

Capal Notícias

CAPAL COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL | INFORMATIVO SEMANAL | 22 | 29/05/2020



COOPERATIVISMO: CAMINHO PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL E PROFISSIONAL

O cooperativismo é mais que um sistema econômico; é um modelo de organização que preza por valores humanos, como a solidariedade e a responsabilidade. Quando o cooperativismo é colocado em prática no agronegócio, promove-se o desenvolvimento de técnicas agrícolas e pecuárias e o avanço no beneficiamento, industrialização e venda de alimentos que chegam até a mesa das famílias. No entanto, o impacto da cooperação não acontece apenas em nível macro, mas alcança cada produtor que a ela se associa.

Conheça a história de três produtores associados à Capal que encontraram no cooperativismo um caminho para o desenvolvimento próprio, além de contribuir para o fortalecimento da Cooperativa.

UMA HISTÓRIA DE COOPERAÇÃO

Casemiro Turkiwicz é um dos mais de 3 mil associados da Capal. No entanto, sua história teve início em 1985, quando começou a trabalhar na propriedade do senhor Lucas Salomons, em Arapoti. Casemiro conta que vem de uma família humilde e desde a infância trabalhou na roça; mas foi através da formação, um dos princípios do cooperativismo, que ele se tornou produtor rural por profissão. “Minha mãe trabalhava como doméstica para o seu Lucas. Ele e a esposa dele me incentivaram a fazer o curso de técnico agrícola. Depois, comecei a trabalhar com ele na suinocultura”, lembra. Anos mais tarde, passou a atuar também na agricultura.

O agricultor lembra do exemplo do senhor Lucas Salomons com respeito e consideração, e o descreve como “100% cooperativista”; conta ainda que o patrão nunca admitiu fazer as transações da propriedade fora da Capal. “Ele foi o exemplo maior como cooperado, porque além de ser funcionário, eu me tornei e continuo cooperado. Eu adquiri esse espírito cooperativista do senhor Lucas, porque admirava sua forma de trabalhar”, relata.



Casemiro
Turkiwicz

Atualmente, Casemiro trabalha na propriedade de um dos filhos do patrão, além de cultivar a própria lavoura nos 90 hectares de terra que conquistou. “A partir de 2015, o Casemiro começou a trabalhar para mim, depois que meu pai se aposentou”, conta o cooperado Hendrik Salomons. “Como ele conseguiu comprar um pedaço de terra ao longo dos anos que foi administrador do meu pai, ele, além de ser assalariado meu, também é parceiro na propriedade, pois as terras dele fazem parte desta parceria”, explica. Isso permite que o produtor se dedique mais à parte administrativa e financeira do negócio, enquanto Casemiro foca na parte prática.



Parceria entre produtor e assistência técnica

Rigor na técnica – Uma das marcas do trabalho de Cassemiro Turkiewicz como agricultor é a parceria com o Departamento de Assistência Técnica (DAT) da Capal na programação de safra e definição das aplicações e manejo. “Sempre a gente procura seguir as orientações técnicas, que são 100% da Capal. Para tomar as decisões a gente conversa, mas procuramos fazer o que é recomendado”, afirma. A engenheira agrônoma Andreia Piatí Rodrigues aponta que o agricultor adota boas práticas como a rotação de culturas, que contribui na manutenção do solo e no controle de doenças das plantas, e o refúgio agrícola, que também atua no combate às pragas. “Ele tem consciência sobre o manejo”, pontua a agrônoma.

A adoção dessas técnicas se baseia no planejamento e na visão de médio prazo. “A gente não pode ser imediatista, pensar só no lucro hoje. Precisamos construir o sistema e ter um equilíbrio para conservar a tecnologia por mais tempo e tirar o máximo daquela tecnologia”, comenta Cassemiro. Também pensando em conservação do solo, ele resolveu implantar uma nova cultura em sua propriedade: a cevada. “Esse é o primeiro ano de cevada, com o objetivo de ter, além da opção de comercialização para o inverno, uma planta de cobertura”, conta.

No trabalho do dia a dia, a aplicação das estratégias de manejo é combinada com a fé. “Eu falo que não existe tecnologia sem Deus. A tecnologia é uma ferramenta indispensável, mas se não vier a chuva no tempo certo, se o clima não estiver favorável, não tem tecnologia que resolva”, completa.



Tradição cooperativista – “Para mim é muito importante fazer parte da cooperativa Capal. Não só porque uma cooperativa consegue ser mais forte vendendo nossas produções e comprando os insumos, mas também porque estamos diretamente envolvidos na gestão da cooperativa, por meios das diferentes comissões e conselhos. Isso me dá confiança que o trabalho é bem feito e transparente.” (Hendrik Salomons)

SALTO DE QUALIDADE NA AGRICULTURA

O cooperativismo também fez diferença na vida de **Renato Zambianco Nastaro**. O produtor conta que a família sempre atuou na agricultura e na pecuária, mas antes lhes faltava um suporte adequado. “Antes de trabalhar com a Capal, os agrônomos que nos visitavam eram mais vendedores de produtos, não tínhamos um suporte técnico para saber se o que estávamos fazendo era o melhor para nossas lavouras”, lembra.

O pai de Renato se associou à Capal em 2002. Por dois anos, Renato trabalhou com ele no campo; depois, se dedicou à carreira de bancário, na qual permaneceu até 2016, ano em que voltou a trabalhar na agricultura. “Vi que meu lugar era na área agrícola, me trazia uma tranquilidade maior, uma melhor qualidade de vida. Não que seja fácil, mas consigo ficar com a cabeça mais tranquila”, comenta.



Atualmente, Renato, o irmão e o pai são cooperados na região de Itararé e contam com o apoio da Capal em todas as etapas da lavoura. “A Capal, com o responsável técnico, faz o planejamento adequado para cada área antes do plantio, fazendo rotação de cultura, vendo qual variedade tem melhor aproveitamento”, conta o produtor. Ele relata também que o acompanhamento técnico é feito periodicamente pelo engenheiro agrônomo e o processo é finalizado com a recepção e comercialização dos grãos pela Cooperativa.

Formação – A formação também é um aspecto relevante do trabalho do cooperado. Para ele, os dias de campo têm papel importante, pois mantêm o agricultor atualizado sobre cultivares e defensivos, além de demonstrar a preocupação da Cooperativa com os produtores.



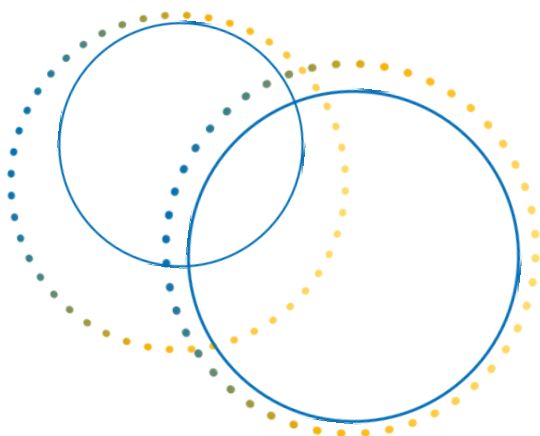
Renato com o irmão e o pai



Programa de Certificação de Conselheiros Cooperativos (PCCC)

Recentemente, Renato participou do Programa de Certificação de Conselheiros Cooperativos (PCCC), realizado com apoio do Sescop pelas cooperativas da Unium – Capal, Frísia e Castrolanda – e ministrado por professores do ISAE.

“Este curso mostrou uma visão mais ampliada de tudo que é feito na propriedade, desde um planejamento melhor, sabendo analisar as possibilidades, o momento certo de tomar atitude”, avalia.



Um dos princípios do Cooperativismo é **Educação, Formação e Informação**. Na Capal, o compromisso com esse elemento fundamental se expressa através de **curso**s realizados pela própria Cooperativa ou entidades parceiras. Esses cursos e eventos formativos abrangem diferentes áreas de interesse do cooperado – **conhecimento técnico, gestão da propriedade, difusão dos valores cooperativistas**, entre outros. Os níveis dos cursos promovidos também variam, desde Dias de Campo até cursos de maior carga horária, como os de pós-graduação.



Apesar dos desafios encontrados, como o clima que influencia a produção e as variações de mercado, Renato Zambianco Nastaro avalia que o cooperativismo veio para ajudar sua família.



Desenvolvimento – “Foi um salto muito grande de qualidade e quantidade produzida, com uma assistência técnica adequada e preparada para que os cooperados cresçam e melhorem seus resultados. O cooperativismo nos ensina que devemos trabalhar juntos, unir forças, para que possamos competir com os grandes. Nos ajuda a ver o coletivo, mas também o nosso individual. Nos dá suporte pra crescer.” (Renato Zambianco Nastaro)

CRESCIMENTO ECONÔMICO E PESSOAL

Maria Elza Ishizuka é esposa do cooperado Jorge Ishizuka e administra uma leiteria. Nas palavras dela, “a agricultura é desde sempre”. O leite, porém, começou como uma alternativa em um momento financeiro crítico. “Eu não sabia que coisa eu poderia fazer”, conta a produtora da região de Taquarituba. Em 2009, mesmo ano em que a Capal chegou ao município, Maria Elza deu início à batividade. “Como a propriedade onde eu moro estava ociosa, eu resolvi fazer a leiteria. Assim aproveitamos melhor a área e eu não preciso sair de casa – posso cuidar da casa e do trabalho”, relata.

A família já tinha experiência com o Cooperativismo. Mas a incorporação da cooperativa anterior pela Capal foi um momento de mudança. “Quando a Capal chegou aqui, a gente estava passando por um momento difícil na parte financeira. Sabe o que é difícil mesmo?”, enfatiza Maria Elza. O suporte oferecido foi importante para o desenvolvimento da produção familiar. “Ajudou a gente bastante, porque forneceu crédito e uma equipe toda, desde o gerente até o agrônomo”, reitera a produtora, que relata também o sentimento de gratidão pela parceria com a Capal.



Maria
Elza
Ishizuka



Atualmente, a propriedade recebe assistência agrícola e pecuária. As filhas do casal também estão engajadas na propriedade, ajudando na modernização do negócio, inclusive com a divulgação do trabalho nas redes sociais.

Iniciativa – Muito além da superação financeira, Maria Elza também é um exemplo de crescimento pessoal. “Tem aquela frase: nunca é tarde para você começar alguma coisa. Eu estava com 47 anos quando comecei a leiteria. Isso é para as pessoas entenderem que não é tarde”, afirma.



Família Ishizuka – engajamento na propriedade

No início, por conta da falta de experiência, a produtora enfrentou desafios: “cuidar do financeiro, da família, ter que aprender o dia a dia da leiteria... É importante ter muita paciência”. Mas, quando as filhas foram para a faculdade, o trabalho foi também um apoio: “Enquanto elas foram fazer faculdade, eu fiquei entretida com a leiteria. Na verdade, me auxiliou e confortou bastante. Se não fosse a leiteria, eu não sei se eu teria ficado tranquila com as filhas na faculdade, a gente como mulher e mãe se preocupa”.

Ao longo tempo, a atividade demonstrou ser uma fonte de realização pessoal. “Eu gosto de levantar de madrugada, acompanhar os funcionários. E assim vai até à tarde, é importante ficar vistoriando tudo, ver se não está faltando nada. O trabalho se torna uma diversão no final”, comenta Maria Elza, bem-humorada.



Prosperidade – “A gente estava passando por um momento difícil na parte financeira. Sabe o que é difícil mesmo? Ajudou a gente bastante, porque forneceu crédito e uma equipe toda, desde o gerente até o agrônomo. De lá pra cá, a gente começou a melhorar. A vida da gente está melhor por todo esse trabalho com a Capal.” (Maria Elza Ishizuka)



ATENÇÃO! OBRIGATORIEDADE DA NFP-e COMEÇA EM 01/07/2020

A Receita Estadual do Paraná alerta que, a partir de 01/07/2020, todas as operações interestaduais de produtor rural **DEVEM** ser realizadas com a Nota Fiscal de Produtor Eletrônica – NFP-e, modelo 55, conforme previsto na NFP 031/2015, item 25-A.1.

A partir de 01/07/2020 será **PROIBIDA** a utilização da Nota Fiscal de Produtor Rural em papel, modelo 4, nas operações interestaduais. Nas operações internas, ou seja, nas operações realizadas dentro do Estado do Paraná, poderão ser emitidas qualquer uma das notas fiscais: NFP-e e a Nota Fiscal Produtor Rural em papel.

Com a emissão da NFP-e o produtor rural não precisará mais se deslocar até a Prefeitura para prestar contas de suas notas fiscais, tudo será feito via Internet, no portal Receita/PR. O acesso se dá em ambiente seguro e mediante utilização de chave e senha. O acesso ao Receita/PR é exclusivo, individual e de responsabilidade do produtor. Assim, **é muito importante manter em segurança a sua chave e senha de acesso**, não fornecendo a terceiros.

ATENÇÃO: As operações interestaduais estarão sujeitas às verificações e penalidades previstas pelos Fiscos Estaduais.

ORIENTAÇÕES:

- O Produtor Rural Titular da inscrição estadual no CAD/PRO precisa, previamente, efetuar seu cadastro de usuário do portal Receita/PR e obter sua respectiva chave e senha. Maiores orientações sobre como se tornar usuário do Receita/PR, pode consultar a página da Fazenda (<http://www.fazenda.pr.gov.br/>).

ATENÇÃO: não deixe para última hora o cadastro no Receita/PR para não correr o risco de ter problemas na emissão da NFP-e, pois as informações do cadastro de usuário precisam ser enviadas para a Receita Estadual deferir.

- A emissão da NFP-e é feita no portal Receita/PR, menu Produtor Rural. Maiores orientações sobre como emitir NFP-e, pode consultar a página do SPED/PR.

RECOMENDAÇÕES IMPORTANTES:

- Produtor rural, mantenha em dia o seu cadastro na Prefeitura, pois a emissão da NFP-e está condicionada a um cadastro ativo e atualizado. O endereço da propriedade deve estar completo.

- Caso queira, o produtor rural titular pode indicar associado(s) responsável(eis) que possa(m) também emitir a NFP-e em seu nome, no Portal Receita/PR / menu Produtor Rural > Autorização - Associados > Autorizar - Associados.

Obs.: É necessário que os autorizados tenham cadastro no Portal Receita/PR.

LEILÃO ONLINE

TERRENO RURAL EM CURIÚVA-PR

O imóvel rural de Matrícula Imobiliária n. 7630 será levado a leilão.

Área de terreno rural com 31,90 hectares ou 13,18 alqueires, situado em local chamado "Antas", município de Curiúva, Paraná. O imóvel foi avaliado em R\$ 790.000,00.

A primeira praça acontecerá em **08/06 às 9h30**;
a segunda praça será dia **25/06 às 9h30**, ambas pelo site
<https://www.hkleiloes.com.br/>



PRIMEIRA PRAÇA

📅 08/06/20 🕒 9h30

SEGUNDA PRAÇA

📅 25/06/20 🕒 9h30



VENDA FUTURA DE MILHO - PARANÁ

Estamos com a possibilidade de negócio futuro de milho para os cooperados do Paraná.

O volume no momento é restrito, com entrega programada para março de 2021. O valor poderá chegar a R\$ 45,00/saca.

Interessados – Entrar em contato com o Departamento Comercial de sua Unidade até 05/06.

VENDA FUTURA DE TRIGO – PARANÁ

Estamos com a possibilidade de negócio futuro de trigo para os cooperados do Paraná.

O volume é restrito, com entrega programada para 15/09 a 30/10. O valor poderá chegar a R\$ 1.000,00/ton.

Interessados – Entrar em contato com o Departamento Comercial de sua Unidade até 19/06.



Um recado da Fundação ABC para você cooperado Capal

Maio era para ter sido um mês de muitas apresentações presenciais por parte da Fundação ABC. Seriam duas semanas de apresentações de resultados da última safra verão, para os assistentes técnicos da Capal e outras duas semanas de apresentações para os cooperados, com a Operação Safra para os agricultores e o Forratec para os pecuaristas de leite. Mas por conta das medidas de segurança, por conta da pandemia da Covid-19, os eventos presenciais foram cancelados. Porém, a equipe de Pesquisa da fundação vem disponibilizando vários vídeos para auxiliar os técnicos, assim como os cooperados, a tomarem as decisões para a programação da próxima safra.

De acordo com Luís Henrique Penckowski, gerente Técnico de Pesquisa, a ideia dos vídeos foi idealizada junto com a equipe de Marketing. Assim, várias gravações curtas, com os mesmos conteúdos que seriam apresentados nas reuniões, estão sendo disponibilizadas no abcBook, plataforma de acesso a arquivos da instituição, que os cooperados podem acessar pela área do Cooperado, no site da Capal.



Luís Henrique Penckowski
Gerente Técnico de Pesquisa

“Até o momento, nós já disponibilizamos 40 vídeos, que somam mais de 14 horas de conteúdo e mais de 2 mil acessos. A aceitação tem sido muito boa! Nas conversas que tive com técnicos e cooperados, tenho recebido bons comentários sobre a forma que utilizamos para levar as informações ao nosso público”, comentou o gerente.



INFORMAÇÕES DO MERCADO AGROPECUÁRIO



MILHO FUTURO	CIF Guarujá entrega Julho/2020 e pagamento Agosto/2020	Comprador: R\$ 45,40	Vendedor: Sem indicação
	CIF Guarujá entrega Agosto/2020 e pagamento Setembro/2020	Comprador: R\$ 44,30	Vendedor: Sem indicação

PARANÁ



MILHO	Arapoti-Pr	Comprador: R\$ 47,00	Vendedor: R\$ Sem indicação
	W.Braz-Pr	Comprador: R\$ 46,50	Vendedor: R\$ 47,00



SOJA	Disponível CIF Ponta Grossa (média do dia) pgto 03/07/2020	R\$ 106,80
	Entrega abril/2021 e pagamento maio/2021 CIF Ponta Grossa/PR	R\$ 97,50



TRIGO	Superior	R\$ 1200,00 FOB
	Intermediário	R\$ 1100,00 (T-2) PADRÃO R\$ 1030,00 (T-2) R\$ 1000,00 (T-3)

SÃO PAULO



MILHO	Itararé-Sp	Comprador: R\$ 47,00	Vendedor: R\$ S/ INDICAÇÃO
	Taquarituba/Taquarivaí-Sp	Comprador: R\$ 48,00	Vendedor: R\$ 50,00



SOJA	Disponível CIF Santos (média do dia) pgto 05/07/2020	R\$ 108,40
	Entrega março/2021 pagamento abril/2021 – CIF Guarujá Entrega abril/2021 pagamento maio/2021 – CIF Guarujá	R\$ 100,60 R\$ 101,00



TRIGO	Superior	R\$ 1200,00 FOB – ITARARE/ SP R\$ 1200,00 FOB TAQUARITUBA/ TAQUARIVAÍ/SP (falling number mínimo de 250)
	Intermediário	R\$ 1110,00 (T-2) PADRÃO R\$ 1020,00 (T-2) R\$ 990,00 (T-3)



FEIJÃO – PREÇOS NA BOLSINHA – SÃO PAULO

Variedade	21/05/20		22/05/20		26/05/20		27/05/20		28/05/20	
	Min.	Máx.	Min.	Máx.	Min.	Máx.	Min.	Máx.	Min.	Máx.
Carioca Dama 9,5 – 10	385,00	390,00	385,00	390,00	390,00	395,00	390,00	395,00	S/Cot	S/Cot
Carioca Dama 9 – 9	375,00	380,00	375,00	380,00	S/Cot	380,00	S/Cot	380,00	S/Cot	380,00
Carioca Dama 8,5 – 9	355,00	360,00	355,00	360,00	365,00	370,00	365,00	370,00	365,00	370,00
Carioca Dama 8 – 8	345,00	350,00	345,00	350,00	S/Cot	360,00	355,00	360,00	355,00	360,00
Carioca Dama 7,5 – 8	325,00	330,00	325,00	330,00	340,00	345,00	340,00	345,00	340,00	345,00
Carioca Dama 7 – 7	305,00	310,00	305,00	310,00	315,00	320,00	315,00	320,00	315,00	320,00
Carioca Dama 6 – 7	S/Cot	S/Cot	S/Cot	S/Cot	284,00	290,00	284,00	290,00	284,00	290,00



INFORMAÇÕES DO MERCADO AGROPECUÁRIO



DÓLAR COMERCIAL

29/05 - R\$ 5,38



POUPANÇA

29/05 - 0,1733% a.m.



SELIC

3,00% a. a.



MILHO - Na CBOT o pregão realizado ao longo desta quinta-feira foi caracterizado pela alta entre os principais contratos. O mercado passa a se atentar ao clima no Meio Oeste norte-americano, onde a previsão aponta para clima seco e quente em relevantes regiões produtoras, o que motivou essa movimentação. O mercado climático será de suma importância até meados de agosto. Além disso, o enfraquecimento do dólar no cenário internacional oferece competitividade as commodities norte-americanas. A gradual retomada da economia dos Estados Unidos aumenta o ânimo na indústria de etanol, a produção diária pode alcançar até 724.000 barris por dia, a maior desde o final de março.

Mercado interno está centrado em dois aspectos neste momento, o clima para a safrinha e a movimentação cambial. A ausência de geadas em regiões chave de produção motivou o aumento das ofertas, principalmente no mercado paulista. Os consumidores por sua vez atuaram de maneira mais discreta, alguns se ausentando do mercado. Com relação ao câmbio foi evidenciada valorização do real no decorrer da semana, o que resultou em uma forte queda dos preços nos portos. É importante destacar que o mercado segue preocupado com relação ao Brasil. A movimentação cambial pode levar a novos movimentos de desvalorização de acordo com a evolução da pandemia e desdobramentos das tensões políticas envolvendo os três poderes.



SOJA - Na CBOT, os contratos futuros do complexo fecharam mistos no grão, em alta no farelo e em queda no óleo na quinta-feira. O dia foi dominado por vendas técnicas, com fundos e especuladores optando por realizar parte dos lucros acumulados recentemente. • A tensão entre China e Estados Unidos foi o fator que deu base ao movimento de correção. A Assembleia Popular Nacional da China aprovou uma resolução para impor leis de segurança nacional em Hong Kong, anulando a autonomia parcial do território em uma tentativa de esmagar os protestos anti-Pequim que desafiam o líder chinês Xi Jinping. Em resposta, o presidente norte-americano, Donald Trump, voltou a responsabilizar a

China pela pandemia do novo coronavírus. O temor do mercado é que a discussão prejudique o acordo comercial entre os dois países e prejudique a venda de soja americano aos chineses. Mercado interno permaneceu pouco movimentado nas diferentes praças de negociação. Interrompendo uma sequência de seis quedas consecutivas, o câmbio encerrou o dia com forte alta, sustentando os preços no mercado doméstico. Em Chicago, a commodity iniciou a sessão com perdas significativas, porém fechou o dia perto da estabilidade. Apesar da leve melhora, os agentes permanecem cautelosos e aguardam melhores oportunidades para voltar a negociar.



TRIGO - CBOT encerrou com preços em forte alta nesta quinta-feira. O mercado se recuperou após atingir, na quarta-feira, a mínima em uma semana. Os contratos foram impulsionados pela previsão de clima quente e seco no Meio-Oeste norte-americano, o que deve prejudicar as lavouras. Mercado interno segue atento com relação ao câmbio, que apesar desta quinta-feira ter se recuperado no final do pregão, ao longo dos últimos pregões vinha apresentando consecutivas retrações, minimizando significativamente os custos de importação do cereal, bem como retirando grande competitividade do trigo nacional frente o importado. Este fator é significativamente baixista para os preços domésticos,

porém, a baixa liquidez, resultado de moinhos abastecidos e ofertas escassas, minimizam o fator baixista.

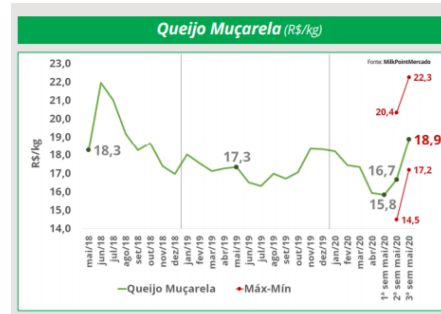
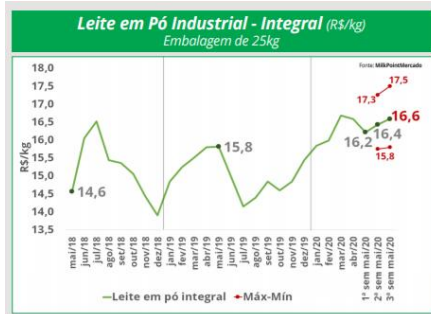
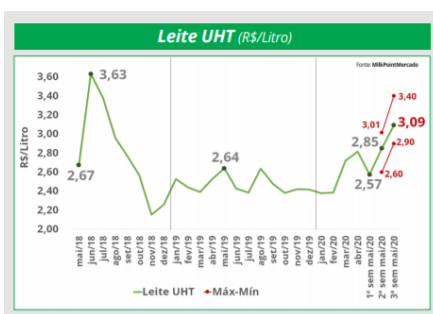


DÓLAR - O dólar comercial encerrou a sessão em alta de 1,96%, sendo negociado a R\$ 5,3860 para venda e a R\$ 5,3840 para compra. Durante o dia, a moeda norte-americana oscilou entre a mínima de R\$ 5,2830 e a máxima de R\$ 5,3840. A divisa norte-americana avançou significativamente, interrompendo uma sequência de seis quedas seguidas, refletindo uma piora no exterior após declarações do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, que voltou a responsabilizar a China pela disseminação do Coronavírus, o que fez a moeda disparar perto do fim da sessão que, apesar da alta firme, exibiu forte volatilidade.



LEITE - Semana de forte valorização dos queijos no mercado. Muitas indústrias estão com estoques zerados e sem produtos para a venda, o que movimentou novamente a compra de leite spot. A demanda pelos queijos também segue aquecida, em função das temperaturas mais amenas e baixos estoques nos supermercados;

Nesse momento a baixa disponibilidade de leite no campo (período de entressafra) tem sustentado os preços do leite UHT e dos leites em pó que apresentaram também demanda mais firme nessa semana.



SUÍNOS - Mercado brasileiro com mais uma semana apresentando preços acomodados, tanto para o vivo como para os principais cortes do atacado. O escoamento da carne evolui de maneira lenta, reflexo da menor capitalização das famílias neste final de semana, além do impacto negativo do aprofundamento da crise, o que leva atividades demandantes a funcionarem longe da maneira plena em grande parte do país, como é o caso de restaurantes e shoppings por exemplo. Alguns estados começam a abrir a economia, mas de maneira lenta e com restrições para evitar o aumento propagação do COVID-19. As exportações estão aceleradas, ajudando a enxugar parte do excedente doméstico, contudo, não é capaz de abrir espaço para reajustes neste momento. O preço do milho, principal componente da ração, está pressionado em alguns estados do país, como é o caso de São Paulo, com aumento do volume ofertado pelos produtores, após a não confirmação de geadas previstas para esta semana nas regiões produtoras da safrinha, o que dá um certo alívio nos custos de produção.



CAFÉ - Os preços do mercado futuro do café arábica despencaram no pregão desta quinta-feira (28) depois que os números do USDA indicaram uma safra recorde de 67,9 milhões de sacas para 2020/21. O principal contrato de referência, julho/20, passou a ser negociado abaixo de 100 cents/lbp. Julho/20 teve baixa de 340 pontos, valendo 99,10 cents/lbp, setembro/20 registrou desvalorização de 330 pontos, negociado por 100,90 cents/lbp, dezembro/20 registrou queda de 315 pontos, valendo 103,20 cents/lbp e março/21 teve baixa de 295 pontos, valendo 105,45 cents/lbp. Para o tipo arábica, o relatório aponta que a produção deverá ficar em torno de 47,8 milhões de sacas de 60kg, com elevação de 17% em comparação com a temporada anterior. A colheita no Brasil começa a ganhar intensidade e segundo os números da Cooxupé, no sul de Minas Gerais, cerca de 6% do café já foi colhido. O site internacional Barchart destacou também em sua análise diária, as condições climáticas do Brasil. "O tempo seco no Brasil é de baixa para o café, pois acelera a colheita de café do país", afirma. A Somar Meteorologia informou na segunda-feira que as chuvas em Minas Gerais foram de apenas 4,4 mm na semana passada ou 26% da média histórica.