Ano XV • Nº 186 • Março/2022

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

O AVESSO DO AVESSO

Toque feminino, de ponta a ponta

"Há bens que por mal vêm"

Imagem auditada por MOORE

Leia edições anteriores, posicionando o leitor QR code do seu celular.

18º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

15 a 30 de junho | 2022

www.agronegocioscopercana.com.br

edição Híbrida 2022

Online 15 a 30 de junho, siga a programação nas nossas mídias digitais

Presencial 27 a 30 de junho, das 14h às 19h

Realização: COPERCANA

Apoio: CANACESTE, SICOOB COCRED

Editorial

“São as águas de março fechando o verão”

Como nos versos da canção “Águas de março", o Agro vai seguindo seu caminho, mesmo diante de paus e pedras, formando um rio, forte, estrondoso, que vai vencendo todos os desafios que surgem e continua seguindo, firme no seu propósito de alimentar o mundo.

Contamos a história do mês de março e, após vencermos os piores momentos da pandemia, respiramos bons ares. Mas, surge uma guerra, uma disputa entre Rússia e Ucrânia que causa uma confusão nas perspectivas de mercado.

Acreditamos, porém, que como nas águas de março, venceremos mais essa barreira pelo caminho, nos reinventando, driblando os problemas e seguindo em frente.

Em todo conteúdo da revista, abordamos a guerra entre Rússia e Ucrânia e seus desdobramentos para o produtor aqui no Brasil.

O título da nossa edição é "O avesso do avesso", trazemos como matéria de Capa os números positivos da soja. No amendoim, o projeto da Copercana, que mesmo com a crise de demanda conseguiu manter seus principais clientes internacionais.

Em entrevistas, o leitor vai poder acompanhar as palavras do presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Tonielo que refletiu sobre preços e produção de cana, soja, milho e amendoim, principalmente depois da guerra Rússia x Ucrânia e, desabafou sobre os candidatos e as eleições que estão por vir.

Como um dos destaques, o evento de abertura de Safra de cana 22/23 realizado pela Datagro em parceria com o Santander que reuniu representantes do setor sucroenergético para apresentar as estimativas e tecnologias na área agrícola, questões sobre financiamentos e internacionalização do uso de etanol, bem como a guerra entre Ucrânia e Rússia.

No mês dedicado as mulheres, temos reportagem especial que apresenta o toque feminino em operações antigamente consideradas do universo masculino, como distribuição de combustíveis e manejos agrícolas.

A coluna Manoel Carlos de Azevedo Ortolan traz reflexões dos fatos e números do agro de fevereiro/março e o que acompanhar em abril. Em notícias Canaoeste, o leitor acompanha as mudanças e adequações do serviço de Boas Práticas e Certificações da associação.

Em Notícias Copercana, confira como foi a Assembleia Geral Ordinária da cooperativa e seus números. Você também acompanha como foi a primeira reunião com os colaboradores sobre a implantação do projeto Copercana Sustentável - ESG.

A editoria “Histórias que fazem Nossa história” presta homenagem este mês ao gerente de Recursos Humanos, Edelson Ângelo Zardo.

E tem matéria sobre Criação, trazendo informações sobre o sistema lavoura-pecuária.

Boa leitura!

expediente

CONSELHO EDITORIAL:
Antonio Eduardo Tonielo
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Francisco César Urenha
Giovanni Bartoletti Rossanez
Juliano Bortoloti
Márcio Fernando Meloni
Oscar Bisson

EDITORA:
Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:
Marcelo Ferreira
Joyce Sicchieri

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:
Eddie Nascimento, Fernanda Clariano, Marino Guerra e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:
Marino Guerra
(16) 3946.3300 - Ramal: 2242
marinoguerra@copercana.com.br

IMPRESSÃO:
São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:
Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:
23.400

ISSN:
1982-1530

conselho editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred. As matérias assinadas e informes publicitários são de responsabilidade de seus autores. A reprodução parcial desta revista é autorizada, desde que citada a fonte.

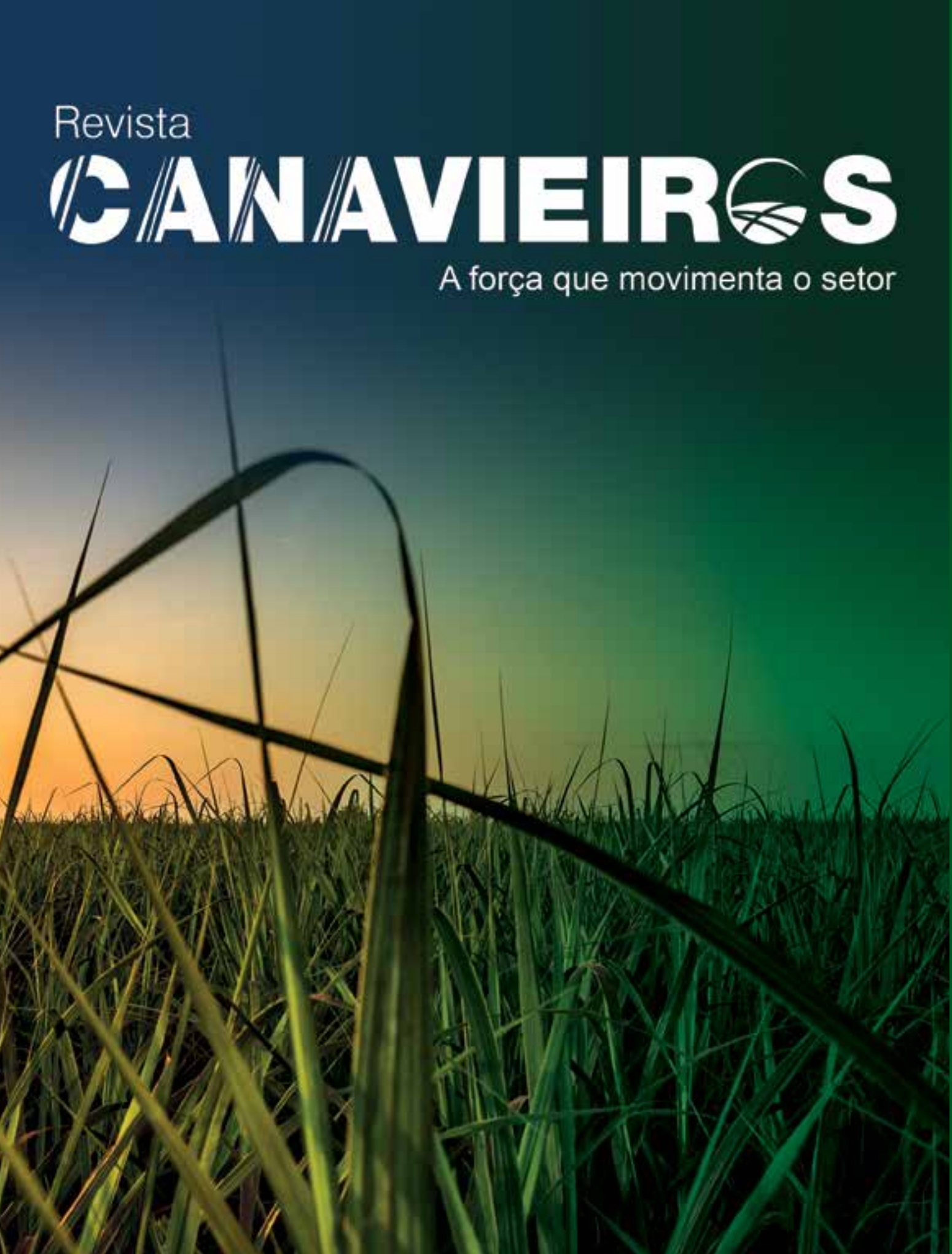
ENDEREÇO DA REDAÇÃO:
A/C Revista Canavieiros
Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho/SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2242)
redacao@revistacanavieiros.com.br

www.revistacanavieiros.com.br
www.instagram.com/revistacanavieiros/
www.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



Edição anterior
Ano XV - Fevereiro - Nº 185

SUMÁRIO

08

ENTREVISTAS:

- Antonio Eduardo Tonielo - *Presidente do Conselho de Administração da Copercana*
- Marcos Sawaya Jank - *Professor de Agronegócio no Insper e coordenador do Centro Insper Agro Global*

22

Copercana: excelência nos negócios e sustentabilidade
AGO mostrou resultados positivos e ganho de importância das práticas ESG nas atividades da cooperativa

28

O avesso do avesso
Soja e amendoim mudam bruscamente de rumo em relação às perspectivas da época de plantio

58

Programa de Boas Práticas e Certificações
Produtores que disseram 'sim' ao projeto oferecido pela associação estão recebendo orientações e caminhando juntos rumo à certificação

E MAIS:

16

Reconhecimento e gratidão além do trabalho
A Copercana presta homenagem ao gerente de Recursos Humanos, Edelson Ângelo Zardo.

64

Uma nova fonte de mudas
Canaoeste implementa projeto que facilita o processo de atualização varietal

Você é um produtor rural e sabe onde não perder dinheiro.

1) O que acontece se você não **trocar suas máquinas** no momento ideal, quando o seu custo de manutenção está alto?

2) Você identifica desperdícios com diesel e **faz a manutenção de maneira rápida** quando sua colhedora, trator estão desregulados ou quando desconfia já foi muito dinheiro embora?

3) Se você conhece o valor hora de cada máquina e **sabe quando compensa terceirizar uma operação.** Quanto em dinheiro você economiza?

+90 colaboradores experientes para suporte e atendimento.

+35 anos de experiência e especialização com produtores rurais.

+600 fazendas implantadas em todo Brasil.

+5.000 usuários treinados utilizam **CHBAGRO** em todo Brasil.

CHBAGRO. O software parceiro do produtor rural.
+2,4 MILHÕES DE HECTARES GERIDOS.
*Quem im**planta**, es**colhe**.*

chbagro.com.br | contato@chb.com.br
16.3713.0200

PLANOS PARA PRODUTORES RURAIS DE TODOS OS PORTES.

MÓDULOS ESSENCIAIS

- Agrícola
- Frota (Máquinas)
- Financeiro
- Estoque
- Compras
- Faturamento com Nota Fiscal Eletrônica
- Mobile via Tablet/Celular para o Frota
- Mobile via Tablet/Celular para o Agrícola

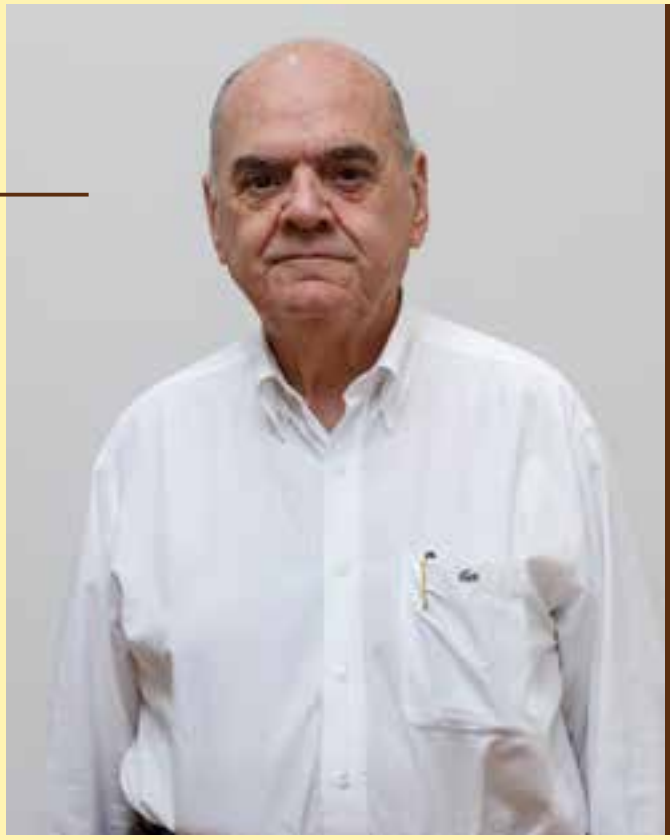
MÓDULOS AVANÇADOS

- Folha de Pagamento
- Ponto Eletrônico
- Contabilidade Rural
- LCDPR (Livro Caixa Digital do Produtor Rural)
- Escrituração Fiscal
- Patrimônio (Ativo Imobilizado)
- Cotação WEB
- Contratos Agrícolas
- Fretes e Serviços
- Balança, Entrada e Saída de Produtos.

Carla Rossini

Antonio Eduardo Tonielo

Presidente do Conselho de Administração da Copercana



“Há bens que por mal vêm”

É essa frase que define a maneira de enxergar de Antonio Eduardo Tonielo, presidente do Conselho de Administração da Copercana, sobre o ano de 2021. Sempre com uma visão otimista sobre o setor sucroenergético, Sr. Toninho se refere ao ano dos incêndios, geadas e seca, mas que também eliminou pragas que beneficiarão os canaviais em 2022.

Durante entrevista à redação da Revista Canavieiros, o empresário falou da pujança da Copercana, refletiu sobre preços e produção de cana, soja, milho e amendoim, principalmente depois da guerra Rússia x Ucrânia e, desabafou sobre os candidatos e as eleições que estão por vir.

Aos cooperados, Tonielo agradeceu a confiança: “agradeço todos os nossos cooperados pelos anos que estive à frente da cooperativa. Posso afirmar que trabalhei e sempre procurei fazer o melhor para a cooperativa e quando fiz para a cooperativa acho que fiz para todos os cooperados. Desejo que todos tenham um ano bem melhor do que esse que passou e quem sabe até com uma política diferente. Que possamos crescer ainda mais nesse setor”.

Para finalizar, deixou o recado para a diretoria executiva e os companheiros do Conselho de Administração. “Não posso me esquecer de parabenizar toda a diretoria pelo trabalho e também pelo apoio que sempre me deram. Como presidente do Conselho, também agradeço aos meus companheiros. Graças a Deus nunca tive problemas e sempre convivi bem com todos e quero continuar assim, se eu ficar por mais alguns anos aqui, quero estar sempre bem com todos”.

Leia a entrevista:

Revista Canavieiros: 2021 foi um bom ano para o setor sucroenergético?

Antonio Eduardo Tonielo: Foi bom, não podemos nos queixar. Pelo menos tudo o que tivemos de quebra, recuperamos em preço com um pouco de ganho. Fazendo um balanço, tivemos

um ano bom, apesar de ter sido um ano de muitos incêndios, geadas e seca. Tudo aconteceu! Mas felizmente o produto valorizou e conseguimos tirar a diferença na indústria e acabou sendo bom negócio para os produtores e para os empresários.

Revista Canavieiros: Para 2022 haverá perda significativa de produtividade da cana até por consequência das condições climáticas enfrentadas em 2021?

Tonielo: Eu penso um pouco diferente do que vejo por aí. Acredito que nem todas as experiências ruins que tivemos em 2021 vão atingir a nova safra. Talvez tenhamos compensações, já que teremos menos pragas, como por exemplo as brocas e cigarrinhas. A geada matou muitas pragas, é claro que não conseguiu acabar, mas eliminou bastante e isso gera benefício para o setor. Se as condições climáticas ficarem dentro da normalidade, teremos uma safra que pode surpreender positivamente.

Revista Canavieiros: Como será o mix dessa nova safra? E como devem se comportar os preços?

Tonielo: Costumo dizer que quem manda no mix é o preço. Se o preço do açúcar estiver melhor vamos fazer mais açúcar. Os empresários procuram resultados, querem melhoria nos preços para aumentar os lucros. O etanol não depende muito do açúcar e sim do petróleo. Se o petróleo se mantiver firme, o preço do etanol se mantém também. Se o petróleo cai, automaticamente cai o preço da gasolina e dificulta a venda de etanol. E se sobrar açúcar acaba ficando ruim para os dois. O fato é que as cotações de petróleo dispararam depois da invasão da Rússia à Ucrânia, chegou a US$ 123/barril no início de março, mas voltaram a ficar em torno de US$ 112/barril recentemente. Isso afetou nos preços dos combustíveis no Brasil. Aliás, o petróleo interfere na inflação mundial porque afeta todas as cadeias.

Hoje, os preços do açúcar estão caindo, mas tudo vai depender da oferta e da demanda. O Brasil é um termômetro de preço porque somos os maiores produtores de açúcar do mundo e temos capacidade para fazer bem mais. E temos capacidade para fazer etanol. Isso tudo vai depender do que acontecerá na época da produção.

Revista Canavieiros: E os grãos? No caso da soja, estamos vendo que vai ter uma quebra no Brasil, principalmente pelo clima que tivemos na região Sul. E o amendoim, que também é um dos 'carros-chefe' dos cooperados da Copercana?

Tonielo: O estado de São Paulo representa pouco em soja no país, mas acompanhei através da imprensa um problema grave no Sul. Todas as atenções estavam voltadas para os problemas climáticos que atingiram a nova safra da América do Sul. O mês de dezembro de 2021 trouxe problemas importantes para parte das lavouras brasileiras, com pouca umidade para aquela região e excesso de umidade em outras áreas do país. O Paraguai e a Argentina tiveram problemas seríssimos de pouca umidade. Mesmo assim, eu acredito que a soja ainda vai ser um mercado de preços altos pelo que estou acompanhando.

A gente que analisa o mercado e as notícias percebe que a soja vai ser uma mercadoria em que não devemos ter pressa de vender e esperamos que os preços se comportem para cima – todo mundo fala que a soja tem espaço para subir mais um pouco. Eu acho que isso é muito importante para que o pessoal acompanhe e possa vender num melhor momento.

Em relação ao amendoim, as perspectivas eram boas até a guerra Rússia x Ucrânia começar. O Brasil exporta cerca de 260 mil toneladas de amendoim. Desse montante, em torno de 50% são destinados para a Rússia (40%) e Ucrânia (10%). Com a guerra, existe uma incerteza de quando as exportações estarão normalizadas para esses países. Fato é que nesse momento temos a paralização nos embarques de amendoim para esses destinos. O Brasil está buscando outros mercados para escoar a produção. Austrália, Argélia, Turquia e África do Sul são possíveis compradores. Mas será difícil conseguir vender tudo porque o amendoim é um produto mais para consumo humano, não é industrial como a soja que vai para o diesel e outras coisas. O amendoim é um consumo que chamamos de 'confeitaria', não tem uma grande produção, mas também não tem grandes mercados consumidores. O Brasil é o terceiro maior exportador de óleo de amendoim, esse mercado pode gerar demanda e também minimizar os impactos da guerra. Outro gargalo foi na questão logística de 2021 para 2022. O estoque de passagem ficou alto porque a pandemia retardou as entregas. Muitos navios e containers ficaram parados em portos porque a pandemia gerou lockdown. Isso aumentou o custo logístico em quase 100%. Por isso não temos como saber quais serão as consequências. O mercado de amendoim foi diretamente afetado pela guerra.

Revista Canavieiros: Este ano a Copercana completa 59 anos, o que isso representa – tradição e

segurança para o cooperado?

Tonielo: A Copercana hoje é um exemplo na nossa região e até em nosso Estado. Uma cooperativa que começou muito simples, antigamente só podia ser sócio quem plantava cana. Nos estatutos de fundação, só podia fazer parte da cooperativa quem produzia cana. Hoje é uma cooperativa que está integrada no setor do agronegócio com insumos, compra de produtos, com desenvolvimento e tecnologia. Penso que a Copercana hoje é um exemplo de pujança no Estado e é uma cooperativa que está sendo muito bem administrada, a diretoria executiva leva muito a sério e isso reflete também nos colaboradores que se preocupam em manter a Copercana em um alto nível. Não são só os diretores que fazem a empresa, os funcionários ajudam na alavancagem da Copercana, que é uma cooperativa que vai dar muito retorno para o cooperado, vai dar muito retorno para a sociedade na área de agronegócios, tecnologia e meio ambiente. A Copercana sempre se preocupou com sustentabilidade e esse é o assunto do momento. A diretoria quer manter a Copercana nessa forma segura de administrar e melhorar cada vez mais levando sucesso para o produtor, inclusive para os colaboradores.

Revista Canavieiros: A Copercana está investindo também na modernização das lojas, supermercados e postos de combustíveis. Há planos de expansão nessa área. O que o varejo representa para quem é cooperado da Copercana?

Tonielo: Estamos fazendo a nossa parte também no varejo. É através do varejo que atendemos o produtor, o colaborador e não só o colaborador da Copercana, mas o colaborador de quem é produtor. Atendemos a sociedade. Estamos crescendo e melhorando dentro da área territorial da Copercana e tem que continuar expandindo, crescendo, tem que ter mais lojas, sou favorável a isso. O grande resultado da Copercana é chegar a todas as cidades com lojas que melhoraram muito, não são grandes, mas são eficientes. Isso traz segurança tanto para a Copercana quanto ao cooperado. O poder de barganha que a Copercana tem na hora da compra é muito importante. Ter volume de compras em uma negociação é estratégia com os fornecedores e nessa lógica temos um grande favorecimento para quem está comprando da Copercana. Isso é fundamental! Eu acompanho através do Conselho de Administração e vejo que a diretoria está sempre fazendo esforço em comprar terrenos tanto em Sertãozinho quanto em outras cidades para que já tenha um bom local para a Copercana construir. Aqui na cooperativa, quando termina uma obra já começa a outra. A preocupação é sempre crescer.

Revista Canavieiros: É comum ouvir que 'quem entra no cooperativismo não quer mais sair', que as pessoas se apaixonam pela cooperativa. A Copercana bateu mais um recorde de faturamento em 2021. É isso mesmo, quem entra no cooperativismo não quer mais sair?

Tonielo: É claro, mas não é só paixão, são bons resultados mesmo. É de grande interesse do cooperado e da sociedade. Veja a Copercana, ela é de todos. A cooperativa é baliza dos preços, principalmente no setor agrícola, tanto de venda quanto de compra. Uma cooperativa que trabalha com seriedade como trabalhamos e se continuar desse jeito, ninguém segura. É um trabalho muito sério que segue sem fazer besteira, sem atropelo e isso ainda vai trazer muitas coisas boas para os nossos cooperados e para a nossa diretoria também.

Revista Canavieiros: 2022 é um ano de eleição, isso deve refletir na nossa economia?

Tonielo: Sim, o grande risco é o dólar. É bom de um lado e ruim de outro, porque o dólar traz até bons negócios para a agricultura, mas encarece os insumos, traz uma inflação que corrige os preços dos produtos e quanto mais corrige mais caro fica e gera mais inflação. Tudo vai depender de como vai caminhar o quadro eleitoral. Ninguém sabe quem vai chegar para o final e sabemos que dependendo de quem chegar, o dólar dispara. Se isso acontecer, o país terá grandes problemas para enfrentar com uma pessoa que não deixou saudades pela corrupção, pelo que fez no país com os bancos estatais, com todas as entidades. A Petrobras quase quebrou e o nosso setor também com a Dilma na presidência. Essas são algumas preocupações, se não fosse isso talvez a eleição não atrapalhasse em nada. O que nos atrapalha são os candidatos que aparecem, pessoas que já foram presas, que saíram da cadeia há pouco tempo, condenados liberados e ninguém sabe qual a justificativa para estarem livres. É muita insegurança para a sociedade que não sabe o que vai acontecer. Alguns candidatos não têm preocupação com ninguém, acham que o país tem que virar uma Venezuela, uma Argentina que está indo no mesmo caminho. Isso preocupa todos os brasileiros que querem o melhor para o país!

Fernanda Clariano

Marcos Sawaya Jank

Professor de Agronegócio no Insper e coordenador do Centro Insper Agro Global

Os impactos da guerra entre Rússia e Ucrânia para o agro brasileiro

O conflito entre a Rússia e a Ucrânia vem ganhando elementos cada vez mais complexos. Considerando que a Rússia é um dos maiores produtores e exportadores dos macronutrientes, sendo o segundo maior produtor de potássicos e nitrogenados e o quarto maior de fosfatados. No ínicio do mês de março, a reportagem da Revista Canavieiros conversou com o professor de Agronegócio no Insper e coordenador do Centro Insper Agro Global, Marcos Sawaya Jank, para compreender os impactos e os efeitos dessa guerra para o agronegócio brasileiro. Confira!

Revista Canavieiros: Quais os efeitos dessa guerra entre Rússia e Ucrânia para o agro brasileiro?

Marcos Sawaya Jank: Temos um impacto positivo em trigo, milho e um pouco na parte de óleos vegetais porque o Brasil é exportador de soja. A Ucrânia é exportadora de girassol, que é concorrente da soja.

Ganhamos principalmente em grãos oleaginosos. Mas tem o lado negativo, que é o problema dos fertilizantes. Dependemos muito de fertilizantes importados - 85% do que o Brasil consome é importado e dos países que os fornecem, a Rússia é o principal deles.

Revista Canavieiros: Como deve ficar essa situação? E como o senhor vê o Plano Nacional de Fertilizantes?

Jank: Os fertilizantes já vinham com uma alta de preço grande em função dos países que durante a pandemia resolveram deixar de exportar para atender o mercado interno. Tivemos problemas de suprimentos em vários lugares e no que já estava muito confuso chega a guerra e coloca uma dificuldade maior. No caso do Brasil, o primeiro fornecedor é a Rússia e o quinto é a Bielorrússia, então afeta bastante. Eu diria que afeta cerca de 25% da nossa importação. A grande preocupação atualmente é diversificar, é comprar de outros países. O maior problema do Brasil é o déficit em potássio, temos que encontrar outros países fornecedores e esse Plano Nacional de Fertilizantes que desengavetaram não vai resolver o problema agora, é algo para 20, 30 anos à frente. Ninguém consegue começar a produzir do dia para noite, são necessários grandes investimentos e isso não é uma solução imediata. A solução que existe hoje é buscar outros fornecedores porque o nosso risco é basicamente de desabastecimento, pois os preços subiram e não vão cair.

Revista Canavieiros: O senhor acredita que pode haver escassez de alimentos?

Jank: Acho que escassez de alimentos não. Agora um problema é o de logística. Você tem portos que sofreram embargos e boa parte dos fertilizantes da Rússia sai pelo Mar Negro, que hoje é a zona de guerra, então isso pode atrasar a logística e, se atrasa e começam as chuvas, o agricultor tem que usar menos fertilizantes, esse é o problema. Se usar menos fertilizante a produtividade tende a cair. Agora não dá para dizer o quanto isso vai ou não acontecer neste momento.

Revista Canavieiros: Esses problemas citados podem interferir no plantio do segundo semestre?

Jank: Podem interferir porque o plantio do segundo semestre é o principal momento do país. A cana-de-açúcar é colhida agora e já recebe alguns fertilizantes depois de ser colhida, mas a soja, o milho (as culturas anuais) acontecem nas chuvas de setembro/outubro. Então não tem jeito, a insegurança atual é essa já que as empresas dizem que têm estoques para três meses de fertilizantes e, normalmente, o setor trabalha muito estressado.

Revista Canavieiros: Qual a estratégia que o produtor poderia adotar? Tentar se planejar melhor, buscar alternativas?

Jank: Eu acho que não tem muito o que se fazer, mas acredito que a gestão de risco é fundamental, principalmente de comercialização. Fazer o hedge correto porque tem flutuação de câmbio, de preços de fertilizantes. Estamos num momento de preços altos de produtos, mas também de aumento de custos muito grande. Tivemos não só o problema de aumento do custo de fertilizantes, mas também problemas internos na parte de defensivos, pesticidas, máquinas e equipamentos. Hoje, por exemplo, se você quiser comprar um trator, deve saber que não estão conseguindo entregar os produtos por falta de peças. E piorou muito depois da exportação recorde do ano passado, que foi o melhor ano de exportação da história do agro do Brasil - de 100 bilhões de dólares para 120 bilhões de dólares. A questão do custo de produção impressionou e a guerra gera volatilidade em vários preços, particularmente naqueles que são mais afetados por ela. O produtor obviamente tem que administrar a produção e entender dos riscos que não são pequenos, pois estamos numa fase de eventos extremos. Tivemos seca, geada, portanto, instabilidades climáticas, mas

também é preciso gerir muito bem a comercialização. Quando falo em comercialização é tanto a compra de insumos, máquinas e equipamentos, como a venda de seu produto, no caso cana-de-açúcar e etanol.

Revista Canaveiros: Os brasileiros têm sentido muito a alta nos preços e os combustíveis estão entre esses produtos. Como o senhor vê essa questão?

Jank: Esse é um problema muito grande, talvez essa seja a primeira questão sistêmica, que vem com a guerra. A guerra gera incerteza na área de energia e o preço do petróleo e do gás natural afeta quase todas as cadeias produtivas porque mexe com o custo de transporte, de energia. O petróleo e o gás natural que estão em alta histórica são commodities que afetam todas. O mundo não vai aguentar, por exemplo, uma situação de petróleo a 150, 180, 200 dólares, como chegou a se falar. É um cenário que é muito complicado, o aumento forte do preço do petróleo pressiona todos os demais.

Revista Canavieiros: O senhor acredita que isso tudo refletirá na inflação?

Jank: Eu acho que sim. Esses aumentos de preços já são sinais de problemas inflacionários que poderão vir mais à frente. Vamos ter essa pressão inflacionária e não é só no Brasil, é no mundo inteiro. Agora, isso gera aqui no nosso país certa comoção de pessoas que começam a falar que precisam controlar a exportação, que necessitam disso ou daquilo e essa não é a solução. A solução não é proibir a exportação porque está tendo inflação, e sim produzir mais, aumentar a produção.

Revista Canavieiros: Esse cenário todo inspira cuidados?

Jank: É uma situação bem delicada que não estávamos preparados. Essa crise se soma a crises que já vinham acontecendo, o que é muito ruim, pois estávamos saindo de uma pandemia e caímos numa guerra. Fora isso, a própria situação global não estava muito fácil porque estamos vendo processos de polarização muito grandes no mundo. A União Europeia teve dificuldades de se manter como bloco, a situação de Estados Unidos e China bastante conflitiva. Há dois, três anos, tivemos um problema quando o Trump impôs um acordo de comércio administrado. Eles queriam basicamente que o ex-presidente americano falasse que reduziria o déficit comercial com a China. Então, a China tinha que ampliar a importação dos Estados Unidos em volumes extremamente altos e vindos da agricultura. Isso é uma quebra das regras multilaterais porque elas estabelecem guia de comércio. Se for feita uma redução para um país, tem que fazer para todos os demais e, de repende, os Estados Unidos acordam que vão ter volumes bilaterais de comércio e dane-se o resto. Já vínhamos numa situação de guerra comercial, de pandemia, de enfraquecimento das instituições multilaterais, dentre elas a OMC (Organização Mundial de Comércio) e outras e agora tivemos a guerra. Eu acho que não é que 'inspira cuidados', o mundo já vinha trabalhando perigosamente e agora vai ficar ainda mais.

TRATO
FORTE
COCRED.
O investimento
certo para
uma colheita
de resultados.
SICOOB COCRED
Vem crescer com a gente.

Está pensando no futuro do seu negócio e precisa de uma **linha de financiamento específica para tratores, colheitadeiras e GPSs**? Então, o **Trato Forte Cocred** é pra você! Garanta o solo fértil da produtividade e uma safra de ótimos resultados.

Sem incidência de **IOF diário**
Incidência apenas da tarifa fixa de 0,38%

Financiamento de até **100%** de tratores e colheitadeiras

Até **5 anos** para pagar

Condições exclusivas para produtores rurais

Fale com seu **gerente** ou visite uma agência **Cocred** mais próxima.

*sujeito à análise de crédito

Ouvidoria | 0800 725 0996
Atendimento Seg. a Sex. | 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458.
www.ouvidoriasicoob.com.br

Fernanda Clariano

Reconhecimento e gratidão além do trabalho

“Faça o melhor que puder. Seja o melhor que puder. O resultado virá na mesma proporção do seu esforço”

(Mahatma Gandhi)

Plantar uma árvore, os cuidados e a atenção para seu crescimento, desenvolvimento e preservação precisam ser contínuos para sempre gerarem frutos. Assim acontece com um colaborador quando inicia sua jornada profissional - no momento em que ele é contratado, treinado, efetivado e trilha sua história. Gera os seus frutos.

A Copercana, por meio da Revista Canavieiros, presta homenagem este mês ao gerente de Recursos Humanos, Edelson Ângelo Zardo. São 38 anos de trabalho e histórias na Copercana, onde ele é reconhecido não só pelo seu trabalho como também pela pessoa que é. Zardo em todos esses anos pode aprender, crescer e acompanhar as várias transformações em todos os processos internos e externos da cooperativa.

Um pouco sobre o homenageado

Edelson Ângelo Zardo nasceu no dia 1º de janeiro de 1968, no hospital Netto Campello, na cidade de Sertãozinho-SP. Filho da dona de casa Deolinda Galvão Zardo e o do caminhoneiro Antônio Rubens Zardo (in memorian), ele deixou a roça onde morava num sítio da família, chamado Lagoa dos Patos, com seis anos de idade, e foi morar na cidade com a avó paterna Maria Tonani Zardo *(in memorian)*

Zardo é o mais velho entre os irmãos: Edmilson e Rodrigo, e relembrou como foi sua vinda para a cidade. "Naquela época foi minha tia Valdete Zardo Rubião quem nos trouxe para a cidade. Minha avó havia ficado viúva do avô Ernesto Zardo *(in memorian)* conhecido por Nelson Zardo, e não queria mais morar no sítio. Por ter mais recursos na cidade, minha tia falou com meus pais que consentiram que eu e meu irmão Edmilson viéssemos para termos mais oportunidades de estudo porque era mais difícil no sítio".

Da esquerda para a direita, Zardo com a tia Valdete Zardo Rubião e seu irmão Edmilson

"Tive uma infância um pouco conturbada. Os meus pais se separaram quando eu tinha 10 anos de idade e mesmo morando com a minha avó aquela situação mexeu comigo, foi complicado. Aos 24 anos de idade descobri uma doença rara, uma Artrite Artrose que provavelmente se desenvolveu na infância e não sei se tem a ver com o que passei. E aos 45 anos o quadro complicou tornando-se uma Artrite Artrose Psoriática. Desde então me trato dessa doença, mas trago algumas sequelas".

Estudos

Zardo estudou na Escola Municipal Profº. Anacleto Cruz e se lembra com carinho de alguns professores que contribuíram para o seu aprendizado. "Eu tive alguns professores rígidos naquela época. A dona Alzirinha de português, a dona Rita de inglês, e o professor Valter, de história. Hoje tenho convicta consciência de que tudo fizeram por mim foi para meu progresso. Eles me deram aula para a vida".

O primeiro trabalho

Com 14 anos de idade após reprovar a 8ª série, foi trabalhar com o tio Valter Bartoletti em sua serralheria. Uma forma de a família lhe mostrar que a vida exigia responsabilidades. Trabalhou por quatro meses com o tio e logo conseguiu um emprego na Copercana.

"Minha avó, em certa ocasião, conversou com o senhor Antônio Eduardo Tonielo, que me concedeu uma vaga como Office boy no Departamento Financeiro, onde tive uma experiência muito boa e conheci pessoas que fizeram parte do meu aprendizado dentro da Copercana".

Com 11 meses de trabalho no Departamento Financeiro, Zardo foi convidado pelo dr. Oscar Bisson para trabalhar no Departamento Pessoal. "Fui para o Departamento Pessoal onde passei a trabalhar de auxiliar com o Silvio Lovato, que tenho como amigo até hoje. Lá aprendi a mexer com férias, apontamento de cartão, registrava os funcionários em ficha, ajudava a fazer o fundo de garantia. Me recordo que o dr. Oscar era muito firme e sempre me ensinou muita coisa".

Exército Brasileiro, disciplina e lição de vida

Com 19 anos precisou se afastar do trabalho para servir ao Exército. "Em 1987 deixei as atividades temporariamente na Copercana para servir ao Exército, experiência que para mim foi uma lição de vida. Aquela foi a fase em que cortei o umbigo da família, foi um

chacoalho em termos de disciplina, em ser mais obediente e tomar um caminho na vida".

Em 1987, quando serviu o Exército Brasileiro. Na foto Zardo com a madrinha, Amélia Zardo Georgetti, os tios Valdete e Maurício Rubião *(in memorian)*, a avó Maria Tonani Zardo *(in memorian)* , o irmão mais novo Rodrigo e as primas Natália e Ângela Rubião *(in memorian)*

Juventude

"Aproveitei muito minha juventude em Sertãozinho. O Carnaval era maravilhoso, eu participava de uma república chamada Tatus Clube e tinha muitos amigos. Fui muito feliz. É uma pena que o Carnaval aqui nunca mais será o mesmo e não tem nem como ser".

Hospital Netto Campello

Zardo, em certa ocasião, foi convocado a prestar serviços no Departamento de Pessoal do hospital Netto Campello, instituição que era administrada pela Copercana e Canaoeste. "Lá, pude conhecer o hospital, bem como o andamento de todas as alas, foi um grande aprendizado. Fiz amigos e cultivei um carinho por aquele lugar".

Formação

Zardo já trabalhava na Copercana quando terminou o colegial na Escola Estadual Winston Churchill e logo fez um curso Técnico de Segurança do Trabalho, onde se formou pelo Senai. Em 2011, fez curso de tecnólogo em Recursos Humanos para suprir as necessidades do departamento e, em 2018, concluiu um curso realizado pela Syngenta e coordenado pela Fundação Dom Cabral, que de acordo com Zardo poderia ser considerado um MBA.

Em 2016 – Fórum de Recursos Humanos realizado pela Syngenta

Conquistas e oportunidades

A vida dá sempre uma oportunidade para aqueles que buscam fazer diariamente seu trabalho com dedicação e competência, e Zardo soube aproveitar cada oportunidade dentro da empresa com muito afinco. "Eu era muito novo quando tive essa grande oportunidade, tinha 26 anos quando fui convidado para assumir o Departamento Pessoal, e foi uma alegria. Eu viajava muito com o dr. Oscar, participava de audiências, mas a empresa começou a crescer e passei a atender mais a diretoria. Com esse crescimento abriram-se muitos ramos e as exigências e cobranças também. Foi aí que começamos a desenvolver, em 2007/2008, o departamento de RH na Copercana e passamos a fazer as mudanças no departamento. Hoje o Departamento de RH se estruturou, mas tenho comigo funcionários que vieram de outros departamentos e que estão há mais de 15 anos me alicerçando, assessorando, dando segurança e que tenho total confiança".

A constituição da sua família

Zardo se casou pela primeira vez com 33 anos e desse casamento teve seu primeiro filho, Victor Guidi Zardo, hoje com 21 anos e que cursa o quarto ano de veterinária. Há 11 anos ele tem como companheira Cristiane de Souza, com quem teve uma filha, Ana Luísa de Souza Zardo, com cinco anos hoje.

"A vinda do meu primeiro filho mudou muita coisa na minha vida, quanto mais ele foi crescendo, mas fui me cuidando, porque precisava dar exemplos a ele. Para isso precisei mudar um pouco a minha vida e também ser mais rígido para ajudar a criá-lo e fico feliz porque ele é um menino muito bom. Já a Ana Luísa chegou num momento em que eu estava mais maduro. Ela é uma criança muito inteligente e só tem me trazido alegria, é uma princesa".

Com Cristiane sua companheira, em uma das viagens realizadas pelo casal

Com os filhos Victor e Ana Luísa

Comemoração dos quatro aninhos da filha Ana Luísa

Copercana

"A Copercana para mim é tudo, é a minha vida, eu me dedico e sempre me dediquei a essa cooperativa a minha vida inteira. Dia 02 de maio farei 38 anos de empresa. Tudo o que eu tenho, tudo que eu construí tudo o que eu fiz profissionalmente, devo muito à Copercana que me acolheu. Sou muito feliz".

Ao ser questionado sobre o segredo em se manter há tanto tempo na mesma empresa, Zardo destacou. "Talvez não seja segredo, basta ser honesto, se dedicar, gostar do que faz, ter caráter e saber tomar decisões corretas".

Time do coração

São-paulino, Zardo diz não ser um torcedor fanático, mas tem o São Paulo como o seu time do coração. Agora, o time que já torceu com muito afinco é o Touro dos Canaviais. "O Touro é o time da cidade, então não tem como não torcer. É o clube que queremos ver subir de divisão. Já o São Paulo é o time do coração. Agora, quando joga São Paulo e Sertãozinho eu torço para dar empate. Confesso que já sofri bastante com o Touro, assistia aos jogos, torcia muito, porém hoje meu coração não aguenta mais".

No início de 2019, Zardo sofreu três infartos, passou por cirurgia e graças ao tratamento e às medicações vem levando uma vida muito saudável, mas hoje pega leve ao assistir uma partida de futebol.

Gratidão pelas pessoas que passaram por sua vida

"Muitas vezes na adolescência e com imaturidade eu achava que tudo o que minha tia Valdete, que criou a mim e meus irmãos, fazia para nós era para nos prejudicar, porém quando atingi certa idade e virei pai passei a entender que as atitudes tomadas por ela eram para nos fazer ter responsabilidades, progredir e ser alguém na vida. Ela era bem rígida, nos levava à escola e dizia que tínhamos que estudar. Naquela época eu ficava muito bravo, mas tenho muita gratidão por tudo o que ela fez e continua fazendo. A minha avó, Maria Tonani Zardo, e minha tia Valdete são pessoas que devo profunda gratidão, que ajudaram a formar o meu caráter".

Profissionalmente, Zardo também falou da sua gratidão por algumas pessoas que fizeram parte da sua trajetória. "Mesmo ele não estando mais na cooperativa, tenho muita gratidão pelo senhor Sérgio Ancheschi, que sempre me apoiou, sempre me ensinou também. E uma pessoa que eu jamais posso esquecer que me ensinou quase tudo da minha vida e ainda de vez em quando me orienta, me chama a atenção é o dr. Oscar Bisson. Trabalhamos muitos anos juntos. Dr. Oscar é uma pessoa que não sei nem expressar o seu valor".

COPERCANA

DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL

Uma das MAIORES e mais MODERNAS da região de Ribeirão Preto!

Instalada numa base compartilhada que recentemente duplicou sua capacidade de armazenamento para mais de **20 milhões** de litros, a Copercana Distribuidora de Combustível possui uma carteira com mais de **1,2 mil** clientes ativos e uma estrutura logística que transporta, em média, **25 carretas/tanque** todos os dias.

Entre em contato e saiba mais:

(16) **98220-2175**

COPERCANA
DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL

Marino Guerra

Copercana: excelência nos negócios e sustentabilidade

AGO mostrou resultados positivos e ganho de importância das práticas ESG nas atividades da cooperativa

Relatório de atividades de 2021 mostra o desempenho financeiro, social, ambiental e de governança da Copercana

No dia 22 de março aconteceu em Sertãozinho a AGO (Assembleia Geral Ordinária) da Copercana, encontro anual em que a cooperativa apresenta os números e principais ações do exercício anterior (que correspondeu de 01 de janeiro a 31 de dezembro de 2021).

Nas contas, só notícia boa, o faturamento da cooperativa cresceu 18,5%, fechando em R$ 2,42 bilhões. O número fica ainda maior se acrescentar o faturamento das empresas controladas (Copercana Distribuidora de Combustíveis, Copercana Corretora de Seguros e

MTBC Empreendimentos Imobiliários), fechando o consolidado em R$ 3,25 bilhões.

Um detalhe importante é que no comparativo dos últimos cinco exercícios, a Copercana só cresceu seu faturamento, inclusive praticamente dobrado no comparativo com 2017 (quando faturou R$ 1,2 bilhões).

"Os resultados mostram sua excelência nos negócios, sendo reconhecida em todos os âmbitos em que atua e em todas as regiões em que se faz presente. E agora isso é somado a mais um compromisso que a Copercana assume com as futuras gerações: crescer com sustentabilidade", disse o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Tonielo.

Antonio Eduardo Tonielo - Presidente do Conselho de Administração

Quando fala em sustentabilidade, Tonielo se refere às diversas ações já existentes e futuros projetos que passaram a ser intensificados a partir de 2021 através da criação de uma estrutura canalizada num comitê multidisciplinar, denominado como Copercana Sustentável/ESG.

Para quem ainda não está familiarizado com o termo, ESG é a sigla, em inglês, para Environmental, Social e Governance, que traduzido para o português fica ASG: Ambiental, Social e Governança. As companhias que adotam essas três letras querem dizer que, além de trabalhar para conquistar seus objetivos mercadológicos, também dedicam sua energia para evoluir no sentido ambiental, social e de governança, tanto de seus processos internos como da sociedade que estão inseridas.

"A Copercana está consciente do seu papel na transformação da sociedade. E, também, sobre a importância de pertencer e agir, contribuindo com o desenvolvimento econômico e social das comunidades", disse o diretor-presidente executivo, Francisco César Urenha.

Sob a óptica da governança, Urenha destaca que os investimentos na cooperativa são constantes. "Para se ter uma ideia, a Copercana investiu na última década mais de R$ 280 milhões em instalações e benfeitorias, sendo mais de R$ 65 milhões em 2021", afirmou.

Francisco César Urenha - Diretor-Presidente Executivo

Durante a AGO, o gestor de controladoria e contabilidade, Marcos César Molezin, apresentou os números do balanço e também destacou as obras, reformas e investimento em tecnologias realizadas pela Copercana no ano passado.

Após a aprovação dos cooperados presentes, Urenha finalizou a Assembleia reafirmando o seu compromisso e dos demais diretores executivos, de atuar de forma dedicada e responsável na administração dos negócios da Copercana. "Nosso foco está na expansão e excelência de todos os segmentos da cooperativa, facilitando o dia a dia dos nossos cooperados e promovendo o desenvolvimento da agricultura nacional, buscando sempre a união de forças para o bem comum e melhor qualidade de vida para todos", finalizou Urenha e agradeceu: "quero agradecer o apoio dos conselhos de administração e fiscal, dos gerentes e colaboradores, dos cooperados e também, dos meus companheiros de diretoria, Giovanni Bartoletti Rossanez, diretor financeiro e administrativo, Augusto César Strini Paixão, diretor comercial agrícola e Márcio Fernando Meloni, diretor comercial varejo".

Eddie Nascimento

Colaboradores recebem orientações sobre o projeto Copercana Sustentável ESG

Encontro foi realizado no auditório da Canaoeste "Fernandes dos Reis"

O encontro teve a participação de 60 colaboradores e seguiu todas as normas sanitárias

Visando inserir os colaboradores dentro da temática do ESG (Environmetal, Social e Governance), a Copercana realizou na manhã do dia 15 de março, no auditório da Canaoeste "Fernandes do Reis", a primeira reunião de apresentação do tema "Copercana Sustentável ESG e Cooperativismo".

O encontro teve a participação de 60 colaboradores e seguiu todas as normas sanitárias. Foram apresentadas informações sobre o projeto ESG da Copercana, os seus benefícios, e a importância do engajamento e participação dos colaboradores.

O diretor comercial Varejo, Márcio Fernando Meloni, destacou a importância da implantação do ESG pela Copercana

Representando a diretoria e conselho de administração da Copercana, o diretor comercial Varejo, Márcio Fernando Meloni, destacou a importância da implantação do ESG pela Copercana. Em sua fala de abertura, Meloni lembrou que os temas ambiental, social e de governança já fazem parte do DNA da cooperativa e também a importância da participação de todos os colaboradores para que o projeto possa ter o sucesso planejado. "O ESG é fundamental, não é um modismo. É um projeto que tem o aval do conselho e da diretoria e vamos orientar todos os funcionários", comentou e acrescentou que "Se não entrarmos de cabeça nesse tema e praticá-lo com eficiência, vamos acabar perdendo credibilidade, então, pedimos que todos tenham isso em mente e trabalhem com dedicação esse tema", ressaltou.

Durante a apresentação, o consultor e sócio fundador da FIX-CS, Pedro Lins, explicou em detalhes os principais projetos ligados ao ESG que serão implantados pela Copercana. De maneira lúdica, Lins conversou com os colaboradores esclarecendo dúvidas e destacando a importância de cada um nesse processo. "Pude perceber neles um desejo muito grande de participar, de ampliar conhecimento e de fazer a diferença. Esse primeiro encontro foi um marco. Vejo o engajamento total e que a Copercana está no caminho certo em oferecer isso para todos os colaboradores", frisou Lins.

O representante do comitê de sustentabilidade da Copercana, Fábio de Carmargo Soldera

Já o gerente de geotecnologia da Canaoeste e representante do comitê de sustentabilidade da Copercana, Fábio de Carmargo Soldera, fez um balanço desse primeiro encontro. "Esse primeiro encontro faz parte da implementação do ESG e estava dentro de um planejamento, com o apoio da consultoria. Então, é um prazer ter começado este trabalho demonstrando um pouco do cooperativo e sustentabilidade", destaca. "Acredito que vai agregar muito no dia a dia deles, porque diversas ações, projetos e campanhas que existiam muitos não sabiam que estava em andamento.

Colaboradores recebem orientações do consultor e sócio fundador da FIX-CS, Pedro Lins

Segundo Soldera, dentro do cronograma estão previstas outras reuniões com foco em disseminar informações. "A ideia é que periodicamente sejam realizadas reuniões com os colaboradores, respeitando as normas de segurança em relação à Covid-19. No próximo mês faremos com mais 60 colaboradores e sempre com o apoio da diretoria, pois ela está muito engajada na implementação desse projeto", finaliza.

TRANSFORMANDO DESAFIOS EM OPORTUNIDADES

Sicoob Cocred supera os efeitos da pandemia, amplia a rede de atendimento e encerra 2021 com o melhor resultado da história.

Terceira maior cooperativa de crédito do Brasil, a Sicoob Cocred segue demonstrando solidez e resiliência em meio à crise. Em 2021, quando o mundo enfrentava o pior momento da pandemia, a cooperativa atuava sem medir esforços, estendendo a mão e apoiando os cooperados em suas necessidades, e cumprindo seu propósito de promover justiça financeira e prosperidade nas comunidades onde está presente.

Porque muito mais do que um modelo socioeconômico, cooperar é um ato intrínseco ao ser humano. E o resultado desse trabalho é que, apesar dos inúmeros desafios, a Sicoob Cocred conseguiu evoluir em todos os indicadores de desempenho, ampliou a rede de atendimento e ainda concretizou um antigo sonho: a inauguração da sede própria, onde estão centralizados todos os serviços administrativos. Sem dúvida, um marco histórico.

Em relação aos indicadores financeiros, 2021 foi um ano de excelentes resultados para a cooperativa. Os ativos passaram de R$ 5,4 bilhões para R$ 7,2 bilhões, o que representa aumento de 32% em um ano. Já o número de cooperados cresceu 10%: atualmente, são mais de 48,2 mil associados.

Principal indicador de solidez e resiliência da cooperativa, o patrimônio líquido da Sicoob Cocred cresceu 16%, passando de R$ 806 milhões, em dezembro de 2020, para R$ 938 milhões, no fechamento de 2021.

A carteira de crédito, por sua vez, evoluiu 24%, passando de R$ 3,5 bilhões para R$ 4,3 bilhões. Isso representa a inserção de R$ 800 milhões na economia regional ao longo dos últimos 12 meses e reforça o protagonismo da Sicoob Cocred no mercado financeiro do interior de São Paulo e, mais recentemente, de Minas Gerais.

"Estivemos ao lado dos produtores rurais, que continuaram em ritmo acelerado para garantir que os alimentos chegassem às mesas dos brasileiros, mas também apoiamos outros setores, inclusive micro e pequenos empreendedores, os mais prejudicados pela pandemia", afirma Gabriel Jorge Pascon, diretor de Negócios da Sicoob Cocred.

Em outras palavras, os números demonstram que confiança gerada pelo alto grau de relacionamento e pela proximidade entre a Sicoob Cocred e seus cooperados fortalecem a atividade da cooperativa e possibilitam aos associados serem assistidos normalmente durante a crise, fomentando seus negócios e projetos pessoais.

E falando em confiança, é importante destacar o crescimento de 31% em depósitos à vista, a prazo, aplicações em Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) e Letras de Crédito Imobiliário (LCI), que somaram R$ 4,5 bilhões no final do último ano. Isso significa que cada vez mais pessoas acreditam na força e na solidez da Sicoob Cocred.

"A grandiosidade da nossa cooperativa está em contribuir para tornar a nossa sociedade financeiramente mais justa e equilibrada. É porque atuamos desta forma, com foco nas pessoas, nesses 52 anos de existência, que conquistamos uma posição de destaque no cenário nacional e até na América Latina", diz Pascon.

Diretor Administrativo e Financeiro da Sicoob Cocred, Antonio Cláudio Rodrigues diz que a cooperativa se orgulha de nunca ter apurado resultados negativos. Em 2021, esse cenário não foi diferente. A instituição encerrou o ano com o maior resultado em 52 anos: R$ 103,8 milhões em Sobras, volume 103% maior do que o registrado no final de 2020.

Desse total, R$ 20,3 milhões já retornaram aos cooperados na forma de remuneração sobre o capital social. Mais uma vez, a Sicoob Cocred remunerou o capital social dos associados em 100% da Selic – a taxa básica de juros – acumulada ao longo de 2021, o que corresponde a 4,52%. Esse é o índice máximo determinado pela legislação.

O valor foi creditado nas Contas Capitais dos cooperados em 31 de dezembro de 2021 e corresponde aos juros sobre o saldo médio que cada um manteve no último ano. Pascon destaca que a remuneração bruta do capital social foi 45% superior ao rendimento da poupança no mesmo período.

"Poucas cooperativas de crédito no país conseguem remunerar o capital social em 100% da Selic, que é o índice máximo determinado por lei. Ao tomar essa decisão, a Sicoob Cocred demonstra sua solidez diante dos desafios impostos pela pandemia da Covid-19, que deve persistir por mais um ano", afirma.

SICOOBCOCRED
Vem crescer com a gente.

cocred.com.br
sicoobcocred

Marino Guerra

O avesso do avesso

Soja e amendoim mudam bruscamente de rumo em relação às perspectivas da época de plantio

O mundão de antigamente, quando até as guerras eram mensuráveis e previsíveis, não existe mais. A vida hoje é como um veleiro, que navega num oceano onde a direção dos ventos e correntes são influenciadas por forças, no mínimo, surrealistas.

Quando se acha que está numa calmaria, numa velocidade de cruzeiro, vem uma força contrária e atinge a embarcação em cheio, com tamanha violência, que só para assimilar o golpe é exigido um esforço descomunal de toda equipe a bordo.

Nem terminou uma devastadora pandemia, se inicia outra devastação numa guerra que até agora se busca entender os seus verdadeiros motivos. Além disso, se encerrou mais uma estação das águas com falta de chuvas desejáveis numa fazenda e súplicas pelo término de tempestades nunca imagináveis no vizinho.

E tudo isso atingiu em cheio as duas principais culturas de verão desenvolvidas pelos cooperados da Copercana. O futuro que se desenhava quando as primeiras sementes se aconchegavam no solo, simplesmente desapareceu.

Mas nem tudo foram trevas, aconteceram viradas positivas, como no caso da soja do sudoeste paulista.

E mesmo a cegueira branca que se abateu sobre o mercado do amendoim, o avesso pode aparecer em questão de minutos (inclusive quando estiver lendo esse texto tudo já pode ter mudado).

O único horizonte claro é o de que é impossível atravessar um mar bravo com um bote inflável, sendo fundamental a busca por um navio robusto, como o da Copercana.

Soja (Copercana) avança em produtividade e preço

Diversos produtores vão bater o recorde da propriedade

Nas primeiras águas da primavera, quando se anuncia o início do plantio de soja, muitos agricultores ainda carregavam a dúvida do tamanho da área que ia entrar para reforma da cana, isso em decorrência dos eventos climáticos extremos (secas, geadas e incêndios) somados à expectativa de preços históricos para a temporada 22/23.

Para ajudar na indecisão, os gráficos de preço da soja indicavam tendências de depreciação além das notícias em relação à falta e aumento significativo do preço de alguns dos principais insumos utilizados na cultura.

Poucos imaginavam que a La Niña faria mais uma das suas artes ao secar o verão do sul do Brasil de tal maneira que deverá derrubar em 10% a safra nacional.

Segundo informações publicadas pelo Rally da Safra, os três estados que compõem a região (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) devem ter uma média de produtividade por volta das 35 sacas por hectare.

Não precisou de mais nada para "touro botar o urso para correr" e o valor da saca ultrapassar os R$ 200,00 em algumas diversas praças produtoras.

E como a cereja do bolo, para a região de abrangência da Copercana, o verão veio do jeito que a soja gosta, com chuvas regulares e um veranico em março, que colaborou para a secagem dos campos sem a necessidade de uso do dessecante (que também estava em falta). Resultado: Produtividades históricas pipocando em diversas fazendas.

Casos de sucesso

Tradicional na cana e amendoim, a família Deliberto finalizou sua quarta temporada nos grãos (soja) com

algo em torno de 400 hectares cultivados nas redondezas de Dumont e Ribeirão Preto.

Com ganhos de área progressivos, o agrônomo Rodrigo Deliberto ressaltou que tanto o investimento como o aprendizado na cultura também cresceram de modo constante, fatores importantes para conseguirem ultrapassar a média de 70 sacas por hectare pela primeira vez.

Rodrigo Deliberto ressalta a evolução de todos e as condições favoráveis como motivos que levaram a quebra de recorde de produtividade

"Lógico que o clima nos ajudou muito, mas o resultado veio também com a evolução na nossa infraestrutura e na experiência que nos permitiu conseguir fazer o preparo de solo no tempo correto para aproveitarmos a janela ideal de plantio e também na escolha das variedades (foram plantadas a TMG 7063 e a HO Iguaçu)", disse Deliberto.

O produtor também falou da parceria com a cooperativa para conseguir atingir os objetivos: "Desde a aquisição dos implementos, passando pela compra das sementes, fertilizantes e defensivos, até a entrega da soja, a Copercana está presente. Acreditamos no conceito do ciclo virtuoso que consiste em termos uma fornecedora cada vez mais forte interessada em nosso crescimento justamente porque vai comercializar nossa produção".

Já experiente na formação da lavoura de grãos na reforma do canavial, o produtor de Serrana-SP, Daniel Tavarez Serrano, que cultivou pouco mais da metade de sua área de 340 hectares em meiosi, também conquistou uma produtividade expressiva, próxima das 65 sacas por hectare.

Ele destacou que como os manejos na fazenda pouco mudam de um ano para o outro, como por exemplo a escolha das variedades (sempre com a tecnologia intacta e as variedades M 6410 e 5947 e a TMG 7063) e a opção pela secagem natural da lavoura, os resultados acima da média, como da atual safra, demonstram a importância da chuva para a cultura.

O produtor Daniel Tavarez Serrano ao lado do agrônomo da equipe técnica de grãos da Copercana, Caio Silva Barbosa. Cultivo da soja em meiosi.

Fila na entrega

Como ninguém esperava por uma produtividade tão alta, somada ao aumento de área na região canavieira, em decorrência do grande número de reformas causados pela combinação gelo e fogo da última safra, e a janela de colheita menos planejada, pela falta de dessecante, a entrega da produção, em especial sua primeira metade, foi marcada por grandes filas de caminhão na frente dos silos.

E nas duas unidades da Copercana (Sertãozinho e Guaíra) não foi diferente. Segundo as contas do diretor comercial agrícola, Augusto Cesar Strini Paixão, eram esperadas cerca de 80 mil toneladas e a expectativa, na metade do mês de março, já ultrapassava das 100 mil toneladas.

"O volume é tão grande que arrendamos um segundo silo em Guaíra e também disponibilizamos uma estrutura em nossa unidade de grãos 3 (antiga Usina Albertina) para elevar a capacidade de armazenagem. Outro ponto é que, como os preços estão bem atrativos, já estamos negociando parte da soja", disse Paixão.

Um quarto motivo é o aumento expressivo no número de agricultores que entregaram sua produção para a Copercana, como explica o dirigente: "Além da tradição da Copercana, que dá segurança e facilidade de conversa, nossa forma de negociar também pesa na decisão dos produtores".

Ele ainda espera um volume, maior ou parecido, para a safra 22/23. Isso porque os preços tendem a se manterem firmes e, na região, ter muitos canaviais entrando em reforma, o que levará ao investimento na melhoria do recebimento a partir do encerramento da safra atual.

Projeto Amendoim Copercana resiste ao conflito no leste europeu

Rastreabilidade e seriedade que sempre pautaram os negócios mantém importantes mercados internacionais

A invasão russa na Ucrânia balançou ainda mais o mercado brasileiro de amendoim, isso porque os dois países são importantes destinos. Dessa maneira a oferta, principalmente no mercado interno aumentou, levando a uma queda nos preços.

Um segundo fator de influência no mercado foi o aumento da área plantada na atual safra, explicada pelo maior interesse de produtores em entrar para a cultura vendo que ela atravessou duas temporadas com preços atrativos.

"O que é preciso entender no amendoim é que seu mercado não é volátil como o da soja ou milho. Se cresce é de maneira lenta, gradual e historicamente quando há aumento na oferta, o preço cai", explica o diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto César Strini Paixão.

Projeto Amendoim Copercana

O executivo também informou que a guerra afetou os negócios da cooperativa, mas num percentual bem abaixo no comparativo com a média nacional.

Augusto César Strini Paixão, diretor comercial agrícola da Copercana. Assim como a lavoura, o mercado do amendoim exige experiência e cuidado

Sobre a mercadoria reprimida, ele acredita que ela poderá ser absorvida num possível aumento na demanda de óleos vegetais em geral, o que inclui o de amendoim, sob o argumento da provável quebra na produção agrícola, principalmente de girassol, da Ucrânia, um dos principais celeiros europeus; e a brusca queda na produção de soja do sul brasileiro.

Nesse contexto, o que dá segurança a operação da Copercana são os mercados considerados qualificados, que consomem amendoim de qualidade "A" e "B" (europeu, japonês e australiano) e exigem, mas pagam por isso, boas práticas e rastreabilidade quanto ao uso de insumos na lavoura e processos industriais.

"Todo nosso esforço em sempre entregar um produto de extrema qualidade e sobretudo confiável hoje é recompensado no sentido de mantermos nossa carteira de clientes nos mercados mais exigentes do mundo mantendo os volumes e sem queda nos valores mesmo com a redução no mercado e oferta por parte de outras operações brasileiras de preços até 20% menores. Essa é a grande recompensa do trabalho sério e duro que norteia o Projeto Amendoim da Copercana desde o seu início, sempre fazemos o correto, do campo ao beneficiamento".

Boa produtividade

Nas roças localizadas mais ao norte (região tradicional da cooperativa, triângulo mineiro e Goiás) a produtividade deve alcançar números melhores que os da temporada anterior, tanto em produtividade como em qualidade.

Segundo o engenheiro-agrônomo e responsável técnico do projeto, Edgard Matrangolo Júnior, tiveram áreas que sentiram a falta de chuva que se acentuou a partir do mês de março, mas outras, mais precoces, responderam de modo expressivo melhorando a média.

Como é o caso do produtor de Sertãozinho, Leonardo Ângelo Fábio, que plantou em cerca de 20 alqueires e trabalha sempre com o objetivo de antecipar ao máximo a colheita, alternando áreas que alcançaram produtividades expressivas e outras que deixaram a desejar.

Diante do cenário, ele ressalta que chegou a uma constatação: "O que salvou minha média foram os talhões com chuvas regulares e que receberam a adubação recomendada", disse Fábio.

O produtor Leonardo Ângelo Fábio ao lado do agrônomo da equipe técnica da Unidade de Grãos da Copercana, Ruan Aparecido Biagi Betiol

Sul paulista: Mais um ano de briga contra o clima

Falta de chuva frustra aumento de produtividade

Área localizada no município de Nantes-SP (divisa com o Paraná) que teve chuvas relativamente positivas, região sofreu com problemas hídricos pelo terceiro verão consecutivo

O período de plantio no sul paulista, uma das principais regiões do Projeto Amendoim da Copercana, que chegou numa área de aproximadamente quatro mil hectares, demonstrava que finalmente, depois de duas safras desafiadoras sob o ponto de vista climático, o produtor poderia traduzir todo o seu conhecimento e trabalho numa safra "gorda".

Quando a reportagem visitou a região, entre 16 e 18 de novembro, algumas áreas já apresentavam fechamento de rua, fase posterior ao florescimento e que estavam nesse estágio porque as chuvas necessárias para o plantio chegaram antecipadamente nos dias iniciais de setembro.

Porém, com a chegada do verão, pela terceira vez consecutiva o La Niña deu suas caras e trouxe dois fortes veranicos (uma

antes e outro após as festas de final de ano), justamente no período de enchimento de grãos. A sentença estava dada, o trabalho seria, mais uma vez, para chegar próximo da meta estabelecida pelo projeto, 400 sacas (de 25 kg) por alqueire.

Um dos produtores referência para a região, Flávio Pavão, que na foto está ao lado do agrônomo, Ruan Betiol, calcula uma produção ainda menor em relação à safra anterior

"Os períodos de estiagem e as chuvas picadas mais uma vez foram determinantes para nossa produtividade, e olhando somente para o verão, as condições climáticas foram ainda mais adversas, dessa maneira nossa impressão é terminarmos o período abaixo da média do ano passado, que foi de 450 sacas por alqueire", disse Flávio Pavão, um dos mais experientes produtores do projeto.

Safrinha

Como o sucesso na atividade rural depende cada vez mais do dinamismo no uso da terra, Pavão aproveitou as áreas onde o plantio do amendoim aconteceu mais cedo e com variedade precoce, para entrar com o plantio de milho em consórcio com a brachiaria ruzizienses.

Sua intenção é fazer a colheita do milho, para silagem, no máximo em maio, e em seguida soltar a boiada de forma que terá pasto e volumoso ao longo do inverno, período mais crítico para nutrição da criação.

"Trabalhamos também com a mandioca e a pecuária, dessa forma não ficamos sujeitos a uma única fonte de renda, o que reduz um pouco nossa exposição numa cultura tão delicada em termos de preço e manejo como o amendoim", completa Pavão.

Integração brachiaria e milho posterior ao plantio de amendoim, produtor precisa se diversificar para não ficar refém de apenas um mercado

Ganhe tempo no transporte de big bags

Na hora de movimentar as big bags, o tempo faz toda a diferença.

O conjunto Série M e Guincho Marispan garante agilidade e produtividade neste trabalho, enquanto você aproveita outras oportunidades.

Solicite seu orçamento através do nosso whatsapp (16) 99629-8662, ou acesse o QR Code ao lado com a câmera do seu celular.

Marispan

@marispanoficial

MARISPAN
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

50 anos

Muita tecnologia no dia de campo da Fazenda Santa Rita

Evento exibiu cultivares de soja e cana além de ensaios de amendoim

No mês de março aconteceu na Fazenda Santa Rita, propriedade da Copercana localizada no município de Terra Roxa-SP, a primeira edição do dia de campo de Soja, Cana e Amendoim.

Com a presença do corpo técnico da Unidade de Grãos da Copercana e parceiros, o evento apresentou aos participantes uma gama de variedades de soja, novas cultivares de cana disponíveis para a formação de viveiros, além de ensaios de clones e novas cultivares e também manejos do amendoim.

Na soja, a exposição contou com a parceria de duas fornecedoras de sementes (Seprotec e Lagoa Bonita) que colaboraram na formação de mais de trinta cultivares onde foram destacados o seu grau de maturação, tempo do ciclo, adaptabilidade a fertilidade do solo, espaçamento de sementes e média populacional de plantas por hectare.

"Selecionamos as variedades que mais se encaixam com os ambientes dos nossos cooperados, dessa forma

pudemos entender melhor o que está disponível em termos de genética para montarmos nosso portfólio de sementes para a próxima temporada de plantio", disse o agrônomo Caio Silva Barbosa.

Já no amendoim, foi possível observar o desempenho da cultura em parcelas que receberam cinco bioestimulantes diferentes e um segundo estudo com aplicação foliar de magnésio em outros cinco ensaios. Ainda foi possível conferir quatorze clones e/ou cultivares do IAC e Embrapa.

Equipe técnica da Unidade de Grãos da Copercana, com a presença do diretor comercial agrícola, Augusto Cesar Strini Paixão, e os parceiros do evento

"Testamos manejos diferentes com o objetivo de encontrarmos alternativas que ajudem os participantes do projeto a produzir mais. Quanto à evolução genética, hoje nossa maior busca é encontrar cultivares que apresentem maior resistência ao stress hídrico", disse o agrônomo Ruan Aparecido Biagi Betiol.

Mudas de cana

Em decorrência da época do evento, já no mês de pico de plantio, o corte das variedades disponíveis para muda ocorria em paralelo, o que facilitou a observação da expressão genética de algumas cultivares.

Com exemplares dos três principais centros desenvolvedores (IAC, CTC e Ridesa), o rigor fitossanitário garante a formação de um viveiro confiável aos produtores: "Aqui na fazenda temos duas preocupações constantes, a de sempre trazer tecnologia que se encaixe aos ambientes onde estão os canaviais dos nossos cooperados e a adoção de práticas que garantam a sanidade do material", disse o agrônomo Gustavo Nogueira.

Confira as imagens das sojas expostas no dia de campo:

BMX ZEUS / FORN: SEPROTEC

ST 591 I2X / FORN: SEPROTEC

M 5947 IPRO / FORN: SEPROTEC

NS 6220 IPRO / FORN: SEPROTEC

M 5917 IPRO / FORN: SEPROTEC

ST 700 I2X / FORN: SEPROTEC

M 6110 I2X / FORN: SEPROTEC

TMG 7062 IPRO / FORN: SEPROTEC

M 6100 XTD / FORN: SEPROTEC

BMX CARGO / FORN: SEPROTEC

TMG 7067 IPRO / FORN: SEPROTEC

BMX GUEPARDO / FORN: SEPROTEC

BMX EXATA / FORN: SEPROTEC

ST 621 I2X / FORN: SEPROTEC

M 6410 IPRO / FORN: SEPROTEC

NS 6996 IPRO / FORN: SEPROTEC

ST 631 I2X / FORN: SEPROTEC

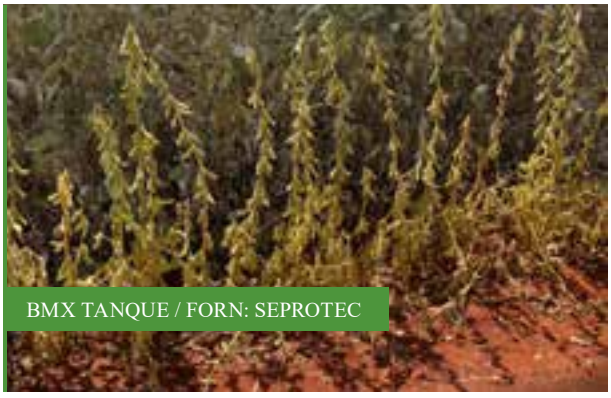
NS 6700 IPRO / FORN: SEPROTEC

BMX FOCO / FORN: SEPROTEC

TMG 2374 IPRO / FORN: SEPROTEC

BMX DESAFIO / FORN: SEPROTEC

BMX VORAZ / FORN: SEPROTEC


BMX TANQUE / FORN: SEPROTEC

BMX AUGE / FORN: SEPROTEC

BMX TORMENTA / FORN: SEPROTEC

HO PARAGUAÇU / FORN: LAGOA BONITA

NEO 610 / FORN: LAGOA BONITA

BMX BÔNUS / FORN: SEPROTEC

SOYTECH 621 I2X / FORN: LAGOA BONITA

BMX LENDÁRIA / FORN: SEPROTEC

NEO 710 IPRO / FORN: LAGOA BONITA

BMX POTÊNCIA / FORN: SEPROTEC

BMX EXTREMA / FORN: LAGOA BONITA

CZ 26B47 I2X / FORN: SEPROTEC

CZ 36B96 I2X / FORN: SEPROTEC

CZ 37B39 I2X / FORN: SEPROTEC

BMX TROVÃO / FORN: SEPROTEC

BMX TORQUE / FORN: SEPROTEC

A proteção do seu canavial precisa de parceiros fortes o ano todo.

Com Coact®, você pode confiar!
Canavial limpo do plantio à colheita em qualquer época.

Com aplicações recomendadas de janeiro a dezembro, em pré ou pós-emergência da cultura, em cana planta e cana soca, com ou sem palha, Coact® é o melhor parceiro no controle das principais plantas daninhas de folhas largas e estreitas que atingem os canaviais, como a corda-de-viola e o capim-colchão. Tem alta seletividade à cultura e longo residual de controle. O resultado é um canavial sem matocompetição e mais produtivo. Confie nos parceiros que estão ao seu lado hoje e amanhã.

Coact®

HERBICIDA

- **Recomendação de aplicação o ano todo**
- **Longo residual**
- **Controle de folhas largas e estreitas**
- **Flexibilidade de aplicação**
- **Seletivo à cultura**
- **Proteção da produtividade**

ATENÇÃO PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

*Rentabilidade e produtividade observadas em campos de teste, com dosagens e aplicações corretas do produto, e sujeitas a variações de clima, solo, manejo, mercado, entre outras.

CORTEVA™ agriscience

0800 772 2492 | saiba mais: corteva.com.br

™ ® Marcas registradas da Corteva Agriscience e de suas companhias afiliadas. ©2022 Corteva.

/sicoobcocred cocred.com.br

AUTOCRED

Rural

O financiamento de **caminhonetes** e **veículos utilitários** que respeita o fluxo de caixa dos **produtores rurais**.

Ouvidoria | 0800 725 0996
Atendimento Seg. à Sex. | 8h às 20h
Deficientes auditivos e de fala: 0800 940 0458
www.ouvidoriasicoob.com.br

Atenção, produtor rural! Aproveite a linha de financiamento de veículos com recursos do Crédito Rural, exclusiva para você.
Com o Autocred Rural, você pode financiar sua caminhonete de cabine simples ou dupla, nacional ou importada. E o melhor: com prazos de pagamento semestral ou anual, de acordo com o ciclo de recebimento da sua produção.
Sem incidência de IOF diário
Incidência apenas da tarifa fixa de 0,38%
Financiamento de até 100% do veículo
Até 5 anos para pagar
Menor custo efetivo total do mercado
Autocred Rural. Pra você, que faz o futuro da nossa terra acontecer.
Fale com seu gerente ou visite uma agência Cocred mais próxima.
*sujeito à análise e aprovação de crédito
SICOOB COCRED
Vem crescer com a gente.

Marino Guerra

Toque feminino, de ponta a ponta

Da lavoura à distribuição de combustíveis, mulheres são referência em toda cadeia sucroenergética

A tratorista Daiane trabalha na lavoura canavieira há dois anos

Há um bom tempo, as mulheres ocupam posições de destaque no setor sucroenergético. Executivas e empresárias de grupos de usinas e das gigantes fornecedoras de insumos, implementos e máquinas; produtoras rurais, gerentes de fazendas e cooperativas; engenheiras e profissionais ligadas com a pesquisa e desenvolvimento, enfim, tomadoras de decisão que formam opinião em todas as áreas de negócios do segmento.

Porém, não é somente nos cargos de liderança que se mede a inclusão feminina, é preciso ver se a força de trabalho também vem sendo ocupada por elas e, principalmente, se há paridade de ganhos e direitos na execução de funções semelhantes.

Como se trata de uma atividade que exige trabalho pesado, vide as operações de "guerra" que consistem o manejo da cana-de-açúcar ou as máquinas e equipamentos enormes fabricados nas metalúrgicas e as carretas ou conjuntos gigantescos que evacuam a produção, leva muitas vezes as pessoas, num raciocínio curto, concluírem que a presença das mulheres é mínima.

Ledo engano. Hoje elas estão presentes em funções que muitos ainda consideram restritas aos homens com resultados expressivos a cada nova oportunidade.

É de menina!

Uma garotinha que ao longo da infância, por morar perto da rodovia de uma cidade de DNA canavieiro, tinha como uma das principais diversões observar os caminhões que transitavam com as moendas, caldeiras ou outro equipamento industrial de uma usina, que de tão grandes tinham veículos coloridos na frente e atrás usados para alertar a presença dos monstros que ocupavam as duas faixas, ou os romeus e julietas e treminhões que rasgavam o horizonte abarrotados de cana rumo às chaminés das usinas.

Essa é a recordação da motorista Luciana de Souza Lima, que em determinado momento de sua vida decidiu interromper sua atividade como doméstica e investiu no seu grande sonho, o de comandar os grandes caminhões que a encantavam quando criança.

Para a motorista Luciana de Souza Lima o verbo desistir não pode fazer parte da nossa vida

Com a trajetória iniciada nos ônibus urbanos de Sertãozinho, ela entrou na Copercana com função parecida, responsável pelo transporte dos colaboradores que atuam na Unidade de Grãos 1, porém, já com o objetivo de alcançar o seu sonho e apoio da família, tirou a carta na categoria "E", que permite ao motorista conduzir unidades acopladas acima das seis toneladas (carretas, caminhões com reboque e semirreboques articulados) e pediu uma oportunidade aos gestores.

"Quando soube que haviam comprado um caminhão-tanque e que seria aberta uma vaga, logo me candidatei. Como o pessoal sempre confiou no meu trabalho, me deram a oportunidade", disse Luciana.

Questionada se ao longo da sua carreira havia sofrido muito preconceito, ela relatou que desde a época do ônibus urbano se deparou com brincadeiras dizendo que não ia conseguir, mas ao longo do tempo ganhou o respeito dos colegas.

Porém, até hoje enfrenta situações preconceituosas: "A grande maioria das pessoas me ajuda, mas têm que ter aqueles 3%, que quando se deparam com o novo até tratam mal no início, mas com o tempo vamos mostrando nosso valor e logo essa barreira é superada".

Por último, ela lembrou que a estrutura nas rodovias ainda deixa muito a desejar para atender às necessidades básicas da mulher, como banheiro, por exemplo, mas que isso é facilmente contornado com a satisfação de fazer o que gosta.

Sobre o medo inerente aos diversos riscos que a atividade

traz, Luciana conclui: “Tenho medo todos os dias, carrego uma bomba, tenho que dar o meu melhor, ter 100% de prudência, aqui eu não posso errar, eu não posso falhar. Uma distração pode causar uma tragédia muito grande, todos os dias eu penso que tenho minha família me esperando”.

Ela ainda comenta sobre o que pensa sobre desistir: “Eu acho uma palavra muito forte, não pode fazer parte da vida da gente. Se quisermos ser alguém temos que lutar, correr atrás. Sempre vão haver pedras no caminho, eu encontro várias até hoje, mas com o passar do tempo vamos nos tornando mais fortes e também agregamos mais pessoas que nos ajudam a removê-las”.

Cor-de-roça

Aparentemente, ao chegar no pátio de máquinas da Fazenda Morro Agudo (a visita aconteceu na metade de março, ou seja, época de colheita da soja e plantio da cana), localizada no município de mesmo nome e tocada por Fernando dos Reis Filho e seus três filhos, a impressão é que se trata de uma operação canavieira como qualquer outra, com aquela correria para preparar as máquinas e implementos que vão executar os manejos.

O produtor Fernando dos Reis Filho ao lado de parte do seu time feminino que atua na lida do campo

Com pouco tempo no local, se fez notar uma funcionária desinquieta, andava de um lado para o outro com peças para os mecânicos, na bomba de combustível e entrega de insumos para a turma do campo.

Se trata de Irani Silva da Costa, que há cinco anos executa a função de almoxarife responsável pela organização e controle de todos os materiais consumíveis na operação. Ela conta que quando pequena aprendeu a organizar as coisas para o pai, produtor de leite e, com o passar do tempo, cresceu seu conhecimento tomando conta de diversas propriedades ao lado do marido.

No passado, Fernando dos Reis trabalhava com pecuária e recebeu indicações do casal de um vizinho, como precisava de gente experiente para ajudar na lida, os contratou. A boiada foi embora, mas eles permaneceram remanejados para outras funções. O marido como tratorista e Irani para ocupar uma vaga no almoxarifado.

Ao rodar a área é avistado um pequeno trator no meio do canavial, quem comanda a máquina é Daiane Franciele da Costa Dias, filha da Irani, e que tem uma das maiores missões, nas palavras do próprio Fernando, no manejo do canavial, que é acabar com a grama-seda.

Na batalha há dois anos, quando ganhou a oportunidade de virar tratorista, ela dirige um pequeno Agrale no meio

do canavial combatendo todo foco da planta invasora. Além disso, ela também identifica reboleiras com outros tipos de daninhas, principalmente mamonas e cipós e as fotografa com um aplicativo capaz de gravar as coordenadas georreferenciadas que servirão como guia para posteriores manejos e também informações para o time de colheita.

O reconhecimento do seu trabalho já foi conquistado, na safra que se inicia ela comandará um dos transbordos, atuará junto com a operadora de colheitadeira, Andréia Mantovani Paschoal. Com mais de dez anos de experiência em usinas, mesmo entrado na fazenda na última safra, já ganhou elogios do chefe: "Ela foi a que quebrou menos a máquina".

Em uma safra, a operadora de colheitadeira Andréia já se destacou pelo cuidado com que realiza a sua função

Andréia relata que o elogio do chefe vem em decorrência de uma atenção constante a todos os detalhes: "Procuro manter ela sempre limpa, por exemplo, quando enrosca um cipó no divisor de fileira é necessário descer e limpar, pois senão há o risco de fogo".

Um outro ponto destacado pela profissional é que no trabalho dentro de uma fazenda de fornecedor de cana há oportunidade de se aprender outros manejos, como tratos culturais e plantio, o que nunca conseguiu ver nas usinas, onde as funções são mais engessadas.

Alguns quilômetros de carreadores à frente, chega-se num talhão de plantio. Quem opera o trator acoplado num implemento de sulcação e adubação é Eliana de Souza. Ex-cortadora de cana, conquistou a oportunidade como operadora na usina que trabalhava, o que lhe rendeu experiência para atuar na fazenda.

Fernando dos Reis contou que na próxima safra vai colocar uma mulher para pilotar um dos caminhões de cana e Eliana ganhará a oportunidade.

Percorrendo os sulcos atrás da turma que joga a cana, observa de forma atenta uma senhora, se trata da dona Francisca Serejo da Silva, a mais antiga do time das mulheres com 14 anos de casa. Dentre os diversos trabalhos que executa no campo, o principal é observar se os manejos estão corretos, como no plantio, onde checa se a cana (pé com ponta) foi colocada de maneira correta.

Ainda há a dona Maria Aparecida Maurício, que deixa toda a estrutura da sede, inclusive as roupas de EPI usadas no campo, limpas e prontas para no dia seguinte todos começarem a lida novamente.

Com quase metade de seus colaboradores já sendo mulheres, o produtor faz questão de ressaltar que nunca trabalhou com diferença de salários e enaltece a evolução no diálogo, organização, cumprimento das ordens e trabalho em equipe que a presença feminina trouxe para a fazenda.

Seja no trator ou no campo a presença feminina é cada vez mais constante nas fazendas canavieiras

CANAOESTE

Coluna 1

Boas Práticas

Comitê de Boas práticas e certificações da Canaoeste

Programa de Boas Práticas e Certificações

A gestão da propriedade é um fator importante para quem busca boas práticas agrícolas

Olá produtor, tudo bem?

Novamente estamos aqui para trazer informações importantes sobre as Boas Práticas Agrícolas. Desta vez vamos falar sobre a gestão da propriedade como pilar importante para atingir a sustentabilidade. O produtor sustável se preocupa com o meio ambiente, segue a lei, se atenta ao relacionamento com a sociedade e seus funcionários, mas também tem um negócio lucrativo.

De fato, esse pilar é tratado de formas muito diferentes pelos produtores rurais. Existem aqueles que são administradores muito dedicados e que tratam sua propriedade como uma empresa, entendem os movimentos de mercado, estão atentos às exigências e demandas de clientes, conhecem bem as atividades, motivam os funcionários, controlam seu estoque, conhecem os principais fornecedores e têm uma boa assistência jurídica, administrativa e agronômica. Também, existem aqueles que trabalham de maneira diferente, conhecem parte de seu negócio e não se aprofundam na administração da fazenda. Este último caso corre mais risco de negócio que o primeiro e por isso devemos mudar nossos hábitos para não haver riscos desnecessários.

A gestão da propriedade começa com o planejamento estratégico. Este plano deve estar baseado em metas a serem cumpridas. Para isso, o produtor deve se organizar em relação ao fluxo de caixa, controle financeiro e conhecer bem todos os seus

Iniciativa: Solidaridad

processos. Desta forma, as metas serão viáveis e atingíveis. Um exemplo muito didático que podemos citar seria o de identificar processos que podem ser melhorados e colocar metas para que isso ocorra em um período estipulado. O controle financeiro é aliado do produtor que deseja se sentir seguro em relação às tomadas de decisão.

O fluxo de caixa é uma ferramenta para a visualização do controle financeiro e permite ao produtor planejar suas atividades e melhorar muitos processos. Sabemos que é comum recorrermos ao crédito rural, já que nossas atividades dependem da venda da safra. Ter um planejamento para que não ocorram dívidas infindáveis é essencial para se manter no negócio e um produtor sustentável tem este planejamento como missão, sua produção deve ser lucrativa, e ele raramente se descuida do controle financeiro. Claro que temos imprevistos, mas o planejamento bem realizado evita que isso ocorra corriqueiramente. Ultimamente temos percebido que o produtor organizado, e que prova de alguma forma que é sustentável, tem sido valorizado pelos bancos e agências financiadoras, tendo melhores condições de pagamento e até liberação de valores em condições especiais.

A gestão da propriedade, além do fluxo de caixa, também envolve o controle de custos. Este controle é um fator primordial que deve ser considerado pelo produtor que busca a sustentabilidade. Os custos envolvem insumos, manutenção e aquisição de máquinas, manutenção da fazenda, folha de pagamento, custo tributário, entre outros. O produtor sustentável entende cada um de seus custos e analisa a real necessidade de cada um deles, para que, após esta análise, possa entender o que pode ser reduzido ou maximizado, a fim de melhorar seus resultados financeiros.

Não podemos esquecer de ter controles sobre os contratos dos prestadores de serviço, terceiros e temporários. Trabalhar cumprindo a lei traz segurança ao produtor, ao trabalhador e evita gastos com multas. De fato, é muito importante fazer um contrato com todos os funcionários, ter controle sobre as horas trabalhadas e sobre os encargos trabalhistas. Isto, sem dúvida, deve ser levado em consideração no gerenciamento da propriedade sustentável e que leva as boas práticas agrícolas como missão.

Ufa! Acredito que agora nós te convencemos da importância da gestão da propriedade e da segurança que ela pode trazer ao produtor. Porém, nós sabemos que não é fácil realizar esta gestão sem ferramentas tecnológicas. Claro que cada produtor tem sua forma de administrar, uns gostam mais de papel, outros gostam do computador, outros misturam as ferramentas, e não tem problema nisso. O importante é utilizar uma ferramenta que seja familiar e que te ajude no controle da sua propriedade. Atualmente existem softwares e programas que são utilizados exclusivamente para gestão de negócios, e eles podem ser pagos ou gratuitos. O importante é que eles sirvam para seu método de gestão e que se encaixem nos parâmetros da sua propriedade.

Fazendas muito grandes são mais trabalhosas para administrar sem uma ferramenta mais moderna, mas não é impossível, tudo depende de como o produtor se organiza. Porém, pequenos e médios produtores podem se organizar com planilhas e anotações, mas isso não indica que não podem recorrer aos softwares.

O importante é ter em mente que a gestão da propriedade é uma melhoria contínua. Sempre estaremos mais aprimorados no futuro se começarmos a mudar nossos hábitos para melhor hoje.

Vistos os pontos que abordamos aqui até o momento, as perguntas que o produtor deve se fazer para garantir as boas práticas em gestão da propriedade:

- Eu conheço a fundo todos os meus processos de produção?
- Eu tenho lucro com minha produção?
- Eu conheço as exigências do mercado?
- Eu consigo negociar com meus fornecedores?
- Eu sei quanto posso investir na minha propriedade?
- Eu reconheço quais processos precisam de melhorias e tenho um plano para isso?
- Eu gerencio meus custos de produção e os recursos aplicáveis no meu processo?
- A ferramenta de gestão que utilizo está sendo eficiente?
- Eu me preocupo em seguir a lei e gerencio os serviços e terceiros contratados?
- Meus funcionários são contratados pelo serviço prestado e recebem salário estipulado pela lei?
- Minhas máquinas estão com a manutenção em dia?

Todos os departamentos e os serviços da Canaoeste estão disponíveis para garantir que o associado tenha as informações corretas para gerenciar sua propriedade. Se após esta autoanálise, você identifica que precisa adotar boas práticas para gerir melhor sua propriedade, procure o serviço de Boas Práticas e Certificações.

Entre em contato com a nossa especialista em Processos Agrícolas, Letícia Guindalini Melloni, através do telefone (16) 3946-3316 (Ramal 7032) ou envie um e-mail para leticiamelloni@canaoeste.com.br.

CANAOESTE

Coluna 2

Boas Práticas

Comitê de Boas práticas e certificações da Canaoeste

Almir Torcato
Gestor Corporativo da Canaoeste

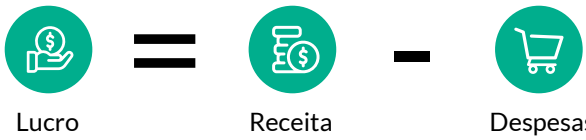
Programa de Boas Práticas e Certificações

Ser eficiente é ter futuro

Respeitar o meio ambiente, manter uma relação ética no ponto de vista social e ser economicamente viável são os critérios para definirmos que nosso sistema de produção é sustentável.

Muitas vezes esquecido, o pilar econômico demanda uma atenção especial. Ao proporcionarmos um sistema de produção economicamente viável, nos mantemos em nossas atividades agrícolas e garantimos o sustento no negócio da família.

Considerando que ainda abordaremos assuntos voltados aos pilares éticos e ambientais, meu compromisso hoje é falar da importância do pilar econômico e como a gestão de custos poderá identificar a eficiência econômica da sua atividade que, além de manter seu negócio de pé, é premissa básica para o processo de certificação.



Embora seja uma equação simples, onde lucro é a diferença entre a receita versus despesas, é preciso garantir que todas as despesas sejam contempladas. Só com uma gestão de custo eficiente é possível ter dados reais do que se gastou.

Iniciativa:
Solidaridad

Infelizmente, em sua grande maioria, os produtores não sabem o custo de produção para obter determinada quantidade de cana ou determinada quantidade de ATR por hectare.

Vejamos esse exemplo hipotético, considerando que todos esses produtores estejam no mesmo estágio, mesmo corte, mesma variedade, mesmo ambiente de produção.

Produtores	A	B	C	D
Custo Trato Cana SOCA/HA	R$ 3.000,00	R$ 2.500,00	R$ 2.000,00	R$ 1.700,00
Produtividade por Hactare	77	70	70	70
Valor por Tonelada	R$ 38,96	R$ 35,71	R$ 28,57	R$ 34,00
Valor ATR	130	141	135	125
Custo de Trato por ATR	**R$ 0,30**	**R$ 0,25**	**R$ 0,21**	**R$ 0,27**
ATR por Hectare	10.010	9.870	9.450	6.250
Valor do ATR	R$ 1,20	R$ 1,20	R$ 1,20	R$ 1,20
Receita Bruta por Hectare	R$ 12.012,00	R$ 11.844,00	R$ 11.340,00	R$ 7.500,00
Receita Líquida por Hectare	R$ 9.012,00	R$ 9.344,00	R$ 9.340,00	R$ 5.800,00

A ideia é demonstrar, de uma maneira bastante simples, que nem sempre quem gasta menos é mais eficiente. O produtor da coluna A gasta mais, produz mais, mas a receita líquida é a menor entre os quatro, pois sua produção foi afetada pela qualidade da cana produzida. Os produtores B e C, mesmo com custos de produção diferentes, a receita líquida obtida no final está bem próxima comparando os dois produtores e, por fim, o produtor D, que teve menor custo de produção, não pode ser considerado o mais eficiente.

Após esta análise, precisamos identificar quais passos devemos seguir para garantir um controle dos custos das atividades agrícolas. Pois bem, o primeiro passo a ser dado pelo produtor que quer custear sua produção é o compromisso em manter o registro e as informações de todas as despesas, assim como os investimentos da fazenda e das atividades agrícolas. Ou seja, conhecer a fundo todas as contas ligadas as atividades agrícolas. Dependendo do nível de detalhamento e qualidade das informações poderemos chegar em resultados por fazenda, talhão, operador, fornecedor; entre outras coisas, o que garante melhor gerenciamento e oportunidades de negócio.

Considerando a operação de plantio e manejo da cultura, se detalharmos o que gastamos com insumos, combustível, serviços, pessoas, entre outras coisas, em certa área, é possível identificar que, ao final da safra, a renda/produtividade por talhão para, assim, avaliarmos se o custo de produção está viável ou não. Podemos também analisar se serão necessários ajustes e investimentos.

Outro ponto importante a ser considerado é aquele que se refere à mecanização. Ao acompanharmos o consumo de diesel, a manutenção e os reparos das máquinas, garantimos melhor funcionamento e durabilidade. Podemos identificar ainda se é preciso trocar essas máquinas ou a necessidade de orientação e treinamento ao operador, garantindo menor desgaste dos equipamentos e, consequentemente, redução do custo da operação.

A visão sistêmica do negócio, ou seja, conhecer a fundo suas atividades e registrá-las, traz a tranquilidade operacional e oportunidade de conhecer a saúde financeira do negócio a curto, médio e longo prazo. Para atingir estes objetivos, é importante elaborarmos o fluxo de caixa. Recursos como esse possibilitam saber onde seu negócio está em relação à questão financeira e permitem a tomada

de decisões assertivas tornando o processo de gestão eficaz.

Hoje você consegue responder essas questões com números?

- Posso destinar recurso para investir naquele implemento agrícola ou devo esperar?
- É hora de amortizar aquele financiamento que venho pagando com regularidade?
- É melhor manter essa operação interna, com recurso próprio ou fazer através de prestação de serviço (terceirizado)?
- É melhor eu comprar aquela máquina ou alugar?
- Gastar mais para produzir mais fará com que meu resultado seja melhor?

A maioria de nossos produtores toma essas decisões pelo famoso "feeling" achando que sim ou que não. Porém, um fluxo de caixa bem elaborado faz com que o produtor consiga ver a quantidade de dinheiro disponível em um determinado espaço de tempo que permitirá um plano estratégico eficiente a longo prazo.

Típico de nosso tipo de cultura, as culturas grandes, o período que precede a colheita passa a ser um período de maiores gastos, seguida de uma receita de maior volume advinda da colheita. Essa sazonalidade dificulta o fluxo de caixa, onde por vezes os pagamentos serão efetuados em meses que não se têm receita. Com informações de custo de suas atividades, é possível planejar estes pagamentos, ou mesmo se será preciso a realização de um empréstimo. Conseguimos presumir a necessidade de um empréstimo e a quantia que iremos precisar para o custeio das atividades; a negociação deste pode ser feita de maneira assertiva, pois, a pesquisa do produtor das formas de pagamentos em diversos bancos e agências financiadoras, garante menores juros e por consequência, menores dívidas.

Outro ponto importante, é que não raras vezes, produtores misturam a empresa rural e a familiar no mesmo orçamento. Esse comportamento além de dificultar todo o processo de gestão, mascara a saúde financeira do negócio e a da família. O tempo todo, estamos expostos e somos chamados a tomar decisões para garantir a eficiência financeira, seja nos negócios ou na nossa família. Fazer essa separação é um dos pontos cruciais para iniciarmos com o processo de gestão de custos e fluxo de caixa.

Nossa atividade sempre foi considerada de risco, estamos sujeitos todo o tempo: à volatividade de preços; às condições climáticas; biológicas (pragas); e, às condições de financiamentos e outros desafios diários. Nessa hora, a previsibilidade traz a tranquilidade necessária e a oportunidade para decisões mais inteligentes.

A Canaoeste disponibiliza para os associados que querem dar o primeiro passo no controle financeiro um sistema de gestão atrelado ao Comitê de Boas Práticas e Certificações. O controle é um caminho sem volta. Procurem nosso comitê e participe conosco. Comecem o seu caminho rumo à sustentabilidade. Conte conosco porque JUNTOS NOSSA CANA É MAIS FORTE!

TECNOLOGIA REFERÊNCIA NO CONTROLE DE PLANTAS DANINHAS.

SUMYZIN®

Herbicida

500 SC

Flexibilidade que combina com o seu manejo.

- Controle em **pós e pré-emergência com longo residual;**
- **Alta seletividade** às culturas;
- **Flexibilidade** na dosagem;
- **Versatilidade** no uso.

  Indicado para Algodão, Batata, Café, Cana-de-açúcar, Cebola, Citros, Eucalipto, Pinus, Feijão, Maçã, Mandioca, Milho, Soja e Trigo

Herbicida que tem origem

SUMITOMO CHEMICAL | SOLUÇÃO ÁGIL AO CLIENTE

SAC 0800 725 4011

sumitomochemical.com

SUMITOMO CHEMICAL

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

CANAOESTE

Notícias Canaoeste 1

Eddie Nascimento

Conheça, na prática, o que é o programa BPC da Canaoeste

Produtores que disseram ‘sim’ ao projeto oferecido pela associação estão recebendo orientações e caminhando juntos rumo à certificação

Foto aérea da Fazenda Boa Vista, do produtor associado Leandro Rosolen, em Pirassununga

Iniciativa:
Solidaridad

O programa de Boas Práticas e Certificações (BPC) serviço oferecido pela Canaoeste segue orientando os produtores participantes deste primeiro grupo de trabalho. Além dos conteúdos e explicações que são divulgados em cada nova edição da Revista Canavieiros, o trabalho em campo segue firme com mudanças e adequações nas propriedades rurais, o que comprova o engajamento dos associados.

De olho nesse cenário, nossa equipe acompanhou, no mês de março, uma visita realizada pela especialista em Processos Agrícolas, Maria Letícia Guindalini Melloni. A profissional faz parte do Comitê de Boas Práticas e Certificações da Canaoeste e auxilia os produtores nesse processo de certificação.

Letícia Melloni e Bruno Rosolen durante visita na Fazenda Bela Vista.

Fomos até a Fazenda Bela Vista do produtor Leandro José Rosolen, em Pirassununga, a 130 km de Sertãozinho. As atividades ligadas às boas práticas da propriedade estão sob o gerenciamento de Bruno Rosolen que nos mostra, nessa segunda etapa, as adequações que já foram feitas e o que ainda está por vir no local.

Propriedade faz parte do grupo que participa do Programa de Boas Práticas e Certificações (BPC), serviço oferecido pela Canaoeste

Sabemos que participando do programa BPC, o produtor aprende sobre processos, adequações e os benefícios que envolvem uma produção mais sustentável. O resultado disso são os incentivos fiscais, a boa reputação, o aumento da visibilidade e a garantia de novos negócios entregando um produto de qualidade e com maior retorno financeiro.

"O maior benefício de fazer parte do programa é que promovemos a sustentabilidade, o melhoramento ambiental, econômico e financeiro", diz Bruno Rosolen

Entre as mudanças, Rosolen revela que no local foram reativados e readequados os banheiros, sendo um feminino e um masculino; na área de convivência, para os funcionários, foram colocadas cadeiras e melhoramento da cozinha, além de tambores coloridos para a separação correta dos materiais recicláveis. "No banheiro da oficina não tinha chuveiro, não tinha ganchos para toalhas e fizemos essa adequação", comenta Bruno Rosolen. Ainda na oficina, as sucatas agora têm um local próprio para armazenamento, sendo destinadas para o ferro-velho.

Quando vão para as atividades em campo, os funcionários têm à disposição uma área de vivência móvel

Na área em que são guardados os defensivos agrícolas, o gerente da fazenda adequou o armazém colocando os produtos sob paletes, separando galões, dando segurança para que não ocorra nenhum acidente. O local já possuía itens de

segurança, garantindo acesso somente às pessoas autorizadas; ventilador para inibir qualquer acidente com a exposição de produtos; prateleiras com a identificação de cada classificação do defensivo, faltando apenas fazer a contenção para caso de derrames e algumas placas de sinalização, que fazem parte do próximo passo.

Área dos adubos também passará por adequação. A opção nesse caso é o uso de lonas para evitar qualquer tipo de contaminação com produto no solo

"Quartinho dos insumos". Espaço foi organizado e recebeu itens de segurança

Para facilitar e também que não sejam colocados produtos além do permitido, a gestão fez a compra de um software para organizar melhor o estoque. Com a ferramenta é possível saber quais itens se tem guardados e quais são necessários adquirir. "Antes estava tudo misturado. Precisava de um produto estava escondido e você não sabia, acabava pedindo e tinha", explica Rosolen.

Local destinado às embalagens vazias de defensivos agrícolas. O antes e o registro mais recente feito pela reportagem

Já o local de armazenamento dos galões e embalagens vazias de agroquímicos, inclusive, é uma das obras em andamento na Fazenda Bela Vista. O espaço passa por adequação, com a construção de contrapiso, colocação de portão e fechamento de frestas para evitar que animais possam adentrar ao local, e,

escadaria para acesso; o galpão fica em um ponto estratégico e seguro da propriedade. “As embalagens vazias, fazemos a lavagem tripla com água, separamos galões e tampas e encaminhamos em segurança para uma empresa que recebe esses itens em Pirassununga”, frisa Rosolen.

Bruno Rosolen recebe orientações durante visita da especialista Letícia Melloni

Na parte externa, onde fica o tanque de óleo diesel, o local deverá receber caixas de contenção e de separação de água e óleo; e uma canaleta para coletar qualquer tipo de vazamento de combustível que possa ocorrer. Além disso, a ideia do administrador da fazenda é a construção de um novo tanque.

Área de convivência construída para os colaboradores; ao fundo relógio de marcação de ponto

Os colaboradores da fazenda também são beneficiados com o controle pontual de suas horas trabalhadas. Mesmo com número de funcionários menor que 20, a marcação de ponto é feita no local de convivência, mostrando que o produtor tem como valor as boas práticas agrícolas. “Conseguimos ter mais controle sobre o que o funcionário está fazendo, a hora que está chegando, a hora que está indo almoçar e saindo de serviço. Isso demonstra que respeitamos esses colaboradores, pagamos tudo corretamente e estamos cumprindo com as normas”, acrescenta Bruno Rosolen.

Próximos passos

De acordo com o cronograma da Canaoeste, todos os produtores associados que participaram do programa BPC terão esse acompanhamento individualizado, já que cada um possui uma necessidade de adequação diferente. “Estamos juntos, passo a passo nesse processo. Alguns produtores se adiantaram porque já havia uma intenção de fazer algumas reformas, mas cada um deles vai ter um cronograma particular e personalizado”, destaca Letícia Melloni.

Já quando é analisado pelo Comitê de Boas Práticas o que foi feito até aqui com relação ao programa, é indiscutível notar a evolução, mostrando que, na prática, os produtores estão entendendo as fases do projeto de certificação. “Isso é uma coisa que nos deixa gratificados, porque conseguimos perceber que eles ficam felizes com as evoluções tanto de benfeitorias para os funcionários quanto para eles. Então, eles percebem vantagem nisso e ficamos muito felizes porque estão seguindo uma cartilha que não é fácil de seguir e mesmo assim estão muito felizes, muito contentes e focados”, explica Letícia.

No caso da Fazenda Bela Vista, a sequência será avaliar se as modificações que listamos na reportagem foram finalizadas, para, enfim, entrar na fase seguinte do cronograma. “Estamos no começo do projeto e vimos grandes evoluções aqui na fazenda. Vimos principalmente modificações que já foram realizadas e também que os produtores estão preocupados com os funcionários e com o meio ambiente”, explica Letícia. “Conseguimos ver, por exemplo, o quartinho, a catalogação dos produtos através de um software de gestão. Eles têm um pedreiro trabalhando na fazenda com as adequações que vão ser realizadas na parte de benfeitorias, então, é muito bacana. São produtores que estão bastante engajados e com força para conseguirem o objetivo”, finaliza.

É importante lembrar que outros produtores associados da Canaoeste que ainda não fazem parte do Programa de Boas Práticas e Certificações poderão ingressar em novos grupos. Bastar entrar em contato com a especialista em Processos Agrícolas, Letícia Guindalini Melloni, através do telefone (16) 3946-3316 (Ramal 7032) ou enviar um e-mail para leticia-melloni@canaoeste.com.br.

Checklist semestral CONSECANA-SP e ABNT NBR

Lucas Guidugli Teodoro
Encarregado Laboratório de Sacarose

Em todas as safras, nós, do Laboratório de Sacarose da Canaoeste, realizamos, em unidades industriais onde há entrega para nossos associados, checklist para verificar a aplicação de todas as normas CONSECANA-SP e ABNT NBR. O checklist envolve desde a entrega da cana-de-açúcar na balança até o último resultado analítico registrado em laboratório.

Com efeito, realizamos o checklist para examinar, de forma imparcial e transparente, os dados obtidos pelas unidades industriais, garantindo que os critérios estabelecidos nas referidas normas estão sendo rigorosamente cumpridos. O procedimento é sempre desenvolvido com muita ética e sensibilidade, contando com a colaboração dos gestores e funcionários presentes, certificando a confiabilidade e transparência entre as usinas e a associação, sobretudo, a consistência dos resultados analíticos.

O processo de checagem é realizado seguindo todos os procedimentos descritos e validados pelo CONSECANA-SP e ABNT NBR. Verificamos a integridade do equipamento, a limpeza, a qualidade e a homologação, bem como checamos os laudos de calibração, sua data de validade e confirmamos sua coerência com o laudo. Procedemos, ainda, as análises in loco para verificação, acompanhamos aquelas que já estão em andamento para inspeção dos procedimentos, analisamos documentações e realizamos reuniões com gestores para melhoria contínua.

Como se vê, o processo de checagem é essencial para garantir que as normas estão sendo efetivamente cumpridas. Permitindo, via de consequência, antecipar possíveis erros, aumentar a confiabilidade do processo e, principalmente, garantir qualidade dos serviços e resultados aos nossos associados. O Laboratório de Sacarose está sempre buscando e realizando melhorias e zelando pelos resultados em todos os meios em que atua, entregando qualidade e confiança aos associados da Canaoeste.

ATENÇÃO!
Inversão do calendário

VACINAÇÃO FEBRE AFTOSA

Vacinação obrigatória para rebanhos de bovinos e bubalinos, **de até 24 meses**

Nas lojas Copercana você encontra vacinas contra a febre aftosa e a linha completa de vermífugos para proteção do seu rebanho.

De 1º a 31 de maio de 2022

Consulte nossos veterinários

Mais informações: www.copercana.com.br

COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE

CANAOESTE

Notícias Canaoeste 3

Marino Guerra

Uma nova fonte de mudas

Canaoeste implementa projeto que facilita o processo de atualização varietal

Equipe da Canaoeste durante o plantio em Sertãozinho

A partir de 2022, os produtores associados da Canaoeste das regiões de Sertãozinho e Serrana terão uma nova fonte para a implementação de variedades de cana-de-açúcar modernas em suas lavouras.

O escopo do projeto consiste na parceria com produtores que cedem uma área de aproximadamente cinco hectares para a equipe técnica da associação que fará todos os manejos de plantio e desenvolvimento até chegar no ponto de corte, quando as mudas serão destinadas aos associados interessados.

Inicialmente foram implementados dois campos pilotos, em Sertãozinho e Serrana, porém o objetivo é replicar em todas as filiais já em 2023, com a metodologia desenhada através da experiência dos projetos do corrente ano, como explica o presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho.

"Com as duas áreas que plantamos estamos entendendo quais são os manejos que melhor se enquadram em nosso objetivo, que é o de ofertar tecnologia genética, mas também entregar um canavial de qualidade para os que cederam a área, isso porque após o primeiro corte, a soqueira passa a ser deles".

Um detalhe importante da ação é a facilidade ao acesso dos pequenos e médios produtores de cana associados ao que há de mais novo, que quando cultivadas no ambiente certo, respondem com ganhos considerados de produtividade.

"Sabemos que adquirir mudas sadias para o pequeno e médio produtor é difícil, se pensarmos nas variedades mais novas, a dificuldade se torna muito maior. Em cada área vamos cultivar cinco materiais que serão os tops; lançados recentemente e que já são cultivados em grandes áreas, como de usinas, e que apresentam resultados muitos positivos, principalmente considerando os números de produção", disse a gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan.

Depois que a muda chegar na fazenda

O agrônomo da Canaoeste, André Volpe, mostrou para a reportagem como o produtor deve utilizar as mudas para construir o seu viveiro e posteriormente introduzir as plantas em área comercial.

"Ao receber o material, é preciso pensar na formação de um viveiro primário, prática que vai permitir replicar a tecnologia para uma área maior, além de ter certeza quanto à ambientação da variedade no microclima da propriedade. Também é importante um cuidado maior quanto à mistura de variedades, principalmente durante os processos de carregamento e plantio, além do trabalho pela manutenção da sanidade, através do controle de pragas, doenças e invasoras com práticas como o tratamento de sulco, levantamentos e o roguing (retirada de plantas que demonstrem eventuais problemas)".

Sobre a forma de plantio, o técnico orienta que o produtor pode fazer no modo convencional, o qual vai utilizá-la em cerca de doze meses ou adotar a meiosi, formando a linha mãe entre setembro e outubro e desdobrá-la em março ou abril. Há ainda a possibilidade por fazer um mix dos dois manejos: "O produtor pode formar o viveiro em novembro para utilizar essa cana nas linhas mães em uma eventual meiosi no início da época das águas".

Variedades plantadas em Sertãozinho e Serrana

Como já dito, a escolha pelas cultivares se baseou no atendimento das necessidades do perfil dos associados da Canaoeste nas duas regiões que foi implementado. Diante disso, em Sertãozinho foram escolhidos perfis genéticos que se adaptam a todos os tipos de ambiente (bons, intermediários e ruins) ao longo de todos os meses de colheita.

Em sertãozinho, as menos exigentes são as variedades: IACSP01-5503, para colheita no meio e final da safra e RB975033, para colheita no início da safra.

Quem busca por variedades com performances melhores em solos de boa fertilidade terá como opção a RB985476, RB005014 e RB015177, indicadas para colheita no meio da safra.

A agrônoma da Canaoeste, Daniela Aragão Bacil, explica que pesou na decisão da montagem do portfólio a velocidade de brotação, perfilhamento e crescimento o qual todas carregam essa característica: "Cultivares que saiam antes em relação à média são importantes, pois estão menos expostas às interferências climáticas".

Para Serrana, o time técnico optou por substituir a RB005014 pela RB975242, isso pelo perfil de solo da região apresentar maior incidência com a classificação de média a baixa fertilidade.

Confira as variedades que estarão disponíveis para o núcleo de Sertãozinho

IACSP01-5503

RB975033

Imagem de arquivo

RB985476

RB005014

RB015177

ihara.com.br

AS DANINHAS SÃO PRESAS FÁCEIS NAS GARRAS DO FALCON

Chegou Falcon. O novo herbicida pré-emergente da IHARA desenvolvido especialmente para a cana-de-açúcar.

Inovação:
Nova tecnologia exclusiva com amplo espectro de controle

Ação seletiva:
Controla as principais daninhas sem prejudicar o canavial

Flexibilidade:
Pode ser aplicado em todos os estádios de verdade

AXEEV Technology

TECNOLOGIA YAMATO · O FUTURO DOS HERBICIDAS ·

USE O LEITOR DE QR CODE DO SEU CELULAR

CONFIRA OS RESULTADOS QUE COMPROVAM A EFICIÊNCIA DE FALCON.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Falcon

IHARA
Agricultura é a nossa vida

CANAOESTE

Coluna de Mercados
"Engenheiro Agrônomo Manoel Ortolan"

Marcos Fava Neves*

Vítor Nardini Marques**
Vinícius Cambaúva***

Preços do petróleo alteram a conjuntura

Reflexões dos fatos e números do agro em fevereiro/março e o que acompanhar em abril

Na economia mundial e brasileira

- No cenário nacional, taxa de juros e inflação seguem sendo os antagonistas da economia. Segundo o Boletim Focus do Banco Central (Bacen) de 14 de março, a Selic deve atingir 12,75% no final de 2022 e 8,75% em 2023, enquanto que o IPCA chegará a 6,64% e 3,70%, respectivamente. O país deve apresentar uma singela melhoria em seu PIB (Produto Interno Bruto), com crescimento de 0,49% neste ano e 1,43% no próximo. Por sua vez, o câmbio deve ficar em R$ 5,30 ao fim de 2022 e R$ 5,21 no término de 2023. Outras instituições financeiras são menos otimistas com o cenário de inflação. A XP acredita que o IPCA deva fechar este ano em 6,2%, resultante do choque de custos advindo dos conflitos no Leste Europeu. Com reflexos também em 2023, a taxa básica de juros está projetada em 3,8%, superior àquela esperada pelo Bacen.
- A Comissão Europeia anunciou projeto que visa à independência energética do bloco nos próximos anos, consequência dos desdobramentos da guerra entre Rússia e Ucrânia e dos possíveis impactos que as restrições no fornecimento

de gás natural podem trazer à Europa. O plano prevê a substituição do gás natural pelo biometano, com a meta de dobrar para 35 bilhões de metros cúbicos a produção da fonte bioenergética até 2030.

No agro mundial e brasileiro

- Em fevereiro, o índice de preços de alimentos da Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) alcançou 140,7 pontos, crescimento de 3,9% em relação a janeiro e de 24,1% em relação ao mesmo mês de 2021. O valor é também o maior já registrado, superando a máxima de fevereiro de 2011. Óleos vegetais (201,7 pontos) e produtos lácteos (141,1 pontos) seguem sendo os que lideram a alta.
- No imbróglio da invasão no Leste Europeu, o governo ucraniano decidiu proibir às exportações de diversos produtos agrícolas até o final de 2022, dentre os quais estão cereais como o trigo, centeio e cevada, além de açúcar, sal, carne e mel. O objetivo do governo é evitar uma catástrofe humanitária no país e garantir a estabilidade na oferta desses alimentos.
- Ainda tratando das consequências da invasão, o preço do trigo tem alcançado patamares recordes na Bolsa de Chicago desde o início do conflito. As cotações estão próximas a US$ 1,30 por bushel, tendo aumentado 67,13% desde o início do ano, segundo dados do Valor Data. O fluxo de comercialização do cereal segue interrompido nos portos do Mar Negro e Mar de Azov, gerando preocupação por parte dos importadores com o cenário de oferta limitada. O quanto vai perdurar este problema será decisivo nas cotações do produto.
- Para contribuir com todo este cenário turbulento, preparamos uma análise especial acerca do mercado de fertilizantes, a qual está disponível em forma de anexo, ao final deste texto. O quadro tem como objetivo apontar os fatos e impactos que têm relação com o fornecimento destes insumos, bem como quais podem ser as medidas (atos) utilizadas a fim de reduzir riscos e gerar melhores resultados.
- No 6° levantamento da safra brasileira de grãos em 2021/22, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) revisou a oferta total de grãos de 268,2 (fevereiro) para 265,7 milhões de t (março), queda de 0,9% em um mês, e mais um reflexo dos impactos do clima no campo. Em mais um mês, a soja foi a principal impulsionadora desta queda, com produção agora estimada em 122,8 milhões de t; 2,2% menor que o apontado em fevereiro e 11,1% a menos do que a produção de 2020/21. Na cultura do milho, a oferta foi mantida nos mesmos níveis, em 112,3 milhões de t; volume que é 29% superior ao do ciclo passado, a depender de como será nosso desempenho produtivo na safrinha. A primeira safra de milho deve entregar 24,3 milhões de, e a segunda, algo em torno de 86,2 milhões de t. Por fim, no algodão em pluma, a estimativa está agora em 2,824 milhões de t, salto de 4,2% em um mês e 19,7% maior que a produção do ciclo passado. Aparentemente, o clima está favorecendo as lavouras da fibrosa, as quais se encontram em pleno desenvolvimento pelo Brasil.
- No campo, a colheita da soja havia alcançado 52,2% de progresso até o ultimo dia 5 de março; dados também da Conab. Há um ano, as operações estavam em 37,6%, ou seja, seguimos em ritmo acelerado. Já o plantio do milho 2ª safra alcançou 74,8%, contra 54,1% na mesma data de 2021. No Mato Grosso, principal estado produtor, o plantio está em reta final, com 94,0% das áreas já semeadas. Já a colheita do milho 1ª safra segue um pouco mais lenta, com progresso de 26,1% até 5 de março; há um ano era de 25,3%. Por fim, o plantio do algodão foi concluído em todas as regiões produtoras e a colheita deve ser iniciada nos próximos dias.
- No estado do MT, o plantio do algodão fechou com área de 1,125 milhão de ha, valor 17% superior ao do ciclo passado e próximo aos patamares de 2019/20, de acordo com dados da Ampa (Associação Matogrossense dos Produtores de Algodão). Apesar do ligeiro atraso no plantio pelo excesso de umidade, a associação projeta uma produção de 2,2 milhões de t de pluma. Além disso, grande parte do volume já foi negociado a preços entre US$ 0,80 e US$ 0,85/libra-peso, faixa que garante boa rentabilidade.
- No cenário global, o USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) aponta novas estimativas para a produção de grãos em relatório divulgado no início de março. No milho, o órgão reviu a oferta global para 1.206,1 milhões de t; alta de 0,6% em relação ao relatório de fevereiro e de 7,3% em relação à produção de 2020/21. Entre os principais países produtores, a oferta foi mantida nos EUA, China e Brasil em 383,9, 272,5 e 114,0 milhões de t, respectivamente.

Na comparação com a safra passada, estes três países devem entregar 7,1%, 4,5% e 31,0% a mais do cereal. Na Argentina, a produção foi reduzida de 54,0 para 53,0 milhões de t, 1,8% menor. Apesar do maior volume de produção global, o USDA estima estoques menores este mês - em 1,3 milhões de t - apontados agora em 300,9 milhões de t. Ainda assim, o volume armazenado do grão deve ser 3,2% superior ao registrado em 2020/21.

- Na soja, o USDA segue jogando para baixo as estimativas. Neste mês, o departamento apontou a oferta em 353,8 milhões de t; em fevereiro estava em 363,9 milhões de t, ou seja, 2,8% menor este mês. Com isso, a produção da leguminosa será 3,4% menor que 2020/21. A redução é reflexo da baixa na oferta do Brasil, principal produtor, que tem produção estimada agora em 127,0 milhões de t, contra 134,0 de fevereiro e 138,0 de 2020/21; nosso país deve entregar 8,0% a menos nesta safra. Nos demais países, segue o cenário: EUA tiveram valores mantidos em 120,7 milhões de t; Argentina teve a produção reduzida de 45,0 para 43,5 milhões de t; e China segue com 16,4 milhões de t. Como consequência das baixas, os estoques da leguminosa devem ficar em torno de 89,9 milhões de t, 11,9 milhões de t a menos em relação a 2020/21, quando os estoques foram apontados em 101,8 milhões de t.
- Em relação às exportações, o agronegócio brasileiro segue com desempenho impressionante! Em fevereiro, o setor vendeu US$ 10,51 bilhões, 65,8% a mais que o mesmo mês de 2021 e valor nunca alcançado neste mês; ou seja, mais um recorde para nossa lista! O desempenho é resultado do crescimento tanto dos preços (+24,0%) como dos volumes embarcados (+33,7%). Na lista dos cinco principais produtos vendidos, temos na liderança o complexo soja, que arrecadou US$ 4,00 bilhões, alta de 151,7%, sendo que a modalidade grãos embarcou US$ 3,14 bilhões (+ 203,4%). Na segunda posição aparecem as carnes, com receitas em US$ 1,80 bilhão (+ 40,5%). A carne bovina entregou US$ 965,0 milhões (+ 75,1%); a de frango vendeu US$ 643,1 milhões (+ 26,0%); e a suína 145,0 milhões (- 21,2%). Em seguida aparecem os produtos florestais com US$ 1,17 bilhões, crescimento de 38,4% no comparativo com fevereiro passado. Em quarto lugar ficou o café, com US$ 880,7 milhões (+ 94,1%) e, por fim, na quinta colocação, temos o complexo sucroalcooleiro com vendas em US$ 705,2 milhões, alta de 7,0%.
- Outros destaques importantes em relação ao desempenho exportador em fevereiro: considerando todos os setores da economia, o agro exportou quase metade da receita, cerca de 46,0%; em termos de volume, exportamos 6,2 milhões de t de soja, sendo que 4,3 milhões (quase 70%) teve a China como destino; os embarques de farelo de soja cresceram 50,0% no mês, alcançando US$ 700 milhões; e a China aumentou as compras de carne bovina em 109,0%, em torno de US$ 546 milhões.
- Do outro lado da balança comercial, o setor importou US$ 1,246 bilhão, valor que é 2,0% maior que as importações de fevereiro de 2021; ou seja, o ritmo de crescimento das vendas é bem maior do que o das compras. Com isso, a balança comercial do setor fechou o mês com saldo positivo de US$ 9,2 bilhões. No acumulado de 2022, as exportações do agro brasileiro já somam US$ 19,3 bilhões, alta de 62,2%!
- As exportações brasileiras de soja devem alcançar volume de 80,5 milhões de t no ano 2022, configurando queda de 7% frente ao ano passado, quando foram embarcadas 86,1 milhões de t, de acordo com o Safras & Mercados. Isso é explicado por uma queda na oferta da oleaginosa de 6%, estando projetada em 133,97 milhões de t. A consultoria ainda vê uma redução drástica nos estoques de quase 60%, de 5,8 milhões para 2,23 milhões de t. Os reflexos já podem ser vistos nos preços.
- O Governo Federal lançou o Plano Nacional de Fertilizantes (PNF), o qual contempla a estratégia para redução da dependência brasileira de importações desse insumo de 85% para 45%, considerando os próximos 28 anos. O plano aposta no desenvolvimento de tecnologias apropriadas ao ambiente tropical, com oportunidades para produtos emergentes, como é o caso dos fertilizantes orgânicos e organominerais, bioinsumos e biomoléculas, remineralizadores, entre outros. Além disso, o PNF deve facilitar o ambiente de negócios, com política fiscal favorável, linhas de financiamento, incentivo a ações privadas e melhoria na infraestrutura e logística nacional. Devemos colher um impacto dessa inciativa a longo prazo.
- Do total de cargas movimentadas pelo agronegócio em 2021, 40% foi realizado através do modal ferroviário, segundo dados apurados pelo Grupo de Pesquisa

e Extensão em Logística Agroindustrial da Esalq/USP (Esalq-Log). 33 milhões de t de soja foram transportados pelas malhas ferroviárias, 8 milhões de t de farelo, 12 milhões de t de milho, 15 milhões de açúcar e 6 milhões de fertilizantes. A utilização das ferrovias no escoamento dos produtos deve crescer nos próximos 10 anos, com aportes em projetos de longo prazo, em casos como a Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico) e a Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol).

- Para concluir a nossa análise geral do agro, os preços dos principais produtos no fechamento desta coluna eram: a soja para entrega em cooperativa de São Paulo estava em R$ 196/sc e R$ 201/sc para junho e R$ 174 para março de 2023, um sensível aumento. No milho, a cotação atual está em R$ 102,00/sc e a entrega em agosto de 2022 fechou em R$ 88/sc. O algodão fechou em R$ 233/arroba e o boi gordo em R$ 335/arroba.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em abril são:

1. A evolução da situação entre Rússia e Ucrânia, as negociações para um acordo e os inesperados resultados dos embargos em andamento sobre preços, fertilizantes e outras preocupações.
2. Início do plantio da safra nos Estados Unidos e também na Ucrânia; vale lembrar que a Ucrânia é o quarto maior exportador global de milho, com 15% de participação. Problemas relacionados ao cultivo do cereal (e também do trigo) podem estressar ainda mais a cadeia de suprimento e os preços dos alimentos nos próximos meses.s preços do açúcar em Nova York. Ao fechar esta coluna estavam em 18,31 cents/libra peso.
3. O progresso das exportações brasileiras do agronegócio. Em fevereiro, batemos novo recorde e a China segue com a escalada de importações de soja e carnes do Brasil. O contexto geopolítico global também tem alterado as dinâmicas do comércio global, e esta pode ser uma oportunidade para abertura de novos mercados.
4. Rendimentos da colheita de soja no Brasil e do plantio do milho safrinha. Aparentemente, o cultivo de milho está com bom desenvolvimento, graças à antecipação do plantio neste ano.
5. A evolução do quadro político e econômico no Brasil, especialmente observando as medidas tomadas para amenizar impactos na economia (política de preços de combustíveis e outros).

Reflexões dos fatos e números da cana em fevereiro/março e o que acompanhar em abril

Na cana

- Com a nova safra se aproximando e as operações no ciclo atual praticamente finalizadas, a União da Indústria da Cana-de-açúcar (Unica) aponta que a moagem acumulada alcançou 521,78 milhões de t até 1º de março, queda de 12,9% em comparação com o mesmo período do ciclo passado. Até a segunda quinzena de fevereiro, nove unidades produtoras estavam em operação, segundo a Unica, sendo uma usina de cana-de-açúcar, seis usinas "full" de etanol de milho e outras duas unidades "flex".
- Já o teor de Açúcares Totais Recuperáveis (ATR), que indica a qualidade da matéria-prima, alcançou 142,9 kg/t, valor que é 1,5% menor que o registrado no ciclo passado. Já o mix de produção segue em 45,08% para o açúcar e 54,92% para o etanol. A eficiência produtiva do etanol cresceu 0,2% neste ciclo, e está em 46,0 litros de etanol por t de cana; enquanto que a do açúcar caiu 3,9%, com valores em 61,4 kg de açúcar por t de cana.
- Com um cenário de boa pluviosidade entre outubro de 2021 e fevereiro deste ano, a StoneX estima que a moagem de cana para o ciclo 2022/23 deva totalizar 565,3 milhões de t, 7,6% superior ao valor do último ciclo. Assim, a produção de açúcar deve crescer no mesmo patamar, chegando a 34,5 milhões de t; enquanto que no etanol devemos produzir 25,5 bilhões de litros (+5,6%). O mix está estimado em 45,5% para o adoçante e 54,5% para o biocombustível.
- Já a consultoria Datagro estima uma moagem total de 562 milhões de t e cana em 2022/23, com viés de baixa, devido à possibilidade de baixa na pluviosidade nos próximos meses.
- O Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) apontou que diversas regiões produtoras do Centro-Sul, incluindo os estados de São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais, devem ter chuvas em menores níveis nos próximos meses, o que deve prejudicar a produtividade da cana-de-açúcar. Segundo o órgão, mesmo em meses em que a pluviosidade já é menor, como junho e julho, a tendência é que os

níveis fiquem abaixo da média histórica. E novamente às atenções voltadas ao clima!

- A cana-de-açúcar foi responsável por quase 80% da bioeletricidade ofertada à rede de energia em 2021, de acordo com a Unica. Além da cana, destacam-se outras fontes como o licor negro (subproduto da indústria de papel e celulose) com 11,9% e o biogás com 4,5%. A geração total de bioeletricidade somou 25,4 GWh em 2021 e representou 4% da matriz brasileira. Grande protagonismo da cana em um ano de pouca água nos reservatórios de hidroelétricas.

No açúcar

- Desde o início da safra (1° de abril) até o dia 1º de março, a produção acumulada de açúcar alcançou 32,03 milhões de t, uma queda de 16,2% frente ao mesmo período do ciclo passado, quando entregamos 38,2 milhões de t. Este valor deve se manter até o início do próximo ciclo, já que, segundo a Unica, não foi registrada a produção do adoçante na segunda quinzena de fevereiro, o que indica que não há unidades produtoras de açúcar em operação.
- Para o próximo ciclo, que se inicia em abril, a consultoria Datagro estima uma produção de açúcar em torno de 33 milhões de t, 2,8% maior que a do ciclo atual. A expectativa inicial era maior, mas as novas preocupações com o clima na região Centro-Sul fizeram com que a oferta fosse revista. Segundo a consultoria, o mix de produção deve ficar em 44,7% para o açúcar, contra 44,9% de 2021/22.
- Em âmbito global, a Datagro prevê a oferta de açúcar da Índia em 33 milhões de t no ciclo 2021/22, com exportações em níveis elevados, em torno de 8 milhões de t. Graças a oferta elevada do adoçante no país asiático e também no Brasil – os dois principais produtores – a consultoria prevê um superávit de 1,15 milhão de t no ciclo 2022/23, ante um déficit de 1,2 milhão de t em 2021/22.
- Segundo a Associação de Usinas de Açúcar da Índia (ISMA), a produção do adoçante no país atingiu 22,09 milhões de t entre 01 de outubro e 15 de fevereiro (safra 2021/22), contra 20,09 do ciclo passado; ou seja, alta de 5,64%. 516 usinas estavam em operação com a moagem de cana-de-açúcar no país asiático, até a segunda quinzena de fevereiro. Até o final do ciclo, a estimativa do ISMA é de oferta total de 31,45 milhões de t de açúcar na Índia, alta de 0,9%.
- Em relação às negociações, as usinas brasileiras negociaram quase 3 milhões de t de açúcar em janeiro, do volume que será produzido no ciclo 2022/23; dados da Archer Consulting. O preço médio ficou em R$ 2.336 por t (FOB Santos). Com isso, 16,3 milhões de t do adoçante já foram negociados para o ciclo que se inicia em abril.
- Com o anúncio do projeto energético na Europa, o setor de açúcar no bloco vê boas perspectivas para a cultura. Isto porque grande parte da energia utilizada para produção do adoçante vem do gás natural, e novas fontes independentes – como o biometano – podem reduzir os custos de produção e estimular o setor; esta é a visão do Comitê Europeu de Fabricantes de Açúcar (CEFS).

No etanol

- No acumulado da safra 2021/22, desde abril, a produção de etanol alcançou 27,2 bilhões de litros, crescimento de 8,9% em comparação com o mesmo período do ciclo passado. Deste total, 10,9 bilhões de litros foram do etanol anidro (+12,4%) e outros 16,26 bilhões de litros do hidratado (-19,08%). O milho contribuiu como matéria-prima para a produção de 3,2 bilhões de litros do biocombustível até aqui, crescimento de 37,2% e representando 11,8% de toda a oferta em 2021/22.
- Em relação às vendas, em fevereiro, 1,11 bilhão de litros do etanol hidratado foi comercializado no mercado interno, queda de 28,8% na comparação com o mesmo mês de 2021. Ainda assim, os volumes são 26,2% maiores que os de janeiro, o que indica uma recuperação no consumo do biocombustível. Já as vendas do anidro cresceram 14,6% em fevereiro deste ano, com 842,0 milhões de litros comercializados. No acumulado da safra, já foram vendidos 24,9 bilhões de litros de etanol (- 12,1%), sendo 9,92 bilhões de litros do anidro (+ 7,1%) e 15,04 bilhões do hidratado (- 21,4%).
- Do total vendido de etanol até aqui, as vendas para o mercado externo somam 1.424,0 mil litros, queda de 43,8% no comparativo com o mesmo período da safra passada; resultado da menor oferta total do biocombustível, graças às dificuldades com a produção no campo (clima e outros). O restante, 23,53 bilhões de litros, foi comercializado com o mercado interno;

redução de 8,9%.

- Para o etanol, a consultoria Datagro prevê uma produção de 29,8 bilhões de litros em 2022/23, alta de 7,6% frente aos 27,7 bilhões de litros do ciclo anterior; já incluindo o etanol de milho. Entretanto, um fator determinante para este cenário é a incerteza sobre a política de preços de combustíveis no Brasil, o que pode afetar diretamente o consumo dos combustíveis e alterar a dinâmica de produção nas usinas.

Para concluir, os cinco principais fatos para acompanhar em abril na cadeia da cana:

1. Observar as previsões para o clima nos próximos meses, torcendo para que tenhamos um bom regime de chuvas sobre as lavouras na região Centro-Sul.
2. Os impactos da guerra entre Rússia e Ucrânia nos preços globais do petróleo (Brent chegou a US$ 123/barril em 8 de março, mas voltaram a ficar abaixo de US$ 100/barril no fechamento desta coluna) e como consequência nos preços e consumo de combustíveis no Brasil. Aparentemente a demanda por etanol deve ser favorecida, especialmente com o início da safra e aumento da oferta, que deve sustentar bons preços.
3. As políticas públicas para redução nos preços dos combustíveis e como estas medidas podem afetar o consumo do etanol e de outras fontes energéticas.
4. A evolução dos preços e da negociação do açúcar em Nova York. Neste ano, as vendas do adoçante estão mais lentas, uma vez que as usinas estão observando toda a situação dos combustíveis e as possibilidades de boas margens no etanol; o mix de produção pode ser alterado, nesse contexto. No fechamento desta coluna, os preços do açúcar em NY estavam em 18,66 cents/libra peso.
5. As incertezas em relação à disponibilidade e custos dos insumos. Levando em conta todo o cenário de baixa nas chuvas, a nutrição dos canaviais é um ponto-chave para uma boa performance produtiva em 2022/23. É essencial calcular as relações de troca e até mesmo buscar alternativas para o manejo.

Valor do ATR: fechando nossa coluna com a análise do ATR (Açúcar Total Recuperável). Durante o ciclo 2021/22, que está quase finalizado, vimos o seguinte cenário: em abril iniciamos a safra com preços em R$ 1,0141/kg; um mês depois fomos para R$ 1,0564/kg; em junho alcançamos R$ 1,0630/kg; julho em R$ 1,0878/kg; agosto fechou com média de R$ 1,1425/kg; setembro em R$ 1,2090/kg; outubro com R$ 1,2938/kg; novembro, R$ 1,3727; dezembro ficamos em R$ 1,3264; janeiro fechamos em R$ 1,3058/kg; e nos dados recém-divulgados, referentes ao mês de fevereiro, os preços ficaram em R$ 1,1746/kg. Com isso, o acumulado da safra ficou em R$ 1,1931/kg. A tendência é ficarmos próximos de R$ 1,20/kg com o comportamento dos últimos dois meses do ciclo atual. Vamos seguir acompanhando.

**Marcos Fava Neves é professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP, em Ribeirão Preto, e da FGV, em São Paulo, especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos, vídeos e outros materiais no site doutoragro.com e veja os vídeos no canal do Youtube (Marcos Fava Neves).*

***Vítor Nardini Marques é mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP.*

****Vinícius Cambaúva é associado na Markestrat Group e mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP.*

HOMENAGEADA DO MÊS

Neste mês, nossa singela homenagem vai para a Letícia Jacintho. E com ela homenagear um grupo que vem fazendo um trabalho fundamental na iniciativa "De Olho no Material Escolar", que recomendo que sigam nas mídias sociais. Visa com isto tirar muitas distorções em nossos livros do ensino fundamental e médio, que denigrem de forma injusta a imagem do melhor setor da economia brasileira.

Marino Guerra

Boi safrinha

Sistema lavoura-pecuária cria pastagem justamente quando ela é mais necessária

Leonardo Lopes ampliou sua atuação na região do Prata implementando um modelo de integração lavoura-pecuária

A pressão pelo aproveitamento cada vez maior das áreas agricultáveis em todo território brasileiro (em decorrência de diversos fatores como o aumento no custo de produção, queda na oferta de insumos, valor da terra e exigências mercadológicas), faz parte da rotina do produtor que precisa estar em constante evolução para tirar mais alimentos do mesmo hectare, com o desafio de manter a fertilidade do solo para, na temporada seguinte, produzir mais.

Perante esse contexto, o que se observa é uma verdadeira mudança de cenários no ambiente rural, principalmente em áreas de pastagem mais tradicional, caracterizadas pela baixa densidade de animais, pouco cultivo e alta competição com plantas invasoras, que vem dando espaço para estruturas de lavouras modernas baseadas em métodos de sistematização, sucessão, rotação e consorciação de culturas.

Na região do Prata, no centro do Triângulo Mineiro, basta girar alguns quilômetros pelos carreadores para encontrar campos de soja, cana e até mesmo laranjais desenhados a partir dos mais modernos conceitos envolvendo a agricultura de precisão contrastando com pastos com baixa ou rara intervenção produtiva.

Um dos agentes dessa transformação é o empreendedor agropecuário Leonardo Lopes, que há mais de dez anos assumiu uma área de mil hectares e implementou um produtivo canavial capaz de entregar, mesmo em anos com o clima rígido como da safra 21/22, mais de cem toneladas de cana por hectare.

No entanto, ciente do potencial de exploração de sua vizinhança, ele fechou uma sociedade com o proprietário da Fazenda da Moenda, Ivan Toledo, local com cerca de dois mil hectares, para implementar um sistema de integração lavoura-pecuária.

Ao iniciar o caminho pela propriedade fica evidente o gigantismo do seu potencial produtivo (principalmente observando a questão de relevo e água). De igual tamanho, há o desafio de limpar uma grande área, parte ocupada por uma pastagem deteriorada pelo tempo e outra com a presença de um número significativo de árvores de eucalipto rebrotadas, o que além do trabalho de destocagem, também exige uma recomposição nutricional intensiva do solo.

O desenho do sistema é bem simples, no plantio da safra de verão (outubro e novembro) é instalada a lavoura de soja que será colhida em fevereiro; imediatamente após, é feita a semeadura da brachiaria que vai se desenvolver até maio, quando entra o gado, que fica até setembro para dar lugar ao preparo de solo que receberá a nova temporada graneleira.

Implemento desenvolvido pela Embrapa que faz a semeadura das sementes de brachiaria

O plantio da forrageira é feito logo após a colheita da soja

"Minha experiência com o sistema vem do Mato Grosso, onde presto consultoria agronômica. Lá implementamos um projeto bem-sucedido e conhecemos o potencial de rentabilidade do gado de inverno, o qual chegou a ser superior que o resultado da soja e o milho", disse Leonardo Lopes.

Lembrando que tradicionalmente na região, depois da colheita da soja, a terra é mantida em pousio e a adoção da lavoura-pecuária criou a oportunidade de uma segunda safra, por isso o termo Boi Safrinha que já vem sendo bastante comentado nas redondezas.

Dentre os detalhes da operação, se destaca o implemento que faz a semeadura da forrageira. Desenvolvido pela Embrapa, ele é acoplado na frente do trator e tem a amplitude de lançamento das sementes regulável. Para finalizar o processo, é feita a incorporação com o uso ou de uma grade niveladora ou de um triângulo no mesmo veículo.

Outro ponto que chama a atenção é quanto à escolha da espécie da brachiaria, como explica Lopes: "Na maior parte da área semeamos a ruzizienses pensando no seu

crescimento rápido, custo baixo e a palhada que deixa para o plantio direto da soja. Caso tenha uma área que apresente problemas de compactação do solo, eu entro com a BRS Piatã, que tem seu sistema radicular bastante profundo".

Manejo da boiada

Nos pastos de 2022 será colocado gado de recria e também de cria com o objetivo de fazer o desmame de forma natural, prática que evita a perda de peso dos bezerros quando deixam de consumir o leite e passam a se alimentar com pasto e/ou ração.

Porém, o plano é poder realizar o ciclo completo da criação e, para isso, estão sendo instalados piquetes de confinamento, o que possibilita executar a fase de engorda.

Leonardo Lopes com o veterinário Gustavo Lopes ao lado dos colaboradores da Brangus da Moenda

"Na região que estamos há diversos frigoríficos, desde os credenciados para a exportação, inclusive o boi-china (mais precoce) até os que atendem ao mercado interno, o que nos dá segurança para a adoção de um modelo completo de pecuária", comenta Lopes.

Assim, quando as primeiras chuvas da primavera chegar, a fazenda terá a opção de escolha, conforme o comportamento do mercado, de vender ou confinar o gado.

Brangus da Moenda

Em paralelo, mas também integrado (os insumos e a fabricação serão produzidos na propriedade), foi implementada a operação de desenvolvimento genético de gados PO da raça Brangus (mistura do indiano Brahma com o europeu Angus).

O modelo de negócio consiste na inseminação do sêmen de touros puro sangue em vacas nascidas da mistura de Brangus com Nelore (denominadas F1) e a posterior comercialização para criadores dos tourinhos conhecidos como "cara preta" (a cor escura da pele caracteriza a raça, garante a qualidade da carne e com isso agrega valor de venda), além disso, o plantel também está disponível para o serviço de transferência genética através da monta natural.

Touros da Brangus da Moenda

YARA

Knowledge grows

+9,5 t/ha*

LongeVita

é o **Programa Nutricional da Yara** que proporciona mais longevidade para a cana (cortes adicionais) por ciclo. Com fertilizantes premium para todas as fases do cultivo, o programa proporciona um canavial mais uniforme, mais produtivo e com maior ATR de tonelada de cana.

Utilize o QR Code ao lado para saber mais ou acesse **yarabrasil.com.br.**

longevita by Yara

SEU CANAVIAL UNIFORME, PRODUTIVO E MAIS RENTÁVEL.

*Resultado em regiões produtoras de cana realizadas no Brasil com o **Programa Nutricional Yara LongeVita.**

Fernanda Clariano

Evento sobre abertura da safra de cana 22/23 reúne representantes do setor sucroenergético no interior de São Paulo

O Santander Datagro Abertura de Safra de Cana, Açúcar e Etanol 22/23 reuniu lideranças políticas, executivos, empresas, produtores, fornecedores, associações e cooperativas

Por estar entre os maiores produtores e exportadores de açúcar e etanol do mundo, o Brasil tem um papel essencial no debate mundial sobre o desenvolvimento do setor e a expansão da produção de biocombustíveis.

Em seu retorno ao formato presencial, mas também com transmissão ao vivo, o evento de Abertura de Safra de Cana, Açúcar e Etanol 2022/23, realizado no dia 9 de março, em Ribeirão Preto-SP, pela Datagro em parceria com o Santander, trouxe uma avaliação da safra 2021/22 e as estimativas para 2022/23, além de debates sobre fundamentos do mercado mundial, sustentabilidade do setor, tecnologia na área agrícola, questões sobre financiamento e internacionalização do uso do etanol, bem como a guerra entre Ucrânia e Rússia, um dos assuntos levantados pelas autoridades e executivos na abertura da conferência que foi conduzida pelo presidente da Datagro, Plínio Nastari.

Participaram do evento o ministro do Meio Ambiente, Joaquim Álvaro Pereira Leite; o secretário da Agricultura do Estado de São Paulo, Itamar Borges; o presidente da Frente Parlamentar de Valorização do Setor Sucroenergético, deputado federal Arnaldo Jardim; a presidente da Comissão da Agricultura de Câmara, deputada federal Aline Sleutjes; o diretor executivo da Unica, Eduardo Leão, representando a ministra de Agricultura, Tereza Cristina; Cid Caldas, representando o ministro de Minas e Energia, Bento Albuquerque; Marlon Moraes, representando o secretário de Educação, Rossieli Soares; o subsecretário de Articulação Regional, Patrick Tranjan; o presidente do Sebrae-SP e vice-presidente da Faesp/Senar-SP, Tirso Meirelles; o presidente da Siamig e do FNS (Fórum Nacional Sucroenergético, Mario Campos Filho; a superintendente Executiva Agro Corporate Santander Brasil, Caroline Perestrelo, e o vice-presidente do Corporate Santander Brasil, João de Biase.

Na ocasião, o ministro do Meio Ambiente destacou que o Brasil apresenta diversidade de rotas para descarbonização e que a geração de créditos de carbono verdes, inclusive os vindos do biometano, poderão ser negociados e utilizados na prática como ativos ambientais-financeiros do país. “Poderemos exportar estes créditos”, disse ele.

Já o secretário da Agricultura ressaltou que o agro é prioridade nas políticas públicas de São Paulo. “Atendendo ao pedido do setor, vamos anunciar a cobertura de 100% do CAR (Cadastro Ambiental Rural) de São Paulo. Esse é o passo para alcançarmos 100% no PRA (Programa de Regularização Ambiental)”, afirmou o secretário.

Em meio às incertezas econômicas geradas pela guerra da Ucrânia, o prefeito de Ribeirão Preto comentou sobre as questões do abastecimento de alimentos e energia. “O Brasil tem um enorme potencial, quando falamos sobre nossas características naturais, além do avanço no desenvolvimento tecnológico do agronegócio ao longo dessas últimas décadas, fatores que são capazes de atender essa demanda mundial simultaneamente, produzir alimentos e energia limpa para os brasileiros e os cidadãos do mundo”.

Ao longo do dia, os palestrantes expuseram considerações relevantes sobre do setor sucroenergético em nível nacional e o contexto do mercado no cenário pós-pandêmico.

Nos últimos dois anos, o setor observou movimento de varejo, a primeira queda de consumo de açúcar em 40 anos na indústria, o choque mundial na demanda de combustíveis, entre outros desafios.

O painel "A eficiência e ganho de produtividade", coordenado por Marcos Landell, indicou ações para recuperar a produtividade e compensar o elevado aumento de custos que está ocorrendo no setor.

Ao comentar as considerações do painel, o presidente da Datagro, Plínio Nastari, chamou a atenção sobre a gravidade da elevação de custos. "Estamos assistindo a verdadeiras guerras em busca de originação de cana e arrendamentos em níveis surpreendentes que têm sido alimentados pelos preços elevados, os quais temos observado nos últimos dois anos. Esses preços têm como fundamento um real desvalorizado, um petróleo em níveis elevados e isto pode não durar para sempre".

Os participantes do evento também acompanharam o que está ocorrendo na cooperação com a Índia. O Brasil vem tendo uma agenda muito importante servindo de guia e de exemplo não só para a Índia, mas para muitos outros países na América Latina, América Central e Ásia, em relação à sua experiência de etanol. O painel foi moderado por Mário Campos Filho e teve a participação on-line do embaixador da Índia no Brasil, Suresh Reddy e do diretor executivo da ISMA - Associação Indiana dos Produtores de Açúcar, Abinash Verma.

Já o painel "Finanças" abordou as novas alternativas, principalmente o Fiagro e a visão do mercado financeiro que incorpora a partir de agora critérios ESG, inclusive para a determinação não só de linhas, mas também de taxas.

O que esperar para a safra 22/23?

Os dados da Datagro indicaram que a safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul 2022/23 deve ser de 562 milhões de toneladas, com viés de baixa por vários fatores, dentre eles o climático. Com relação à produção de etanol, espera-se uma alta em contrapartida à safra anterior, alcançando 29,8 bilhões de litros, em relação aos 27,7 bilhões litros produzidos anteriormente e etanol de milho passando de 3,4 para 4,6 bilhões de litros.

Estimativa da DATAGRO para a Safra Açúcar e Etanol CS Brasil 22/23				
Centro-Sul	**Unidade**	**21/22**	**22/23**	**Viés**
		A	B	
Cana	mmtc	525,0	562,0	↓
Rend Industrial	kg ATR/tc	142,9	138,0	
Açúcar	mmtc	32,1	33,0	
Etanol, incl. Milho	bi l	27,7	29,8	
ATR total	mmt	75,0	77,6	↓
Mix para etanol	%	55,1%	55,3%	
Mix para açúcar	%	44,9%	44,7%	

Fonte: DATAGRO

De acordo com a consultoria, a produção de açúcar deve alcançar os 33 milhões de toneladas, alta de 2,8% em relação ao ciclo anterior, com 44,7% da matéria-prima destinada para a produção de açúcar. É esperado um superávit de 1,15 milhão de toneladas do adoçante no mercado global em 2022/23, frente um déficit de 1,2 milhão em 2021/22, tendo Brasil e na Índia como os maiores produtores mundiais.

"É uma safra que promete ser difícil por questões climáticas, que já vêm de dois anos anteriores e que indica uma oferta de ATR crescendo de forma limitada num percentual muito abaixo da queda de oferta que observamos em 21/22, quando na região Centro-Sul foi observada uma redução de 14,4%", disse o presidente da Datagro.

O diretor administrativo e financeiro da Copercana, Giovanni Rossanez, e o superintendente comercial de insumos da Copercana, Frederico Dalmaso, participaram do evento juntamente com o representante do Grupo Agora Sertãozinho, João Victor Tonielo Felício.

Da esquerda para a direita, João Victor, Frederico e Giovanni

Da esquerda para a direita, Giovanni Rossanez, Rodrigo Biagi e Eugênio Flanghe Bertini

Fernanda Clariano com
informações da assessoria

Congresso Nacional das Mulheres do Agro 2022 será realizado presencialmente na Capital paulista

A 7ª edição do evento irá reunir as mulheres que movem o agronegócio na América Latina

Após dois anos em formato on-line, a 7ª edição do CNMA (Congresso Nacional das Mulheres do Agro) volta a acontecer este ano de forma presencial. Lançado no mês de março, o evento tem data certa para acontecer, será nos dias 26 e 27 de outubro, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

Com o tema "Coordenação das cadeias produtivas no agronegócio, a década decisiva!", o encontro tem como objetivo promover a reunião das mulheres que fazem o agro acontecer e atingir um novo patamar, estendendo seus debates para a América Latina, além de trazer para os painéis assuntos que incentivam as mulheres do setor nas busca por resultados lucrativos e sustentáveis.

Carolina Gama, Show Manager do Congresso Nacional das Mulheres do Agro

"Como não tivemos esse momento de reunião nas duas últimas edições, estamos preparando para este ano um Congresso ainda mais especial, com temas de relevância para o atual cenário da mulher do setor, que hoje já assumiu seu papel de protagonista e busca cada vez mais capacitação, para assumir o papel de liderança e de decisão dentro e fora da porteira", disse a Show Manager do Congresso Nacional das Mulheres do Agro, Carolina Gama. Ainda segundo ela, o tema da edição deste ano busca promover a integração entre todas as cadeias do agronegócio, desde a pesquisadora até a produtora rural, destacando a importância e o papel do setor no processo de alimentar o mundo, mas trazendo para esse debate as percepções de consumidores finais, destacando as necessidades e exigências do mercado consumidor, como grandes incentivadoras da evolução do agro.

"O agronegócio é o resultado da demanda derivada dos consumidores e nesse sentido, temos como ponto importante no debate a origem dos alimentos, que passa a ter um valor cada vez maior nas decisões de consumo, por meio da rastreabilidade. Com isso, unir os elos da cadeia para discutir e pensar uma produção cada vez mais eficiente e sustentável é uma forma de promover o crescimento do setor e garantir qualidade do alimento oferecido ao mundo", ressaltou Carolina.

Novidade

Esta edição do evento conta com uma novidade, a nomeação de cinco embaixadoras que representarão as regiões do Brasil com o intuito de reforçar a divulgação do evento e alcançar mais mulheres por todo o país. São elas: Ani Heinrich Sanders (agricultora e pecuarista, pelo Nordeste); Chris Morais (presidente da Câmara Setorial da Pecuária na Secretaria da Agricultura São Paulo, integrante do Conselho do Agro ACSP e produtora rural, pelo Sudeste); Edineia Becker (produtora rural, pecuarista e membro do grupo "Mulheres Essência do Agro", representando o Sul); Renata Cardoso Salatini (produtora rural, coach e palestrante, pelo Norte) e Sônia Bonato (agropecuarista, diretora da Aprosoja - GO e membro-fundadora da Liga do Agro, representando o Centro-Oeste).

Chris Morais

Sônia Bonato

Edineia Becker

Renata Salatini

Ani Sanders

A mulher é dinâmica, ultrapassa barreiras, demonstra que mesmo diante de crises possui habilidades para exercer liderança, ocupar cargos de sucessão familiar, algo que tempos atrás não existia. Hoje elas tomam frente dos negócios da família e assumem responsabilidades diretas em atividades agropecuárias. A produtora rural, coach e palestrante, Renata Salatini, uma das embaixadoras da 7ª edição do CNMA, falou sobre o agro e da sua satisfação em representar a região Norte. “O agronegócio ultrapassa os limites das propriedades rurais e envolve os setores produtivos, incluindo atividades antes da porteira (insumos agropecuários, equipamentos, máquinas, crédito, fertilizantes, defensivos, sementes, etc.); dentro da porteira (atividades operacionais, de preparo de solo, obtenção de produtos agropecuários) e depois da porteira (processamento e distribuição dos produtos agropecuários até atingir os consumidores). “Ser Embaixadora da Região Norte do Brasil no maior congresso de mulheres da América Latina é uma responsabilidade imensa. Cada vez mais, as empresas buscam um olhar sociável e humano para ambientes de trabalho e a mulher consegue avaliar com amplitude, colocando em prática questões que antes eram consideradas fraquezas (delicadeza, intuição, sensibilidade) fazendo disso uma vantagem competitiva. Quando mulheres participam de eventos como esse, há conexão com diversas histórias, realidades que inspiram, motivam a seguir adiante e a ter coragem para desbravar mundos nunca explorados”, ressaltou Renata.

“A escolha das embaixadoras foi pensada tendo em vista suas atuações junto às mulheres do setor e ao trabalho que desenvolvem em prol do agronegócio brasileiro, por meio das suas atividades no campo. Elas não só são mulheres do agro, mas também pessoas inspiradoras!”, comentou Carolina.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

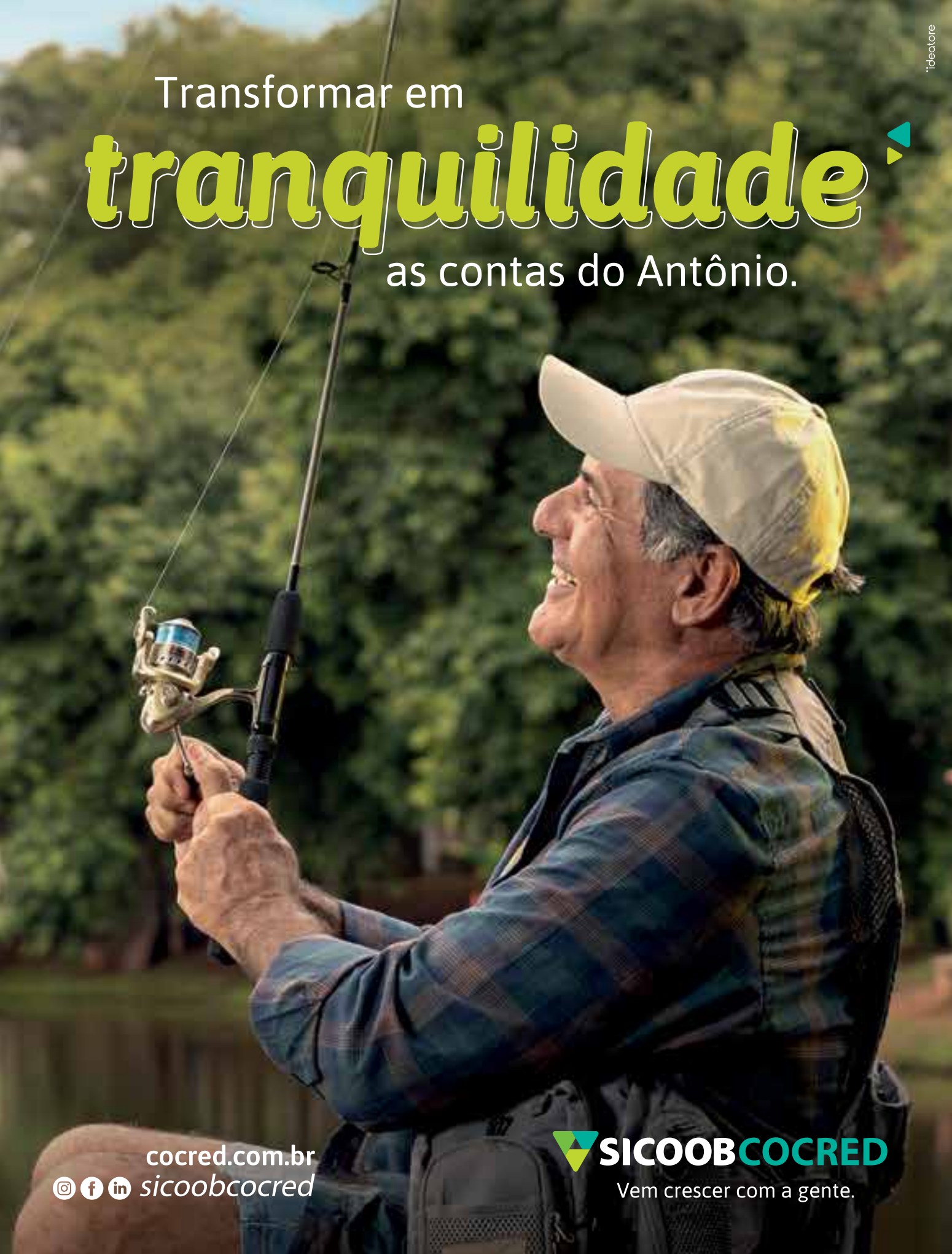
UPL OpenAg™

Todos os dias, a nossa missão é transformar a vida das pessoas. Estamos sempre disponíveis para dar aquele empurrãozinho essencial.

Precisando quitar as despesas do início de ano? Conte com o Crédito Já para ajudar com IPVA, IPTU, escola dos filhos ou até a viagem de férias.

Sicoob Cocred.
Quem precisa tem crédito com a gente.

Operação sujeita à análise e aprovação de crédito.
Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458


Transformar em
tranquilidade
as contas do Antônio.
cocred.com.br
sicoobcocred
SICOOBCOCRED
Vem crescer com a gente.

Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

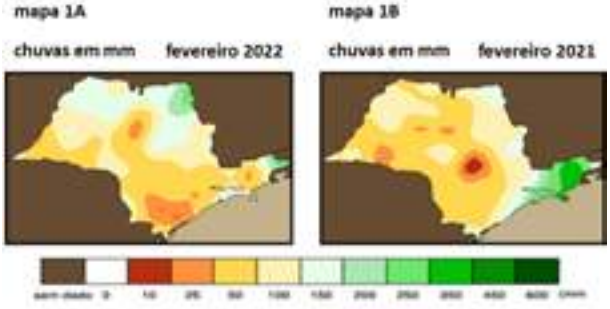
Chuvas de fevereiro de 2022 & previsões para abril a junho de 2022

Quadro 1 - Chuvas anotadas durante o mês de fevereiro 2022.

Locais	chuva mensal em mm	normais climáticas em mm
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	120	207
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal-Automática	199	199
Algodoeira Donegá – Dumont	146	216
Andrade Açúcar e Álcool	145	190
Barretos - INMET/Automática	214	211
Raízen-MB-Morro Agudo	147	227
Raizen-Santa Elisa	146	217
Central Energética Moreno	147	220
CFM - Faz Três Barras - Pitangueiras	219	195
COPERCANA - UNAME - Automática	114	203
DESCALVADO - IAC-Ciiagro	176	169
E E Citricultura - Bebedouro Automática	128	219
FAFRAM - Ituverava - INMET-Automática	116	221
Faz Santa Rita - Terra Roxa	181	208
Faz Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	136	190
IAC Centro de Cana - Ribeirão Preto	185	214
IAC-Ciiagro - São Simão	217	187
Usina da Pedra-Automática	175	220
Usina Batatais	202	267
Usina São Francisco	165	198
Médias das chuvas	**164**	**209**

A média de chuvas de fevereiro de 2022 (164 mm) ficou quase 80% abaixo da média das normais climáticas do mês (209 mm), porém 35% acima da média das chuvas de fevereiro de 2021 (121 mm). Os menores volumes foram anotados em Sertãozinho (UNAME), 114 mm; 116 mm em Ituverava (INMET) e 120 mm em Baguaçu-Olímpia-Severínia (Tereos-Cruz Alta); enquanto que foram observados 219 mm em Pitangueiras (CFM), 217 mm em São Simão (Inst. Florestal), 214 mm em Barretos (INMET) e 199 mm em Jaboticabal (FCAV-Unesp).

Mapa 1: As chuvas no mês de fevereiro 2022- mapa 1A - foram bem melhores (vide quadro 1 acima), que as de fevereiro de 2021- mapa 1B. E, com as de Janeiro 2022, aliviaram em muito a secura em todo estado.



fonte:- Climatempo, elaboração CANAOESTE 76 anos

Quadro 2: As chuvas dos meses de dezembro de 2018 a 2021 e dos meses de janeiro e fevereiro de 2019 a 2022 foram anotadas e tabuladas pelos Escritórios Regionais e em Pitangueiras; enquanto que os processamentos destes dados, bem como comentários das respectivas médias mensais e normais climáticas, foram efetuados pela Consultoria CANAOESTE.

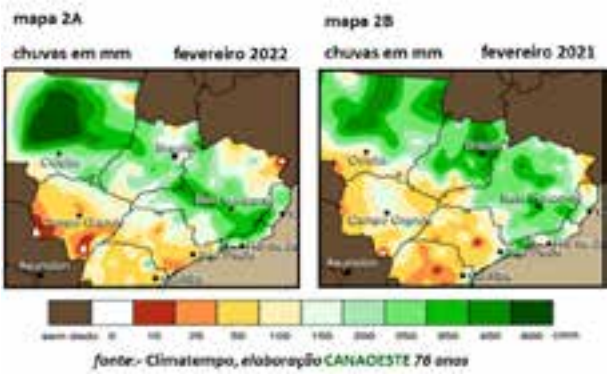
meses / anos		verões* dezembros 2018 a 2021, janeiros, fevereiros de 2019 a 2022				JANEIRO				FEVEREIRO			
e localidades		18/19	19/20	20/21	21/22	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Barretos													
INMET	1	227	607	537	506	65	261	209	282	196	409	91	214
Bebedouro													
Escritório Canaoeste		192	738	377	619	96	369	189	255	330	447	120	169
Est. Exp. Citricultura	2	201	604	222	469	101	302	111	364	226	387	41	128
Cravinhos - S Simão													
Esc. Antonio Anibal		366	406	465	709	178	203	233	359	309	440	192	214
Instituto Florestal	3	734	802	627	608	367	401	263	245	520	476	98	217
Ituverava													
FAFRAM / INMET	4	138	797	225	613	69	399	112	307	306	639	162	119
Morro Agudo													
Fac. S Luiz e Raizen-III	5	236	466	448	452	118	233	224	226	289	493	106	160
Pitangueiras													
Copercana		311	597	326	633	156	279	163	317	348	413	119	195
CFM - Faz. 3 Barras	6	224	270	279	513	112	135	140	257	238	506	88	262
Portal													
Baran, B Vista e Carolo		149	450	367	548	75	225	183	274	364	381	137	227
Serrana													
Fazenda da Pedra	7	450	834	270	755	225	417	136	377	334	520	101	193
Sertãozinho													
Instituto Zootecnia	8	248	680	464	578	123	340	232	288	608	604	85	183
Destilaria Santa Inês		145	647	219	508	73	274	108	254	349	353	138	197
Uname - Copercana	9	192	635	442	604	96	318	221	302	401	359	100	114
Severínia													
Bulle Arruda-Ivan Aidar	10	106	452	213	807	53	226	107	403	274	489	89	153
Terra Roxa													
Fazenda Sta Rita	11	52	604	630	630	26	262	266	315	384	593	123	180
Viradouro													
Escritório Canaoeste		246	378	394	642	123	189	197	321	309	428	109	260
Usina Viralcool		322	410	317	606	161	205	159	303	299	429	121	229
Centro de Cana IAC	12	190	604	634	630	95	262	267	315	329	343	195	185
Médias mensais		243	556	463	616	122	278	185	308	334	449	116	188
Normais climáticas		557	551	552	551	279	276	276	275	208	210	209	206

* meses de Verão entre todo dezembros de 2018 a 2021, (31) janeiros e (28) fevereiros de 2019 a 2022.

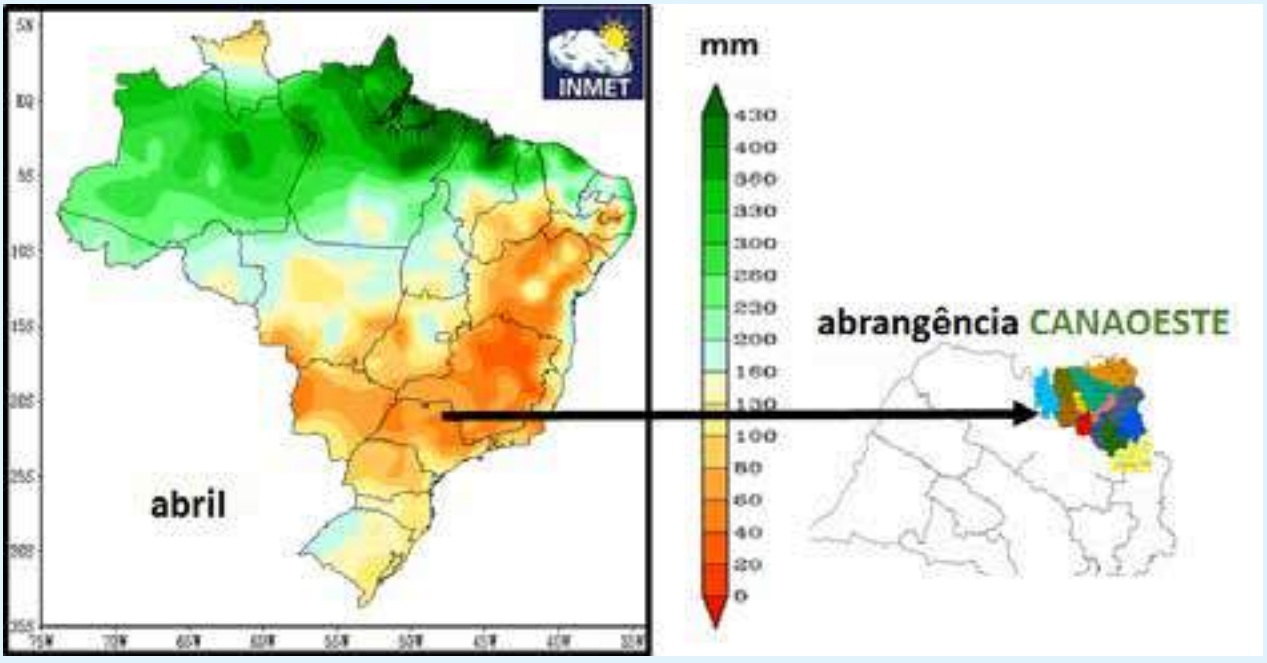
Obs: Médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro 2), referem-se às médias das chuvas registradas de janeiro a setembro, outubro e novembro e as de dezembro dos anos de 2018 a 2021. As Normais Climáticas ou históricas (negritadas na última linha) referem-se às médias de muitos anos dos locais numerados de 1 a 12.

As somas das Normais Climáticas (negritadas na última linha) têm sido bem semelhantes nos diferentes anos, enquanto que mostram diferenças até marcantes entre as somas das Médias Mensais (na penúltima linha, grifadas em vermelho).

Vale ainda destacar que a soma das Médias Mensais dos meses de janeiro de 2019 (122mm) e 2021 (185mm) e das Médias dos meses de fevereiro de 2021 (116mm) e 2022 (188mm) foram bem inferiores à soma dos mesmos meses de janeiro de 2020 (278) e 2022 (308 mm) e os meses de fevereiro de 2019 (334mm) e 2020 (449mm).

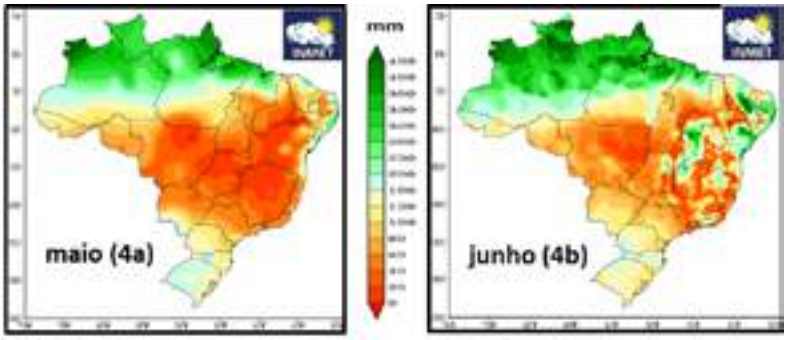


Mapa 2: Além dos comentários efetuados para o Estado de São Paulo, em fevereiro de 2022 (mapa 2A) as chuvas foram bem favoráveis para a região Centro-Sul, salvo áreas do Paraná e Mato Grosso do Sul.



Mapa 3: As chuvas em Abril de 2022, para São Paulo, poderão ser de 100 até 130 mm na faixa Central do estado - sentido norte-sul - em estreitas faixas ao norte e sudoeste do estado e, de 60 a 80 mm em áreas ao Leste e Oeste de São Paulo, também para o Oeste do MS; de 100 a 130 mm no ES, faixa sul e central de Goiás e MT, Triângulo Mineiro e Paraná; além de áreas centrais de GO e MT, que poderão receber até 130 mm. Temperaturas médias oscilarão entre 22 e 28°C.

fonte: INMET- Instituto Nacional de Meteorologia, elaboração CANAOESTE, 76 anos



Mapas 4:- 4a - Maio: volumes de chuvas reduzindo do Centro do Paraná (130 mm) e do Sul do Mato Grosso do Sul (160 mm) em direção aos estados das Regiões Centro-Sul (Goiás-GO e Mato Grosso-MT) e Sudeste (Espírito Santo, Minas Gerais-MG e São Paulo) (para 80, 60 e, até, 40-20 mm) em grandes áreas dos estados de GO, MG e MT. Temperaturas médias decrescendo de 28 a 22°C nos estados de ES, GO, MG e MT para 22 a 15° nos estados do MS, SP e Paraná

Mapa 4b - Junho: dos estados do MT, GO, MG e ES para baixo, as chuvas tendem a ter volumes crescentes de 20 a 40 mm para até 60 a 160 mm nos estados de MS, SP e PR. Temperaturas médias decrescendo de 25 a 22°C até meios dos estados de MT e GO, em faixas centro-oeste de GO, Sul e Leste do MT, extremo noroeste de São Paulo e Pontal do Triângulo Mineiro; e, de 22 a 15°C nas demais áreas das regiões sucroenergéticas do Centro-Oeste, Sudeste e do estado do Paraná.

Pelos dados do Centro de Cana-IAC, as médias históricas de 60 anos (1961 a 2020) de chuvas em abril, maio e junho em Ribeirão Preto e proximidades são, pela ordem, 75, 55 e 30 mm.

Fenômenos El Niño e La Niña

Atualizada em 10 de março de 2022 pela NOAA - Administração Americana de Oceano e Atmosfera, indica que o oceano Pacífico equatorial continuará mais frio que o normal e a atmosfera ainda respondendo como La Niña, aumentando a chance de manutenção deste fenômeno para todo o inverno brasileiro. Todas as demais áreas do Estados estão com precipitação prevista para dentro da média, não penalizantes, já que o trimestre é normalmente seco. Previsões mais estendidas (julho, talvez) indicam aumento da precipitação sobre os três Estados do Sudeste.

Prognóstico Trimestral

Pela análise acima, a Climatempo assinala as condições climáticas para a Grande Região de Ribeirão Preto e áreas adjacentes, que poderão ser:

Abril: chuvas poderão ficar próximas das normalidades climáticas até meados do mês, com temperaturas médias entre 20 e 25°C;

Maio: chuvas entre 40 a 80 mm e temperaturas na faixa de 20 a 22,5°C;

Junho: chuvas, talvez, ligeiramente acima da normal climática e temperaturas de 0,5 a 1,0°C acima da média histórica.

Recomendações

Com esta tendência climática, a CANAOESTE sugere aos produtores que os plantios de cana em abril sejam mais prudentes até meados do mês. Além disso, a não ser sob irrigação, e mesmo com mudas bem jovens (nove meses ou menos). As temperaturas máximas, reinantes entre final de fevereiro e até 14 de março, NÃO se mostraram, sequer, com 50% de probabilidades, para indução ao florescimento, a não ser em áreas de maiores altitudes.

Estes prognósticos serão revisados nas edições seguintes da Revista Canavieiros. Fatos relevantes serão noticiados em **www.revistacanavieiros.com.br** e **www.canaoeste.com.br**.

Persistindo dúvidas, consultem os técnicos ou fale conosco da Canaoeste.

Cultivando a Língua Portuguesa

Esta coluna tem a intenção de, maneira didática, esclarecer algumas dúvidas a respeito do português

Formada em Direito e Letras. Mestra em Psicologia Social - USP. Especialista em Língua Portuguesa, Direito Público e Gestão Educacional. Membro imortal da Academia de Letras do Brasil. Prêmios recebidos: Machado de Assis, Carlos Drummond de Andrade, Carlos Chagas. Livros publicados sobre a Língua Portuguesa, Educação, Literatura, Tabagismo e Enxaqueca. Docente, escritora, pesquisadora, consultora sobre português, oratória e comunicação.

Renata Carone Sborgia

1) Dica rápida e prática:

ERRADO	CORRETO
Sentou **NA** mesa para comer	Sentou **À** mesa para comer
Vai assistir **O** jogo hoje	Vai assistir **AO** jogo hoje
AO meu ver	**A** meu ver
Para **MIM** fazer	Para **EU** fazer

2) Dica rápida e prática:
EMBAIXO: escrito de forma junta.
Ex.: Embaixo da mesa há duas gavetas.
EM CIMA: escrito de forma separada.
Ex.: Em cima da mesa está o documento.

3) ATENÇÃO: Sobre gerúndio...
Diminua a quantidade de verbos na fala e na escrita!
Por exemplos: troque o "vou estar fazendo" por "eu farei" ou "vou fazer";
" Vou estar testando" por "testarei" ou "vou testar";
"Vou estar enviando" por "enviarei" ou " vou enviar"

Para você pensar:
"... acho que a vida é um processo... é como subir uma montanha. Mesmo que no fim não se esteja tão forte fisicamente, a paisagem visualizada é melhor".

Lya Luft

Biblioteca "General Álvaro Tavares Carmo"

"A obra não é um guia para exames de certificação PMI (Project Management Institute), pois se destina a aprimorar as práticas de gestão. Contudo, é um bom complemento de estudo, pois ilumina nuanças e detalhes de práticas e conceitos que passam desapercebidos por novatos.
Além disso, enfatiza não apenas os métodos e técnicas de gestão, mas sobretudo as competências do gerenciador, na crença de que sem competências humanas nenhuma técnica é efetiva. Em adição à discussão das competências, a obra também ressalta o empreendedorismo associado ao gerenciamento de projetos."

(Trecho extraído da contracapa do livro)

Referência:
SABBAG, Paulo Yazigi. **Gerenciamento de projetos e empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2013.

Os interessados em conhecer as sugestões de leitura da Revista Canavieiros podem procurar a Biblioteca da Canaoeste - biblioteca@canaoeste.com.br - www.facebook.com/BibliotecaCanaoeste - Fone: (16) 3524.2453
Rua: Frederico Ozanan, 842 - Sertãozinho/SP

ATENÇÃO COOPERADO COPERCANA

O 18º AGRONEGÓCIOS COPERCANA ESTÁ CHEGANDO!

Tendo em vista a aproximação da FEIRA DE AGRONEGÓCIOS 2022, realize a ATUALIZAÇÃO anual dos seus Dados Cadastrais, na filial mais próxima. Isso é muito importante para enviarmos comunicados e documentações.

NÃO DEIXE PARA ÚLTIMA HORA

Mais informações:

Deusmar Martins
(16) 3946 3300 - Ramal 2218
deusmarmartins@copercana.com.br

Nilton Schiavinato
(16) 3946 3300 - Ramal 2286
cadastro@copercana.com.br

Deusa Idem
(19) 3583 9448 - Ramal 9505
descalvadocadastro@copercana.com.br

Utilize seu leitor de QR code e saiba mais.

Realização COPERCANA

Apoio CANADESTE SICOOB COCRED

IMÓVEIS RURAIS

Imóvel rural com área total de 2,707968 hectares e área construída de 3.503,18 m² de um conjunto industrial, matrícula nº 63.780, localizado no município de **Restinga/SP**.
Observação: O imóvel possui benfeitorias não averbadas na matrícula, disponível para venda da forma que se encontra.

Sítio de recreio com 5.125,00 m², matrícula nº 1.949, situado no Condomínio Vale do Sol, denominado lote nº 01 da quadra nº 05 com frente para a rua 5, esquina com a rua 1, no município de **Jardinópolis/SP**.

Observação: O lote possui benfeitorias de 477.20m² não averbada na matrícula, disponível para venda da forma que se encontra.

Imóvel rural denominada "Fazenda Escuro", matrícula nº 8.521, com área de 164,6059 hectares, localizada no município de **Paracatu/MG**.

Imóvel rural denominada "Estância Novo Horizonte", matrícula nº 47.053, com área de 2,00 hectares, localizada no município de **Barretos/SP**.

IMÓVEIS URBANOS

Imóvel urbano residencial com área construída de 183,00 m² e área total de 250 m², matrícula n° 25.842, localizado no município de **Barretos/SP**.

Um imóvel urbano com área total de 31,6369 m², sendo um apartamento sob n° 253 no 2° andar do Condomínio HI Sertãozinho (Ibis), situado na Rua Fioravante Sicchieri, n° 45, matrícula n° 69.465 no município de **Sertãozinho/SP**.

Um imóvel urbano com área total de 31,6369 m², sendo um apartamento sob n° 268 no 2° andar do Condomínio HI Sertãozinho (Ibis), situado na Rua Fioravante Sicchieri, n° 45, matrícula n° 69.479 no município de **Sertãozinho/SP.**

Imóvel residencial urbano, com área construída de 438,10 m² e área total de 603,75 m², matrícula n° 32.717, casa n° 09 do setor 04 no Condomínio Residencial Pedra Verde, situado na Rua José Pedro da Silva Matos, n° 350, bairro Jardim Tropical, no município de **Marília/SP**.

Imóvel Urbano Comercial, no 23° andar do Edifício New Office, com área total de 133,9583 m², sendo 57,64 m² de área privativa e 76,3183 m² de área comum, matrícula n° 159.286, localizado em **Ribeirão Preto/SP**.

Imóvel comercial, matriculas n° 10.947, 10.709, localizado na Rua Luiz Carlos Tocalino, n° 460, 450, no bairro Residencial Nova Viradouro, no município de **Viradouro/SP**.

Imóvel comercial com área de 836 m² e área construída de 348,75 m², matrícula n.° 10.314, localizado no município de Sertãozinho/SP.

TERRENOS

Terreno Urbano com área de 1.004,26 m², matrícula n° 14.268, localizado na Rua Vicente de Araújo Lopes, lote 01, quadra n° 32, no município de **Jardinópolis/SP.**

VAMOS FECHAR NEGÓCIO

Tem interesse em algum item?
Ligue ou mande um e-mail:

(16) 2105-3800 | (16) 9 8131-5500

patrimonio@sicoobcocred.com.br

SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

sicoobcocred

Classificados

AVISO AOS ANUNCIANTES:

Os anúncios serão mantidos por até 3 meses. Caso a atualização não seja feita dentro deste prazo, os mesmos serão automaticamente excluídos!

e-mail para contato: marinoguerra@copercana.com.br

VENDEM-SE

Sítio em Descalvado-SP com área de 34 hectares, plano, rico em águas; duas nascentes com vazão de 1 milhão de litros em 24 horas, ideal para piscicultura e horticultura (principalmente hidropônica); 22 hectares com pastagem formada de braquiarão e setária, estábulo para 40 correntes, ideal para bovinocultura e ovinocultura; uma granja completa para 15 mil aves de corte ou postura; reserva legal, quatro mil metros de cercas novas e várias outras instalações.

Tratar com Luciano pelo telefone: (19) 99828 3088

VENDEM-SE

Galinha de Angola. 15 casais entre 06 e 09 meses, prontas para serem soltas; vendo cada casal por R$140,00; entrego em Ribeirão Preto.

Tratar com Lana pelo telefone: (16) 98822-5577

VENDEM-SE

- 01 marcador de banca - R$ 3.000,00
- 01 plataforma de bomba Condor - R$ 3.000,00

Tratar com Wilson pelo telefone: (17) 99739-2000 – Viradouro-SP

VENDEM-SE

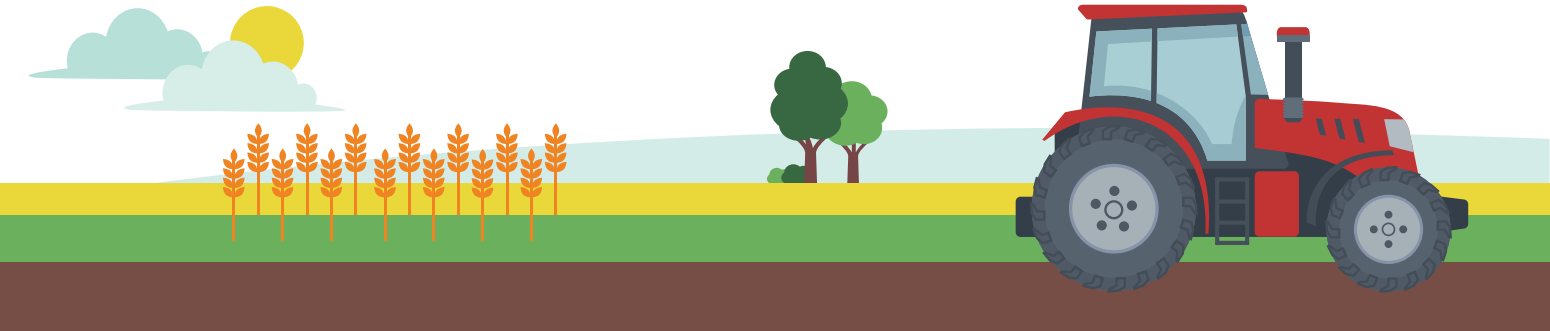
- MB 2426 / ano 2013, truk chassi;
- MB 1718 / ano 2011, comboio;
- MB 2726 / ano 2011, pipa bombeiro;
- MB 2726 / ano 2011, comboio;
- MB 1725 / ano 2005, traçado 4x4;
- MB 2533 / ano 2005, guincho S.O.S;
- MB 2220 / ano 1990, pipa bombeiro;
- VW 31320 / ano 2010, pipa bombeiro;
- VW 31260 / ano 2010, pipa bombeiro;
- VW 26260 / ano 2011, pipa bombeiro;
- VW 26260 / ano 2011, comboio;
- VW 26260 / ano 2010, chassi;
- VW 26260 / ano 2009, betoneira;
- VW 26220 / ano 2010, pipa bombeiro;
- VW 15190 / ano 2014, comboio;
- VW 15180 / ano 2012, comboio;
- VW 13180 / ano 2009, chassi;
- VW 15180 / ano 2011, chassi;
- VW 13180 / ano 2006, comboio;
- Munk Rodomunk / modelo 12000;
- Munk PHD / modelo 16000;
- Comboio truk 10.000L;
- Caçamba truk 12m;
- Carroceria truk madeira 8mts.

Tratar com Alexandre pelo telefone: (16) 3945-1250 ou pelo celular (16) 99240-2323

VENDE-SE

Vacas e novilhas leiteiras, produzindo, prenhes de inseminação. Raças Jersey e Jersolanda.

Telefone: (16) 3242-2522 - Monte Alto – SP



ALUGA-SE

Uma chácara com 17.800 metros quadrados, em Sertãozinho, na Vicinal José Siena nº 7, em frente ao Posto Queijinho.

A chácara possui: um salão de festas para até 250 pessoas, equipado com mesas e cadeiras, mesa de madeira com 5 metros para servir as refeições e mesa em madeira com 3 metros para bolo; uma cozinha acoplada ao salão, com 2 freezers e 1 geladeira grande; quiosque grande, capela para 30 pessoas, área para churrasco com fogão industrial, churrasqueira grande e fogão à lenha com forno; casa de madeira com 4 cômodos; casa em alvenaria com 5 cômodos; piscina 6m x 3m com aquecedor solar; estacionamento com capacidade para 50 a 60 carros; campo de futebol pequeno; garagem coberta para 4 carros; jardim com bastante coqueiros e vários pés de frutas.

Tratar com Vilmar pelo telefone: (16) 99214-4849

VENDE-SE

- Venda permanente de gado Gir P.O (Puro de Origem), vacas, novilhas e tourinhos,
- Gado Girolando, vacas e novilhas.

Tratar com José Gonçalo pelo telefone: (16) 99996-7262

VENDE-SE

- Cama de frango;
- Esterco de galinha para lavoura.

Tratar com Luís Americano Dias pelo telefone: (19) 99719-2093

VENDE-SE

- Mudas de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.

Encomende já a sua! Mudas de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R$ 15,00.

Tratar com Lidiane pelo telefone: (16) 98119-9788 ou lidiane_orioli@hotmail.com

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparação de terra: adubação, tratos culturais em canavial, pulverização em soqueira e plantio com GPS.

Tratar com Itamar pelo telefone: (17) 99670-5570

ATENÇÃO!

- A Revista Canavieiros não se responsabiliza pelos anúncios constantes em nosso Classificados, que são de responsabilidade exclusiva de cada anunciante. Cabe ao consumidor assegurar-se de que o negócio é idôneo antes de realizar qualquer transação.

- A Revista Canavieiros não realiza intermediação das vendas e compras, trocas ou qualquer tipo de transação feita pelos leitores, tratando-se de serviço exclusivamente de disponibilização de mídia para divulgação. A transação é feita diretamente entre as partes interessadas.

#DATAGRO

CALENDÁRIO DE EVENTOS 2022

DATAGRO

INSCRIÇÕES ABERTAS

A MAIOR PLATAFORMA DE CONTEÚDO E RELACIONAMENTO DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL.

CONTEÚDO E INTELIGÊNCIA PARA CONECTAR VOCÊ E SUA EMPRESA COM O AGRO DO FUTURO.

A **DATAGRO Conferences** organiza algumas das principais e mais prestigiadas conferências e seminários do calendário mundial do açúcar e etanol.

Promovendo troca de informações e debates sobre questões relacionadas ao setor, as conferências da DATAGRO são realizadas em ambientes agradáveis, com excelente infraestrutura e tradução simultânea, proporcionando oportunidades de networking para os participantes.

VIVA ESSA EXPERIÊNCIA:
Conteúdo de alta qualidade e networking entre os participantes.

PLANTE SUA MARCA NOS GRANDES EVENTOS DO AGRONEGÓCIO MUNDIAL!

CONFERENCIA@DATAGRO.COM
CONFERENCES.DATAGRO.COM
+55 (11) 4133 3944

/DATAGRO

11 MAIO 2022

14 JULHO 2022

25-26 JULHO 2022

24-25 AGOSTO 2022

24-25 OUTUBRO 2022

Soluções BASF Cana. Seu canavial com mais longevidade e rentabilidade.

A proteção do seu canavial é fundamental para o sucesso e para a longevidade do seu Legado. Para isso, é preciso contar com as ferramentas certas para o manejo eficiente da lavoura. A BASF oferece soluções inovadoras e sustentáveis no controle de doenças, plantas daninhas e pragas que proporcionam maior qualidade e produtividade da cana-de-açúcar. Conheça e conte com cada uma delas para conquistar excelentes resultados durante mais tempo.

PRODUTOS

Herbicidas
Heat®
Contain®
Plateau®

Fungicidas
Comet®
Opera®

Inseticidas
Regent® Duo
Regent® 800 WG
Nomolt® 150
Entigris®

Químico e Biológico
Muneo® BioKit

Serviço
Troca Barter
Xarvio™

0800 0192 500
BASF.AgroBrasil
BASF Agricultural Solutions
BASF.AgroBrasilOficial
agriculture.basf.com/br/pt.html
blogagro.basf.com.br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

BASF
We create chemistry

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. USO AGRÍCOLA. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA. UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. PARA VERIFICAR RESTRIÇÕES ESTADUAIS, CONSULTE A BULA DO PRODUTO. RESTRIÇÕES TEMPORÁRIAS DE USO NO ESTADO DO PARANÁ: CONTAIN® PARA O ALVO *BRACHIARIA PLANTAGINEA* E PLATEAU® PARA OS ALVOS *EMILIA SONCHIFOLIA* E *INDIGOFERA HIRSUTA* NA CULTURA DA CANA-DE-AÇÚCAR. REGISTRO MAPA: CONTAIN® Nº 00128895, PLATEAU® Nº 02298, HEAT® Nº 01013, REGENT® DUO Nº 12411, REGENT® 800 WG Nº 005794, COMET® Nº 08801, NOMOLT® 150 Nº 01393, OPERA® Nº 08601 E MUNEO® Nº 35118.

PROGRAMA GENNESIS cana

FMC TEM Soluções

O MIX QUE FAZ O MÁXIMO

Um programa completo com soluções de alta performance que proporcionam uma lavoura mais produtiva e protegida, de forma sustentável, desde o plantio.

STAND
Proteção contra as pragas iniciais, mantendo o equilíbrio biológico

VIGOR
Máxima integração do sistema planta-ambiente

SANIDADE
Proporciona produtividade, longevidade e qualidade

EFICIÊNCIA
Otimização dos recursos investidos, com máxima rentabilidade

Máximo potencial produtivo de forma sustentável.

Altacor® QUARTZO REATOR 360 CS BORAL® 500 SC

AUTHORITY STONE Seed+

FMC An Agricultural Sciences Company

www.fmcagricola.com.br/cana

Copyright © Março 2022 FMC. Todos os direitos reservados.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.