

Informativo Coopatos



Pág. 8-10

2ª ETAPA: VACINAÇÃO CONTRA A FEBRE ÁFTOSA

Novos pacotes de produtos veterinários e sorteio de prêmios imperdíveis são os destaques da campanha que a Coopatos preparou para esta etapa. Além, é claro, das condições de pagamento facilitadas e do apoio das equipes técnicas de campo e de vendas. Confira na matéria.

Pág. 6-7

Vem aí...

Balcão de Negócios
De 17 a 22 de janeiro

Prezados cooperados,

estamos caminhando para o final do ano e ainda permanece esse sentimento de sufoco, em razão de tudo que temos vivenciado nos últimos tempos. Todos esses acontecimentos vêm provocando um desarranjo muito grande para os produtores rurais, especialmente, para os produtores de leite, que têm visto os custos de produção subindo de forma desenfreada, enquanto a precificação do seu produto caminha na direção contrária.

Isso realmente nos preocupa muito, porque torna a atividade leiteira insustentável, ocasionando a retirada de muitos produtores da atividade. Em todas as regiões do Brasil, há informação de produtores de leite, sobretudo pequenos, abandonando a pecuária de leite devido às dificuldades que estamos enfrentando no momento.

Temos acompanhado, também, a indústria de produtos lácteos colocar em curso, nos últimos dois meses, uma verdadeira força-tarefa para impor a redução do preço do leite pago ao produtor, sob o argumento de que está operando no vermelho e de que não tem como finalizar este exercício nas condições atuais.

Há muita especulação em torno dessas questões e penso que, talvez, a redução do preço pago ao produtor não precisasse acontecer com tamanha intensidade. Vemos que dentro da cadeia produtiva do leite, a responsabilidade e o ônus estão ficando apenas com o produtor e com a indústria, porque o varejo

não quer sentar à mesa para discutir essa questão e para dividir os impactos das dificuldades do momento, de modo que, quando tudo se encaixar novamente, todos possam sair ganhando. Da forma como está, uma parte ganha e as outras perdem, e isso aniquila a atividade leiteira e desestrutura a cadeia, provocando problemas a médio prazo para todos, inclusive para os consumidores.

Nos compete, agora, aguardar um pouco mais e fazermos a lição de casa, pois já começou a época de plantio, do preparo para a nova safra, e independente dos custos do adubo, sementes e defensivos, o produtor sabe que ele precisa plantar para ter amanhã o alimento para suas vacas, ainda que sem saber como a atividade vai estar lá na frente, o que nos deixa no escuro.

Considerando os últimos seis anos, todos esses fatores fizeram deste ano de 2021 um dos mais complexos e difíceis para a pecuária de leite. Estamos há 45 dias do final do ano, mas ainda com muitas dúvidas, muitas expectativas e sem condições de prever como será o próximo ano.

No entanto, por mais indefinida que a situação esteja, não podemos perder a esperança. É somente a esperança que pode nos fazer maior, nos fazer mais fortes e nos trazer a condição de sairmos, lá na frente, melhor do que nos encontramos hoje e do jeito que sociedade espera e precisa de nós.

MISSÃO

Proporcionar aos seus cooperados efetivas condições para seu desenvolvimento econômico, técnico, cultural e social, buscando excelência na prestação de serviços, agregando valor a sua produção e se antecipando às necessidades de clientes e consumidores.

VISÃO

- Liderança regional forte;
- Expansão da prestação de serviços aos cooperados;
- Expansão para novos mercados;
- Desenvolvimento tecnológico e industrial;
- Cooperados fortes: na gestão tecnológica, empresarial e cooperativista;
- Acompanhamento das tendências empresariais na condução dos negócios.

VALORES

- Valorização dos cooperados e dos recursos humanos;
- Trabalho focado nos resultados;
- Transparência e ética;
- Respeitar e difundir os princípios e os valores cooperativistas;
- Desenvolvimento com responsabilidade ambiental e social;
- Integração e apoio à comunidade;
- Ambiente que estimule a criatividade e a inovação, e incentive a participação dos cooperados e dos colaboradores;
- Excelência no atendimento aos clientes;
- Bom relacionamento com prestadores de serviços terceirizados.

DIRETORIA EXECUTIVA

Eleita em 09/03/2020



José Francelino

Diretor Presidente



Gilberto Cunha

Diretor Vice-Presidente

 @coopatosweb  @coopatos.agro



José Maria Marques

Superintendente Adm. e Financeiro



Adalberto Gonçalves

Conselheiro Administrativo



Alcício Rodrigues

Conselheiro Administrativo



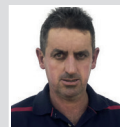
Cristiano Fonseca

Conselheiro Administrativo



José Edmundo

Conselheiro Administrativo



Márcio Antônio

Conselheiro Administrativo



Acir Braga

Conselheiro Fiscal



Jarim Marciano

Conselheiro Fiscal



Paulo Elias

Conselheiro Fiscal

CONSELHEIROS ADMINISTRATIVOS SUPLENTE:
Antônio Eustáquio, Eugênio Pinheiro e Martius Adélio

CONSELHEIROS FISCAIS SUPLENTE:
Gabriel Batista Teodoro, José Simão Pereira, Vanderli Alves Fernandes

TEMPERATURA DO LEITE NO TANQUE DE EXPANSÃO

A normativa 77/2018 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) exige que o tanque de expansão tenha capacidade de refrigerar o leite em temperatura igual ou inferior a 4°C, até 3 horas após a ordenha. Além disso, o tanque deve ter condições de manter o leite nessa temperatura durante todo o período em que permanecer estocado, até o momento da coleta. Para atender à exigência do Mapa é fundamental garantir o bom funcionamento do tanque. Veja abaixo como:

- A tensão da energia deve ser compatível com a potência elétrica do tanque, garantindo que não ocorram oscilações ao longo do dia;
- O tanque de expansão não deve ser desligado à noite;
- O tanque deve sempre ligar com 4°C e desligar entre 2°C e 3°C, além de ser regulado de forma que o leite não congele;
- O termostato do tanque deve ser checado e regulado sempre que necessário, para garantir que ele mostre a temperatura correta do tanque. Para fazer a checagem, basta utilizar o termômetro calibrado que o transportador de leite possui, e compará-lo com o valor mostrado no visor do termostato;
- O produtor deve verificar se o tanque é capaz de resfriar o leite na temperatura correta, com qualquer quantidade de leite, entre 10% e 100% da sua capacidade. Deve checar também o funcionamento

conjunto do agitador e a unidade condensadora, e a eficiência do isolamento térmico, se ele permite a transferência de temperatura necessária.

Para assegurar que os itens acima estejam funcionando corretamente, é fundamental que o produtor tenha um programa de manutenção do tanque com o acompanhamento de um técnico capacitado para fazer as checagens e correções necessárias.

Resfriar o leite em temperatura menor ou igual a 4°C, até 3 horas após a ordenha, além de ser uma exigência do Mapa, é também um dos principais fatores para reduzir o crescimento das bactérias, mantendo baixa contagem de bactérias (CBT) do leite.



Um quarto das mortes por raios ocorre na zona rural. Além dos casos fatais, a descarga elétrica pode causar queimaduras graves e danos ao coração, pulmões, sistema nervoso central e outras partes do corpo. Também pode danificar equipamentos eletrônicos e instalações elétricas.

Em caso de chuva com raios, evite construções pouco protegidas, como celeiros, tendas ou barracos; e veículos abertos, como tratores, motocicletas ou bicicletas. Não permaneça em topos de morros e não pare próximo a árvores ou linhas de energia.

Cuidados com o rebanho também evitam a morte de animais por raios, tais como: alojar os animais afastando-os de cercas e árvores, fazer o aterramento das cercas e a instalação de para-raios.

RAIOS VOCÊ? SABIA?

cemil



Qual o **TAMANHO** da sua vontade?

cemil

APP PERMITIRÁ AVALIAÇÃO DA SAÚDE DAS VACAS PELO ROSTO

Pesquisadores da Embrapa Gado de Leite e da Universidade Federal de Juiz de Fora estão desenvolvendo um aplicativo de reconhecimento facial, que permitirá, além da identificação individual das vacas, o diagnóstico do seu estado de saúde.

O projeto Happy Cow ID usa visão computacional e aprendizado de máquina para classificar os animais quanto ao seu estado de saúde a partir da análise facial dos indivíduos. O aprendizado de máquina é um modelo computacional que imita as funções do cérebro humano. Neste caso, a tecnologia aprende a reconhecer e a diferenciar os padrões em

imagens, conseguindo identificar cada animal e o seu estado de saúde, com alta confiabilidade.

Com o aplicativo, os produtores serão capazes de detectar informações precisas sobre os animais e, dessa forma, obter um melhor entendimento do comportamento e da saúde das vacas, favorecendo a administração e o desempenho da fazenda. As primeiras versões do app estarão disponíveis com todas as funcionalidades já em 2022. A ideia é oferecer algo acessível para ser competitivo com outras tecnologias disponíveis.

Fonte: Ag/Evolution Hub Agrodigital.



DICAS PARA CONTROLE DAS VERMINOSES

O calor e a umidade agravam a ocorrência das verminoses que afetam os rebanhos bovinos, provocando diversos prejuízos ao produtor. Esses parasitas podem afetar os órgãos do sistema gastrointestinal, pulmões, fígado, rins, provocando desde diarreia, anemia, perda de peso e até a morte dos animais.

Para proteger o rebanho é fundamental que a propriedade conte com protocolos de controle parasitário e calendários de vermifugação, que devem acontecer de forma mais intensa no período seco do ano e nas transições entre as estações.

Outras dicas importantes são:

- Vermifugar os animais periodicamente, utilizando bases químicas de amplo espectro de ação.
- Planejar a vermifugação de animais recém-chegados para reduzir a infestação ambiental.
- Fazer o exame das fezes de alguns animais para desvendar o perfil das verminoses trazendo maior assertividade na escolha do vermífugo.
- Alternar as bases químicas no controle das verminoses.



**ANIMAIS JOVENS
(3 A 24 MESES)**

VERMIFUGAR PELO
MENOS 3 VEZES AO ANO.



**ANIMAIS COM MAIS
DE 24 MESES**

VERMIFUGAR NO
PERÍODO SECO.



**FÊMEAS
PRENHES**

VERMIFUGAR NO
PRÉ-PARTO.

Com informações de O Presente Rural.

DICAS DE SAÚDE E BEM-ESTAR



Novembro Azul:
CUIDAR DA SAÚDE TAMBÉM
É COISA DE HOMEM!

O câncer de próstata é o tipo de tumor mais comum entre homens com mais de 50 anos. As estatísticas mostram que um em cada seis homens terão a doença ao longo de sua vida. A boa notícia é que quando o câncer é diagnosticado cedo, as chances de cura são de 90%. Por isso, a prevenção é tão importante. Não deixe o preconceito tomar conta da sua saúde! Mantenha em dia a consulta com o urologista e os exames preventivos. Essa é a melhor forma de se proteger da doença!

Confira abaixo os fatores de risco do câncer de próstata e cuide-se!

IDADE

O câncer de próstata é mais frequente em homens com 50 anos ou mais. Após essa idade, deve-se ir ao urologista uma vez por ano.

HISTÓRICO FAMILIAR

Homens que possuem dois ou mais parentes consecutivos (bisavô, avô, pai) que tiveram câncer de próstata possuem risco de 50% de desenvolver a doença.

RAÇA

O câncer de próstata é duas vezes mais comum em homens negros.

OBESIDADE

Obesos e homens acima do peso têm mais chances de desenvolver o câncer de próstata.

HÁBITOS

Estudos apontam que cigarro e consumo excessivo de álcool podem estar associados ao câncer de próstata.



RECEITA ESPECIAL



PENNE AO MOLHO DE REQUEIJÃO LIGHT

Ingredientes

- 500 g de penne cozido al dente
- 2 colheres (sopa) de azeite
- 2 dentes de alho picados
- 200 g de requeijão cremoso light Coopatos
- 200 g de creme de leite Coopatos
- 300 g de mussarela Coopatos picada
- Queijo parmesão Coopatos ralado
- Sal e pimenta a gosto

Como fazer

Em uma panela, aqueça o azeite e doure o alho picado. Adicione o requeijão light e o creme de leite fresco. Tempere com sal e pimenta a gosto. Deixe no fogo brando até o requeijão derreter. Desligue o fogo e acrescente a muçarela picada. Em um refratário, coloque o penne, despeje o molho e polvilhe o queijo parmesão ralado. Deixe por 20 minutos em forno pré-aquecido. Sirva em seguida.

FONTE DE CÁLCIO E PROTEÍNAS

COM REDUÇÃO DE 32% DAS GORDURAS TOTAIS



BALCÃO DE NEGÓCIOS CONFIRMADO PARA JANEIRO

De 17 a 22 de janeiro, todo o portfólio de produtos das Agropecuárias Coopatos estará à disposição dos cooperados e clientes.



A cada edição, o Balcão de Negócios se consolida como um dos mais importantes eventos dentro do calendário anual da Coopatos. Ao lado da Semana Coopatos, que acontece há 18 anos, o Balcão de Negócios é uma excelente oportunidade para os produtores adquirirem os insumos de que necessitam com condições muito atrativas e prazo alongado de pagamento.

Confirmado no período de 17 a 22 de janeiro, o Balcão acontecerá nas sete Lojas Agropecuárias, nas cidades de Guimarães, João Pinheiro, Lagoa Grande, Patos de Minas, Presidente Olegário, Varjão de Minas e Vazante.

"A expectativa é um crescimento nas linhas de produtos veterinários e de nutrição animal."

Gilberto Cunha
Vice-Presidente da Coopatos



Mirando no plantio da safrinha (segunda safra de verão), o evento era focado, inicialmente, na comercialização de insumos agrícolas. Desde o ano passado, no entanto, o Balcão de Negócios passou a negociar todo o portfólio de produtos das Agropecuárias Coopatos, o que se

mostrou uma decisão muito acertada na visão do Vice-Presidente da cooperativa, Gilberto Cunha: "No ano passado, tivemos o maior volume de vendas para o mês de janeiro, muito em razão dessa mudança no foco do Balcão de Negócios. Nossa expectativa para 2022 é ampliar ainda mais esses números, com um crescimento nas linhas de produtos veterinários e de nutrição animal", afirma o vice-presidente.

Para o Gerente Comercial das Agropecuárias Coopatos, Adriano Camargos, esse resultado favorável é reflexo da adesão dos cooperados, que viram no Balcão de Negócios uma oportunidade para garantir os insumos necessários ao pleno funcionamento de suas propriedades ao longo do primeiro semestre: "Este será o segundo ano que vamos trabalhar com todas as nossas linhas de produtos no Balcão de Negócios. Na edição passada, incluímos os produtos veterinários e o resultado foi muito positivo. Essa mudança foi bem recebida pelos produtores".

Desde o ano passado, a Coopatos estabeleceu a realização do Balcão de Negócios em janeiro e da Semana Coopatos em junho. Isso foi feito com o objetivo de facilitar, para os cooperados, o planejamento das compras, que passam a ser semestrais: "Dessa

forma, estamos dividindo o ano em dois momentos. E o fato de ter dois períodos bem definidos de negociação, ou seja, duas oportunidades ao longo do ano para realizar as compras, facilita o planejamento por parte dos produtores", explica Gilberto.

Insumos garantidos

A Coopatos está se preparando para o Balcão de Negócios e, por isso, já entrou em contato com diversos parceiros, buscando garantir os estoques, bem como negociar as melhores condições possíveis.

"Teremos condições de oferecer um leque de opções para o cooperado escolher as mais adequadas para a sua fazenda."

William Ribeiro - Gerente de Suprimentos da Coopatos



O Gerente de Suprimentos da Coopatos, William Ribeiro, explica que em razão do cenário de escassez de produtos no mercado, a Coopatos se antecipou e já fechou negócio ou está em negociação com os principais fornecedores: "Teremos condições de oferecer um leque de opções para que o cooperado possa tomar a decisão e escolher as combinações mais adequadas para a realidade da sua fazenda". "Além de garantir os insumos, o que buscamos são produtos com preço e prazo que sejam adequados às necessidades dos nossos cooperados", completa o vice-presidente.

Adriano alerta, no entanto, que os produtores não deixem suas compras para a última hora, sob o risco de não encontrar todos os insumos ou as opções de produtos que buscam, em razão da alta demanda. *"Nosso conselho é que os cooperados já devem ir se preparando para as compras durante o Balcão de Negócios que, como nos anos anteriores, contará com condições diferenciadas de parcelamento, preços competitivos, além dos pacotes de produtos exclusivos"*, reforça o gerente comercial das Agropecuárias.

"O Balcão de Negócios contará com condições diferenciadas de parcelamento, preços competitivos e pacotes exclusivos."

Adriano Camargos - Gerente Comercial das Agropecuárias Coopatos



A importância do planejamento

Para o vice-presidente, o planejamento é a chave para o melhor aproveitamento de eventos como o Balcão de Negócios, que pode ser um aliado importante do produtor no desafio de manter a saúde financeira da sua propriedade. *"Sempre insisto muito na questão do planejamento, porque, durante esses eventos, é quando o produtor tem a chance de comprar o que ele precisa para os próximos seis meses"*. Trata-se, muitas vezes, de compras de grandes volumes, com valores consideráveis e, por isso, o produtor precisa se planejar bem, verificar tudo o que ele necessitará na fazenda durante este período. *"A melhor compra não é mais barata ou a mais cara, mas a compra certa, na qual o produtor compra exatamente o que necessita, sem sobrar ou faltar"*.

Neste sentido, a recomendação

da Coopatos é a de que o cooperado procure o técnico de campo que acompanha a sua propriedade, e que juntos planejem como será o primeiro semestre de 2022. Um bom ponto de partida para esse planejamento é o histórico de compras do cooperado, que pode ser verificado por meio do programa Identidade Coopatos.

"A melhor compra é a compra certa, na qual o produtor compra o que necessita, sem sobrar ou faltar."

Gilberto Cunha



"De posse desse planejamento, o produtor terá aqui na Coopatos, durante uma semana, todo o nosso portfólio à disposição, para estar adquirindo o que necessita, com preços melhores, condições de pagamento com parcelamento em até cinco vezes, o que se enquadra com o período de tempo para o qual ele estará fazendo suas compras", reitera Gilberto.

Expectativas para 2022

Segundo o gerente de suprimentos da Coopatos, as previsões para o primeiro semestre de 2022 não serão muito diferentes do cenário que já estamos vivenciando na atualidade. *"A expectativa é de manutenção dos preços em alta e da continuidade do descompasso entre oferta e demanda, o que tem gerado menor disponibilidade de produtos no mercado. Tudo isso faz com que o primeiro semestre do ano que vem seja muito desafiador para os produtores de leite"*, confirma William.

Na visão do gerente, a crise energética que o mundo enfrenta, mas especialmente, a China, provocou uma redução na extração de matérias-primas importantes, como as

que são usadas na fabricação de defensivos agrícolas, o que explica a baixa disponibilidade de alguns destes produtos no mercado e o movimento de alta nos preços.

No Brasil, as eleições que acontecerão no ano que vem são um fator adicional que traz instabilidade político-econômica e volatilidade no câmbio, que se reflete nos preços de fertilizantes, defensivos e combustíveis, impactando os custos de produção.

"Uma das formas que o produtor dispõe para minimizar os riscos desse contexto é exatamente garantir seus insumos durante o Balcão de Negócios. Para dar um exemplo: se o produtor, que aproveitou as condições durante a Semana Coopatos, em junho, para comprar os insumos para o plantio da safra de verão, e estendeu a compra considerando a safrinha, fizer a conta de quanto ele pagou na época e o preço que está hoje, ele verá que as condições que a Coopatos oferece fazem muita diferença no resultado final do seu negócio", destaca William.

"A expectativa é de manutenção dos preços em alta e do descompasso entre oferta e demanda."

William Ribeiro



Em termos mundiais, deve acontecer a equalização entre a oferta e a demanda já no segundo semestre do próximo ano. No entanto, no contexto nacional, a tendência é a de que ainda não haja um recuo expressivo nos preços. *"A previsão para a safra 2022/2023 é de uma melhora na disponibilidade de produtos, no entanto, o movimento dos preços dos insumos dependerá de diversas decisões políticas e jurídicas que acontecerão ao longo do ano no nosso país"*, conclui o gerente.

FEBRE AFTOSA: PACOTES DE PRODUTOS VETERINÁRIOS SÃO NOVIDADE DA COOPATOS PARA 2º ETAPA DA CAMPANHA

Os pacotes foram especialmente pensados para otimizar o manejo sanitário do rebanho e incluem produtos como vermífugos, vitaminas e outras vacinas. O sorteio de prêmios também faz parte da campanha de novembro.



De 1º a 30 de novembro, acontece a segunda etapa da campanha nacional de vacinação contra a febre aftosa. Neste período, a expectativa é vacinar, apenas em Minas Gerais, cerca de 10 milhões de animais com até 24 meses, idade alvo desta fase da campanha.

Na primeira etapa, em maio deste ano, o Estado vacinou 24 milhões de bovinos e bubalinos, alcançando o resultado de 97,6% de animais imunizados, o que demonstra a adesão e o comprometimento dos produtores mineiros no combate à doença.

Esse engajamento possibilitou a Minas Gerais conquistar o reconhecimento internacional de zona livre de febre aftosa com vacinação, concedido pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE).

A manutenção desse status é muito importante para o agronegócio mineiro e nacional, porque atesta o padrão sanitário da pecuária brasileira e garante o acesso a mercados internacionais, como lembra

o Vice-Presidente da Coopatos, Gilberto Cunha: “O produtor sabe que não vacinar o rebanho implica em um risco muito grande para o país, pois mesmo um pequeno foco da doença faz com que o Brasil fique impedido de exportar carne, leite e derivados; mas também individualmente, uma vez que o produtor fica sujeito a multas e pode sofrer outros prejuízos, como a interdição da propriedade e o abate de animais”.

Preparando-se para a segunda etapa da campanha de vacinação deste ano, a Coopatos adquiriu um grande volume de imunizantes, visando atender a demanda de seus cooperados. A pandemia de coronavírus afetou muitos setores da economia e, com os produtos veterinários, não foi diferente: “O mesmo cenário de escassez que vivemos este ano com diversos produtos agropecuários, encontramos agora em relação às vacinas. O mercado está trabalhando com um volume menor do que o habitual, porque a indústria não conseguiu comprar

insumos suficientes para atender a demanda que ficou represada em razão da pandemia. A Coopatos, antecipando esse movimento do mercado, garantiu seus estoques e, com isso, nossas lojas estão guardadas para atender a demanda dos nossos clientes e cooperados”, afirma o Gerente Comercial das Agropecuárias Coopatos, Adriano Camargos.

“Não vacinar o rebanho implica em um risco muito grande para o país e para o produtor.”

Gilberto Cunha
Vice-Presidente da Coopatos



O gerente alerta, no entanto, que o produtor não deixe para adquirir as suas vacinas na última hora, porque como há menor disponibilidade do produto no mercado, certamente a procura pelas doses será maior.

MANTENDO O SEU REBANHO LIVRE DA FEBRE AFTOSA

Confira o passo a passo para uma imunização do rebanho eficaz e sem erros, desde a compra, passando pelo transporte, a aplicação das doses até o pós-vacinação.



NA AQUISIÇÃO

- Compre suas vacinas apenas em estabelecimentos credenciados (Eles dispõem de câmaras frias ou refrigeradores necessários para o correto armazenamento dos frascos da vacina).



NO TRANSPORTE

- Transporte as vacinas em caixa térmica/isopor com gelo, mantendo a temperatura entre 2° e 8°C.
- Chegando à fazenda, armazene os frascos na geladeira (de preferência, uma que não seja aberta com frequência).
- No dia da vacinação, transporte os frascos das vacinas até o curral usando a caixa térmica/isopor com gelo.



NA APLICAÇÃO

- Realize a vacinação nos horários mais frescos do dia.
- Faça a contenção dos animais.
- Vacine, sem pressa, na tábua do pescoço do animal.
- Mantenha a agulha e o aplicador sempre limpos.
- Troque a agulha quando perder o corte ou estiver torta*.
- Precisa fazer uma pausa? Guarde a pistola abastecida com doses na caixa térmica/isopor com gelo.



NO PÓS-VACINAÇÃO

- Faça o descarte correto das agulhas.
- Sobrou vacina no frasco já aberto? Descarte o líquido.
- Faça a limpeza da pistola e agulhas em água fervente por 10 minutos.
- Seque, lubrifique e guarde os equipamentos para uso na próxima campanha.
- Não esqueça de declarar a vacinação ao IMA até 10/12/2021.

*Se em bom estado, as agulhas devem ser substituídas para serem esterilizadas em água fervente por 10 minutos, secadas e usadas novamente na vacinação.

PACOTES DE PRODUTOS VETERINÁRIOS

A Coopatos preparou uma campanha especial para ajudar os cooperados a cumprirem com o seu dever em mais uma etapa de vacinação contra a febre aftosa. Além do desconto à vista, o produtor pode optar pelo pagamento parcelado em até três vezes sem juros, ao adquirir suas doses da vacina.

Uma novidade desta campanha são os pacotes de produtos veterinários, que foram pensados para facilitar o manejo sanitário do rebanho. *“As Agropecuárias vêm trabalhando com pacotes de produtos agrícolas, há um tempo, com muito sucesso. Agora, na campanha de novembro, estreamos os pacotes com itens das linhas veterinárias. Assim, o cooperado que, neste período, concentrar suas compras de produtos veterinários, terá acesso a descontos diferenciados”,* explica Adriano.

A lógica é a mesma de sempre: reconhecer e valorizar a fidelidade dos cooperados que privilegiam a Coopatos. *“Com esta medida, queremos retornar um benefício maior àquele cooperado que dá preferência para a Coopatos na hora de realizar suas compras”.*

O gerente explica que entre os produtos veterinários escolhidos para compor os pacotes estão outras vacinas importantes, vermífugos, carrapaticidas, hormônios e vitaminas: *“Montamos uma cesta*

de produtos que a gente entende que faz sentido o produtor adquirir junto neste momento". Uma vez que o produtor vai confinar o gado para

“Queremos retornar um benefício maior àquele cooperado que dá preferência para a Coopatos ao realizar suas compras.”

Adriano Camargos - Gerente Comercial das Agropecuárias Coopatos.



fazer a vacinação contra a aftosa, ele pode aproveitar essa ocasião para aplicar outros protocolos sanitários, pensando na sanidade do rebanho e no ganho de peso no período das chuvas.

“Antes, praticávamos um desconto fixo para quem adquirisse o vermífugo junto com as vacinas contra aftosa. Agora, estamos trabalhando com um desconto progressivo, isto é, quanto mais produtos desta cesta o produtor adquirir, maior é o desconto que ele recebe”, detalha Adriano.

Segundo o gerente, as Agropecuárias estão preparadas para atender a demanda dos produtores de acordo com a necessidade de cada um: desde a compra exclusiva dos frascos de vacina ou a sua combinação com outros produtos veterinários. “O cooperado pode ainda solicitar o agendamento de uma visita da nossa equipe de campo de veterinária, que está preparada para atender e sanar qualquer dúvida que os produtores tenham em relação às condições da campanha e à vacinação”, informa Adriano.

PROMOÇÃO ESPECIAL

O cooperado que adquire os imunizantes contra febre aftosa durante a campanha ainda concorre a prêmios. Nesta etapa, serão sorteadas sete pistolas de fluxo contínuo Hoppner, uma por Loja Agropecuária. As pistolas de fluxo contínuo são mais práticas e cômodas, porque possuem alimentação automática, o que facilita o manejo da vacinação.

Além das pistolas, será sorteado entre todos os compradores um motogerador Buffalo 7.500, um excelente equipamento para se ter na fazenda, em razão das quedas de energia que são mais comuns neste período das chuvas.

Esta ação promocional é destinada exclusivamente aos cooperados da Coopatos, lembrando que para quem é fornecedor de leite as chances no sorteio são dobradas: cada cupom adquirido na campanha vale por dois.

O sorteio acontecerá no dia 15 de dezembro, em Patos de Minas, durante a reunião do Comitê e, também, será transmitido pelo Instagram no perfil @coopatos.agro.



EXCLUSIVIDADE COOPATOS

Um benefício exclusivo da Coopatos, pensado para facilitar o cumprimento desta exigência legal, é o serviço de declaração eletrônica da vacinação ao Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA), que as Lojas Agropecuárias prestam aos cooperados, de forma gratuita.

“A declaração da vacinação ao IMA é obrigatória e muito

importante para as cadeias produtivas do gado leiteiro e de corte, porque garante a sanidade dos nossos rebanhos e a continuidade do Estado com o status de zona livre de febre aftosa com vacinação”, destaca Gilberto. Vale destacar que não declarar a vacinação até o dia 10 de dezembro pode gerar para o produtor multas no valor de 5 Ufemgs, o que equivale a R\$ 19,72 por animal.

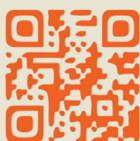
Além disso, a Loja Agropecuária de Patos de Minas conta com um

posto de atendimento do IMA, que atende de segunda a sábado, com rapidez e comodidade, todos os cooperados da Coopatos e também produtores da região. Neste posto, os clientes podem realizar a sua declaração de vacinação e, também, têm acesso a outros serviços prestados pelo Instituto, como emissão da Guia de Transporte Animal (GTA), declaração da vacinação contra outras doenças, acerto de animais, emissão de notas fiscais, entre outros serviços.

KWS SEMENTES É A MARCA QUE **MAIS CRESCERU** NO MERCADO DE **MILHO SAFRINHA NO BRASIL** PELO **SEGUNDO ANO CONSECUTIVO.**



Nosso agradecimento aos parceiros,
colaboradores e produtores.



Acesse nosso site, nos siga nas redes sociais
e saiba mais de nossos produtos.

kws-sementes.com.br

[@kwsbrasil](#)



PROMOÇÃO "COOPATOS VISITA SUA CASA" PRESENTEIA CLIENTES DA MARCA

A campanha, que presenteia clientes com uma cesta repleta de produtos Coopatos, vem alcançando grande adesão por parte do público.

APOIO: 

Coopatos *Sempre Presente* 

APRESENTAM:

PROMOÇÃO

Coopatos

VISITA sua CASA

Uma cesta recheada de produtos Coopatos espera por você!

A promoção "**Coopatos Visita sua Casa**" é uma ação promocional de grande sucesso, realizada pela cooperativa desde os anos 1990.

Em razão de sua grande repercussão, a campanha chegou à sua terceira edição, lançada no final de setembro deste ano. A promoção mantém a sua parceria com a rede de televisão NTV, por meio do programa do jornalista e apresentador Guy Boaventura, mas teve o formato de participação reformulado e adaptado à realidade do momento atual.

Durante o programa, os interessados em participar podem enviar uma mensagem pelo WhatsApp ao número (34) 9 9947-4515, respondendo à pergunta "**Qual é a**

marca que te presenteia com uma cesta recheada com deliciosos produtos?"

"Nosso objetivo é estreitar o relacionamento com o nosso cliente, vivenciando um pouco do seu dia a dia."

*Guilherme Braga,
Coordenador de Marketing da Coopatos.*



Os números de telefone são então sorteados ao vivo e o vencedor recebe em casa uma cesta de produtos da Coopatos, que é entregue pelo próprio Guy Boaventura junto com representantes da empresa.

A cesta é composta por todos os produtos do portfólio da marca que, atualmente, conta com mais de 60 itens, entre queijos, iogurtes, manteigas, leites, doces de leite, etc. Mas a surpresa não para por aí. Se o sorteado tiver em casa, no momento da visita, algum produto da marca Coopatos, ainda ganha mais brindes que são revelados na hora.

"Esta promoção da Coopatos é um clássico, que sempre fez muito sucesso. Nesta edição, notamos um engajamento e um envolvimento muito grande das pessoas com a campanha. Nosso objetivo sempre foi este: estreitar nosso relacionamento com o nosso cliente, vivenciando um pouco do seu dia

a dia e entendendo como nossos produtos se inserem na sua rotina", afirma o coordenador de Marketing da Coopatos, Guilherme Braga.

Os sorteios acontecem quinzenalmente. Já foram entregues três cestas e as contempladas foram: Sara, moradora do Bairro Ipanema; Maria Valdizélia (Val), do Bairro Padre Eustáquio; e Jorgea, do Bairro Esperança 4. Todas as três residentes em Patos de Minas. No entanto, vale destacar que a promoção é válida em toda a região de audiência da NTV, que praticamente coincide com a área de atuação da Coopatos.

"O principal termômetro do

sucesso da campanha é o número de mensagens enviadas para o WhatsApp da promoção. Estamos trabalhando com aproximadamente 2 mil mensagens por sorteio. Outro indicador positivo é o número de visualizações dos posts da promoção no nosso perfil no Instagram", comemora Guilherme.

Para Val, segunda sorteada da campanha, a experiência foi inesquecível e ficará guardada na memória: "Foi maravilhoso receber a visita da equipe da NTV e da Coopatos na minha casa e, ainda, ganhar uma cesta recheada com produtos Coopatos. Foi

uma experiência maravilhosa, não vou esquecer este presente", declarou.

"Foi uma experiência maravilhosa. Não vou esquecer este presente."

Val, 2ª sorteada.



Para a ocasião das festas de final de ano, a Coopatos está preparando uma surpresa especial que vai incrementar ainda mais a promoção **Coopatos Visita sua Casa**. Aguardem!



PREMIAÇÃO PARA OS MELHORES EM QUALIDADE



Contagem Bacteriana Total (CBT)
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%



Células Somáticas (CCS)
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%



Sólidos Totais
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%

Observação¹: cooperados que forem penalizados em Críoscopia, Lactofiltragem e tiverem incidência em resíduo de Antibióticos, automaticamente serão eliminados.

A melhor média geométrica do mês em cada uma das categorias será bonificada em 5 sacos de Ração COOPATOS 22%. Estarão aptos a participar da premiação os produtores que tiverem o fornecimento regular durante os 12 meses. Os produtores que não atenderem aos quesitos, estarão concorrendo apenas ao prêmio mensal. Em caso de empate, haverá sorteio entre os produtores empatados.

Observação²: Durante o ano, serão sorteados na reunião mensal do Comitê Educativo 10 sacos de Ração Coopatos 22% para 2 cooperados que forneceram leite durante o mês em Fidelidade e 5 sacos para os coordenadores e secretários do Comitê Educativo. Para os cooperados que obtiverem o 1º lugar na Qualidade do Leite no mês em cada categoria (UFC, CCS e Sólidos Totais), ganharão 5 sacos de Ração 22%.

MELHORES EM QUALIDADE: OUTUBRO 2021

COOPERADO	Média Mensal UFC	COOPERADO	Média Mensal CCS	COOPERADO	Média Mensal S. TOTAIS
HILARIO CLEMENTE DE SOUZA	1.006	JADER VAZ	29.466	MOACIR RODRIGUES DE LIMA	13,55
FUNDAÇÃO E. DE PATOS DE MINAS	1.198	ANAIR MOREIRA TELES	41.755	CID AUGUSTO GOULART	13,38
CLAUDIOMAR DE BRITO F. E OUTROS	1.449	TEREZINHA SOUTO MOREIRA	42.406	DIOGO SILVERIO PIRES XAVIER	13,19
TEREZINHA SOUTO MOREIRA	1.510	FIRMINO TEODORO DA COSTA	51.196	MOACIR BEBIANO MOTA	13,18
NATALICIO GALVAO NETO	2.520	FUNDAÇÃO E. DE PATOS DE MINAS	84.698	MARCIO DE SOUSA LELES	13,01
PAULO SEBASTIAO RODRIGUES	2.759	EDSON MONTEIRO DE MAGALHAES	93.294	VAGNER JOSE PEREIRA	13,01
DERCILIO RODRIGUES GALVAO	2.884	CLAUDIOMAR DE BRITO F. E OUTROS	94.410	JOSE ANGELO DE OLIVEIRA	12,98
HEBIO H. ALVES DE OLIVEIRA	2.884	NATALICIO GALVAO NETO	102.633	MARIO JOSE DA SILVA	12,95
WELLINGTON BATISTA DE SOUZA	3.175	VIRGILIO JOSE DA FONSECA	121.117	JOSE FRANCELINO DIAS	12,94
JOSE LUCIO DE OLIVEIRA	3.302	GERALDO JOSE BORGES	127.979	MARIA LUIZ DIAS	12,94
LAERCIO JOSE DE SOUSA	3.302	WAGMAR PEREIRA CAIXETA	128.906	DERCILIO RODRIGUES GALVAO	12,89
MARIO JOSE DA SILVA	3.302	CELSO GUIMARAES	130.716	LUIZ HENRIQUE DE PAULA SILVA	12,88
WALTER JOSE PEREIRA	3.302	VANDERLI ALVES FERNANDES	134.474	ELMIRO O. DA SILVA E OUTRO(S)	12,83
VAGNER JOSE PEREIRA	3.557	JOAO ANTONIO DA SILVA	134.474	VANTUIR DOS SANTOS G. RODRIGUES	12,81
IRINEU MARTINS GODINHO	3.634	DERCILIO RODRIGUES GALVAO	136.138	IVAN NUNES ANDRADE FILHO	12,80

Dados do Leite Mês: OUTUBRO 2021

Volume de leite recebido:	3.936.785 litros
Média Diária:	126.993 litros
Número de Cooperados Fornecedores:	240
Média por Cooperado Fornecedor:	529
Preço médio do leite em OUTUBRO:	R\$ 2,13

Ganhadores da Ração: OUTUBRO 2021

1º Lugar em UFC	HILARIO CLEMENTE DE SOUZA	
1º Lugar em CCS	JADER VAZ	
1º Lugar em Sólidos Totais	MOACIR RODRIGUES DE LIMA	
COOPERADO	DATA SORTEIO	SORTEIO
NÃO HOUE SORTEIO – COVID-19	-	-
NÃO HOUE SORTEIO – COVID-19	-	-

ENTREGA DE RAÇÕES ENSACADAS E DE FARELOS PATOS DE MINAS E REGIÃO

MÊS	REGIÃO 1	REGIÃO 2	REGIÃO 3	REGIÃO 4
NOVEMBRO E DEZEMBRO	29/11 A 03/12	06/12 A 11/12	16/11 A 20/11	22/11 A 27/11

(EM CASO DE CHUVA, PODERÁ OCORRER MUDANÇA NAS DATAS)

Região 1: Posses do Chumbo, Pindaíba, Areado, Major Porto, Canjerana, Santiago, Ponto Chique, Mata dos Fernandes, Café Patense, Colônia Agrícola, Mata Burros, Monjolinho, Limeira, Campo Alegre, Campo Bonito, Carmo do Paranaíba e Aragão.

Região 2: Alagoas, Barreiro, Paraíso, Caixetas, Guimarães, Santana, Brejo Bonito, Cruzeiro da Fortaleza, Barreiro, Vieiras, Pântano, Córrego Rico, Córrego das Pedras e Contendas.

Região 3: Varjão de Minas, São Gonçalo do Abaeté, Veredas, Galena, Andrequicé, Santa Maria, Bonsucesso, Lagoa Seca, Cabeceira do Chumbo, Moreiras, Lageado, Serra da Quina, Horizonte Alegre, Três Barras, Ponte Grande, São João, Onça (Presidente Olegário), Capoeirão, Vargem Grande, Boa Vista e Sertãozinho.

Região 4: Bebedouro, Curraleiro, Capela das Poses, Cabral, Onça (Patos de Minas) Boasara, Bertioga, Porto das Poses, Mata do Brejo e Santo Antônio das Minas Vermelhas.



TELEFONES ÚTEIS

Plantão em finais de semana para frete socorro

Patos de Minas (34) 3818-8063
Lagoa Grande (34) 3816-1222

Assistência técnica em tanques de expansão

Patos de Minas (Fábio Henrique)
(34) 9 9665-6426
Lagoa Grande (Paulinho) - (34) 9 9999-1398
João Pinheiro (Gilmar) - (38) 9 9972-1997
(38) 3561-5337

Assistência técnica em ordenhas autorizadas pela COOPATOS

Lagoa Grande (Paulinho)
(34) 9 9999-1398

Atendimento Veterinário Clínico Terceirizado

Thiago Wendling - (34) 9 9311-0469 (Tim)
(34) 9 9914-9385 (Vivo)

Departamento de Relacionamento com o Cooperado (DRC)

Patos de Minas - (34) 3826-4713
Lagoa Grande - (34) 3816-1222

Programação de Vacinação Brucelose NOVEMBRO E DEZEMBRO 2021

LOCALIDADE	DATA
ONÇA DOS QUEIROZ	25/11/2021
BEBEDOIRO	01/12/2021
BEBEDOIRO	02/12/2021
ONÇA PATOS	03/12/2021
CAPELA DAS POSSES	07/12/2021
PORTO DAS POSSES	08/12/2021
SÃO LUIZ E SERRA DO BAÚ	10/12/2021
CURRALEIRO E CORREGO RICO	14/12/2021
SERRA DAS PALMEIRAS	16/12/2021
CORREGO RICO - CAPELA	21/12/2021

Mais informações com Chico Tolentino ou pelos telefones:
(34) 9 9198-0548 (34) 9 9991-8901 (34) 3822-2978

FASES DA LUA



NOVA
04/11



CRESCENTE
13/10



CHEIA
20/10



MINGUANTE
28/10



NOVOS ASSOCIADOS

CLEYSON CORTES DE CARVALHO
VAZANTE

GILBERTO ELIVALDO BARBOSA
SÃO GONÇALO DO ABAETE

CELIO PEREIRA LAGO
JOÃO PINHEIRO

ADALTO ANTONIO DE AGUIAR
DIAMANTINA

ROSILENE MARTINS DE SOUZA MORAIS
JOÃO PINHEIRO

ERASMO EVANGELISTA DOS SANTOS FILHO
JOÃO PINHEIRO

NICASSIO RIBEIRO DE LIMA
JOÃO PINHEIRO

LUCIMAR FRANCISCO CAIXETA
PATOS DE MINAS

HALLI MAC RIBEIRO DE ALMEIDA
JOÃO PINHEIRO

VALDIR NUNES DOS REIS
JOÃO PINHEIRO

SEGUNDA ETAPA



Sempre Presente

Agropecuária
Coopatos

VACINAÇÃO
CONTRA A

FEBRE AFTOSA

1º A 30
NOVEMBRO
DE 2021



COMPRANDO SUAS VACINAS NAS AGROPECUÁRIAS COOPATOS, você encontra as melhores condições e ainda concorre a prêmios!

Serão sorteadas sete Pistolas de Fluxo Contínuo Hoppner e um Motogerador Buffalo BFG 7.500 Plus.

Confira o sorteio no dia 15/12/21 pelo [@coopatos.agro](https://www.instagram.com/coopatos.agro).

PAGAMENTO EM ATÉ
3X SEM JUROS

PACOTES ESPECIAIS DE PRODUTOS VETERINÁRIOS

Agropecuária
Coopatos



Guimarães
R. Guimarães, 254 - Centro



João Pinheiro
R. Aparício Saraiva, 119 - Centro



Lagoa Grande
R. Tozinho Professor, 25 - Centro



Patos de Minas
R. Rui Barbosa, 405 - Córrego Getúlio



Presidente Olegário
R. Felsberto Fonseca, 487 - Centro



Varjão de Minas
Av. Jovino Mariano Gomes, 1235 - Centro



Vazante
Av. Tancredo Neves, 433 - Centro



Disk Ração
(34) 3819-0960
© (34) 9 9995-6347

EXPEDIENTE

Endereço para Correspondência

Informativo Coopatos
Av. Marabá, 1785 - B. Bela Vista
Cx. Postal 181 - Patos de Minas (MG)
CEP: 38.703-236
Tel. PABX: (34) 3818.8000
mkt.comunicacao@coopatos.com.br

Reportagem, redação e edição:

Agência Ilustra
Telefone: (34) 3822.2294
Jornalista Responsável:
Camila Gonçalves - MTB 16.658 - MG
Colaboração: Setor de Marketing
Impressão: Grafipres
Tiragem: 1.000 exemplares

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA