

## Agronegócio

*Europeus tiram suco de laranja da mesa e brasileiros pagam o pato*

pág. 003

## Agricultura

*Brasil terá melhor safra de algodão da história*

pág. 005



<http://www.sdr.rs.gov.br>

# *Dia Internacional do Cooperativismo*

pág. 002



# 1º de julho

## Dia Internacional do Cooperativismo

<https://nebula.wsimg.com/>



Inclusão, este é o tema do 95º Dia Internacional do Cooperativismo que foi definido pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI). A data é celebrada, mundialmente, sempre no primeiro sábado do mês de julho. Neste ano, portanto, a celebração ocorrerá dia 1º.

A inclusão não é somente na natureza de realizar esforços nas pessoas e nas cooperativas, mas também resume os princípios do cooperativismo de mente aberta e democrática.

As cooperativas são um espaço de pessoas, sem se importar com raça, gênero, cultura, origem social ou circunstâncias econômicas e assim construir comunidades melhores e ao falar de inclusão, remete ao fato de as cooperativas proporcionarem um espaço de construção de comunidades melhores, que atendam às necessidades de todas as pessoas,

independente de raça, sexo, cultura, origem social ou situação econômica.

**Cooperativismo** - O cooperativismo é um preceito que indica a colaboração e a associação de pessoas ou grupos com os mesmos interesses, e com o objetivo de adquirir vantagens comuns para as suas atividades econômicas.

É um dos fundamentos do cooperativismo o progresso social através da cooperação e da ajuda mútua pelo qual aqueles que se encontram na mesma situação conseguem, pela soma de esforços, garantir a sobrevivência.

Atualmente, as ações de cooperativismo estão presentes na agropecuária, na saúde, na educação, nos sistemas de habitação, na forma de cooperativas de crédito, no consumo, nos serviços, na eletrificação e nas telecomunicações.

# 25 de julho

## Dia do Colono

<http://www.luteranos.com.br/>



Colono era o trabalhador rural estrangeiro que veio para o Brasil logo após o fim da escravidão, no fim do século XIX, início do século XX, para substituir os escravos nas lavouras, em especial as de café.

Eles trabalhavam em regime de colonato, ou seja, moravam em casas dentro da fazenda, trabalhavam nas lavouras e recebiam em troca uma parte da colheita ou então podiam cultivar para seu próprio sustento em certas partes de terra.

Eram trabalhadores livres e chegavam ao Brasil com o sonho de, com seu trabalho, comprar terras no país. Sonho este impensável na Europa de então. Mas as condições de contrato eram regulamentadas por lei e sempre beneficiavam mais os fazendeiros, que os trabalhadores.

Assim, os colonos jamais liquidavam suas dívidas e continuavam dependendo do fazendeiro. Mesmo assim muitos colonos conquistaram sua independência e até se tornaram grandes fazendeiros no país.

Hoje, no Sul do país, onde a imigração foi mais forte, a palavra ainda é usada para os trabalhadores rurais que tiram da terra seu sustento e para os descendentes dos antigos colonos. Existem as feiras dos colonos, onde eles vendem de frutas e verduras a doces e artesanato.

## Expediente



Presidente de honra: Mário Matsuda (in memoriam)

### CONSELHO DIRETIVO

Oswaldo Kunio Matsuda – diretor presidente  
Waldomiro Teixeira de Carvalho Jr. – diretor superintendente  
Gumercingo Fernandes da Silva – diretor secretário

### Conselho de Administração

Alvaro Grohmann Neto, Carlos Alberto de Oliveira, Ismael de Freitas Calori, Julio Marcio Pereira de Oliveira, Kellmanny Maycoll Barros de Oliveira, Luiz Carlos Bocchi

### Conselho Fiscal

Efetivos: Nelson Tadao Matsuda, Jose Roberto Ferreira e Luiz Eduardo Alessio  
Suplentes: Helio Ponsoni, Robson Marcio Toda e Juversí Ferraresi

### ÓRGÃO INFORMATIVO CAMDA

Jornalista responsável: Roberta Marchioli - MTb: nº 37.373/SP  
Rua Chujiro Matsuda, 25 – Tel.: (18) 3502-3047 - e-mail: jornal@camda.com.br

### Representante Comercial

Guerreiro Agromarketing – Tel.: (44) 3026-4457  
Agromídia – Tel.: (11) 5092-3305  
Editoração eletrônica: Roberta Marchioli – e-mail: jornal@camda.com.br  
Impressão: Gráfica 1000 Cores – Tel.: (18) 3607-1225 – Araçatuba/SP

### ENDEREÇOS

Adamantina – administrativo: Rua Chujiro Matsuda, 25 – Tel.: (18) 3502-3000 – camda@camda.com.br

Adamantina – loja: Rua Chujiro Matsuda, 25 – Tel.: (18) 3502-3200 - lojamatriz@camda.com.br

Adamantina – logística: Rua Ana Augusta, 4 – Tel.: (18) 3502-3100 - estoque@camda.com.br

Adamantina – campo experimental: Rodovia Comandante João Ribeiro de Barros, Km 588 - Tel.: (18) 99611-6639

Adamantina – laboratório de análises agronômicas: rua Chujiro Matsuda, 40 - Tel.: (18) 3502-3400 - laboratorio@camda.com.br

Andradina – loja: Av. Guanabara, 2920 - Tel.: (18) 3702-7878 - andradina@camda.com.br

Andradina – fábrica: Avenida Bandeirantes, 3900 - Tel.: (18) 3702-6560 - fabrica@camda.com.br

Andradina – silo: Rodovia Marechal Rondon, s/n, Km 634 - Tel.: (18) 3702-6050 - siloandradina@camda.com.br

Aquidauana: Rua Marechal Mallet, 1020 - Tel.: (67) 3240-2000 - aquidauana@camda.com.br

Araçatuba: Av. Governador Mario Covas, 2800 - Tel.: (18) 3636-3350 - araca@camda.com.br

Assis: Rua Floriano Peixoto, 201 - Tel.: (18) 3302-2366 - assis@camda.com.br

Bataguassu: Rua Santa Catarina, 115 - Tel.: (67) 3541-4200 - bataguassu@camda.com.br

Cambara: Rodovia BR 369, 1.158 - km 17 - cambara@camda.com.br

Campo Grande: Av. Costa e Silva, 332 - Tel.: (67) 3345-4600 - campogrande@camda.com.br

Coromandel: Av. Celestino Dayrell, 1994 - Tel.: (34) 3841-7050 - coromandel@camda.com.br

Coxim: Avenida Virgínia Ferreira, 374 - Tel.: (67) 3291-0800 - coxim@camda.com.br

Dourados: Avenida Marcelino Pires, 5285 - Tel.: (67) 3416-4900 - dourados@camda.com.br

Dracena: Av. José Bonifácio, 2599 - Tel.: (18) 3821-8360 - dracena@camda.com.br

Frutal: Av. Juscelino Kubitschek, 2710 - frutal@camda.com.br

Gurinhata: Avenida Rafael de Feo, 400 - Tel.: (34) 3264-1000 - gurinhata@camda.com.br

Ituiutaba: Rua Trinta e Seis, 730 - Tel.: (34) 3268.1086 - ituiutaba@camda.com.br

Iturama: Avenida Assílvio Gello, 111 - Tel.: (34) 3411-6555 - iturama@camda.com.br

Jau: Av. Zien Nassif, 1240 - Tel.: (14) 3602-1050 - jau@camda.com.br

Junqueirópolis: Rua Cesar Montroni, 295 - Tel.: (18) 3841-9440 - junqueiropolis@camda.com.br

Lavinia – silo: Av. Perobal, 154 – Tel.: (18) 3698-1245 - lavinia@camda.com.br

Lençóis Paulista: Av. Papa João Paulo II, 810 – Tel.: (14) 3269-6200 - lencois@camda.com.br

Lins: Rua Dom Pedro II, 870 - Tel.: (14) 3533-5800 - lins@camda.com.br

Londrina: Avenida Tiradentes, 2677 - Tel.: (43) 3338-1004 - londrina@camda.com.br

Macatuba: Rua José Antonio de Moura, 1-61 - Tel.: (14) 3298-9950 - macatuba@camda.com.br

Monte Alegre de Minas: Rua Coronel Meireles, 240 - Tel.: (34) 3283.2071 - montealegre@camda.com.br

Naviraí: Rua Osaka, 39 - Tel.: (67) 3409-4400 - navirai@camda.com.br

Nova Andradina: Av. Antonio Joaquim de Moura Andrade, 2210 - Tel.: (67) 3441-9500 - novaandradina@camda.com.br

Ourinhos: Rua dos Expedicionários, 1113 - Tel.: (14) 3302-6080 - ourinhos@camda.com.br

Pacaembu: Rua Presidente Kennedy, 774 - Tel.: (18) 3862-9030 - pacaembu@camda.com.br

Paranaíba: Av. Eng. Marcelo Miranda Soares, 1335 - Tel.: (67) 3668-2683 - paranaiba@camda.com.br

Penápolis: Av. Antonio Veronesi, 805 - Tel.: (18) 3654-2010 - penapolis@camda.com.br

Presidente Prudente: Av. Brasil, 2955 - Tel.: (18) 3229-7227 - prudente@camda.com.br

Quirinópolis: Avenida Leocádio de Souza Reis, 27-A - Tel.: (64) 3651-5800 - quirinopolis@camda.com.br

Ribas do Rio Pardo: Rua Aniceta Rodrigues de Souza, 1240 - Tel.: (67) 3238-4600 - ribas@camda.com.br

Santa Fé do Sul: Av. Navarro de Andrade, 31 - Tel.: (17) 3641-9080 - santafe@camda.com.br

São Joaquim da Barra: Rua Maria Rosa da Silva, 17 - Tel.: (16) 3811-8488 - saojoaquim@camda.com.br

São José do Rio Preto: Av. Sílvio Neviani, 1735 - Tel.: (17) 3201-7474 - rio preto@camda.com.br

Três Lagoas: Av. Capitão Olinto Mancini, 3236 - Tel.: (67) 3509-1800 - treslagoas@camda.com.br

Tupaciguara: Rua Bueno Brandão, 525 - Tel.: (34) 3281-6006 - tupaciguara@camda.com.br

Uberlândia: Rua Belém, 12 - Tel.: (34) 3235-9108 - uberlandia@camda.com.br

Nota da redação: Os leitores que desejarem manter contato conosco, para críticas e sugestões, devem enviar correspondência para a Rua Chujiro Matsuda, nº 25, caixa postal 0091 – CEP 17800-000 Adamantina/SP ou e-mail para jornal@camda.com.br

## Europeus tiram suco de laranja da mesa e brasileiros pagam o pato

O brasileiro não tem o hábito de tomar [muito] suco de laranja: são 15 litros por ano, contra 22 na média do europeu e do norte-americano. Mesmo assim, o país é o maior produtor do mundo do gênero e 97% da produção é exportada. Nos últimos anos, contudo, uma mudança de hábitos na Europa vem prejudicando os produtores cítricos: a queda no consumo.

“O suco de laranja vem perdendo espaço para outras bebidas na Europa, como a água de coco e sucos especiais. No Reino Unido, o consumo de suco de laranja caiu 100 milhões de litros entre 2012 e 2015”, informa Luís Gustavo Budziak, economista da Valuup, consultoria e assessoria econômico-financeira.

Uma consequência direta é o “apodrecimento” das exportações de laranjas nos últimos anos. Em 2015 foram de 1,1 milhão de quilos exportados da fruta. No ano seguinte, apenas 157 mil quilos.

Os estoques de suco de laranja dos associados da Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR) no Brasil também vêm caindo. Em agosto de 2013, eram 550 mil toneladas em poder dos associados. Em 2014 e 2015, pouco mais de 335 mil. Já em 2016, 162 mil : o menor volume de suco estocado desde a temporada 2010/2011, segundo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada, da Esalq/USP.



### Safra “azedada” e concorrência “desleal”

As condições climáticas também não foram das mais favoráveis durante a produção da última safra, encerrada em abril. Resultado: o parque citrícola de São Paulo e Minas Gerais (o principal do Brasil) produziu 18% a menos – 245 milhões de caixas contra 300 milhões da safra anterior, segundo o Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus). O resultado foi o pior em quase 30 anos – desde a safra 1989/90 os resultados não eram tão ruins.

A próxima colheita não deve ser tão ruim, segundo análise do coordenador de pesquisa de estimativa de safra da Fundecitrus, Vinicius Trombin. Porém, o citricultor tem outro problema para enfrentar: a concorrência de outras

frutas que viram suco. “A queda no consumo de suco de laranja na Europa tem muito a ver com a entrada de novos sabores e novas bebidas no mercado”, admite.

Como a Europa é forte produtora de frutas vermelhas, como a cereja, quando preço está baixo para esses produtos, são feitas campanhas para vender sucos desse gênero rapidamente, explica Trombin. “O varejista quer colocar a venda hoje para vender amanhã”, diz. Também aconteceu o aumento dos chamados “sucos detox” e o aumento dos lanches rápidos, deixando de lado as compras de caixas de suco de laranja. “Hoje a pessoa passa na lanchonete e pega um pote de café e vai trabalhar”, emenda Budziak.

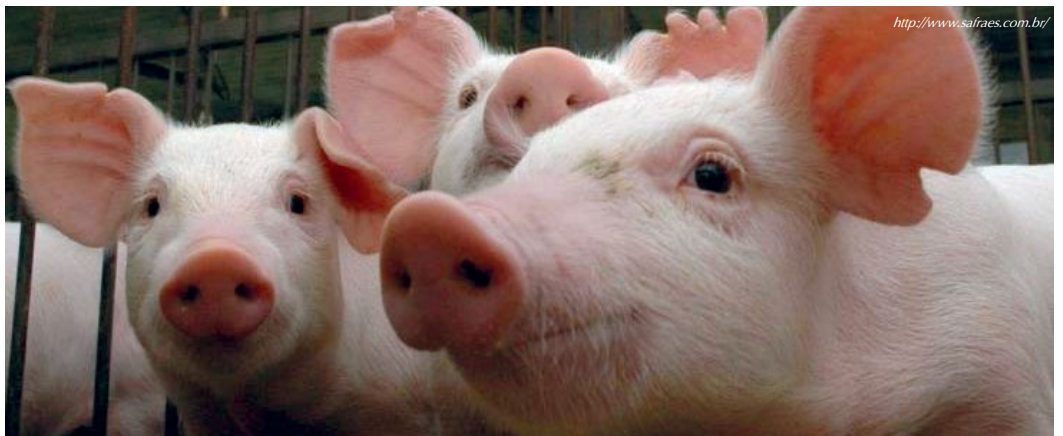
## Peru: potencial mercado de suínos para o Brasil

O Peru é um dos países que mais cresce economicamente na América Latina, mas essa expansão ainda não se reflete em seu consumo doméstico de proteína animal. De acordo com dados do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos), a alimentação com suínos é de apenas 5,7 quilos por habitante – um dos mais baixos da região.

No entanto, a produção interna e as importações estão em alta devido ao crescimento econômico e ao aumento da renda dos peruanos. Recentemente, o USDA apontou esse mercado como uma aposta que vale a pena ser feita, e a proximidade do Brasil pode ser um fator decisivo.

No momento, o Chile é o principal fornecedor de suínos ao Peru, em função de seus preços competitivos e a facilidade logística. Mas por se tratar de um país com recursos naturais muito menores, será uma questão de tempo até um grande player mundial assumir esse emergente consumidor.

Para tanto, será necessário vencer algumas barreiras, como a preferência dos peruanos por carne de aves. Para se ter uma ideia,



o consumo per capita aumentou para uma média nacional de 55 quilogramas por ano. Na capital Lima o consumo atingiu 70 quilogramas por ano. O peixe é a segunda proteína mais consumida no Peru, com um consumo per capita de 16 quilos por ano.

Outra questão é de ordem mais subjetiva: há mitos e desinformação que levam a população a ter receio quanto à sanidade da carne suína. Historicamente, a carne de porco no Peru está associada a doenças e a visão da

população é de que os animais são criados em meio ao lixo. “Estes equívocos e falta de conhecimento sobre os métodos de produção modernos da indústria persistem”, afirma relatório do USDA.

O Peru importou 7,949 mil toneladas de carne suína em 2015, o que marcou um recorde no país. No ano passado foram 7,517 mil toneladas, o que representou uma queda de 5% na relação anual, mas sobre uma base de comparação muito alta.

## *É das aves a liderança na produção mundial de carnes*

De acordo com o mais recente Food Outlook da Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), as carnes avícolas (predominantemente, a de frango) vêm liderando a produção mundial de carnes e, em 2017, sua produção deve corresponder a quase 40% do total previsto.

O avançar das carnes avícolas fica mais claro ao se comparar as previsões atuais com os dados consolidados de dez anos atrás. Nesse período, o volume total produzido aumentou pouco mais de 16%, passando de 259 milhões de toneladas para 302 milhões de toneladas – 43 milhões de toneladas adicionais.

Porém, a principal contribuição para esse aumento – dois terços do adicional observado – veio das carnes avícolas, cuja produção aumentou mais de 32%, enquanto a de carne suína aumentou perto de 11% e a de carne bovina não chegou a 5%. Mantidos nos próximos 10 anos os mesmos níveis de incremento registrados entre 2007 e 2017 – carne suína: cerca de 1% ao ano; carne avícola: perto de 3% ao ano; carne bovina: menos de meio por cento ao ano – em 2027 a carne avícola responderá por mais de 44% da produção mundial, a suína por cerca de 36% e a bovina por pouco mais de 20%. É provável, no entanto, que até lá a participação das aves seja ainda maior.



<http://infalliance.com.br/>

## *Novas regras de vendas em balcão permitem aumentar número de criadores atendidos*

A quantidade de módulos fiscais permitidos para participar do Programa de Vendas em Balcão (ProVB) passou de quatro para dez módulos. A mudança na norma, publicada no Diário Oficial da União em 1º de junho, deve facilitar o acesso de criadores e agroindústrias de pequeno porte ao programa executado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Com isso, o número de animais volta a ser o critério preponderante para considerar o perfil do pequeno criador.

Outra medida publicada foi a prorrogação do prazo obrigatório para o registro no Sistema de Cadastro Nacional de Produtores Rurais, Público do PAA, Cooperativas, Associações e Demais Agentes (Sican) por um ano, a partir de 1º de junho. Após esse prazo, a ausência de cadastro impedirá a compra do produto.

A nova norma ainda determina que os clientes devem apresentar documento que comprove o vínculo com a propriedade/estabelecimento. Por outro lado, exclui a necessidade de que o cadastro seja submetido a entidades de classe, sindicatos ou órgãos de extensão rural, sendo suficiente, para esse ponto, que apresentem à Conab o extrato de seu plantel ou documento similar, emitido pela Divisão de Defesa Sanitária do município, do



<https://i.ytimg.com/vi/>

estado ou de órgão competente.

O ato de aprovação dos cadastros técnicos também poderá ser feito por empregados da Conab delegados pelos superintendentes regionais, o que agilizará o trâmite documental e a ampliação dos limites permitidos para as variações de plantel, visando adequar-se melhor à realidade dos empreendimentos rurais.

O objetivo do Programa de Vendas em Balcão é permitir que os criadores e as agroindústrias de pequeno porte tenham

acesso aos estoques oficiais do governo em igualdade de condições com os médios e grandes criadores. Isso acontece por meio de vendas diretas a preços compatíveis com os dos mercados atacadistas locais. Os participantes devem ser criadores de pequeno porte de aves, suínos, bovinos, caprinos e ovinos, além de búfalos e codornas. Com relação às agroindústrias de pequeno porte, estão incluídos nessa categoria, por exemplo, os moinhos coloniais.

# Brasil terá melhor safra de algodão da história

O Brasil começou a colher em junho, a sua melhor safra de algodão da história. A projeção foi do presidente da Associação Brasileira de Produtores de Algodão (Abrapa), Arlindo Moura, que apontou o clima e as novas tecnologias como os fatores-chave para a performance.

De acordo com ele, este ano foi plantado a menor área de todos os tempos: 925 mil hectares, o que significou uma queda de 4% em relação ao ano passado. No entanto, o dirigente aponta que a produtividade foi 24% maior do que na safra anterior, com 1.600 kg/pluma/hectare. Esse fator, combinado com os bons preços atingidos pela commodity (entre 0,75/lb e 0,79/lb), resultou em lucratividade para os produtores.

A Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) estima que a produção de algodão deve crescer 12% neste ano,



com destaque para a produtividade da Bahia (300 @/ha), do Piauí (310 @/ha) e do Maranhão (305 @/ha), enquanto o

Mato Grosso (responsável por 60% da produção brasileira) devem atingir uma média de 280 @/h.

## Passo a passo para um manejo de resistência

Recentemente o FRAC anunciou a mutação do fungo *Phakopsora pachyrhizi* em relação às Carboxamidas. A notícia surpreendeu produtores e pesquisadores, pois a reação que gerou a resistência da ferrugem na soja chegou mais cedo do que imaginavam.

O aumento da recorrência de organismos mais fortes acontece por conta da pressão de seleção, no qual os defensivos são o fator-chave. Segundo dados colhidos nas últimas safras, o número de aplicações de fungicidas vem em uma crescente e ao utilizar sempre o mesmo modo de controle, os organismos desenvolveram tal resistência.

Para que eventos como este se tornem cada vez menos recorrentes, não se deve colocar toda a carga de responsabilidade do controle da ferrugem apenas para os fungicidas: é necessário um manejo de resistência.

### Clima

Não conte com a sorte. Não temos como saber quando e se a lavoura enfrentará a infestação da ferrugem. A única coisa que temos certeza é de que a plantação está suscetível. Por mais que sua cultura não apresente nenhum foco da doença, o manejo de resistência é necessário.

Por se tratar de um fungo que se propaga pelo ar, o clima é peça-chave neste problema. Portanto, algumas adequações são importantes. Desde a época do plantio à escolha dos defensivos é necessário que leve tal fator em consideração.

Pelo risco da doença chegar mais cedo do



que no ano passado, é recomendado que os produtores façam a semeadura o mais cedo possível, como forma de escapar da época de maior incidência da ferrugem. Quanto menos expor a cultura ao fungo, melhor.

### Monitoramento

Vá ao campo. O contato direto com a lavoura permite que a identificação do fungo seja mais rápida, evitando grandes perdas. Informe-se via web e com vizinhos sobre a situação da doença. Trabalhe preventivamente, afinal é melhor prevenir do que remediar.

### Produtos

Escolha direito. Apesar de o custo ser sempre um dos fatores a ser levado em consideração, o principal "driver" de decisão seria o custo-benefício. Evite usar produtos com menor eficiência. Quanto menos eficaz o produto for, mais aplicações precisarão ser feitas e, conseqüentemente, os organismos se tornarão mais resistentes. Além disso, resultará num controle menos efetivo da doença, conseqüentemente, com maiores perdas.

### Aplicação

Siga as regras. Respeite sempre as recomendações de dose e intervalo, elas não existem à toa. Existem muitas pesquisas por trás de um produto. Segurança tanto para o agricultor quanto para a lavoura em primeiro lugar.

Qualidade é fundamental. Não adianta ter o mais potente dos fungicidas e não ter uma boa utilização. A tecnologia de aplicação para os fungicidas, e dos protetores, em especial, é fator primordial para o sucesso no controle da ferrugem asiática. Deve ser feita da melhor maneira possível, respeitando os limites climáticos e adequando-se ao operacional das propriedades.

O manejo de resistência preconiza a maior variação possível de princípios ativos, de preferência de forma alternada, diminuindo, assim, a velocidade do aparecimento e mutações do fungo causador da ferrugem. O ideal é que os protetores estejam presentes em todas as aplicações. Com informações do Agrolink.



## Minercamda Cria

O produto Minercamda Cria é um suplemento mineral com fontes de proteína e energia em sua composição. Isto significa que o produto além de possuir macro e microminerais essenciais para o desenvolvimento dos animais contém pequenas quantidades de proteína e energia que auxiliam na alimentação e proliferação da Flora ruminal. Além disto o Minercamda Cria contém pré-bióticos na forma de leveduras (*Saccharomyces cerevisiae*) e probióticos compostos por 7 espécies de bactérias benéficas que estimulam o equilíbrio da flora ruminal e intestinal dos animais, melhorando a digestibilidade das fibras e consequentemente o melhor aproveitamento dos alimentos.

O Minercamda Cria contém sal branco (24%) e uréia protegida (3%) que proporcionam restrição no consumo do produto, porém com a inclusão de ingredientes como farelo de trigo tornam o consumo do produto um pouco maior que o suplemento mineral comum, porém ainda bem abaixo ao comparado de um proteinado, chegando a um consumo médio de aproximadamente 25 a 50 gramas do produto para cada 100 kg de peso vivo do animal. No caso de uma vaca de 450 kg o consumo deve variar de 115 g a 225 g.

É um produto de pronto uso, ou seja, sem necessidade de misturar com outro ingrediente e portanto deve ser oferecido aos animais da forma como é adquirido. Indicado para as categorias de cria, recria e engorda submetidos a sistemas de pastagens, como sendo uma boa fonte de forragem e fibra. O trato deve ser a vontade, com disponibilidade de acesso ao cocho de pelo menos 5 cm de cocho/cabeça. Pode ser usado o ano inteiro sem restrição de período seco ou chuvoso.

Dentre as finalidades de utilização deste produto destacamos:

- Suprir as exigências de macro e microminerais dos animais.
- Nutrir a flora ruminal dos animais.
- Melhorar o escore da vacada.
- Antecipar novilhas a idade de concepção.
- Desmamar bezerros mais precoces e mais pesados.
- Diminuir o intervalo entre partos.
- Melhorar a fertilidade do rebanho com alto índice de prenhes em estação de monta ou IATF.

Para melhores esclarecimentos favor procurar um de nossos técnicos na filial da Camda mais próxima.

**Vinicius Elias Saraceni**

Zootecnista – Gerente Operacional de Produção  
Fábrica de Lavínia

### NÍVEIS DE GARANTIA

Proteína bruta (Mín.)	85,0	g/kg
N.N.P. Equiv. em Proteína (Máx.)	75,0	g/kg
N.D.T. - Estimado (Mín.)	55,0	g/kg
Cálcio (Mín.)	140,0	g/kg
Cálcio (Máx.)	160,0	g/kg
Fósforo (Mín.)	80,0	g/kg
Sódio (Mín.)	94,0	g/kg
Magnésio (Mín.)	15,0	g/kg
Enxofre (Mín.)	20,0	g/kg
Cobalto (Mín.)	240,0	mg/kg
Cobre (Mín.)	1.750,0	mg/kg
Iodo (Mín.)	207,0	mg/kg
Manganês (Mín.)	1.560,0	mg/kg
Selênio (Mín.)	20,0	mg/kg
Zinco (Mín.)	5.000,0	mg/kg
Ferro (Mín.)	900,0	mg/kg
Flúor (Máx.)	800,0	mg/kg
<i>Bacillus subtilis</i> (Mín.)	4,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Bifidobacterium bifidum</i> (Mín.)	1,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Enterococcus faecium</i> (Mín.)	1,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Lactobacillus acidophilus</i> (Mín.)	1,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Lactobacillus buchneri</i> (Mín.)	3,0x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Lactobacillus casei</i> (Mín.)	1,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Lactobacillus lactis</i> (Mín.)	1,5x10 <sup>9</sup>	ufc/kg
<i>Saccharomyces cerevisiae</i> (Mín.)	1,0x10 <sup>9</sup>	ufc/kg





A Camda participou do programa Aliança Gestão Internacional promovido pela Syngenta onde na ocasião ocorreu a visita e capacitação dos executivos das cooperativas aliadas na Suíça. Osvaldo Matsuda, dir. presidente da Camda foi quem presenciou a atividade.

### *Cultura da soja é tema de palestra*



A Camda – filial de Assis em parceria com a sementes Mauá realizou no bairro da Água da Pinguela, no município de Cândido Mota, uma palestra técnica sobre a cultura da soja, posicionando corretamente as cultivares para a região e abordando temas como manejo de pragas e doenças. O evento teve grande participação dos produtores.

### *Filial de Iturama realiza ação sobre cana*



A Camda - filial Iturama em parceria com a FMC, Coperama e Asforama, realizou uma palestra com o professor Carlos Azania para fornecedores de cana de açúcar onde o tema abordado foi manejo de herbicida em cana de açúcar. O evento foi encerrado com um delicioso churrasco. Mais de 40 pessoas participaram da ação.

### *Treinamento*



Foi realizado em Ourinhos um treinamento pela Minorgan Fertilizantes Orgânicos e Organominerais para falar do seu portfólio com toda a equipe técnica da filial.

Esse adubo é muito bem aceito para todas as culturas: cereais, cana de açúcar etc. “Queremos agradecer a equipe da Minorgan por nos proporcionar esse treinamento e pela parceria que eles vêm fazendo com a filial de Ourinhos”, finalizou o gerente.

### *Filial de Ourinhos realiza palestra em parceria*



Foi realizada na Camda – filial de Ourinhos uma palestra com as empresas Nidera Sementes e Fertipar Bandeirantes onde o gerente Adauto iniciou passando um filme institucional da cooperativa para todos os associados. Depois o assunto abordado pela Nidera Sementes foi as novas variedades de

sementes vigor e germinação que os produtores terão para o plantio de soja nesse ano. Logo em seguida a Fertipar Bandeirantes falou dos fertilizantes diferenciados que eles tem para uma maior produção de suas lavouras. Logo após foi oferecido um jantar para todos os participantes.

## Camda realiza evento do projeto Mais Soja 2017/2018

A Camda – filiais de Lençóis Paulista, Macatuba e Jaú realizaram na filial de Lençóis, o evento de fechamento do projeto Mais Soja 2016/2017 e início do projeto 2017/2018.

Na ocasião, Lucas Pauli (ger. filial Lençóis) juntamente com o Roberto (Detec consultoria) mostraram aos cooperados como foi o projeto 2016/2017 e apresentaram como será a nova ação. Estiveram presentes no evento, Ricardo (ger. filial Jaú) e Roberto Carlos (filial Macatuba), juntamente com seus colaboradores das filiais e um grande número de cooperados que mostraram interesse em continuar no projeto e aos que não participaram, o convite foi feito para participarem este ano no Mais Soja 2017/2018. Logo após houve uma confraternização para o público presente.



## Atendimento técnico



Os colaboradores da Camda - filial de Lençóis Paulista, Artur Sacoman e Tiago Figueiredo estiveram recentemente na propriedade do cooperado Antonio de Jesus Sanches em Pratânia acompanhando os resultados da colheita da cana de açúcar em área após plantio de soja. O cooperado se diz muito satisfeito com a colheita: "A soja tem deixado ótimos benefícios para a cultura da cana de açúcar".

## Evento Cooperar Arealva é sucesso



A Camda - filiais de Macatuba e Lençóis Paulista, realizou em Arealva/SP um evento visando agregar novos cooperados.

Os produtores da região de Arealva compareceram em massa - em torno de 100 pessoas - que através da apresentação institucional, puderam conhecer melhor a Cam-

da e saber quais são as vantagens de ser um cooperado. O evento foi conduzido Lucas Pauli, gerente das filiais. "Com a realização desse evento, acreditamos que o público presente conheceu o potencial da Camda e conseguiremos com isso, agregar novos cooperados", finalizou.

## 1º Camda Força Soja



Aconteceu no hotel fazenda Campo Belo o 1º Camda Força Soja, organizado pela filial de Presidente Prudente. Esta ação contou com a presença das empresas Sementes Maua, TMG (Tropical Melhoramento E Genética) e Sementes Nidera, que abordaram os temas: qualidade de semente, vigor, germinação, tratamento de sementes, posicionamento de materiais e resultado de colheita. "Estiveram presentes 75 cooperados que receberam informações muito importantes sobre essa cultura tão promissora que vem crescendo na nossa região", pontuou Luiz Siviero, gerente da filial.



## Atividade reúne produtores de abacaxi em Canápolis

Com a presença de produtores de abacaxi na cidade de Canápolis/MG, a Camda - filial de Tupaciguara realizou uma palestra aos produtores para trazer a eles a realidade do cenário nacional de abacaxi e conhecimento do que é a Camda. Evento este ministrado por Pedro Ranieri (gerente da filial), que passou a todos a importância da cultura para a região e também, na ocasião, realizou um bom cadastro apresentando as vantagens que a cooperativa Camda pode trazer aos agricultores.

Em parceria com a Camda, Luis Henrique Viera Fávaro (RTV Binova) mostrou alguns resultados de seus produtos, agregando ainda mais valor ao conhecimento de todos.

“A região de Canápolis conta com um colaborador da Camda específico para trabalhar com a cultura do abacaxi, que é



o vendedor Fábio Guimarães, que tem feito um trabalho de assistência técnica, elevando o número de cooperados e também

a produtividade dos mesmos, com isso esperamos um crescimento considerável na região”, finalizou Pedro.

## Cooperados visitam linha de produção Minercamda

A filial de Tupaciguara realizou uma visita com alguns cooperados para conhecer a fábrica de rações Planalto, na cidade de Uberlândia /MG, onde são fabricadas as novas rações da Camda que atende todo o estado de Minas Gerais. Na oportunidade teve a participação de aproximadamente 12 cooperados, que conheceram todo o processo de industrialização, desde a chegada da matéria-prima e suas aferições para testar qualidade até o produto acabado, pronto para comercialização. “Com isso podemos passar mais segurança ao cooperado que ultimamente tem exigido muito em qualidade e higiene, pois isso é o diferencial para ter uma maior produtividade na fazenda



gerando maior rentabilidade”, apontou Pedro Ranieri, gerente da filial. A visita foi acompanhada e conduzida pelo su-

pervisor de produção da fábrica Marcus Onofre, que é o responsável por todo o processo.

## Palestra reúne grande número de produtores de leite

A Camda - filial de Tupaciguara realizou uma palestra técnica para produtores de leite e carne no bairro rural dos Balsamos, ministrada por Carlos Alberto Tolentino (ger. neg. pecuária Camda), onde foi repassado a importância do balanceamento dos suplementos minerais Minercamda e as novas formulações das rações produzidas agora na fábrica de Uberlândia, fábrica essa que passa a atender todo o estado de Minas Gerais. Durante a palestra muitos produtores fizeram vários questionamentos sobre como saber se uma ração tem qualidade ou não, explanando atividades realizadas do dia a dia e comparando com a parte técnica.



“Foi muito positivo o evento, tiramos inúmeras dúvidas e também realizamos bons negócios no local, com isso levamos um

maior conhecimento ao nosso cooperado e o aproximamos ainda mais da Camda”, finalizou Cacá.

# XÔ AFTOSA!

O SEU REBANHO LIVRE DE AFTOSA  
E VOCÊ LUCRANDO MUITO MAIS!

## GANHADORES

### 4 TOUROS GIR PO

- ALEXANDRE DE CERQUEIRA  
CALDAS NETO - FILIAL AQUIDAUANA
- ALFREDO FERRARI DE SOUZA  
FILIAL OURINHOS
- JOSÉ ADALBERTO GUIMARÃES  
CARDOSO - FILIAL TUPACIGUARA
- RODRIGO QUEIROZ DE ALMEIDA  
FILIAL ITURAMA

\*SORTEIO REALIZADO NO DIA 14/06/2017  
EM ADAMANTINA



**camda**  
A Força do Campo

# MÁXIMA PROTEÇÃO PARA O SEU CANAVIAL

O MELHOR CUSTO  
BENEFÍCIO CONTRA O COMPLEXO  
DAS CORDAS-DE-VIOLA

HERBICIDA

## Dinamic®

HERBICIDA

## Oris

HERBICIDA

## Artys



**EXCELENTE  
CUSTO-BENEFÍCIO**



**AMPLA SELETIVIDADE**



**MAIOR PERÍODO DE  
CONTROLE DO MERCADO**

**MERREMIAS  
IPOMOEAS**

#### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Não reutilize embalagens vazias. Informe-se sobre e faça o manejo integrado de pragas. Produto de uso agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



# Ótimas Ofertas

## Atenção cooperados

Agora a Camda comercializa também toda linha de pneus!  
Visite uma de nossas filiais e confira!



### Animais

**Venda de carneiros** - reprodutores e matrizes raças Sta. Ines e Dorper; reprodutores sangue Dorper com Sta. Ines; venda de ovelhas comum prenhas de Dorper. Venda de cordeiros para corte Tratar com Fuad Eid Cunha pelo fone (18) 3647.1127/99791.3645 - sítio Rancho Alegre - Glicério/SP  
**Venda de ovinos** - matrizes e reprodutores. Para pronta entrega raça Suffolk. Tratar com Jair ou Fábio pelo fone (17) 99702.0923 - cabana Santa Filomena - Cedral/SP  
**Venda de potros/crioulo** - com registros trazidos do Rio Grande do Sul. Tratar com Fernando Gonide pelo fone (18) 3581.1062/99707.0833 - Flórida Paulista/SP  
**Venda de touros** - venda permanente de touros e matrizes Nelore Mocha. Tratar com Fábio pelo fone (14) 3622.8411 - Jaú/SP  
**Venda de ovelhas** - ovelhas e borregas para reprodução. Rebanho especializado em ovinocultura de corte. Tratar na Fazenda Pedra Azul pelo fone (18) 99751.5122 - Santópolis do Aguapeí/SP  
**Venda de caprinos** - reprodutores da raça Boer pronto para trabalho em campo. Tratar com José Carlos Tiveron pelo fone (18) 99707.7976 / 99793.0132 - Adamantina/SP

### Maquinários / Equipamentos

**Venda** - uma abanadeira de café; valor R\$ 1.500. Tratar com Milton Bombarda pelo fone (17) 3266.5096 / 99774.2099  
**Venda de Colheitadeira** - Ano 1986. Local de visitação: pátio filial Nova Andradina/MS; informações fone (67) 3441-9500 - falar com Marcelo Rigolin  
**GPS** - GPS novos e usados das marcas Trimble, Arag, Agres entre outros. Disponho também de piloto automático, taxa variável, GPS guia, válvulas elétrica para comandos de pulverização, cabos, antenas etc. Tratar com Renato Ferreira pelo fone (67) 9971.3570 - Dourados/MS  
**Venda ou troca** - colhedora de cana Santal s2 tander, ano 2010. Horas esteira: 1.600; horas motor: 3.700. Tratar com Emerson pelo fone (14) 99782.2899 - Lençóis Paulista/SP  
**Venda** - Caminhão Ford Cargo 5032-E ano/modelo 2007, branco com carroceria canavieira (Galego cana picada) perfeito estado de conservação; torre com 25 metros de altura em perfeito estado; carroceria de ferro de 8 metros para plantio - cana (Galego); 2 rolos compactadores; 2 pneus 18-4-38 12 lonas Pirelli acoplado 2 rodas (aro e disco) 18-4-38 seminovos; 2 rodas (aro e disco) 14-9-28 seminovos; pulverizador condor 800, bomba SP100 Jacto, modelo AM14 comando master Flow 4 vias a cabo ótimo estado de conservação; trator John Deere modelo 6415 4x4 ano 2006, com lâmina dianteira completa, com pá, único dono, em perfeito estado de conservação; trator New Holland modelo TL75E 4x4 ano 2005, único dono em perfeito estado de conservação. Tratar com Marcus Vergamini pelo fone (17) 98158.1010 / 98157.5554  
**Venda** - uma colhedora de cana-de-açúcar, milho e girassol, ano 2010, da marca Menta máquinas agrícolas e um vagão forrageiro para auxiliar na colheita. Tratar com Raul Maia pelo fone (11) 98389.5285 - região de Água Clara/MS (fazenda Guarani)

### Propriedades

**Arrenda** - Uma propriedade com 55 hectares, toda plantada em cana-de-açúcar, 2º corte, próximo de usina, na região de Frutal-MG, terra de primeira qualidade. Tratar com Marcus pelo fone (17) 98158.1010  
**Venda** - propriedade agrícola de 58 alqueires Paulista com 47 alqueires plantados em cana-de-açúcar, sendo a maioria de 3º e 4º corte a 2 km do asfalto com benfeitorias na região de Frutal, distância 25 km Usina Coruripe. Tratar com Marcus Vergamini pelo fone (17) 98158.1010 / 98157.5554

### Mudas

**Venda** - Lichias importadas - Frutos precoce, variedades sem sementes, produz clima quente e frio. Tratar com Thales pelo fone (18) 3623.7344 / 99744.5050 ou thfagundes@terra.com.br - Araçatuba/SP  
**Venda** - Mucuna Aná - Tratar com Clair Zerbini pelo fone (18) 3522.1552 / (18) 99762.1788 - Adamantina/SP

### Serviços

**Eletrosom O.P.** - assistência técnica em qualquer tipo de eletrificador de cercas, reparo e bobinas das seguintes marcas: Nellore - Mastershoch, Agria, Monitor - Peon - Power - Ballerup - Zebu - Walmur - Guaxuca - Scorpion - Vaqueiro - Marcal e outros. Tratar com Orlando na Camda ou pelo fone (18) 3522.1180 - Adamantina/SP

### Veículos

**Venda** - caminhão Ford Cargo 5032 E branco ano/ modelo 2007 com carroceria canavieira marca Galego cana picada; uma carreta reboque marca Facchini 2 eixos cana picada e uma carreta reboque marca Antonini 2 eixos cana picada - todos em perfeito estado de conservação. Tratar com Marcus pelo fone (17) 98158.1010 / 98157.5554 - S.J.R.Preto

# AGENDA



Julho - 2017

## 14º Extensão em Biodiversidade-Férias

Local: Guaraú-Peruibe/SP

Informações: [WWW.ibimm.org.br](http://WWW.ibimm.org.br)

Data: de 7 a 16

## III Simpósio de Microbiologia Agrícola da ESALQ-USP

Local: Piracicaba/SP

Informações: <http://smagro.wixsite.com/smagro2017>

Data: de 12 a 14

## XXV Congresso Brasileiro de Paleontologia

Local: Ribeirão Preto/SP

Informações: <http://www.sbpbrasil.org/cbp2017/pt/sobre-o-evento>

Data: de 17 a 21

## XLVI Congresso Brasileiro de Engenharia Agrícola

Local: Maceio/AL

Informações: [sbea@sbea.org.br](mailto:sbea@sbea.org.br)

Data: de 30/7 a 3/8

## Curso sobre Ecologia, Biodiversidade e Ecoturismo

Local: Bonito/MS

Informações: <http://naturaulas.blogspot.com.br/2016/08/curso-sobre-ecologia-biodiversidade-e.html>

Data: 30

## - ANIVERSARIANTES -

Julho 2017

DIA	NOME	FILIAIS
1	ROSANGELA MOREIRA SIRILO	CAMPO EXPERIMENTAL
1	GILSON RICARDO DA SILVA	NAVIRAI
2	CESAR ROBERTO DA SILVA	MATRIZ
2	LUIZ YOSHITO KANO	MATRIZ
2	ROSANGELA DE OLIVEIRA HIDALGO	PENAPOLIS
3	JULIANO SANTOS GUERRA	TUPACIGUARA
4	RAFAEL FATINANSI FABRIS	LOGISTICA SP
4	ADILSON DE JESUS DOS SANTOS	LOGISTICA MS
5	DENIS AUGUSTO LOTTI	LOJA MATRIZ
5	ROBERTA MARQUES MARCHIOTTI	MATRIZ
6	CAIO CESAR BORGES DE AGOSTINI	MATRIZ
6	MARCOS PORTARI	JUNQUEIROPOLIS
6	MARCEL PEREIRA FLORA	BATAGUASSU
7	VALMIR DE SOUZA DOS SANTOS	LAVINIA
7	EVERTON MARTINS BUSTO	LOGISTICA SP
7	BEATRIZ DE OLIVEIRA SOUZA	NOVA ANDRADINA
7	JOCIMAR BARBOSA MEDEIROS	PENAPOLIS
7	JAQUELINI MARTINS GISUATO	RIBAS DO RIO PARDO
7	KARLA CAROLINE V MACHIAVELLI	NAVIRAI
8	CLAUDEMIR F DE OLIVEIRA	JUNQUEIROPOLIS
8	JOSE BATISTA MIRANDA	SJ DO RIO PRETO
8	ODIRLEY MAIOLI	SJ DO RIO PRETO
10	EDSON DE MATOS PESSOA	MATRIZ
10	SUMARA JOSE DA ROCHA FERREIRA	ASSIS
10	ELITON PEREIRA DOS SANTOS	TRÊS LAGOAS
10	MAURICIO LIMA DA S DOS SANTOS	LAVINIA
11	LUIZ GUILHERME DE SOUZA	MATRIZ
11	GILMAR DA SILVA	CAMPO EXPERIMENTAL
14	ISADORA MORALLES	MATRIZ
14	HIGOR PREVIAITTO	LOJA ANDRADINA
15	ALINE MARIA GOES DA SILVA	MATRIZ
15	ANA PAULA DA COSTA	MATRIZ
15	JOAQUIM CORREA FERNANDES	LOJA MATRIZ
15	MATEIUS JOSFETTI	LOJA MATRIZ
15	ANDERSON SOUZA DE CARVALHO	LOGISTICA SP
15	ADALTO FLAUD CORIFEU HADDAD	OURINHOS
16	EDUARDO DAS NEVES	MATRIZ
16	PAULO DE OLIVEIRA NETO	MATRIZ
16	GIOVANI ALMEIDA IFRAN	ARACATUBA
16	RONALDO MATTOS VIEIRA	DOURADOS
16	LUIZ CARLOS PIRES JUNIOR	AQUIDAUANA
17	ANTONIO RODRIGUES JUNIOR	MATRIZ
17	ROSEANA SOUZA DAS NEVES	MATRIZ
18	FABRICIO DOS SANTOS SILVA	PACAEMBU
18	LUCIMARA PERALTA F DA SILVA	BATAGUASSU
19	SAMUEL DONISETTE BORSOLLI	JAU
19	JOSE RENATO CHITERO	DRACENA
19	LUCAS BRATFICH PINHEIRO	LOGISTICA SP
19	APARECIDA DE LOURDES RODRIGUES	SJ DO RIO PRETO
20	MAURICIO DA SILVA CALIGARI	MATRIZ
20	CLEUZA VIEIRA DE A DA SILVA	LAVINIA
20	OSVALDO KUNIO MATSUDA	CONSELHO FISCAL
21	WASHINGTON APARECIDO SANTOS	COROMANDEL
21	CESAR AUGUSTO MOTA	CAMPO EXPERIMENTAL
21	LOURENCO RODRIGUES DA SILVA	SJ DA BARRA
21	GUMERCINDO FERNANDES DA SILVA	CONSELHO FISCAL
22	ISMAEL SILAS DA SILVA	CAFÉ COROMANDEL
22	VANILDO PEREIRA DE ARAUJO	SANTA FE DO SUL
22	VITOR MATHEUS DE O BERDUSCO	ARACATUBA
23	RENATO MARQUES DA SILVA	LOGISTICA SP
23	MARCELO ALVES BARBOSA	ITURAMA
23	RAFAEL NUNES DE OLIVEIRA	ITURAMA
24	TACIANE AP DA SILVA PEREIRA	MATRIZ
24	RODRIGO MARCONDES DE AQUINO	CAMPO GRANDE
24	RENATA STEFAN	LINS
24	GERALDO PEREIRA	BATAGUASSU
26	CLAUDEMIR ANTONIO COSTA	ARACATUBA
26	MARCIO DOS REIS COSTA	LOGISTICA SP
26	MARCOS APARECIDO PEREIRA	LOGISTICA SP
26	JEFFERSON DA SILVA FEITOSA	SANTA FE DO SUL
27	ANTONIO A P DOS S RODRIGUES	PACAEMBU
27	ROGERIO APARECIDO S DE QUEIROZ	PARANAIBA
28	TIAGO MARQUES NUNES	NAVIRAI
28	JULIANO HENRIQUE F DE OLIVEIRA	PENAPOLIS
29	SAMUEL DA SILVA	MATRIZ
29	REGINALDO ROGERI	LAVINIA
29	GUILHERME OTTO DA SILVA	DOURADOS
30	ANDRE DE CARVALHO	ASSIS
30	ISABEL COSTA CORREA DA SILVA	CAMPO EXPERIMENTAL
30	FABIO JUNIO RODRIGUES	CAFÉ COROMANDEL
30	JOAO ADILSON RONCOLATO	LOGISTICA SP
30	MARCELO REGINATO RIGOLIN	NOVA ANDRADINA
30	AGUINALDO CARLOS DA S LIMA	COXIM
30	MAURICIO NOGUEIRA ROCHA	QUIRINOPOLIS
30	ROGERIO DE FREITAS CALORI	CONSELHO FISCAL

viveiro



CAMPO EXPERIMENTAL



FIAT 500



FREEMONT



NOVO PALIO

Toda linha FIAT zero km é na ALPAVEL



ALPAVEL



3502 - 7000

Preços Especiais  
em Toda Linha Fiat  
para  
PRODUTOR RURAL

## Como organizar as finanças pessoais

Dificuldades em organizar as suas finanças pessoais? Veja aqui como conseguir isso!

Aprender como lidar com as finanças é primordial para conseguir ter uma vida mais sossegada, incomodar-se menos no dia a dia, poder tirar as tão sonhadas férias em família, manter os filhos em colégio particular, entre tantos outros benefícios que se tem quando as contas estão em dias e está sobrando aquela reserva de dinheiro.

### O que impede a maioria das pessoas de conseguir organizar as finanças pessoais

A maioria das pessoas pensa em organizar as suas finanças pessoais, procurando por diversas ferramentas e formas milagrosas para isso, porém, sabe o que as impede realmente de conseguir? Força de vontade! Por isso, procure motivar-se e criar disciplina para seguir a risca nossas dicas, somente assim conseguirá o resultado almejado.

### Contas x Salário nas finanças pessoais

Todos têm contas a pagar, o que diferencia é se o seu salário está de acordo com aquelas contas. Existe duas formas de resolver quando você tem contas que estão acima do que ganha. Ou você melhora seu salário ou diminui suas contas. Fim! Porém, vamos focar no que é mais simples e provável, ou seja, diminuir as contas. Estabeleça quais são as contas prioritárias e que não se tem como mudar, como é o caso do aluguel, luz, água, alimentação e etc. Essas contas dificilmente você conseguirá mexer, o que se pode fazer é dar uma pequena reduzida, como é o caso da luz.

Depois disso, você tem as contas supérfluas, as quais podem ser facilmente reduzidas ou até mesmo evitadas, como é o caso de saídas noturnas.

### Como pagar as contas para organizar as finanças pessoais

Você fez diversas contas e agora não consegue pagar todas elas, bom, a primeira coisa a lhe dizer é que você não pagará to-



<http://passeafrente.com.br/>

das em 1 mês, é preciso planejamento!

Lembre-se, primeiro se paga as contas mais importantes (aluguel, luz, água e etc), depois paga-se as demais contas. Feito o pagamento das suas contas, separe 20% do valor restante, este será o que você tem para gastar com lazer e "imprevistos". O restante do dinheiro será deixado com a outra pessoa para guardar.

### Planilha de finanças pessoais

Para evitar que suas finanças pessoais fiquem desorganizada, bem como para possibilitar que você consiga por em prática todo esse controle, será necessário fazer uso de uma planilha de finanças pessoais. A planilha é bem simples, é mais para que você saiba em que gastou o seu dinheiro, data de vencimento das contas, o que falta pagar, quanto gastou no final do mês, quanto está acima do seu salário ou não, quanto conseguiu guardar, entre outras informações relevantes.

### Finanças pessoais em família

Uma dificuldade que costuma ser comum ao tentar organizar as finanças pessoais é o fato de a família ter participação, pois é apenas "uma unidade", somando-se

os recursos de todos para pagar as contas, assim, uns gastam mais do que precisam, outros contribuem menos do que podem. Faça uma reunião na sua casa, explique o porquê de estar sendo necessário economizar e a necessidade da contribuição de todos, normalmente, quando as pessoas da família compreendem e se sensibilizam, consegue-se bons resultados.

### Como comprar o que é necessário e não o que é supérfluo

É comum a ocorrência de dívidas justamente em virtude da compra de produtos que são supérfluos, porém, em um primeiro momento, parecia necessário. Por isso, a dica para que você saiba comprar o que precisa é não comprar na hora. Caso você veja algo que realmente deseje comprar, deixe para outro dia, vá para casa, espere 1 ou 2 dias, analise as suas finanças pessoais e, caso ainda veja como necessária a compra do produto, aí sim, desloque-se até a loja e consiga o máximo de desconto!

(Fonte: <http://www.novonegocio.com.br/financas/financas-pessoais/>)

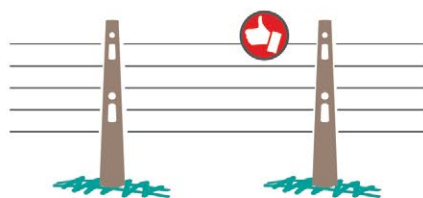
Por que usar  
**Belgo Z-700<sup>®</sup>**  
na sua cerca?



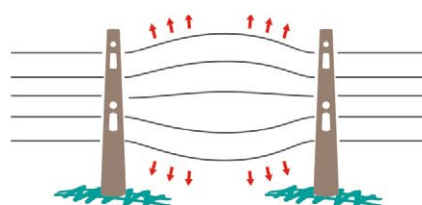
 **FÁCIL MANUSEIO**

 **MAIOR TENSIONAMENTO**

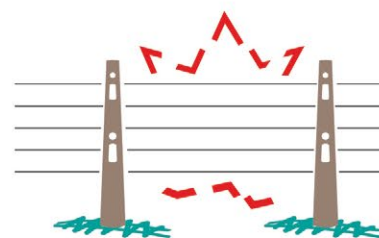
 **MAIS RESISTÊNCIA**



Fácil manuseio devido ao moderno processo de fabricação



Maior facilidade de tensionamento proporcionando efeito elástico na cerca



Maior resistência ao impacto dos animais: 700 kgf

[www.belgobekaert.com.br](http://www.belgobekaert.com.br)  
0800 727 2000

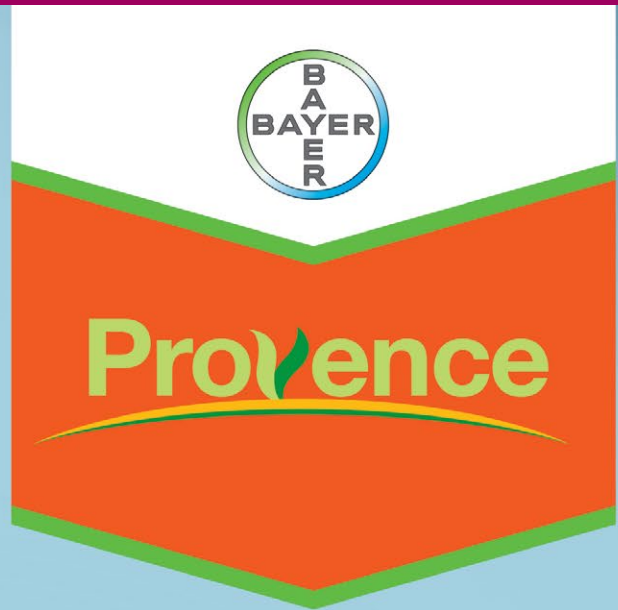
Acompanhe-nos nas redes sociais:



Arames Belgo: uma marca da Belgo Bekaert Arames

Arames  
**Belgo<sup>®</sup>**  
Pode confiar

**A eficiência que  
você confia,  
durante o ano todo.  
Faça chuva ou  
faça sol.**



**Flexível na época seca e na época úmida.**

Provence 750 WG é o herbicida pré-emergente da Bayer que viabiliza o bom desenvolvimento da cultura da cana. Efetivo na soca-seca e na soca-úmida, ele controla as plantas daninhas de folhas estreitas com eficácia, promovendo melhor produtividade. Sua facilidade de manuseio e flexibilidade inigualável possibilitam o trabalho de aplicação durante a safra da cana, todos os dias, o ano todo.

**Provence. Indispensável o ano todo.**



Aplicação  
em todas  
as épocas



Flexibilidade  
de uso



Ganhos em  
rendimento  
operacional



Longo período  
de controle



Alta eficiência  
no controle das  
gramíneas

**ATENÇÃO**

Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

**CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRONÔMICO**



Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.



Se é Bayer, é bom