

Jornal de Serviço



Ano 48 | Número 808 | Fevereiro/2026 | www.cocamar.com.br

@cocamarcooperativa | Cocamar Cooperativa Agroindustrial | [webtvcocamar](https://www.youtube.com/cocamar)

Muitos negócios no Safratec 2026

Além de obterem muito conteúdo técnico, os cooperados aproveitaram as boas condições oferecidas no Balcão Premiado para a aquisição de insumos destinados às culturas de inverno e anteciparem os da safra de verão 2026/27 e ainda concorreram a uma variedade de prêmios, incluindo um trator 5060E John Deere



Cocamar presente na Gulfood 2026 em Dubai

Brasil foi representado com destaque para carnes e aves, bebidas, grãos e pulses, além de alimentos preparados e processados, com inúmeras oportunidades para produtos brasileiros

A Gulfood 2026, a maior feira de alimentos do Oriente Médio, promovida em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, de 26 a 30 de janeiro, reuniu mais de 5 mil expositores de 120 países.

COCAMAR - A Cocamar foi uma das empresas brasileiras participantes que apostam em um mercado em expansão. Em seu estande, a cooperativa apresentou sua linha de produtos, com ênfase para néctares de frutas, bebidas à base de soja e molhos.

ALIMENTOS - O evento destacou a importância do Brasil na oferta de alimentos, especialmente em um momento em que a região do Golfo, com alta densidade populacional e forte dependência de importação de alimentos, se torna uma estratégica referência comercial para a Ásia, Europa e África.

FEIRA - A feira aconteceu simultaneamente no Dubai World Trade Centre e no Dubai Exhibition Centre. O primeiro concentrou carnes,



proteínas e bebidas, enquanto o segundo abrigou grãos, pulses, e segmentos emergentes de alto valor agregado, como inovação alimentar, sustentabilidade, tecnologia para a indústria e startups.

NEGÓCIOS - O Brasil foi re-

presentado em ambos os centros, com destaque para carnes e aves, bebidas, grãos e pulses, além de alimentos preparados e processados. Segundo o Perfil de Comércio e Investimentos da ApexBrasil, foram prospectadas inúmeras oportunidades para produtos brasileiros.



Estrada Oswaldo de Moraes Corrêa, 1.000, Fone: (44) 3221-3007 CEP 87065-240 - Parque Industrial Cocamar - www.cocamar.com.br

Conselho de Administração (2022/2025)

Luiz Lourenço (presidente), Luiz Pio Lonardoni (vice-presidente), Afonso Akiohi Shiozaki (diretor-secretário), Adalto Lazzarin, Anderson Rufato, Antonio César Pacheco Formighieri, Cleber Veroneze Filho, Fred Frand Frandsen, Johnny Nakashima, José Rogério Volpato, Luis Antônio dos Reis, Luiz Henrique Pedroni, Paulo Vinicius Tamborlin, Sérgio Luis Viúdes e Valdomiro Peres Júnior

Conselho Fiscal (2025)

Danilo Paiva Trugilo, Guilherme Martins Gomes dos Santos, Leandro Camillo (efetivos), Natália Tormena, Ricardo Cypriano, Vadeir José Pereira (suplentes).

Diretoria Executiva

Divanir Higino - presidente
José Cicero Aderaldo - vice-presidente

Superintendentes

Alair Zago - Administrativo e Financeiro
Osmar Liberato - Operações
Leandro Cezar Teixeira - Relação com o Cooperado
Anderson Aves Bertolleti- Negócios
Arquimedes Alexandrino - Concessionárias

Missão

Gerar valor ao cooperado, assegurando a perpetuação da cooperativa.ão

Visão

Crescer com rentabilidade

Valores

• Segurança • Integridade • Pessoas
• Eficiência • Sustentabilidade

Política Integrada da Qualidade

Estamos comprometidos com a obtenção de resultados e a satisfação de nossos clientes e cooperados, através da melhoria contínua de nossos processos orientados pelos princípios da Governança Cocamar.

1. Liderança e governança.
2. Estratégia e resultados.
3. Riscos.
4. Relações com partes interessadas.
5. Cooperativismo.
6. Mercado.
7. Social.
8. Ambiental.
9. Qualidade e Segurança do Produto.
10. Processos.
11. Cadeia de Suprimentos.
12. Melhoria.
13. Pessoas.
14. Saúde e Segurança Ocupacional.
15. Informação.

Jornal de Serviço cocamar

Fone: 44 3028-5005
www.jornalcocamar.com.br

Jornalistas: Rogério Recco (DRT-087) e Marly Aires
Editoração Gráfica: André Bacarin

Registro: Este periódico foi matriculado no Cartório Civil de Pessoas Jurídicas da Comarca de Maringá, sob número 8, livro B, folha 4.

Representante Local
Isa Simões (44) 3028-5005 - 99963-3500

Representantes nacionais
Agromidia Ltda (11) 5092-3305
Guerreiro Agro Marketing (44) 99180-4450

Tudo o que os cooperados precisam, eles encontram na Cocamar

Segurança, solidez, bom atendimento, pagamento à vista, as melhores condições para a compra de insumos e orientação técnica especializada para obterem o melhor resultado possível em seus negócios

Em sua 36ª edição como evento técnico de grande relevância para os produtores cooperados, sempre com muitas novidades, o Safratec cumpriu seu objetivo de promover a indispensável transferência de conhecimentos e tecnologias e foi também uma oportunidade para a realização de excelentes negócios.

Com o nosso propósito de gerar valor para o cooperado, empenhamo-nos ao máximo para fazer um Safratec impactante, relevante e totalmente direcionado para gerar renda ao produtor, cuja evolução, no sentido de alcançar mais produtividade, rentabilidade e uma eficiente gestão de custos, depende de sua presença em realizações cuidadosamente preparadas como essa, focadas nas características e desafios da atividade agropecuária regional.

Se por um lado não é possível interferirmos no clima e no mercado, por outro fazemos a nossa parte no sentido de ajudar os produtores a explorarem todo o potencial das lavouras. A cooperativa cumpre, assim, o seu papel para que obtenham o maior retorno possível.

Portanto, os cooperados precisam acompanhar os eventos técnicos organizados ao longo do ano em suas unidades e priorizar os seus negócios na Cocamar, onde produtos das marcas mais reconhecidas do mercado são oferecidos em condições altamente competitivas.

E no momento em que a colheita de soja vai ganhando impulso, vale ressaltar a histórica confiabilidade do produtor na Cocamar, onde, ao depositar sua safra, ele encontra segurança, solidez, bom atendimento, classificação justa e pagamento à vista no ato da fixação.

Com uma gestão de excelência, transparente, que costuma ouvir os cooperados em suas decisões, a Cocamar apresenta um crescimento sustentável.

A propósito da sustentabilidade, esta edição do Jornal Cocamar revela que mesmo em uma pequena área uma família de cooperados consegue crescer a partir do manejo adequado do solo e da adoção de práticas que culminam com alta produtividade de soja, além de uma

eficiente gestão de custos e diversificação de negócios. Tudo sob a orientação especializada e a participação 100% Cocamar. Vale a pena conhecer.

Em síntese, como resulta-

do da força dos cooperados, a Cocamar coloca ao alcance deles tudo o que necessitam para a superação de seus desafios. Valorize cada vez mais a cooperativa: ela é, afinal, o seu porto seguro.



Se por um lado não é possível interferirmos no clima e no mercado, por outro fazemos a nossa parte no sentido de ajudar os produtores a explorarem todo o potencial das lavouras.



Divanir Higino,
presidente da Cocamar

Família Sanches é referência em soja e leite

Pequena propriedade em Pitangueiras mostra que com tecnologia e um assessoramento técnico adequado é possível driblar as cotações desfavoráveis para ambos os negócios

Tamanho não é documento para quem conduz seus negócios com altas médias de produtividade. Em uma pequena área de 20 alqueires – equivalente a 48,4 hectares – em Pitangueiras (PR), a família Sanches está à frente de um interessante modelo produtivo baseado no cultivo de soja e na pecuária de leite. O Rally Cocamar foi lá para conhecer.

MÉDIAS ELEVADAS - Os números impressionam. A considerar pelo bom desenvolvimento das lavouras de soja nesta safra, a estimativa é de uma colheita superior a do ano passado, quando fechou em 180 sacas por alqueire (74,3 sacas na medida em hectare). “É daí para mais”, afirma, satisfeito, o produtor Luciano André Sanches, de 47 anos.

DRIBLAR - No leite, com 48 vacas holandesas em lactação, de um total de 102, a média diária é de 1.600 litros, entregues para um laticínio de Arapongas, o que dá 33 litros por animal. Nas duas atividades, os números estão acima dos padrões regionais e mostram que com tecnologias e um assessoramento técnico adequado é possível encontrar caminhos para driblar o atual momento de cotações desfavoráveis para ambos os negócios.

APOIO TÉCNICO - A família Sanches conta com o apoio técnico da Cocamar: na pecuária leiteira, tem a assistência da médica-veterinária Márcia Küster, que atende a região; e, na soja, do engenheiro agrônomo Robson Rodrigues, da



unidade local da cooperativa. A própria família cuida de tudo, se revezando nas tarefas e, além de Luciano, estão envolvidos nas atividades os pais dele, Augusto e Zenaide, a esposa Angélica e o casal de filhos Otávio e Giovana.

BEM-ESTAR ANIMAL - Tradicionais na pecuária leiteira, há pouco menos de dois anos os Sanches mudaram a forma como vinham conduzindo a atividade e os resultados não demoraram a aparecer. Em vez de manter o gado leiteiro somente à pasto, eles construíram um pavilhão equipado com ventiladores e até mesmo um aspersor para, durante algumas vezes ao dia, o rebanho se refrescar. “É o investimento que fizemos em bem-estar animal”, explica Luciano.

ALTA PRODUÇÃO - O produtor cita que são praticamente as mesmas vacas de quando se

trabalhava só com o pastejo. A diferença é que pelo modelo anterior, devido às altas temperaturas, elas não ficavam confortáveis: nas horas mais quentes, procuravam se abrigar debaixo de árvores e a produção não era muito superior a 20 litros/dia. Agora, com sombra, água fresca e comida no cocho, a média pulou para 33. “Temos vacas que produzem 60 litros por dia”, acrescenta o produtor.

PILARES - “A família é muito zelosa quanto aos pilares da pecuária leiteira, que são os cuidados com a genética, a nutrição e a reprodução”, salienta a médica-veterinária Márcia Kuster. Além da assistência técnica, a cooperativa entra com a parte nutricional, fornecendo a ração, além de medicamentos e outros insumos. “A ração faz a diferença pela qualidade”, observa Luciano.



RECEPTIVIDADE - "A família Sanches é muito receptiva a novas tecnologias", afirma o agrônomo Robson, ao ressaltar a sua adesão, há muito tempo, por exemplo, ao consórcio milho e braquiária no inverno, seguindo orientação da Cocamar. Eles fazem, também, o manejo sustentável do solo, com análises periódicas para as correções e a reposição de nutrientes. "O nosso recorde de produtividade foi uma média geral de 193 sacas por alqueire", destaca Luciano, que ouviu de Robson: "do jeito que as lavouras estão, é até possível que os números cheguem perto disso".



TEM QUE GOSTAR - Augusto, o pai de Luciano, comenta que para ter sucesso na pecuária leiteira, o produtor tem que gostar da atividade: "Hoje é tudo muito tecnificado, mo-

derno, mas precisa cuidar bem e observar o comportamento dos animais". Segundo ele, o rebanho holandês é produtivo, mas exigente.



TODA FAMÍLIA - Luciano explica que a produção leiteira exige o envolvimento de toda a família, mas vale a pena, pois a atividade assegura uma renda mensal, possibilitando que se tenha mais tranquilidade para planejar a comercialização da soja. No inverno, a produção de milho – 280 sacas por alqueire (115/7/hectare), em média – é toda direcionada para silagem, um trabalho sempre realizado em mutirão pela família e parentes que residem na mesma região.

PARTICIPANTES - Na viagem a Pitangueiras, a 65km de Maringá, o Rally Cocamar de Produtividade foi acompanhado pela equipe do programa RIC Rural. E, na propriedade, além da médica-veterinária Márcia Küster e do engenheiro agrônomo Rob-

son Rodrigues, participou também da visita o gerente da unidade local da Cocamar, Gilson Souza.

SERIEDADE - "Luciano e sua família levam a administração do negócio muito a sério. Avaliam constantemente a relação custo-benefício dos investimentos, mantendo um bom equilíbrio das despesas, evitando gastos desnecessários e sem recorrer à falsa economia. Além disso, Luciano e o Sr. Augusto são pessoas extremamente positivas e grandes parceiros nos negócios", assinala Gilson.

RALLY - O objetivo do Rally é conhecer e difundir as boas práticas agropecuárias. Patrocinam a realização: Corteva, Sicredi Dexis, Fertilizantes Viridian e Nissan Bonsai Motors.



11º Rally Cocamar de Produtividade



BONSAI MOTORS



VIRIDIAN cocamar



UNICAMPO
Unindo forças no campo



CESB
CONSELHO ESTADUAL DE SEGURANÇA ALIMENTAR



Proteja sua safra com o Custeio e Seguro Safrinha da Sicredi Dexis!

Garanta mais segurança e rentabilidade para sua lavoura.

Com o Custeio Milho Safrinha, você financia sua produção com facilidade. E com o Seguro Safrinha, protege sua safra contra imprevistos como geadas e secas.



Entre em contato com a Sicredi Dexis e descubra como podemos impulsionar sua produção!

Sicredi Dexis

 **Sicredi**

Várias gerações no agro a partir do café

Eles se mudaram para Cambé, então Nova Dantzig, em 1939.

E, na região, praticamente todo agricultor só tinha olhos para a cafeicultura

Em 1936, quando comprou um lote de terras no então patrimônio de Nova Dantzig, hoje a cidade de Cambé, a família Dezoti, de origem italiana, começou a projetar seu futuro no norte do Paraná. Morando em Bernardino de Campos (SP), os imigrantes Antônio Raminelli e seu irmão Basílio Raminelli não tiveram dúvidas quando ouviram falar das terras férteis que podiam ser compradas com facilidade para cultivar o ouro verde da época, o café.

CARA E CORAGEM - Eles adquiriram uma propriedade com 30 alqueires de café plantado e 20 casas de colonos e, em 1939, se mudaram para o Paraná. Foi assim, com a cara e a coragem que, naquele ano, três gerações dos Dezoti seguiram rumo ao sertão paranaense. Entre eles, Eugênio, genro de Antônio, e sua esposa Maria. O casal trouxe os seus quatro filhos, ainda crianças.

EXPANSÃO - O tempo correu depressa: Nova Dantzig, que havia surgido em 1931 e recebido a estrada de ferro no final de 1935, passou a ser denominada Cambé durante a Segunda Guerra; os cafezais expandiram-se a perder de vista e a família de Eugênio e Maria cresceu com a chegada de outros cinco filhos.

REFORMA AGRÁRIA - Detentora de uma vastidão de terras, a Companhia de Terras Norte



Acelino e Nair, ao centro, ladeados pelo engenheiro agrônomo Manolo Tramontina, da Cocamar, e o filho Vlademir

do Paraná (CTNP), de capital britânico, promoveu uma verdadeira reforma agrária e foi a responsável pelo impulso inicial do desenvolvimento da região. Quem fala sobre isso é Acelino Dezoti, um dos filhos de Eugênio e Maria. "Foi tudo muito bem-organizado. Em sua maioria, os lotes eram servidos por uma estrada na cabeceira e córrego nos fundos", comenta. E, para incentivar os compradores, a Companhia entregava as terras com uma pequena parte desmatada.

AINDA PEQUENO - Acelino tinha dois anos em 1939 quando foi trazido para o Paraná e até onde sua memória alcança, ia para a roça ainda muito pequeno em companhia dos pais e irmãos. Anos depois, quando retornava da escola, ia direto para o cafezal, porque serviço tinha de sobra.

CASAMENTO - No início de 1963, Acelino se casou com Maria Nair Campanholi, também de origem paulista, cuja

família mudou-se para o Paraná em 1950, vinda de Jaú. Dessa união, nasceram três filhos: Vlademir, hoje produtor de grãos; Wagner, médico-veterinário, e Vânia, enfermeira. Eles encheram a família de netos. Acelino e Nair residem na Estância Santa Maria, um belo recanto repleto de memórias e praticamente dentro da cidade, com destaque para o casarão construído há 85 anos por Eugênio, onde reminiscências daqueles tempos estão por toda parte. ➡➡

O produtor avança quando o cooperado Unicampo está junto

Garanta o melhor desempenho
para seu maquinário com as peças
para **colheita GTO-GBR!**

GTO-GBR

Qualidade e durabilidade para o campo
sem abrir mão do **custo-benefício.**



Vários povos em Cambé

Acelino conta que imigrantes de várias nacionalidades participaram do desbravamento de Cambé, entre os quais poloneses provenientes de Dantzig, japoneses e outras levas de procedência europeia. Todos só tinham olhos para o café.

TEMPO DIFÍCIL - Igualmente

oriundos da Itália, os avós paternos e maternos de Nair (pela ordem Fortunato Campanholi e Lúcia Rigi, e Gustavo Crespi e Albina Trento) também se fixaram em terras paranaenses. "Foi um tempo difícil, de muito trabalho, mas os sitiantes não passavam necessidades, havia fartura, pois produziam de tudo nas entre-

linhas do café", observa Nair, esposa de Acelino.

APROVEITAMENTO - Segundo ela, muita coisa se aproveitava, também, em forma de conservas, compotas e doces. E não há como esquecer da carne de porco guardada na lata, "uma delícia". As roupas eram lavadas

na mina e Nair explica: "Pra tirar o encardido e a sujeira, só fervendo".

DESCANSO - Mas, o povo se divertia e não via a hora de chegar o sábado, dia de baile, o domingo, para ir à missa, à venda, jogar ou assistir futebol, passear na praça da igreja ou ir ao cinema.

Oportunidades para todos

Antônio, o avô de Acelino, plantou um cafezal e repassou 3 mil pés para que o genro Eugênio começasse a vida. Era assim: cada filho, que equivalia a uma enxada, tinha direito a 3 mil cafeeiros. Pelo costume da época, mulheres e filhas, embora trabalhassem iguais aos homens, não eram consideradas enxadas.

PÉ DE MEIA - Como o café dava dinheiro, em alguns anos Eugênio teria a oportunidade de fazer um pé de meia e adquirir o próprio pedaço de chão, como aconteceu.

MUITO TRABALHO - Segundo Acelino, quem não conseguia comprar terra, se mudava para o Paraná assim mesmo e, persistindo no trabalho, logo alcançava seu objetivo. Muitos, primeiramente, se tornavam formadores de café: faziam um acordo com o proprietário da terra e a recebiam ainda sob o mato. Então, derrubavam, plantavam café e exploravam a cultura por quatro anos, sendo deles inclusive o que cultivassem nas entrelinhas.

BOM NEGÓCIO - "Por muito tempo o café foi um bom negócio, a terra era barata e

podia ser paga ao longo de anos com a própria produção", explica. Também havia, na época, as figuras do meiro e do porcentageiro. Eles entravam em acordo com os donos de sítios para trabalhar por quatro anos. Enquanto o primeiro dividia os custos e a colheita, o segundo ficava com 40% da safra.

EMPREGADOS - Já os empregados moravam com suas famílias nas casas de colônia, onde tinham direito a um quintal e, nele, colocar uma cabeça de gado, um cavalo, criar galinhas, ter um chiqueiro de porcos, manter horta e plantas frutíferas. "Quando os colonos recebiam o salário, subiam num caminhão, iam para a cidade fazer as compras do mês e cada qual voltava carregando um saco", relembra. Alguns, também, aproveitavam para levar arroz em casca e beneficiar na cidade.

BENZEDEIRA - "Havia médico, mas as famílias daquela época preferiam curar as doenças com benzedeiros e ter os filhos com parteiras", cita Acelino. A comunicação com parentes distantes ficava



sujeita a um longo atraso. Telefone, nem pensar. E as cartas, geralmente, podiam demorar semanas para chegar ao destino.

GEADAS - Quanto às temíveis geadas, ele diz que os produtores de verdade não se abatem tanto, após uma frustração, ao contrário dos aventureiros. Se estes só falavam em se desfazer das terras e ir embora, aqueles logo conseguiam dar a volta por cima e, por uns tempos, sobreviver do que tinham plantado no meio do café.

SUPERAÇÃO - Os Dezoti enfrentaram várias geadas, incêndios devastadores e até mesmo o ataque de nuvens de gafanhotos. Mas, permaneceram firmes. Eles só desistiram do café, a exemplo da grande maioria dos produtores, em 1975, quando sobreveio a geadinha negra. A partir de então, a soja, antes mantida como uma cultura de pouca importância no meio do café, avançou rapidamente, passou a imperar nos campos e a agricultura se modernizou. Mas aí começa uma outra história.

Balcão Premiado embala muitos negócios

Público aproveitou as boas condições oferecidas para a aquisição de insumos destinados às culturas de inverno e antecipar os da safra de verão 2026/27

Marcado pelo Balcão Premiado de Negócios, uma de suas principais novidades, o Safratec 2026 – promovido de 5 a 7/2 na Unidade de Difusão de Tecnologias da Cocamar Cooperativa Agroindustrial em Floresta, região de Maringá (PR), recebeu mais de 7 mil visitantes, entre produtores e técnicos provenientes de dezenas de municípios do Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul.

NEGÓCIOS - Ao longo dos três dias, o amplo Espaço Cocamar – localizado no centro da feira – concentrou estandes de negócios da cooperativa, onde o público aproveitou as boas condições oferecidas para a aquisição de insumos destinados às culturas de inverno e antecipar, também, os da safra de verão 2026/27.

OUTROS ITENS - Entre outros itens, as vendas abrangeram, ainda, combustíveis, fertilizantes da linha Viridian, sementes, drones, sistemas de energia solar e equipamentos de irrigação. Os visitantes puderam também comprar produtos da linha de varejo da Cocamar, como carnes especiais, bem como degustar café e molhos.

PRÊMIOS - Quem fez suas compras no Balcão de Negócios durante o Safratec concorreu a uma variedade de prêmios, incluindo um trator 5060E John Deere. A lista de



ganhadores está no final desta matéria.

TECNOLOGIAS - Aberto das 8 às 17h e tendo como destaques, ainda, a participação da concessionária Cocamar Máquinas/John Deere, apresentando seus maquinários e equipamentos, e mais de 30 empresas fornecedoras com seus estandes, além de instituições de pesquisa trazendo muito conteúdo técnico, o Safratec se fortalece como um importante centro de negócios ao oferecer inúmeras oportunidades, sem deixar de lado o objetivo de transferir tecnologias e conhecimentos, conforme explica o presidente do Conselho de Administração, Luiz Lourenço.

SOLUÇÕES - "Temos uma discrepância de produtividade de grãos na nossa região e o trabalho da Cocamar é ajudar os cooperados a elevar suas médias. O Safratec tem soluções para fazer com que o produtor colha mais na mesma área", afirma Lourenço. "E é quase uma obsessão nossa quando falamos de manejo de solo (um dos protocolos do evento)", acrescenta, ao explicar que nem todos os produtores se preocupam em fazer a correção e a reposição de nutrientes mediante análise, o que seria básico.

LANÇAMENTOS - "Temos inovado no Safratec e o principal foco é o cooperado, o dono da

cooperativa, mas com novidades também para o público urbano", comenta o superintendente de Negócios, Anderson Bertolleti, que chamou atenção para dois lançamentos na feira, pertinentes ao segmento de carnes: hambúrgueres e almôndegas. Produtos que, em breve, estarão disponíveis também nos supermercados.

PROJETO ILPF - O Safratec foi palco também do lançamento, no Espaço Pecuária, de um projeto voltado à difusão do sistema de Integração lavoura-pecuária-floresta (ILPF) na região noroeste do Paraná, a ser conduzido a partir de março pela Cocamar e sua parceira Timac Agro. A inicia-



tiva terá como referência uma propriedade em Presidente Castelo Branco, na região de Maringá.

EQUILÍBRIO FINANCEIRO -

Pioneira no Brasil nesse modelo de produção inovador e sustentável, a Cocamar já conta, nas regiões onde atua, com cerca de 200 mil hectares em diferentes formatos de integração. O objetivo, segundo explicou o engenheiro agrônomo Emerson Nunes, coordenador de ILPF na cooperativa, é possibilitar às propriedades que já fazem o cultivo de soja no verão, acrescentar a pecuária de corte no inverno para que

tenham mais equilíbrio financeiro. Cocamar e Timac Agro fazem parte da Rede ILPF, entidade de âmbito nacional que tem como proposta difundir esse modelo pelo Brasil.

REPERCUSSÃO -

Produtor que sempre prestigia os eventos da Cocamar, Luiz Takumi Shigueoka, de Assaí (PR), município onde produz grãos e café, compareceu ao Safratec acompanhado de dois filhos: Thiago, engenheiro agrônomo, e Caio, que cursa odontologia. "A gente não pode perder realizações como essa, são muitas as novidades", afirma Luiz, que pre-

tendia conhecer, principalmente, cultivares mais produtivos de soja. Também em busca de novas tecnologias e conhecimentos, Rosângela e Ademir Embriane, que cultivam soja e milho em Astorga, visitaram os diversos trabalhos apresentados pela Cocamar e parceiros e trocaram ideias com outros produtores.

ASSÍDUO -

Antonio Crubelati, de São Jorge do Ivaí, é outro cooperado que acompanha com assiduidade as realizações técnicas da Cocamar. Ele visitou a feira em companhia da esposa, Lenira, interessado em visitar os estandes das empresas e da coo-

perativa e aproveitar o Balcão de Negócios. "As condições oferecidas estão muito boas", disse. Como já fazem há vários anos, o melhorista de trigo, Rudiger Boye, a esposa e técnica agrícola, Margit, e o filho Marc, de Sertaneja, percorreram os estandes e estações em busca de novos conhecimentos para aplicar na propriedade.



Acesse o QRCode e veja mais fotos do evento



Embrapa Soja debate diferentes desafios técnicos

A Embrapa Soja participou do 36º Safratec 2026, apresentando cultivares de soja promissoras, assim como debatendo temas como qualidade de sementes, inoculação em soja, e manejo de percevejos em soja. Um dos destaques foi a estação técnica sobre compactação do solo e efeito das raízes de plantas de cobertura. As cultivares de soja BRS 1064IPRO e BRS 2361 i2X, desenvolvidas pela Embrapa e Fundação Meridional, apresentam alto potencial produtivo, estabilidade e resistência a doenças para as regiões de indicação.

MANEJO DE SOLO - A Embrapa Soja demonstrou resultados surpreendentes de manejo de solo e resistência à seca, na estação de manejo de solo. Uma trincheira mostrou como uma parcela de solo que sofreu compactação induzida (10 passadas de uma colhedora carregada) pode ser recuperada com a introdução da braquiária, seguido de sua dessecação para o plantio da soja.

RAÍZES PROFUNDAS - Os pesquisadores Júlio Franchini

e Henrique Debiasi explicam que, muitas vezes, se atribui raízes profundas apenas à braquiária, porém, a análise do perfil de solo confirmou que as raízes da soja também romperam a barreira física e desceram em busca de água.

CHAVE - O resultado prático desse enraizamento profundo, segundo os pesquisadores, é visível na parte aérea da planta. "Mesmo enfrentando mais de 15 dias de irregularidade de chuvas na região, a lavoura apresenta alto vigor e excelente qualidade visual, demonstrando que o manejo correto do solo é a chave para mitigar os efeitos de veranicos", afirmou Franchini.

QUALIDADE DAS SEMENTES - A qualidade das sementes é um dos pilares para o sucesso da produção agrícola, especialmente em safras marcadas por desafios climáticos e operacionais. Este foi o mote da palestra ministrada pelo pesquisador Fernando Henning, da Embrapa Soja. Para ele, o primeiro passo para garantir sementes



de qualidade é compreender os conceitos básicos que envolvem o tema. "Sempre que falamos de qualidade, é fundamental chamar atenção para os testes disponíveis e para a correta interpretação dos resultados. As ferramentas existem, mas o produtor e o técnico precisam saber usá-las", destacou o pesquisador.

DESAFIOS - Entre os principais desafios, apontados por Henning, estão os danos mecânicos durante a colheita, a escolha inadequada do momento de entrada das máquinas no campo e as condições climáticas adversas, como excesso de chuva e altas temperaturas. Henning ressaltou ainda que colher fora da faixa ideal de umidade - seja muito úmido ou muito seco - compromete diretamente a qualidade da semente.

DIFERENÇA - "Nesse contexto, o uso de ferramentas simples pode fazer a diferença. Um exemplo é o uso do kit de determinação de danos mecânicos é essencial para regular as máquinas e minimizar perdas. Além disso, o produtor precisa estar atento ao ponto correto de colheita", explica.



Estações

Atendendo às demandas dos produtores e as necessidades observadas no campo, além da estação técnica sobre compactação do solo e efeito das raízes de plantas de cobertura, a Safratec 2026 trouxe outras três estações:

• HERBICIDAS E DESSECAÇÃO PRÉ-COLHEITA DE SOJA,

com especialistas da Universidade Estadual de Maringá e Núcleo de estudos avançados em ciência das plantas daninhas UEM/NSPD). Além de falar sobre os benefícios, ferramentas disponíveis e a importância de aplicar defensivos no momento certo, alertou sobre o aumento da presença do caruru nas lavouras de soja e milho e a importância das aplicações para controle em pré-emergência e plantio de braquiária. São produzidas de 200 mil a um milhão de sementes por planta que são facilmente propagadas pela lavoura pelas colheitadeiras.

• TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO: prevenção de perdas e riscos de deriva, com profissio-

nais do IDR Paraná, que mostraram um case real onde o uso inadequado da tecnologia de controle de plantas daninhas, prejudicando outras lavouras, resultou em sérias restrições em determinadas regiões do uso de alguns produtos nas lavouras de soja. Apresentaram as diferentes ferramentas – bicos, volume de calda, uso de bons adjuvantes e outras – que garantem uma boa aplicação, minimizando a deriva.

• **PLANTABILIDADE:** estratégias e fundamentos, com pesquisadores da UEM/CAUA. Uma boa implantação da lavoura é fundamental para o sucesso da produção e uma boa plantabilidade depende de cuidados como a velocidade de semeadura – determinante para uma boa distribuição de sementes, sem falhas ou sementes duplas –; profundidade de plantio – o ideal é de 3 a 5 cm –; umidade do solo e até a pressão dos pneus do trator e da semeadora – que podem aumentar a compactação do solo. ➡➡



Planejamento da safrinha e escolha do híbrido são decisivos para enfrentar desafios climáticos e fitossanitários

O planejamento da safrinha começa pela análise das condições climáticas e fitossanitárias de cada região, demandando materiais genéticos, ou seja, escolha de híbridos adaptados e estratégias de manejo bem definidas.

Atenta a essas variáveis e com foco em estabilidade produtiva, a Supra Sementes estrutura suas recomendações pelo híbrido K7500VIP3.

Já nos plantios de “segunda época”, nos meses de fevereiro e início de março, é possível explorar as culturas com maior caixa produtiva do mercado, especialmente para solos mistos arenosos. Esses híbridos combinam

Como complemento ao manejo, é importante fazer as aplicações de fungicidas, de acordo com a época da sanidade foliar e do potencial produtivo.

Adaptados a solos roxos e mistos, os híbridos apresentam altíssima produtividade mesmo em condições de Sementes, combinados com mecanismos de defesa contra pragas e maior tolerância ao complexo de enfezamento

Com esse portfólio, a Supra Sementes apresenta um plano técnico consistente para a próxima safra, reforçando o trabalho do campo. A Supra Sementes pertence ao grupo GDM, referência em melhoramento genético. Oferece ao agricultor inovação, e conta com equipe especializada sempre presente no campo, ao lado do agricultor.



K7500 VIP3

413,6 sc/alq

LCA Agropecuária
Sertãoópolis/PR

366,0 sc/alq

Ricardo Baumgarten
Cruzália/PR

349,0 sc/alq

Família Gorriz
Primeiro de Maio/PR

341,0 sc/alq

Anselmo José Bernardelli
Santa Mariana/PR

339,0 sc/alq

Osvaldo Omi
Assaí/PR

330,0 sc/alq

Valmir Siqueira
Cruzália/PR

KWS a
SUPRA S



supraseme
@supras

OS

io. Plantios realizados mais cedo, sob altas temperaturas, maior amplitude térmica e maior pressão de pragas.

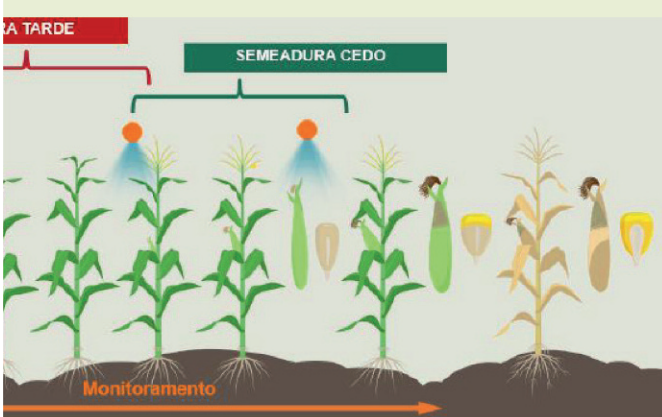
recomendações de forma específica. Para solos mistos e roxos, onde se busca estabilidade, a recomendação é

ixas produtivas e a recomendação é pelo lançamento K8575 PRO4 e o híbrido K7510 VIP3, um dos materiais em estabilidade, sanidade e produtividade.

de semeadura e o estágio fenológico das plantas (conforme ilustração), como ferramenta para manutenção

s médios. Esses resultados estão associados às fortalezas do germoplasma tropical e subtropical da Supra Sementes. São ferramentas que competem aos produtos K7500 VIP3, K7510 VIP3 e o lançamento K8575 PRO4.

forçando seu compromisso com a proximidade ao produtor e com soluções alinhadas às diferentes realidades do mercado sementes de milho, sorgo e soja, produzidas a partir dos mais recentes avanços em tecnologia e



gora é
SEMENTES



K8575 VIP3

380,2 sc/alq

Agricola Rossato
Sertãoópolis/PR

367,0 sc/alq

César e Ricardo Vizioli
Maringá/PR

349,0 sc/alq

Paulo Ferraz
Ângulo/PR

332,4 sc/alq

Idelfonso dos Santos
Sertãoópolis/PR



ntes.com.br
sementes



UMA MARCA DO GRUPO
GDM

Supra
Sementes

Palestras para mulheres e jovens

Nos dias 5 e 6 de fevereiro, durante o Safratec, o Departamento de Cooperativismo organizou duas palestras no Auditório do Conhecimento, especialmente direcionadas aos públicos dos Programas Mulher+Agro Cocamar e Jovem+Agro Cocamar. Participaram interessados em fortalecer competências de liderança, ampliar seu conhecimento e contribuir para o futuro do cooperativismo.

PARTICIPAÇÃO - A consultora Sandra Schimidt apresentou o tema "Liderança em Ação: Estratégias para Transformar o Cooperativismo". Voltada às mulheres do agro, a abordagem destacou caminhos para ampliar a participação feminina em espaços de decisão e gestão. Com cerca de 30 participantes em cada dia, Sandra reforçou que a mulher no agro desempenha um papel estratégico nas propriedades e na cooperativa.

JOVEM - No período da tarde, o público jovem participou da palestra de Betto Alves, intitulada "O Futuro é Verbo: Agir, Cocriar e Liderar sua Própria Jornada", com aproximadamente 30 jovens e promoveu discussões sobre comportamento, atitude e colaboração.

Com linguagem acessível e conteúdo inspirado na realidade do jovem produtor, o encontro estimulou novas percepções e posturas frente às mudanças do agronegócio.

SUSTENTÁVEL - As atividades dos dois dias reforçaram a importância da participação ativa de mulheres e jovens na cooperativa e na construção de um cooperativismo mais forte e preparado para os desafios do futuro. Os conteúdos apresentados destacaram a relevância do desenvolvimento humano, da liderança e da inteligência emocional como pilares para o crescimento sustentável do agro.

PROGRAMAS - Com ambos os programas, a Cocamar reafirma seu compromisso de promover conhecimento, fortalecer vínculos e inspirar transformações duradouras dentro e fora das propriedades.

PRODUTORAS - Além de palestras programadas com especialistas sobre temas diversos durante os dois primeiros dias no Auditório do Conhecimento, no sábado o Safratec recebeu centenas de cooperadas de várias regiões para o já tradicional Encontro de Produtoras. Alcilene, esposa do cooperado Claudécir Verdério,



que produz limão, soja e milho e cria gado em Paraíso do Norte, acompanhou de perto as palestras no Auditório do Conhecimento, citando que faz questão de se manter a par do que há de novo na agricul-

tura e na gestão da propriedade. Exemplo seguido pelas filhas Bruna e Olívia, especialmente a segunda, que acompanha o pai em todas as atividades no sítio e está cursando Agronomia.





Premiação

Um total de 28 prêmios foi sorteado no final da tarde de sábado, mediante acompanhamento da auditoria interna da cooperativa e também de uma empresa do setor. Os ganhadores:

1 Trator 5060E JD – Mauro Domingos, do município de Santa Fé (PR);

4 Iphones 16 128 GB – Antônio Marcos Orion, de Paranavaí (PR); Sérgio Ishikawa, de São Sebastião da Amoreira (PR); Ricardo Yamamoto, de Maringá (PR) e Reginaldo Campanholi, de Floresta (PR);

3.000 litros de óleo diesel, sendo: 1.000 litros para Odete Dantas, de Arapongas (PR); 1.000 para Helena M. Santos, de Doutor Camargo (PR); e 1.000 para Márcia Monaro, de Maringá (PR);

4 cervejeiras Cònsul: Diogo Kenji, de Ibiaporã (PR); José Carlos Bortoli, de Icaraima (PR);

Marcos Tanamati, de Floresta (PR) e Fred Frand Frandsen, de Palmital (SP);

3 aplicações de fertilizantes Viridian, sendo: 1 para Nélson Kogima, de Santa Cecília do Pavão (PR); 1 para Inês Locatelli, de Alvorada do Sul (PR), e 1 para Juliana Tronco, de Palmital (SP);

3 antenas Starlink – Milton Yoneyama, de Paranavaí (PR); Adnete Garbuggio, de Londrina (PR) e Otávio Altman, de Rolândia (PR);

4 mini tratores elétricos John Deere – Marcos Rafael; Marcos Volpato, de Cianorte (PR); Dárcio Gianoto, de Sertãozinho (PR); e Vagner Moraes, de Florai (PR);

2 caixas de som JBL Boombox – Roberto Amaral, de Prado Ferreira (PR) e Fábio Silva, de Jaguapitã (PR).

1 drone mini 4K – Paulo Tam-



Acompanhado do filho Gustavo, o cooperado Mauro Domingos Andrade recebe o seu trator John Deere 5060E



Solenidade na Unidade Maringá formalizou a entrega dos prêmios

borlim, de Atalaia (PR);

3 TVs 50 polegadas Semp Toshiba – Alfredo Gnan, de

Warta (município de Londrina-PR); Osvaldo Escusato, de Florai (PR) e Antonio Roberto Reis, de Bela Vista do Paraíso (PR).

Cocamar faz prestação de contas de 2025

Também houve a eleição do Conselho de Administração para o quadriênio 2026/29, presidido por Luiz Lourenço, e do Conselho Fiscal para o exercício 2026

Com a presença de cooperados representantes de dezenas de municípios do Paraná e estados vizinhos, e várias lideranças, a Cocamar Cooperativa Agroindustrial promoveu na manhã de 4 de fevereiro em Maringá, na Associação Cocamar, a Assembleia Geral Ordinária (AGO) de prestação de contas do exercício 2025.

ELEIÇÃO - Entre as pautas do evento, que foi precedido por reuniões pré-assembleia com os produtores em suas comunidades, ocasião em que os assuntos da AGO foram amplamente debatidos, houve a eleição do Conselho de Admi-

nistração para o quadriênio 2026/29, presidido por Luiz Lourenço, e do Conselho Fiscal para o exercício 2026.

CONSELHOS - Além de Lourenço, a nova composição do Conselho de Administração passou a contar com Divanir Higino da Silva, Adalto Lazarin, Afonso Akioshi Shiozaki, Antônio César Pacheco Formighieri, Cleber Veronese Filho, Edgar Brazoloto, Guilherme Martins Gomes Santos, José Henrique Orsini, José Rogério Volpato, Luiz Antônio dos Reis, Luiz Pio Lonardoní, Natália Tormena, Paulo Vinícius Tamborlim e Sérgio Luiz Viúdes. Já

para o Conselho Fiscal foram eleitos Ricardo Cypriano, Aledson Andriato, Antônio Fábio Andreassi, Leandro Camilo, Luciana Festti e Roberto Carlos Palaro.

NÚMEROS APROVADOS - Os cooperados aprovaram todos os números da Cocamar, que finalizou 2025 com um faturamento de R\$ 11,5 bilhões, registrando uma expansão de 9% sobre os R\$ 10,5 bilhões do ano anterior. No ciclo 2024/25 problemas climáticos causaram frustração de safra e impediram que o faturamento chegasse ao total planejado de R\$ 14,254 milhões.

SOLIDEZ - Mesmo assim, numa demonstração de solidez, a cooperativa apresentou um resultado líquido de R\$ 512 milhões com a distribuição de sobras e benefícios aos cooperados da ordem de R\$ 202 milhões. "Apresentamos um balanço sólido e bons resultados mesmo um ano difícil", comentou Luiz Lourenço, ao destacar a alta qualidade da gestão profissional da cooperativa.

INDÚSTRIA - Conforme consta no relatório distribuído aos participantes, 2025 foi um ano de muitos desafios. "Por isso, seguindo uma política de res-





ponsabilidade econômica muito forte, a Cocamar fez ajustes na política de investimentos, optando por implementar aqueles projetos que pudessem contar com taxas de juros adequadas. Assim, iniciamos a construção da nova indústria de esmagamento de soja, que tem apoio do Finep e conta com incentivos concedidos pelo Governo do Estado, por meio do Programa Paraná Competitivo".

PLANEJAMENTO - O relatório relata também que ao longo de 2025 a cooperativa trabalhou com os cooperados e colaboradores com o propósito de definir o Planejamento Estratégico para o ciclo 2025-2030. "A participação dos cooperados foi intensa, com o recebimento de muitas sugestões. Sabemos o caminho que devemos seguir e o objetivo é a melhoria dos serviços aos cooperados, o aumento da industrialização, a inovação e melhoria contínua e buscar crescer em faturamento e resultado. Nesse aspecto, a grande meta é atingirmos o faturamento de R\$ 25 bilhões em 2030".

RESIDUAL - Como acontece todos os anos, um residual das sobras, de R\$ 468 mil, foi destinado pelos cooperados ao Instituto Cocamar para que seja distribuído a entidades assistenciais. No ano passado, 16 foram beneficiadas.

PRONUNCIAMENTOS - Ao fazer seu pronunciamento, o prefeito de Maringá, Silvio Barros, agradeceu a Cocamar pela parceria com o município. Já o presidente da Frente Parlamentar da Agricultura (FPA), deputado federal Pedro Lupion, ressaltou a importância de a população escolher candidatos que defendam o setor nas eleições deste ano.

FORTALECER - Por sua vez, o presidente da Sicredi Dexis, Wellington Ferreira, destacou a solidez da Cocamar e a seriedade de sua gestão profissional. Finalizando, o presidente do Sistema Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), José Roberto Ricken, enfatizou que o produtor precisa valorizar e fortalecer cada vez mais a sua cooperativa.



PhycoTerra

SEU SOLO ESTÁ PERDENDO VIDA E PRODUTIVIDADE!



Ativa Microrganismos do solo

PhycoTerra alimenta e desperta a biologia do solo, colocando os microrganismos para trabalhar a favor da sua lavoura.

Melhora a estrutura do solo

Mais porosidade, melhor infiltração e maior retenção de água. Resultado: raiz mais profunda e planta mais forte.

Mais nutrientes disponíveis para as plantas

A biologia do solo recicla e libera nutrientes, aumentando a disponibilidade de macro e micronutrientes essenciais para o desenvolvimento das culturas.

RESULTADOS MÉDIOS A CAMPO



Soja +7,4 sc/ha



Milho +8,5 sc/ha

Plantas mais resistentes ao stress

Um solo biologicamente ativo ajuda a planta a suportar melhor seca, calor, doenças e outros desafios do campo.

Mais produtividade e mais uniformidade

Lavouras mais equilibradas, com melhor arranque, menos falhas e maior estabilidade de produção.



Solo vivo, lavoura forte: como recuperar a biologia e produzir mais

Mais do que um insumo, o PhyciTerra® entra como uma ferramenta de reconstrução da biologia do solo

Nas últimas décadas, a agricultura brasileira evoluiu em produtividade, mas pagou um preço invisível: a perda da diversidade biológica do solo. Sistemas intensivos de soja e milho, com alta interferência química e pouca reposição de matéria orgânica, reduziram a variabilidade de microrganismos - peça-chave para a saúde do solo.

RESULTADO - O resultado é conhecido pelo produtor: solos mais compactados, menor retenção de água e nutrientes, maior pressão de nematoides e doenças de solo, com menor tolerância a estresses climáticos. Em outras palavras: mais custo, mais risco e menos estabilidade de produção.

HOTSPOTS - A ciência já mostrou que mais de 90% da atividade biológica do solo

acontece em pequenas zonas chamadas "hotspots", normalmente nas linhas de plantio e em uma profundidade de 0-20 cm. Porém, até 80% dos microrganismos do solo estão dormentes, esperando energia disponível para entrar em atividade. Sem alimento, o solo não responde. E aqui entra um novo conceito de manejo: alimentar o solo para ativar sua biologia.

PHYCOTERRA® - O PhyciTerra® é uma tecnologia desenvolvida a partir de microalgas, rica em compostos orgânicos bioativos - carboidratos, proteínas, lipídeos e metabólitos - que funcionam como fonte de energia para os microrganismos. Ao ativar essa biologia, o solo passa a trabalhar a favor da planta: melhora a ciclagem de nutrientes, a retenção de água, a estrutura fi-



sica e a resiliência do sistema. O PhyciTerra® não é um produto biológico, não depende de condições específicas de armazenamento e aplicação, e pode ser misturado com outros produtos, como herbicidas, inseticidas e fungicidas.

EFEITOS - Na prática, o produtor percebe efeitos claros no uso do PhyciTerra®. O primeiro é ganho de produtividade: áreas comerciais de milho no Brasil registram, em média, incremento de 8,5 sc/ha comparado com áreas não tratadas. O segundo - e muitas vezes mais importante - é a uniformidade das lavouras. Plantas mais equilibradas, menos falhas, melhor arranque e maior estabilidade, mesmo sob estresse. O aumento da variabilidade e quantidade de microrganis-

mos nos hotspots é essencial para se maximizar os investimentos nos insumos da sua lavoura.

RECONSTRUÇÃO - Mais do que um insumo, o PhyciTerra® entra como uma ferramenta de reconstrução da biologia do solo. É a lógica do solo vivo: quando o sistema funciona, a planta responde. O futuro da produtividade passa menos por "forçar a planta" e mais por "ativar o solo". E quem fizer isso primeiro, terá uma colheita melhor.

SAIBA MAIS - Saiba mais sobre o PhyciTerra® visitando o site: www.pradaagricola.com.br, pelo nosso Instagram: @pradaagricola ou no telefone (44) 3262 0070. A PRADA Agrícola é distribuidor exclusivo da tecnologia PhyciTerra® no Brasil.



Soja e abelhas, um processo de ganha-ganha

Produtores e apicultores são beneficiados com a parceria, resultando em aumento de produtividade e maior sustentabilidade econômica e ambiental

Material produzido pela Embrapa Soja menciona ser comum o agricultor observar abelhas na lavoura de soja, durante a floração. Mas o que as abelhas estão fazendo lá?

FLOR DE SOJA - A flor de soja contém néctar de qualidade, com açúcares e outras substâncias que as abelhas precisam para o seu desenvolvimento. Uma planta de soja possui 50 ou mais flores, dependendo da cultivar, do solo e do clima. Isso significa mais de 12 milhões de flores por hectare. Segundo os estudos da Embrapa, a produção de néctar pode passar de 6 quilos por hectare, por dia. Com 20 dias de floração plena, são 120 litros de néctar que as abelhas podem levar para suas colmeias.

BENEFÍCIOS - Os bons apicultores que colocam seus apiários perto das lavouras colhem até 50kg de mel por colmeia, durante a florada da soja. Isto é mais que o dobro da média brasileira, que é de 19kg de mel, por caixa, por ano.

APICULTORES - Os apicultores têm outros benefícios quando os apiários estão perto das lavouras de soja. O primeiro é que a floração da soja ocorre quando acabou a florada da primavera. O segundo é que, quando há pouca oferta de flores, os apicultores necessitam fornecer alimentação artificial para as abelhas. Portanto, além

de não produzir mel no período, o apicultor tem um custo para manter as colônias fortes e ativas. Esse custo não existe quando as abelhas forrageiam na soja.

MEL DE SOJA É BOM? - Sim, o mel de soja é de excelente qualidade e sua aceitação no mercado é muito grande, havendo forte demanda da indústria alimentícia e dos consumidores que usam o mel em suas refeições.

ACEITAÇÃO - As razões para a grande aceitação do mel são o sabor e aroma, muito agradáveis; a sua coloração clara; e o alto valor de frutose, em relação à glicose, o que evita que o mel cristalice durante a estocagem, antes do consumo ou uso industrial, mesmo em baixas temperaturas.

VALE A PENA - Embora a soja seja uma planta autopolinizável, a visita das abelhas promove uma polinização suplementar, que aumenta a taxa de fertilização dos óvulos, redundando em aumento na produção de grãos pela planta que pode chegar a 13%. O aumento da produtividade é renda líquida para o agricultor, porque ele não muda seu sistema de produção e não demanda recursos financeiros adicionais. Os estudos da Embrapa demonstram que as abelhas visitam as flores de soja com mais intensidade entre as 8h da manhã e às 14h.



BOAS PRÁTICAS - Para uma integração harmônica, os agricultores e apicultores precisam seguir as boas práticas agrícolas e apícolas. E necessitam manter uma comunicação transparente, frequente e permanente, para que sejam evitadas interfe-

rências de uma atividade sobre a outra. Os agricultores devem observar o Manejo Integrado de Pragas (MIP-Soja) e as recomendações de tecnologia de aplicação para evitar impacto negativo sobre as abelhas, criadas ou silvestres.

Um problema a menos

O Tribunal Regional Federal da 4ª Região extingue decisão que limitava regularização ambiental na Mata Atlântica no Paraná

Uma boa notícia para os produtores. O Tribunal Regional Federal da 4ª Região (TRF4) julgou pela extinção, no dia 11 de fevereiro, da ação movida pelos Ministérios Públicos Federal e Estadual relacionada à regularização de áreas consolidadas no âmbito do bioma Mata Atlântica.

CÓDIGO - Com a decisão, fica reafirmada a aplicação do Código Florestal (Lei 12.651/2012) no Paraná, inclusive para áreas de Mata Atlântica já consolidadas (ocupações até 22 de julho de 2008).

CAR - A medida garante que o Instituto Água e Terra (IAT) possa retomar a homologação de Cadastro Ambiental Rural (CAR) e de licença ambiental com base na legislação federal.

SEGURANÇA - De acordo com lideranças, a decisão garante que áreas rurais consolidadas sejam reguladas pelo Código Florestal, impedindo que a Lei da Mata Atlântica seja aplicada no meio rural. Isso traz segurança jurídica para os produtores.

RISCO - A eventual aplicação

isolada da Lei da Mata Atlântica colocava em risco a regularização de propriedades rurais já consolidadas, afetando diretamente o acesso dos produtores a políticas públicas como crédito rural, seguro agrícola e programas ambientais.

PREVALÊNCIA - Desde que a Ação Civil Pública foi ajuizada, em 2020, entidades representativas do setor defenderam a prevalência do Código Florestal, cuja constitucionalidade já foi reconhecida pelo Supremo Tribunal Federal

(STF) e que vem sendo implementado no Estado desde 2012. Ao longo dos últimos anos, a entidade apresentou recursos de apelação e embargos de declaração.

SUSPENSÃO - Em junho de 2025, o TRF4 havia suspenso os efeitos da decisão judicial que limitava a regularização ambiental em áreas de Mata Atlântica no Paraná. Com isso, o IAT pôde retomar a análise e a homologação do CAR, além de emitir licenças ambientais, com base no Código Florestal.



Sicredi Dexis disponibiliza R\$ 1,5 bilhão para custeio

Para acessar as linhas de crédito, o produtor deve procurar sua agência e formalizar a proposta

Os produtores rurais associados à Sicredi Dexis já podem acessar os recursos para custear a produção da safra de inverno, tanto para o milho quanto para a pecuária. A cooperativa disponibilizou R\$ 1,5 bilhão em crédito, com taxas de juros mais baixas, destinado à compra de insumos.

FONTES - Os recursos são provenientes de fontes controladas e recursos livres da própria cooperativa, por meio da CPR Financeira. São atendidos produtores da agricultura familiar (Pronaf), médios produtores (Pronamp) e demais produtores. Para os associados que já utilizaram os limites contratados nesta safra, a CPR Financeira é uma alternativa vantajosa, pois não possui limite de contratação e tem liberação de crédito conforme a capacidade de pagamento. A contratação da CPR deve ser feita diretamente na agência de relacionamento.

ANTECIPAÇÃO - As taxas de juros variam de 2 a 8% ao ano para o Pronaf, 10% ao ano para o Pronamp e 14% ao ano para os demais produtores. Com a antecipação do crédito, o produtor define previamente a área a ser financiada e garante liberação rápida dos recursos, aproveitando condições comerciais e descontos oferecidos pela Cocamar e revendas. Os valores podem ser utilizados na compra de sementes, mudas, fer-



tilizantes, defensivos agrícolas, rações, produtos veterinários, além da aquisição de animais para recria e engorda.

ACESSO - Para acessar as linhas de crédito, o produtor deve procurar sua agência e formalizar a proposta. A Sicredi Dexis conta com especialistas em agronegócio em todas as 114 agências, o que

facilita a aprovação do crédito. Atualmente, a cooperativa conta com 4,3 mil associados do segmento agro.

SEGURO AGRÍCOLA - Os produtores que contratam o crédito rural de custeio também têm à disposição o seguro agrícola, com cobertura contra eventos climáticos como seca, granizo, vendaval, gea-

da e excesso de chuvas. A cooperativa trabalha com sete companhias seguradoras parceiras, que oferecem solidez e capacidade de honrar os compromissos assumidos. A contratação do seguro garante mais segurança e tranquilidade ao produtor e deve ser realizada diretamente nas agências da cooperativa.

Novos Cooperados



UNIDADE	COOPERADO	UNIDADE	COOPERADO	UNIDADE	COOPERADO
ÁGUA BOA - MT	Guilherme Pedro Solagna José Apio	CHAPADÃO DO SUL - MS	Anderson Matielo Petry Marcelo Eduardo de Macedo	PARANAÍ	David Rodrigues Ferreira Neto
ALTÔNIA	Murilo Ap. Calzavara Bordin	FLORAI	João Maike Rodrigues Barragan	PARANAÍ	Rogério Cezar Molin
ANDIRÁ	Caio Henrique Barra Marcelo Barbosa	ICARAIMA	Anderson R. Vieira Camossato Eliseu Struziatto Sacchi Jair Ferreira de Melo Joaquim Alves Soares José João Alves Leite Nilson Paulino da Silva Rafael Araújo Lopes Seitz	PRESIDENTE PRUDENTE-SP	Ademir Pereira de Godoy Luiz José dos Santos
ARAPONGAS	Antônio Rodrigues Soares Genoeffa Randi Venturelli Maria Luiza Westphal Martins Maria Odília Reste Luiz	IPORÃ	Loni Schmidt	SABÁUDIA	Giovana Trevizoli Sanches
ASSAÍ	Luciano Kiyoshi Koyama Marcia Dias Carvalho Alves Cleyton Clyver Cruz	ITAPEVA - SP	Maria Ap. Valentim Azevedo Roberto Carlos Daroz	SANTA CECÍLIA DO PAVÃO	Igor Martin Satzke Vanderli dos Santos Mascarenhas
ATALAIA	Luiz Tamagusuku João Vilhena de Paiva Filho	IVATUBA II	Solange Aparecida Jorge Nazari	SANTA MARIANA	Valdecio Castellar
BELA VISTA DO PARAÍSO	Leandro Juim de Almeida Rosenei Darcin Solange Darcin	JUSSARA	Alice Sizuko Iramina Margarete Mitiko Iramina Simone Rodrigues Vitali	SÃO JERÔNIMO DA SERRA	Luciano Alves Pereira
CAMPO GRANDE - MS	Admilson Rezende de Caramalac Edejadir Zemolin Ceolin	MARACAI - SP	Nogueira Lins Patrimonial e Participações	SERTANEJA	Kaio Jose Pereira Dias
CARLÓPOLIS	Ellen Mara de Oliveira Denobi	NOVA ESPERANÇA	Vladimir Wilians Gui Victor Fernandes	UMUARAMA	Sérgio Zumas
CHAPADÃO DO CÉU - GO	Maurilio Aparecido Correa	PALMITAL - SP	Erico Fernando Thome	URAI	Daniel Julio Romani Guilherme Rodrigues Alexandre Marcos Ito Valter Ito Luiz Tadeu Vicentini



VEÍCULOS E IMPLEMENTOS DISPONÍVEIS PARA VENDA

Contato para agendamento de visitas e negociações

(44) 9 9950-0729

SCANIA R440 A 6X4
2012 / 2013 / 2014
KM de 635.000 a 780.000



LS GRANELEIRA - 3 EIXOS
2015 / 2016
Obs.: Vendidas sem pneus



O que fazemos em vida, ecoa pela eternidade

Em memória daqueles que deixaram seu legado na história da Cocamar, falecidos entre 21/12/2025 e 17/01/2026

Nezita Guizilini Bertan

* 08/05/1938 † 21/12/2025

Unidade: Cambé

Data de admissão: 22/05/2015

Hamilton Seiki Kojima

* 13/01/1949 † 22/12/2025

Unidade: Assai

Data de admissão: 30/06/2020

Manoel Neto Gimenez

* 09/11/1935 † 27/12/2025

Unidade: Florai

Data de admissão: 10/02/1984

Alcides Manzotti

* 14/08/1948 † 29/12/2025

Unidade: Nova Esperança

Data de admissão: 03/05/2006

Pedro Cezar Gomes Lemos

* 10/08/1938 † 01/01/2026

Unidade: Maringá

Data de admissão: 28/02/1984

Demercedes Moreira Carvalho

* 16/06/1933 † 04/01/2026

Unidade: Ângulo

Data de admissão: 24/10/2019

Benedito Hucyca

* 26/11/1942 † 04/01/2026

Unidade: Assai

Data de admissão: 09/08/2010

Sérgio Menon Magi

* 06/12/1944 † 05/01/2026

Unidade: Ourizona

Data de admissão: 31/03/1982

Alcides Ballini

* 15/01/1936 † 06/01/2026

Unidade: Ângulo

Data de admissão: 14/06/1984

Sérgio Carlos Biolo

* 19/12/1947 † 16/01/2026

Unidade: Santa Mariana

Data de admissão: 24/08/2010



cocamarcooperativa



cocamar.com.br

RECICLAR É PRECISO

EMPRESA AMIGA DO MEIO AMBIENTE

CATRAÇAS • MÁQUINAS DE ESTICAR ARAME
DOBRADIÇAS • CORREDIÇAS • TRINCOS
FERRAMENTAS • E MUITO MAIS

Rua Pion. Victório Marcon, 466
MARINGÁ • PARANÁ • BRASIL

44 3027-2288 0800 602 2288

www.cinfer.com.br

@cinferoficial

/cinferoficial

LEILÕES JUDICIAIS DE FAZENDAS NO BRASIL!

128ha	SACRAMENTO/MG	R\$ 34.672,00/ha
196ha	BALSAS/MA	R\$ 14.963,00/ha
140ha	BOCAIUVA/MG	R\$ 8.000,00/ha
734ha	CANARANA/MT	R\$ 7.509,00/ha
199ha	SANTA LUZIA/MA	R\$ 2.506,00/ha
70ha	PONTA PORÃ/MS	R\$ 35.274,00/ha

Centenas de fazendas leiloadas, temos essas e outras MELHORES que essas!

LEILOESJUDICIAIS.COM.BR

Produção de Alevinos

3263-4445
99914-4445

CRUIR PEIXES É NOSSA PAIXÃO

Venda de Alevinos cultivados e nativos, Filé de Tilápia, Aeradores, Acessórios, temos tudo o que você precisa para a criação de peixe. O melhor Filé de Tilápia fresco da região.

Av. Kakogawa - 2306 - Jardim Cidade Campo - Maringá - PR

Classificados



Máquinas



VENDO COLHEITADEIRA - Massey Fergusson 56-50, não cabinado, 1985-B, em bom estado conservação, revisão em dia, lataria, mecânica e com pneus bons, acompanha uma Espigadeira 4 linhas original Massey Fergusson, 1993. Valor: R\$ 40.000,00. Contato com Gilmar, fone 44 99135-2934 (Vivo) ou 45 99929-1270 (Tim).

VENDO - Trator Massey Ferguson 235, ano 1980, valor R\$ 35.000,00, tratar com Ari Bagatim, fone (43) 99135-3659.

VENDO - Trator Massey Ferguson MF-6711 4RM, ano e modelo 2023, com 115cv., com 1.800 horas, único dono, está em Nova Fátima, no Norte do Paraná, valor R\$ 350.000,00, tratar com Bley Junior, fone (41) 99923-7700.

Equipamentos



PULVERIZADOR DE LARANJA - (BERTÔ), Modelo Ômega, 2.000 litros, - Cambé/PR. Tratar com 43 99936-0601 ou 99936-0877.

PULVERIZADOR - Jacto Columbia, Modelo Ad18, ano 2003, Valor a combinar, Tratar pelo fone 43 99180-0173 com Rodrigo.

PULVERIZADOR - Eco Ranger da Kuhn, ano 2020, 18 metros de barra e comando elétrico na abertura de barra e na água, no valor de R\$ 105 mil, e uma **PLANTADEIRA BALDAN** - Nove linhas, com botinha e disco duplo no adubo, ano 1999/2000, único dono, perfeitas condições. R\$ 32 mil. Contato pelo telefone (45) 99924-7933.

PLANTADEIRA - EcoPlant Center Terraçus 11.000ano 2012, articulada, pivotada, pipoqueira simples, marcador de linha, sensor semente, abre e fecha 1/2 Plantadeira facão dezarme, disco duplo e **DESCOMPACTADOR** de solo da Marca Panter Terramax Ouro, 05 astes de 65cm entre aste de arrasto, ano 2018. Tratar pelo fone (44) 99973-2248, falar com Alcindo Boatto - Florai-Pr.

PLANTADEIRA ABUDADEIRA - modelo COP CA MH CSU PM400 S-0913, 9 linhas, ano 20/20 - marca Tatu, no valor de R\$300.000,00. Tratar pelo fone (15) 99640-4959, falar com Denise Massari - Salto de Pirapora / SP.

CANHÃO ATOMIZADOR ELÉTRICO/HIDRÁULICO - Vende novo sem uso, adquirido na cocamar, capacidade 600 litros, marca K.O, mais informações fale com Toninho no balcão de negócios da unidade de Paracity. Telefone 44-99919-5064 ou 44 99931-8565.

COOPERADO, ESSE ESPAÇO É SEU.

Para anunciar, solicite ao
gerente de sua unidade.

Propriedades



VENDO CHÁCARA - com 82.764m², na estrada Jurupoca, a 1.500 metros do asfalto, em Umarama. Possui casa de madeira boa, curral de gado, energia elétrica, rodão d'água, formado de mombaça, 2.000 pés de eucalipto alonado e 7.000 pés de eucalipto. Valor: R\$ 550 mil. Tratar com José Costa, tel. (44) 99927-6678.

VENDO SÍTIO - com 58,4 alqueire, mais 02 alqueires de reserva legal, totalizando 60,4 alqueires, Sendo: 02 Alqueires com eucaliptos, 16 piquetes, mais 02 praças ali-mentação, mangueira, 03 casas, 02 Barracões, área de lazer, sauna, pomar, toda cercada (cerca arame liso-06 arames). Tratar Caroline-Araruna/PR - (44) 3562-1196.

VENDO SÍTIO - de 7,50 alqueires em Maringá, localizado na estrada Romeira, pagamento com plano lavoura/soja, Valor 3.800 sacas de soja por alqueire, Tratar com (66) 98156 7387 (Tim), (66) 98102 6464 (WhatsApp).

VENDO PROPRIEDADE - em Jaguapitã-PR, 35 alqueires de terra roxa, plantado laranja, de porteira fechada. Tratar João Ricardo Bortolassi, fone (43) 99930-6562.

VENDO SITIO - na estrada do Guerra em Maringá, a 3 km do Jardim Oriental, com 7,5 alqueires. Forma de pagamento: 5.000 sacas de soja por alqueire. Interessados entrar em contato pelo tel. 44 99103-6457, falar com Sérgio. OBS: prazo para comprador que seja cooperado tradicional da Cocamar.

VENDO FAZENDA - Santa Catarina, em Engenheiro Beltrão (PR), com 118 alqueires, sendo 88 de plantio, com CAR e Georreferenciada, solo entre 45% a 75% argila, com nascente de água, represa com estrutura pronta para pivô instalada com motor e transformador, 3 barracões, 2 casas de funcionários e sede com piscina. Tratar com Ana Paula Gois - (71) 981211221.

Outros



VENDO - Casa de alvenaria centro Cambé-PR. 230m² de área construída em terreno de 588m². Sem permuta. Contato: (44) 3354-5385/98856-7334. Tratar com Luciana.

VENDO CASA NOVA - em Floresta, Valor R\$ 160.000,00, Aceita-se troca por imóvel rural. Pagamos a diferença do valor. Tratar c/Denise Kobata 44 99917-0742.

VENDO CASA - em Mandaguaçu, de material, aprox. 70m², na Rua Geraldo de Jesus Ramalho, 244. Aceita-se caminhão graneleiro no negócio. Valor: R\$ 120.000,00. Tratar 43 99665-6888 ou 43 99619-8884.

VENDO - Imóvel de dois andares Londrina-PR, com 1260 m² área construída. Possui 7 lojas e 24 salas comerciais. Valor a combinar. Tratar 43 3037-9788/99997-2126.

VENDO - Ford Ranger XLS 2.3, ano/mod: 2008/2009, gasolina 16 v, preta, vidro elétrico, ar condicionado, pneus BF, 3 lugares, 148 mil km. Valor a combinar. Tratar 18 99773-3540 com José Lazaro Tusco.

VENDO - Belina 4x4, ano 1986, cor dourada, único dono, roda livre, chave geral, direção hidráulica, impecável. Tratar pelo fone 43 3254-3441, com Osvaldo.

VENDO - Fiat Toro 2019/19, diesel, 4x4, preta, câmbio automático, cabine dupla, com 94 000 km. Valor R\$ 120.000,00. Tratar com Cláudio José de Souza (41) 99159-5297.

SEMINOVOS COCAMAR MÁQUINAS



COLHEITADEIRA

Case 7230 + plataforma de corte 35F, ano 2014, 5.666 hs de motor e 3.938 hs rotor, peneira fixa, draper adaptada



COLHEITADEIRA

John Deere S550 + plataforma 630, ano 2014, 6.700 horas de motor e 4.800 horas de trilha, peneira fixa



COLHEITADEIRA

New Holland CR 9060 + plataforma 30F, ano 2013, 6.018 hs de motor e 4.110 hs rotor, peneira nivelante

COLHEITADEIRA

Massey Ferguson 9690 + plataforma de corte 25F, ano 2011, 3.494 hs motor e 2.325 hs rotor, peneira fixa e piloto e GPS



COLHEITADEIRA

New Holland CR 5.85 plataforma de 30 pés, ano 2018, 2.470 hs motor 2.132 hs de trilha Piloto e GPS



COLHEITADEIRA

John Deere S430 + plataforma 622, ano 2018, 2.500 hs motor e 1.800 hs rotor e peneira sistema ATA



COLHEITADEIRA

John Deere S540 + plataforma 622, ano 2014 4.206 hs de motor e 3.786 hs rotor, peneira nivelante



COLHEITADEIRA

John Deere STS9670 + plataforma 630, ano 2013, 4.493 horas de motor e 2.975 horas de trilha, peneira nivelante



COLHEITADEIRA

John Deere STS 9570 + plataforma 625, ano 2013, 5.950 hs motor, 4.240 hs rotor, peneira nivelante e pré disposta para piloto

COLHEITADEIRA

John Deere 1570 + plataforma 622, ano 2011, 4.703 hs de motor e 3.135 hs de trilha, peneira fixa



COLHEITADEIRA

John Deere STS 9470 + plataforma 622, ano 2013, 5.803 hs motor, 3.863 hs de trilha, nivelante 22 pés, caracol 2013, multi cooper



COLHEITADEIRA

John Deere CA 1470, ano 2010, plataforma de 20 pés, 7.000 hs de motor, 5.950 hs trilha, peneira fixa



COLHEITADEIRA

New Holland TC 59 + Plataforma de corte 23 pés, ano 2002, 5.900 hs de motor, peneira fixa



COLHEITADEIRA

New Holland CR 6080 ano 2014, plataforma de 30 pés caracol, 4.780 hs motor, 3.260 hs trilha



COLHEITADEIRA

John Deere 9650 STS + plataforma de corte 625, ano 2003, 8.550 hs motor, 6.800 hs trilha, peneira fixa 25 pés, caracol

COLHEITADEIRA

Massey Ferguson 32 Advanced com plataforma 23 pés, ano 2012, 4.500 hs de motor, 3.250 hs de trilha, saca palha fixa 23 pés, caracol 2012



AUTOPROPELIDO

Kuhn, modelo boxer 2000, ano 2018, 5.065 hs de motor, 30 mts de barra, piloto e GPS



AUTOPROPELIDO

Jacto, modelo Uniport Star 2500, ano 2014, 9.446 hs de motor, 27 mts de barra, piloto e GPS



PLANTADEIRA

Kuhn modelo PDM PG 11X45, ano 2014, radial, monitor de sementes, botinha e marcador de linhas



TRATOR

John Deere 5078E, ano 2017, 7.800 hs, cabinado, 78cv, 4 cilindros



TRATOR

John Deere 6180J ano 2012, 5.990 hs 180 cv.

PLANTADEIRA

John Deere, modelo 1113, ano 2013, com 13X45, vácuo, inoculador, botinha e marcador de linha



PLANTADEIRA

John Deere 1109, ano 2016, 8 X 50, vácuo, botinha e marcador de linhas



PULVERIZADOR

John Deere PLA 125J Ano 2020 Hora: 1.900 hs 27 metros de barra Piloto e GPS



Cocamar Máquinas



Se interessou?

Entre em contato pelo
WhatsApp (44) 99706-0089

ou pelo
QR Code

