

Informativo

Coopatos



**BALCÃO DE
NEGÓCIOS**

15 A 22 DE JANEIRO

LOCAL: LOJAS AGROPECUÁRIAS

Pág. 7-9

BALCÃO DE NEGÓCIOS 2022

Por uma semana, cooperados e clientes terão a oportunidade de adquirir insumos agrícolas, máquinas e implementos, produtos veterinários e de nutrição animal, com condições comerciais muito atrativas e garantia de entrega, além do acesso a serviços, que visam facilitar o dia a dia dos produtores.

Pág. 10-13

Lesões de casco

Aprenda a prevenir, identificar e tratar.

Prezados cooperados,

chegamos à fase final do plantio da safra 2021/2022 e, por sorte, neste ano, as chuvas têm apresentado um bom volume e muita regularidade, especialmente aqui na nossa região. Para quem vive do campo, não tem notícia melhor do que essa.

Mas, por outro lado, a próxima safra nos traz uma preocupação muito grande. Isso porque chegamos em um patamar nos custos dos insumos agrícolas, principalmente agora nos últimos dois meses do ano, que assusta muito: é fácil encontrar produtos com aumento de mais de 100% nos preços.

O que nos chama a atenção é o fato de que a produção da próxima safra de verão (a safrinha) vai ser plantada com os custos que estamos vendo hoje. Isso traz um grande complicador, porque, em condições normais, nenhum volume de produção será capaz de cobrir esses custos.

Uma das explicações para esse aumento exorbitante dos custos está nas próprias mensagens que as fabricantes de insumos agrícolas lançam no mercado cotidianamente de que não vão conseguir entregar todos os pedidos e que vão faltar produtos, o que de fato já vem acontecendo, como o glifosato, por exemplo, que não se encontra mais no mercado.

Em resumo, este ano de 2021, com custo de produção muito além do preço de venda do nosso produto, trouxe para o

produtor de leite um desafio muitas vezes maior do que a sua capacidade de reação. Se, com os custos que encontramos neste ano, já não foi possível para nós fazer da pecuária de leite uma atividade rentável, ou, pelo menos, equilibrar as nossas contas, como será em 2022? Com a expectativa de que os custos para o próximo ano sejam ainda superiores aos praticados em 2021, fica o questionamento: como e quando vamos sair dessa situação?

Por mais uma vez, recai sobre os ombros do produtor um desafio enorme, que acarretará, como consequência, um impacto na produção do próximo ano, que se refletirá na disponibilidade de alimentos no mercado.

Diante desse cenário, resta à Coopatos fazer a sua parte. A realização do Balcão de Negócios, já na segunda quinzena de janeiro, é uma tentativa de ajudar os produtores cooperados a enfrentarem esse momento. Durante a feira, estarão à disposição dos produtores todas as nossas linhas de insumos agrícolas, produtos veterinários e de nutrição animal, com as condições facilitadas de pagamento que sempre são praticadas pela Coopatos e com a garantia de entrega dos produtos.

Sem dúvidas, 2021 foi um ano desafiador, mas o momento é de olhar para frente e nos prepararmos para o que virá. Temos que continuar acreditando naquilo que fazemos, continuar a nossa missão de produzir alimentos e continuar pedindo a Deus que ilumine os nossos caminhos.

MISSÃO

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

VISÃO

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

VALORES

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Eleita em 09/03/2020



José Francelino

Diretor Presidente



Gilberto Cunha

Diretor Vice-Presidente

 @coopatosweb  @coopatos.agro



José Maria Marques

Superintendente Adm. e Financeiro



Adalberto Gonçalves

Conselheiro Administrativo



Alcino Rodrigues

Conselheiro Administrativo



Cristiano Fonseca

Conselheiro Administrativo



José Edmundo

Conselheiro Administrativo



Márcio Antônio

Conselheiro Administrativo



Acir Braga

Conselheiro Fiscal



Jarim Marciano

Conselheiro Fiscal



Paulo Elias

Conselheiro Fiscal

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

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

SILO+ INICIA EM DEZEMBRO LEVANTAMENTO DA DEMANDA PARA 2022

Projeto encerra o ano com recorde na entrega de silagem de milho. A cooperativa espera um crescimento de 25% em 2022.



Um dos projetos mais bem-sucedidos da Coopatos, o Silo+ encerrará 2021 com o repasse de 12 mil toneladas de silagem de milho a mais de 80 cooperados fornecedores de leite da região de Lagoa Grande. Um recorde tanto no volume da silagem entregue, como no número de produtores atendidos.

Não à toa. O Silo+ garante aos produtores acesso a silagem de altíssima qualidade, a preços competitivos e com risco zero. Isso é particularmente importante em um ano como este, de seca intensa e custos elevados na produção agrícola. A qualidade se deve à adoção das técnicas mais avançadas e ao acompanhamento, ao longo de todas as etapas, de técnicos agrícolas da Coopatos e empresas parceiras.

"Ano após ano, o Silo+ tem se demonstrado uma ferramenta muito importante para o produtor de leite. Por meio do projeto, ele tem acesso a uma silagem de qualidade, sem correr o risco climático e com entrega na sua fazenda assegurada pela Coopatos", destaca o Vice-Presidente, Gilberto Cunha.

O fornecimento de silagem de qualidade se reverte em maior produção de leite com qualidade superior, permitindo ao produtor aproveitar melhor o potencial do seu rebanho. Outra vantagem do Silo+ é que o pagamento pela silagem pode ser feito em até 6 parcelas, ou seja, o cooperado consegue pagar a silagem com o leite que produziu a partir dela.

"O Silo+ tem se demonstrado uma ferramenta muito importante para o produtor de leite."

Gilberto Cunha

Sondagem

A Coopatos iniciará, a partir de 15 de dezembro, um levantamento da demanda por silagem de milho para o próximo ano. "Nossa intenção é, a partir desse levantamento inicial, conhecer a demanda para iniciar o contato com os fornecedores de silagem e negociar os contratos para o próximo ano, o quanto antes", explica o Gerente Comercial e de Operações em Lagoa Grande, Elimar Carneiro.

Os cooperados interessados podem devolver a ficha de levantamento por meio das linhas de leite ou, se preferirem, entrar em contato com a Loja Agropecuária de Lagoa Grande, para informar a sua estimativa de demanda por silagem.

Importante destacar que trata-se de uma sondagem inicial, ou seja, ainda não é o pedido definitivo de compra. "O que nós precisamos agora é ter uma previsão da demanda, para que possamos iniciar a negociação com os fornecedores da silagem. Vamos buscar priorizar fornecedores mais próximos dos produtores parti-

cipantes do projeto, de modo a reduzir os custos com frete para o produtor", detalha Elimar. Segundo o gerente, em outro momento, mais à frente, a equipe do Silo+ entrará em contato com o produtor interessado para confirmar a adesão ao projeto e alinhar a quantidade que ele necessita.

Expectativas para 2022

Para 2022, a expectativa é que o projeto faça a contratação e entrega de 12 a 15 mil toneladas de silagem. "Temos notado uma procura maior pelo Silo+; muitos cooperados têm sido atraídos pelos benefícios do projeto. Estamos otimistas com o próximo ano e esperamos um aumento no número de cooperados atendidos, como também na demanda por silagem entre aqueles que já fazem parte do projeto", afirma o gerente.

"Notamos uma procura maior; muitos cooperados têm sido atraídos pelos benefícios do Silo+."

Elimar Carneiro

Expansão

Devido ao sucesso do Silo+, a Coopatos estuda a expansão do projeto para outras regiões de atuação da cooperativa. Segundo Gilberto, a cooperativa planeja um levantamento para verificar a demanda e a disponibilidade de oferta de silagem na região de Patos de Minas. A depender dos resultados, a cooperativa pretende, em 2022, realizar um projeto piloto do Silo+ na região.

PROVOLONE COOPATOS SE DESTACA POR QUALIDADE PREMIUM

O produto mira um nicho de mercado que busca por um produto diferenciado, versátil, de alta qualidade e sabor marcante.



Lançamento

O acompanhamento ideal para suas ocasiões mais especiais!

A Coopatos sempre trabalha para atender e superar as expectativas de seus clientes. O queijo provolone fresco defumado da marca, lançado recentemente, é mais uma prova disso. O seu desenvolvimento é uma resposta à demanda dos consumidores, identificada por meio das pesquisas de opinião que são realizadas periodicamente pela cooperativa.

Nos últimos anos, a Coopatos vem apostando na diversificação do seu portfólio de produtos como parte da sua estratégia de crescimento de mercado. *"A ampliação do mix facilita a negociação com os clientes supermercadistas, porque aumenta o leque de opções. Isso faz com que a marca se torne mais atrativa e contribui para uma maior penetração de mercado"*, acredita o Gerente de Vendas de Leite & Derivados da Coopatos, Leodávio Nascentes.

De cor amarelo-dourado, o queijo provolone fresco defumado da Coopatos possui uma textura macia, casca fina e lisa, aroma suave e sabor levemente picante, salgado e defumado.

A defumação, aliás, é um diferencial do produto, como explica a Supervisora Técnica do Controle e da Garantia de Qualidade da Coopatos, Tatiane Gonçalves: *"Um autêntico queijo provolone tem como uma de suas etapas de fabricação, a defumação. No caso do nosso provolone, ela é realizada de forma artesanal, em câmara de defumação, o que o confere ao produto características de excelência"*.

No Brasil, o uso de defumadores para queijos ainda é pouco comum. Para reduzir custos e o tempo de maturação do produto, a indústria de laticínios opta, em sua maior parte, pela imersão dos queijos no corante sabor de fumaça, o que, em termos sensoriais, não possui nenhuma similaridade com o sabor do verdadeiro e tradicional queijo provolone defumado.

"Estamos com uma expectativa muito grande em relação a esse produto, porque ele vem se sobressaindo por sua qualidade e tem alcançado excelente aceitação entre as pessoas que já o experimentaram", revela o

Diretor Presidente da Coopatos, José Francelino Dias.

"O provolone Coopatos vem se sobressaindo por sua qualidade e alcançando excelente aceitação."

José Francelino Dias



Para o lançamento do produto, a Coopatos buscou fornecedores qualificados, fez a análise da qualidade das matérias-primas e realizou diversos testes sensoriais, para garantir um produto com o padrão de qualidade que é a marca registrada da empresa.

O provolone fresco defumado é um alimento pronto para o consumo. Ele pode ser consumido na forma de petisco, em tábuas de frios ou em preparações quentes, como no preparo de pizzas, massas, pães, tortas, etc. *"É um produto extremamente versátil, que dá origem a diversas combinações de pratos, trazendo sabor e sofisticação às receitas"*, declara Tatiane.

"A defumação é realizada de forma artesanal, o que confere ao produto características de excelência."

Tatiane Gonçalves

Demanda em ascensão

O lançamento do provolone pela Coopatos acontece em um momento muito oportuno. Uma pesquisa realizada no primeiro semestre deste ano pela TetraPak, em parceria com uma consultoria global de mercado, demonstrou que o brasileiro aumentou o seu consumo de queijo durante a pandemia de Covid-19. Os resultados apontam que 46% dos entrevistados afirmaram ter aumentado a ingestão do alimento durante a pandemia, índice que ficou ligeiramente acima da média global. A pesquisa revelou ainda que 84% dos brasileiros consomem regularmente queijo no café da manhã em casa.

Além da pandemia, a alta no consumo se deve também à percepção do produto, reconhecido como um aliado da saúde e do bem-estar. Para 50% dos consumidores, o queijo é um alimento saudável; 48% o consideram nutritivo; para 42% o queijo possui alto teor de proteínas e para 34% é rico em cálcio.

"Aqui, na região de Patos de Minas, o provolone apresentou

muita facilidade de venda. Os produtos Coopatos não encontram resistência em razão da tradição de alta qualidade que a marca tem", conta Leodávio.

Segundo o gerente, o mercado dos queijos do tipo provolone é muito concorrido, pois há muitas opções de marcas e versões. No entanto, o provolone Coopatos vem se destacando por ser um produto de alta qualidade e por apresentar um preço competitivo. "A demanda ficou dentro da nossa expectativa, considerando que este é um queijo de maior valor agregado, com tíquete médio maior, consumido por um público específico, que busca um produto diferenciado. Portanto, à medida que for se tornando mais conhecido, acredito que será um produto de grandes vendas", estima.

"Os produtos Coopatos não encontram resistência em razão da tradição de qualidade da marca."

Leodávio Nascentes

Ganhando fama

Dentre as ações programadas pela cooperativa para divulgação do produto, destaca-se a participação da Coopatos no Festival Gastronômico "Só no Tira Gosto", realizado em Patos de Minas, de outubro a novembro deste ano.

"Aproveitamos a oportunidade do festival para realizar degustações e para enviar a todos os bares e restaurantes participantes uma amostra do nosso produto. O feedback foi muito positivo. Recebemos muitos elogios quanto ao sabor e à qualidade. Quem entende a fundo de queijos, sabe que trata-se de um produto diferenciado, feito de forma artesanal", afirma o coordenador de Marketing da Coopatos, Guilherme Braga.

"Quem entende a fundo de queijos, sabe que trata-se de um produto diferenciado."

Guilherme Braga

Além da participação no festival, o coordenador conta que a Coopatos está retomando as ações de degustação nos parceiros supermercadistas, já que o momento da pandemia permite o retorno de ações promocionais no interior das lojas.

Reforçando a estratégia de divulgação do queijo provolone, a Coopatos prevê uma ação com influenciadores digitais: "Vamos aproveitar a ocasião das festas de final de ano, que são um momento muito propício para o consumo de queijos especiais, para realizar uma ação com influencers, para que eles possam conhecer a qualidade do produto e referendá-lo, estimulando o consumo entre os seus seguidores", finaliza Guilherme.

Para quem ainda não teve a oportunidade de provar, o queijo provolone fresco defumado da Coopatos está disponível nas lojas de Leite & Derivados, nos principais supermercados e, também, pelo serviço de delivery da marca, disponível para Patos de Minas.



delivery (34) 9 9691-6430

DICAS DE SAÚDE E BEM-ESTAR

FESTAS DE FIM DE ANO

Por mais uma vez, as festas do final do ano precisarão ser comemoradas de um jeito diferente. A pandemia de coronavírus nos obrigou a mudar a nossa mentalidade sobre as datas festivas, trazendo a oportunidade de refletirmos sobre o verdadeiro sentido das celebrações e abrindo espaço para a criação de novas tradições.

Pensando nisso, separamos algumas dicas para ajudá-lo a ressignificar o seu Natal e Ano Novo em tempos de pandemia. Confira!



Repense os presentes.

Será que é necessário ter muitos presentes embaixo da árvore de Natal? As experiências ficam mais tempo na memória afetiva do que objetos.



Faça uma doação.

Separe roupas, livros e brinquedos ou doe alimentos e produtos não perecíveis para uma instituição em que você acredite.



Compre com consciência.

Compre apenas o que necessita, e não se deixe seduzir por mensagens que instigam o consumo desnecessário.



Crie novas tradições.

Em vez de tentar recriar o que acontece todo ano, busque criar novas experiências. Elas podem se tornar uma tradição nas comemorações do futuro.



Seja grato.

Agradeça por sua vida e saúde, por todas as experiências vividas ao longo do ano e por tudo aquilo que conquistou.



Esteja presente.

Aproveite as pessoas ao redor da mesa para manifestar a sua presença, desfrutando plenamente o momento de confraternização ao lado daqueles que ama.



RECEITA ESPECIAL



BOLO DE CANECA DE DOCE DE LEITE COM CHOCOLATE

Ingredientes

- 3 col (sopa) de doce de leite com chocolate
- 3 col (sopa) de leite Coopatos
- 2 col (sopa) de manteiga Coopatos derretida
- 4 col (sopa) de farinha de trigo
- 4 col (sopa) de açúcar
- 1 ovo
- 1/4 col (chá) de fermento em pó

Como fazer

Misture o ovo, o leite, a farinha, o açúcar, a manteiga e duas colheres do doce de leite com chocolate. Por último, acrescente o fermento. Adicione outra colher de doce de leite e agregue delicadamente, sem envolvê-lo demais na massa. Divida em duas canecas e leve ao micro-ondas, uma de cada vez, por aproximadamente 2 minutos e 15 segundos. O tempo pode variar, dependendo da potência do aparelho. Sirva imediatamente.



COM NOVIDADES, BALCÃO DE NEGÓCIOS 2022 ESTÁ AINDA MAIS ATRATIVO

Novos pacotes de produtos, ampliação dos serviços do Aprimora+ e antecipação das negociações do Silo+ são os destaques desta edição.

SE PREPARE PARA AS MELHORES OFERTAS E CONDIÇÕES!

BALCÃO DE NEGÓCIOS
15 A 22 DE JANEIRO
LOCAL: LOJAS AGROPECUÁRIAS

Nutrição Animal **Coopatos** Agropecuária **Coopatos**

De 17 a 22 de janeiro, nas Lojas Agropecuárias da Coopatos, acontece mais uma edição do Balcão de Negócios, que vem, ano a ano, se consolidando como um dos mais importantes eventos comerciais da cooperativa. A feira é uma excelente oportunidade para o produtor iniciar o ano garantindo os insumos para o primeiro semestre de atividades da sua propriedade.

Em um cenário de escassez de produtos e de preços em elevação, a participação na feira se torna ainda mais estratégica. Isso porque, além das condições de pagamento facilitadas que a Coopatos sempre proporciona aos seus cooperados, a cooperativa negociou com antecedência com os fornecedores, tanto para garantir os insumos como para conseguir as melhores condições em preços e promoções.

No dia 15 de janeiro, na Loja Agropecuária de Lagoa Grande acontecerá o evento de abertura do Balcão de Negócios 2022. Na ocasião será feita a distribuição do Programa de Fidelidade para Fornecedores de Leite, para os cooperados dos municípios de Lagoa

Grande, Lagamar, João Pinheiro e Vazante. Aproveitando que o momento permite a reunião de grupos maiores de pessoas, respeitando os protocolos sanitários, a ideia é reunir as comunidades cooperativistas locais, para um momento de encontro com a diretoria da Coopatos e também para troca de conhecimentos. Uma palestra técnica com o tema "Fatores-chave para garantir o bem-estar animal no Cerrado Mineiro" está programada, com participação do especialista da Cargill, Dr. Alexandre Pedroso.

"O bônus é o reconhecimento da reciprocidade do cooperado com a cooperativa."

Gilberto Cunha



"A entrega do bônus no início de janeiro é muito oportuna, porque este mês concentra muitas despesas importantes do orçamento doméstico e da propriedade leiteira. Além disso, o bônus é uma forma de devolver, ao produtor, um pouco

do resultado que ele ajudou a construir. É o reconhecimento da sua reciprocidade com a cooperativa", lembra o Diretor Vice-Presidente da Coopatos, Gilberto Cunha.

Um evento neste mesmo formato acontecerá na Loja Agropecuária de Patos de Minas, no dia 17 de janeiro, para reunir os cooperados do município e também de Guimarães, Presidente Olegário e Varjão de Minas e fazer a entrega do bônus aos fornecedores de leite dessas regiões. A palestra técnica prevista terá como tema "Fatores críticos para uma silagem de qualidade", com o palestrante convidado Dimas Del Bosco, especialista da Corteva/Pioneer.

Pacotes de produtos

A comercialização de pacotes de produtos é um dos principais atrativos do Balcão de Negócios. Além dos tradicionais pacotes de insumos agrícolas, esta será a primeira vez que o Balcão negociará também pacotes de produtos veterinários, a exemplo do que aconteceu durante a segunda etapa da campanha de vacinação contra a febre aftosa.

PLANEJE-SE!

A Coopatos acredita que o planejamento é a melhor forma que o produtor possui para aproveitar ao máximo as condições de feiras comerciais como o Balcão de Negócios.

PRODUTOR, entre em contato com nossos técnicos de campo, agende uma visita e planeje suas compras para o primeiro semestre de 2022.

DICA! Use o seu histórico de compras como ponto de partida para o levantamento das suas necessidades.

Loja Guimarães

R. Guimarães, 254
Centro, Guimarães - MG
(34) 3834-1390

Loja João Pinheiro

R. Aparício Saraiva, 119
Centro, João Pinheiro - MG
(38) 3561-5200

Loja Lagoa Grande

R. Toinzinho Professor, 25
Centro, Lagoa Grande - MG
(34) 3816-1222

Loja Patos de Minas

R. Rui Barbosa, 405
Cônego Getúlio, Patos
de Minas - MG
(34) 3826-4700

Loja Presidente Olegário

R. Felisberto Fonseca, 415
Centro, Pres. Olegário - MG
(34) 3811-1800

Loja Varjão de Minas

Av. Jovino Mariano Gomes,
1235, Centro,
Varjão de Minas - MG
(38) 3567-5235

Loja Vazante

Av. Tancredo Neves,
433, Centro,
Vazante - MG
(34) 3813-2600



Sempre Presente

"Adotamos os pacotes de produtos veterinários como um piloto durante a campanha de vacinação contra a aftosa, e eles se mostraram um grande sucesso. No Balcão, agora em janeiro, vamos trabalhar novamente com esses combos, com a novidade de que teremos também pacotes específicos para silagem, com condições especiais para os cooperados adquirirem inoculantes e lonas, entre outros produtos", afirma Adriano Camargos, Gerente Comercial das Agropecuárias Coopatos.

"Teremos pacotes de silagem, com condições especiais para os cooperados adquirirem inoculantes e lonas."

Adriano Camargos

Condições exclusivas para o Silo+

Durante o Balcão de Negócios, os produtores que têm interesse em se cadastrarem como fornecedores de silagem para a Coopatos,

encontrarão uma condição especial para aquisição dos insumos necessários ao plantio da silagem de milho.

"É claro que o produtor que fornece a silagem pode vir a integrar o projeto Silo+ em outro momento, mas durante o Balcão, trabalharemos com uma condição que será somente praticada nos dias da feira e que será exclusiva para os fornecedores de silagem", destaca Adriano.

Aprimora+ em nova roupagem

A próxima edição do Balcão de Negócios também contará com o programa Aprimora+, que foi lançado durante a Semana Coopatos deste ano. A adesão ao programa foi muito positiva entre os cooperados, mas ainda assim alguns produtores não conseguiram contratar o programa com as condições especiais de lançamento. "Fica, então, o aviso de que o Aprimora+ estará de volta no Balcão de Negócios em janeiro, com condições muito atrativas", informa o gerente.

O Aprimora+ é um programa

que tem como objetivo viabilizar a adoção, pelos cooperados, das melhores práticas e tecnologias de aplicação de defensivos agrícolas, visando maximizar os resultados para os produtores. "É a chance para o cooperado de adquirir os produtos com a sua aplicação já garantida e, ainda, com o acompanhamento de nossos técnicos de campo", enfatiza Adriano.

Atualmente, o programa tem disponibilizado a aplicação de defensivos via drone, que apresenta diversos benefícios em relação ao método convencional. No entanto, o gerente antecipa que quem aderir ao Aprimora+ durante o Balcão de Negócios terá, além da aplicação do defensivo via drone, outros serviços agregados, que trarão ainda mais vantagens para o produtor.

"O Aprimora+ estará de volta no Balcão de Negócios, com condições atrativas e mais serviços agregados."

Adriano Camargos

**EQUIPE COMERCIAL
ESPECIALIZADA EM INSUMOS
AGRÍCOLAS:**



Geraldo Júnior
34 9 9957-6441
Guimarânia e
Patos de Minas



Nilson Tavares
34 9 8400-3000
Lagoa Grande



Mateus Moreira
34 9 9982-2890
Vazante



Daniel Lima
34 9 9656-7707
Patos de Minas



Michelle Machado
34 9 9805-1276
João Pinheiro



Gabriel Gonçalves
34 9 9257-9592
Varjão de Minas e
Presidente Olegário

**EQUIPE COMERCIAL
ESPECIALIZADA EM
VETERINÁRIA**



Kerolayne Pereira
34 9 9692-6998
Guimarânia,
Patos de Minas,
Presidente Olegário
e Varjão de Minas



Mellinda Quéren
34 9 9215-5267
Lagoa Grande, João
Pinheiro e Vazante

**EQUIPE COMERCIAL
ESPECIALIZADA EM
NUTRIÇÃO ANIMAL**



Pecuária de Corte
Rodolfo Borges
34 9 9978-6753



Pecuária de Leite
Marco Antônio
34 9 9807-9031

PROGRAMAÇÃO BALCÃO DE NEGÓCIOS 2022

15 DE JANEIRO (SÁBADO)

Abertura Oficial do Balcão de Negócios: Lagoa Grande
Local: Dependências da Loja Agropecuária de Lagoa Grande

- 09h30** Abertura oficial Balcão de Negócios
- 09h30** Reunião das comunidades de Lagoa Grande e entrega cheques do Programa de Fidelidade para Fornecedores de Leite Coopatos
- 10h30** Palestra “Fatores-chave para garantir o bem-estar animal no Cerrado Mineiro” com o Dr. Alexandre M. Pedroso (Cargill)
- 11h30** Almoço e Confraternização com música ao vivo
- 13h** Torneio de Truco
- 14h** Início do Torneio Quadrangular de Futebol

16 DE JANEIRO (DOMINGO)

- 19h** Missa em Ação de Graças
Lagoa Grande: Matriz de São Sebastião
Patos de Minas: Paróquia de São Benedito

17 DE JANEIRO (SEGUNDA-FEIRA)

Abertura Oficial do Balcão de Negócios: Patos de Minas
Local: Núcleo de Reuniões Agropecuária Patos de Minas (Rui Barbosa)

- 07h** Feira de Negócios: Todas as Lojas Agropecuárias
- 09h30** Sorteio da Promoção Campanha Vacinação Contra Febre Aftosa e entrega cheques do Programa de Fidelidade para Fornecedores de Leite Coopatos
- 10h** Reunião do Comitê Educativo
- 11h** Palestra “Fatores críticos para uma silagem de qualidade” com o Me. Dimas Del Bosco Cardoso (Corteva/Pioneer).
- 12h** Almoço e Confraternização com música ao vivo
- 14h** Torneio de Truco

DE 18 A 21 DE JANEIRO (TERÇA A SEXTA-FEIRA)

- 07h às 17h30** Feira de Negócios
Local: Lojas Agropecuárias Coopatos (todas as cidades)

22 DE JANEIRO (SÁBADO)

- 07h às 12h** Feira de Negócios e Encerramento do Balcão de Negócios 2022
Local: Lojas Agropecuárias Coopatos (todas as cidades)

DOENÇAS DE CASCOS: CAUSAS E IMPLICAÇÕES NOS RESULTADOS DA FAZENDA

Saber prevenir, identificar e tratar as lesões de casco é fundamental para evitar perdas de produção e outros problemas que podem comprometer o desempenho da propriedade leiteira.



Com impactos na produção e na fertilidade, as doenças de casco, ao lado da mastite e dos problemas reprodutivos, são alguns dos principais desafios atuais da pecuária de leite, em razão dos prejuízos que podem acarretar ao produtor.

Assegurar o conforto e bem-estar animal, fornecer nutrição adequada, adotar o pedilúvio, realizar o casqueamento preventivo e treinar profissionais da fazenda para identificar problemas de forma precoce são alguns dos recursos que o produtor dispõe para lidar com as lesões de casco de forma preventiva.

"Algumas soluções de manejo e rotinas podem ser implementadas na propriedade, sem demandar grandes investimentos, e com potencial para reduzir, significativamente, a taxa de incidência das lesões de casco do rebanho", afirma Péricles Silva, médico veterinário e especialista em doenças podais, com quem conversamos para elucidar as principais dúvidas dos produtores quanto às causas das doenças de casco, como identificá-las e tratá-las e, principalmente, o que fazer para preveni-las.

Origens das lesões

Segundo Péricles, as doenças podais podem ser separadas em dois grandes grupos: aquelas que acometem especificamente a unha do animal - denominadas de doenças do casco -, e as dermatites digitais, isto é, infecções que afetam a pele próxima aos cascos.

De forma genérica, essas lesões são causadas por traumatismos na estrutura do casco, que geram uma hemorragia na parte interna da unha, à semelhança do que acontece quando uma pessoa dá uma martelada no próprio dedo. Acontece que, no caso dos animais, os dedos estão em contato constante com o estrume, ou seja, expostos à contaminação por bactérias, que colonizam o sangramento e, dessa forma, conseguem acessar a parte viva que nutre a unha, causando a infecção.

"Quanto mais resíduos de dejetos acumulados, mais prevalentes são as dermatites digitais. Do mesmo modo, quanto maior a exposição dos animais a obstáculos (cascalho, concreto com buracos, desníveis, pedras, etc.), mais frequentes são as lesões de casco", esclarece Péricles. É por isso que, em sistemas confinados, a incidência de

dermatites digitais é maior que em sistemas a pasto ou semi-confinados.

Os nomes das doenças de casco mudam de acordo com a localização da lesão na estrutura da unha, mas todas têm como origem comum a ocorrência de um trauma, seguido de uma contaminação secundária.

Detecção precoce

Uma ferramenta muito útil para ajudar na avaliação das afecções podais é o escore de locomoção, que permite determinar, de forma precoce, o grau da lesão que afeta o sistema locomotor do animal. A partir da observação das vacas em pé e caminhando, a ferramenta estabelece uma escala dividida em cinco níveis, na qual o escore 1 corresponde a uma vaca que caminha normalmente, sem desconforto, e o escore 5, a uma vaca com intensa claudicação, incapaz de se apoiar sobre um dos membros.

*"À exceção do **flegmão digital**, as lesões nos cascos evoluem do grau 1 para o 2, para o 3 e assim por diante. A ferramenta é útil para orientar o melhor tratamento de acordo com a severidade da dor do animal".*

ESCORE	LOCOMOÇÃO	CARACTERÍSTICAS	POSTURA
1	Normal	Locomoção com conforto, sem sinais de claudicação.	A vaca anda e para em pé normalmente, apoiando-se firmemente sobre as quatro patas. As costas permanecem retas. 
2	Claudicação leve	Locomoção sem sinais de desconforto. Linha do dorso evidencia leve arqueamento durante deslocamento.	A vaca para em pé normalmente, com as costas retas. Ao caminhar, arqueia as costas. As passadas mostram ligeira manqueira. 
3	Claudicação moderada	Moderada alteração na distribuição do peso durante a locomoção, passadas inseguras (hesitantes).	Tanto parada em pé como ao caminhar as costas ficam arqueadas; passadas mais curtas com pelo menos uma das patas. 
4	Claudicação evidente	Evidente alteração da locomoção, animal tenta reduzir o apoio sobre o membro lesado.	Tanto parada em pé como ao caminhar as costas ficam arqueadas; evita, ao menos em parte, depositar o peso em uma ou mais patas. 
5	Claudicação severa	Animal não apoia sobre membro lesado e apresenta grande dificuldade de locomoção.	Tanto parada em pé como ao caminhar as costas ficam arqueadas; evita totalmente depositar o peso em uma ou mais patas. 

SAIBA MAIS SOBRE O FLEGMÃO DIGITAL

Infecção aguda, causada por *Fusobacterium necrophorum*, capaz de produzir toxinas que bloqueiam o ataque das células de defesa do sangue. O sistema de defesa do animal, portanto, não consegue combater a infecção, demandando o tratamento imediato com antibióticos.

Lesão extremamente dolorosa, que precisa ser rapidamente identificada e tratada, pois essa bactéria causa a morte do tecido invadido. O não tratamento nos três primeiros dias faz com que a infecção atinja níveis profundos, acometendo as articulações, podendo levar à perda funcional do dedo do animal, tornando-o sujeito ao descarte.

Impactos na produtividade

A queda na produtividade dos animais varia de acordo com a severidade da lesão e com o tempo de duração da dor. *"Quando se fala de vacas holandesas de alta produção (produção média acima de 30 litros), em sistemas confinados, as pesquisas apontam que vacas no escore 3 de locomoção produzem, em média, 5 litros de leite a menos. Já vacas no escore 4 produzem entre 12 a 15 litros a menos, ou seja, em torno de 40 a 50% da produção. Vacas no escore 5, em razão da intensidade da dor, não conseguem se deslocar para tomar água e se alimentar, portanto, são vacas que muitas vezes não conseguem produzir leite"*, destaca Péricles.

Casos de úlcera de sola ou de doença de linha branca (duas doenças de casco), quando tratados no mesmo mês em que incidem, apresentam custos de perda de produção e com tratamento que variam de US\$ 300,00 a US\$ 600,00 por caso (dados mundiais). *"Essa variação decorre do tempo que se gasta para intervir na lesão e estima-se que de 50 a 70% dos gastos referem-se à queda de produção; e o restante, a gastos com tratamentos e outras perdas, como descarte de leite, perda de fertilidade e baixa imunológica, que pode levar ao acometimento por outras doenças, como mastite, pneumonia, etc."*.

"Vacas no escore 3 de locomoção produzem 5 litros de leite a menos em média."

Falando em fertilidade, existe uma correlação muito bem demonstrada pelas pesquisas entre as afecções podais e os impactos na reprodução: vacas com escore 3 de locomoção têm 5% menos chance de ficar prenhes; 10% a menos de chance de prenhez para vacas em escore 4, e de

50 a 100% a menos de chance para vacas em escore 5.

Importante destacar que as vacas mais produtivas são as mais sujeitas a problemas de casco, sendo que 70% das lesões de unha em vacas de alta produção acontecem no primeiro ou no segundo mês de lactação. *"Doenças de unha são típicas de vacas que perderam muito peso ou sofreram no pós-parto. Por isso, é fundamental reforçar a condição de conforto no pré e pós-parto"*, alerta Péricles.

"Custos com perda de produção e tratamento das lesões de casco podem variar de US\$ 300,00 a US\$ 600,00."

Abordagens de tratamento

Na pecuária de leite, há um mito difundido de que as lesões de casco demoram muito para sarar. *"Isso não é verdade. Lesões no casco têm a mesma velocidade de cicatrização que uma lesão na pele"*. Segundo o especialista, a unha é um anexo cutâneo e tem a mesma base de formação da pele, com uma variação na composição da queratina - proteína que confere resistência. *"O que faz com que a lesão no casco pareça um problema difícil de sanar, é o fato de que o animal continua apoiando todo o seu peso sobre uma estrutura que está machucada"*.

A saída, portanto, é usar de recursos de modo a evitar que o animal apoie o seu peso sobre a unha lesionada. *"Deve-se desequilibrar o apoio para a unha que está saudável por um período de mais ou menos uma semana, tempo suficiente para que o casco lesionado se reconstrua. Agindo dessa forma, as chances de recuperação de qualquer lesão de casco são de 100%. A única exceção*

são os casos de flegmão digital, que já tenham atingido camadas muito profundas do dedo", explica Péricles.

O protocolo adotado pelo especialista preconiza que identificado um animal manco, deve-se iniciar o tratamento o quanto antes, com a remoção da unha lesada, que torna-se um corpo estranho que machuca e causa dor ao animal. *"Quando eu removo a unha doente, acelero o processo de cicatrização, porque enquanto há agressão, há uma resposta inflamatória por parte do organismo. É necessário acabar com a agressão para que o organismo mude de uma resposta inflamatória para uma resposta cicatricial"*, esclarece o veterinário.

O passo seguinte é a assepsia da área lesionada. *"Em todas as lesões de casco, eu limpo e desinfeto com uma solução, à temperatura de 56°C, de bicarbonato de sódio a 5%. O bicarbonato de sódio não agride o tecido vivo do dedo do animal, que precisa estar intacto para que seja possível regenerar um novo tecido"*.

Outros desinfetantes e agentes bactericidas, como o sulfato de cobre, iodo ou permanganato de potássio, na opinião de Péricles, agridem mais a pele, causando a morte dos tecidos e, fazendo com que o organismo do animal tenha que, primeiro, eliminar esse tecido morto para depois iniciar o processo de cicatrização. *"O bicarbonato de sódio é metabolizado pelo próprio organismo, e está presente, por exemplo, na saliva dos animais, além de ser um tamponante do pH sanguíneo. Nessa concentração, geramos uma ação bactericida: ao alterar o pH da lesão, o ambiente torna-se impróprio para a multiplicação das bactérias, sem agredir o tecido da pele, que se mantém íntegro"*.

O médico veterinário alerta que nem todas as lesões de casco demandam uso de antibiótico para o seu tratamento. No caso das dermatites,

a depender do agente causador da inflamação, pode ser aplicado um antibiótico local em spray ou uma solução bactericida de base mineral. Esse produto é uma alternativa interessante, porque não provoca resistência e não apresenta problemas com resíduos de antibióticos. "Geralmente, quando a vaca está em um escore inferior a 4, não há necessidade de antibióticos. No entanto, sempre que ela estiver em escore 5, significa que a infecção está profunda e que o animal não consegue se defender sozinho daquele grupo de bactérias. Nesses casos, deve-se fazer uso de antibióticos injetáveis".

"À exceção do flegmão digital, qualquer lesão de casco tem 100% de chance de recuperação."



Outra parte importante do tratamento é desequilibrar o peso da vaca da unha lesada para a unha saudável. Isso é feito fixando, na unha saudável, um bloco de apoio de madeira, que é aderido com resina acrílica odontológica. "Isso confere conforto ao animal e permite que a vaca possa, imediatamente após o tratamento, voltar a caminhar, se alimentar e retornar à mesma produção que tinha antes do início da dor aguda". Antes de remover o bloco de apoio, é fundamental assegurar que a nova unha já tenha camadas suficientes para suportar o peso do animal.

O uso de bandagens no tratamento das afecções podais não é recomendado pelo médico veterinário. As bactérias que causam as lesões de casco, sobretudo, as dermatites, são anaeróbicas, ou seja, não suportam a presença de oxigênio. "A bandagem cria, na verdade, um ambiente propício para que a colônia bacteriana permaneça na lesão: ela encontra

sangue no local, que é um nutriente nobre, e um ambiente sem oxigênio - tudo o que precisa para sobreviver. Deixando a lesão exposta, o oxigênio funciona como um agente bactericida. É mais efetivo e ainda não tem gasto nenhum para o produtor", ressalta.

Importância da prevenção

O tratamento das afecções podais pode custar de 2 a 5 vezes mais do que os custos envolvidos em uma abordagem preventiva. O casqueamento preventivo, uma das medidas de prevenção, consiste na correção da postura do animal e na redistribuição adequada do seu peso, o que faz com que a unha cresça engrossando a sola de forma uniforme, tornando o casco mais resistente a traumas. A recomendação para animais criados a pasto, é que o casqueamento seja feito uma vez ao ano.

Em sistemas intensivos, quanto mais frequente o casqueamento, melhores são os resultados. Geralmente, fazendas mais estruturadas fazem duas vezes ao ano. "Estrategicamente, os momentos mais adequados são na secagem das vacas e 90 dias após o parto, o que dá um intervalo de 5 a 6 meses". O médico veterinário não recomenda o casqueamento com menos de 90 dias pós-parto: "É importante que ele aconteça depois do pico de lactação (60 dias pós-parto), quando começa a acontecer uma sobra de nutrientes para ajudar na reconstrução da unha".

O pedilúvio é outra importante medida de prevenção. Os dois produtos mais utilizados são o sulfato de cobre e o formol, ambos na concentração de 5%. "A diferença entre eles é que o sulfato de cobre é mais caro, mas tem uma ação residual mais prolongada. O formol é um produto volátil, de ação instantânea. No entanto, sua volatilidade tem



Péricles Lacerda e Silva

Médico veterinário e mestre em Clínica Médica pela Unesp (Jaboticabal - SP). Especializou-se em doenças e lesões de casco e, atualmente, é professor e instrutor de cursos da plataforma Educapoint e sócio-proprietário da Consaptec - Assistência técnica veterinária e consultoria aplicada à pecuária.

como vantagem eliminar a umidade, contribuindo para uma unha mais rígida", informa Péricles.

"O tratamento das lesões de casco pode custar até 5 vezes mais do que os gastos com prevenção."



Para vacas em lactação, a recomendação é passar no pedilúvio três vezes por semana: em uma caixa com 200 a 250 litros da solução podem passar, no máximo, 120-130 animais. No caso de novilhas e vacas secas, a recomendação é uma vez por semana. Bezerras e novilhas com menos de um ano de idade geralmente não têm incidência de lesões de casco, portanto, não é necessário o pedilúvio para essas categorias de animais, a menos que a propriedade venha enfrentando problemas.

PREMIAÇÃO PARA OS MELHORES EM QUALIDADE



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



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



Sólidos Totais
3 toneladas em Ração
COOPATOS 22%

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

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

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

MELHORES EM QUALIDADE: NOVEMBRO 2021

COOPERADO	Média Mensal UFC	COOPERADO	Média Mensal CCS	COOPERADO	Média Mensal S. TOTAIS
HILARIO CLEMENTE DE SOUZA	927	ANAIR MOREIRA TELES	39.055	TEREZINHA SOUTO MOREIRA	13,95
FUNDAÇÃO E. DE PATOS DE MINAS	1.587	JADER VAZ	47.048	CID AUGUSTO GOULART	13,38
TEREZINHA SOUTO MOREIRA	1.728	FIRMINO TEODORO DA COSTA	50.711	MARCIO DE SOUSA LELES	13,08
WAGMAR PEREIRA CAIXETA	1.786	JOAO ANTONIO DA SILVA	56.197	PAULO ELIAS CAIXETA	13,06
CLAUDIOMAR DE BRITO F. E OUTROS	2.000	TEREZINHA SOUTO MOREIRA	63.381	VAGNER JOSE PEREIRA	13,04
VIRGILIO JOSE DA FONSECA	2.289	CLAUDIOMAR DE BRITO F. E OUTROS	76.687	MOACIR BEBIANO MOTA	13,03
LELES ROCHA DOS SANTOS	2.289	GERALDO JOSE BORGES	85.461	JOSE ANGELO DE OLIVEIRA	13,01
LAERCIO JOSE DE SOUSA	3.000	NATALICIO GALVAO NETO	99.754	DERCILIO RODRIGUES GALVAO	13,00
ACIR BRAGA COELHO	3.175	PAULO ELIAS CAIXETA	100.825	MARIO JOSE DA SILVA	12,98
EDIL EDUARDO SILVERIO ROSA	3.302	WAGMAR PEREIRA CAIXETA	104.126	JOSE DELFINO PEREIRA SOBRINHO	12,97
HEBIO H. ALVES DE OLIVEIRA	3.302	BRUNO C. NASCENTES QUEIROZ	104.186	CRISTIANO M. NOVAES E OUTROS	12,93
VOLMIR JOSE JUSTO	3.476	HILARIO CLEMENTE DE SOUZA	111.283	JOSE E. DANTAS LEAL FILHO E OUTROS	12,89
CILAS PACHECO	3.530	JOSE REIS DA MOTA	121.628	NARTAGUINAN BATISTA RODRIGUES	12,86
LIBIA PEREIRA DE SOUZA	3.634	EDSON MONTEIRO DE MAGALHAES	128.628	MARCOS FERNANDES GONCALVES	12,84
SEBASTIÃO MOREIRA DA SILVA	3.826	NIVALDO BATISTA DA SILVA	130.937	VANTUIR DOS SANTOS G.RODRIGUES	12,83

Dados do Leite Mês: NOVEMBRO 2021

Volume de leite recebido:	4.003.669 litros
Média Diária:	133.456 litros
Número de Cooperados Fornecedores:	242
Média por Cooperado Fornecedor:	551
Preço médio do leite:	R\$ 2,12

Ganhadores da Ração: NOVEMBRO 2021

1º Lugar em UFC	HILARIO CLEMENTE DE SOUZA	
1º Lugar em CCS	ANAIR MOREIRA TELES	
1º Lugar em Sólidos Totais	TEREZINHA SOUTO MOREIRA	
COOPERADO	DATA SORTEIO	SORTEIO
NÃO HOUVE SORTEIO – COVID-19	-	-
NÃO HOUVE SORTEIO – COVID-19	-	-

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

MÊS	REGIÃO 1	REGIÃO 2	REGIÃO 3	REGIÃO 4
DEZEMBRO	27/12 A 31/12	04/12 A 10/12	13/12 A 18/12	20/12 A 24/12

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

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

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

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

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

Programação de Vacinação Brucelose NOVEMBRO E DEZEMBRO 2021

LOCALIDADE	DATA
SERRA DAS PALMEIRAS	16/12/2021
CORREGO RICO	21/12/2021
MATA DO CEDRO E LAGEADO	18/01/2022
ABELHA – LAGOA FORMOSA	20/01/2022

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



Srs. **Cooperados e Colaboradores**,
aqui, vocês vão encontrar
Produtos de **Qualidade** das **melhores** marcas
com **Descontos Incríveis**.
O Atendimento é **carinhoso**
e a entrega Super **rápida**.
Esperamos por vocês em nossa loja.

AQUI SUA FAMÍLIA VAI FICAR BEM!



/droga.genesis

RUA TIRADENTES, 415 - CENTRO



ENTREGA RÁPIDA ☎ 3823-1300

FASES DA LUA

NOVA 02/01	CRESCENTE 10/12
CHEIA 19/12	MINGUANTE 26/12



ISMAEL ADAO TEIXEIRA SOUZA
VAZANTE

ANTONIO CESAR DE MELO
JOÃO PINHEIRO

LEYDJANE XAVIER FERREIRA
JOÃO PINHEIRO

OTTON BATISTA DE MATOS
LAGAMAR

VESLEI MARTINS DE SOUZA
JOÃO PINHEIRO

SINVAL FARIA BRAGA
VARJÃO DE MINAS

CARLOS BRUNO DE CASTRO
PATOS DE MINAS

SUELI MARIA DE SOUZA
PARACATU

DEIXE SUAS RECEITAS DE FINAL DE ANO MAIS SABOROSAS



Agropecuária
Coopatos

Nutrição Animal
Coopatos



Guimarânia
R. Guimarães, 254 - Centro



João Pinheiro
R. Aparício Saraiva, 119 - Centro



Lagoa Grande
R. Tozinho Professor, 25 - Centro



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



Presidente Olegário
R. Felsberto Fonseca, 487 - Centro



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



Vazante
Av. Tancredo Neves, 433 - Centro



Disk Ração
(34) 3819-0050
☎ (34) 9 9995-6347

EXPEDIENTE

Endereço para Correspondência

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

Reportagem, redação e edição:

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

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA