓ Garantia de qualidade
- ✓ Comodidade
- ✓ Prazos especiais

TRR

☎ (43) 3442-1943

📞 (43) 9 9974-1605

Nos **Pontos de Abastecimento (PAs)** da
Cocari você encontra combustível de qualidade.

Quem pode usufruir desse benefício?

- Cooperados
- Colaboradores

Mais informações sobre locais
de abastecimento nos entrepostos.



De segunda a sexta: das 7h45 às 11h30
e das 13h30 às 17h
Sábado: 7h45 às 11h



Acesse o QR Code e confira
em nosso canal no YouTube
o vídeo exclusivo do TRR Cocari

COCARI

Sempre ao lado do homem do campo.

Manejo nutricional da soja é tema de palestra em Marumbi

Produtores da unidade da Cocari em Marumbi participaram de palestra promovida em parceria entre a cooperativa e a empresa Arysta. O evento foi realizado dia 7 de dezembro, no entreposto da Cocari, e o tema abordado foi "Manejo técnico nutricional na cultura da soja".

Na ocasião, Gabriel Leandro Lesse, representante técnico de vendas

(RTV) da Arysta, transmitiu recomendações quanto aos micronutrientes essenciais para a cultura da soja, com o objetivo principal de potencializar os processos fisiológicos das plantas, o que aumenta a eficiência fotossintética, minimizando os efeitos de estresse hídrico.

*Colaboração: Emerson
Bruno Ortega
Entrepósito de Marumbi*



Cooperados acompanharam a explanação das recomendações de micronutrientes essenciais para a cultura da soja

Cooperados de Kaloré participam de palestra com empresas parceiras

Em parceria entre Cocari, Bayer e Dascoop, no dia 11 de dezembro, foram promovidas palestras técnicas para cooperados da unidade

de de Kaloré. Mais de 100 produtores rurais participaram do evento em busca de adquirir conhecimentos e trocar informações com cooperados e técnicos da Cocari e das empresas parceiras.

Durante as palestras foram tratados assuntos envolvendo o manejo integrado de pragas, doenças e nutrição da cultura da soja, reforçando pontos fundamentais para o bom andamento das

lavouras, visando a promover o aumento da produtividade e, consequentemente, da rentabilidade para os cooperados.

*Colaboração: Regina Spadin
Entrepósito de Kaloré*



Produtores rurais adquiriram conhecimentos sobre manejo das lavouras e trocaram informações com os técnicos





employer
Organização de Recursos Humanos

**Mão de obra temporária
Terceirização de mão de obra**

www.employer.com.br

Filial Maringá - 44 3226-1673
R: Basílio Sautchuk, 901 - Salas 01 E 02 - Sobreloja
Novo Centro - CEP: 87013-190





**Retífica de motores à álcool, gasolina e diesel
Bomba Injetora eletrônica e Common Rail**

44 2101-7800

Rua Estados Unidos, 1035 - Maringá - PR

Produtores de sementes conhecem as novas estratégias da UBS Faxinal

No dia 18 de dezembro a Cocari reuniu cooperados, a maioria deles produtores de sementes, na UBS - Unidade de Beneficiamento de Sementes - de Faxinal, para apresentar a nova estratégia na produção de sementes que está sendo implantada, dando sequência à modernização proposta desde a fundação da unidade em 2006.



Marcelo Guerra, gerente da Unidade da Cocari em Faxinal

Alto grau de segurança

O vice-presidente da Cocari, Dr. Marcos Trintinalha, relembra o empenho na viabilidade do projeto da UBS. “Na



Dr. Marcos Trintinalha recepcionou os convidados e falou do constante propósito da UBS Faxinal para o desenvolvimento do setor de sementes

ca, desenvolvemos o projeto para construir uma das melhores unidades de beneficiamento do Brasil. Graças a Deus conseguimos. A UBS foi a que melhor aplicou todo tipo de tecnologia para a produção de sementes com alto grau de segurança e durante todos esses anos, vimos trabalhando para melhorar cada vez mais e termos sementes com a melhor qualidade possível”, apontou.

Dr. Trintinalha destacou, com orgulho, que a UBS é tratada por pesquisadores da Embrapa e pelas comissões de vários países que vi-

sitam a unidade, como referência no segmento. A Cocari, juntamente com empresas parceiras, vem divulgando junto aos produtores a importância da produção de sementes com selo de qualidade, dizendo não à semente pirata.

Qualidade e remuneração

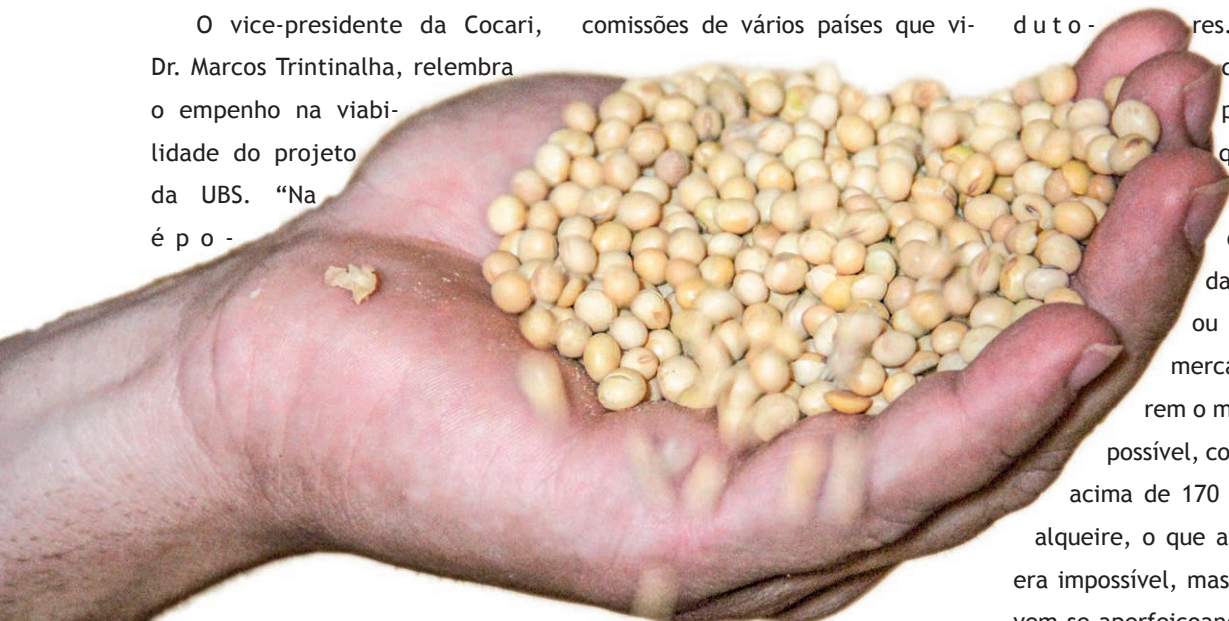
Durante o encontro foi apresentada a pontuação de qualidade em relação à produção nos campos de sementes da Cocari, fator que vai influenciar na remuneração aos produtores. “É uma forma

essa possibilidade”, afirmou Dr. Marcos Trintinalha.

Ele reforçou que o encontro é importantíssimo para entregar aos cooperados grãos com a melhor qualidade, para que possam explorar e tirar a máxima produtividade possível. “Os senhores são responsáveis pelo que há de mais importante no resultado de uma cultura, que é a produção de sementes, resistentes à glifosato, pragas e doenças, ferrugem. A semente é que vai se transformar em produtividade no campo”, apontou.

Mais investimentos

Estão previstos mais investimentos na UBS de Faxinal, como ventiladores nos silos ventiláveis, para dar secagem prévia, antes de ir para o secador de sementes. “Serão colocados inicialmente em seis equipamentos, mas a ideia é colocar em todos os silos ventiláveis. O ar entra seco para ajudar a melhorar as condições das sementes”, esclarece Dr. Trintinalha. “A semente se tornou um insumo caro, e o produtor não quer perder. Se pode plantar oito caroços





Respeito ao Vazio Sanitário

A determinação do Ministério da Agricultura é para que o plantio de soja seja feito até o dia 31 de dezembro. E a Cocari alerta os produtores quanto ao respeito ao período de Vazio Sanitário. “Se queremos produzir mais e com qualidade, temos de seguir as regras. Não é à toa que o Ministério determina um período de plan-

tio, para que possamos colocar a semente no solo e ter o melhor resultado”, ressaltou o vice-presidente da Cocari. “A cooperativa, mais do que nunca, traz para o produtor toda essa tecnologia, implementada juntamente com o Detec, na produção de campos de sementes”, observou.



O evento contou com a presença de gerentes e colaboradores de diversas unidades da Cocari

por metro, vai plantar e quer que todos nasçam”, analisou.

Todo o investimento em tecnologia e em informação aos produtores de sementes, parceiros diretos da UBS, visa aumentar o volume de produção da unidade de Faxinal. “Só temos essa unidade produzindo no Paraná e uma em Goiás e precisamos aumentar o volume de produção para atender primeiro nossos associados e depois colocar o produto no mercado”, ponderou.

Dr. Marcos Trintinalha agradeceu a presença dos produtores e a parceria desde 2006. Também participaram do evento na UBS Faxinal o diretor executivo, João Carlos Obici; o superintendente de Logística Integrada, Jacy Cesar Fermino da Rocha; o diretor conselheiro Sérgio Antonio Pelógia, de Marilândia do Sul; o gerente do Departamento Técnico - Detec -, Christiano de Camargo; além de gerentes e colaboradores de unidades da cooperativa.

Redação da C7 Comunicação



Como melhorar os cuidados com a semente

Murilo Dolfini Paranzini, representante da Basf, palestrou aos participantes do encontro na UBS e apresentou o portfólio com as novidades em cultivo de sementes, bem como os produtos da empresa para tratamento de semente industrial.



Os produtores são responsáveis pelo que há de mais importante no resultado de uma cultura, que é a produção de sementes



Liderança Jovem da COCARI realiza ações de final de ano

Estar com alguém, dar atenção, carinho é algo que enche de alegria quem recebe e dá sentido à vida de quem se doa. Por isso, todos os anos, os integrantes da Liderança Jovem da Cocari realizam as ações do projeto Pegadas Solidárias voltando aos mesmos lugares, sabendo que são esperados com ansiedade para dividir momentos de união, de presença querida, de felicidade!

Mandaguari

Momentos guardados na memória e no coração

O grupo de jovens de Mandaguari visitou o Asilo São Vicente de Paulo. Fernando Rosseto faz parte do grupo há cinco anos e relata que se surpreende a cada ano com a forma como os idosos os recebem, com o tratamento carinhoso. “É como se estivessem esperando o ano inteiro por esse momento. A

alegria que percebemos nos olhos deles quando chegamos, quando conversamos é uma satisfação enorme, é algo que não tem preço”, conta.

Este ano, os jovens prepararam um café especial e passaram a manhã no asilo. “É emocionante ver a alegria que sentem com a nossa presença. Muitas vezes, as pessoas não se dão conta da im-

portância que essa visita tem para os idosos. Eles não têm família, não têm companhia e procuram em nós esse vínculo de amizade mais forte. E a cada vez que realizamos as Pegadas Solidárias é um sentimento novo, e parece que é a primeira vez. E saímos de lá mais felizes do que entramos. Voltamos para casa com a cabeça mais aberta, reconhecendo como

são pequenos os nossos problemas diante da vida que esses idosos levam e nem por isso reclamam ou mostram sentimentos de mágoa”, aponta. “O que pudermos fazer por eles, devemos fazer, sem medir esforços”, pondera. “Essas visitas são marcantes. E levamos isso para a nossa vida. É algo que fica marcado na memória e no coração”, garante Fernando.



Em Mandaguari, a ação dos jovens no projeto Pegadas Solidárias foi realizada no Asilo São Vicente de Paulo



Fernando Rosseto destacou o tratamento carinhoso que recebem dos idosos; as visitas representam aprendizado para os jovens, que levam as lições para a vida

São Pedro do Ivaí

Alegria virou tradição

O jovem Juliano Sacheta, que há 11 anos faz parte da Liderança Jovem e atualmente é conselheiro fiscal, no dia 19 de dezembro liderou um grupo que esteve no Asilo São Lourenço, localizado em São João do Ivaí. Além de entregar as doações arrecadadas, eles aproveitaram para passar algum tempo com os internos. “Como todos os anos anteriores, foi muito bom. Essa alegria já virou tradição. E os idosos perguntam, ficam

ansiosos para saber quando vamos. O asilo precisa das doações e eles gostam da nossa visita”, afirma.

As doações foram feitas por agricultores e pessoas da comunidade, que sempre colaboram com as ações do projeto Pegadas Solidárias. “A maioria dos agricultores opta pela doação em dinheiro e nós compramos os alimentos e produtos de limpeza. Outros vão pessoalmente levar a doação”, esclarece o jovem.

Como todo ano, a ação con-

tou com a ajuda voluntária de cooperados, filhos de associados e de moradores de São Pedro do Ivaí e São João do Ivaí e colaboradores da Cocari. “Só tenho a agradecer ao pessoal da Liderança Jovem que fez parte dessa ação tão importante para os idosos e para os jovens que participam, se dedicam nas arrecadações e agradecer pela ajuda da Cocari, com o café da tarde que organizamos no asilo”, pontuou.

Juliano usou de seu conhe-

cimento e fez ampla divulgação da campanha de arrecadação para o asilo nas redes sociais. E dessa vez, a animação foi completa. “Levamos um sanfoneiro para animar o pessoal, dançamos, passamos um dia bem gostoso, sorrindo e fazendo um pouco de companhia para os idosos”, apontou. “Todos os anos fazemos essas ações e sempre saímos de lá com a sensação de receber mais do que damos”, finalizou Juliano Sacheta.



O asilo precisa das doações e os idosos gostam dos momentos que passam com os jovens; um sanfoneiro ajudou a animar a tarde dançante



A Liderança Jovem da regional São Pedro do Ivaí visitou o asilo São Lourenço, em São João do Ivaí

Redação da C7 Comunicação

Integrantes da ONG AESM e de instituições sociais recebem panetones



Iniciativa recebe apoio de empresas parceiras da ONG e também beneficia integrantes do Cecaf e do Instituto Jesus de Nazaré

A ONG Aliança Esportiva e Social de Mandaguari - AESM - reuniu, no dia 20 de dezembro, crianças e adolescentes que integram a organização e fez a entrega de panetones, como tradicionalmente faz na época de Natal.

Também receberam panetones o Cecaf - Centro de Atendimento à Criança, Adolescente e Família, e o Instituto Promocional Jesus de Nazaré, para serem distribuídos a crianças e jovens que fazem parte das instituições. No

total, 320 panetones foram entregues.

O evento foi realizado no Centro Esportivo do Jardim Esplanada, em Mandaguari, com participação do presidente da ONG, Angelo Trintinalha, e demais parceiros da entidade.

Iniciativas como esta são possíveis graças ao apoio dos parceiros da ONG: Cocari, Prefeitura Municipal de Mandaguari, Employer, Aurora Alimentos, Sicredi Agroempresarial PR/SP, Rodocooop, DM6 Seguros e Associação Atlética Cocari, além do trabalho voluntário de membros da comunidade.

Redação da C7 Comunicação



As iniciativas da ONG AESM promovem a integração entre as crianças e adolescentes da comunidade



O presidente Angelo Trintinalha está presente em cada conquista da ONG em benefício das crianças e adolescentes que integram a instituição



Knowledge grows

YaraBasa®
A base forte
pra sua terra.

YaraBasa. É aqui que começa uma produção com mais rentabilidade.

Chegou YaraBasa, um fertilizante de base premium que oferece uma nutrição completa para o estabelecimento inicial da sua lavoura.

Desenvolvido especialmente para o solo brasileiro, ele oferece uma tecnologia inovadora e diferenciada para misturas em culturas de alto valor.

A base forte pra sua terra.

yarabrasil.com.br



COCARI participa da Expo Ortigueira

O Centro de Eventos do CTG de Ortigueira foi palco de grandes atrações com shows, rodeio, exposição de produtos e serviços, praça de alimentação, parque de diversões, que marcaram a Expo Ortigueira, a maior festa da região, realizada entre os dias 12 e 16 de dezembro, em comemoração ao 66º aniversário da cidade.

A Cocari, que tem forte participação no desenvolvimento do município, esteve na festa pela segunda vez,

com estande, de forma que a população local pôde conhecer um pouco mais dos produtos e serviços oferecidos aos produtores rurais, bem como o respeito da cooperativa para com a comunidade da região. “Para nós da Cocari é muito importante a participação e presença na Expo Ortigueira. Estamos fortalecendo laços com a comunidade ortigueirense e ampliando a divulgação da nossa cooperativa”, declarou o gerente da unidade, Leandro de Campos Martin.

Redação da C7 Comunicação



Cocari prestigiou a comemoração do aniversário de Ortigueira, com estande, de forma que a população local pôde conhecer um pouco mais dos produtos e serviços oferecidos pela cooperativa



No estande da Cocari, cooperados foram recebidos pelos colaboradores, reforçando a importância da cooperativa para a região



Os rodeios foram as grandes atrações da festa

Cocari em Ortigueira

A unidade da Cocari em Ortigueira foi inaugurada dia 22 de novembro de 2007. A cooperativa identificou na região o grande potencial de crescimento e, assumindo compromisso com os produtores locais, instalou o entreposto, contribuindo para o desenvolvimento do município.

No dia 1º de agosto de 2017, reafirmando esse compromisso, a cooperativa inaugurou as novas instalações no município, estrutura que recebeu investimentos da ordem de R\$ 15 milhões para a construção. A expansão é o resultado da confiança e da união do trabalho entre a cooperativa, cooperados e comunidade.

Na loja da unidade os cooperados têm acesso a todos os insumos, peças agrícolas, assistência técnica e demais facilidades para os produtores rurais, que antes tinham de se deslocar para Marilândia do Sul.



A Expo Ortigueira representou mais uma oportunidade de negócios entre a Cocari e os produtores que visitaram a feira

RODOCOOP celebra realizações de 2018 durante confraternização



O evento reuniu diretores, cooperados, colaboradores e familiares para celebrarem juntos os resultados do ano

Para comemorar as conquistas do exercício de 2018, a cooperativa parceira Rodocoop reuniu diretores, cooperados, colaboradores e familiares na noite de 14 de dezembro para um jantar de Confraternização. O evento foi oportunidade para celebrarem juntos os resultados que tiveram ao longo do ano, em clima de descontração e também momentos de aprendizado.



O presidente da Rodocoop, Dr. Marcos Trintinalha agradeceu aos cooperados e clientes pela confiança e aos colaboradores pelo empenho

O presidente da Rodocoop, Dr. Marcos Trintinalha, recepcionou os convidados e falou sobre o momento festivo. “É uma alegria receber nossos associados e seus familiares para comemorarmos o fechamento de mais um ano de atividades”, afirmou. Dr. Marcos Trintinalha destacou que 2018 foi um ano difícil, mas de

grandes realizações, com muito a ser comemorado. “Conquistamos nossa sede própria, que era um sonho desde a fundação da cooperativa, e neste ano pudemos tornar realidade”, apontou.

Diferencial

Mesmo com o investimento na sede própria, da ordem de R\$ 1,2 milhão, a Rodocoop conseguiu fazer uma antecipação de sobras aos cooperados, praticamente igual a de 2017. “São aproximadamente R\$ 300 mil que voltaram para os associados”, informou o presidente. “É mais um diferencial do setor e reforça as vantagens da cooperativa sobre empresas privadas, sem mencionar os outros benefícios que chegam aos cooperados por meio dos serviços disponibilizados”, acrescentou.

Parcerias

Na ocasião, o presidente da Rodocoop aproveitou para agradecer as parcerias com a Cocari, Aurora e Colari, mais uma cooperativa que passou a fazer parte dos clientes, e também à Cervejaria Petrópolis e Café Basa. “Temos de agradecer a Deus, primeiramente, por nos dar a oportunidade e saúde para trabalhar, aos colaboradores pelo empenho e dedicação à cooperativa, aos



José Thomé Júnior, gerente da Rodocoop

diretores e conselheiros pelo apoio, e em especial aos nossos cooperados por acreditarem na Rodocoop”, finalizou Dr. Marcos Trintinalha.

Programação

Na ocasião teve palestra com a escritora Helda Elaine, que abordou o tema: ‘O cooperativismo e a família no mundo contemporâneo’, discur-



Em sua palestra, a escritora Helda Elaine tratou sobre “Cooperativismo e a família no mundo contemporâneo”

do sobre a força da união e da superação que constrói histórias de sucesso, como a da Rodocoop. Vídeos com mensagem de otimismo foram exibidos na confraternização. Todos brindaram as realizações de 2018 e confirmaram os desejos de seguir comprometidos com o fortalecimento da Rodocoop e dos cooperados em 2019.

Redação da C7 Comunicação



Em clima de descontração, cooperados se divertiram e ganharam brindes

De olho no

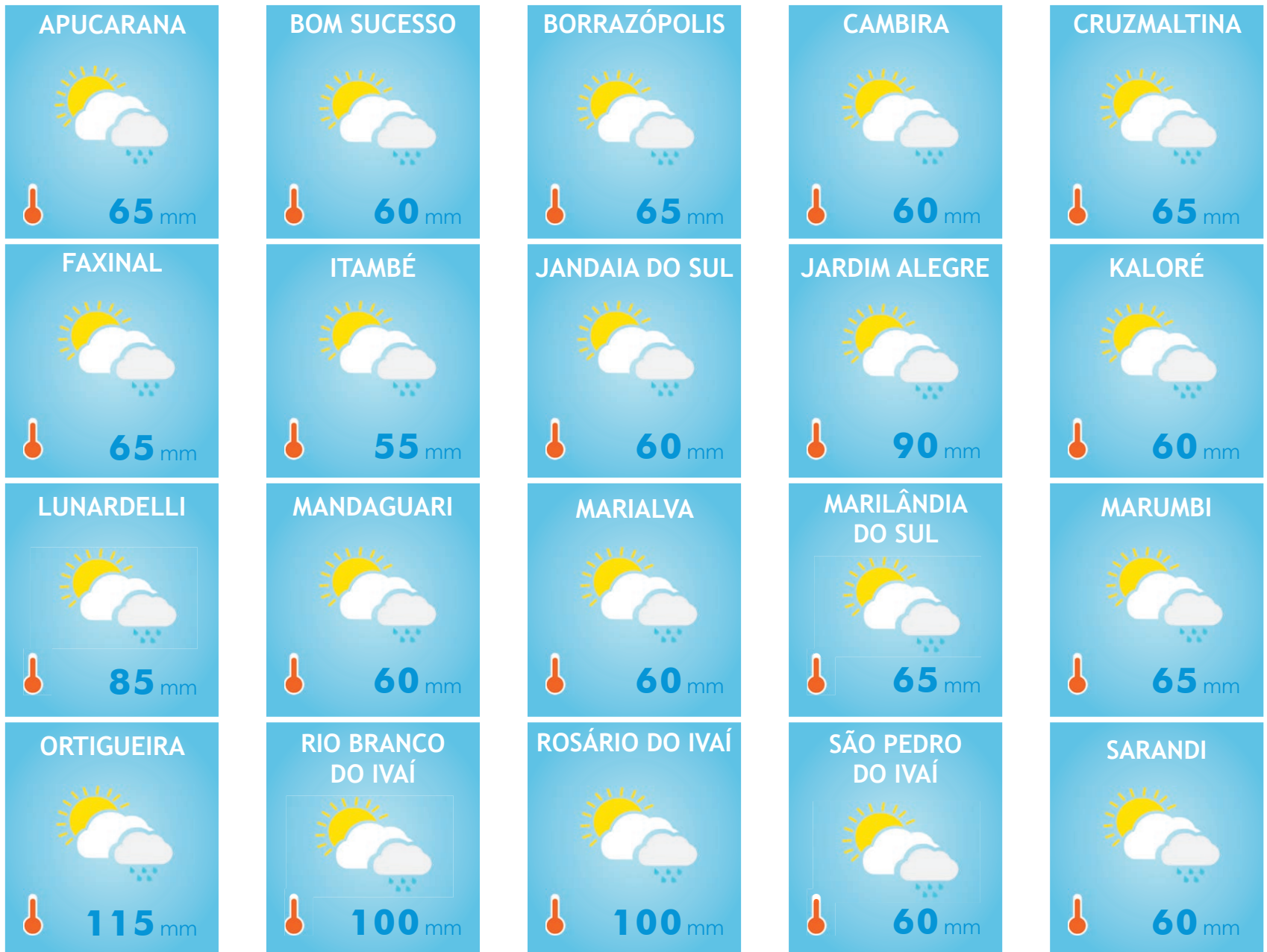
Tempo

Como deve ficar o clima na
área de ação da COCARI?

Fevereiro/2019*

*Obs.: os dados apresentados pela Somar
Meteorologia compreendem o período de
16 de Janeiro a 15 de Fevereiro

Paraná



Cerrado



Legenda

Escala de chuvas:

- Acima da média
- Dentro da média
- Abaixo da média

Intempéries:

- Chuva alternada com sol
- Chuvoso
- Seco
- Tempestade

Temperatura:

- Frio extremo
- Abaixo da média
- Na média
- Acima da média
- Calor extremo

Palavra do Meteorologista

Paraná: chuva abaixo da média, com pancadas rápidas; para a agricultura, a chuva não ocorrerá de forma volumosa e em curtos períodos, mas de forma mais persistente e contínua ao longo do mês, ainda que sem grande intensidade.

Cerrado: pancadas de chuvas rápidas e frequentes, abaixo da climatologia para o período. No início da segunda quinzena de janeiro, a agricultura deve sentir mais a falta de chuvas significativas (acumulados acima de 10mm).



No caminho das letras

Dicas

Expressões populares

- **Pensar na morte da bezerra**
Estar desatento, distraído.
- **Estar nas nuvens**
Estar muito feliz.
- **Estar fora de si**
Estar descontrolado.
- **História do arco-da-velha**
Histórias fantásticas.
- **De boca aberta**
Surpreso ou admirado.
- **De tirar o fôlego**
Deixar surpreso.
- **Ficar com cara de tacho**
Ficar decepcionado.
- **Pegar no pulo**
Surpreender fazendo algo que não devia.

Tacha

- Pequeno prego.
- O garoto pisou na tábua e uma tacha machucou seu pé.

Taxa

- Imposto.
- As taxas do Brasil são as mais altas do mundo.

Caçar

- Capturar animais.
- Para alimentar seus filhotes, os animais têm de caçar.

Cassar

- Anular.
- Existe o risco de a justiça cassar seu diploma.

Cerrar

- Fechar.
- A direção chamou o funcionário para cerrar o contrato de trabalho.

Serrar

- Cortar.
- O carpinteiro vai serrar a madeira para fazer uma escrivaninha.

Espiar

- Espionar, observar.
- Saia da janela e pare de espionar os outros.

Expiar

- Sofrer castigo.
- Eu farei o que for preciso para expiar meus pecados.

Mitos & Verdades

Pés



Lixar os pés afina a pele.

Mito! Ao lixar os pés na área mais afetada, o corpo rapidamente forma uma pele mais espessa no lugar daquela que foi retirada. O ideal é esfoliar uma vez por semana, e hidratá-los diariamente.

Esforço físico concentra o cansaço nos pés.

Verdade! Esforços físicos muito extenuantes, ficar durante muito tempo em pé, sem o descanso adequado, aumenta a sensação de cansaço nos pés.

Bolhas nos pés têm que ser estouradas.

Mito! As bolhas tendem a estourar sozinhas e se regenerar facilmente, do contrário, estourá-las pode causar inflamação.

Má circulação cansa os pés.

Verdade! Quando as pessoas sofrem com a má circulação é muito possível que sofram de cansaço nos pés.

Tênis causa mais odores que sapato.

Mito! Ambos causam abafamento nos pés, que podem promover o suor causador do mau cheiro. Por isso, a troca de meias e sapatos expostos ao sol é obrigatória.

Caminhar descalço alivia os pés.

Verdade! Para evitar o cansaço dos pés, recomenda-se caminhar descalço por pelo menos meia hora todos os dias, no meio da natureza, na grama ou sobre a areia.

Olho de peixe e calo são as mesmas coisas.

Mito! Olho de peixe é um vírus associado ao excesso de umidade dos pés, formando um ponto escuro no solado. Já o calo é causado devido ao uso de sapatos apertados.

Sal em excesso prejudica os pés.

Verdade! Deve-se evitar os alimentos muito salgados, já que isto pode provocar problemas de retenção de líquidos nos pés, fazendo com que inchem.

Fonte: Sua Saúde

Torta Gelada de Frutas Vermelhas



**Acesse o QR
CODE e veja
o vídeo**



Massa

- 150 g de manteiga
- 250 g de farinha de trigo
- 2 gemas

Misture todos os ingredientes. Coloque numa fôrma e leve para pré-assar por aproximadamente 30 minutos, com o forno em temperatura de 180°C. Retire do forno e reserve.

Recheio

- 150 g de cream cheese
- 200 g de ricota
- 1 xícara de açúcar
- 150 g de cerejas
- 2 ovos

Bata tudo no liquidificador até ficar homogêneo. Coloque o recheio sobre a massa, acrescente algumas cerejas e leve novamente ao forno, por aproximadamente 15 minutos. Retire do forno e leve para gelar por três horas.

Cobertura

- Amora
- Morango
- Framboesa silvestre
- Açúcar

Coloque tudo na panela e faça uma geleia. Caso não encontre os ingredientes, use uma geleia pronta. Deixe esfriar e coloque sobre a torta já gelada.

Cobertura de nata

- 1 pote de nata
- 4 colheres de açúcar

Bata até formar picos firmes e coloque sobre a torta. Enfeite com cerejas. Mantenha a torta na geladeira até servir.



**Colaboração: Rosanne Katyucia Sebold da Rosa
Mandaguari-PR**

**Tem uma receita tradicional na sua
região? Mande para publicação no
Informativo Cocari!**

HORA DE BRINCAR

Stop ou adedonha: é preciso ter em mãos papel e caneta para criar uma tabela para cada um, e cada coluna recebe o nome de uma categoria, como: animais, automóveis, frutas, filmes. A cada rodada, os participantes falam o nome da brincadeira e definem a letra do alfabeto a ser seguida, de acordo com a quantidade de dedos indicados por eles. Os jogadores devem escrever rapidamente uma palavra para cada item. Aquele que terminar primeiro deve gritar o nome da brincadeira e os demais param no mesmo instante. Os que escreverem palavras iguais às dos colegas somam meio ponto e quem escrever palavra diferente ganha um ponto. Depois de várias rodadas, os participantes somam os pontos para definir o vencedor.

Cooperar é fundamental!

ENCONTRE OS 7 ERROS



1 - Cor do papel; 2 - Pé da menina; 3 - Tijolo na parede; 4 - Ponto de exclamação; 5 - Peça do quebra-cabeça; 6 - Boca do menino; 7 - Tijolo na parede.

TOQUE FEMININO

Como desintoxicar o organismo após as festas?



ÁGUA

Beber de 1,5 a 2 litros de água diariamente é lei. Ingerir 1 ou 2 copos ainda em jejum expulsa todas as toxinas e ainda 'acorda' o metabolismo, fazendo-o trabalhar corretamente o dia todo. Outra opção em jejum é beber água morna com limão e raspas de gengibre, que ajuda o fígado a eliminar toxinas resultantes da má alimentação e do álcool. A água de coco também é recomendada, já que mantém o metabolismo saudável e evita a retenção de líquidos.



CHÁS

Os chás são fortes aliados para desintoxicar o organismo, pois ajudam a combater o inchaço abdominal. Os chás verde, de hibisco, hortelã, erva-doce, capim-limão, cidreira, camomila e maçã com canela são os melhores por serem diuréticos. Uma boa dica é tomar chá verde ou de hortelã logo após as refeições.



LEGUMES

Os legumes são bem-vindos. Verduras amargas como rúcula e agrião fazem a vesícula biliar e o fígado expulsarem toxinas e facilitam a digestão. Alface, chicória, repolho, folhas de mostarda, couve-flor e couve também ajudam, aliás, a couve pode ser batida no liquidificador com água e consumida em jejum por 20 dias para turbinar a desintoxicação.



POTÁSSIO

Invista nos alimentos ricos em potássio. O mineral devolve a hidratação perdida e ajuda a combater a retenção de líquido. Alimentos ricos em potássio: banana, melão, ameixa, mamão, frutas secas, espinafre, amêndoas, castanhas.



FRUTAS CÍTRICAS

As frutas cítricas possuem composto que ajuda o fígado a expelir toxinas. Limão, laranja, acerola, kiwi e caju são bons exemplos, mas o abacaxi é o que mais trabalha em favor do fígado. Consuma *in natura* e também na forma de sucos.

ALIMENTOS TERMOGÊNICOS

Alimentos termogênicos como gengibre, pimenta vermelha e canela aceleram o metabolismo. Saiba como incluí-los na dieta:

GENGIBRE

cru, para refogar peixes, aves e carnes, nos sucos e chás;



PIMENTA VERMELHA

consuma no almoço e no máximo 3 gramas por dia;



CANELA

polvilhada nas frutas e no chá.



Fonte: eusemfronteiras.com.br

Ache AQUI! COCARI®

VEÍCULOS



Vende-se moto Honda XL 125, ano 1996, toda revisada. Tratar com Fábio Francischini, pelo fone: (43) 9 9169-6014 (Apucarana-PR).



Vende-se caminhão 608, ano 1977, bom de mecânica, turbinado, freio a ar, estacionário, bom de cabine e chassi, com pneus novos na frente. Valor: R\$ 24 mil. Tratar com Jaqueline, pelo fone: (43) 9 9924-1227.



Vende-se caminhão Mercedes 11/13, azul, ano 1969. Valor: R\$ 30 mil. Interessados tratar com Sidinei Castro, pelo fone: (44) 9 8814-7192.



Vende-se cavalo mecânico, marca 1938 LS trucado, Mercedes, ano 2002, cor branca. Em ótimo estado de conservação e documentação em dia. Tratar com Jefferson pelo fone: (43) 9 9626-5423.



Vende-se SW4, ano 2015, com 7 lugares, cor branca, com certificado da agência Noma de Maringá, único dono. Tratar com Gideon, pelo fone: (44) 9 9992-1862.



Vende-se Astra 2.0, ano 2000, cor Azul. Valor: R\$ 10 mil. Tratar com Jaqueline, pelo fone: (43) 9 9924-1227.

PLATAFORMAS

Vende-se ou troca-se plataforma de 13 pés da colhedeira SLC 6200, em perfeito estado, ou troca por subsolador conchinha traseira. Tratar pelo fone: (43) 9 9979-6971 com Joaquim Perichi.



Vende-se plataforma de milho, marca Mantovani, com 4 linhas de 90 cm, ano 2001. Tratar com Batista, pelo fone: (43) 9 8821-4180.



Vende-se plataforma John Deere 8 linhas, de 50 cm, ano 2002. Valor: 25 mil. Tratar com Jefferson, pelo fone: (43) 9 9626-5423.

PLANTADEIRAS



Vende-se plantadeira Kuhn Metasa, com 9 linhas, ano 2010. Interessados tratar com Márcio Henrique Aguiar, pelo fone: (43) 9 9904-4418.



Vende-se plantadeira Tatu, PST3, com designer automático. Valor a combinar. Tratar com Domingos Paggi, pelo fone: (44) 9 9804-4593.

TRATORES

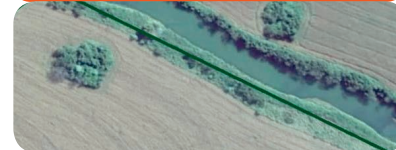


Vende-se trator Valmet 88, ano 1986, com concha e lâmina. Único dono. Interessados tratar com Fábio Francischini, pelo fone: (43) 9 9169-6014.



Vende-se trator Valmet 62, cafeiro, rebaixado para parreira, mas vai bem em aviários, com direção hidráulica. Valor: R\$ 12 mil. Possui uma carretinha muito boa. Valor: R\$ 2 mil. Tratar com José Cláudio Campana, pelo fone: (44) 9 9982-7599.

DIVERSOS



Vende-se sítio de 7 alqueires, sendo 5 mecanizados, em Kaloré-PR, bairro Meloca, perto de Rio Bom. Documentação em dia. Tratar com Marco Torgi, pelos fones: (43) 9 9809-3784, (43) 9 9811-8738 ou (43) 9 9962-6095.

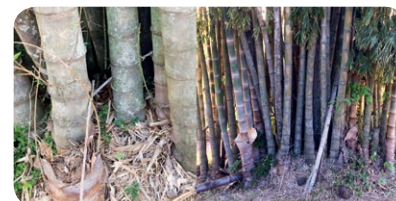
Vende-se lascas para cerca (eucalipto vermelho). Tamanho: 2,20 metros. 500 unidades. Preço a combinar. Tratar com Emerson, pelo telefone (43) 9955-7398. (Marilândia do Sul).



Vende-se bomba hidráulica, marca Jacto, capacidade para 600 litros, vai com marcador de linha. Valor: 14 mil. Tratar com Francisco Tomazi, pelo fone: (43) 9 9950-3837.

Prestação de serviços: Transluchezzi faz transporte de colheitadeiras e tratores (carreta prancha). Interessados tratar com Cristiano, pelo telefone: (44) 9 8839-6047 ou (44) 3231-1447 (Itambé-PR).

Vende-se sombrite usado, 3 metros de largura, 50% sombreamento, estava colocado em parreira de uva. Valor: R\$ 7,00 o metro corrido. Interessados tratar pelo fone: (44) 9 9964-9752.



Vende-se bambu gigante. Tratar com Fábio Francischini, pelo fone: (43) 9 9169-6014 (Apucarana-PR).



Vende-se touros Guzerá PO com registro na ABCZ. Fazenda São Pedro, Rodovia Bom Sucesso/ Itambé, Km 12. Interessados tratar com Luiz Roberto Trovati, pelo fone: (18) 9 9726-2360 ou (43) 9 9976-5555.



Vende-se enfardadeira Menegaz. Aceita troca. Valor: R\$ 15 mil. Interessados tratar com Claudinei, pelo fone: (44) 9 9972-3889.



Vende-se ensiladeira Pinheiro MAX4. Cortou apenas 4 alqueires de cana, com facas e contra-facas novas e originais. Valor: R\$ 9.000.00. Tratar com Luiz Tadao Mori pelo fone: (43) 9 9927-4229 (Rio Branco do Ivaí-PR).



Vende-se: Chácara Castelani, com galpão para aviário de 2.400 m2 (automatizado e climatizado), gerador de energia MWM novo (110 KVA para 4 barracões), casa de alvenaria com 12 m2 para gerador de energia, água nascente outorgada com vazão de 8.000 L/h (bombeamento com motor), dois transformadores de energia, casa geminada para

granjeiro de 140 m2 de construção, granja de suínos com 11 baias e 180 m2 de construção, mangueira para manejo de gado (madeira aroeira/ itaúba) com 160 m2 de cobertura, tulha para objetos diversos com 40 m2 em alvenaria, galpão para guardar equipamentos com 140 m2 em alvenaria. Possui um triturador marca Nogueira seminovo, uma picadeira marca Pinheiro seminova, um misturador de ração para 600 quilos. As partes superior e interior da propriedade são cercadas de aroeira com arame liso e tela. Toda estrutura com projeto para cons-

trução de 4 barracões, inclusive liberação do IAP pronta para construção futura. Interessados tratar com Carlos Castelani, pelo fone: (44) 9 9926-3808 (Astorga-PR).



Vende-se subsolador Stara Fox, com 7 hastes. Valor a combinar. Tratar com Domingos Paggi, pelo fone: (44) 9 9804-4593.



Vende-se lavador de café Palini e Alves, modelo AV10, ano 2011/12. Preço à combinar. Interessados tratar com César Katto, pelo telefone: (43) 9 9912-1218 ou (43) 9 8474-1261.

Cooperado, quer comprar ou vender?
Anuncie GRÁTIS

Interessados, entrar em contato com:

44 3233-4910
44 9 9922-0027 (Whatsapp)

Se ame de janeiro a janeiro.

Não sofra sozinho, não se isole, demonstre seu amor por você e pelos seus. **Cuide-se!**
Caminhe, leia Livros, fale com Deus, sorria e brinque.
Se permita!

JaneiroBRANCO 



Quem cuida da **mente**,
cuida da **vida!**

JANEIRO BRANCO - Campanha em Favor da Saúde Mental



ATENÇÃO ASSOCIADOS

Confira as datas das pré-assembleias em 2019

Sua presença é muito importante

para a 

Data	Dia/semana	Unidade	Horário
04/02	Segunda-feira	Aquidaban	19h00
04/02	Segunda-feira	Bom Sucesso	19h00
05/02	Terça-feira	São Luiz	19h00
05/02	Terça-feira	São Pedro do Ivaí	19h00
06/02	Quarta-feira	Lunardelli	19h00
06/02	Quarta-feira	Placa Luar	19h00
07/02	Quinta-feira	Cambira	19h00
07/02	Quinta-feira	Marialva	19h00
11/02	Segunda-feira	Caixa São Pedro	19h00
11/02	Segunda-feira	Itambé	19h00
12/02	Terça-feira	Marumbi	19h00
12/02	Terça-feira	Jandaia do Sul	19h00
13/02	Quarta-feira	Marilândia do Sul	19h00
13/02	Quarta-feira	Ortigueira	19h00
14/02	Quinta-feira	Borrazópolis	19h00
14/02	Quinta-feira	Kaloré	19h00
18/02	Segunda-feira	Faxinal	19h00
18/02	Segunda-feira	Rio Branco do Ivaí	16h00
18/02	Segunda-feira	Rosário do Ivaí	19h00
19/02	Terça-feira	Mandaguari	19h00
19/02	Terça-feira	Cruzmaltina	19h00
25/02	Segunda-feira	Cristalina	19h00
25/02	Segunda-feira	Campo Alegre de Goiás	19h00
26/02	Terça-feira	SARV	08h30
26/02	Terça-feira	Silvânia	19h00
26/02	Terça-feira	Guarda-Mor	08h30
26/02	Terça-feira	Ipameri	19h00
27/02	Quarta-feira	São João D'Aliança	19h00
27/02	Quarta-feira	Catalão	19h00

ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA

14/03

Quinta-feira

Associação Atlética Cocari

09h00