

ANO XXXIII - Abril/2020 - www.camda.com.br
jornal@camda.com.br - 4.000 exemplares

Mala Direta
Básica

9912324085/2013 - DR/SPI
CAMDA



2020
55
Anos

ca  da

www.camda.com.br



Expediente INFORMATIVO

Diretoria Executiva

Oswaldo Kunio Matsuda – Diretor presidente
Waldomiro Teixeira de Carvalho Junior – Diretor superintendente
Gumerindo Fernandes da Silva – Diretor secretário

CONSELHO ADMINISTRAÇÃO

Fernando Di Raimo, João Teixeira Marques Caldeira, José Polon Morelato, Julio Marcio Pereira de Oliveira, Livia Gonçalves de Souza, Kellmann Maycoll Barros de Oliveira

CONSELHO FISCAL (mandato 1º/abril/2020 a 31/março/2024)

EFETIVOS: Ismael de Freitas Calori, Jose de Oliveira Santos Neto, Nelson Tadao Matsuda

SUPLENTE: João Edson Arelhano, Mario Cezar Vieira de Souza, Rubens Mozzini

ÓRGÃO INFORMATIVO CAMDA

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

Representante Comercial

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

ENDEREÇOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Assis: Avenida Dom Antônio, 2400 – Tel.: (18) 3302-2366 – assis@camda.com.br

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

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

Campo Grande: Av. Consul Assaf Trad, 2.171 tel.: (67) 3345.4700 – campogrande@camda.com.br

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

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

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

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

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

Gurinhata: Avenida Rafael de Feo, 400 - Tel.: (34) 3264.1000 - gurinhata@camda.com.br

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

Iturama: Avenida Assilvio Gelio, 111 – Tel.: (34) 3411-6555 – iturama@camda.com.br

Jau: Av. Deputado Zien Nassif, nº 1.838 - Bairro 1A - Zona Industrial – Tel.: (14) 3602-10-50 - jau@camda.com.br

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

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

Lençóis Paulista: Avenida Adriano Anderson Foganholi, 1634 – Tel.: (14) 3269-6200 - lencois@camda.com.br

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Presidente Prudente: Avenida Antônio Canhetti, 1027 – Tel.: (18) 3229-7227 - prudente@camda.com.br

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

Ribas do Rio Pardo: Avenida Aureliano Moura Brandão nº1.786, Parque Estoril 1 – Tel.: (67) 3238.4600 - ribas@camda.com.br

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

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

São José do Rio Preto: Avenida Doutor Aníloel Nazareth, 5730 – Tel.: (17) 3201-7474 - riopreto@camda.com.br

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

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

Uberlândia: Rua Belém, 12 – Tel.: (34) 3235.9108 - uberlandia@camda.com.br

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

Assembleia Camda é realizada com grande participação de cooperados

Assembleia _



Aconteceu no Adamantina Tênis Clube de Adamantina, a 54ª Assembleia Geral Ordinária da cooperativa Camda. Na ocasião, ocorreu a presença e prestígio de um grande número de cooperados, tanto de Adamantina como de outras cidades onde a Camda têm filiais. Foram apresentados dados e números importantes referentes ao ano de 2019.

A diretoria informou aos presentes o número de estabelecimentos e suas localizações; a evolução do quadro social e do valor do capital social; números de coope-

rados - onde fechamos o ano com um total de 21.977 associados dos quais mais de 84,7% compraram insumos agropecuários ou entregaram sua produção agrícola na cooperativa; um quadro de 809 funcionários com um corpo técnico especializado no atendimento ao cooperado; investimentos realizados no ano; recebimento de 31.053 sacas de café e 635.253 de milho; produção própria de sal e ração - onde a fábrica de suplemento de Andradina trabalhou em plena capacidade para atender a crescente demanda da linha de produtos Minercam-

da, superando a produção de 1.969.290 sacas. Na unidade da fazenda experimental expuseram também os números. “Houve a produção, sob encomenda, de mais de 266.183 mil mudas de café, coco e outras variedades”, disse Antonio Avelino, diretor administrativo e financeiro da Camda. Por fim foi apresentado o planejamento e metas para 2020. Entre elas a diretoria destacou: finalizar projeto de instalação de silos para recebimento e armazenamento de milho em Campo Grande/MS; aumentar o recebimento de soja através da intercooperação com a cooperativa Holambra de Paranapanema/SP e novos convênios e armazéns em outras regiões; abertura de novas filiais ao longo do ano; manter o programa de reprodução animal com estrutura de confinamento e semiconfinamento para mais 5.000 cabeças bovinas; continuar explorando o potencial de sementes, florestas e HF; manter a assistência técnica gratuita e o desenvolvimento tecnológico para produção de soja e outras culturas em defesa dos interesses econômicos dos cooperados.

Todos esses dados e resultados foram mostrados por meio do relatório anual. Apresentaram também na assembleia, a discussão e aprovação do balanço do exercício, demonstrativo de sobras e pareceres da auditoria e do conselho fiscal. No momento, realizaram também a eleição dos novos membros do Conselho Fiscal da Camda.

Aproveitando a oportunidade, a diretoria prestou agradecimentos aos cooperados presentes pela confiança prestada à administração. Ao final da assembleia, houve sorteio de brindes entre os cooperados presentes e um jantar de confraternização para todos.

Diretoria Executiva

(mandato 1º/abril/2020 a 31/março/2024):

Oswaldo Kunio Matsuda - Presidente

Waldomiro Teixeira de Carvalho Junior - Superintendente

Gumerindo Fernandes da Silva - Secretário

CONSELHO ADMINISTRAÇÃO

Fernando Di Raimo

João Teixeira Marques Caldeira

José Polon Morelato

Julio Marcio Pereira de Oliveira

Lívia Gonçalves de Souza

Kellmanny Maycoll Barros de Oliveira

CONSELHO FISCAL

(mandato 1º/abril/2020 a 31/março/2024)

EFETIVOS:

Ismael de Freitas Calori

Jose de Oliveira Santos Neto

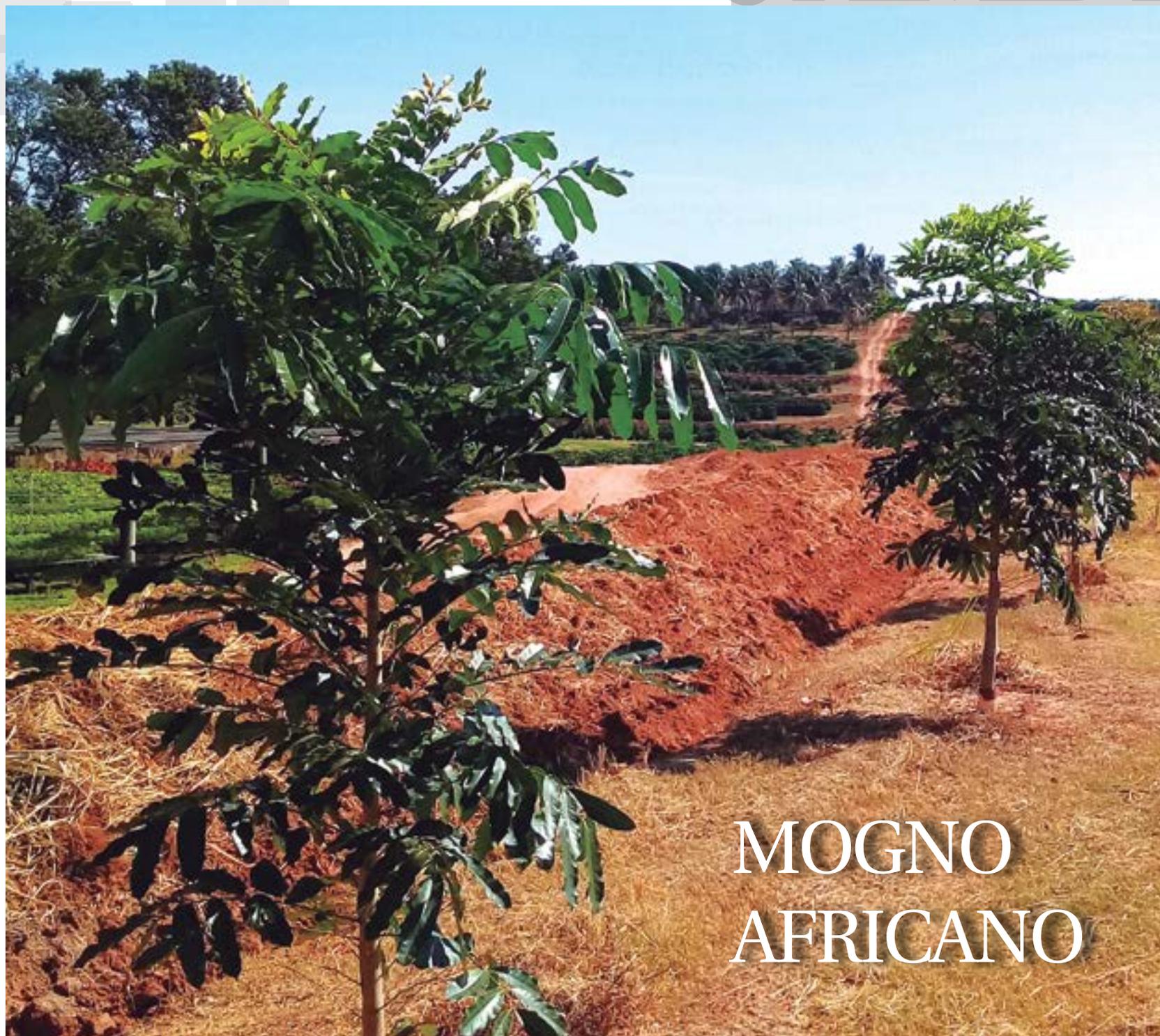
Nelson Tadao Matsuda

SUPLENTE:

João Edson Arelhano

Mario Cezar Vieira de Souza

Rubens Mozzini



MOGNO AFRICANO

A dúvida em plantio em curvas e até mesmo em volta da propriedade é um desafio para muitos. Pensar em algo produtivo, algo que possa servir como quebra vento, flores, algo que não seja invasivo e outras tantas dúvidas surgem toda vez que este assunto está em pauta.

A boa notícia é que podemos ajudá-lo, mostrando as mais diversas plantas que se dispõem a venda na fazenda experimental Camda com esta finalidade.

Nessa edição apresentaremos o mogno africano, em razão do crescimento dos plantios de mogno africano no país e de seu potencial econômico. Com excelente crescimento inicial, boa adaptação em altas

temperaturas e com valor bem atrativo está sendo uma ótima opção tanto para sombreamento ou para áreas destinadas somente para plantio em grande escala.

As duas espécies mais conhecidas como mogno africano são *Khaya senegalensis* – possui madeira clara, densa e dura; sua vantagem é que é mais tolerante a seca, mas ao longo do tempo ela necessita de desrama sistemática para se desenvolver bem, e o mogno africano *Khaya ivorensis* - possui madeira mais parecida com o mogno brasileiro, tem ótima aceitação de mercado (30% maior que o *senegalensis*), mas exige mais índice pluviométrico (acima de 1.300/ano).

Lembramos que ter a orientação de um técnico e análise de solo em mãos é fundamental para o início de qualquer plantio. Colocamos a disposição dos cooperados as variedades citadas em pronta entrega no viveiro de mudas Camda. Faça uma visita e poderá obter mais informações.



Soja: a cultura crescente no Brasil

A cultura da soja é hoje conhecida como a mais importante do agronegócio mundial. No Brasil, ela é a principal cultura em extensão de área e volume de produção, ocupando o segundo lugar como maior produtor mundial.

Para atingir maiores produtividades, é necessária uma série de cuidados e estratégias no preparo do solo.

Inicialmente, é importante a realização da análise química de solo em sua propriedade cerca de 3 meses antes do plantio da soja, a qual auxiliará na avaliação da fertilidade do solo e tomada de decisão na prática da calagem e adubação, devendo-se coletar uma amostragem a cada 10 hectares. A análise deve ser repetida anualmente, de acordo com a mesma geocalização dos pontos e a mesma época de coleta.

A profundidade da amostragem do solo para essa cultura normalmente é de 0-20 cm, e quando a área tiver suspeita de acidez em subsuperfície, colete uma amostragem até 60 cm de profundidade.

Com base na análise do solo e na

produtividade esperada, as doses de fertilizantes devem ser determinadas para suprirem os macronutrientes e micronutrientes em falta. O pH também deve ser monitorado estando em torno de 6, pois se estiver acima disso há alta probabilidade de deficiência de Mn e outros nutrientes.

Para melhor aproveitamento, sugere-se que a aplicação do potássio seja dividida em duas etapas.

Citamos também a importância da realização da análise foliar, pois através dela podemos comprovar a eficiência da adubação, saber se a planta está conseguindo retirar as quantidades necessárias para atender todo seu metabolismo e assim garantir altas produtividades.

Pode-se realizar análise foliar em qualquer época, mas principalmente no início do florescimento. Retirar a primeira folha amadurecida a partir da ponta do ramo, excluindo o pecíolo, com a quantidade mínima de 30 folhas por hectare.

Outra estratégia muito utilizada é o sistema de plantio direto, presente na maior parte das áreas produtoras de grãos no Brasil.

O sistema de plantio direto consiste em três princípios básicos que são:

- Cobertura permanente do solo;
- Sistema de rotação de culturas;
- Mínimo revolvimento do solo.

Esses princípios contribuem por minimizar as perdas de solo e nutrientes por erosão, melhora os níveis de fertilidade do solo, principalmente de fósforo; mantém

ou aumenta a matéria orgânica, conserva a umidade do solo, é significativo na contribuição da redução dos gases do efeito estufa, proporciona redução dos custos de produção (menor desgaste de tratores e maior economia de combustível em razão da ausência das operações de preparo), permite a melhor racionalização no uso de máquinas, implementos e equipamentos, possibilita que as diferentes culturas sejam implantadas nas épocas recomendadas e, proporciona estabilidade na produção e melhoria de vida do produtor rural. Adotado de modo correto, apresenta vantagens sobre os sistemas que revolvem o solo.

Segundo o calendário de plantio do Conab, o melhor período para plantio da soja nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Goiás e Paraná se inicia no mês de setembro indo até dezembro.

A resposta da cultura aos investimentos em adubação não é uma questão simples. Existem diversas interações entre genética, ambiente, solo e outros fatores não controláveis, como, por exemplo, o clima. A matéria orgânica, a argila e a quantidade de água podem causar efeitos na produtividade. Portanto, contar com boas variedades e pacotes tecnológicos, tomar decisões e realizar o manejo no momento certo faz parte de um conjunto de atitudes essenciais para o agricultor que busca produtividade elevada.

Ração Minercamda Elite



NÍVEIS DE GARANTIA	
Umidade (Máx.)	120,0 g/kg
Proteína bruta (Min.)	200,0 g/kg
N.N.P. Equiv. em Proteína (Máx.)	42,5 g/kg
N.D.T. – Estimado (Min.)	715,0 g/kg
Extrato Etéreo (Min.)	28,0 g/kg
Matéria Mineral (Máx.)	60,0 g/kg
Matéria Fibrosa (Máx.)	55,0 g/kg
FDA – Fibra Detergente Ácido (Máx.)	90,0 g/kg
Cálcio (Máx.)	14,0 g/kg
Cálcio (Min.)	7.500,0 mg/kg
Fósforo (Min.)	4.500,0 mg/kg
Sódio (Min.)	2.400,0 mg/kg
Magnésio (Min.)	2.500,0 mg/kg
Enxofre (Min.)	1.000,0 mg/kg
Cobalto (Min.)	6,0 mg/kg
Cobre (Min.)	35,0 mg/kg
Iodo (Min.)	3,5 mg/kg
Manganês (Min.)	40,0 mg/kg
Selênio (Min.)	1,0 mg/kg
Zinco (Min.)	130,0 mg/kg
Ferro (Min.)	45,0 mg/kg
Flúor (Máx.)	90,0 mg/kg
Tamponante (Min.)	6.250,0 mg/kg
Monensina Sódica (Min.)	40,0 mg/kg
Vitamina – A (Min.)	60.000,0 UI/kg
Vitamina – D3 (Min.)	15.000,0 UI/kg
Vitamina – E (Min.)	30,0 UI/kg

A ração Minercamda Elite é um produto indicado para bovinos de corte. Auxilia no aumento da fertilidade e melhora a conformação dos animais para exposições e leilões.

Dentre os farelos que compõem esta ração estão o milho moído e o farelo de algodão. O milho moído é utilizado como fonte energética e o farelo de algodão, que possui 38% de proteína bruta, como fonte proteica. Além do farelo de algodão, a ureia protegida também é utilizada como fonte proteica, porém na forma de NNP - Nitrogênio Não Proteico, conforme pode ser visto no quadro abaixo de Níveis de Garantia, com 42,5 g de NNP/kg de ração, o que significa que o produto contém 1,7% de ureia protegida. Em sua composição final a ração ficará com 20% de proteína bruta e 71,5% de NDT.

O tamponante utilizado na formulação deste produto é o bicarbonato de sódio, que auxilia no equilíbrio do pH ruminal. Em dietas com alta concentração de ração o tamponante ajuda a evitar problemas como acidose, diarreia e laminite.

Contém também monensina sódica, um ionóforo, que tem a função de selecionar bactérias ruminais que melhoram a digestibilidade do alimento. Trabalhos científicos comprovam uma melhora em aproximadamente 8% a conversão alimentar. A conversão alimentar é a capacidade de transformar alimento em carne, em termos mais técnicos seria a medida de eficiência

do processo de ganho de peso (crescimento, engorda), em termos de quilograma de matéria seca de alimentos ingeridos por quilograma de ganho de peso.

Este produto ainda contém uma equilibrada concentração de macro e micro minerais e vitaminas A, D3 e E.

A ração já vem pronta para uso e sua recomendação de consumo está atrelada a qualidade do volumoso a ser utilizado e desempenho esperado. Em sistemas de confinamentos quando se mistura o volumoso (silagem de milho, cana picada, silagem de sorgo) com a ração, recomenda-se de 1 a 2% do peso vivo do animal, ou seja, para um boi de 400 kg PV, oferecer de 4 a 8 kg da ração Minercamda Elite. Sendo 4 kg de ração para volumoso de alta qualidade e 8 kg com volumoso de baixa qualidade e em busca de alto desempenho.

Já em sistemas de semiconfinamento, quando o volumoso é o pasto, recomenda-se de 0,5 a 1% do peso vivo dos animais, fornecendo o concentrado uma vez ao dia e sempre no mesmo horário - lembrando-se de disponibilizar cocho para que todos os animais tenham acesso ao alimento ao mesmo tempo. Outra observação importante é fazer a adaptação nos primeiros 7 dias, oferecendo a metade da ração recomendada e ir aumentando a oferta de ração gradativamente até chegar na quantidade estimada no sétimo dia.

Dentre as finalidades de utilização deste produto destacamos:

- Aumentar o ganho de peso dos animais.
- Garantir a fertilidade em touros.
- Aumentar a taxa de lotação ao colocar mais animais na mesma área.
- Melhorar o rendimento de carcaça dos animais.
- Diminuir a idade para novilhas emprenharem.
- Proporcionar um melhor acabamento de carcaça.
- Na desmama, diminuir o estresse desta fase.
- Em vacas de cria, estrategicamente para melhorar o escore corporal, entrar no cio e terem uma boa gestação.

A ração Elite é produzida na fábrica de Lavínia e recentemente iniciou sua fabricação também em Campo Grande, porém com uma pequena diferença no farelo proteico sendo o farelo de soja (46% PB) ao invés do farelo de algodão (38% PB). No entanto foram mantidos todos os níveis de garantia conforme o padrão. Para melhores esclarecimentos favor procurar um de nossos técnicos na filial da Camda mais próxima.

Vinicius Saraceni
Zootecnista - Camda

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NA DESMAMA



A separação da vaca do bezerro é um momento de grande importância. A interrupção da amamentação faz com que o bezerro dependa, exclusivamente, do que o criador fornece; e à vaca, favorece a melhora da condição corporal e, consequentemente, do desempenho reprodutivo.

A desmama tradicionalmente é realizada entre 6 e 8 meses de idade, pois o rúmen já está desenvolvido o suficiente para uma alimentação a base de pastagens e suplementação.

O estresse provocado pela separação afeta o bem-estar da vaca e do bezerro. Os bezerros são os que mais sofrem, o que pode comprometer a sua defesa imunitária, aumentar a incidência de doenças e prejudicar o desempenho. No entanto fazemos um controle sanitário na desmama, tais como: vermífugo e vacina contra clostridioses. Algumas práticas de manejo na tentativa de se minimizar o estresse são recomendadas.

Uma delas é o colocar madrinhas. Elas poderão ser introduzidas no rebanho

de vacas com suas crias cerca de três a quatro semanas antes da desmama. Após a desmama, as madrinhas permanecem com os bezerros e bezerras desmamados, minimizando os efeitos negativos da separação das crias de suas mães, pois as madrinhas serão as novas protetoras do rebanho. Outra ação simples, porém eficiente, é retirar as mães e manter as crias na pastagem original por alguns dias. Sempre deveremos procurar retirar os animais adultos da pastagem onde se encontravam com as desmamas. Isso é importante uma vez que os animais desmamados já conhecem o ambiente onde permanecerão após a separação de suas mães, minimizando os efeitos do estresse.

Sobre o peso individual dos bezerros, no momento da desmama, deve se considerar muito importante, pois é com base nele que haverá um planejamento de venda ou recria e engorda. A oferta de suplementos concentrados para os bezerros, antes da desmama, auxilia na redução do estresse por habituar os animais à dieta. A suplementação adequada minimiza as chances de baixo desempenho durante a recria. Quanto mais cedo o animal ter acesso ao concentrado, melhor será seu desenvolvimento e mais fácil será a sua adaptação ao

desmama, além de auxiliar na redução do estresse.

A prática do creep feeding, é a melhor forma para ofertar a ração antes da desmama. Durante a desmama, quando realizado em mangueiras, a oferta de volumoso de boa qualidade aos bezerros é fundamental. O ideal é que a pastagem seja de alta qualidade, alta densidade. No momento da desmama é aconselhável a formação de lotes uniformes conforme o peso do bezerro (leve, médio, pesado). Essa prática permite melhor planejar as ações a curto prazo (vender ou recriar e engordar). Caso for recriar, reduz a dominância dos bezerros mais pesados sobre os mais leves, minimizando a competição por alimento e o impacto negativo sobre o desempenho animal. É importante que animais mais leves na desmama exigem mais investimentos em suplementos de alta concentrações para atingir o peso mínimo de abate (machos) e a idade à puberdade (fêmeas). Portanto, lembre-se que para um desmama ser eficiente é necessário: planejar a produção e o manejo das pastagens; boa manutenção de cercas, mangueiras e cochos; considerar peso e idade dos animais e formar lotes homogêneos e uniformes.

COOPERADOS, ATENÇÃO:



Através de sua estação experimental, a Camda está preparada para atender seus cooperados com genética de alta qualidade.

Oferecemos touros das raças Senepol, Aberdeen Angus, Brangus, Braford, Hereford e Nelore.

Também disponibilizamos prenheses dessas mesmas raças e entregamos a você, cooperado, receptoras já prenhas. Além, também, de Girolando e Holandes para atender os produtores de leite.

Procure uma
de nossas filiais!

Animais

Compra de cavalos - da raça Cri-oula para lida em fazenda de cria. Tratar com Gilda pelo fone (17) 3343.1416/99152.0552 - Prata/MG

Venda de carneiros - reprodutores e matrizes raças Sta. Ines e Dorper; reprodutores sangue Dorper com Sta. Ines; venda de ovelhas comum prenhas de Dorper. Venda de cordeiros para corte Tratar com Fuad Eid Cunha pelo fone (18) 3647.1127/99791.3645 - sítio Ran-

cho Alegre - Glicério/SP

Venda de touros - venda permanente de touros e matrizes Nelore Mocha. Tratar com Fábio pelo fone (14) 3622.8411 - Jaú/SP

Propriedades

Venda de sítio - sítio bem localizado com vicinal de acesso asfaltada, próximo a cidade (4 km), com 10 mil pés de seringueira rim 600 com idade de 6 anos. Há energia elétrica no

local, 1 casa de madeira, 1 paiol com garagem, córrego, cachoeira e nascente de água. Área em hectares: 24 - R\$ 37.500,00 por hectare (R\$ 900.000,00). Tratar pelo fone (18) 99615.3748 - Parapuã/SP.

Implemento

Venda - uma roda d'água, seminova, com diâmetro de 1,40m, marca Rochfer MS-6. Tratar com José Vitalino da Silva pelo fone (18) 98123.7963 - Pacaembu/SP

NÃO PERCA ESTA OPORTUNIDADE
Atualização de classificados

Anuncie você também!

Ligue (18) 3502 3047 - Whats (18) 99135-4373
ou envie um e-mail para jornal@camda.com.br

Costuma emprestar seu nome ou fazer compras para terceiros?

Conheça os riscos de ceder o cartão de crédito ou contratar empréstimos para amigos e parentes



Alguém próximo, um amigo ou um parente, já pediu para você emprestar o cartão de crédito para comprar um eletrodoméstico, móvel ou celular? Ou, em um momento financeiro delicado, implorou para você contrair um empréstimo em seu nome, prometendo pagar direitinho?

Amor, amizade, disposição para ajudar e dificuldade em dizer não são algumas das razões que levam muitas a aceitarem esses pedidos. Mas fique atento. Ceder o nome para contrair crédito pode ser mais complicado do que entregar dinheiro vivo na mão do amigo ou familiar. Ao fazer isso, você não só corre o risco de perder o dinheiro, mas também de ter seu nome negativado, gerando transtornos para sua vida financeira e prejudicando a relação.

Segundo pesquisa feita pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e pelo SPC Brasil, 24% das pessoas inadimplentes, no Brasil, ficaram negativadas porque emprestaram seus nomes a terceiros. Entre as que adotaram essa prática, 32% sequer sabiam o valor que seria usado e 53% tiveram que arcar sozinhas com a dívida. Em 98% dos casos, a amizade ficou abalada em decorrência dessa situação.

Por isso, a dica é pensar duas vezes antes de assumir este risco. Veja, a seguir, algumas orientações para não entrar em fria. Confira, também, algumas sugestões para quem já contratou crédito para outra pessoa e ela não pagou.

1. Quem fica com a dívida é você

Do ponto de vista legal, a partir do momento em que você empresta seu nome para contrair crédito ou fazer uma compra parcelada para outra pessoa, a dívida é sua. Só sua. Para os bancos, lojas e demais cre-

dores, quem responde pelo compromisso é quem forneceu os dados e assinou o contrato ou passou o cartão. Sem contar que, quando você está na lista de negativados dos órgãos de proteção ao crédito, como SPC e Serasa, você pode ter dificuldades para abrir uma conta em banco, entrar em um financiamento ou parcelar suas próprias compras.

2. Quem pediu vai mesmo conseguir pagar?

Quem faz o pedido, em geral, está com o nome sujo ou não tem capacidade para comprovar renda. Ou seja, já está com a vida financeira enrolada, portanto, há uma boa chance de você ficar no prejuízo. É importante ter essa clareza para argumentar com o solicitante sem ser levado pela piedade ou sedução. Isso não significa virar as costas e bater em retirada, mas ajudar a pessoa a enxergar melhor a situação.

3. Relação de confiança com o mercado

Quando você empresta o nome, entrega junto a confiança que você conquistou e mantém no mercado. Quem fica inadimplente acaba perdendo o cartão, não pode contrair empréstimo no banco nem abrir crediário em uma loja porque o mercado entende que o solicitante pode não honrar com seus compromissos. O contrário também é verdadeiro. Quem cuida bem de suas finanças e reputação recebe confiança e, consequentemente, tem acesso ao crédito.

4. A razão na frente da emoção

A partir do momento que você recebe um pedido para emprestar o nome, a relação corre um risco. Seja pela forma como a pessoa irá reagir à sua decisão e sua resposta, seja pelas consequências que virão se o valor

não for pago. Não importa se a pessoa é seu padrinho de casamento ou aquele primo com o qual você viveu os melhores momentos de sua infância. Tente, ao máximo, não agir por impulso ou dizer sim só para se livrar daquele constrangimento.

5. Se emprestou, formalize e peça garantias

Caso decida atender ao pedido, antes de concretizá-lo busque entender como a pessoa costuma se organizar financeiramente e se tem outras dívidas. Entendendo a situação, o passo seguinte é pedir garantias de que o dinheiro será devolvido. Você pode formalizar o acordo num contrato ou, ainda, atrelar a dívida a um bem que a pessoa tenha. Feito o acordo, coloque no papel como o pagamento será pago e em quais datas.

6. Agora já é tarde: o que fazer?

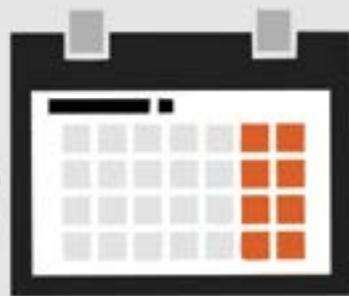
Você assumiu o risco, mas não está recebendo do seu amigo ou parente o dinheiro combinado. O que fazer? O primeiro passo é chamá-lo para uma conversa e entender o que aconteceu.

O passo seguinte é, junto com a pessoa beneficiada pelo empréstimo, falar com os credores. Antes, façam a lição de casa e cheguem com uma proposta de renegociação. Expliquem o que deu errado e o que pretendem fazer para pagar daqui para frente.

Ainda que possa gerar muita ansiedade e algumas noites mal dormidas, a responsabilidade é de quem pediu e de quem topou. Portanto, encare de forma pragmática até chegar à melhor solução para manter sua vida financeira em ordem, sua saúde física e mental e, se possível, as suas relações afetivas.

(Fonte: <https://www.meubolsoemdia.com.br>)

agenda aberta



Abril 2020

AVISO

Estamos enfrentando um momento delicado no Brasil e no mundo.

Por isso, neste mês não iremos divulgar a agenda, pois os eventos foram cancelados em função da precaução adotada para contenção do Coronavírus (Covid-19).

O trabalho continua de maneira segura. Estamos fazendo nossa parte para combater a doença e zelar pela saúde e bem-estar de nossos profissionais e seus familiares.

Junte-se a nós e ajude a compartilhar as medidas de prevenção ao Coronavírus.



FELIZ

Abril 2020

DIA	NOME	FILIAIS
01	TAJANE DE LIMA TAVARES	LOJA - NAVIRAÍ
01	MIRIAN SOARES DE MELO DE SOUZA	LOJA - TUPACIGUARA
02	SAMUEL DE ARAUJO MUNIZ	MATRIZ - ADAMANTINA
02	CLARA JOAQUIM PLANTIER MARQUES	LOJA - ASSIS
02	MARCINEIA AP DE MIRANDA MACEDO	LOJA - LENCOIS PAULISTA
03	JULIANO APARECIDO DOS SANTOS	LOJA - PARANAIBA
03	ROBERTO TOSO DE MELLO	LOJA - PENAPOLIS
03	ELAINE CRISTINA LAZARO MARTINS	LOJA - MACATUBA
04	EDSON BARROZO COELHO	CAMPO EXP. - ADAMANTINA
04	RICARDO MAURICIO DOS SANTOS	LOJA - ARAÇATUBA
04	LARA SARTORI GASQUI	LOJA - PRESIDENTE PRUDENTE
04	CLAUDIA LOPES DE OLIVEIRA	LOJA - SANTA FE DO SUL
05	WILLIAN PEREIRA DA SILVA	MATRIZ - ADAMANTINA
05	ROSALVO EMILIANO DOS SANTOS	MATRIZ - ADAMANTINA
05	ISABELA CORTELO	MATRIZ - ADAMANTINA
05	JOSE EDSON ROSSETTO	LOGISTICA SP - ADAMANTINA
05	WELLINGTON L.M. DA SILVA	F. SUPL. MINERAIS ANDRADINA
06	MAYKON ALLAN DA COSTA	LOJA - ANDRADINA
06	RICARDO MARTINS TEODORO	LOJA - SAO JOAQUIM DA BARRA
07	FERNANDO FERREIRA DA SILVA PORTO	MATRIZ - ADAMANTINA
08	WILLIANS MACEDO DA SILVA	LOJA - LINS
08	ADRIELL FELIPE DE OLIVEIRA	LOJA - BATAGUASSU
10	RIDERSON CESAR LIEBANO	LOJA - SAO JOSE DO RIO PRETO
11	LUCINEI MARTINS T DOS SANTOS	MATRIZ - ADAMANTINA
11	ANISIO BALBINO LOPES	LOJA - ARAÇATUBA
12	ROBSON FRANCISCO DA SILVA	MATRIZ - ADAMANTINA
13	ROBERTA SIMONE DE OLIVEIRA	LOJA - ASSIS
13	JAMISSON JOSE DA SILVA	LOJA - PARANAIBA
14	THIAGO CARDOSO MATURANA	LOJA - PRESIDENTE PRUDENTE
15	ALLAN CARLOS DE SOUZA M DIAS	LOJA - NOVA ANDRADINA
15	SIMONE JUHASC MAIA	LOJA - PRESIDENTE PRUDENTE
16	ALEXANDRE GOMES DE OLIVEIRA	LOJA - OURINHOS
16	CRISTINA APARECIDA B DOMINGUES	LOJA - OURINHOS
17	MICHAEL RICHTER	LOJA - COXIM
17	MARCELO GONCALO	LOJA - FRUTAL
19	ADALBERTO LUIS BOZOLI	MATRIZ - ADAMANTINA
19	ERIKE FABRICIO SOUSA VIEIRA	LOJA - PACAEMBU
19	ALEX CUSTODIO PRAXEDES	LOJA - OURINHOS
20	ROBSON MACIEL GONCALVES	LOJA - CAMPO GRANDE
20	MARLON RAFAEL OVERA	LOJA - ANDRADINA
20	ELIAS ROGERIO GARCIA REIS	LOJA - UBERLANDIA
21	MECIA ARAUJO LUCIO	LOJA - MONTE ALEGRE DE MINAS
22	LAIS ROMANINI CALORI	MATRIZ - ADAMANTINA
22	JOSE POLON MORELATO	MATRIZ - ADAMANTINA
22	LEONARDO M. DO NASCIMENTO	LOJA - JUNQUEIRÓPOLIS
22	VINICIUS GORDO FIORENTINI	LOJA - ANDRADINA
23	DENIVAN FAUSTINO DA SILVA	LOJA - TRÊS LAGOAS
23	FABIANA DE FREITAS YGULA	LOJA - SAO JOSE DO RIO PRETO
23	ALTAIR SERGIO LEIBA JUNIOR	LOJA - CAMBARA
24	CILSON FRANCISCO DA SILVA	LOJA - OURINHOS
25	MARCELO WATSON MARIN	MATRIZ - ADAMANTINA
25	EVERTON APARECIDO CARLOS PIARDI	MATRIZ - ADAMANTINA
25	RODRIGO AUGUSTO CLARO	MATRIZ - ADAMANTINA
25	JESSICA CRISTINA SOARES POLUCA	LOJA - PENAPOLIS
25	ANTONIO DA ROCHA LOURES NETO	LOJA - LONDRINA
25	OLDAIR SANTANA ROMERO	LOGISTICA - CAMPO GRANDE
26	MARILIA COSTA RAMALHO	MATRIZ - ADAMANTINA
27	JOAO VITOR DA SILVA MARTINS	LOJA - CAMPO GRANDE
28	EDMAR PERAZZOLI	MATRIZ - ADAMANTINA
29	CARLOS E. TOMAZ DE AQUINO	MATRIZ - ADAMANTINA
29	MOYSES CONRADO	FABRICA - LAVÍNIA
29	WILSON RIBEIRO ROMERO	LOJA - AQUIDAUANA
30	JOAO BATISTA PEREIRA	LOGISTICA SP - ADAMANTINA
30	ANDRE DA SILVA FRANCISCO	LOJA - CAMBARA
30	WALDENIR DA SILVA NASCIMENTO	FABRICA - CAMPO GRANDE



TORO



STRADA



PARA PRODUTOR RURAL E CNPJ

(18) 3502-7000

ESSA É TOP



Chegou a Ração para Equinos
Minercamda Tropa.

Garantida por quem entende a Força do Campo!

VEJA PORQUE A RAÇÃO MINERCAMDA EQUINO TROPA É TOP:



Formulação
Equilibrada

A Ração Minercamda Equino Tropa traz em sua composição substâncias que garantem a oferta de um produto equilibrado para o trato de seu plantel de equinos.



Com Probióticos

Além disso, a Ração Minercamda Equino Tropa faz o uso de probióticos que otimizam a absorção pelos animais de todo o potencial ofertado pelo acréscimo deste produto na alimentação diária.



Uso em Clima
Chuvoso ou Seco

A Ração Minercamda Equino Tropa é um produto versátil e eficaz, pois pode ser utilizado em qualquer clima permitindo assim um ganho no trato contínuo de seus animais.

Um produto com a qualidade:

