revista
cultura suína

Ano 5 · Ed 17 · JAN/ FEV 2022

assuvap COOSUIPONTE

FNDS

Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura

RESULTADOS DE AÇÕES

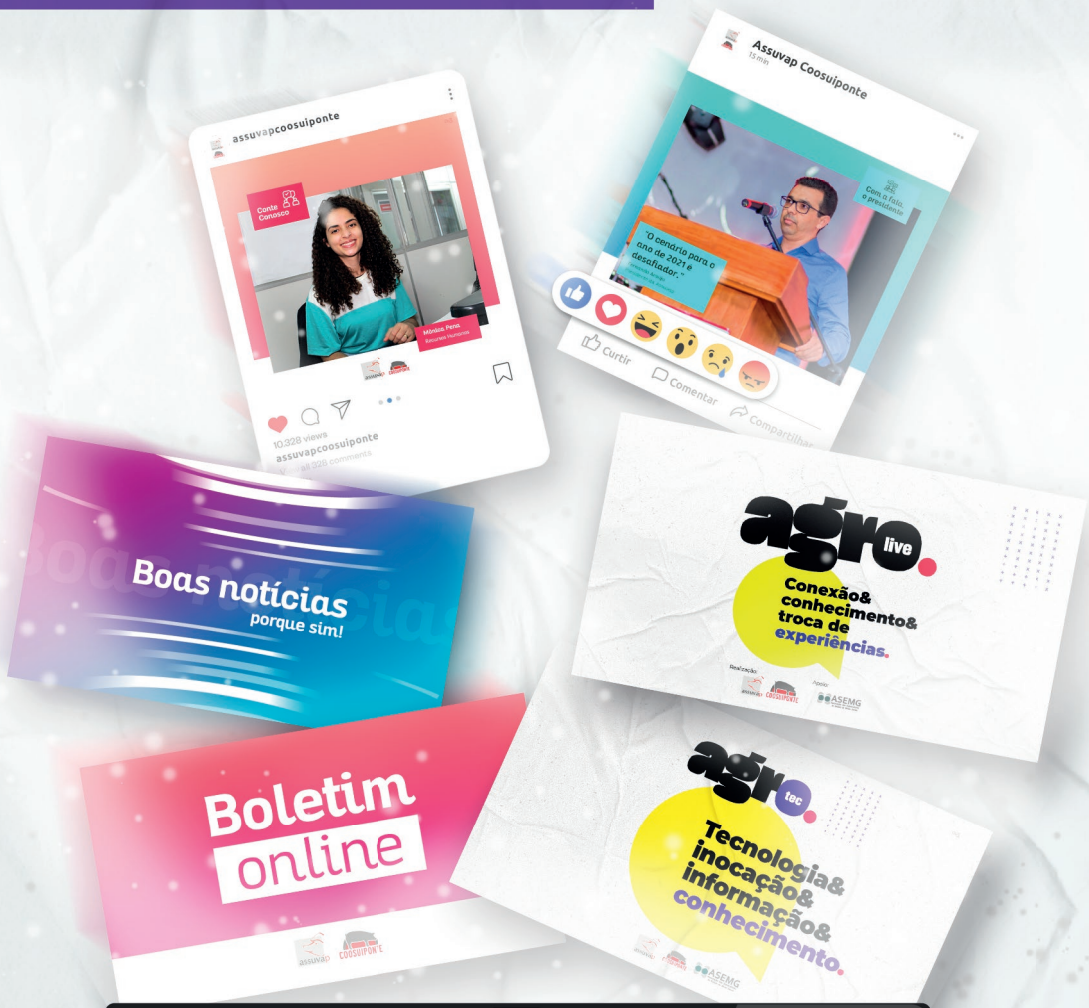
PLANO DE TRABALHO ASSUVAP-SAUDALI

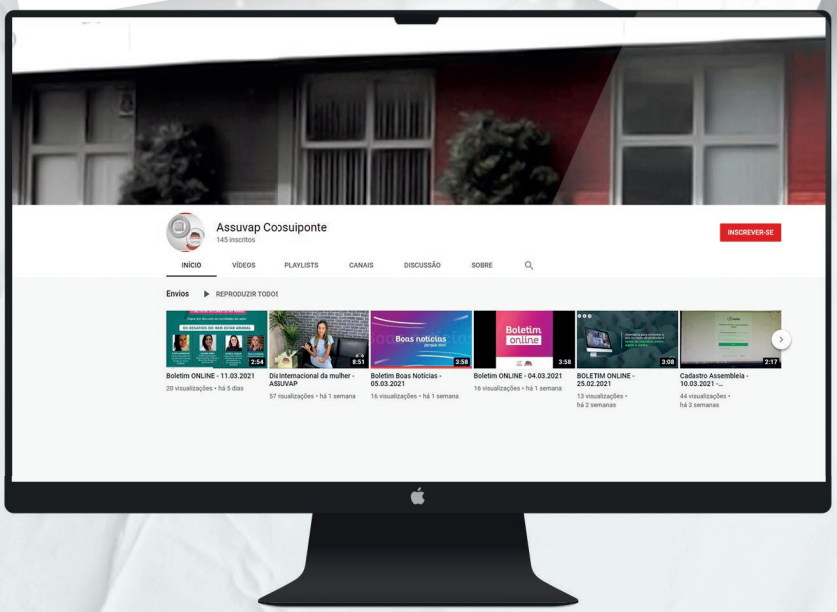
FNDS 2021

ABCS ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS CRIADORES DE SUÍNOS · ESCOLHA CARNE SUÍNA · FNDS Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura · assuvap · COOSUIPONTE · Saudali

A SUA MARCA MAIS PERTO DO *suinocultor*

DIVULGUE CONOSCO!





expediente

Assuvap

Patrícia Morari Mendes*
Presidente

José Manoel A. Marcondes de Souza
Diretor Secretário

João Carlos Bretas Leite
Diretor Financeiro

Fernando da Silva Araújo
Diretor Mercado e Marketing

Rodrigo Ramos Torres
Diretor Técnico/Meio Ambiente

Conselho Fiscal:
Efetivos
Geraldo Fialho Resende Filho
José Joaquim de Oliveira Lopes
José Wanderley Telles Ventura

*Presidente afastada

Coosuiponte

João Carlos Bretas Leite
Presidente

José Manuel A. Marcondes de Souza
Diretor Planejamento

Fernando da Silva Araújo
Diretor Financeiro

Patrícia Morari Mendes*
Diretora Secretária

Rodrigo Ramos Torres
Diretor Comercial

Conselho Fiscal:
Efetivos
Geraldo Fialho Resende Filho
Luiz Fernando Laia
José Wanderley Telles Ventura

*Diretora Afastada

Jornalista responsável
Gustavo Faria (12.982/MG)

Gerência Geral
Paula Gomides

Projeto gráfico
Os3 Comunicação

editorial

Caro associado,

Resiliência! Essa é a palavra que rege o suinocultor neste ano de 2022. Resiliência em manter-se firme neste cenário de incertezas e de oportunidades.

A volatilidade dos mercados atingiu seu ápice após o início da guerra da Rússia-Ucrânia. Num ambiente de especulação máxima, a análise racional de oferta e procura em cada ponto da cadeia é essencial para manter a vantagem competitiva necessária para nossa sobrevivência. A análise impessoal e ampla dos mercados é traçada pelos especialistas na suinocultura nesta edição e podem ser uma bússola para o produtor.

O desempenho de sucesso da Coosuiponte em 2021, com recordes de vendas e faturamento também iluminam nossas páginas e nos motiva no processo de melhoria contínua.

Nossa gestora executiva, Paula Gomides, nos conta sobre as metas estabelecidas para 2022 e as possibilidades de nos reinventarmos diante das adversidades.

A excelência dos resultados das ações da Assuvap e Coosuiponte em 2021, com recursos do fundo Nacional de desenvolvimento da Suinocultura. Entre as 33 ações, destaque para a campanha Carne de Porco, Bom de Preço, Bom de Prato, que teve mais de uma tonelada vendida nos açougues e supermercados do Vale do Piranga.

E nossa edição conta com muito mais. Resultados, metas, superação de desafios, reinvenção! E assim seguimos, firmes no nosso propósito: produzir com sustentabilidade.

Boa leitura!

Fernando Araújo
Diretor de Mercado
e Marketing

DIRETO DA GRANJA

Em 22 de novembro de 2021 o MAPA colocou em consulta pública a portaria nº 458, texto que irá alterar mais uma vez a IN65 de 2006. Após sua aprovação a portaria terá 180 dias para entrar em vigor.

NA BASE DA PARCERIA

Parceria boa é parceria que dá resultados! Quando falamos em meio ambiente, então, soluções sustentáveis nos motivam e nos fazem crescer ainda mais.

A M&P Engenharia, empresa parceira e que atua na área de consultoria ambiental para os nossos associados, oferece respostas eficientes e definitivas para os desafios enfrentados pela suinocultura, na área de Meio Ambiente. Entre as consultorias que trouxeram resultados positivos, destaque para o tratamento de efluentes, reutilização da água e produção de biogás para geração de energia.

A missão da M&P Engenharia converge com a nossa, pois ajuda a promover harmonia entre o desenvolvimento econômico e os interesses ambientais do mundo contemporâneo, demonstrando que não há limite que não possa ser superado.

Agronegócio e suinocultura caminham, sempre, de mãos dadas com o meio ambiente. Afinal, se é bom pra natureza é melhor ainda pra gente!

VOCÊ PRECISA SABER

A Coosuiponte inova mais uma vez com a implantação do setor de Marketing!

A busca constante pela consolidação da marca e os benefícios gerados ao cooperado foram os responsáveis por mais esse importante passo dado rumo ao desenvolvimento.

O novo setor será conduzido pela profissional Lorena Fonseca e terá foco na implementação de novas ferramentas de trabalho e melhor gestão dos nossos canais e categorias de produto, atuando, diariamente, na elaboração de análises e planejamento de estratégias que direcionem a marca e seu propósito, através de um conteúdo multimídia em todas as nossas redes de comunicação.

Uma excelente novidade tem movimentado a nossa cooperativa nesse início de 2022: a implantação do setor de Logística, que tem à frente, o profissional Alexandre Oliveira.

A implantação desse setor é parte importante do nosso plano estratégico que busca gerar valor aos cooperados, através da inovação em diversas frentes de trabalho

Estreitar os laços, fortalecer as relações, criar novos vínculos. Pautada nesses critérios, a Coosuiponte traz mais uma novidade quentíssima para 2022: novo setor de Relacionamento com o Cooperado.

PERFIL DA DIRETORIA

DIRETOR PRESIDENTE

João Carlos Bretas Leite - 38 anos como suinocultor e 24 anos como cooperado

DIRETOR FINANCEIRO

Fernando da Silva Araújo - 16 anos como suinocultor e 11 anos como cooperado

DIRETOR DE PLANEJAMENTO

José Manoel Marcondes de Souza 22 anos como suinocultor e 17 anos cooperado

DIRETOR COMERCIAL

Rodrigo Ramos Torres - 4 anos como suinocultor e 4 anos como cooperado

FNDS: CONHEÇA AS PRINCIPAIS AÇÕES DESENVOLVIDAS PELA ASSUVAP/COOSUIPONTE EM 2021

O ANO FOI DE 33 AÇÕES DENTRO DO FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA SUINOCULTURA, CRIADO PELA ABCS E COM A PARCERIA DO SAUDALI

Trabalhar para benefício do suinocultor, sob as mais variadas áreas. Um dos grandes projetos desenvolvidos pela Assuvap/Coosuiponte em 2021 foi o plano de trabalho do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura (FNDS). Idealizado pela Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS), nossa instituição – em parceria com o Saudali – implementou diversas ações em Ponte Nova e região.

No total, foram 33 ações, sendo 14 na área técnica, 13 na área de marketing e seis na área política. Confira algumas dessas ações.

TOTAL DE AÇÕES EXECUTADAS
33

AÇÕES DE ATENDIMENTO À ÁREA POLÍTICA
6

AÇÕES DE ATENDIMENTO À ÁREA TÉCNICA
14

AÇÕES DE ATENDIMENTO À ÁREA MARKETING
13

Oficina Gastronômica

Curso de Cortes

Vacinação Peste Suína Alagoas

Campanha Nacional Carne de Porco: bom de preço, bom de prato

"O Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura tem como objetivo principal, fazer prosperar os suinocultores e dar um apoio estratégico nas questões que são essenciais no negócio para sustentabilidade do negócio – que são as pessoas, o ambiente, o desenvolvimento das granjas e o desenvolvimento técnico.

Em 2021 tivemos um total de 33 ações executadas em retorno ao investimento dos associados e cooperados da Assuvap e Coosuiponte. Essas ações tramitaram desde a área política a trabalhar com as prorrogações de prazo. Também trabalhamos muito a questão do mercado de grãos, onde trouxemos especialistas e bancos que ofereceram orientações para compras de grãos no mercado futuro.

Na área técnica, o trabalho frente a peste suína clássica foi incessante para conseguir manter o status do Brasil e manter, principalmente, a região sudeste como uma área livre.

E nas Ações de marketing, nós tivemos um trabalho local muito grande da Assuvap junto aos açougues e mais de 15 pontos de vendas, com a campanha 'Bom de Preço, Bom de Prato'. Foi mais de uma tonelada vendida, atendendo e impactando diretamente o negócio dos suinocultores da região. Tivemos também a 'Escola de gestores', capacitando os profissionais da Assuvap e Coosuiponte que participaram intensamente para atender os cooperados. Fizemos ainda, oficinas gastronômicas locais, o trabalho com nutricionistas, parceria com o Saudali e muitos outros trabalhos de diferenciação.

Para 2022, nós temos um desafio com a alta de custo de produção. E a atuação já iniciou muito forte com reuniões com a Ministra da Agricultura, com o Paulo Guedes, tentando ampliar as questões de financiamento e de custeios para apoiar os produtores. Na parte técnica, o trabalho tem sido constante com a questão da peste suína clássica, além dos atendimentos locais e, novamente, uma edição para o marketing para ajudar a escoar essa oferta. Então, no ano de 2022, a ABCS pretende atuar de uma forma muito estratégica, junto aos gestores e à equipe da Assuvap e Coosuiponte para ajudar os produtores a atravessar esse momento desafiador.", destacou a diretora de marketing e projetos da ABCS, Lívia Machado.

PARTICIPAÇÃO DA COOSUIPONTE NA FAVESU

"Cercada pelas montanhas mineiras, em Ponte Nova, está a Coosuiponte. Uma cooperativa que preza em oferecer o melhor custo-benefício dentre suas mais de 10 linhas de produtos e serviços.

Desde 1998 no mercado e com princípios voltados à cooperação, credibilidade, responsabilidade social, segurança e qualidade, a Coosuiponte é feita de setores bem fundamentados, tanto no relacionamento com o cliente, quanto nas compras e logística – um diferencial para maximizar os seus resultados e dos cooperados.

Acompanhe o trabalho da Coosuiponte, através da página www.assuvap.com.br e nas redes sociais."

O QUE SERÁ PRECISO PARA UTILIZAR MEDICAMENTO DE USO VETERINÁRIO VIA RAÇÃO

PORTARIA Nº 458 E MODIFICAÇÕES NA IN65/2006

Em 22 de novembro de 2021 o MAPA colocou em consulta pública a portaria nº 458, texto que irá alterar, mais uma vez, a IN65 de 2006. Após sua aprovação, a portaria terá 180 dias para entrar em vigor.

A IN14 de 2016 alterou partes do texto da IN65 com intuito de torná-la mais flexível para os produtores rurais, porém ela não foi entendida desta maneira, houve muita polêmica principalmente entre a distinção de quem poderia comprar o medicamento em sua forma pura em relação a quem poderia comprar produtos medicados (premix, núcleos, concentrados com medicamento de uso veterinário).

O produtor rural que pretendia trabalhar diretamente com o medicamento precisaria adequar sua fábrica ao formato de uma fábrica de rações comercial. Isto será modificado com esta portaria, que está em consulta.

*Ana Paula Liboreiro Brustolini

A finalidade da portaria nº 458 é submeter à Consulta Pública a proposta de Portaria que estabelece os critérios mínimos e os procedimentos para fabricação, transferência da propriedade, posse ou detenção e uso de produtos destinados à alimentação animal com medicamentos de uso veterinário.

**Zootecnista e Doutora em Nutrição de Monogástricos/Nutricionista e Formuladora da Coosuiponte CRMV/Z : MG 2316.*

Para quem é esta portaria:	Para quem não é esta portaria:
Aplicável aos estabelecimentos fabricantes e armazenadores de produtos destinados à alimentação animal, aos médicos veterinários e aos proprietários, possuidores ou detentores de animais.	Não aplicável para quem usa medicamento via oral ou "on top" (para quem joga o medicamento diretamente no cocho, em cima da ração já pronta) ou na água, medicamentos homeopáticos e aditivos melhoradores de desempenho.

Fábricas comerciais e produtores rurais que quiserem fabricar ração medicada destinados à alimentação de animais de produção devem estar previamente autorizados pelo MAPA e a transferência de produto acabado (ração, núcleo, premix ou concentrado) com medicamento de uso veterinário somente poderá ser realizada para fabricantes e produtores ruais previamente autorizados pelo MAPA. Ou seja, tanto para comprar o medicamento, ou produto medicado quanto para fabricar a ração medicada será necessário ter a autorização prévia do MAPA.

Alguns itens que irão mudar com a aprovação desta portaria:

Classificação dos produtores rurais quanto ao grupo de risco (abaixo a classificação com foco na suinocultura):

Grupo A	Grupo B	Grupo C
Estabelecimentos que atendam exclusivamente à suinocultura.	Estabelecimentos que atendam exclusivamente à suinocultura ou fabricantes de produtos destinados à alimentação de mais de uma das demais espécies, independentemente do quantitativo de animais que atendem.	Estabelecimentos que atendam exclusivamente à suinocultura.
I. Unidades de reprodução, desmama até creche, com qualquer quantitativo de animais, ou; II. Unidades de ciclo completo com quantitativo máximo de 1.999 matrizes; III. Unidades de desmama e terminação ou apenas terminação que resultem em até 5.000 animais abatidos por mês.	I. Unidades de ciclo completo com plantéis entre 2.000 e 19.999 matrizes; II. Unidade de desmama e terminação ou apenas terminação que resultem entre 5.001 e 40.00 animais abatidos por mês.	I. Unidades de ciclo completo com plantéis com mais de 20.000 matrizes; II. Unidades de desmama e terminação ou apenas terminação que resultem em mais de 40.000 animais abatidos por mês.

Como será concedida a autorização:

Grupo A	Grupo B	Grupo C
Após avaliação dos dados relativos às características do estabelecimento e dos rebanhos que atendem, em sistema informatizado; Dispensada a fiscalização prévia à autorização.	Após avaliação dos dados relativos às características do estabelecimento e dos rebanhos que atendem, em sistema informatizado; Para autorização é obrigatória a apresentação de teste de homogeneidade de mistura; Dispensados da fiscalização prévia à autorização.	Após avaliação dos dados relativos às características do estabelecimento e dos rebanhos que atendem, em sistema informatizado; Para autorização é obrigatória a apresentação de teste de homogeneidade de mistura e do estudo de validação de limpeza. Obrigatória a fiscalização prévia à Autorização.

O que será necessário para se ter a autorização

Grupo A	Grupo B	Grupo C
I. Manter em arquivo, à disposição da fiscalização, as prescrições e documentos fiscais; II. Registro de produção e rastreabilidade disponíveis para fiscalização: registro da elaboração de produtos medicados e rastreabilidade do fornecimento de cada lote de produto medicado; III. Matriz de sensibilidade: estudo que correlaciona a compatibilidade existente entre os diversos produtos destinados à alimentação animal fabricados em uma mesma linha de produção, considerando o risco que uma eventual contaminação cruzada constitui para os animais aos quais os produtos se destinam; IV. Registro de limpeza e prevenção de contaminação cruzada: procedimentos de limpeza dos equipamentos, com objetivo de reduzir a contaminação cruzada, com especial controle dos produtos não alvo; V. Identificação das rações fabricadas: a identificação deve permitir a vinculação com os registros de produção e a rastreabilidade; VI. realizar teste de homogeneidade de mistura, no mínimo, a cada 2 (dois) anos, apresentando à fiscalização em sistema informatizado	Mesmas exigências relativas ao grupo A.	Mesmas exigências do grupo A + artigos 23 a 35 da portaria nº 458 (disponível em: https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria-sda-n-458-de-22-de-novembro-de-2021-362682253) Ou seja, mesmas exigências de uma fábrica industrial.

Em resumo, independentemente do tamanho da propriedade, o produtor rural terá que se adequar a esta portaria. Todas as fábricas terão que ter as boas práticas de fabricação de rações regida pela IN04 de 2007 (endereço para acessar a esta IN está no final do texto) pois somente desta forma é possível garantir um alimento de qualidade e seguro para os animais.

Procedimento:	Grupo A	Grupo B	Grupo C
Prestar declaração em sistema informatizado	Sim	Sim	Sim
Manter em arquivo as prescrições e documentos fiscais	Sim	Sim	Sim
Manter registro da elaboração de rações medicadas e rastreabilidade de cada lote de ração medicada	Sim	Sim	Sim
Estabelecer e empregar sequência de fabricação das rações baseados na matriz de sensibilidade	Sim	Sim	Sim
Adotar e manter registros dos procedimentos de limpeza de equipamentos	Sim	Sim	Sim
Identificar as rações medicadas fabricadas de forma a evitar contaminação cruzada	Sim	Sim	Sim
Manter registros auditáveis por no mínimo dois anos	Sim	Sim	Sim
Realizar teste de homogeneidade de mistura	Sim	Sim	Sim
Apresentar teste de homogeneidade de mistura no momento da declaração de dados em sistema informatizado	Não	Sim	Sim
Apresentar estudo de validação de limpeza no momento da declaração de dados em sistema informatizado	Não	Não	Sim
Fiscalização prévia a autorização	Não	Não	Sim

Fonte: https://www.youtube.com/watch?v=pbjzz1rQfws&t=6447s. Canal Enagro. Apresentação da Revisão da IN/65 (e suas alterações) Apresentação da Revisão da IN/65 (e suas alterações)

- Necessidade de prescrição veterinária:

  A portaria distinguiu a prescrição veterinária do programa sanitário.

Profilaxia	Tratamento ou metafilaxia A
Prevenir de forma individual ou grupal antes da doença ocorrer	Prevenir na forma de tratamento grupal assim que a doença ocorrer
Deve vir no: Programa Sanitário	Deve vir na: prescrição veterinária

Os programas sanitários dos produtores rurais substituem as prescrições médico-veterinárias nos casos em que o medicamento estiver sendo utilizado de modo profilático. Em caso de tratamento ou metafilaxia devem ser elaboradas prescrições veterinárias, e a prescrição é válida por 30 dias após sua data de emissão.

- Obrigatoriedade do teste de homogeneidade de mistura

Todas os grupos deverão realizar o teste de homogeneidade de mistura e obter resultado menor ou igual à 10%. Antes este valor era menor ou igual à 5%.

Quando o método utilizado for contagem de partículas (micro tracer) a probabilidade tem que ser maior ou igual a 5% na contagem de partículas.

- Plano de sequência de produção e validação da limpeza de linha

O plano de sequência de produção já era exigido na IN65/2006 assim como a validação da limpeza de linha que não será abordada neste tópico. A novidade é que a sequência inteligente de produção poderá ser utilizada como limpeza de linha de fabricação no que se diz respeito a medicamento.

A limpeza de linha de produção, que se caracteriza como o conjunto de procedimentos adotados para a limpeza dos equipamentos, aplicado após a fabricação de produto medicado para promover a redução da contaminação cruzada no produto subsequente, pode ser realizada de três maneiras.

Limpeza mecânica	Limpeza de arraste ou flushing	Sequência inteligente de produção
Limpeza através de varrição, raspagem, lavação.	Consiste em circular, nos equipamentos compartilhados, um ingrediente ou veículo para promover a eliminação ou a redução da contaminação cruzada por um medicamento de uso veterinário, antes da fabricação do próximo produto destinado à alimentação animal.	Plano de produção, elaborado a partir da matriz de sensibilidade, que permite com o objetivo de controlar os riscos de contaminação cruzada na ração destinada à categoria sensível*. Ou seja, produzir uma quantidade de rações não medicadas destinadas à categorias não sensíveis - e na sequência produzir a ração não medicada para a categoria sensível.

*Categoria animal para a qual a contaminação residual de determinado medicamento de uso veterinário representa risco à sua saúde ou risco de violação dos limites máximos de resíduo nos seus produtos (carne, leite e ovos), tais como animais para abate em fase final de criação...

Como montar a matriz de sensibilidade e definir a sequência de fabricação inteligente:

Verifique com o médico veterinário que atende a granja se existe algum medicamento que não pode ser ministrado para alguma determinada categoria, se a resposta for SIM, esta categoria deve ser inclusa na lista de categorias sensível.	Liste as fórmulas da granja e determine quais fórmulas podem ser produzidas antes da ração destinada à categoria sensível.	Programe a produção de rações para que não seja feita nenhuma ração medicada antes das rações destinadas à categoria sensível.

	Próxima ração a ser feita										
Última ração feita	Pré-0	Pré-1	Pré-2	INICIAL	RECRIA MED	RECRIA	TERM. MED	Abate	LAC	GEST	GEST MED
Pré-0	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
Pré-1	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
Pré-2	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
INICIAL	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
RECRIA MED	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
RECRIA	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
TERM. MED	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim
Abate	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
LAC	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
GEST	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
GEST MED	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim	NÃO	sim	sim	sim

Figura 1. Exemplo de matriz de sensibilidade

Para quem produz ração a granel a limpeza para se evitar a contaminação cruzada também deve ser feita nos silos de expedição de ração e caminhões graneleiros.

A equipe técnica da Coosuiponte elaborou um material para te auxiliar a dar os primeiros passos na adequações das fábricas para atender estas novas exigências. Também contamos com um comitê para te auxiliar caso tenha alguma dúvida, entre em contato conosco.

Confira o conteúdo do vídeo pelo QR Code

Referência:

IN04 de 01 de março de 2007. Disponível em: https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/insumos-agropecuarios/insumos-pecuarios/alimentacao-animal/arquivos-alimentacao-animal/InstruoNormativa04.2007.pdf.

Portaria nº 458 de 22 de novembro de 2021. Disponível em: https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria-sda-n-458-de-22-de-novembro-de-2021-362682253.

Apresentação da Revisão da IN/65 e suas alterações. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=pbjzz1rQfws&t=6447s.

Uso de medicamento na alimentação animal: como fazer isso dentro da lei por Vialiagro. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=azt1HZ4_DXY.

IN65: como colocá-la em prática. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=1z-McfpkHd60.

COOSUIPONTE FECHA 2021 COM RECORDES E SALDO POSITIVO

APÓS ENCERRAR O ÚLTIMO ANO COM NÚMEROS ANIMADORES, INSTITUIÇÃO SE PLANEJA PARA CONTINUAR SUPERANDO METAS

Apesar das incertezas que vivemos em 2021, com mais um ano de pandemia, a Coosuiponte encerrou o ano de forma positiva. A equipe de colaboradores trabalhou arduamente durante todo o ano. Foram mais de 20 mil atendimentos realizados e mais de duas mil ordens de compras emitidas.

Buscando cada vez mais aprimorar a experiência do cooperado, a Cooperativa ampliou o time com o grupo de novos setores: logística, relacionamento e marketing da Coosuiponte. A logística irá desenvolver toda a organização do estoque e gerencia o recebimento de mercadorias, garantindo o abastecimento das granjas. O marketing da Coosuiponte irá atuar no relacionamento junto aos parceiros, fornecedores e junto aos cooperados. Já o relacionamento irá lidar diretamente com os cooperados e colaboradores das granjas.

Houve crescimento, também, na representatividade e atuação. Hoje, a Coosuiponte está em três estados (Minas Gerais, Bahia e Espírito Santo), totalizando quase 100 mil matrizes. Todo esse trabalho resultou em crescimento de 45,87% do faturamento, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Ana Paula - Nutricionista

André - Compras

Fernanda
Vendas

Lizandra - Marketing

Lorena - Marketing

Patrícia Nunes - Financeiro

Tamires
Médica Veterinária

"Sabemos que ainda temos muitos desafios e oportunidades pela frente. Seguiremos firmes em nosso propósito de fortalecer e assegurar o poder de compra do cooperado, através de parceria e um trabalho transparente", explicou Paula Gomides, Gerente Geral da Assuvap/Coosuiponte.

Paula Gomides
Gerente Geral

João Carlos Bretas Leite
Presidente Coosuiponte

"Eu acredito que a Coosuiponte é um porto seguro para todos os suinocultores do Vale do Piranga. O time de colaboradores, o pessoal do atendimento até a gerência, o departamento técnico e todos os demais têm feito um trabalho incansável. Trabalho de assistência, de atendimento ao cooperado, realização de treinamentos, e muitas outras ações; tudo isso para atingir nosso objetivo e cumprir a nossa missão. É um conjunto de fatores que contribui para todo esse crescimento", destacou o presidente da Coosuiponte, João Carlos Bretas Leite.

PAULA GOMIDES: "É EM UM CENÁRIO DE GRANDES DESAFIOS QUE ENCONTRAMOS GRANDES OPORTUNIDADES"

Como mostramos na página anterior, os números da Coosuiponte em 2021 foram animadores. Agora, 2022 começa com incertezas no mercado suinícola, devido a vários fatores, como a alta oferta interna e a estabilidade das exportações. Apesar disso, o planejamento das duas instituições – Assuvap e Coosuiponte – é de crescimento e transformação.

Paula Gomides tem vasto conhecimento sobre as instituições. Em uma bela trajetória de crescimento pessoal, quando foi admitida na empresa em 2007 para ser recepcionista, 15 anos depois ela ocupa o cargo de Gerente Geral. No comando de uma equipe composta por 39 colaboradores, o ano será de desafios. Mas nada que não possa ser solucionado. Confira abaixo uma entrevista exclusiva com a nossa gestora.

1) Os números da Coosuiponte em 2021 foram fantásticos. Todas as metas estabelecidas foram cumpridas, faturamento recorde, entre outras conquistas. A que se devem estes bons números?

Só é possível construir algo novo se tivermos uma mentalidade disruptiva. Um dos principais pontos que eu vejo é a valorização e reestruturação do time de colaboradores, que é o principal ativo das instituições. Outro ponto é estar mais próximo dos nossos cooperados, estreitando o nosso relacionamento e entendendo a sua jornada de compras. Além disso, é muito importante citar a confiança que a diretoria deposita nesta equipe de trabalho, com autonomia para desenvolver seus projetos e ações em seus respectivos setores, sempre pensando no benefício do produtor. Resultado financeiro é sempre consequência de como são gerenciados: as pessoas, os processos e como o cliente nos percebe.

2) O que fazer para manter os bons números em 2022? Existem novas ações e ideias a serem implantadas?

O conforto não nos leva à excelência. Estamos sempre pensando em inovação. Seguiremos com os projetos de melhorias na gestão, nos processos e no relacionamento com o cooperado. Destaco o setor de relacionamento, que trará para a Coosuiponte uma inteligência comercial, com o objetivo de melhorar a experiência dos nossos suinocultores junto à instituição. Teremos também o reposicionamento da nossa nutrição. Traremos grandes novidades durante todo o ano, na expectativa de ampliar a nossa participação neste mercado.

3) Há mais algum outro projeto que mereça destaque?

Um dos grandes projetos da Coosuiponte é a ampliação do seu espaço físico, com a construção de uma sede própria. Apesar da burocracia, seguimos empenhados em tirar o projeto do papel. É de suma importância a criação deste novo espaço, devido ao nosso grande crescimento nos últimos anos e nas oportunidades que teremos pela frente, já que nossa meta é crescer ainda mais.

4) Neste início de ano, as notícias do mercado são de incertezas. Isso significa que 2022 será ainda mais desafiador?

Se não é desafiador, não é transformador. Teremos um ano de muito trabalho em prol do produtor e também de muitas oportunidades de aprendizado. Temos que estar preparados para todas as adversidades. Como faz parte do nosso propósito "assegurar e fortalecer o poder de compra do cooperado", temos que defender os seus interesses, nas mais variadas demandas. Colaboramos também com as nossas associações e cooperativas parceiras, como a ABCS, que também tem lutado incansavelmente na defesa da classe suinícola. Seja o desafio que aparecer, a Assuvap/ Coosuiponte estará sempre disponível para ajudar os suinocultores. É em um cenário de grandes desafios que encontramos grandes oportunidades, desde que estejamos focados em solução.

COM A PALAVRA, NOSSOS GERENTES E COORDENADORES SOBRE 2022

Na Assuvap/Coosuiponte, cada membro do nosso time é essencial. Somente com departamentos alinhados, trabalhando em sintonia, é que conseguimos alcançar nossos objetivos. Pensando nisso, convidamos nossos gerentes e coordenadores de setores para que pudessem falar sobre as expectativas de trabalho para este ano.

PATRÍCIA NUNES
Gerente Administrativo Financeiro

No setor financeiro a Cooperativa tem uma boa reserva e consegue se manter neste ano de 2022 sem aumentar os custos para os cooperados, seguindo nosso propósito de assegurar e fortalecer o poder de compra deles. Com relação aos nossos associados/cooperados, eles estão passando por uma crise com relação aos custos de produção. A diretoria das instituições se organizou e cancelou o reajuste da mensalidade da Assuvap e apresentou novos prazos de vendas na Coosuiponte. Além disso, estamos nos adequando todos os dias na Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), com todo o processo quase concluído. Hoje, temos uma encarregada para toda a implementação deste processo, a Camila Caetano, que já identificou e organizou os dados pessoais dentro das nossas instituições. E ela ainda fez o mapeamento de todas as atividades setoriais. Informamos aos colaboradores, fornecedores e cooperados os dados recolhidos e os direitos deles em matéria de proteção de dados. Houve divulgação de todos os processos que estamos realizando. Já existem políticas na empresa destes processos e nossos colaboradores foram informados e atualizados sobre a LGPD.

LORENA FONSECA - MKT Coosuiponte

Para 2022, embora o cenário econômico ainda esteja vulnerável e o contesto político possa influenciar o mercado, seguiremos com as ações e estratégias do plano de marketing em fortalecer a marca da Coossuiponte com as stakeholders e principalmente com o cooperado, promovendo campanhas e ações diretas de marketing com as equipes do comercial, compras e atendimento ao cliente, gerando valor ao cooperado e fortalecendo o agro nacional. Temos também para este ano algumas frentes de trabalho importantes. A primeira delas é promover ações que ajudem nossos cooperados a passar por esse momento delicado de crise que vive a suinocultura, trabalhando em paralelo com os setores de compras e vendas, buscando as melhores condições de prazos e diversificação de mix de produtos para os cooperados. Iremos também ativar campanhas promocionais com os fornecedores que gerem benefícios aos cooperados, e ainda lançaremos um calendário de campanhas com ações sazonais para toda base de clientes. Por fim, promoveremos em julho a nossa feira da suinocultura, com um novo conceito e oportunidades de negócios para a cadeia.

ANA PAULA LIBOREIRO
Formuladora/Nutricionista

Para 2022, nossa missão é continuar sendo parceiros dos cooperados que utilizam a nutrição Coosuiponte, auxiliando não somente nos indicadores zootécnicos, mas também nas tomadas de decisões relacionadas às compras de matérias-primas para produção de rações. Entre as novidades para este ano, teremos: a atuação de uma equipe de venda direcionada para a nutrição, além da equipe técnica; o início dos trabalhos de elaboração de um material técnico relacionado aos nossos produtos para ser utilizado como uma ferramenta de vendas; e o aumento da disponibilidade de serviços prestados relacionado à análise de matérias-primas e controle de qualidade na fábrica de rações.

TAMIRES GOMES
Veterinária e Responsável Técnica

As perspectivas são sempre de crescimento, isso não seria diferente em 2022, com a gestora Paula Gomides à frente dos planejamentos. O departamento técnico é acessível aos cooperados, estamos presentes no Comitê Estadual de Sanidade Suína (COESUI), temos implantado na cooperativa um Comitê referente à Instrução Normativa 65, reforçamos os setores internos quanto à qualificação de fornecedores e qualidade de produtos recebidos, em especial à garantia de níveis mínimos de metais pesados, de acordo com a legislação que nos atende. Fornecemos um serviço diferenciado com um laboratório de micotoxinas, que possibilita o cooperado a manter um histórico de análises. Mantemos contato frequente com instituições e associações, visando agregar valor ao nosso trabalho. O objetivo é alcançar ainda mais o mercado, trabalhar com profissionalismo e assegurar serviços de qualidade aos cooperados. Somos superlotados de ideias, e a implantação de cada uma delas será no decorrer do ano. Estamos trabalhando na atualização de produtos e princípios ativos para ser implementado ainda no primeiro semestre deste ano. Temos planejado também capacitações aos cooperados em conjunto com Assuvap, além de outros projetos.

ANDRÉ GRANATO
Coordenador de Compras

Para o setor de compras, a expectativa é de crescimento, mesmo em um cenário desafiador da suinocultura. Acreditamos que o segundo semestre tende-se a ser melhor, com custos de produção amenizados. Pretendemos implantar neste ano um projeto denominado "Gestão de Fornecedores". Com isso, acreditamos que teremos mais parcerias na aquisição de produtos e serviços, que é justamente o propósito da Coosuiponte: fortalecer e assegurar o poder de compras dos cooperados.

LIZANDRA SIQUEIRA
Marketing Assuvap

O momento atual é desafiador para o suinocultor. É preciso sempre pensar em soluções para os problemas que aparecem. E é justamente isso que a Assuvap trabalha: defender os interesses dos nossos produtores associados. Apesar de todas as dificuldades de 2021, conseguimos alcançar bons resultados. Para 2022 não seria diferente: vamos trabalhar para trazer ainda mais crescimento para os produtores e, consequentemente, para a nossa instituição. São várias ações planejadas para este ano. Posso citar que iremos continuar focados na comunicação com o produtor, mostrando a eles tudo o que está acontecendo no mercado suinícola, para que eles possam se planejar. Teremos também novas capacitações e treinamentos para suinocultores e suas equipes de trabalho. As ações de desmistificação da carne suína também estão em nosso planejamento. E o grande destaque de 2022 será o retorno da nossa Feira Mineira de Suinocultura, que não foi realizada em 2020 em função da pandemia, mas retornará totalmente repaginada e com muitas novidades.

FERNANDA OSÓRIO
Coordenadora de Vendas

Esperamos que, com as inovações que estão por vir, possamos ter ainda mais sucesso esse ano. Temos em vista o melhoramento na agilidade dos processos, tanto no setor de expedição quanto no setor de vendas, gerando satisfação aos cooperados. Com os novos processos, pensamos em diminuir as ocorrências em relação aos pedidos e entrega de mercadorias. Acreditamos na construção da nossa sede o quanto antes, pois ela será nosso divisor para expansão. A implantação de um WMS (software de gestão de estoque) no setor extrairá o que há de melhor em nossos colaboradores, pois o comprometimento trará segurança e confiança nas tarefas, reduzindo custos e erros de processos. Ressalto também que, no mês de fevereiro, iniciamos uma nova forma de entrega de mercadorias, agora por volume, onde já estamos sentindo a diferença na agilidade na saída de mercadorias. Para segurança do cooperado, foram implantadas câmeras por cima da conferência dos produtos e na lateral para embalagens das mercadorias. Ou seja, caso haja alguma divergência na hora que o cooperado conferir suas mercadorias, temos as filmagens para contra provas

VISÃO DOS ESPECIALISTAS SOBRE O MERCADO SUINÍCOLA EM 2022

Nesta edição da nossa revista, coletamos importantes depoimentos sobre a atual situação do nosso mercado. Confira!

IURI MACHADO
Consultor de Mercado da ABCS

O custo de produção, em função do preço do milho e do farelo de soja, vem castigando o setor desde o ano passado. A quebra histórica da safra de milho 2020/21, agravada pelos movimentos especulativos dos detentores do grão, determinaram valores que em dado momento, em algumas praças, ultrapassaram os R$ 100 a saca de 60 kg. Junte-se a isso a queda dos preços pagos ao suíno em função do desajuste entre oferta e demanda de carne suína, decorrente do elevado crescimento da produção nos últimos dois anos (mais de 17%). Com a queda de poder aquisitivo da população e a redução de volumes exportados para a China no final do ano passado e início deste ano, esta situação se agravou e, em janeiro/2022, foi observada a pior relação de troca da história entre o suíno e a ração. A estiagem ocorrida no sul do país prejudicou a safra verão de milho que já está sendo colhida. Esta frustração de safra manterá o preço do grão em alta no primeiro semestre. Como alento, espera-se uma segunda safra de milho muito boa, o que deve reduzir um pouco os custos no segundo semestre. A expectativa de abertura de cotas para a Rússia nos próximos meses e uma recuperação de volumes para a China pode ajudar a aquecer a demanda ainda no primeiro semestre, mas as margens deverão continuar negativas. O produtor deve reduzir custos e, onde se possível, como forma de ajustar a oferta, reduzir o peso de abate.

MARCELO LOPES
Presidente da ABCS

Sem dúvida nenhuma vai ser um ano extremamente difícil para a suinocultura, haja vista que os preços dos grãos estão altos e devem permanecer altos. No mercado futuro o preço da soja ainda é bastante alto e continua subindo, e o milho também está subindo, especialmente em função da seca que houve na região sul do país. A esperança é que tenhamos uma boa segunda safra de milho, e que pelo menos o preço do milho a gente consiga baixar um pouquinho. Agora a soja, pelo que está se desenhando, vai ficar alta o ano inteiro, vai ser difícil para nós cobrirmos os custos. Uma notícia boa é que temos visto que as exportações estão positivas, superando o ano de 2021, e a nossa expectativa é que a economia volte a girar um pouco melhor, para que possamos vender mais no mercado interno. A ABCS tem feito trabalhos para estimular o consumo interno, até antecipar um pouco a Semana Nacional da Carne Suína (SNCS), e trazer outras propostas de campanhas mais populares, como a campanha "Carne de porco: bom de preço, bom de prato", e esperamos fortalecer o consumo no mercado doméstico em 2022.

JOÃO LEITE
Presidente da ASEMG

Esse momento que estamos vivendo é um movimento previsível. A suinocultura é cíclica, sempre foi assim. Tivemos um ano excepcional em 2020, mesmo com o início da pandemia. Em 2021, os quatro trimestres foram até razoáveis, mas o último trimestre foi ruim para os produtores. Tudo indica que, em função de um ano excepcional que tivemos em 2020, tenhamos um primeiro semestre ruim também. Alguns desafios adicionais estão acontecendo que podem piorar, como a seca na região Sul, prejudicando a safra de milho; e o mercado mundial comprando muita soja. Ou seja, os dois principais insumos da ração podem faltar no mercado, seja pela produção baixa ou pela demanda alta. Normalmente não é só uma variável que faz com que o mercado fique ruim, são pelo menos três ou quatro fatores. E esse ano está acontecendo isso: falta de milho, demanda por soja, grande oferta de suínos e aumento na produção no Sul. Para que o produtor possa respirar, o preço do suíno precisa chegar a R$ 8 (quilo do suíno vivo para comercialização). Isso seria para recompor um pouco o caixa. Quando a gente olha para o passado, percebe que essas oscilações sempre aconteceram. São períodos bons, médios, ruins. Uns mais duradouros, outros menos. Esse período atual é mais desafiador porque são diversas variáveis e, por isso, ele tende a demorar mais tempo para melhorar.

FERNANDO ARAÚJO
Diretor de Mercado da Assuvap

O ano 2022 está sendo desafiador. O aumento da oferta de suínos tem contribuído para a volatilidade das cotações e, atrelado ao aumento dos custos de produção, pavimentam um cenário de incertezas. Como predizer o final deste período nebuloso? Em relação à crise de custos, devemos acompanhar a próxima safra de milho, que começa em junho. Sugere-se que teremos uma relação de troca desfavorável no primeiro semestre, enquanto a oferta de milho for menor que a demanda. Uma medida paliativa para o produtor e que colabora para a diminuição da oferta de suínos e da demanda de milho é a redução do peso de abate, enquanto a relação de troca suíno/ração for menor que 3,5. Portanto, com preço médio de ração cotada a R$ 2, o suíno cotado abaixo de R$ 7 reduz sua rentabilidade quando comparado com animais pesados. Em relação à crise de preços, devemos aguardar as exportações do mês de março. O posicionamento comercial da China será determinante para equilibrar a oferta interna de carne suína. Quanto maior o apetite chinês, maior serão os valores das cotações do suíno vivo no mercado interno. Portanto, a volatilidade continuará presente em 2022. Equilibrar-se nesta seara que tem sido o mercado suíno é o nosso maior desafio. Porém, o equilíbrio entre a oferta dosada e uma demanda aquecida será vital para a lucratividade do setor. O mercado está extremamente volátil e o longo prazo continua sendo 24 horas. Portanto, o nosso "sismógrafo de mercado" deverá ficar ligado permanentemente.

ALVIMAR JALLES
Consultor de Mercado da ASEMG

O ano de 2022 é único na história da suinocultura. Começou com os preços sofrendo quedas devido aos crescimentos de plantel iniciados em 2019 e 2020. Associado aos custos extremamente elevados de milho e farelo de soja produziu a mais aguda crise da suinocultura brasileira recente. A superação virá pela redução da oferta ainda no primeiro semestre e alívio de custos provavelmente a partir do segundo semestre.

COLLAB ENCERRA O ANO DE 2021 VALORIZANDO NOSSO TIME DE COLABORADORES

Qual é a nossa razão de ser? Foi com essa reflexão que Paula Gomides, Gerente Geral da Assuvap/Coosuiponte, iniciou a Collab 2021 – momento em que os colaboradores são apresentados às conquistas, superações e expectativas para o próximo ano. Essa pergunta converge para uma resposta essencial e que faz parte do propósito da Cooperativa de contribuir para a transformação do dia a dia do produtor: fortalecer e assegurar o poder de compra do cooperado. Uma meta que foi ultrapassada, no último ano, por uma equipe de colaboradores que se mostra cada dia mais engajada e focada na missão da Cooperativa: agrupar os suinocultores, satisfazendo as necessidades na aquisição de produtos e serviços e, com isso, aumentando a competitividade no mercado.

"A minha razão de ser é a minha família e a Cooperativa é quem me motiva a ser e a fazer cada dia melhor", declarou Paula Gomides durante a apresentação dos resultados obtidos em 2021 e que elevaram o nome da Cooperativa para além das fronteiras de Minas Gerais. Localizada em Ponte Nova, na Zona da Mata Mineira, a Coosuiponte tem mais de 100 cooperados em 44 municípios, ampliando a capacidade de atendimento com presença marcante nos estados de Minas Gerais, Bahia e Espírito Santo.

O crescimento eleva o potencial de produtos e serviços. O resultado é o desenvolvimento e a ampliação de setores como marketing, logística, relacionamento com o cooperado e recursos humanos, sendo este último um dos grandes responsáveis por estimular o melhor de cada colaborador.

Os colaboradores Higor Silva/Vendas, Patrícia Batista/Faturamento e Douglas Gomes/Compras, em depoimentos emocionados, relataram a importância do trabalho em equipe para o crescimento de todos e de como o capital humano faz a diferença em uma instituição que valoriza o colaborador, através de incentivos que desenvolvem e aprimoram as capacidades individuais, gerando inovações e melhorias nos processos internos.

RECONHECIMENTO

Uma surpresa mexeu com as emoções de todos. Os setores de Recursos Humanos e Marketing preparam uma premiação para aqueles que se enquadraram nas seguintes competências: desempenho; desenvolvimento profissional; liderança e empreendedorismo e inovação. Foi um momento de descontração e, principalmente, de falas e depoimentos de pessoas que atuaram de forma altamente construtiva e extremamente envolvidas e comprometidas com a missão da Coosuiponte.

OS COLABORADORES PREMIADOS FORAM:

Desempenho: Fabrício Gomides/Compras; Higor Silva/Vendas; Patrícia Andrade/Vendas;

Desenvolvimento profissional: Camila Caetano/Recursos Humanos; Fernanda Osório/Vendas; Lizandra Siqueira/Marketing Assuvap;

Liderança e empreendedorismo: Paula Gomides/Gerência Geral;

Inovação: Alexandre Oliveira/Logística; Tamires Gomes/Medicina-Veterinária e Mônica Pena/Recursos Humanos.

A diretoria, representada por João Carlos Bretas Leite (presidente) e Rodrigo Ramos Torres (diretor de Planejamento), enviou mensagem aos colaboradores em reconhecimento a todos os resultados alcançados neste ano. "Vocês são importantes. Uma empresa que não valoriza os seus colaboradores, não tem valor. Ela não consegue sobreviver e nem superar os tempos. E nós conseguimos. Parabéns, a todos, pelo sucesso desse ano e pelas metas que foram superadas. Vocês trabalharam muito bem", disse João Leite. Já o diretor Rodrigo Torres completou agradecendo a todos pelo empenho em 2021. "Obrigado, a todos, pelo empenho neste ano desafiador que foi 2021 e parabéns pelos excelentes resultados obtidos. O trabalho que vocês fazem aqui tem se mostrado, a cada ano, cada vez mais importante, seja no suporte ao produtor ou na criação de novas oportunidades".

"Podemos dizer que a Collab é o fruto do que plantamos durante todo ano. É a celebração das nossas conquistas como um time. Esse momento é um evento para todos os colaboradores, ressaltando o reconhecimento, a valorização e a integração entre pessoas de diferentes setores", destacou Higor Silva, analista de RH da Assuvap/Coosuiponte.

Em seguida, todos os colaboradores, de forma individual, foram agraciados pela Gerência Geral, que agradeceu a cada um pelo empenho, trabalho e entrega em 2021. Na parte da tarde, foi o momento de reunir com a família, elo fundamental entre a Instituição e todos os colaboradores, para celebrar as conquistas e recordes superados neste ano.

Fotos: Igor Brasileiro

VOCÊ SABE O QUE É GESTÃO POR COMPETÊNCIA?

VOCÊ JÁ OUVIU FALAR EM GESTÃO POR COMPETÊNCIA? ESSE TERMO ESTÁ SENDO LEVADO A SÉRIO NA ASSUVAP/COOSUIPONTE

De forma sintetizada, a Gestão por Competência é uma metodologia de Gestão de Recursos Humanos focada em analisar, identificar e gerir os colaboradores conforme seus perfis profissionais, com ênfase nos pontos de excelência e nos pontos a melhorar. Seu objetivo é desenvolver os colaboradores e, ao mesmo tempo, obter o máximo de retorno para o negócio por meio das competências individuais e coletivas. Ou seja, a gestão por competências tem impacto direto sobre a performance e produtividade, coletiva e individual.

Quem detalha mais o tema é o nosso analista de RH, Higor Silva. "A Gestão por Competência traz inúmeros benefícios para empresa. A valorização do talento de cada colaborador em sua função resulta no objetivo esperado pela empresa, auxiliando as lideranças em cada planejamento. Cria-se oportunidades de tornar uma empresa mais competitiva e preparada para o mercado, fortalecendo a cadeia suinícola e proporcionando mais crescimento".

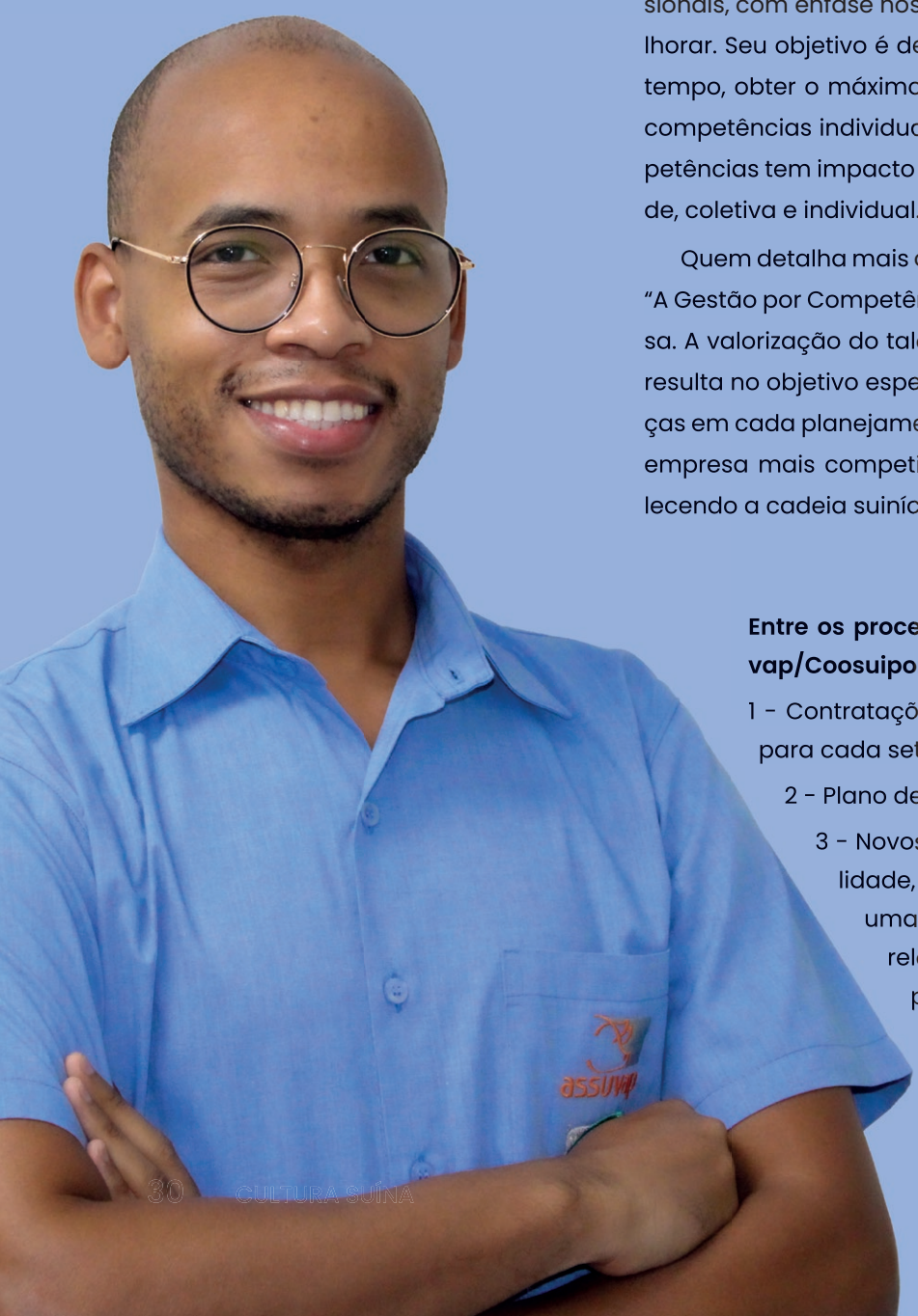
Entre os processos que foram implantados pela Assuvap/Coosuiponte, podemos destacar:

1 - Contratações mais definidas, com perfis adequados para cada setor;

2 - Plano de cargos e salários;

3 - Novos processos no setor de atendimento, agilidade, precisão, transparência, resultando em uma credibilidade maior para a instituição em relação ao nosso atendimento com o cooperado;

4 - Implantação do setor de logística que facilitou todo processo de estoque, recebimentos.



Higor Silva - Analista de RH

/assuvap.coosuiponte

@assuvapcoosuiponte

www.assuvap.com

Rua Euclides da Cunha, 71,
Centro 35.430-033 - Ponte Nova
Minas Gerais

assuvap COOSUIPONTE

(31) 3819-3900