

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



CANA PENSADA

Plantio de 2022 é marcado pela adoção de estratégias e a visão ampliada dos produtores

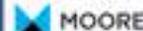


Um espetáculo de solidariedade



Retratos resilientes

Tragam auxílio por



Uma solução agrícola, posicionando o setor diante de seu futuro.



Aumente a potência no combate às daninhas com **Ritmo**

Novo herbicida da IHARA desenvolvido exclusivamente para cana-de-açúcar



Combate Capim-braquiária, Mamona, Cordas entre outras



Inovadora formulação líquida: rápida absorção e fácil manuseio



Canavial no limpo por mais tempo e maior rendimento

AAEEN Technology

CONTROLE



Impulsa

USE O LEITOR DE QR CODE DO SEU CELULAR

ALTA POTÊNCIA NO COMBATE ÀS DANINHAS! CONHEÇA MAIS SOBRE RITMO.



ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.





Fonte de inspiração

A inspiração é o alimento da motivação. Desde que estamos na barriga da mãe já somos “inspirados”, tente colocar a música que mais tocava em casa na época da gestação para uma criança que está começando a falar e ela, da sua maneira vai cantarolar a letra inteira.

Na infância, os pais, avôs, tios, irmãos, padrinhos, primeiros professores, entre outros adultos; são as fontes que darão a modelagem final ao caráter. Quando entramos na adolescência são os amigos, namoradas e as modas da época que deixam os pais aflitos.

Os profissionais buscam se “inspirar” através de cursos, networking com colegas e absorver o maior número de informações.

No caso de quem produz cana, essa casa tem o orgulho de ser uma das maiores fontes de “inspiração”, tanto pelo seu tempo de estrada (mais de quinze anos), como por seu conteúdo. E essa edição é um bom exemplo disso.

Ao falar de pessoas trazemos, na reportagem de capa, fornecedores do mais alto quilate. Agricultores como Fernando Martins, Paulo Maximiano Junqueira Neto e Otávio Tavares “inspiram” ao contar como executam os principais manejos relacionados ao plantio de cana.

Também publicamos histórias que, dentre uma infinidade, “inspiraram” o Brasil a ser uma potência do agronegócio, como as famílias de ceboleiros Fugita e Garbin e o confinamento em Campo Florido-MG de Ademir de Mello.

E o país só chegou a condição “inspirada” de hoje, não apenas graças ao talento dos produtores, mas também por profissionais que dedicaram toda sua carreira nessa empreitada, como o advogado Oscar Luís Bisson, que escreveu grande parte da sua história ao lado da cooperativa e hoje “inspira” a escrita e discussão das leis do setor junto com o escritório BBMO, que é sócio-fundador.

A “inspiração” vem de também de ações, como o Jantar em prol do Hospital de Amor promovido pela Copercana e que contou com o show do Alexandre Pires ou as boas novas, de evolução, de programas como o de “Boas Práticas Agrícolas” da Canaeste ou o “De Olho no Material Escolar”.

Aproveite o céu “inspirador” do outono, reserve um tempo e...

expediente

CONSELHO EDITORIAL:

Antonio Eduardo Toniolo
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Francisco César Urenha
Giovanni Bartoletti Rossanez
Júlio 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:

26.700

ISSN:

1982-1530

conselho editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaeste 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

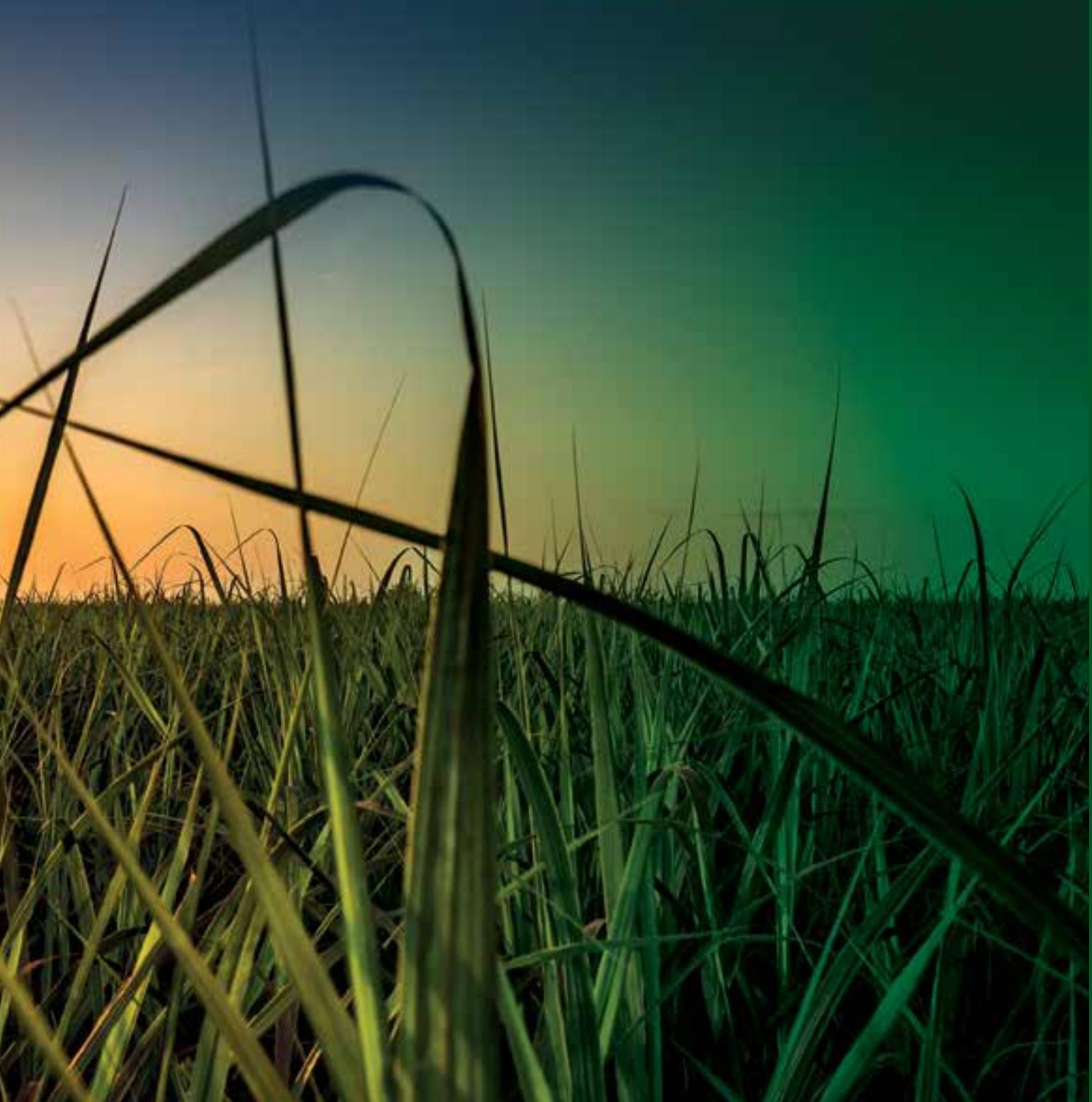
www.revistacanavieiros.com.br
www.instagram.com/revistacanavieiros/
www.twitter.com/canavieiros
www.facebook.com/RevistaCanavieiros



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



Edição anterior
Ano XV - Março - Nº 186



SUMÁRIO

08

ENTREVISTA:

O agro não somente recompõe a vegetação, mas também preserva a que está de pé - Dirley Schmidlin, Alexandre Mantoani, Fábio Soldera e Diego Rossaneis

24

Protac AD faz parceria Copercana e Nortox atingir marco histórico

Trabalho em conjunto resultou em venda recorde de produto voltado à tecnologia de aplicação

50

Cana pensada

Plantio de 2022 é marcado pela adoção de estratégias e a visão ampliada dos produtores

68

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:

18

Trabalho, fidelidade e justiça

A Copercana presta homenagem ao advogado Oscar Luís Bisson

102

Alimentando mentes para acabar com a fome

A associação "De olho no material escolar" vem cultivando os frutos que serão colhidos no futuro pelas próximas gerações

pronutiva[®]
Proteção + Biossoluções

A CHAVE DA PRODUTIVIDADE
PARA O SEU CANAVIAL.

MELHOR FORMAÇÃO DE CANAVIAL
+ DESENVOLVIMENTO RADICULAR
+ PRODUTIVIDADE



BIOZYME é um produto de origem natural, que contém nutrientes que participam e promovem a produção dos principais hormônios do crescimento vegetal (citocininas, auxinas e giberelinas).

FISIOATIVADOR

Biozyme[®]

 /uptbr  /brasilupl br.uplonline.com



CONSTRUINDO SAÚDE VEGETAL DO INÍCIO AO FIM DO CICLO. **ATIVE O MODO PRO DA UPL.**

PROTEÇÃO

Defensivos
Reduzem
as perdas

BIOSSOLUÇÕES

Fisioativadores
Controle biológico
Nutrição inovadora
Maximizam o potencial
genético

FISIOATIVADOR

Biozyme[®]

+

BIONEMÁTICA

Biobac[®]

ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITÁRIO AGRÔNOMICO; 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.



O agro não somente recompõe a vegetação, mas também preserva a que está de pé

Dirley Schmidlin

Sócio fundador da Ambientale Ativos Florestais

Alexandre Mantoani

Gerente comercial da Ambientale Ativos Florestais

Fábio Soldera

Gerente de geotecnologia da Canaoeste

Diego Rassaneis

Advogado da Canaoeste



Alexandre Mantoani, Diego Rassaneis e Fábio Soldera em visita a área da Ambientale localizada na região da Serra do Mar

A liderança não é uma conquista, muito menos algo que vem de um minucioso planejamento estratégico. Os verdadeiros líderes, têm muitos que acham que são por ocupar alguma posição social ou no mundo corporativo, vão madurando através da admiração dos outros perante seu trabalho, pelo que produzem, contribuem para o desenvolvimento de todos, sua integridade, entre outras virtudes.

Além disso, nesse processo há muitos fatores que podem atrapalhar e até mesmo acabar com a caminhada, assim como uma praga, erva daninha, fungo e a seca podem roubar a produtividade de uma lavoura cultivada com todos os cuidados do mundo, é a vida.

Por isso que a característica principal genética de um líder é sua força.

A trajetória que fez do agronegócio ser a atividade líder não só da economia brasileira, mas no fornecimento de alimentos e, em breve de tecnologia para a produção de bioenergia para o mundo, é um exemplo exato da explicação acima.

Nenhum imigrante italiano começou a plantar cana no interior do estado de São Paulo depois da crise de 29 pensando em produzir o combustível líquido mais limpo utilizado comercialmente pela humanidade.

Tão pouco o gaúcho migrou de sua amada terra para desbravar o Centro-Oeste levando sua família para começar tudo em barracas com a certeza que fariam dali o mais eficiente cinturão graneleiro do planeta terra.

E assim se acumulam as histórias, cada uma numa atividade e região diferentes, mas todas com enredo muito parecido, onde o roteiro foi de muito trabalho, briga, pequenos passos à frente em cada safra boa e um enorme tombo nas temporadas ruins.

Isso sem falar no preconceito e pedras que sempre foram atiradas, porém ao invés de se deprimir, o produtor foi criando uma casca resiliente que lhe protegeu para conseguir cumprir com sua função, de produzir, e isso movimentar esse país que nunca deixará de ser da alegria do carnaval ou do futebol, mas também de uma felicidade ainda maior, de conseguir garantir o alimento para boa parte da população mundial.

A entrevista a seguir, com quatro profissionais referências em suas áreas de conhecimento, vem para revelar o tamanho da força do agronegócio num dos assuntos em que ele é mais criticado, a recomposição e preservação das florestas nativas.

O gigante se alimenta das pedras que são jogadas contra ele ...



Dirley Schmidlin, além de sócio fundador da Ambientale – Ativos Florestais, possui um vasto currículo voltado as áreas ambiental e de geoprocessamento

Revista Canavieiros: Qual o tamanho e onde está localizado o “estoque” da Ambientale?

Dirley Schmidlin: Na região da Serra do Mar, principalmente nas bacias do Atlântico e Alto Paranapanema, próximo da divisa dos estados de São Paulo e Paraná, formado pelas florestas ombrófilas densas (mata atlântica) temos 20 mil hectares do lado paulista e 18 mil em território paranaense. De cerrado trabalhamos com cerca de três mil hectares dentro do Estado de São Paulo.

Revista Canavieiros: Por que quase a totalidade da área é formada por mata atlântica?

Schmidlin: O predomínio de mata atlântica se deve a maior segurança quanto a sua preservação, isso porque nossas áreas estão localizadas em regiões de difícil acesso, de grandes extensões e muito próximas ou até dentro de unidades de conservação, que possuem um sistema integral de proteção.

Revista Canavieiros: Qual a importância ambiental em se preservar grandes áreas?

Schmidlin: A região sul da Serra do Mar paulista é onde estão localizadas as maiores e mais conservadas áreas do bioma Mata Atlântica. Nessa região, é importante mantermos a preservação porque lá a natureza se desenvolve em sua plenitude, tanto a fauna como a flora. Por exemplo, essa estrutura permite

diversas espécies de mamíferos possam estar morando lá.

Revista Canavieiros: E por que pouco trabalho no cerrado?

Schmidlin: No cerrado a responsabilidade da manutenção, pela vegetação ser mais suscetível a incêndios e invasões é muito maior, o que eleva o risco do negócio no caso de aquisição. Dessa forma temos áreas somente no formato de sociedade ambiental.

Revista Canavieiros: Explique os formatos de negócios que vocês atuam?

Alexandre Mantoani: São duas modalidades, a primeira é quando a Ambientale adquire, regulariza e transfere para o seu nome uma extensão de floresta. A segunda são as sociedades, onde o dono disponibiliza sua propriedade e nós entramos com todos os recursos necessários de adaptação, tecnológicos e comerciais, para disponibilizá-la aos clientes, nesse modelo é criado um CNPJ e o proprietário fica responsável pela manutenção da mata.

Revista Canavieiros: Quais as vantagens para o dono da área assumir a responsabilidade perpétua de preservação de grande parte de sua propriedade?

Schmidlin: Ao aderir ao programa o proprietário já gera mais uma fonte de renda que será acrescida ao que ele tem com as atividades de agricultura de pequena escala e extrativismo sustentável, além disso nós sabemos do potencial para a geração de novos negócios relacionados à conservação da natureza e estamos viabilizando acesso a mercado de carbono, pagamentos de serviços ambientais e até mesmo a implementação de estrutura para recebimento de ecoturistas.

Nosso foco é dar cada vez melhores condições para que ele permaneça na sua propriedade e se dedique à conservação da área.

Revista Canavieiros: Então é certo afirmar que fazer a compensação de reserva legal em áreas de sociedade, além do aspecto ambiental é também contribuir para o desenvolvimento econômico, social e preservação cultural da região que está inserida a floresta?

Schmidlin: Sim, acredito que esse modelo se enquadra em diversos pontos no que diz a teoria ESG, pois todos sabem que uma região de floresta densa, como é aquela região do Vale do Ribeira, a atividade agropecuária (palmito e banana) e extrativista (pesca e produção de mel) é de baixo valor agregado e a renda é para praticamente a subsistências das famílias.

Assim, levar novas formas de renda agregadas à preservação é a forma do pessoal nativo ter motivos para permanecer na região, ao contrário do que acontece hoje, onde os pequenos municípios estão num processo de diminuição de suas populações.

Revista Canavieiros: Do banco da Ambientale, quanto está nesse modelo de sociedade?

Mantoani: Temos hoje 60% em área própria e 40% em parceria. Hoje nosso planejamento de crescimento visa mantermos um percentual parecido. Ressaltamos que temos disponíveis cerca de oito mil hectares dentre os 20 mil da região costeira.

Revista Canavieiros: Considerando os variados perfis de produtores de cana, existe um encaixe relacionado às modalidades de compensação de reserva?

Fábio Soldera: A opção é sempre do produtor. Nossa função como Canaoeste é mostrar todas as possibilidades que a lei permite. Nos casos que opta pela compensação, aí vai escolher pelo arrendamento, (através de um pagamento anual), compra do imóvel (transferência de matrícula) ou pela compra da titularidade da floresta (servidão perpétua). Lembrando que no modelo de compra de título que a Ambientale oferece, o direito de exploração, como, por exemplo, a venda de crédito de carbono, fica com a empresa parceira.

Revista Canavieiros: Qual a vantagem em se contratar uma compensação sob o ponto de vista legal?

Diego Rossaneis: Do ponto de vista legal, a vantagem da compensação, compra ou arrendamento, primeiro é o cumprimento de uma exigência da lei, seja ela por sentença judicial transitada em julgado ou para cumprir os prazos do novo código florestal para regularização ambiental (que ainda não se esgotaram, estão em andamento). Regularizando a reserva

legal via compensação, o produtor que possui déficit não vai precisar abrir mão de área produtiva, o que irá lhe gerar economia, pois o preço de um alqueire produtivo é mais elevado que de um alqueire de vegetação nativa.

É válido deixar claro que, atualmente, como os prazos do novo código florestal ainda estão em andamento, esse tipo de serviço, compensação, é indicado para aqueles produtores que possuem obrigações judiciais a serem cumpridas, sejam por TACs (acordos firmados com o MP) ou em decisões judiciais transitadas em julgado.

Revista Canavieiros: Sobre a visita da área, qual foi sua percepção?

Soldera: A visita aconteceu em áreas do distrito de Ariri, que faz parte do município de Cananéia, fica do lado paulista na faixa litorânea da divisa de São Paulo com o Paraná e também no município de Iporanga. Lá podemos verificar de perto as dúvidas sobre sobreposições de áreas e também algumas marcações de divisas.

Outro ponto importante foi a checagem do estágio sucessional da vegetação, o qual confirmamos estar já avançado, o que é fundamental para estabelecermos os vínculos de compensação das Reservas Legais.

Revista Canavieiros: Diego, o que foi visto traduz o que diz a legislação?

Rossaneis: O código florestal possui alguns requisitos para se autorizar uma compensação de reserva legal, dentre eles o mais importante é que a área onde ela será compensada deve estar coberta por vegetação nativa preservada ou em processo de recuperação/regeneração. Visitando as áreas in loco pude observar que atendem aos pré-requisitos contidos no novo código florestal, tornando aptas à compensação, pois são áreas com sua vegetação nativa preservada, sendo assim um importante instrumento para regularização ambiental.

Revista Canavieiros: Fábio, por favor descreva o que é uma floresta num estágio avançado que vocês viram lá?

Soldera: Lá se trata de uma floresta ombrófila densa, pertencente ao Bioma da Mata Atlântica. A

fisionomia arbórea caracteriza-se por um dossel com cerca de 50 metros e bastante fechado, as copas das árvores são amplas e há epífitas (espécies que vivem sobre as árvores) em abundância.

Identificamos a presença de bastante trepadeiras lenhosas, baixo número de espécies pioneiras e o predomínio de secundárias e tardias. Outro ponto que chamou a atenção foi a riqueza quanto a diversidade biológica, tanto da flora como da fauna (através de relatos de moradores locais e alguns avistamentos).

Revista Canavieiros: É um ambiente que não encontramos aqui na nossa região?

Soldera: Dificilmente encontramos um fragmento de Mata Atlântica nesse estágio de preservação em nossa região, até porque precisamos entender que assim como nosso potencial é agrícola, lá o foco é a preservação, pois se trata de um refúgio no estado com muitas espécies consideradas em extinção.

Então, a viabilização da manutenção daquela floresta de maneira privada, como a compensação da reserva legal e a comercialização de carbono, mostra mais uma vez como o agronegócio é fundamental no equilíbrio entre o desenvolvimento econômico e a preservação do meio ambiente.

Revista Canavieiros: Sob o ponto de vista ambiental, quais as diferenças entre essas florestas em estágio avançado e as matas fragmentadas preservadas dentro das propriedades rurais?

Schmidlin: A primeira questão da floresta de grande extensão é quanto ao fluxo de animais, extremamente importante para os de grande porte que necessitam de uma extensão maior para desenvolver sua vida de maneira ideal.

Outro ponto é quanto ao risco do fogo, pois estando próximas de ambientes de produção agropecuária e até mesmo de áreas urbanas, as chances de incêndios nas estações mais secas são muito maiores que em ambientes com a proteção diferenciada, por estarem perto de reservas públicas, além da dificuldade de acesso.

Soldera: Acredito que é importante contextualizar que tanto os remanescentes de vegetação localizados nas

regiões de produção agropecuária do interior do estado, quanto os maciços florestais das regiões costeiras são de grande importância ambiental.

Cito como uma das virtudes, os fragmentos de vegetação marginais a cursos d'água (APP's - Áreas de Preservação Permanente) que possuem um papel excepcional quanto a proteção dos recursos hídricos, evitando processos erosivos, mantendo a qualidade das águas dos rios e lagos das propriedades, além de servir de corredores para fauna.

Schmidlin: O Fábio foi perfeito na sua explicação, é importante deixar claro que todas as formas de preservação são de fundamental importância para o meio ambiente.

Revista Canavieiros: Vocês acreditam que o tamanho do agro paulista é capaz de absorver as duas modalidades de preservação?

Soldera: Sem dúvidas, desde o início da minha carreira sou testemunha do desejo dos produtores associados da Canaoeste em fazer concretizar o que está estabelecido no código florestal, seja através do investimento no restabelecimento de uma área própria ou através da compensação, o fato é que o agro paulista nunca teve outra posição senão a de se enquadrar no que a legislação diz.

Schmidlin: Sobre esse aspecto volto a falar da importância da compensação para o desenvolvimento social e econômico das regiões onde estão as matas preservadas, tenho certeza que a produção agrícola é fundamental não somente para manter a floresta de pé, mas para melhorar as condições de vida de quem não só vive, mas protege ela. 



QUARTZO

FMC
TEM
Soluções

**A FÓRMULA QUE VAI FUNDO NOS
RESULTADOS E NO CRESCIMENTO
SUSTENTÁVEL**

Quartzo® é o nematicida que protege a cana-de-açúcar com eficiência e sustentabilidade.

Só ele tem fórmula diferenciada e pioneira que proporciona condições para um desenvolvimento saudável, protegendo a cana do ataque de nematoides.



PERFORMANCE

Bacilos exclusivos que formam um poderoso biofilme de proteção na raiz



Biológico

Mantém o solo equilibrado ecologicamente



FORMULAÇÃO

Validade de três anos e selo de certificação do IBD



FLEXIBILIDADE

Estabilidade e compatibilidade com produtos químicos

**Eleito
o melhor
nematicida
do mundo pelo
AGROW AWARDS**



FMC | An Agricultural
Sciences Company

www.fmcagricola.com.br/cana

Copyright © Abril 2022 FMC. Todos os direitos reservados.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.



Celso Moretti

Presidente da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária)

Ciência, tecnologia e inovação



Avaliar os impactos das tecnologias e apresentar uma metodologia científica validada internacionalmente entregando soluções acessíveis todos os anos. Essa é a realidade da Embrapa, que neste mês de abril completa 49 anos de criação em um cenário desafiador, no qual vem demonstrando capacidade de mobilização para continuar cumprindo seu papel de contribuir para a produção de alimentos e alimentar o mundo com muita ciência, tecnologia e inovação. A reportagem da Revista Canavieiros conversou com o presidente da Embrapa, Celso Moretti, para falar sobre a trajetória dessa importante instituição de pesquisa que vem atuando e fomentando a agricultura e pecuária

nacional, através do desenvolvimento e transferência de conhecimentos para os produtores. Confira!

Revista Canavieiros: O Brasil se lançou na década de 70 a uma saga que era produzir no cinturão tropical. Foi um desafio?

Celso Moretti: Foi um desafio. Na verdade, a gente se lançou nesse desafio de produzir alimentos, fibras e bioenergia. Quer dizer, na década de 70, o Brasil lançou esse programa que acho que é um exemplo para o mundo todo do etanol de combustível renovável que depois acabou

gerando essa política pública que é o RenovaBio e foi um desafio que deu certo. A gente vê hoje o Brasil essa potência agroambiental.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê essa evolução da agricultura?

Moretti: A evolução da agricultura, foi, é e será baseada em ciência. Tudo o que vimos e ainda veremos acontecer tem a ciência na sua base. Costumamos dizer que a agricultura brasileira é movida à ciência, tem a ciência na sua base e foi assim que construímos essa fantástica saga brasileira.

Revista Canavieiros: A pesquisa pública abriu caminhos para o setor privado?

Moretti: Sem dúvida. Costumo usar uma imagem que é a da pesquisa pública funcionando como uma locomotiva que veio abrindo os caminhos, tirando as barreiras e o setor privado como os vagões vieram atrás gerando emprego, renda, pagando impostos que são reinvestidos na agricultura, na pesquisa no país. Sem dúvida a pesquisa pública teve esse papel importante no Brasil.

Revista Canavieiros: Além da pesquisa, a Embrapa também se preocupa com o pequeno, médio e grande produtor? Como tem sido esse trabalho junto a eles?

Moretti: A Embrapa trabalha para todas as agriculturas do Brasil, desde o pequeno, médio e grande produtor. Gera-mos tecnologias para todas as agriculturas do Brasil e com parceria junto aos órgãos de assistência técnica de extensão rural e com a parceria do Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem) temos conseguido fazer com que a tecnologia chegue lá na ponta, chegue ao produtor rural.

Revista Canavieiros: Inovar está no DNA da Embrapa?

Moretti: Com certeza. Temos 43 centros de pesquisas e um propósito muito claro que é entender os problemas reais da agricultura brasileira, traduzir esses problemas em

projetos de pesquisa e, por meio da pesquisa, do desenvolvimento e da inovação, levar soluções para o setor produtivo. É dessa forma que trabalhamos.

Revista Canavieiros: Políticas Públicas, Sustentabilidade, RenovaBio, Pronasolos. Como a Embrapa tem atuado perante essas questões?

Moretti: Costumo brincar que a Embrapa trabalha de alface a zebu, de A a Z. Trabalhamos no desenvolvimento de soluções, na cooperação científica com outros países, na cooperação técnica com países que estão em fase de desenvolvimento na África, na América Latina. É um trabalho fantástico que tem ajudado esse setor que é o agro que responde por ¼ do PIB brasileiro.

Revista Canavieiros: Neste mês de abril a Embrapa comemora 49 anos. Quais as expectativas futuras?

Moretti: Queremos seguir sendo importantes, estratégicos e relevantes não só para a segurança alimentar dos brasileiros, mas para o mundo. Atualmente alimentamos 800 milhões de pessoas e não tenho dúvida que muito brevemente vamos alimentar ¼ e vamos chegar até 2050 alimentando metade da população global. Temos tecnologias, terras disponíveis e o que é mais importante, sem precisar desmatar um milímetro quadrado, pois temos área consolidadas suficientes para produzir alimentos e alimentar o mundo. A Embrapa não para, não parou durante esses últimos anos, não parou durante a pandemia da Covid-19 e esperamos que tenhamos mais pelo menos 50 anos pela frente.

Revista Canavieiros: Como o senhor pensa o futuro da agricultura brasileira?

Moretti: O futuro da agricultura passa pela sustentabilidade, descarbonização e pela segurança alimentar. Enfim de produzir mais alimentos, com mais qualidade que possa atender não só brasileiros, mas outros países do mundo. 

AUTOOCRED

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., 9h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458
www.ouvidoria.sicoob.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.



Histórias que
fazem a nossa história

Fernanda Clariano

Trabalho, fidelidade e justiça



“
O sucesso pertence
àqueles que
acreditam em
seus sonhos ”
(autor desconhecido)

Um profissional bem qualificado nunca tem medo de desafios, ele vai além dos serviços prestados e sempre trabalha em busca de parcerias duradouras. A Copercana, por meio da Revista Canavieiros, presta homenagem nesta edição a Oscar Luís Bisson, que fez uma bela carreira na cooperativa e hoje é sócio-fundador do BBMO – Advogados Associados, um conceituado escritório de advogados com unidades em Sertãozinho, Ribeirão Preto, São Paulo e Cuiabá-MT.



Oscar (em pé) com o irmão, Luís Bisson (in memoriam), a esposa Fátima Vaz Bisson, a mãe Luzia da Silva Bisson e o pai Oscar Bisson

Oscar Luís Bisson nasceu em 1959, no Hospital Netto Campello, em Sertãozinho-SP. O sertanezinho, filho do construtor Oscar Bisson e da dona de casa Luzia da Silva Bisson, foi criado junto do seu irmão Luís Bisson (in memoriam) no centro da cidade, próximo a antiga Companhia de Força e Luz onde, segundo ele, viveu uma infância bastante feliz e estudou nas escolas públicas Prof. Bruno Pieroni e Winston Churchill. “Minha mãe sempre fez questão que estudássemos e fui um bom aluno”, comentou Bisson.

Início da carreira profissional

Aos 14 anos de idade, Bisson achava que era preciso trabalhar e foi aí que buscou seu primeiro emprego na Escolinha da Zanini. “Este foi o meu teste vocacional. Eu trabalhava meio período em uma oficina e depois tinha aula teórica. Em três meses cheguei à conclusão de que aquela não era a minha área, eu não havia nascido para aquilo, pois na parte prática eu era horrível e na teórica era 10”.

A partir da primeira experiência foi uma sucessão, Bisson trabalhou em uma loja de departamentos onde iniciou as atividades no pacote e logo já estava fazendo de tudo. Depois foi trabalhar

em um escritório onde fazia entrega de faturas e notas e foi este emprego que o levou até a Copercana.

“Eu ia muito à Copercana entregar faturas e foi nessa ocasião que conheci o senhor José Carlos Rossin, que na época era contador na cooperativa e me convidou para trabalhar com ele, em 1976. Entrei como auxiliar de escritório e foi um grande aprendizado, eu tinha muita vontade de aprender e estava sempre tentando evoluir”, destacou.

Oportunidade

Com 18 anos, Bisson teve a oportunidade de trabalhar na área de recursos humanos, pois a Copercana, a Canaoeste – aí incluído o Hospital Netto Campello e a Cocred estavam crescendo demais e houve a necessidade de estruturar um Departamento Pessoal, onde logo ele se tornou gerente.

“O escritório Contábil Fiscal e depois o início da área de recursos humanos, o banco e o laboratório – funcionavam em um espaço onde hoje é o Departamento de Compras da Copercana, e eram separados apenas por divisórias. Nessa época, o senhor Fernandes dos Reis (in memoriam) e o senhor Décio Rosa (in memoriam), juntamente com o senhor Antonio Eduardo Toniolo, eram os principais dirigentes do sistema Copercana, Canaoeste e Cocred. Eles notaram que eu tinha vontade e qualificação, pois estava iniciando Ciências Contábeis, que foi a minha primeira faculdade, e me deram a oportunidade de montar o Departamento Pessoal”, disse Bisson. Ainda, segundo ele, recebeu muito apoio das entidades que o permitia fazer cursos em São Paulo, Ribeirão Preto, Campinas, dentre outras, e dessa forma foi adquirindo conhecimentos.

Bisson ainda destacou que graças ao respaldo que teve por parte da diretoria não enfrentou dificuldades. “Você acaba se tornando o meio em que você vive. Se você convive com pessoas honestas, você acaba ficando uma boa pessoa também. Por isso sempre fiz o trabalho que me era designado com carinho, dedicação, honestidade e vontade de aprender e progredir”, comentou.

Agarrado às oportunidades, Bisson iniciou sua segunda faculdade, a de Direito. “Me formei em Direito no ano de 1986 e em 1990 saí do Departamento Pessoal e passei a assessorar o Jurídico das sobreditas entidades”.

Do Departamento Pessoal para o Jurídico

Logo que se formou Bisson já demonstrava a intenção e a pretensão de prestar a magistratura e, em conversa com Fernandes dos Reis (in memoriam), ele foi convidado para atuar na área jurídica. “Participei da estruturação do jurídico com meia dúzia

de processos, que aos poucos foram aumentando. A Copercana, Canaoeste e Cocred foram crescendo, o agronegócio também em constante evolução e demandou a contratação de novas pessoas. Diante das demandas crescentes, foram agregados os advogados André Moreno, Juliano Bortoloti, Leonardo Vanzella, Gustavo Moro, Diego Rossaneis. Com a área jurídica em grande expansão, vieram também os advogados Juliana Zamoner, Jader Neme, Richard Soldera Costa, Julieber Vanzella e Tadeu Gustavo Januário”.

O próprio negócio



Com a expansão do escritório, a oportunidade de agregar conceituados profissionais

Com o passar do tempo Bisson, enxergando o potencial do time de trabalho, sentiu a necessidade de montar o próprio negócio e com a parceria do dr. André Moreno criaram no ano de 2002 a Bisson e Moreno Advogados Associados. “Eu e o dr. André começamos uma sociedade um pouco tímida, mas que foi crescendo e logo agregamos o dr. Juliano Bortoloti e mudamos para

BBM - Bisson, Bortoloti e Moreno. Por fim, após a associação de vários outros sócios, juntou-se a nós, no final de 2018, o dr. Carlos Roberto Occaso, e denominamos o escritório BBMO - Bisson, Bortoloti, Moreno e Occaso – Sociedade de Advogados, ampliamos o rol de especialidades desenvolvidas a grandes grupos empresariais dos mais diversos ramos de atividades, mas sempre priorizando as empresas do agronegócio, em especial a Copercana, Canaoeste e SicoobCocred”.

Bisson ressaltou a importância de manter o escritório sede na cidade onde nasceu. “Sem dúvida essa é a realização de um sonho, valorizar a minha cidade e montar um escritório com todas as condições que ele oferece e, mais do que isso, ter pessoas competentes ao meu lado e oferecer uma prestação de serviço cada vez melhor”, afirmou Bisson.

Com a expansão do escritório, avaliou-se a oportunidade estratégica de expandir também na presença geográfica, sendo abertas novas sedes do BBMO nas cidades de São Paulo, Ribeirão Preto e Cuiabá-MT, havendo ainda em estudos a implantação de novas expansões

Atualmente, a BBMO conta com 30 sócios advogados e 15 colaboradores, e tem em seu portfólio clientes dos mais diversos ramos de atuação, inclusive de grandes grupos de atuação nacional. Bisson se orgulha: “Somos hoje procurados por empresas sediadas em grandes centros, dada a nossa especialização e a expertise desenvolvida por nosso quadro competente de advogados. Não raro, somos indicados por nossos próprios clientes e o raio de atuação geográfica do escritório tem se expandido de forma gratificante”.

Gratidão

“Tenho gratidão pelo senhor José Carlos Rossin, pela abertura das portas da Copercana, que foi a origem e a norteadora de minha formação profissional. Ao senhor Fernandes dos Reis e ao senhor Décio Rosa (ambos in memoriam), que também me deram oportunidade, e ao senhor Toninho Toniello, que me contratou, meu respeito e gratidão. Ele sempre foi uma pessoa muito honesta e exemplo de inspiração, arrojo e empreendedorismo. Procuo passar para os advogados mais jovens que estão comigo que a honestidade é tudo. Temos dentro da nossa profissão que manter o profissionalismo, constante estudo, ampliar o leque de conhecimento, além da ética profissional. É fundamental, termos amor a nossa profissão, devoção aos nossos desafios, pouco importando seu valor monetário. É preciso ter fidelidade à causa. Outra pessoa que não poderia esquecer é o Dr. Manoel Ortolan (in memoriam). Ele foi o primeiro diretor que acreditou, apoiou e nos prestigiou quando da abertura do escritório”, disse.

Família constituída



Na foto Bisson com Mariane (filha), Ana Livia (filha) e a esposa Fátima

Bisson conheceu sua esposa Fátima Vaz Bisson através de amigos comuns, se casaram em 1989 e tiveram duas filhas: Ana Livia e Mariane. “Acho que a preocupação de todo pai é dar uma boa educação para os filhos. A dra. Ana Livia, que já integra o quadro social do BBMO, mesmo com curta carreira como advogada já atua como grande especialista em projetos tributários, Fico orgulhoso pelo seu rápido crescimento profissional. E a Mariane, que tem amor pelo que faz, também está trilhando o seu caminho como veterinária e empresária de sucesso. Administrando uma respeitável clínica veterinária, certamente se tornará uma profissional de referência no seu segmento. Eu acredito que as duas estão bem encaminhadas e felizes em suas profissões o que me deixa muito orgulhoso”, assegura.

Lazer

Além de gostar de viajar, conhecer lugares e apreciar pratos da culinária italiana, espanhola e brasileira, nas horas de lazer Bisson preza por se reunir com a família. “Nos finais de semana gosto de estar ao lado da família e amigos, nos reunimos na área de lazer e acho muito importante valorizar este vínculo”, comentou.



“Um homem sem fé não é nada”

Devoção

Bisson é um homem de fé. Católico e devoto de Nossa Senhora Aparecida, ele sempre tira os primeiros minutos do dia no escritório para momentos de oração. “Acho que um homem sem fé não é nada, é importante ter um tempo para orar e saber agradecer. Eu sempre agradeço a minha vida, a vida dos meus familiares e o meu trabalho”.

Torcedor da “Fiel”



Corintiano roxo e de carteirinha, Bisson tem na sala do seu escritório um quadro com uma camiseta do time do coração assinada por vários jogadores. “Sou sócio do Sport Club Corinthians Paulista, o time que torço desde criança. Já assisti várias partidas em estádios e aprecio o bom futebol. Tenho grandes amigos que torcem por outros clubes e sempre brincamos uns com os outros, mas sem extrapolar, sempre mantendo o respeito, porque o clube vai permanecer para sempre, os jogadores ganham por seus trabalhos e nós torcedores precisamos ter o bom senso”, ponderou.

Futuro

Bisson preza pela fidelidade a seus clientes e parceiros. Quando pensou na estruturação de seu escritório, sempre pontou a seus sócios que seu objetivo era de prestar serviços de excelência aos seus clientes, oferecendo-lhes uma boa estrutura física e, principalmente, de profissionais atualizados e envolvidos nos casos apresentados. “Quero ter um crescimento sustentável e profissional de primeira linha, com atendimento diferenciado. Quero poder agregar valor e coisas boas a nossos clientes e parceiros, onde quer que eles estejam, sempre ciente que o sucesso está no trabalho de uma grande equipe”, finalizou.

A Copercana agradece a contribuição do dr. Oscar Luís Bisson nessa editoria, parabeniza sua trajetória e o desejo é que possa continuar lutando dignamente, com todas as armas da ética e da legalidade, em defesa dos direitos dos seus clientes. 



PROTAC AD

NORTOX



PROTAC AD

É um adjuvante que atua como condicionador e equalizador de caldas, proporcionando uma mistura mais homogênea, límpida e uniforme dos produtos nas caldas de pulverização.

MÁXIMA COMPATIBILIDADE DE CALDA

PROTAC AD atua neutralizando as reações entre diversas moléculas por meio da melhor dispersão dos produtos na calda, reduzindo problemas de incompatibilidade física e química.



HOMOGENEIDADE E PERFORMANCE

Melhora a homogeneidade e performance da calda de aplicação.



ANTI RESÍDUOS

Impede a formação de resíduos no tanque.



ANTI ENTUPIMENTOS

Evita o entupimento de filtros e bicos durante a aplicação.

PROTAC AD também é indicado para a limpeza de equipamentos de pulverização.

ATENÇÃO: Produto perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Antes de armazenar ou utilizar este produto, use equipamento e siga todas as recomendações do rótulo, do bulão ou do rótulo agrônomo. Designe com atenção as embalagens vazias. Use equipamentos de proteção individual e mantenha este produto longe do alcance de crianças e idosos. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo, antes de usar qualquer agrotóxico.

PODE CONFIAR:
É DA NORTOX.



NORTOX



Protac AD faz parceria Copercana e Nortox atingir marco histórico

Trabalho em conjunto resultou em venda recorde de produto voltado à tecnologia de aplicação



Murilo Pizzolato, gerente de cana; Osmar Geraldo Trautwein Junior, gerente nacional de vendas Sul da Nortox; Frederico José Dalmaso, superintendente comercial de insumos da Copercana e Paulo Tosta Ribeiro, RTV e gestor dos negócios junto a Copercana

A maior expressão do DNA da Copercana é a disponibilização de tecnologias que impactem de maneira positiva a lavoura canavieira de seus cooperados. A concretização dessa virtude passa por um minucioso trabalho que visa ao estabelecimento de parcerias com fornecedores sérios que trabalhem para garantir o suprimento de soluções diferenciadas.

Da sua parte, como resposta à confiança desse seletor grupo, a cooperativa tem como investimentos constantes melhorias, tanto de sua estrutura e inteligência logística, o que lhe dá capacidade de estocagem, como no relacionamento, com uma equipe técnica de insumos experiente nas reais necessidades de seu corpo de cooperados.

É em cima desses princípios que há cerca de quinze anos a Copercana e a Nortox trabalham em conjunto oferecendo ao mercado soluções que realmente fazem a diferença, o que culminou num novo e virtuoso capítulo através da maior venda da história do adjuvante Protac AD para um importante grupo de usinas cooperado.

“Acredito que uma parceria forte vem quando as duas partes possuem formas de trabalhar parecidas, no caso da Nortox, a maneira simplificada como conduz os negócios é a principal característica que se assemelha com a maneira da Copercana atuar”, disse o superintendente comercial de insumos, Frederico José Dalmaso.

No mês de abril, o executivo foi o anfitrião na visita do gerente nacional de vendas Sul da Nortox, Osmar Geraldo Trautwein Junior, que ao lado do gerente de cana, Murilo Pizzolato, e o RTV e gestor dos negócios junto a Copercana, Paulo Tosta Ribeiro, conheceram a moderna estrutura logística instalada no Centro de Distribuição localizado na Unigrãos 1, em Sertãozinho-SP.

“A magnitude da estrutura da Copercana retrata sua importância para a Nortox, o que mostra que esse negócio com o Protac AD não foi obra do acaso, até porque a cooperativa foi nossa melhor cliente nacional em cana-de-açúcar de 2019 e 2020”, disse Trautwein.

Protac AD

De nada vale uma parceria forte se o produto não é

bom. E a venda para um grupo referência, não somente pelo seu tamanho, mas pela qualidade com que maneja o seu canavial, é a confirmação que o Protac AD oferece uma solução diferenciada em relação ao que há na prateleira dos adjuvantes para cana-de-açúcar.

“Se trata de uma importante ferramenta de tecnologia de aplicação, pois previne problemas com as misturas de produtos no tanque através da neutralização das reações entre as moléculas presentes nas caldas de pulverização o que evita a formação de colóides, preserva as características físico-químicas dos produtos e proporciona uma melhor distribuição e performance dos ativos no campo”, disse Tosta Ribeiro.

“Outro ponto muito importante desse produto é que, com a atual necessidade do setor pelo ganho de rendimento com a diminuição do volume de calda e aumento da quantidade de produto utilizados na mesma operação, o Protac é a ferramenta fundamental para viabilizar com sucesso essa ação”, completou Pizzolato.



Imagens de dois cobridores de cana, numa operação de plantio, reparem que na calda com o Protac AD não houve criação de resíduo



Syngenta promove imersão sobre sua mais nova tecnologia herbicida

Evento contou com a participação do corpo técnico da Copercana e Canaoeste



Agrônomos puderam tirar dúvidas e trocar ideias com o time de especialistas da Syngenta

É preciso muito controle emocional para não cair na tentação de enxergar uma tecnologia como um milagre vindo para resolver problemas que

há anos insiste em latejar diariamente na cabeça do produtor. Elas precisam ser encaradas como novas ferramentas que demandam um esforço para seu aprendizado e

desenvolvimento de uma estratégia de como vai se encaixar para entregar determinada evolução.

No caso de insumos agrícolas, a responsabilidade de quem produz e fomenta novas soluções é ainda maior, pois se trata da saúde de uma lavoura e do solo de uma propriedade, ou seja, o risco na adoção de um pó mágico, sem muita explicação científica, pode custar safras e até mesmo sítios e fazendas.

Por isso, a promoção de eventos de imersão, como o organizado pela Syngenta, direcionado ao corpo técnico da Copercana e Canaoeste para mostrar nos mínimos detalhes o Grover, graminicida que traz inovações em sua formulação com destaque na maior uniformização das moléculas e com isso precisão na aplicação, é de suma importância, pois assim a indústria cumpre com o seu papel de ensinar os fomentadores da tecnologia que orientarão os produtores de quando e como fazer uso do produto.

A programação das palestras foi organizada de modo que num primeiro momento o público entendesse a teoria que inspirou a constituição do herbicida através da

apresentação de duas palestras.

Na primeira, o consultor da Alvo – Tecnologia em Aplicação, Cícero Antônio Mariano dos Santos, conhecido como Tony, falou sobre a mistura de moléculas nas caldas, iniciando com exemplos de incompatibilidades físicas e químicas, em seguida abordou a questão da diluição dos ativos em calda pronta e concentrada para se aprofundar em cada uma das formulações disponíveis no mercado.

Dentre elas comentou sobre a “suspoemulsão (SE)”, formulação do Grover e novidade no mercado brasileiro, a qual ele destacou duas características positivas: a fácil diluição e a estabilidade do produto na calda.

A segunda explanação, realizada pelo líder de tecnologia para a América Latina da Syngenta, Rodrigo Marques, foi colocada praticamente as oculares de um microscópio no telão do auditório para transmitir toda composição química e fazer os presentes entenderem como ela atua de um modo novo na briga contra as plantas invasoras.

Em resumo, ele mostrou que os dois ingredientes ativos da fórmula são maximizados pela emulsão da Hexazinona



Ordem de adição de produtos em tanque recomendada pelo consultor da Alvo – Tecnologia em Aplicação, Cícero Antônio Mariano dos Santos

através do S-Metolachlor e componentes inertes, o que permite uma uniformidade de tamanho e com isso sua distribuição proporcional por toda calda e na gota do pulverizador.

Mediante essa mistura padronizada, o palestrante pontuou que o herbicida é carregado mais facilmente através da palhada e também tem menor tensão de contato, o que aumenta seu desempenho residual se comparado com uma composição de tanque.

Para finalizar, Marques destacou mais um benefício da inovação: “Ainda por estar emulsificada neste sistema, S-Metolachlor e surfactantes, a Hexazinona fica mais protegida a fotodegradação quando comparado a mistura de tanque, uma vez que ao invés de estar em volta de água, está protegida pelo referido sistema”.



O líder de tecnologia para a América Latina da Syngenta, Rodrigo Marques, explicou em detalhes a teoria da nova formulação, denominada com suspemulsão, contida no Grover

Conhecimento prático

No segundo bloco, o conhecimento foi direcionado para os temas práticos e teve início com a exibição de experimentos em vasos, momento que os técnicos presentes puderam discutir suas percepções com o time de especialistas da Syngenta.

De volta ao auditório, o consultor em herbicidas e também em aplicações por drone, Edison Baldan Junior, mostrou alguns trabalhos envolvendo o Grover com resultados surpreendentes e destacou sua surpresa no controle do capim colônia quando ele complementou uma associação consolidada.

Perante a sua experiência, a estratégia para uso de herbicidas será baseada através de pré-emergentes em área total e o pós somente de forma localizada, o que será

possível com o nascimento das novas gerações dos veículos aéreos não tripulados.

“Tanto o uso dos drones, como a adoção de moléculas e formulações mais eficientes faz parte do presente e será o normal no futuro, isso porque a pressão de fazer mais áreas com menos produtos só vai aumentar”, comentou Baldan.

O último tema do encontro foi conduzido pelo desenvolvimento de mercado de cana-de-açúcar da Syngenta, Lupersio Garcia, que definiu o produto como um graminicida pré-emergente e que contribui no controle de folha larga.

Isso porque depois de ocupar o trecho mais raso do solo, até três centímetros de profundidade, criando uma barreira bem fechada para as sementes pequenas. Com o tempo algumas moléculas da hexazinona lixiviam e acabam se posicionando até uma profundidade de 10 cm, é aí que elas encontram os bancos de sementes maiores e agem no sentido de diminuição da pressão, lembrando que as que brotarem ainda encontrarão o ingrediente ativo junto com o S-Metolachlor que permaneceu no raso.

Ele ainda mostrou o posicionamento de uso com a dosagem de três litros por hectare tanto na cana planta como na soca e ressaltou sua aceitabilidade para compor a parceria com outras moléculas (tebuthiuron, sulfentrazone, amicarbazone, diciosulam e flumioxazina).

No apagar das luzes, Lupersio despertou a curiosidade de todos informando de maneira bastante superficial que está em curso o desenvolvendo de um herbicida revolucionário que deverá ser apresentado ao mercado em 2025: “Será o glifosato da cana na sua simplicidade de recomendação e uso em diversos momentos do ano”, concluiu. 



Lupersio Garcia mostrou a melhor maneira de adotar o produto no manejo da cana e informou que as inovações do portfólio de herbicidas da Syngenta não vão parar

Consórcio do SICOOB

A PONTE ENTRE VOCÊ
E SEU IMÓVEL RURAL.



**FAÇA UMA COMPRA SEGURA E PLANEJADA,
COM ATÉ 240 MESES PARA PAGAR.**

Sítio, fazenda, galpão ou loja. Não importa o seu sonho. Ele fica mais fácil de realizar quando você conta com **parcelas acessíveis e sem juros, taxas de administração competitivas e o menor custo anual.** Aproveite.

Faça uma simulação pelo App Sicoob ou procure uma agência Cocred.
Acesse sicoobconsorcios.com.br e saiba mais.

SICOOB COCRED
Ven crescer com a gente.



Copercana é destaque no Prêmio Raízes da Syngenta

O Prêmio Raízes da Syngenta reconhece as cooperativas que se destacam por seus resultados e performance



Por reconhecer a importância do sistema cooperativista para o agro no Brasil e também a relevância das cooperativas nessa conjuntura - proporcionando aos seus cooperados linhas de créditos, dando condições de acesso a insumos e tecnologias, a Syngenta criou há mais de 20 anos o Programa Aliança, investindo no relacionamento, capacitação e desenvolvimento das cooperativas para que estejam cada vez mais próximas dos cooperados levando serviço, tecnologia e inovação. Dentro desse contexto foi desenvolvido o Prêmio Raízes, que reconhece o desempenho das cooperativas no Brasil e recentemente a Copercana recebeu a premiação pelo seu crescimento de mais de 40% em 2020/2021.

“O Prêmio Raízes é uma forma de reconhecer as melhores performances dentro das cooperativas no Brasil e para nós é uma grande satisfação ter a Copercana como uma dessas vencedoras porque ela realmente teve um crescimento espetacular. A Copercana atua muito forte no segmento de cana-de-açúcar e a reconhecemos pela parceria que começou lá atrás, há mais de 20 anos, e pela contribuição que ela vem dando para o setor sucroalcooleiro,

que é de extrema importância. Temos uma boa relação e bons programas de desenvolvimento e isso é muito gratificante”, disse o diretor da Unidade de Negócios Cana da Syngenta, Fábio Lima.

O superintendente comercial de Insumos da Copercana, Frederico José Dalmaso, que na ocasião recebeu a premiação, falou com satisfação desse reconhecimento e dos esforços de todos os envolvidos para que a cooperativa pudesse alcançar o resultado.

“Tivemos um crescimento de 42% no ano passado conquistado com a Syngenta em compras e distribuição de mercados perante aos nossos cooperados. Receber essa premiação é um motivo de alegria e nos deixa extremamente honrados, pois o Prêmio Raízes Syngenta é relativo ao país todo e somos o terceiro maior crescimento comparado a cooperativas maiores. Crescer mais de 40% pós-pandemia é algo difícil, mas esse prêmio nos faz ter a certeza de que estamos no caminho certo. Quero agradecer a diretoria e a todos nossos colaboradores, pois essa premiação não é algo apenas do departamento comercial”, destacou Dalmaso. 



Da esquerda para a direita, Luciano Daher (diretor Comercial Brasil Syngenta), Frederico Dalmaso (superintendente comercial de Insumos da Copercana), Alexandre Marineli (gerente filial KAM Syngenta), André Savino (ex-diretor de marketing Brasil Syngenta)



Cliente do Supermercado Copercana é sorteado em campanha da ACIS Sertãozinho

Ação fez parte da campanha "Mês das Mulheres - Elas fazem acontecer" realizada durante o mês de março pelo comércio sertanezino



Entrega da premiação da ACIS aconteceu no Supermercado Copercana Loja 2, em Sertãozinho

Em abril, as diretorias da ACIS (Associação Comercial e Industrial de Sertãozinho) e da Copercana realizaram a entrega da premiação "ACIS Compra Premiada". A ação faz parte da campanha "Mês das Mulheres - Elas fazem acontecer", realizada durante o mês de março pelo comércio sertanezinho. A entrega do prêmio aconteceu no Supermercado Copercana Loja 2, em Sertãozinho.

Ao todo, mais de dois mil cupons foram cadastrados para o sorteio que encerrou a promoção. Nessa campanha, um cliente do Supermercado Copercana foi o premiado. "Sou cliente há mais de 10 anos e sempre compro aqui pela qualidade, por ter um ambiente agradável e diferenciado de outros supermercados. Compro aqui há bastante tempo e continuo comprando", comentou Jhony César de Oliveira que levou para casa uma moto Yamaha Neo Scooter 125, zero-quilômetro.

"Demorei a acreditar que havia sido sorteado. Como trabalho no departamento de compras de uma empresa, não consegui atender as ligações. Depois quando retornei e o pessoal me falou eu duvidei, mas era real", explica o sortudo.

E, para quem pensa que um raio não cai duas vezes no mesmo lugar, a história com esse consumidor é diferente. Em 2013, através da campanha "Copercana Premiada", raspando um dos cupons, Oliveira faturou um vale-compras no valor de R\$1.000,00. "Foi uma daquelas premiações que raspávamos o cuponzinho", explica e acrescenta "por isso incentivo que todos participem das promoções e comprem no comércio local, pois damos uma força para turma que é daqui", finaliza.

Presente na premiação, o diretor comercial Varejo da Copercana, Marcio Fernando Meloni, destacou a importância da parceria com a ACIS de Sertãozinho e a felicidade ao ver um cliente do Supermercado Copercana como sorteado. "Essa iniciativa da Associação Comercial é muito válida e valoriza o nosso comércio. É uma felicidade muito grande sabermos que esse prêmio saiu para um dos nossos clientes, que veio aqui no supermercado, comprou, acreditou na campanha e foi sorteado", destaca e acrescenta "A ACIS é uma parceira. Trabalhamos juntos há alguns anos e pretendemos que essa parceria seja duradoura", frisa.

E as promoções do comércio sertanezinho não param. Neste mês os preparativos são para a segunda data comemorativa mais importante para o comércio, o "Dia das Mães", cujas premiações já estão definidas: outra moto Yamaha Neo Scooter 125 – zero-quilômetro e três bicicletas Alfa-meq – Aro 29. "A ACIS só está conseguindo fazer uma campanha dessa magnitude, com mais de 300 mil reais em

prêmios, um investimento de mais de 150 mil em comunicação, porque temos parceiros e patrocinadores maravilhosos como a Copercana, que sempre apoiaram a associação, principalmente na minha gestão", destacou o presidente da ACIS Sertãozinho, Rafael Iazetta. Ele ainda completou "só tenho a agradecer a toda a diretoria da Copercana, um dos nossos maiores parceiros e que, de longe, é a empresa que mais adquire cupons para distribuir para os seus clientes. Por isso, é um prazer muito grande estar aqui hoje, com a diretoria da Copercana, nesse supermercado maravilhoso, fazendo a entrega da moto, que é uma campanha inédita voltada ao mês das mulheres." declarou Iazetta.

É importante lembrar que para participar do sorteio "ACIS compra Premiada", o consumidor deve efetuar compras a partir de R\$ 100 nas lojas participantes e, na sequência, cadastrar os códigos promocionais recebidos por meio do site www.aciscomprapremiada.com.br ou pelo aplicativo Promoline. Há, ainda, a possibilidade de o consumidor ser presenteado com prêmios instantâneos em forma de vales-compras que vão de R\$ 50 a R\$ 500. 



O cliente Jhony César de Oliveira conversa com o diretor comercial Varejo da Copercana, Marcio Fernando Meloni



O cupom sorteado que garantiu a moto Yamaha Neo Scooter 125 zeroquilômetro ao cliente Jhony César de Oliveira



Diretoria premia lojas que se destacaram durante campanha “Virada dos Sonhos Copercana”

Cada uma das três lojas recebeu R\$ 5 mil e concorreu a uma ‘Yamaha Factor’; colaboradora da cidade de Paulo de Faria foi a ganhadora da moto



Marcio Meloni, Cristiane Camargo, Leiliane Araújo e Ricardo Meloni

Não foram só clientes os contemplados durante a campanha “Virada dos Sonhos Copercana”, edição 2021. Em uma ação que valoriza o trabalho e empenho de todos os colaboradores das 22 lojas de Ferragem e Magazine, Auto Center e Automotivo Linha pesada da Uname, a cooperativa promoveu um incentivo para as unidades que mais se destacaram na conversão de cadastros, baseada no número de seladinhos recebidas.

Foram destaque nessa ação as lojas de Descalvado (SP), Paulo de Faria (SP) e Frutal (MG). Cada uma dessas unidades recebeu como premiação o valor de R\$ 5 mil e todos os colaboradores dessas filiais puderam participar do sorteio de uma moto Yamaha Factor ED zero-quilômetro, que teve como ganhadora a colaboradora Cristiane Rosa de Camargo, que exerce o cargo de auxiliar de Limpeza II, na Loja de Ferragens e Magazine Copercana, na cidade de Paulo de Faria. “Nossa, foi uma emoção muito grande. Quando recebi a ligação não parava de gritar de felicidade”, comentou Cristiane Camargo, que ainda disse o que vai fazer com o veículo. “Vou vender. Minha filha vai casar e eu estava desesperada sem saber o que fazer para poder ajudar, ia até pedir um empréstimo. Essa moto veio em uma boa hora, foi coisa de Deus, tanto que a placa dela começa com a letra ‘C’ de Cristo. Estou muito agradecida”, relatou a ganhadora.



A colaboradora Cristiane Rosa de Camargo foi a ganhadora da moto

Presente na entrega da premiação na unidade de Paulo de Faria, o diretor comercial Varejo da Copercana, Marcio Fernando Meloni, destacou a importância da ação de incentivo promovida pela cooperativa. “Foi uma iniciativa muito legal essa de premiar os funcionários. Isso dá ânimo e vontade para que todos possam produzir e trabalhar. Foi bem merecida essa premiação e todos estão de parabéns”.

Já o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni, comentou que a campanha interna de incentivo para os

colaboradores se mostrou um sucesso, pois quem ganha no final com o empenho são os clientes e cooperados. “Acredito que a iniciativa foi muito boa e de sucesso. Isso cria uma disputa entre as lojas e quem ganha é o nosso cliente e cooperado que será muito bem atendido”, comenta e finaliza. “Essa é a nossa intenção em cada campanha - valorizar os nossos clientes e também os nossos funcionários”.



Marcio Meloni, Cristiane Camargo e Ricardo Meloni

A encarregada da Loja de Ferragem e Magazine Copercana, em Paulo de Faria, Leiliane dos Santos Araújo, fez questão de destacar o empenho de sua equipe durante a campanha “Virada dos Sonhos Copercana”. Leiliane revelou que todos vibraram com os números conquistados e por terem sido beneficiados com o incentivo. Outra emoção, foi saber que é de lá a colaboradora sorteada com a moto da campanha. “No momento que dei a notícia do valor dos incentivos e da ganhadora da moto todos comemoraram e vibraram juntos, afinal foi uma conquista de toda a equipe. Foi muito gratificante ouvir da ganhadora que ela tem orgulho em vestir a camisa da Copercana”, comenta Leiliane, que finaliza. “Só tenho que agradecer a diretoria pelo cuidado e amor com nossos colaboradores e clientes. Temos orgulho de fazer parte da família Copercana”. 

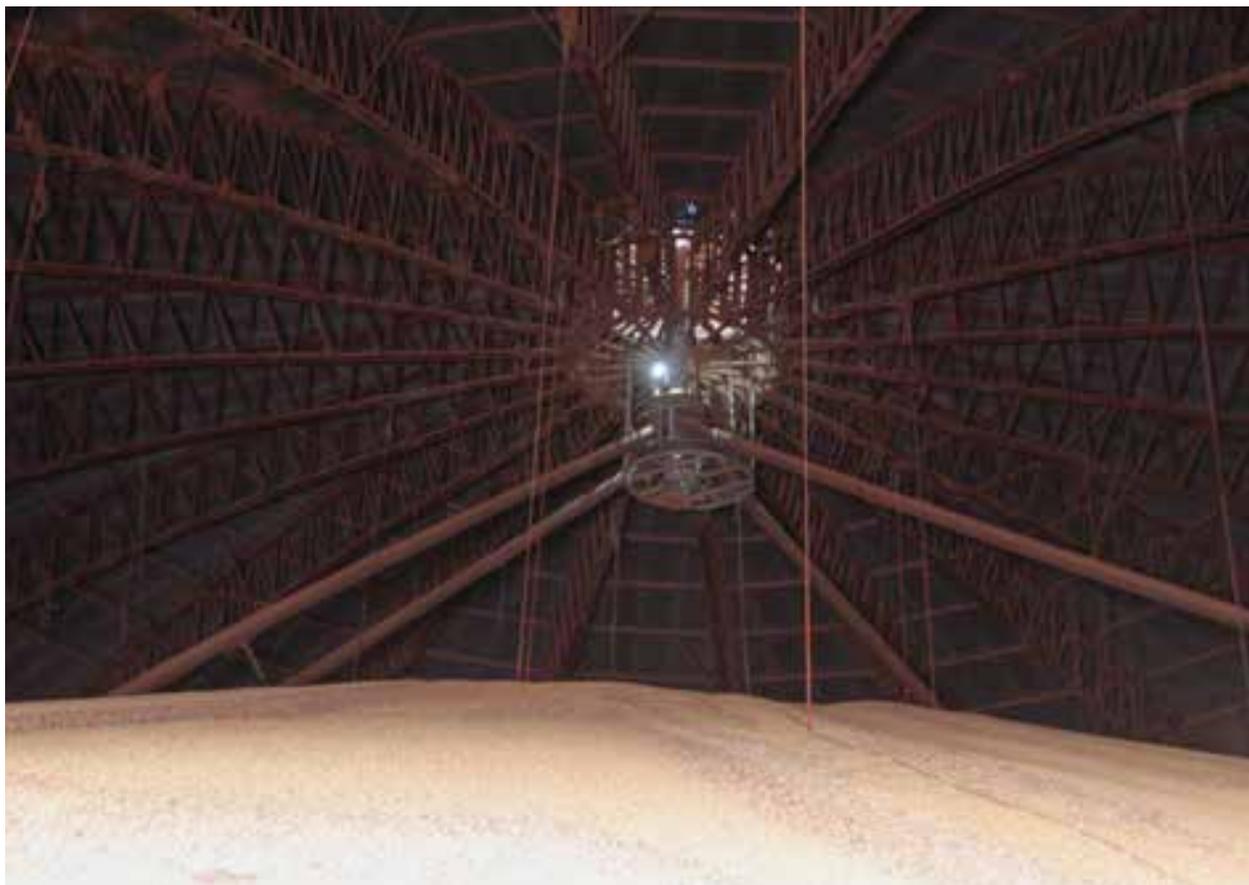


Em tempo: durante a visita à cidade de Paulo de Faria, o diretor Marcio Meloni também aproveitou para ver o andamento da obra da futura Loja de Ferragem e Magazine Copercana



Unidade de recebimento de grãos de Guaíra bate novo recorde

Investimentos, parceria e confiança são os pilares para o resultado



Silo de Guaíra em abril estava cheio “até a tampa”

A Unidade de Grãos da Copercana em Guaíra, que recebeu soja pela quarta safra consecutiva, obteve um volume acima de 70 mil toneladas no último ciclo do grão, o que a colocou pelo segundo ano consecutivo na liderança dentro da sua região de atuação (que envolve Barretos, Miguelópolis, Colômbia e Ipuã).

O resultado recorde, é válido lembrar que desde o início das atividades cresce constantemente, só aconteceu graças à agilidade da cooperativa, que ao perceber que a safra seria produtiva se antecipou e arrendou mais um silo, com capacidade de armazenagem estática de 20 mil toneladas.

Outro ponto importante a se ressaltar é que mesmo com o aumento no volume, a velocidade de recebimento se manteve padronizada, o que evitou grandes filas, resultado do investimento realizado na ampliação da velocidade de secagem, transporte nas esteiras e elevadores e no processo de limpeza de grãos.

Além do preparo da equipe, que tiveram muita resiliência, foco e compromisso perante uma enorme pressão de colheita.

“Enfrentamos em Guaíra uma concorrência acirrada com pelo menos mais seis empresas que também compram grãos, assim, ou nos esforçamos para sermos os melhores ou não vamos encher nossos silos”, disse o gerente da unidade, José Francisco Corrêa de Oliveira.

A forma como a Copercana realiza os negócios é outro destaque que o diretor comercial agrícola, Augusto Cesar Strini Paixão, explica: “Aqui recebemos a soja dos produtores com o compromisso deles de vender para a cooperativa, mas na hora que eles acharem melhor. Dessa maneira eles conseguem montar uma programação que lhes darão a segurança em cobrir os custos do ciclo e reservar parte para um ciclo de preços melhores”.

Recurso importante principalmente em tempos de forte oscilação e total imprevisibilidade do mercado.

Produtores referência

“A prova de que estamos no caminho certo é quando produtores de grande tradição da região passam a confiar no nosso trabalho”, disse o comprador Júnior Guimarães.

Um exemplo concreto de sua afirmação é o caso da família Orlovics, que há mais de 40 anos cultiva soja no distrito de Alberto Moreira, pertencente ao município de Barretos, numa área que chegou na última safra a 950 hectares.

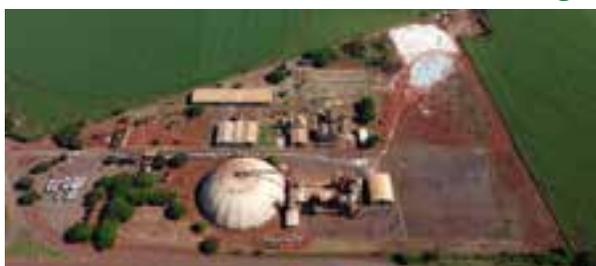


Os Orlovicks, produtores referência na região de Barretos ao lado do comprador Júnior Guimarães

“Me lembro que quando a fazenda ainda era de laranja nós começamos a plantar soja para roçar e jogar como esterco nos pés das árvores”, lembrou Gilvan que contou que logo depois o laranjal deu espaço para soja no verão e milho no inverno.

Liderada por dois pares de irmãos que são primos (Gilvan Orlovicks e João Orlovicks Neto e Clóvis Orlovicks Pereira da Silva e João Orlovicks Pereira da Silva) eles entregaram toda a safra para a Copercana pelo segundo ciclo seguido.

“Na Copercana encontramos menos burocracia para trabalhar, lá também temos a oportunidade de esperar por melhores preços e a forma com que descontam as impurezas e umidade são mais claras”, completou Gilvan. 



Estrutura de recebimento de soja da Unidade de Grãos da Copercana em Guaíra

O que você fez hoje pelo seu amanhã?

Cuidar da terra faz parte da nossa história, ontem, hoje e sempre.

Portanto, preservar a **Terra** é um caminho natural que percorremos todos os dias.

Além disso, ser sustentável está em nossa essência e trabalhamos o hoje, incansavelmente, para que o amanhã seja ainda melhor.





Copercana Sustentável,
 nosso presente é
 cuidar do futuro.

COPERCANA



sustentável



Um espetáculo de solidariedade

Pelo 14^a ano a Copercana promove jantar em prol ao Hospital de Amor de Barretos



Após dois anos sem poder realizar o tradicional jantar beneficente em prol ao Hospital de Amor de Barretos, devido à pandemia da Covid-19, a Copercana com o apoio da Canaeste, Sicoob Cocred, empresários, cooperados, clientes e fornecedores de Sertãozinho e da região, voltou a abrir as portas do Centro de Eventos Copercana para o importante gesto de amor e solidariedade.

Desde 2006, quando a cooperativa teve a iniciativa de promover o primeiro evento, o objetivo sempre foi procurar unir forças para tentar amenizar o sofrimento dos pacientes acometidos pelo câncer e dessa forma captar recursos para o hospital continuar oferecendo tratamento digno aos que buscam uma cura e que trazem em suas bagagens esperança, amor e fé.

Este ano, no dia 14 de abril, o cantor Alexandre Pires com o Baile do Nego Véio 2, cantou para um público de aproximadamente 1800 pessoas e apresentou um repertório musical com mais de 40 músicas de diversos gêneros que marcaram época, como axé music, sertanejo, forró, além, é claro, o melhor do pagode. Foram duas horas e meia ininterruptas de canções que mexeram com a memória afetiva das pessoas presentes no evento.



“A minha parceria com o Hospital de Amor de Barretos começou em 1996/97 e de lá para cá foram inúmeros eventos, apresentações e participações. Acho muito importante como artista popular poder contribuir através do meu dom que é a música em causas como essa. O hospital também conta com pessoas especiais como o Henrique Prata e o Toninho Toniello, além de outras que com boa vontade trabalham para o bem. Faço esse show com muito carinho, gratidão e conto com o apoio da minha banda e equipe para fazer

uma grande festa e divertir esse público que merece”, disse o cantor Alexandre Pires.



O diretor-presidente executivo da Copercana destacou a movimentação que a ação promove não só em benefício ao hospital de Amor, mas também na economia local. “Depois de dois anos de pandemia, da incerteza causada pela doença e a restrição social onde todo mundo ficou confinado, estamos de volta com a maior satisfação, maior orgulho em realizar esse evento. Agradecemos todos os parceiros que se uniram a nós nessa causa e aos colaboradores que contribuíram para o sucesso habitual que é esse show. Observamos também a movimentação que esse evento gira nas lojas e os empregos gerados com a prestação de serviços. É importante que a vida retome e retome de forma gloriosa”, comentou Urenha.



“É uma honra ver que esse evento se tornou algo tradicional e que as empresas, empresários e a sociedade de Sertãozinho e da região aderem à causa. Isso é uma motivação para cada vez mais procuramos nos engajar e continuar com esse evento que muito contribui para o Hospital de Amor de Barretos”, disse o presidente do conselho de Administração da Copercana, Antônio Eduardo Toniello.



“Queremos agradecer todos os parceiros que nos apoiaram nessa causa ajudando o Hospital de Amor de Barretos e agradecer também ao cantor Alexandre Pires e toda a sua equipe que cederam o show com o mesmo intuito que o nosso, de ajudar quem precisa. Os dois anos que ficamos impossibilitados de realizar esse evento foram angustiantes, mas graças a Deus estamos de volta e poder retomar junto dos nossos parceiros é uma grande alegria”, afirmou o diretor-financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Rossanez.



“Depois de dois anos sem poder fazer nada devido à pandemia, conseguimos retomar esse evento com sucesso e isso é uma grande alegria. Reunimos 1800 pessoas e dessa forma vamos poder dar uma boa contribuição para o Hospital que necessita muito desse recurso. Quero parabenizar o Hospital de Amor de Barretos por ter conseguido passar pela fase difícil de pandemia mantendo os seus atendimentos diários e também pelos seus 60 anos de fundação. Esse é o 14º evento que realizamos em prol desse hospital e se Deus

quiser, iremos continuar nessa causa”, afirmou o diretor comercial Varejo da Copercana, Marcio Meloni.



“Poder voltar a nos reunir em prol de uma causa importante que é ajudar o Hospital do Amor de Barretos é gratificante. A Copercana consegue agregar nessa ação vários parceiros de defensivos de máquinas e implementos que se somam a outros e que tornam esse evento grandioso e contribuir com esse Hospital, dada sua importância, não só no estado de São Paulo, mas para todo o Brasil”, pontuou o diretor comercial Agrícola da Copercana, Augusto Strini Paixão.



“Estamos voltando com força total fazendo a parte social, podendo contribuir com o Hospital de Amor de Barretos. Sabemos da grandeza desse hospital e quantas pessoas eles atendem diariamente com um serviço humanizado. A Copercana se sente honrada com o apoio que recebe das multinacionais que estão sempre conosco e das pessoas que prestigiam esse evento”, disse o superintendente comercial de Insumos da Copercana, Frederico Dalmaso.



“Essa é a 14ª edição desse evento que é um sucesso. Temos o apoio dos nossos fornecedores que aderem a causa e fazem questão de contribuir adquirindo mesas, pois sabem do sério trabalho que Copercana faz para ajudar o Hospital de Amor de Barretos”, destacou o gerente comercial da Copercana, Ricardo Meloni.



Para a encarregada de Comunicação da Copercana e Canaeste, Carla Rossini, este ano de 2022 está trazendo um acalento. “Precisamos nos reinventar no Departamento de Marketing e Comunicação e estamos nos sentindo realizados com a organização desse evento, pois quando iniciamos as vendas tivemos o apoio das empresas parceiras e também da sociedade que aderiram rapidamente a causa. Tivemos todo o cuidado, seguimos os protocolos de segurança e graças a Deus retomamos com a casa cheia, recorde de vendas pra essa grande causa”.

Desafios e gratidão



Representando o Hospital de Amor de Barretos, o analista de captação, Rodrigo Santos, falou com satisfação sobre a retomada após dois anos sem poder contar com os eventos que contribuem com o hospital. “Sentimos demais nesses dois anos de pandemia da Covid-19 em que os eventos não aconteceram. Deixamos de receber contribuições valiosas que muito nos ajudavam, mas graças a Deus continuamos de pé depois de tantas dificuldades. Agradecemos muito à Copercana e ao cantor Alexandre Pires que são nossos parceiros de longa data. O hospital consegue permanecer de portas abertas atendendo os pacientes que diariamente os procuram graças a essas parcerias com os artistas, com a iniciativa privada e com a população”, destacou Santos.

Parceria do bem

Parceiros no evento demonstraram grande alegria em contribuir com a causa.



“Muito nos honra essa parceria com a nossa irmã Copercana. Eu tive a oportunidade de conhecer o Hospital de Amor de Barretos e muito me tocou todo o trabalho que fazem, e toda dedicação com tanto amor. É primordial que

nós, junto com os nossos cooperados, fazemos cada vez mais esse tipo de evento e assim poder contribuir. Se cada um fizer a sua parte, o pouco de cada um se transforma naquilo que se faz necessário para a demanda do hospital”, disse o diretor de negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon.



“A Copercana para nós da Syngenta é considerada uma grande cooperativa e temos uma admiração muito grande pelas cooperativas e pelo cooperativismo no Brasil. Esse evento mostra um pouco do que é a Copercana, que não só atende seus cooperados, mas também faz seu papel social, contribui com causas nobres e para nós é uma grande satisfação poder prestigiar esse grande evento”, comentou o diretor da Unidade de Negócios Cana da Syngenta, Fábio Lima.



“A Ourofino tem o prazer de ser um parceiro da Copercana. Sempre participamos dos eventos realizados por essa cooperativa para ajudar o Hospital do Amor, um hospital que realiza o tratamento de pessoas do país inteiro. Essa é uma boa causa e é importantíssimo nos fazer presentes colaborando com essa ação da Copercana. Contem com a Ourofino sempre. Estamos juntos

nos negócios e nas boas causas”, garantiu o CEO na Ourofino Agrociencia, Marcelo Abdo.

Sobre o hospital

No dia 24 de março, o Hospital de Amor de Barretos completou 60 anos, trazendo em sua bagagem uma medicina de ponta, com profissionais de extrema competência, equipamentos de alta tecnologia, atendimento de qualidade a todos os pacientes que necessitam de tratamento médico especializado em oncologia. Confira algumas informações sobre essa importante instituição que, no decorrer desses 60 anos salvou milhares de vidas.

- Excelência em oncologia, o Hospital de Câncer de Barretos registrou em 2021, 1.015.679 mil atendimentos realizados de forma 100% gratuita a 274.683 pacientes vindos de 2.596 municípios de todos os estados do país;
- Reúne aproximadamente 380 médicos, 5,3 mil colaboradores e registra cerca de 6.500 atendimentos por dia;
- Já foi escolhido pelo Ministério da Saúde o melhor hospital público do país;
- Possui 45 unidades móveis (carretas) que realizam exames preventivos de câncer de mama, colo do útero, pele, próstata e boca;
- O Hospital de Câncer Infantojuvenil oferece o mais moderno tratamento oncológico pediátrico em um ambiente temático para facilitar o convívio das crianças e suas famílias com o ambiente hospitalar;
- O déficit operacional anual (2020) do hospital foi de R\$ 435.734 milhões e o déficit operacional mensal (2020) R\$ 36.311 milhões. 



cocred.com.br

   sicoobcocred

**VEM CRESCER
COM A GENTE.**

 **SICOOB COCRED**

SICOOB COCRED COOPERATIVA DE CRÉDITO
3214 - SICOOB COCRED - CNPJ 71.328.769/0001-81

BALANCETE MENSAL - FEVEREIRO 2022
(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	7.149.974.839,03	Circulante e Não Circulante	6.403.145.723,80
Disponibilidades	13.963.286,68	Depósitos	3.448.332.692,94
Aplicações Financeiras	2.874.452.573,73	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	912.043.624,74
Operações de Crédito	4.167.991.117,67	Letra de Crédito do Imobiliário - LCI	245.915.948,58
Outros Créditos	82.970.509,37	Relações interdependências	21.048,30
Outros Valores e bens	10.597.351,58	Obrigações por Emprést. e Repasses	1.686.482.413,54
		Outras Obrigações	110.349.995,70
Permanente	226.134.862,54	Patrimônio Líquido	972.963.977,77
Investimentos	135.134.608,10	Capital Social	506.250.996,06
Imobilizados de Uso	86.125.257,01	Reserva Legal	384.522.229,28
Intangível	4.874.997,43	Sobras 1º Semestre 2021	53.538.676,00
		Sobras 2º Semestre 2021	28.652.076,43
Total do Ativo	7.376.109.701,57	Total do Passivo	7.376.109.701,57

SERTÃOZINHO/SP, 28 DE FEVEREIRO DE 2022.

Ademir José Carota
Contador - CRC 1SP 259963/O-8
CPF. 303.381.738-62

Giovanni Bartoletti Rossanez
Pres. do Conselho de Administração
CPF. 183.207.628-80

Antonio Cláudio Rodrigues
Diretor Administrativo e Financeiro
CPF. 048.589.888-80







Inlayon™ ECO

LANÇAMENTO

NEMATICIDA
MICROBIOLÓGICO

**CONTROLE
SUSTENTÁVEL PARA
UM DESEMPENHO
SEM COMPARAÇÃO.**

Inlayon™ ECO é ciência, é tecnologia que combina sustentabilidade e proteção para o seu canal. É um nematicida microbiológico desenvolvido com cepa especializada no controle de nematoides. É uma solução compatível com as práticas agrícolas e de manejo, com desempenho e excelência comprovados.

ATENÇÃO

PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.



Omsugo™ ECO

Solubilizador de Fósforo

**OTIMIZADOR DE EFICIÊNCIA
NUTRICIONAL**

LANÇAMENTO

PIONEIRISMO E SUSTENTABILIDADE JUNTOS. SÓ PODIA SER CORTEVA.

Omsugo™ ECO é o primeiro solubilizador de fósforo para a cultura de cana-de-açúcar. Ele é composto por duas cepas de bactérias distintas, que foram exclusivamente selecionadas e desenvolvidas pelos pesquisadores da Embrapa. Trata-se de um produto biológico capaz de solubilizar o fósforo retido no solo e na matéria orgânica, além de maximizar a eficiência nutricional das plantas por meio de um melhor aproveitamento da adubação fosfatada, contribuindo com a produtividade e a longevidade do canavial e otimizando os investimentos passados e futuros na lavoura.

Abrace um futuro equilibrado.

#CanaÉCorteva

 **CORTEVA™** **biologicals**
agriscience

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

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





Cana pensada

Plantio de 2022 é marcado pela adoção de estratégias e a visão ampliada dos produtores

A safra passada terminou com um grande ponto de interrogação para os produtores, a pergunta de um milhão de dólares era o que fazer com os canaviais que apresentavam desgaste na rebrota vitimados ao longo da temporada de gelo e fogo que há pouco acabara.

Deixar e manter a fê que a possível perspectiva da manutenção do alto patamar de preços remunerere o suficiente para, pelo menos, pagar as contas, ou mergulhar numa reforma que na época deixava a água bastante gelada e turva devido aos preços da soja com tendência de queda e o dos insumos na direção contrária. Eram os dois caminhos, igualmente incertos e esburacados.

É válido lembrar que nos idos do início da primavera de 2021, a La Niña indicava seu dedo para mais uma temporada de poucas águas e a preocupação da humanidade ainda estava com a pandemia, não passava pela cabeça de ninguém a ideia dantesca de se iniciar uma guerra logo após o Covid.

Mediante o desconforto da situação, o conforto é o inimigo mortal da atitude, o produtor foi obrigado a sentar e colocar a cabeça para trabalhar, analisar cada caso, talhão por talhão, colocar na balança os prós e contras antes da tomada de cada decisão.

Se optasse por manter a cana, seria viável adubar? Fazer os defensivos? Perante a remuneração, quanto seria o mínimo de cana para a conta não fechar no vermelho? Em caso de prejuízo, quanto isso vai atrapalhar a reforma postergada?

Com dúvidas diferentes, mas com o mesmo potencial para gerar noites de insônia, estava quem considerava a ideia em reformar. Compensa arrendar a área para uma cultura de rotação ou terei braço para eu tocar uma lavoura de soja e depois plantar numa área que não estava prevista? Se a soja quebrar, eu vou suportar o fumo? E se todo mundo fizer reforma, vai ter muda para todos? E se vier um mundo de soja, o preço vai despencar?

E desse arcabouço de pontos de interrogação e frases iniciadas em “Se” criou-se um comportamento extremamente positivo, uma época de plantio pensada, estratégica, de tal forma que ela poderá ficar registrada na história da cultura como a que finalmente deu luzes a prática de um planejamento mais profundo.

Será que se iniciou a época da cana pensada? Essa resposta só será dada pelo tempo.

Cana disciplina

“Operação de guerra” em todo o ciclo do canavial



Paulo e André Maximiano Junqueira ao lado do RTV da Copercana em Serrana, Arthur Feierabend Neto

Se ouve por todos os cantos que a colheita é uma “operação de guerra”. O que não é uma inverdade ao considerar a quantidade, brutalidade do trabalho e tamanho das máquinas envolvidas.

Nesse exército, a infantaria, maior grupo de soldados

treinados para combater em todos os tipos de terreno e sob quaisquer condições meteorológicas, são as plantas, enquanto os inimigos são formados por um variado exército composto por pragas, fungos, plantas invasoras e até mesmo o ser humano (este, infelizmente, quando atea

criminosamente fogo contra as lavouras).

A vitória é a produtividade. Para chegar até ela, assim como uma expedição em guerra, ter as infantarias bem treinadas é essencial. Da mesma forma não é possível vencer as batalhas de cada safra sem que o canavial não tenha sido disciplinado desde o seu alistamento, ou seja, o plantio.

Na Fazenda São José, gerida por Paulo e André Maximiano Junqueira (pai e filho), se encontra um exemplo real de um grande exercício de cana, com infantarias conduzidas através de uma disciplina baseada na relação estratégia e acompanhamento diário de sua evolução.

A área de reforma do último alistamento foi por volta de 600 hectares e, antes mesmo de receber os recrutas, contou com um trabalho de fortalecimento através da rotação de cultura, com o plantio direto de soja.

“Reformar a área com soja foi positivo, tivemos uma produtividade dentro da média da fazenda. Acreditamos que o resultado final vai cobrir cerca de 30% dos custos do plantio da cana, lembrando, que realizamos ele de maneira direta, com 100% das mudas aqui produzidas”, disse Paulo Maximiano Junqueira Neto.

“Temos o plano de que até 2024 toda nossa área seja de canavial plantado por nós, para assim conseguir conduzir para as médias de produtividade para o centro do nosso planejamento”, disse André sobre a decisão

tomada há dois anos de retomar o controle das áreas, vinda de arrendamentos.

Os produtores realçam a importância em proporcionar todas as condições para manter os soldados com saúde, dando a eles o que realmente precisam, sempre com olhar crítico para não cair em excessos. Dessa forma, a ordem é executar a correção de solo em taxa variável e depositar no sulco nematicidas, inseticidas e bioestimulantes.

Quanto ao adubo, insumo que sofreu uma brusca alta nos preços, em momento algum passou pela cabeça dos estrategistas mudar o planejamento. Hoje é utilizada uma das opções mais modernas do mercado, que reúne num único grão oito elementos (nitrogênio, fósforo e potássio, além dos micros: cálcio, magnésio, enxofre, zinco e boro).

A fazenda trabalha com as duas formas de plantio, mecânico e manual. No mecanizado, além da velocidade de trabalho, eles destacam a cobertura imediata, contudo analisam que o consumo de muda é um gargalo tecnológico que precisa evoluir em pelo menos 20%.

Por fim, vale destacar que os recrutas alistados no ano passado enfrentaram valentemente seca e subsequente geada, demonstrando que vão vencer os inimigos ao entregar açúcar após finalizada a batalha final, em especial as variedades recém introduzidas no portfólio da casa: CV7870, RB975375 e RB005014.



Paredão de cana: mesmo em condições adversas enfrentadas no outono e inverno de 2021, quando a cana é tratada com disciplina, ela responde com produtividade

Cana aprendizado

Mente aberta e olhos atentos no Chapadão do Triângulo Mineiro



Fernando Martins, Fredson Correa, Guilherme Bisinotto e Flávio Guidi (RTV Copercana Uberaba): Troca de conhecimento é uma das formas de aprendizado da operação

“Estou em cima da minha mesa para lembrar que devemos constantemente olhar para as coisas de uma maneira diferente”, frase do professor John Keating no clássico filme: “Sociedade dos Poetas Mortos”. De sua altitude superior a mil metros, o produtor Fernando

Martins, que lidera o Grupo Chapadão, operação agrícola com sede em Uberaba-MG produtora de cana-de-açúcar e grãos, acima dos manejos, se destaca pelo inconformismo dos grandes aprendizes, com a mente e os olhos preparados para absorver, processar, racionalizar e depois adaptar o

novo à sua realidade.

Uma segunda virtude de quem está sempre disposto a aprender é ouvir opiniões e trazer para o seu lado profissionais capazes de desvendar questões e com isso tomar a melhor decisão, que nem sempre será a certa (só o tempo é capaz de revelar isso), mas que ao passar por esse processo, no mínimo, será mais fácil encontramos os fatores de seu insucesso.

Dessa forma, ao lado dos agrônomos, Fredson Correa e Guilherme Bisinotto, os trabalhos estão de forma intensa no combate ao maior ladrão de produtividade do Triângulo Mineiro, o *Sphenophorus Levis*.

Sendo a rotação de cultura prolongada o principal manejo adotado que pode chegar, conforme a infestação, até três anos sem o plantio de cana: “Chegamos a perder 60% da produtividade em alguns talhões. Buscamos saber como ela se prolifera e descobrimos que ele não anda, mas é transportado, como em máquinas e implementos. Dessa forma decidimos desenvolver duas ações: a primeira é uma rotina de limpeza na troca de bloco ou talhão em tudo que pode ser seu veículo. Já a segunda é nas áreas que entram em reforma, após analisar a população, definimos quanto tempo ficarão sem a cana, até que ele seja exterminado por falta de teto”, explica Fernando.

Quanto as culturas que serão escolhidas, o produtor cultiva no verão primordialmente a soja e na safrinha toma a decisão entre o milho, sorgo e trigo, baseado em fatores como a janela de plantio, previsões climáticas e as projeções de mercado.

Uma outra característica do manejo de plantio da casa, que foi implementada depois de muito estudo e influenciada pela estratégia de combate ao bicudo da cana é a adoção de 100% de MPBs (mudas pré-brotadas) utilizadas na constituição de viveiros de mudas que posteriormente integrarão o canavial comercial.

“A sanidade das mudas é algo inegociável aqui na fazenda, se tivermos algum problema preferimos não plantar ao correr o risco de prejudicar todo trabalho que fazemos para o controle do *Sphenophorus*”, disse Martins sobre a falta de rigor sanitário no plantio ser um dos principais fatores disseminadores da praga.

Mas há um segundo motivo no investimento, agilizar o processo de atualização genética, como explica o produtor: “Antes de decidirmos pela variedade estudamos muito,

conversamos bastante com o pessoal de diversos viveiros. Após a decisão, trazemos para a fazenda e cultivamos em canteiros onde será observada a adaptação ao ambiente”.

Através desse processo, já entrou no canavial comercial a IACSP95-5094, que se adaptou muito em áreas mais úmidas; a RB975242 e a aposta na RB127825. Contudo ele confessa mantém algumas tradicionais que entrega resultados satisfatórios.

“A SP801816 era uma variedade boa, porém aqui na altitude isoporizava demais. Fizemos o teste de colheita dois meses antes, de agosto para junho, e respondeu com a elevação em 20 toneladas por hectare”, relata Fernando.

Outra regra de qualidade é quanto a produtividade, o trabalho deles é chegar em pelo menos sete cortes com TCH de 100 na média, abaixo de 75 entra o arrancador de soqueira. Como aconteceu no ano passado em talhões de terceiro corte vítimas da geada e posterior incêndio, dos quais só pelo perfilhamento já se via a queda brusca na produtividade.

E para alcançar essa performance é executado um minucioso preparo de solo com ações de descompactação e correção (perante análise de solo). A proteção em sulco é feita através do manejo integrado enquanto que a adubação é a base de MAP com molibdênio, aminoácidos e bioestimulantes. Contudo, mediante a instabilidade no mercado de fertilizantes, está em “estudo” uma solução bioativa que mistura fosfato natural, esterco e microrganismos que disponibilizam o fósforo já presente no solo.



O preparo de solo, com ações de descompactação e correção é uma das práticas adotadas pelo Grupo Chapadão

Cana mecanizada

Plantio mecanizado ameaça virar o jogo sobre o manual



Operação de plantio mecanizado, o produtor Otávio de Freitas Tavares adota o manejo desde 2006

Um fato comentado em toda região de abrangência da Copercana nessa temporada de plantio foi a falta de profissionais (nem precisavam ser qualificados) para o manejo manual. Fator que já era complexo em decorrência do alto rigor das leis trabalhistas, ganhou novas curvas ocasionadas pela Covid-19 e o aumento das áreas de reforma forçadas pelas geadas do ano passado.

Como nas últimas temporadas, o plantio manual ganhou cada vez mais adeptos, essa crise impossibilitou o cumprimento dos cronogramas planejados, o que, em razão de diversos fatores como a envelhecimento das mudas ou o encerramento do período de chuvas, o novo ciclo do canavial corre o risco de ter uma parcela de sua produtividade potencial subtraída logo na largada.

Nessa conjuntura, muitos produtores consideram a possibilidade, ou até mesmo já tomaram a decisão de voltar ou iniciar no plantio mecanizado, outrora muito criticado por consumir um número alto de mudas.

Porém, o tempo muda o local dos calos e o assunto perde relevância a partir do momento que surgem outros motivos, como os já ditos nesse texto, mas também um outro de igual importância, a redução da janela de plantio da cana-de-açúcar.

Com a enorme pressão financeira e agrônômica de se adotar soja ou amendoim como cultura de rotação, aliada aos anos cada

vez mais imprevisíveis sobre o ponto de vista climático, é mais comum ocorrerem atrasos na colheita e assim sobrar menos tempo para se plantar cana.

Outro fato é o aumento na adoção de cultivo da muda em viveiro na própria fazenda, principalmente em cantosi, o que, com exceção em tragédias climáticas, acarreta na falta de cana (muito pelo trato, sanidade e expressão genética) e a quantidade pode ser o peso final para o tomador de decisão voltar ou não para a máquina.

Desde 2006, com praticamente toda sua operação de plantio mecanizada, o produtor Otávio de Freitas Tavares, que cultiva cana em Serrana e Reginópolis (ambos municípios paulistas) conta que o consumo de muda até hoje incomoda na operação, mas o tempo ensinou muita coisa no sentido de como trabalhar e hoje tem a percepção de que, ao se colocar na balança todos os prós e contras, valeu a pena ter insistido no mecanizado.

“Além do investimento financeiro na estrutura, também tivemos que nos dedicar muito para entender a melhor maneira de utilizar a ferramenta, quando vimos muita gente voltar para o manual não conseguia enxergar vantagem em desperdiçar todo o esforço realizado”, conta Otávio, que hoje planta de forma mecânica até nas áreas no sistema de meiosi.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL, E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.

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
SAC 0800 725 4011
www.sumitomochemical.com

SUMITOMO CHEMICAL



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 **implanta**, **escolhe**.*

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.





Retratos resilientes

Olhar para frente sem esquecer os ensinamentos do passado, assim se estabelece a cultura da cebola em Monte Alto-SP



Família Fugita, Tomeo é o segundo da direita para a esquerda, numa das primeiras safras colhidas em Monte Alto-SP

Qual é a relação entre um sonho e uma fotografia? Se partir da ideia que um retrato nada mais é que o congelamento de microfragmentos do real e que a sua execução por centenas de vezes por segundos se tem um filme.

Porém, todos sabem que a realidade depende do ponto de vista, ou ângulo da câmera, e que ela pode ser maquiada e encenada conforme o objetivo daquele que dirige, capta ou edita as imagens coletadas.

E o que são os sonhos senão a exibição de um filme (milhares de fotografias) que mistura aquilo que foi vivido (verdades subjetivas), perante a interpretação das imagens captadas pelos olhos e sons recebidos nos ouvidos, com o departamento de imaginação do cérebro, que trabalha no sentido de transmitir suas vontades dos modos mais criativos possíveis.

Em Monte Alto, que também é conhecida como Cidade Sonho, ao conhecer a história de um dos maiores polos de produção de cebola do país, se consegue interpretar com exatidão a frase: “o sonho que se torna realidade”, ou seja, a mistura dos ensinamentos do passado com a vontade do presente faz desse microsetor em extensão, que encontra suas lavouras no meio de canaviais, serra e pomares, fundamental para a região sob o ponto de vista social e econômico.

A dificuldade realiza sonhos

A história da família Fugita na cebola tem seu primeiro capítulo, o que realmente fez a diferença para ela se tornar a maior produtora do Brasil, depois da chegada de Tomeo, vindo do Japão, em 1934, ou na primeira colheita em Monte Alto, em 1939.



Um dos sonhos concretizados pelos Fugita foi a ampliação da produção de cebola em Minas Gerais

“Para conseguir comprar o sítio no bairro de Anhumas, onde era possível o cultivo da cebola por ser uma área de brejo, meu avô pegou dinheiro emprestado com um irmão, mas como sua dedicação tinha que ser quase que totalmente voltada para a roça, ele acabava não fazendo boas negociações na venda da produção, o que levou quase vinte anos até que o empréstimo fosse totalmente quitado”, contou Fabrício Fugita, representante de terceira geração, sócio do grupo e que atua diretamente com o setor de produção.

Não só por assistir, mas trabalhar na árdua lida diária do pai, com pouquíssimo progresso e ainda ver algumas conquistas se desmoronarem, como o incêndio no galpão do sítio ocorrido em 1957, Kogi foi obrigado a assumir as operações do sítio aos 17 anos, em 1961, em decorrência de problemas de saúde do Tomeo.

Dois anos se passaram e então veio o capítulo inicial que gravou o nome Fugita no hall dos mais eficientes do agronegócio nacional.

Certa vez, Kogi passou um dia inteiro plantado na porteira à espera de um intermediário que havia combinado para comprar cebola: “Meu pai conta que ventava muito e a cada rajada de poeira que atingia o seu rosto aumentava a sua determinação em mudar aquela sofrida realidade”, conta Fabrício. Por fim, o comprador apareceu no final da tarde com uma proposta absurda: “Nesse dia ele jurou que nunca mais venderia para um intermediário”.

Passados alguns dias do ocorrido, ele pegou o trem na estação em Taquaritinga com direção à a capital do estado, mais especificamente na região cerealista que até hoje mantém a atividade na rua Santa Rosa, bairro do Brás.

Lá vendeu sua produção por um valor cinco vezes melhor que o oferecido pelo atrasado comprador. De posse dos contados, na colheita, Kogi pelo menos uma vez por semana subia em seu cavalo, andava mais de dez quilômetros, no trajeto incluía a subida e depois descida da serra, para chegar até o único telefone público da cidade e lá fazer as negociações de venda.

Safra a safra, com a habitual dedicação acrescida pela coragem para inovar, a prosperidade começou a derrotar a adversidade e a realidade se modificou. Um exemplo dessa fase foi na compra do Sítio Santa Maria, localizado em terras mais altas, onde ninguém havia tido a audácia de montar uma lavoura ceboleira.

“Como a energia elétrica havia chegado, meu pai comprou aspersores para montar o sistema de irrigação, na época ele foi desacreditado, mas o resultado da colheita mostrou quem estava certo”, conta Fabrício.



Kogi com a esposa, Emiko Hori e os filhos Danilo e Fabrício

No início dos anos 70 veio a parceria com a Unesp de Jaboticabal na realização de ensaios que testaram, pela primeira vez, o uso de herbicidas numa lavoura de cebola. Somente nesse período, em pouco mais de 15 anos, ele transformou uma produção de 90 toneladas por ano herdada do pai em cinco mil toneladas.

No final da década foi inaugurado o Centro de Abastecimento Fugita que hoje possui uma estrutura de armazenamento (refrigerado) robusta, o reconhecimento como o maior produtor do Brasil nos anos 80 (nessa época ele chegou a ter mais de 50 meeiros) e, já nos anos 2000, a abertura de novas lavouras em Minas Gerais, a primeira em Santa Juliana, Triângulo Mineiro (Chapadão de Uberaba) e uma segunda, no ano passado, no extremo norte do estado, em Taiobeiras (260 km de Montes Claros).

A operação mineira responde hoje por 90% da área total cultivada ou 285 hectares (em São Paulo há mais 40 hectares) e se caracteriza por um plantio em sementeira direta, ao contrário do que se pratica em Monte Alto, onde é feito o transplante de mudas.

As estratégias distintas são definidas através de um minucioso planejamento e conhecimento da cultura, como explica Fabrício: “A escolha pelo método de plantio é feita através do conhecimento do ambiente de cada área, como condição do solo, topografia, temperatura, entre outros fatores. É preciso considerar a quantidade de sementes utilizada, o sistema de sementeira utiliza o dobro, e a relação produtividade versus qualidade (cebolas consideradas caixa três, ou seja, tamanho médio, são melhor remuneradas)”.

Um ponto crucial na tomada de decisão da Fugita é o fato de conseguir ofertar o produto pelo maior tempo possível.

Para isso o plantio é iniciado no norte de Minas na segunda quinzena de dezembro; enquanto que no triângulo ele é feito a partir da segunda metade de janeiro, devido ao fato de serem áreas planas e maiores ambos são realizados através da sementeira direta.

No terço final de fevereiro é a vez de Monte Alto, pelo transplante de mudas, justificado pela declividade e tipo de solo. Hoje a capacidade de produção do grupo é de 27 mil toneladas por ano.



Cebola próxima da colheita plantada no sistema de sementeira direta, maior produtividade porém com menor padronização de tamanho

Dessa forma, a colheita começa em abril e pega um bom período de preços antes da safra paulista começar no final de junho, quando a oferta no estado aumenta e os valores caem. Outro ponto é que a oscilação do mercado conforme a época do ano justifica o investimento em armazenagem realizado pelo grupo, pois conforme o segundo semestre ganha corpo e as cebolas começam a chegar de mais longe (regiões Sul e Nordeste) a margem volta a subir.

Questionado se o custo de manter refrigerado, o produto era menor que o frete de outros estados, o executivo mostrou que até nos anos de energia mais alta sempre conseguiu ser competitivo, e que recentemente investiram na geração de energia através de placas solares, o que a longo prazo, vai reduzir ainda mais essa conta.

Toda essa estratégia para poder valer a regra que

começou lá nos anos 60 e até hoje está ativa, tanto que hoje a empresa fornece para mais de trinta redes, entre supermercados, atacadistas e hortifrúteis, contudo hoje em dia o negócio vai muito além da relação de preço.

“Muitos clientes exigem a rastreabilidade e para se manter com as portas abertas as certificações são fundamentais”. Fabrício se refere aos selos Global Gap, Global Markets APAS, 2030 Today (Selo ODS Sustentável da ONU) e Alimento Seguro (grupo Produtores do Bem), que a Fugita detém.

Fora o bicampeonato (2020 e 2021), e no corrente ano é finalista, do prêmio Rama (Programa de Rastreamento e Monitoramento de Alimentos) oferecido pela Abras (Associação Brasileira de Supermercados). Que consiste no reconhecimento dos produtores de FLV (frutas, legumes e verduras) reconhecidos pelas suas boas práticas através da reunião de informações que permite orientar o mercado sobre a produção de alimentos de qualidade.

Sobre o futuro, Fugita acredita que é preciso pensar no aumento do consumo de cebola do brasileiro, para justificar sua visão, ele mostrou números. Enquanto o brasileiro consome em médio 6 quilos, a média mundial é de 11 quilos em doze meses.

“Temos um potencial de crescimento enorme em todos os produtos FLV, para se ter ideia o brasileiro consome metade do mínimo que é determinado como uma dieta saudável. Para mudarmos esse cenário, é necessário uma força tarefa através de um conjunto de ações públicas e privadas para melhorar a qualidade da alimentação da população, mas por outro lado, no caso da cebola, trabalhamos na diversificação da prateleira”, disse Fugita.

O executivo se refere dos sete tipos de cebola que a empresa oferta, são eles: Cebola Branca, indicada para receitas naturais, sopas e caldos; Cebola Roxa, com uso para saladas, ceviches e lanches gourmet; Cebola para Tempero, utilizada em refogados e temperos; Cebola Suave, recomendada em saladas, entradas frias e pratos mais delicados; Cebola Colossal, vai bem empanada, recheada e na churrasqueira; Cebola para Conserva, para fazer o tradicional aperitivo e as Cebolas Seleccionadas, para quem busca qualidade na sua versão original.



Fugita aposta na variedade de tipos para aumentar o consumo de cebola no Brasil

Talvez a poeira na cara traga a sabedoria necessária para entender o mecanismo de um mercado, se adequar e prosperar nele. Basta ter coragem para modificar a situação.

Ceboleiro Raiz

A produção agropecuária brasileira é vigorosa não só por causa dos grandes produtores, lógico que esses são importantes, porém há um exército de pequenos e médios que de um jeito mais raiz de se produzir, com a mão na terra, montado no trator e dividindo o tempo comprando os insumos e vendendo a produção são responsáveis por uma boa fatia (segundo o censo agropecuário a agricultura familiar responde por 25% de toda produção agrária, enquanto que os médios produtores cultivam em aproximadamente 22% da área) da trilhada geração de renda que faz do agronegócio a locomotiva da economia brasileira.

Na cebola, um exemplo da eficiência dessa faixa de agricultores vem da família Garbin, onde os irmãos Aparício, Antônio e Germano são a segunda geração de uma produção, iniciada em 1951 e que resiste aos anos difíceis e se fortalece nas safras boas, pautada no capricho e cuidado em cada detalhe do manejo.

Aparício Garbin Filho, que divide a roça com a presidência do Sindicato Rural de Monte Alto, contou que o cultivo da cebola sempre fez parte da rotina da família, mas houve épocas que não foi o protagonista, como na década de 60, quando um dos irmãos de seu pai foi para São Paulo montar uma banca no Mercado

Municipal para vender mamão.

Ele recorda que o cultivo da fruta foi a principal atividade até o início dos anos 70, quando o mosaico dizimou a produção da região, então a atividade na propriedade virou a chave para a cebola, especialmente com a chegada da energia elétrica, que permitiu levar a água até o alto do “espigão” e com isso montar os canteiros em nível.

A instabilidade no mercado é algo histórico, porém assim como há safras extremamente ruins, e 2021 foi uma delas, também tem temporadas muito boas. Das positivas, Garbin não esquece o ano de 1985, quando em decorrência de uma quebra na produção nordestina o quilo estava mais alto que do filet-mignon: “Naquele ano conseguimos comprar uma caminhonete D-20 zero quilômetro com 300 sacos de cebola”.

Sobre os manejos adotados, assim como os Fugita, para o perfil agrônomico de Monte Alto o plantio é realizado 100%, cerca de 40 hectares, através do transplante de mudas, além dos três irmãos, eles contam com o apoio de outros três meeiros, todos com pelo menos 10 anos de parceria.



O produtor Aparicio Garbin ao lado do RTV da Copercana em Monte Alto, Leonardo Bighetti

Tamanha experiência e atenção gera resultados, como a média de “caixa 3” (tamanho melhor remunerado) próxima dos 90%, a média do município é 70%, conquista atribuída a dois fatores: “É preciso ter acompanhamento diário, comparo a cebola com a produção de leite, onde todo dia ele precisa ser retirado da vaca”.

Um segundo ponto é na adoção de tecnologia, principalmente voltada aos insumos, e essa questão é a que martela a cabeça deles, pois com a subida nos preços de tudo, ele estima que plantou com R\$ 36 mil por hectare em 2021 e em 2022 a conta será de algo em torno de R\$ 55 mil, somado ao acréscimo dos preços

fracos do ano passado, essa colheita vai exigir muito cuidado na hora de comercializar a mercadoria.

Feita para os “intermediários” eles trabalham com cerca de 15 profissionais que enxergam como primordiais na operação por serem os que escoam a produção, inclusive por carregar no campo. “O mercado de cebola é baseado no preço do dia, ou seja, ele alterna conforme a relação de oferta e procura. Aqui meu irmão concentra todas as negociações e ao longo dos 90 dias da colheita esperamos as ofertas dos compradores e conforme nossa percepção e também possibilidade, seguramos um pouco mais (segundo o agricultor é possível manter em campo até cinco dias pós-colheita) para fechar na esperança de uma valorização”, explica Garbin.

Quando questionado sobre qual conselho daria para quem deseja começar a trabalhar com essa cultura, ele destaca dois fatores. O primeiro é estar numa região tradicional, isso porque como se trata de um produto que precisa ser comercializado rapidamente, estar longe da concorrência dos compradores gera uma vulnerabilidade perigosa na hora de negociar. A segunda é começar pequeno para ir conhecendo os detalhes da lavoura que tem seu custo de produção altíssimo.

Por fim, Aparicio fez um resumo no qual evidenciou o paradoxo área versus renda que da cultura em Monte Alto: “Se dividir a área rural do município encontramos 10 mil hectares com cana, 8 mil de serra, 3,2 com manga, 2,8 com limão e apenas mil com cebola, porém esse espaço sustenta cerca de 120 famílias produtoras, sem contar os meeiros, colaboradores, e profissionais envolvidos com a cadeia, como revendedores de insumos e compradores. Daí dá para mensurar a importância da atividade”

Os retratos, gastos e sem cores, resistem na forma de ensinamento passados por pelo menos três gerações. E neles, além da forma e valor do trabalho, também são transferidos valores que a humanidade está num ritmo acelerado de extinção, os familiares, por isso que Monte Alto, assim como toda cidade com DNA agropecuário, prospera. 



Sistema de transplantio: Mudas são cultivadas em canteiro para depois serem desdobradas (área ao fundo que está sendo sulcada)

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

Herbidas

Heat®
Contain®
Plateau®

Fungidas

Comet®
Opera®

Insetidas

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® N° 00128895, PLATEAU® N° 02298, HEAT® N° 01013, REGENT® DUO N° 12411, REGENT® 800 WG N° 005794, COMET® N° 08801, NOMOLT® 150 N° 01393, OPERA® N° 08601 E MUNEO® N° 35118.

ATENÇÃO PRODUTOR DE CEBOLA

Formada por produtores de cana, a Copercana é uma cooperativa que ao longo dos seus quase 60 anos se desenvolveu em atender não somente as necessidades dos canavieiros, mas também demandas das culturas específicas de cada município na sua região de atuação.

» INSUMOS: A Copercana tem um engenheiro-agrônomo exclusivo para a região e possui infraestrutura logística diferenciada com o objetivo de atender seus cooperados.

» MATERIAIS PARA IRRIGAÇÃO: Aspersores, bicos, bombas, mangueiras, conectores, entre outros produtos para a manutenção dos mais variados tipos de sistemas. Além da uma linha completa de ferramentas.



Rua Gustavo de Godoy, 673

CONHEÇA AS SOLUÇÕES QUE A COPERCANNA PODE LHE OFERECER

ALCANTARA



(16) 3244-1200



COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE



CANAOESTE

Coluna
Boas Práticas

1



Iniciativa:
Solidaridad

Comitê de Boas práticas e
certificações da Canaoeste

Programa de Boas Práticas e Certificações

Fornecer treinamentos aos funcionários é Boa Prática Agrícola

Olá produtor, tudo bem?

Novamente estamos aqui para trazer informações importantes sobre as Boas Práticas Agrícolas. Desta vez vamos falar sobre a importância de fornecer treinamentos aos funcionários pautados na sustentabilidade.

A sustentabilidade tem três pilares que já abordamos por diversas vezes aqui nesta coluna, sendo um deles o estímulo de ações sociais na propriedade rural.

Os treinamentos se incluem neste pilar e o produtor sustentável deve buscar sempre a eficiência se preocupando com seus funcionários e obtendo ótimos resultados a partir disso.

Quando contratamos um colaborador, já na seleção procuramos alguém que saiba o ofício, que tenha referências, que seja honesto, dentre outras características. Ainda, quando encontramos um funcionário que se encaixa nessas qualidades, o contrato perdura por muitos anos. Não é raro encontrar nas fazendas funcionários com mais de duas décadas de carteira assinada. Porém, também não é raro que este mesmo funcionário execute a mesma função nesses mesmos 20 anos e que não haja nenhuma atualização ou treinamento que tenha promovido o seu crescimento profissional ou até mesmo a chance de um plano de carreira.



De fato, está claro que perdemos grandes talentos por não observarmos certas habilidades. Mas existe um método prático para promovermos estas habilidades: os treinamentos.

Os treinamentos, de forma macro, podem ser classificados em dois tipos: aqueles considerados vocacionais, que melhoram o desempenho do funcionário e os considerados de segurança, que promovem a sua saúde e bem-estar. É certo que os dois desenvolvem os funcionários e os padrões recebem em troca muitos benefícios.

Como primeiro benefício o aumento da produtividade. Funcionários que são treinados cometem menos erros, trabalham de maneira consciente, se comunicam melhor, enxergam melhorias nos processos e têm autonomia no momento de tomada de decisão. Isso tudo promove maior produtividade. Funcionários treinados trabalham mais confiantes e melhor em equipe.

Outro benefício dos treinamentos é o aumento na motivação do trabalhador. Se o funcionário se sente valorizado e confiante, ele não pede demissão. Ainda, cria vínculos com o local de trabalho e motiva os outros colegas. Quanto ao patrão, não se tem alta rotatividade de funcionários em suas atividades agrícolas, acaba economizando com acertos e ainda confia em sua equipe.

Observar talentos nos funcionários é outro importante benefício que pode ser visto pelo empregador por meio dos treinamentos. O treinamento desperta talentos desconhecidos nos funcionários, que devem ser valorizados e remunerados por um plano de carreira. Um funcionário deve ter perspectiva de melhorias no salário e posições. O trabalhador que sabe que pode crescer se esforça para bater as metas e entregar sempre o melhor resultado.

O trabalho rural é pesado, desgastante e por muitas vezes desvalorizado por ser bastante operacional. Mas não podemos esquecer que até o operacional quando bem treinado pode agregar eficiência, menor gasto com insumos e diminuir acidentes. Quanta vantagem, não?

Temos que chamar atenção para funcionários que exercem o ofício pelo talento, como exemplo aqueles que dirigem tratores, máquinas, entre outros, sem nenhum curso ou instrução. Esses funcionários, por muitas vezes, fazem excelentes serviços, porém, com um curso podemos garantir que o desempenho será ainda melhor, dando plena certeza de que maquinários e implementos serão melhor utilizados, estendendo a eficiência operacional destes equipamentos.

O trabalho rural é perigoso e um funcionário que recebe treinamento de segurança conhece esses perigos, está preparado para mitigar os riscos e utiliza todos os seus sentidos para estar em segurança. Os treinamentos envolvem desde a segurança pessoal até em como manter o local de trabalho seguro para si e seus colegas.

Para o empregador, ter um profissional focado na segurança e mitigação de risco traz diversas vantagens, como a precaução com acidentes, redução de multas e afastamentos. A sustentabilidade, como pilar social, tem como meta o risco zero e confia no trabalhador e no patrão para chegar nesta meta.

Vistos os pontos até aqui, o produtor rural sustentável deve se questionar desta forma em relação aos treinamentos dos funcionários:

- Meus funcionários exercem a função para a qual foram contratados?
- Meus funcionários possuem cursos que aprimoram suas atividades?
- Os trabalhadores têm acesso à informação de segurança e trabalham com ergonomia?
- Meus funcionários têm um plano de crescimento de carreira? Eles podem evoluir para terem melhores condições salariais?
- Reconheço suas habilidades e as aprimoro através de treinamentos?
- Eles conhecem os riscos do trabalho e são treinados para mitigarem estes riscos?

Após esta auto avaliação, o produtor terá respostas que podem guiá-lo ao desenvolvimento de seus funcionários e colher os frutos de trabalhadores bem treinados. Todos os departamentos e os serviços da Canaoste estão disponíveis para garantir que o associado tenha as informações de como obter treinamentos vocacionais e de segurança para seus funcionários. Se após esta autoanálise o produtor identificar que precisa adotar boas práticas para gerir melhor seus trabalhadores, ele deve procurar o serviço de Boas Práticas e Certificações.

Basta 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 leticiamelloni@canaoste.com.br. 



CANAOESTE

Coluna **2**
Boas Práticas



Leticia Guindalini Melloni
Especialista em Processos Agrícolas

Iniciativa:
Solidaridad

Comitê de Boas práticas e
certificações da Canaoeste

Programa de Boas Práticas e Certificações

Aprimorar talentos faz toda diferença!

Após a contratação de um funcionário, existem alguns desafios em mantê-lo produtivo, engajado e atualizado. O treinamento é uma ferramenta importante que pode ajudar o patrão a superar estes desafios. O produtor rural como empregador deve estar atento ao Ministério do trabalho e conhecer as normas trabalhistas e suas atualizações.

A NR31 é uma norma que tem por objetivo garantir boas condições de trabalho, higiene e conforto para os trabalhadores, além de mantê-los motivados e atualizados. Um dos diversos assuntos abordados nesta norma são os treinamentos, considerados de extrema importância para o trabalhador rural. São eles o de prevenção de acidentes com agrotóxicos; de capacitação e operação de máquinas, autopropelidos e implementos e o de primeiros socorros.

O treinamento de prevenção a acidentes com agrotóxicos precisa ser realizado pelos trabalhadores que preparam, armazenam e transportam calda ou que a apliquem no campo. Esse tipo de capacitação deve ser realizado tanto por quem usa o equipamento costal, quanto por aquele que o faz através de pulverizador ou é responsável por lavar os EPIs utilizados no processo.

Segundo o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), um dos órgãos que ministram este treinamento, os trabalhadores que recebem esta instrução serão capazes

de prevenir acidentes de intoxicação com agrotóxicos, com base nas determinações da Norma Regulamentadora 31. Os trabalhadores serão capazes de reconhecer os princípios legais de utilização dos produtos químicos e as medidas necessárias para utilizar de forma segura esses produtos. Também serão capazes de entender a importância da manipulação adequada dos químicos, além de conseguir compreender e encontrar informações importantes na bula e nos rótulos destes produtos.

É importante ressaltar que este treinamento só pode ser ministrado por pessoas competentes e devem ter carga-horária de 20 horas para iniciantes e 8 horas para reciclagem. Geralmente o treinamento é ministrado pelo SENAR, por técnicos e engenheiros de segurança, sindicato ou pelo fabricante do produto.

Continuando, nosso segundo tema é a capacitação de operação de máquinas, autopropelidos e implementos. Esse tipo de treinamento deve fazer parte da qualificação de funcionários contratados como operadores de máquinas agrícolas, responsáveis por conduzir tratores, autopropelidos, colhedoras, entre outros. Os colaboradores que possuem este treinamento são capazes de garantir uma operação segura destes equipamentos; têm instrução capaz de reduzir a probabilidade de ocorrência de acidentes e preservam sua saúde e sua integridade física. Ter este aprendizado oferece, em longo prazo, a redução de incidentes e acidentes envolvendo esses tipos de maquinários.

Este treinamento também é ministrado pelo SENAR, por técnico ou engenheiro de segurança, sindicato e profissionais habilitados (com supervisão) como, por exemplo, aqueles que fazem a entrega dos equipamentos. A carga-horária deve ter no mínimo 24 horas para iniciantes e para a reciclagem não há quantidades de horas exigidas, mas depende das necessidades do operador.

Sem dúvida, a segurança do trabalhador é primordial, e a NR31 exige obrigatoriedade na realização do

treinamento de primeiros socorros. Toda propriedade deve ter um socorrista enquanto houver trabalhadores na propriedade, isso inclui os diferentes turnos. Os primeiros socorros são interferências rápidas que ocorrem logo após o acidente, que evitam que o problema se agrave até o momento que profissionais de saúde apareçam ou que o socorrido chegue ao hospital. Estes treinamentos são de suma importância para segurança do trabalhador e do empregador.

Falamos até aqui sobre os treinamentos de segurança que são considerados obrigatórios. Porém, os treinamentos vocacionais são muito importantes. Há muitos exemplos de como aprimorar a carreira dos funcionários; um gerente da fazenda pode aprender a trabalhar com software de gestão; um trabalhador rural pode aprender sobre regulagem de equipamentos; um tratorista pode aprender a pilotar novos equipamentos. Existem muitos cursos on-line e presenciais fornecidos pelo SENAR e por sindicatos. O produtor pode se informar por meio de sites e do sindicato da sua região e deve encorajar seus funcionários a realizarem treinamentos, colocando metas e inscrevendo seu pessoal em cursos vocacionais.

É certo que estimular os funcionários em seu desenvolvimento profissional com treinamentos é muito importante, e um plano de carreira viabiliza a aplicação dos treinamentos no dia a dia do funcionário. Quando existe um programa de melhorias de salários, de crescimento profissional, pautado em um plano de carreira, o trabalhador faz das melhorias diárias uma meta, desenvolve talentos escondidos e aprimora sua relação com os patrões.

A Canaeste, por meio de seus serviços e departamentos, pode orientá-lo a obter treinamentos de segurança e vocacionais para os seus funcionários. Entre contato através do telefone (16) 3946-3316 e esclareça suas dúvidas. Até a próxima! 





CANAOESTE

Marino Guerra

Notícias Canaoeste **1**

Canaoeste realiza sua Assembleia Geral Ordinária

Números contábeis e de atividade foram positivos



Formaram a mesa de trabalho o contador Marcos Molezin, o gestor corporativo Almir Torcato, o presidente Fernando dos Reis Filho e o gestor jurídico e ambiental, Juliano Bortoloti

No início de abril, a Canaoeste realizou sua Assembleia Geral Ordinária, encontro anual em que a associação apresenta os números e principais ações do exercício anterior (que correspondeu de 01 de janeiro a 31 de dezembro de 2021).

Durante a AGO, o contador Marcos Molezin apresentou as demonstrações financeiras, sendo que o superávit do exercício foi de R\$ 3,7 milhões. Na sequência, o auditor André Luiz Corrêa, da ValorUp Auditores Independentes, procedeu a leitura do relatório sobre as demonstrações financeiras (sem ressalvas); como também o associado Paulo José Bis Meloni, representando o Conselho Fiscal Efetivo, procedeu a leitura do Parecer do Conselho Fiscal.

Em seguida, o gestor corporativo Almir Torcato fez a leitura do relatório de atividades, o qual mostrou a capacidade de atendimento das necessidades dos associados através do número de 25 mil ordens de serviço concluídas, divididas entre os setores agrônomo, jurídico, soluções integradas, ambiental e de geotecnologia.

“Mesmo com as incertezas em relação à pandemia da Covid 19, seguimos em frente, flexíveis e nos adaptando diariamente para continuarmos com nossa filosofia de trabalho, que é promover serviços de qualidade em todo o escopo de produção de cana-de-açúcar e na defesa dos interesses políticos e econômicos da classe”, disse Torcato.

No departamento técnico agrônomo, os trabalhos relacionados aos incêndios (PAM, plano de auxílio mútuo; PPI, plano de prevenção de incêndio; e PAA, Protocolo Agroambiental) tiveram grande procura, cerca de 2,8 mil cada, número próximo ao de visitas presenciais realizadas pelo time técnico em fazendas com o objetivo de acompanhar o processo de produção de cana (preparo, plantio, tratamentos e colheita).



O associado Paulo José Bis Meloni representou o Conselho Fiscal Efetivo

Dos mais de 3,5 mil atos jurídicos referentes à assistência técnico-jurídica, os produtores associados puderam contar com o atendimento especializado em diversas matérias como: pagamento de cana, contratos de parceria, arrendamentos e

comodato, desapropriação de terra, elaboração de ações de cobrança e representação dos produtores junto a unidades industriais, defesas administrativas e recursos sobre questões ambientais e representação perante diversos órgãos públicos (delegacias, ministério público, fórum, entre outros).

Dentre as atividades do departamento de soluções integradas, o destaque é o acompanhamento da aplicação das normas do Consecana/SP e ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) e a entrada de cana dos associados nas unidades industriais. Já a geotecnologia trabalhou de maneira mais intensa na confecção dos CAR's (Cadastrros Ambientais Rurais) e também na realização de quase 200 projetos de sistematização de área, fundamental na busca por ganhos de produtividade na formação de um novo canavial.

Com a atuação de maneira integrada com todo os departamentos, o setor ambiental é fundamental no sentido de adequar a atividade e fazer valer os direitos dos associados nas questões que envolve a atividade canavieira perante meio ambiente.

O presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho, falou sobre as ações de sustentabilidade desenvolvidas a partir do exercício passado: “Em 2021 começamos a divulgação do Programa de Boas Práticas e Certificações. Foram realizadas reuniões em oito escritórios e 38 visitas às fazendas, posteriormente os associados responderam um questionário de nívelamento para, em janeiro de 2022, apresentarmos o relatório onde 17 mostraram interesse em iniciar o programa de certificação”.

E finalizou com uma ressalva a respeito da importância da equipe: “Agradeço em nome de toda diretoria a todos os colaboradores e prestadores de serviços que seguem firmes conosco para que continuemos a crescer, porque o sucesso de vocês é o caminho para o sucesso da Canaoeste”.

Após a leitura das demonstrações financeiras com os respectivos pareceres da auditoria externa e conselho fiscal, como também do relatório de atividades, os associados presentes aprovaram por unanimidade a pauta do dia. 



A especialista de processos agrícolas, Leticia Melloni ao lado do produtor Bruno Rosolen, um dos 17 que aderiram ao programa BPC (Boas Práticas e Certificações)



CANAOESTE

Eddie Nascimento

Notícias Canaoeste **2**

Fazenda Dona Ursulina é mais uma participante do BPC da Canaoeste

Propriedade segue orientações do serviço de Boas Práticas e Certificações



Iniciativa:

Solidaridad

Foto aérea da Fazenda Dona Ursulina, do produtor associado Fernando dos Reis Filho, em Morro Agudo

Continuando nossas visitas com o comitê de Boas Práticas e Certificações (BPC) da Canaoeste (Associação dos Plantadores de Cana do Oeste de São Paulo) visitamos a Fazenda Dona Ursulina, na cidade de Morro Agudo, a 42 km de Sertãozinho. A propriedade é do associado Fernando dos Reis Filho.

Do alto, é possível ver que as práticas sustentáveis têm a devida importância para os donos da fazenda. Um conjunto de placas solares é responsável por produzir energia elétrica consumida por toda a propriedade.

Já em terra firme, as ações e adequações são orientadas por Maria Carolina Moro César dos Reis, filha do associado e uma das administradoras da propriedade. Ela nos explica em poucas palavras o que é fazer parte desse serviço oferecido pela Canaoeste, que agrega valor ao produto cana-de-açúcar. "A vantagem vai além da sustentabilidade da atividade. Ela vem agregada na forma financeira. Por mais que a gente se envolva em todas as questões importantes que o serviço oferece, procuramos o resultado financeiro e o de sempre agregar valor naquilo que fazemos. Acho que, em relação à cana, como trabalhamos com commodities, com preços que às vezes não conseguimos controlar, é a maneira que a gente vai buscar o melhor resultado financeiro", destaca Carolina Reis.

Pela análise do Comitê BPC da Canaoeste, a Fazenda Dona Ursulina tem posição de destaque em ações voltadas aos seus colaboradores, sendo um exemplo nas relações trabalhistas e humanas. Essa inclusive é uma das questões mais importantes adotadas na fazenda - ter um relacionamento saudável e cordial com os colaboradores. No campo, oferece todo o suporte para que os funcionários desempenhem suas funções, possam se alimentar e se hidratar. Esse lado humano nas relações, inclusive, é o mote adotado pela administração da fazenda. "Trabalho muito com a parte de Recursos humanos. Então, acredito que a minha maior vantagem é essa, porque é uma das formas que conseguimos proporcionar melhores condições para quem trabalha com a gente. Porque tudo que fazemos em um negócio, temos que crescer junto com as pessoas que estão ali no nosso dia a dia", frisa Carolina Reis.

Ainda de acordo com a administradora da fazenda, a valorização dos funcionários é uma das melhores formas de buscar um resultado positivo, já que quando se investe em pessoas, você tem cuidado e respeito por elas. "Isso também volta para você, pois com essa valorização, conseguimos uma dedicação muito maior e um trabalho com muito mais qualidade", explica.



Maria Carolina Moro César dos Reis, filha do associado e administradora da propriedade



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



Energia Sustentável: A fazenda possui um sistema 'parrudo' de produção de energia através de placas solares



Leticia Melloni orienta Carolina dos Reis durante visita na Fazenda Dona Ursulina

Principais mudanças na Fazenda Dona Ursulina

O levantamento feito pelo serviço de Boas Práticas e Certificações, através da especialista em Processos Agrícolas, Leticia Guindalini Melloni, mostrou a necessidade de algumas adequações e mudanças. Entre elas, a construção de uma área de vivência fixa. Para isso, o antigo quarto onde ficavam os herbicidas será transferido para outro local em construção, e o antigo será reformado. A adequação vai favorecer também na distância segura de onde há circulação de pessoas.

Outra mudança é em relação a oficina destinada à manutenção de máquinas e equipamentos. Por lá, serão feitas canaletas de contenção, evitando dessa maneira a contaminação do solo e da água pelo óleo dos tratos das máquinas. Nos banheiros, a ideia é a adequação e construção de vestiário. "São poucas adequações a serem feitas", explica Leticia Melloni, que completa "aqui na fazenda eles já desenvolviam boas práticas agrícolas. Já faziam o uso de software para controle de produtos, notas e com isso sabem quanto têm de recursos, quanto podem investir e quanto podem gastar. É um trabalho administrativo muito bacana e um passo muito importante para a sustentabilidade", aponta Melloni.

Já Carolina Fernandes fez questão de apontar outros benefícios conquistados através de um software de gestão. O controle financeiro, fiscal e de estoque favorece que outros investimentos sejam feitos no humano. Ela destaca que no caso da Fazenda Dona Ursulina, os resultados positivos são refletir em melhorias nas áreas de vivência fixa e móvel da propriedade. "Isso ajuda, aproxima o escritório do campo e conseguimos ter uma conexão muito melhor sabendo exatamente o que está acontecendo na propriedade", destaca e completa. "Uma das coisas que temos investido e, eu acredito que vamos investir mais nos próximos dois anos, serão as áreas de vivência fixas e móveis. Isso é importante porque é um ponto de apoio onde o pessoal está trabalhando. Além de você conseguir melhorar a qualidade e a condição do trabalho, você consegue outros benefícios - que o trabalho seja feito de forma melhor, mais rápida, e que ele consiga descansar - não tendo que me preocupar com as condições em que ele está inserido. Resumindo, você consegue fornecer um pouco de conforto, ainda que nessa condição de 'Califórnia brasileira', isso seja muito relativo", finaliza.



Novo quarto para os herbicidas em construção



Nos banheiros, a ideia é a adequação e construção de vestiários



Oficina destinada à manutenção de máquinas e equipamentos. Por lá, será feita a transferência para outro local onde exista uma barreira de contenção do produto, evitando dessa maneira a contaminação do solo



A adequação vai favorecer também na distância segura para a circulação de pessoas

Analisando as principais mudanças, sejam elas de pensamento, estruturais ou organizacionais, que a busca de uma certificação impulsiona na propriedade rural, surge a seguinte dúvida: como será que os engenheiros-agrônomo da Canaoeste que prestam uma assistência direta ao produtor veem tudo isso? Aproveitamos a presença da agrônoma Daniela Aragão Bacil para responder essa questão. "Sempre tivemos um bom relacionamento com todos eles. Normalmente, a gente sempre junta no início da safra para fazer o planejamento, para falar o que vai ser feito, porque além das recomendações, também fazemos a parte de levantamento de campo, tanto de pragas e doenças quanto das amostras", explica.

Segundo Daniela, antes os profissionais faziam recomendações de concentrações de produtos para o controle de pragas e doenças, mas com a entrada das certificações esse serviço se tornou ainda mais específico, já que aumentou o interesse dos produtores em

introduzirem mais produtos biológicos, menos agressivos ao ambiente, mantendo um pilar importante da sustentabilidade. "Fazemos os cálculos das moléculas que favorecem o controle, porém com menores concentrações. Dessa forma, protegemos cada vez mais no solo", destaca a agrônoma que completa "Você ganha também em eficiência e isso impacta em um custo muito menor. Além disso tudo, vem à questão de agredir o meio ambiente. Então, muitos produtores estão optando por isso", 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. Basta 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. 



CANAOESTE

Eddie Nascimento

Notícias Canaoeste **3**

Canal Rural faz reportagem especial com a Canaoeste sobre sustentabilidade e tecnologias

Associação segue despontando na mídia
como uma instituição preocupada com as
práticas ambientais



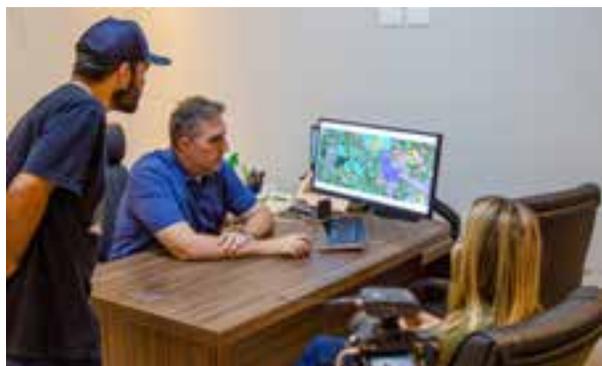
A Canaoeste segue despontando na mídia como uma instituição preocupada com as práticas ambientais. Tanto que em março, a associação foi procurada por uma equipe de jornalismo do Canal Rural, um dos principais veículos de comunicação e geração de conteúdo focado no agronegócio brasileiro.

A matéria teve como tema principal mostrar a sustentabilidade praticada pela Canaoeste em suas ações, seja através das atividades agrícolas, processos e novas tecnologias. A responsável foi a jornalista Michelle Jardim, que teve ao seu lado como repórter cinematográfico, Renato Medeiros.

O gestor corporativo, Almir Torcato, foi um dos entrevistados. Torcato falou sobre a importância do tema trazendo um panorama evolutivo da produção no campo, além das ações colocadas em prática pela Canaoeste que tem ligação direta com a sustentabilidade e as boas práticas agrícolas. Durante o papo, o gestor fez questão de apresentar as principais tecnologias que a associação possui, as transformações e benefícios que elas trouxeram aos produtores associados.



Almir Torcato durante entrevista ao Canal Rural



O gestor da Canaoeste apresentou o serviço de monitoramento de incêndios à equipe de reportagem formada por Michelle Jardim e Renato Medeiros



No detalhe: a repórter Michelle Jardim durante gravação

Saindo para o campo, a equipe do Canal Rural fez uma parada na Fazenda do produtor associado, Roberto Rosseti. Na entrevista, Rosseti falou sobre a produção de amendoim e cana-de-açúcar em sua fazenda e as práticas sustentáveis que utiliza nesse processo. Durante a reportagem, ele deu um depoimento sobre sua trajetória como produtor rural e os benefícios de ter ações sustentáveis na lavoura.



O produtor associado Roberto Rosseti, de Sertãozinho, também concedeu entrevista à equipe do Canal Rural

Já o agrônomo André Volpe, que acompanhou de perto toda a visita à propriedade Rosseti, colaborou com a equipe falando sobre as novas tecnologias usadas no campo e o que mudou para o produtor a partir do uso delas, no dia a dia. Volpe comentou que atualmente o produtor vê a questão da sustentabilidade como primordial e que o uso de técnicas inovadoras na lavoura auxiliam no manejo sustentável da cultura de cana-de-açúcar.



O agrônomo André Volpe respondendo as perguntas da repórter Michele Jardim

É importante destacar que a reportagem feita pelo Canal Rural foi ao ar neste mês de abril através do programa Planeta Campo. O material pode ser acessado através do QR Code abaixo



Accese o Qr Code ao lado com o seu celular



Em tempo. O Canal Rural faz parte do Grupo J&F, um dos maiores produtores de alimentos do mundo, e é a maior estrutura de geração de conteúdo de agronegócio multiplataforma. Através de jornalismo, prestação de serviço e entretenimento, o Canal Rural se

consolidou como o principal veículo de comunicação do meio e lidera na distribuição de sinal entre a concorrência direta, com 92 milhões de telespectadores potenciais. É a TV segmentada mais assistida pelos tomadores de decisão do agronegócio. 



CANAOESTE

Notícias Canaoeste **4**



Lucas Guidugli Teodoro
Encarregado Laboratório de Sacarose

Operadores de Inspeção de Qualidade

No mês de abril, com início da safra em algumas das unidades industriais onde há fornecedores associados da Canaoeste, se iniciaram os trabalhos da equipe de Operadores de Inspeção de Qualidade que fazem de forma otimizada e exemplar o trabalho que há décadas se mostra extremamente importante para nossos associados.

Os 'Operadores' são profissionais capacitados e treinados para permanecer nas próprias unidades industriais para sanar dúvidas e questionamentos, verificar e acompanhar os processos e, outrossim, sustentar o pilar da segurança da equipe da Canaoeste e da usina, trabalhando como o elo entre a associação e a unidade.

Eles são peças-chave para garantir a qualidade do fluxo contínuo que se inicia com o departamento agrônômico, desde muito antes do plantio, até o fim da análise de cana-de-açúcar no Laboratório de P.C.T.S (Pagamento de Cana pelo Teor de Sacarose) das usinas.

O trabalho dos Operadores vai muito além de simplesmente acompanhar as análises feitas em laboratório, sendo eles os responsáveis por procedimentos que precedem a análise da cana para garantir o seu bom resultado e pelos checklists diários que verificam a integridade e a qualidade dos equipamentos que são utilizados no processo. São também responsáveis por verificar os relatórios e resultados emitidos pela unidade industrial de nossos associados, garantindo que estejam com as análises feitas e de acordo com os sistemas de gerenciamento dos laboratórios.

Outra parte importante do trabalho desenvolvido é o acompanhamento, em tempo real e no fechamento quinzenal ou mensal, dos ATRs (Açúcar Total Recuperável) de cada unidade em que ficam alocados, por intermédio do qual conseguimos analisar indicadores de qualidade da nossa região, que nos permitem buscar melhorias contínuas e avaliar o cenário perante as outras regiões do estado de São Paulo.

Os 'Operadores' integram o departamento de Soluções Integradas, com o Laboratório de Sacarose, e buscam sempre a melhoria contínua, além de representatividade com nossos associados oferecendo serviços de qualidade e confiança.

Este é mais um dos muitos trabalhos que a Canaoeste realiza, andando sempre lado a lado com o produtor associado, desde o preparo do solo até os resultados finais de seu ATR na cadeia de produção. 



CANAOESTE

Notícias Canaoeste **5**

Eddie Nascimento

Serviço de locação e demarcação em campo: é importante o produtor ficar de olho!

Veja o que fazer quando os “bons e velhos marcos de divisa” sumirem em meio à preparação do plantio



Em todo o início de safra, o produtor começa a preparar a sua lavoura para o plantio. Entre tantos outros cuidados que se deve ter nesse momento, é importante saber também até onde se pode plantar.

Sem dúvida, essa é uma questão importante, principalmente quando “os bons e velhos marcos de divisa” sumiram em meio à propriedade. Ter ciência desses pontos se torna importante e evita principalmente

muita dor de cabeça, quando, por exemplo, por falta das marcações, um produtor invade por engano uma propriedade vizinha.

Para evitar esse tipo de constrangimento, a Canaoeste possui o serviço de locação e Demarcação em campo, um dos trabalhos desenvolvidos pela equipe de Geotecnologia da associação.

Para mostrar ao nosso leitor a importância desse serviço, acompanhamos o trabalho feito pelo topógrafo da Canaoeste, Creomar Torres Peres, em uma propriedade rural próxima à cidade de Pitangueiras, localizada a 28 km de Sertãozinho.

Primeiramente, o profissional realiza o rastreamento dos marcos existentes, para depois, já no escritório calcular as coordenadas dos outros marcos de divisa que foram perdidos. Segundo Peres, geralmente o associado solicita esse tipo de serviço quando vai realizar o plantio de cana-de-açúcar ou de outra cultura e percebe que as marcações sumiram. "Muitas vezes, durante as operações mecanizadas, como colheita e adubação, alguma máquina bate num desses marcos de madeira ou concreto e acaba derrubando, por isso, eles somem. Então, o produtor solicita nosso trabalho para rastreamento dos marcos existentes para, a partir daí, reconstituirmos o descritivo da matrícula da propriedade. Conseguimos assim, ter o desenho do polígono e criamos as coordenadas dos marcos que foram perdidos", explica.

Para fazer as medições, o topógrafo conta com o auxílio de um equipamento chamado GNSS (Global Navigation Satellite System). Esse equipamento possui outras duas partes, a primeira delas é o "RTK Base", um transmissor de ondas de rádio que durante o procedimento é montado sob um tripé e fica emitindo sinais, enquanto o receptor móvel chamado de "Rover" fica em posse do profissional. O topógrafo se desloca pela propriedade e quando encontra um dos "marcos" existentes, para, posiciona o equipamento, e o cruzamento de informações acontece. Com isso, é possível obter de maneira precisa as coordenadas geodésicas.



O topógrafo Creomar Peres posiciona o 'RTK Base'. Em seguida, cruza as informações usando o 'Rover' em um dos "marcos" existentes na propriedade



O 'RTK Base' fica posicionado sob um tripé enviando informações via rádio

Com os dados coletados, chegou a hora de guardar os equipamentos, voltar para o escritório e passar para o computador todas as informações. "Processando esses dados, geramos as coordenadas para fazer a locação e no dia seguinte, voltamos a propriedade para instalar a base no mesmo ponto, inserindo a coordenada precisa", explica.

Retornando a propriedade rural e, novamente com o auxílio do GNSS, a equipe remarca os marcos que foram perdidos. Nesse momento, é imprescindível que o proprietário esteja com o topógrafo, para conferir se os locais marcados realmente fazem parte de sua propriedade. "Este é um tipo de trabalho que precisa do acompanhamento do associado para que não existam dúvidas sobre os locais marcados", frisa Peres que acrescenta. "O proprietário coloca esses marcos novamente e a partir daí ele tem a referência exata de onde é o limite da sua propriedade para não invadir e também para que outro produtor não invada", orienta Peres.

Tendo feito tudo isso, é trabalho concluído. "Com as marcas devidamente alocadas, furos feitos e marcos instalados, o serviço está finalizado, mas é bom reforçarmos, que algumas vezes, fazemos esse trabalho de locação e o proprietário ainda não tem o marco ou uma ferramenta para poder fazer o furo no momento. Nesse caso, deixamos uma estaca ou um piquete, mas é importante que quanto antes a pessoa puder, instale esses marcos para não perdê-los de vista", finaliza.

É importante destacar que para ter acesso a esse serviço realizado pela Canaoeste, basta o associado procurar o escritório mais próximo.



Um dos marcos realocados na propriedade onde o serviço da Canaoeste foi realizado



O topógrafo da Canaoeste, Creomar Torres Peres

Outras curiosidades

O que é o Car?

O CAR é o Cadastro Ambiental Rural. Um cadastro eletrônico, obrigatório para todas as propriedades e posses rurais. É através desse documento que o profissional da Canaoeste, no caso do topógrafo Creomar Torres Peres, consegue realizar a marcação dos polígonos (linhas fechadas formadas apenas por segmentos de reta). "Normalmente temos o CAR da propriedade, que é um polígono já referenciado, não com uma precisão de engenharia, mas que nos dá uma orientação de onde fica a propriedade. Solicitamos a matrícula do proprietário para ver se as informações da matrícula estão corretas e se elas podem ser utilizadas para poder fazer essa locação. A partir daí, entramos em contato com o proprietário e combinamos a

marcação", frisa Peres.

Diferença entre marcação e locação de divisa?

"A marcação de divisa algo que posso simplesmente fazer uma marcação de um ponto a outro através do GPS e vou estabelecendo, de acordo com o que o proprietário quer pequenas marcações dentro dessa linha. Já na locação de divisa, necessito da matrícula e que o descritivo esteja com informações precisas. Preciso gerar essa coordenada no escritório para depois vir a campo já com essa coordenada e com o GPS e fazer a locação. Isso vai me conduzir até o ponto exato daquela coordenada", comenta Peres.

Todos os serviços do núcleo de geotecnologia da Canaoeste

Retificação, Desmembramento e Aglutinação de área;
Conferência de divisa;
Curva de nível;
Levantamento Planimétrico, Altimétrico e Planialtimétrico;
Locação e Demarcação em campo;
Sistematização de Plantio de Cana-de-açúcar;
Elaboração de Mapas, Cartas, Plantas e Croquis de Situação,
Suporte ao PEQ (Plano de Eliminação de Queima), CAR (Cadastro Ambiental Rural) e SARE (Sistema de Apoio a Restauração Ecológica). 



CANAOESTE

Eddie Nascimento

Notícias Canaoeste **6**

Café com a Canaoeste retorna reuniões presenciais

Encontro foi realizado com produtores
associados da região de Pitangueiras



Voltando aos eventos presenciais, a Canaoeste (Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo) promoveu o tradicional "Café com a Canaoeste". O encontro foi realizado em Pitangueiras e promoveu um bate-papo entre associados e equipe técnica, administrativa e de gestão da associação.

Nesse encontro estiveram presentes o gestor corporativo, Almir Aparecido Torcato; a engenheira agrônoma e gestora técnica, Alessandra Durigan; o gerente de soluções integradas, Thiago de Andrade Silva; o gerente de Geotecnologia, Fábio de Camargo Soldera e o advogado Diego Rossaneis.

Como forma de facilitar e esclarecer as principais dúvidas dos associados, a Canaoeste disponibilizou um folder: o "cardápio de serviços e informações" que são prestados e de conhecimento dos diversos técnicos da entidade. Foram mais de duas horas de conversa, com diversos temas, destes os quais destacamos, Reserva Legal e suas possibilidades; Valores de Arrendamento; Mudanças na Lei Ambiental; Fator Qualidade (prêmio de pureza) e Renovabio e Cbio.

"O café, na verdade, é uma brincadeira. Antigamente tínhamos as reuniões à noite e ficávamos apresentando 'slides' atrás de 'slides'. Havia pouca troca de informações, conversa mesmo. Precisávamos dessa interação porque se não sabemos os problemas, não temos como resolvê-los", destacou Torcato que ainda completa "Essa forma de conversa, no estilo bate-papo, tem como principal finalidade a dinâmica. Queremos ser dinâmicos e resolver a vida de todos os associados de maneira simples e rápida".



"Queremos ser dinâmicos e resolver a vida de todos os associados de maneira simples e rápida", Almir Torcato



"Esse encontro tem o objetivo de esclarecer as dúvidas dos produtores", Alessandra Durigan

Durante o encontro, o gerente Thiago Silva falou sobre o fator qualidade, a premiação dada ao produtor através do cálculo da pureza. O benefício foi criado através de uma circular da Consecana-SP (Conselho dos Produtores de Cana de Açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo). De acordo com a norma, a premiação é dada quando a pureza média da quinzena do fundo agrícola for superior à média da pureza da usina na quinzena. Essa premiação beneficia apenas os contratos Consecana-SP, por isso o profissional destaca que é importante o produtor associado procurar a Canaoeste para tirar dúvidas e para saber se tem direito ao benefício ou não. "Tem essa premiação e muitas vezes o produtor nem sabe", explica Silva.



"Existe essa premiação e muitas vezes o produtor nem sabe", Thiago Silva

Vários associados aproveitaram a presença do advogado Diego Rossaneis para esclarecer dúvidas sobre questões ambientais que envolvem incêndios em propriedades. A maior dúvida era como proceder quando a propriedade é atingida por um incêndio e o que fazer

para se proteger juridicamente. De maneira simples e objetiva, o profissional respondeu a todos os questionamentos. "O associado pode contar conosco. Antes de tomar qualquer decisão, deve procurar o nosso corpo jurídico, pois estamos aptos a esclarecer e assistir vocês", ressalta Rossaneis.



"O associado pode contar conosco. Antes de tomar qualquer decisão, deve procurar o nosso corpo jurídico", Diego Rossaneis

Já Fábio Soldera apresentou as ações ambientais e exigências governamentais aos associados realizadas pela Canaoeste, falou do serviço SOS Incêndios, da importância dos produtores fazerem o Plano Integrado de Safra, das ações de monitoramento via satélite, do Plano de Auxílio Mútuo, entre outros. "Estamos aqui prontos para atender qualquer dúvida que o associado possa ter com relação a alguma questão ambiental e de exigências governamentais", comenta Soldera.



"Estamos aqui prontos para atender qualquer dúvida que o associado possa ter com relação a alguma questão ambiental e de exigências governamentais", Fábio Soldera

Associados falam sobre o Café com a Canaoeste

"A reunião foi muito proveitosa. Digo por mim, mas senti isso nas pessoas que estavam por lá também. Tirei dúvidas sobre o RenovaBio, sobre as questões ambientais. Todo esse conhecimento, levei para as demais pessoas que trabalham conosco no sítio. Espero mais reuniões como essa", comentou o produtor associado **Lázaro Santiago Júnior**.

"O evento realizado pela Canaoeste foi muito bom. Fazia bastante tempo que não nos encontrávamos e essa reunião serviu para demonstrar a força do grupo. Tínhamos muitos assuntos a serem debatidos, como o RenovaBio, questões jurídicas e ambientais, falar sobre incêndios e cartilhas. Conseguimos trocar informações com toda a equipe da Canaoeste e também tivemos contato com outros fornecedores. Foi um network muito bacana. Estamos esperançosos por mais eventos como este para que haja mais trocas, pois é muito importante para o nosso setor", **Cleber Abe Gargel**, gerente de Fazenda Agropecuária CFM. 



O encontro foi realizado em Pitangueiras e promoveu um bate-papo entre associados e equipe técnica, administrativa e de gestão da associação



CANAOESTE

Coluna de Mercados
"Engenheiro Agrônomo
Manoel Ortolan"



Marcos Fava Neves*

Vítor Nardini Marques**
Vinícius Cambaúva***

Safra 2021/22 termina com moagem 14% menor

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

Na economia mundial e brasileira

- A volta do lockdown na China começa a criar problemas ao fluxo de importações do país, que caiu 0,1% em março frente ao mesmo mês de 2021. A expectativa era de um aumento de 8,4%, mas a nova onda da Covid-19 tem limitado as atividades industriais e comerciais e operações nos portos.
- A Ucrânia deve ter queda em seu PIB de 45,1% em 2022, de acordo com novo relatório do Banco Mundial. Com a invasão, empresas foram fechadas, a atividade agrícola foi reduzida, as exportações parcialmente interrompidas e a infraestrutura do país danificada. Por sua vez, a Rússia também deve colher resultados negativos de 11,2%, em consequência das diversas sanções impostas pelo Ocidente. Fica nossa torcida para que essa situação termine e que a Ucrânia possa unir forças para se reerguer.
- E no cenário econômico nacional, seguimos com o problema da inflação. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) subiu 1,62% em março, maior

alta para o mês dos últimos 28 anos, movido principalmente pelos aumentos nos preços dos combustíveis (+6,70%) e alimentos (+2,42%). No acumulado dos últimos doze meses, o índice é de 11,30%, bem acima da previsão do mercado e do governo.

- Em relação às perspectivas para a economia brasileira, o Boletim Focus (Bacen) do Banco Central de 25 de março, o mais recente disponível na data de finalização da nossa coluna mensal, aponta as seguintes previsões: a taxa Selic deve ficar em 13,00% ao final deste ano e em 9,00% no término de 2023; já o IPCA deve ser de 6,86% e 3,80%, respectivamente; o câmbio deve encerrar 2022 cotado em R\$ 5,25 e 2023 em R\$ 5,20; e por fim, o crescimento esperado para o PIB deve ficar em 0,5% e 1,3% para este ano e o próximo, respectivamente.

No agro mundial e brasileiro

- O índice de preços de alimentos da FAO (Agência das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação) alcançou 159,29 pontos em março, nova alta expressiva, agora de 12,6% em comparação com fevereiro e de 33,6% em relação a março de 2021. O valor é o maior desde o início do acompanhamento, em 1990, e foi puxado especialmente pela alta nos preços de óleos vegetais e de cereais.
- Atualizações nos números da safra brasileira de grãos 2021/22, divulgadas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) em abril, mostram que o volume total de grãos produzidos deve ficar em 269,3 milhões de t, crescimento de 5,4% em relação à produção da safra passada; e pouco superior à previsão de março, que era de 265,7 milhões de t. A soja foi uma das culturas mais prejudicadas pelo clima, com oferta estimada agora em 122,4 milhões de t; em 2020/21, produzimos 138,2 milhões de t, ou seja, queda de 11,4% nesse ciclo. No milho, a oferta total deve ficar em 115,6 milhões de t, alta de 32,7% em relação à safra passada, sendo que a produção da 2ª safra (em andamento) deve crescer 45,8%, com volume estimado em 88,5 milhões de t, a depender das condições de clima; vamos ficar na torcida! Por fim, no algodão, a produção deve ser de 2,8 milhões de t da pluma, 19,9% a mais do que as 2,4 milhões de t do ciclo anterior. Na torcida agora para que as culturas de inverno também tenham bom desempenho.
- Em relação ao progresso das operações no campo, até o último dia 16 de abril de 2022, a colheita da soja alcançou 87,1% da área total do Brasil (contra 89,9% há um ano); a colheita do milho 1ª safra chegou a 60,0% (era de 63,5% na mesma data de 2021); e o plantio do milho safrinha está praticamente concluído, com 99,8% de avanço (mesmo valor no ano passado).
- Com fortes estímulos da lacuna de oferta e preços internacionais, agricultores brasileiros devem intensificar as áreas de trigo no país. A StoneX estima que a área possa atingir 3,4 milhões de ha em 2022/23, o que levaria a um crescimento de 20,6% em comparação ao último ciclo; por sua vez a produção poderia superar as 10 milhões de t, volume nunca antes visto para o cereal.
- As exportações do agro atingiram novo recorde para o mês de março, US\$ 14,53 bilhões, quase 30% superior à cifra do mesmo período de 2021, de acordo com estatísticas do Mapa. Tal resultado segue sendo motivado pelos elevados preços internacionais das commodities (+27,6%), mas o volume comercializado também se intensificou (+1,4%). Líder na pauta de exportação, o complexo soja foi responsável por mais da metade das vendas do setor, totalizando US\$ 7,56 bilhões (+33,0%), com o preço médio do grão chegando a US\$ 530/t. Já as carnes consolidaram novo recorde de embarques para o mês com US\$ 2,10 bilhões (+31,1%), sendo US\$ 1,11 bilhão de carne bovina (+55,3%) com maior valor histórico para o mês; US\$ 747,90 milhões para a carne de frango (+27,2%) também conquistando recorde; e US\$ 259,77 milhões para a suína (-27,8%), com queda explicada pela recuperação da produção chinesa. Na terceira colocação aparecem os produtos florestais, somando US\$ 1,36 bilhão (+29,2%), com destaque para celulose que participou com 48,05%. Na sequência, o setor cafeeiro vendeu US\$ 879,25 milhões (+51,7%) ao mercado externo, com recorde nos embarques de café verde, responsável por 93,7% de todo o montante. Por fim, o setor sucroenergético comercializou US\$ 684,97 milhões (-6,0%), reflexo da menor disponibilidade de matéria-prima durante o ciclo 2021/22.
- Já as importações do agronegócio totalizaram US\$ 1,42 bilhão, refletindo alta de 5,9%. Assim, o saldo da balança comercial do setor alcançou US\$ 13,12 bilhões em março, valor 32,5% maior que o de 2021.
- O relatório de abril do USDA, referente à safra global

2021/22, reajustou a produção global de milho para 1.210,45 milhões de t, crescimento de 0,4% frente à previsão anterior. As produções dos EUA e da Argentina foram mantidas em 383,94 e 53 milhões de t, respectivamente; já o volume brasileiro teve um ligeiro acréscimo de 1,8%, devendo atingir 116 milhões de t. As exportações do Brasil também foram calibradas para cima, de 43 para 44,5 milhões de t, enquanto os embarques ucranianos foram reduzidos em 16,4% para 23 milhões de t. Já os estoques globais do cereal devem ser ampliados para 305,46 milhões de t contra 300,97 milhões do relatório anterior.

- Na soja, o USDA manteve intacta a produção norte-americana e argentina em 120,7 e 43,5 milhões de t, mas reduziu a estimativa dos volumes brasileiros, de 127 para 125 milhões de t (-1,6%). Com isso, a produção global foi reajustada para 350,72 milhões de t (-0,9%) e os estoques mundiais para 89,58 milhões de t (0,4%). Houve reajuste nas exportações brasileiras também, passando de 85,5 para 82,75 milhões de t (-3,2%).
- Por fim, para o trigo o órgão americano prevê ligeiro aumento na produção de 0,04% para 778,83 milhões de t, com a Ucrânia diminuindo sua exportação em 1 milhão de t, de 20 para 19 milhões de t. Por sua vez, os estoques globais devem se reduzir de 281,52 para 278,42 milhões de t (-1,1%).
- O cultivo de soja nos EUA para a safra 2022/23 deve ser recorde, segundo apurado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), totalizando 36,83 milhões de ha, 4,3% superior ao da temporada passada. Já para o milho, o órgão americano estima uma área de 36,22 milhões de ha (-2,7%), abaixo da expectativa do mercado. Vamos monitorar agora a evolução da semeadura e questões climáticas envolvidas.
- Desde 2014, os EUA reduziram a área de plantio de grãos em 5,6 milhões de ha, parte destes deve voltar agora com os elevados preços das commodities. Em 2014 eram quase 132 milhões de ha. Estimativas da Universidade de Illinois apontam para uma volta de quase 3 milhões de ha nesta safra que será plantada agora em abril e maio.
- Já na Argentina, a greve dos caminhoneiros tem afetado os embarques de grãos. A classe interrompeu o fluxo de commodities até os principais portos com alegações de que com o atual preço dos combustíveis, a operação é inviável. Enquanto não há acordo, mais de 450 mil t de grãos estão paralisadas e 50 navios esperam pela matéria-prima nos portos, de acordo com a Câmara de Processadores e Exportadores de Grãos (CIARA).
- A nova onda de pandemia enfrentada pela China vem afetando sua produção de cereais. A entrega de fertilizantes para as principais províncias produtoras de soja e milho estão limitadas em decorrência da interrupção da produção, bem como pelas rígidas restrições de movimentação de mercadorias. Com os preços elevados, revendedores optaram por não acumular estoques de insumos, acarretando em baixa disponibilidade para a o plantio de primavera. O risco de desabastecimento na China pode intensificar exportações brasileiras. A situação geopolítica do momento com o conflito Rússia e Ucrânia abre chances para o Brasil colocar mais milho no mercado chinês além de outras trazidas pelos movimentos de embargos. De outro lado a entrada de capitais tem valorizado o real.
- De volta ao cenário nacional, na atualização de abril, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) estimou o Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária de 2022 em R\$ 1,228 trilhão, um avanço de 2,4% em comparação ao registrado em 2021. Desse total, R\$ 878,84 bilhões serão entregues pelas lavouras (71,6%) e outros R\$ 349,08 bilhões pelas cadeias da pecuária (28,4%). Para os dois segmentos, a variação anual será de 7,5% e -8,5%, respectivamente.
- A safra 2021/22 de laranja no cinturão citrícola de São Paulo e Triângulo/Sudoeste Mineiro foi encerrada com um volume colhido de 262,97 milhões de caixas, um rombo de 10,61% (31,20 milhões de caixas) frente à expectativa inicial de maio de 2021. A combinação de chuvas 27% abaixo da média e de geadas acarretou em tamanho reduzido e queda precoce dos frutos. Segundo ano consecutivo ruim para a laranja.
- Outrora, um fato que marcou o mês foi a medida do governo que zerou alíquotas de importação para etanol anidro, café moído (era 9%), margarina (era 10,8%), queijo (era 28%), macarrão (era 14,4%), açúcar (era 16%) e óleo de soja (era 9%), visando impulsionar importações e conter os preços. Outra mudança foi o imposto sobre combustíveis passando a ser um valor fixo por litro, e não mais variável com o preço. Sobre o diesel, agora a alíquota é uniforme, ao redor

- de R\$ 1/litro.
- No ramo de insumos, as exportações de fertilizantes russos ainda terão cotas até 2023, visando controlar os preços internos.
 - Ainda sobre fertilizantes, o Brasil consome praticamente 8% do produto em nível mundial, mas é o maior importador, com 85% do que necessita. Pesa favoravelmente ao Brasil sua demanda ser no segundo semestre. Os EUA têm situação mais confortável que o Brasil em nitrogenados e fosfatados, mas não no potássio. No caso do nitrogênio, os EUA importam cerca de 12% do seu consumo, principalmente do Canadá e Trinidad e Tobago (Brasil importa 95%, sendo 20% da Rússia, 20% da China e Irã, Argélia entre outros), e nos fosfatados, cerca de 9%, vindos de Marrocos e Peru (Brasil com 75%, sendo quase 40% do Marrocos e 15% da Rússia, além de China, EUA e Arábia). No potássio, ambos importam entre 90 a 95% do consumo. A diferença é que os EUA o trazem do Canadá (mais de 80%) e no caso do Brasil, cerca de 30% vem do Canadá e 45% de Rússia (26%) e Belarus (19%).
 - Biodiesel: uma ameaça é o movimento do Governo em tentar facilitar a importação de biodiesel em modificar a classificação dos produtos que podem compor o blend no diesel. Quem decide é o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), do Ministério de Minas e Energia (MME). O Governo reduziu de 13% para 10% - neste março já deveria estar em 14% - e esta redução prejudica a produção de farelos, afetando as cadeias de proteína animal. A importação requer a flexibilização da exigência do selo combustível social (visando apoiar a agricultura de pequenos produtores). Existe também a preocupação do uso do DieselRX preparado com óleo vegetal pela Petrobrás.
 - Estudo realizado pelo CEPEA e ABIOVE mostra que a cadeia do biodiesel emprega diretamente 19 mil pessoas e gerou R\$ 10,5 bilhões para a economia brasileira em 2021, representando 2% do setor agroindustrial. Contribuiu com R\$ 20,3 bilhões para o PIB do setor de serviços (principalmente fretes), totalizando R\$ 30,8 bilhões. A cada R\$ 1 adicional realizado na produção de biodiesel, R\$ 4,4 são produzidos na economia.
 - Indonésia e Malásia aprofundam o uso de biodiesel na matriz energética. Na Indonésia, a mistura já está em 30% usando principalmente a palma. O próximo

passo é o uso para querosene, que já vem sendo testado. Na Malásia, a mistura B30 também deve ser implementada, mas a meta para 2022 é chegar ao final do ano com B20.

- Plano do Governo prevê a substituição de quase 1 bilhão de litros de diesel até 2027 com o incentivo ao biometano. Este foi incluído no Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (Reidi), que agrega benefícios ao suspender a cobrança de PIS/Cofins para aquisição de máquinas, equipamentos e outros materiais para construção, entre outros. Pelas estimativas da Associação Brasileira do Biogás (ABiogás), 7 bilhões de reais investidos nos próximos cinco anos, levando a produção de 400 mil metros cúbicos/dia nas atuais dez unidades produtivas para 2,3 milhões em 2027, gerados em 25 unidades produtivas. O Brasil poderia hoje com a matéria-prima que tem, gerar 120 milhões de metros cúbicos por dia, que equivale a 70% da demanda nacional de diesel.
- A comercialização de produtos orgânicos está em alta no Brasil. Em 2021, esse segmento movimentou R\$ 6,5 bilhões, o que representa um avanço de 12% frente ao ano anterior, de acordo com dados da Associação de Promoção dos Orgânicos (Organis). Já o número de empreendimentos cresceu 11%, chegando a 25 mil unidades. São dois os fatores que explicam esse movimento: a intensificação da busca por alimentos mais saudáveis e a demanda da indústria por proteínas animal orgânicas.
- E concluindo a nossa análise do agro, seguem os preços dos principais produtos na data de fechamento da nossa coluna: a soja para entrega em cooperativa de São Paulo estava em R\$ 179,50/sc na cotação atual, R\$ 185,00/sc para junho de 2022 e R\$ 164,10 em março de 2023; o milho estava em R\$ 82,00/sc para entrega em julho e R\$ 82,60/sc em setembro de 22; algodão ficou em R\$ 237,93/arroba e o boi gordo em R\$ 340/arroba.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em maio são:

1. Avanço dos casos de Covid-19 na China e as medidas de restrições nas regiões mais atingidas (lockdown), afetando especialmente a logística de distribuição (fechamento de portos e outros), o que pode elevar os

- custos com o transporte.
2. Os desdobramentos da persistente guerra entre Rússia e Ucrânia. Apesar das tentativas de conversas para acordos de paz, o conflito parece estar longe do fim. Vamos torcer para que termine logo, normalizando a questão dos fertilizantes, dos altos preços e outros.
 3. Acompanhar a evolução do plantio da mega safra nos EUA. Já há algumas notícias que indicam possibilidades de atrasos em função do clima, e ainda a piora nas condições de lavouras de inverno já estabelecidas, como é o caso do trigo.
 4. Desenvolvimento da 2ª safra de milho no Brasil. Ao que parece, estamos indo bem e acertamos em antecipar o plantio este ano, aproveitando as janelas pluviométricas, mas o clima segue sendo nossa grande preocupação; na torcida para que jogue ao lado dos nossos produtores.
 5. Por fim, as movimentações políticas e econômicas no Brasil, com a proximidade das eleições e as medidas sendo tomadas pelo congresso nacional.

Na cana

- A UNICA (União da Indústria de Cana-de-açúcar) fechou os números da safra 2021/2022. A moagem de cana ficou em 523,11 milhões de t, 13,6% menor que o ciclo passado. Já a área caiu 1,38% e a produtividade em 15,12%, devido às secas e geadas que afetaram as lavouras.
- Já com a safra 2022/23 em andamento, a moagem no Centro-Sul começa bem atrasada e temos demanda em boas condições, sejam pelos volumes exportados antecipadamente de açúcar, como pelos bons preços do etanol neste momento.
- Estimativa da HedgePoint Global Markets para a cana é a produção de 551 milhões de t, 32,5 milhões de t de açúcar, 9,4 bilhões de litros de anidro; e 15,6 bilhões de litros de hidratado. O ATR cai de 140 para 138,9 kg/t e o mix para açúcar cai de 46 para 44,5%. Já a Archer reduziu a estimativa de produção na safra 2022/23 de 555 para 552 milhões de t. A Canaplan, por sua vez, foi mais conservadora e acredita que a moagem deve ficar em torno de 545 milhões de t. É consenso que deve aumentar o percentual de cana destinada ao etanol nesta safra.
- Áreas com cana-de-açúcar transgênica devem dobrar de tamanho na safra 2022/23, de acordo com perspectivas do CTC. O material transgênico protege o canavial contra uma das principais pragas da cultura, a broca da cana, sendo esta capaz de gerar um prejuízo anual de R\$ 5 bilhões. Mais uma ferramenta para injetar produtividade e sanidade à lavoura!
- Recente pesquisa do PECEGE mostra que os custos no setor de cana subiram cerca de 40% em um ano. O arrendamento foi o pior impacto, com 58% de aumento, chegando a praticamente R\$ 2.400/ha, atingindo 21% do total do custo. Estes custos foram compensados por preços maiores do etanol (cerca de 69%) e do açúcar (34% para o exportado e 43% para o mercado interno). A margem dos produtores foi de R\$ 24/t de cana, pelo Consecana. PECEGE estima em 30% a redução no uso de fertilizantes com a aplicação da vinhaça. Inclusive esta pode ser usada para carregar defensivos agrícolas, reduzindo operações no campo. Além disto, existem ganhos de produtividade. Bactérias fixadoras de nitrogênio também vêm sendo usadas.
- ANP publicou despacho estimando que o RenovaBio terá que movimentar cerca de 36,7 milhões de Créditos de Descarbonização (CBios) ao em 2022. Vale sempre lembrar que o CBio é a emissão evitada de uma t de gás carbônico advinda da substituição de fósseis por renováveis. Em 2021, o preço médio foi de quase R\$ 98,5. Se este preço for usado como base, teremos uma remuneração adicional no setor de mais de R\$ 3 bilhões.
- Raízen tem apostado no uso resíduos agroindústrias dentro da visão de economia circular, para melhorar a fertilidade dos canaviais e reduzir sua dependência dos insumos químicos. A empresa projeta ser autossuficiente em nitrogênio e fósforo até 2023/24, fazendo uso da vinhaça e torta de filtro, oriundos de sua atividade industrial. Apenas no último ciclo, mais de 400 mil ha receberam tais subprodutos, evitando o consumo de 40 mil t de fertilizantes químicos.
- Interessante movimento no setor foi a Joint-Venture, agora aprovada pelo CADE, entre a Copersucar e a Vibra Energia (antiga Petrobrás distribuidora). Esta foi montada para operações conjuntas na comercialização, importação e exportação de etanol anidro e hidratado. A empresa poderá prestar serviços a terceiros e terá uma boa participação no mercado de etanol. Outro movimento interessante da Vibra Energia é o combustível de aviação sustentável, a ser feito pela

Brasil BioFuels (BBF) a partir de 2025 usando óleo de palma feito em Roraima e uma unidade industrial em Manaus.

No açúcar

- De açúcar foram produzidas 32,06 milhões de t (-16,64%) na safra 2021/22; dados da UNICA. Em relação às vendas, no mercado interno foram de 8,42 milhões de t de açúcar (-4,25%) e as exportações foram de 23,62 milhões de t (-18,37%), o que dá um total de 32,05 milhões de t vendidas (-15,08%).
- As exportações de açúcar no mês de março alcançaram 1,44 milhão de t, volume 27% inferior ao verificado no mesmo mês de 2021. O aumento dos preços em 19,7% não foi suficiente para equilibrar o valor financeiro dos embarques, que atingiram US\$ 558,44 milhões (-12,6%).
- De acordo com a Archer, na fixação dos contratos de 21/22, as usinas tiveram um preço médio de R\$ 1.640 por t (R\$ 1.872 a valores de hoje). Cerca de 80% desta safra já está fixada, contra 86% da anterior. O valor médio desta safra é de R\$ 2.178.
- Rússia autorizou importações de 300.000 t de açúcar isentas de impostos, visando controlar os preços e exportações do Brasil foram realizadas.
- Thai Sugar MillersCorp estima a produção de açúcar da Tailândia neste ano em 10 milhões de t, 33% acima do ciclo passado, com moagem acima de 90 milhões de t de cana. Clima e preços estimularam a quantidade. Boa notícia é o aumento da demanda de açúcar na Índia, advinda de aumento no consumo de refrigerantes, sorvetes e outras sobremesas.
- A ISMA (Associação Indiana de Usinas de Açúcar) estima que o consumo chegará ao recorde de 27,2 milhões de t. Exportações também devem ser recordes, chegando a 7,2 milhões de t. Estoques devem ficar em apenas 6 milhões de t. Está acontecendo grande expansão em direção a investimentos para aplicação de vinhaça e no uso de outros subprodutos

No etanol

- Com o fechamento da safra 2021/22, pela UNICA, a produção de etanol ficou em 27,55 bilhões de litros (-9,31%), sendo 10,91 bilhões de anidro (+12,57%) e 16,64 bilhões de hidratado (-19,55%).

Deste total, o milho já representou 3,47 bilhões de litros, crescendo 34,33%. Foram vendidos 27,53 bilhões de litros (-10,67%) na última safra, sendo 10,90 milhões de litros (+8,42%) de anidro, e 16,63 bilhões de litros (-19,91%) de hidratado. Deste total, 1,63 bilhão de litros (-39,47%) foi exportado. Desta forma, o total de hidratado no mercado interno foi de 15,62 bilhões de litros (-18,69%) e de anidro com 10,28 bilhões (-15,34%). Resta 1,23 bilhão de litros para outras finalidades que não o consumo dos automóveis e a exportação.

- A S&P estima que na safra 2022/2023 a produção de etanol fique em 29,8 bilhões de litros advindas da moagem de 562 milhões de t de cana. Serão 2,2 bilhões de litros a mais, incluindo aqui os provenientes do milho. No açúcar serão 33 milhões de t, superando as 32,1 milhões de t da safra 2021/2022. 55,3% da cana irá para etanol.
- O faturamento com os embarques de etanol apresentou crescimento de 39,9%, chegando a US\$ 124,64 milhões. Esse aumento é justificado pelo incremento nos preços que alcançaram US\$ 843/t (+44,5%).
- A Datagro vê hoje que os preços do etanol anidro importado colocados no Brasil ainda seriam de 8 a 10% maiores que os preços hoje praticados.
- Os americanos estão motivados pelos preços mais altos da gasolina a solicitar a aprovação do E15 (15% de etanol na gasolina) durante todo o ano. Hoje ela ainda é proibida no verão. O RFA (Associação de Combustíveis Renováveis dos EUA) estimou as vendas de gasolina E15 (15% de anidro misturado) em 3,08 bilhões de litros no ano de 2021. Um aumento de mais de 60% em relação a 2020. O Governo Biden liberou a venda para os meses mais quentes do verão (entre 1º de junho e 15 de setembro) o que deve impulsionar o consumo. O USDA anunciou um apoio de US\$ 5,6 milhões para investimentos em infraestrutura para esta expansão em 7 estados dos EUA, investimento de US\$ 700 milhões para produtores de biocombustíveis e outros US\$ 100 milhões nas estruturas de distribuição de biocombustíveis e misturas de E15. É uma excelente notícia ao Brasil.
- O Paraguai é mais um país que objetiva aumentar a participação dos biocombustíveis na matriz.
- Mais um investimento em etanol de milho. A Inpasa foi autorizada a realizar o projeto de Dourados (MS), um investimento de R\$ 2 bilhões.

- Segundo a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE,) aumentaram bastante as vendas de carros híbridos no Brasil neste primeiro trimestre, indo de 4,5 mil para quase 10 mil unidades. O destaque é para o híbrido a etanol da Toyota. Já as vendas de automóveis caíram 25% no trimestre, vindo de quase 500 mil em 2021 para 375 mil neste ano. As vendas de eletrificados ainda estão em 2,6% do total de automóveis. São três as categorias: elétricos híbridos (HEV), híbridos plug-in (PHEV) e totalmente elétricos (BEV).

Para concluir, os cinco principais fatos para acompanhar em maio na cadeia da cana: a participação dos biocombustíveis na matriz.

1. Seguir de olho no comportamento do clima na região Centro-Sul. Temos visto uma redução nas estimativas para a moagem nesse ciclo, já reflexo das condições menos favoráveis no campo.
2. Observar os preços do etanol. Dados da SCA indicam preços do hidratado no estado de São Paulo em torno de R\$ 4,67/litro e do anidro em R\$ 4,22/litro, até 14 de abril. Em algumas regiões, o valor do combustível na bomba perdeu bastante competitividade frente à gasolina.
3. A continuidade nas tensões entre Rússia e Ucrânia e os impactos no segmento de combustíveis. A tendência tem sido de queda no preço petróleo (em 25/04 estava em 117/barril; e em 20/04 foi cotado em US\$ 107/barril), mas ainda segue em níveis bem mais altos do que no começo deste ano (pré-invasão), quando as cotações estavam abaixo dos US\$ 90/barril.
4. As políticas públicas no mundo voltadas aos biocombustíveis, especialmente considerando a possibilidade dos EUA em permitir a mistura de 15% do etanol a gasolina (E15) durante todo o ano. Vale lembrar, por outro lado, que a oferta do milho (principal matéria-prima do biocombustível no país americano) deve ser menor neste ciclo, o que pode impactar nos preços e comportamento de compra dos consumidores.
5. No açúcar, observar especialmente as movimentações em relação à oferta e demanda global. No Brasil, a safra deve ter uma participação maior do etanol e as usinas já fixaram 80% dos preços do adoçante a ser produzido neste ciclo (Archer).

Valor do ATR: Ao término na safra 2021/22, o valor do ATR (Açúcares Totais Recuperáveis) fechou com acumulado

de R\$ 1,1792/kg. Em abril, iniciamos a safra em R\$ 1,0141/kg e desde então seguiu em ascensão; em agosto, alcançou R\$ 1,0765/kg; 4 meses depois, em novembro, o preço estava em R\$ 1,1691/kg; e, fechando a safra, após a média mensal de R\$ 1,1787/kg, alçamos o valor acumulado citado no início do texto. Agora é momento de observar os números e estimativas do novo ciclo (2022/23), bem como o clima e as estimativas de produtividade, a fim de entendermos como será o comportamento na safra que se inicia. Nossa previsão inicial é que fique em torno de R\$ 1,12/kg. 

**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).*

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

****Vinicius Cambaiva 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 ex-ministra da Agricultura Tereza Cristina. Com uma postura moderna, equilibrada e conciliadora, conseguiu muitos avanços no MAPA neste período. Ficam nossos parabéns e nossa homenagem.



Encontro Nacional das
**Cooperativas®
Agropecuárias**

28 e 29

JUNHO DE 2022
ROYAL PALM HALL
CAMPINAS - SP

O ENCONTRO QUE REUNIRÁ
GRANDES COOPERATIVAS
DE TODO O BRASIL

PALESTRANTES CONFIRMADOS

**Roberto
Rodrigues**

Engenheiro agrônomo,
Agricultor, Coordenador da
FGV EESP, Embaixador
Especial da FAO
Cooperativas

**Helen
Jacintho**

Produtora Rural



Agrivalle



PATROCINADORES DIAMANTE

PATROCINADORES OURO



NEGREIRA

PATROCINADORES PRATA

PATROCINADOR BRONZE



SENA TV OFICIAL



APOIO DE MÍDIA



A melhor maneira de se diluir custos é através da produção

Braço pecuário da Fazenda Boa Esperança leva para a atividade ensinamentos da produção agrícola



Ademir de Mello ao lado da filha, Angélica Mello Boldrini, fazem a gestão do Confinamento Planalto, braço pecuário da Fazenda Boa Esperança

Dentre as nove inteligências diferenciadas pela teoria do psicólogo Howard Gardner, uma atividade agropecuária pede o desenvolvimento em pelo menos cinco delas: naturalista, lógico-matemática, interpessoal, intrapessoal e espacial.

A Inteligência naturalista está na capacidade de discriminar e ter sensibilidade de seres vivos (plantas e animais) bem como características ambientais (nuvens e tipos de solo), talento primordial para um profissional que atue em qualquer área no universo das ciências agrárias.

Saber comprar, usar e vender com eficiência é coisa para os que são os mais capazes no campo lógico-matemático; enquanto que uma atividade que envolve o contato com tanta gente demanda talento interpessoal e, pela sua imprevisibilidade, os fracós, que não conhecem sua própria personalidade (inteligência intrapessoal), acabam sucumbido a pressão diária da atividade.

Por fim esta habilidade em pensar e imaginar as coisas em três dimensões, de forma que é possível enxergar como é o melhor desenho para a sistematização de um talhão, ou como fazer chegar a água, por gravidade e de maneira igual em cada piquete de um confinamento, sem a necessidade de muitos cálculos (lógico que os projetos finais demandam o uso de softwares e a medição dos terrenos).

Muitos negócios formam esse pool de inteligências através num time com profissionais de talentos específicos, porém há casos raros, como da Fazenda Boa Esperança, que tem sede em Campo Florido-MG, onde um líder reúne

as cinco inteligências descritas acima.

À frente dos negócios, que hoje são formados pelas operações canavieira, graneleira e a pecuária intensiva, Ademir de Mello, consegue traduzir os detalhes de suas operações e a forma como trabalha as oscilações de mercado com a simplicidade de pensamento de quem só conhece muito a fundo cada parafuso da robusta estrutura.

Há quinze anos com gado, ele conta que bateu o martelo para entrar na atividade após a reunião de três argumentos. A fazenda tinha estrutura, era preciso um terceiro negócio para não ficar sujeito as oscilações da produção agrícola (que depende demais do clima) e a convicção de nunca realizar um investimento fora da sua área de atuação, o rural.

“Tudo que faço eu estabeleço uma meta, um ponto de chegada e em cima disso desenvolvo um planejamento para um ciclo de longo prazo”, contou Ademir, que sob esse aspecto, o confinamento, mesmo depois de dois anos de pandemia, está do tamanho que planejou e muito próximo de chegar ao objetivo estabelecido para 2025.

Ter sangue frio com o noticiário e gráficos de valores é outra característica de seu trabalho: “Lógico que o mercado é soberano e tudo ou vai influenciar a oferta ou a procura, no agro é preciso ter um olhar natural para a variação de preço. No momento de fechar um orçamento ou ver a viabilidade de um investimento considero pouco a situação momentânea, mas observo o retrovisor para entender o seu comportamento num espaço de tempo de no mínimo dez anos”, disse.



Dois tipos de silagem especial utilizada na nutrição do rebanho: Top (esquerda) feita com a parte superior do milho; e Snap (direita) onde é triturado apenas o grão, espiga e palha.



Vista aérea do Confinamento Planalto, reparem nos detalhes da lagoa de água limpa, nas piscinas de retenção pluviométrica, na fábrica de ração e na cobertura construída para dar sombra aos animais

Para exemplificar sua conduta, há dez anos decidiram, ao lado da filha, Angélica Mello Boldrini, investir na evolução do trato e nutrição do gado sempre com equilíbrio na relação planejamento e custos, isso porque viram a necessidade para chegar a meta estabelecida. “Era precisa pensar em como elevar o peso unitário de cada animal, pois o que dilui custos é a produção”, finaliza Ademir.

Reduzir o stress dá ganho de peso

O confinamento para finalização é uma atividade onde o lucro é extraído nos pequenos detalhes, criar uma operação sustentável e longínqua demanda um inconformismo constante dos líderes.

A busca constante na evolução da silagem e volumoso, considerar o estágio dos animais na composição da ração e estar atento a evolução das melhores práticas pensando no bem-estar da boiada; são fatores que hoje estão no mesmo patamar da habilidade de compra e venda.

No Confinamento Planalto, nome da operação

pecuária da Fazenda Boa Esperança, esse tripé (nutrição, bem-estar e comercial) é a base que norteia o desenho de todos os processos.

A implantação da fábrica de ração foi um grande salto quando se pensa em compor o alimento da maneira adequada para cada época que os animais passam ali: “Hoje fazemos a fórmula ideal para a adaptação do gado que chega do pasto e outro para o plantel que entra na fase de engorda”, disse Angélica.

Outra questão é quanto a qualidade dos ingredientes, que ao ver a qualidade, explode o entendimento de que os custos são diluídos pela produção. A começar pela silagem que compõe o volumoso, vindas somente do milho em duas configurações diferentes: a “top”, que corresponde toda parte de cima da planta e a “snap”, composta somente de palha, espiga e grão, apontada pela pecuarista como um produto de qualidade bastante diferenciada.

Ainda faz parte da dieta da fazenda o DDG, polpa cítrica, casca de soja, ureia, farelo de amendoim e formulados, tudo misturado numa fábrica totalmente automatizada.

As ferramentas 4.0 também estão presentes na distribuição do alimento, na divisa de cada piquete existe



uma “TAG” que registra a receita que foi colocada no cocho: “Ainda não conseguimos zerar os erros, mas hoje é possível identifica-los e tomar as medidas necessárias para corrigi-los”, explicou Angélica.

Um investimento recente realizado foi a construção de uma cobertura para cerca da metade da área destinada aos piquetes.

A sanidade também é um assunto levado bastante a sério, para evitar problemas de saúde quando o tempo está muito seco, foi desenvolvido um sistema com aspersores que nebulizam a umidade necessária o que evita a poeira, enquanto que na época das águas, o recurso utilizado para evitar a formação de possas muito grandes e duradoras, foi a construção de uma estrutura de drenagem e lagos de contenção em volta

de toda área.

Outra ação foi a construção de uma piscina com água limpa num ponto mais alto, meio do canal, e feito um sistema da distribuição por gravidade. Por fim, toda equipe é capacitada regularmente para introduzir técnicas que diminuam o stress dos animais nos manejos necessários durante a lida diária.

A economia circular é outro ponto de destaque na operação, hoje 100% dos dejetos gerados no confinamento, depois de um processo de compostagem, vira adubo utilizado nas atividades agrícolas.

“A visão detalhista e ao mesmo prática do meu pai, aliada ao seu capricho e muita inteligência de mercado é o grande espelho que me inspira na condução de uma operação tão rica em detalhes.”, finaliza Angélica. 



Ganhe tempo na movimentação de terra

Na hora de movimentar terra, o tempo faz toda a diferença. Equipe seu trator com o conjunto Série M e Concha Marispan, e garanta 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.







Alimentando mentes para acabar com a fome

A associação “De olho no material escolar” vem cultivando os frutos que serão colhidos no futuro pelas próximas gerações



O agronegócio é um dos setores mais dinâmicos da economia brasileira e um dos poucos onde o Brasil se destaca no cenário global. E isso envolve não só a produção dentro das fazendas, mas toda a cadeia agroindustrial (desde insumos, máquinas e tecnologia).

O setor responde por quase 25% do PIB (Produto Interno Bruto) nacional, emprega 1/3 da população ativa e é responsável por quase metade de tudo o que é exportado. O agro também é diversidade - tem produtor rural

de todos os tipos, desde o que produz hortaliças e frutas, os que produzem biomassa, madeira e até os que investem no turismo rural.

Mas para esse setor continuar evoluindo, é preciso haver o engajamento de cientistas, pesquisadores, profissionais e da sociedade e ele também precisa ser apresentado de forma correta, sem distorções que ainda fazem parte dos livros que são usados nas escolas.



Na foto representantes da associação “De olho no material escolar”

A associação “De olho no material escolar”, segue o seu trabalho na missão de fazer com que o material didático utilizado tanto na rede pública quanto na rede privada possa refletir a realidade do setor, à luz da ciência e dos fatos, os estudantes possam entender o mundo de oportunidade que o agro representa. Para isso, tem buscado propor formas de cooperar com as escolas, seus corpos docente e discente, e editoras a entenderem melhor o agro através de alguns projetos.

Neste sentido, no dia 5 de abril, a associação reuniu na sede da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), representantes de vários setores do agronegócio brasileiro e das principais editoras que são as locomotivas que divulgam informações pelo país afora, professores, coordenadorias e convidados, para falar sobre a atualização do conteúdo do material didático oferecido nas escolas que muitas vezes não reflete a realidade do produtor rural.



Leticia Jacintho: “Queremos estar próximos das editoras e dos educadores e fazer brilhar os olhos dos estudantes com informações desse agro que alimenta o mundo”

“A ideia foi de nos aproximarmos e também abriremos para as editoras e educadores a possibilidade de uma conversa para que eles estejam cada vez mais próximos desse agro que conhecemos que é tecnológico, social e evoluído e também que consigam brilhar os olhos dos alunos ao falarem do setor e eles tenham vontade de participar e conhecer

melhor tudo isso”, disse a presidente da associação “De olho no material escolar”, Leticia Jacintho.

Um dos convidados foi o presidente da Embrapa, Celso Moretti, que falou na ocasião sobre a importância de disseminar a agricultura sustentável brasileira. “Esse é um momento emblemático para o agro e para a educação. O jovem brasileiro tem que ter orgulho do que foi feito no Brasil nas últimas cinco décadas e não tenho dúvidas de que a agricultura é a maior prova de que a ciência deve nortear o aprendizado. Ela deve nortear o conhecimento transferido em sala de aula e na elaboração dos materiais escolares. E tenho a certeza de que investir na formação e no pensamento baseado em ciência é o caminho para construirmos um país melhor e uma sociedade mais justa. Poder participar desse trabalho que vem sendo desenvolvido pela associação “De olho no material escolar” é uma grande alegria. Precisamos levar informações para os jovens, ao público urbano e para o mundo sobre esse agro maravilhoso que temos”, destacou Moretti.



Zélia Miceli, gerente executiva de educação (representante da Liga Solidária)

A gerente executiva de educação, Zélia Miceli que representou a Liga Solidária de colégios provedores de programas sociais, sugeriu na ocasião que as editoras façam campanhas incentivando a busca por pesquisas fidedignas e que contratem autores estudiosos para enriquecerem as obras com informações atualizadas. “No meu trabalho analiso muitas obras didáticas e sistemas de ensino, pois faz parte do meu papel selecionar o que as equipes pedagógicas trabalham. Poder oferecer informações ricas como as que nos foram apresentadas com certeza fortalecerá a autoestima dos nossos alunos, dos brasileiros que caminharão para a inovação, para a pesquisa. Estou grata por ter tido a oportunidade de ver em poucas horas o quão rico é o Brasil em produção, criatividade e sustentabilidade”, comentou a educadora. 



CTC apresenta resultados de variedades transgênicas

Chamadas de variedades BT, as canas estão presentes em mais de 150 unidades industriais



Em março, o Centro de Tecnologia Canavieira (CTC) realizou um evento para apresentar as novas biotecnologias que podem elevar o patamar de produção nas lavouras de cana-de-açúcar.

Através do Webinar "Tech In Cana" foram revelados detalhes das variedades transgênicas do CTC, os últimos levantamentos em relação à adoção dessas novas variedades nos canaviais pelo Brasil, além de resultados científicos que mostram que com o uso da biotecnologia é possível ter uma redução no índice de infestações e, consequentemente a necessidade do uso de químicos e biológicos.

O encontro, que teve aproximadamente duas horas, foi dividido em duas partes, sendo a primeira para explicar "O impacto da Biotecnologia no Brasil" e outra retratando a "Biotecnologia em Cana-de-Açúcar". Foram apresentados dados das variedades CTC 9001BT; CTC 9003BT; CTC 7515BT e CTC 20BT.

A apresentação e mediação do webinar foi realizada por Dib Nunes, engenheiro- agrônomo e proprietário do Grupo IDEA, uma das principais consultorias agrícolas do setor sucroenergético do país.

O que ganha o produtor com a biotecnologia?

Coube a Anderson Galvão exemplificar em alguns slides o caminho da biotecnologia no Brasil. O profissional, que possui mais de 25 anos de experiência em análise do ambiente competitivo do agronegócio brasileiro, vem acompanhando desde o ano 2000 o desenvolvimento da biotecnologia agrícola no país.

De acordo com o profissional, desde 2010 essa taxa de adoção da biotecnologia no Brasil veio se mantendo acima de 90%, o que revela que o produtor entendeu a importância da tecnologia. “Para mim, essa é uma imagem que vale mais do que mil palavras no sentido de dizer que o agricultor confia, aprendeu a utilizar e tornou a biotecnologia parte do seu sistema de produção”, explicou Galvão que acrescenta que o que levou em muitos casos o produtor a optar por uma planta mais resistente a insetos e tolerante ao glifosato. “A adoção da biotecnologia permitiu saltos de produtividade na agricultura brasileira e a gente a coloca como gatilho, como um grande indutor. O agricultor, a partir do momento que ele compra uma variedade de soja, um híbrido de milho com alto valor agregado, seja pela genética, seja pelo trate de biotecnologia, ele entra num ciclo extremamente virtuoso de ganho de eficiência”, frisa.



Anderson Galvão trouxe dados da expansão da tecnologia no Brasil

Resultados das variedades BT CTC

De acordo com os dados apresentados pelo CTC, a área OGM (Organismos Geneticamente Modificados) cresceu 100 vezes em cinco anos desde a primeira introdução em 2017, totalizando cerca de 40.000 ha cultivados.

As chamadas variedades BTs (*Bacillus Thuringiensis*) estão presentes em mais de 150 unidades industriais, o que em número representa a moagem de 70% do setor.

Segundo especialistas, o uso dessas variedades possui vantagens como o aumento da produtividade, a eliminação de custos e um controle maior sobre pragas. “Estamos falando de uma ferramenta com 95% de controle de broca. Atualmente não

existe nenhuma outra ferramenta no mercado com essa eficiência”, explica o engenheiro agrônomo e gerente comercial no CTC, Igor Costa. Já na área ambiental, de acordo com Costa, a tecnologia BT reflete de maneira direta, porque o produtor ganha em economia de água, menor consumo de combustível, redução na emissão de CO₂, descarte de embalagens e no gasto com mão de obra e de equipamentos.



Igor Costa apresenta dados sobre o uso das variedades BTs nos canaviais paulistas

Com uma muda mais sadia, resiliente a pragas, como a ‘diatreia’ ou broca da cana-de-açúcar, é possível o produtor direcionar sua mão de obra para outras atividades. Para comprovar a análise, o engenheiro Igor Costa trouxe dados de uma de plantação de variedade comum que resultaria, tendo uma infestação de final de safra de 4,0%, em 12,5 TAH (Toneladas de açúcar por hectare). Tendo uma cana transgênica, com uma infestação de 0%, seriam 13,2 TAH. “Esses resultados deixam os produtores que têm esse problema bastante animados com essa tecnologia que pode proporcionar benefícios que vão além da diatreia. Se você tem uma muda de maior qualidade, por não ter o dano da broca, consequentemente, vai ter uma planta com mais vigor e mais gemas viáveis”, finaliza Costa. 



Costa trouxe o resultado das transgênicas do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC)



Prêmio Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola Safra 2021/2022

Após dois anos sendo realizada de forma virtual, a premiação volta a reunir em Ribeirão Preto-SP usinas de diferentes regiões do país

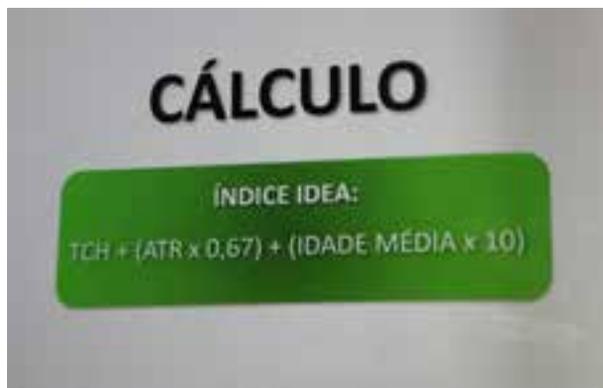


A cana-de-açúcar é uma das culturas que mais produz matéria-prima para a indústria, e tem sua maior concentração no Centro-Sul e Nordeste. O Centro-Sul, por sua vez, se destaca pela alta produtividade agrícola. Durante o plantio é preciso saber como lidar com as adversidades, as tecnologias e técnicas, e a trabalhar a gestão para ter boas ideias que possam ser replicadas no dia a dia e assim alcançar melhores resultados.

Com o objetivo de destacar o desempenho anual das usinas e suas equipes e incentivá-las a melhorarem seus objetivos a cada safra, o Grupo IDEA, em parceria com o CTC - Centro de Tecnologia Canavieira, criou o Prêmio Usinas Campeãs de Produtividade, que classifica os índices de produtividade nas diferentes regiões produtoras de cana-de-açúcar do país, e se tornou um dos prêmios disputados no setor.

As pesquisas são realizadas pelo CTC através do seu trabalho de controle mútuo, que levanta informações durante o ano todo sobre as produtividades, teor de sacarose, e as idades dos canaviais colhidos.

Para participar, a usina precisa seguir o Índice IDEA, onde os cálculos julgam a idade média dos canaviais, mas não a Cana Bis. Além disso, considera-se a produtividade agrícola da cana própria, ou seja, o TCH na cana própria e o teor médio de ATR desta cana.



Requisitos mínimos necessários para participar do prêmio:

- Moagem mínima = 1,5 toneladas;
- Total de safras já realizadas = mínimo de seis safras;
- Produtividade = média ponderada por corte, não considera cana bis;
- Máximo de cana planta (18 meses) = 20% da área de corte.

Como interpretar o Índice IDEA de produtividade?

- < 200 - ruim
- De 201 a 210 - regular
- De 211 a 220 - bom
- > 220 - ótimo

A cerimônia de entrega do prêmio é realizada durante o Seminário de Mecanização de Cana-de-Açúcar, evento organizado pelo Grupo IDEA, mas devido à pandemia da Covid-19, a divulgação da premiação de 19/20 e 20/21 aconteceu de forma online. Já este ano, com a retomada das atividades, voltou a acontecer de forma presencial e mesmo com as adversidades algumas usinas se destacaram pela produtividade e alto teor de sacarose. Confira!

Usina Laguna - MS

Índice IDEA: 226

TCH: 94,7

ATR: 140

TAH: 13,26

Idade: 3,75

Atvos – Água Emendada - GO

Índice IDEA: 228,5

TCH: 92,37

ATR: 139,75

TAH: 12,91

Idade: 4,25

Usina Dacalda - PR

Índice IDEA: 226,3

TCH: 85,5

ATR: 134

TAH: 11,45

Idade: 5,10

Usina Água Bonita - Assis - SP

Índice IDEA: 218,8

TCH: 92,7

ATR: 130

TAH: 12

Idade: 3,9

Usina Santa Maria - Piracicaba - SP

Índice IDEA: 216

TCH: 84,8

ATR: 148,3

TAH: 12,6

Idade: 3,2

Usina São Manoel - Jaú/São Carlos - SP

Índice IDEA: 204

TCH: 71,3

ATR: 140

TAH: 9,9

Idade: 3,9

Usina Diana – Araçatuba - SP

Índice IDEA: 204

TCH: 70,7

ATR: 146,3

TAH: 10,3

Idade: 3,6

Usina Nardini - Vista Alegre - São José do Rio Preto - SP

Índice IDEA: 203,44

TCH: 73,5

ATR: 139,5

TAH: 10,25

Idade: 3,6

Usina Alta Mogiana - Ribeirão Preto - SP

Índice IDEA: 225

TCH: 88,5

ATR: 141,1

TAH: 12,5

Idade: 4,2

Na ocasião a Usina Bevap recebeu o Prêmio Hors Concours

Índice IDEA: 249,8

TCH: 103

ATR: 134,21

TAH: 13,8

IDADE: 5,7

ATR: 131,3

TAH: 15,6

Idade: 3



Da esquerda para a direita Dib Nunes (Grupo IDEA), com os representantes da Usina Uberaba e Luiz Antônio Dias Paes (CTC)

Usina Uberaba - MG (Campeã Brasileira de Produtividade Agrícola Safra 21/22)

Índice IDEA: 237,45

TCH: 118,8

“É uma honra poder receber essa premiação que é dedicada à toda equipe. Temos um time que trabalha duro, com carinho e capricho no que faz, sempre buscando rendimentos operacionais e a evolução dos números. Não poderia deixar de agradecer também à diretoria da Usina Uberaba pelo apoio e investimentos nas mudanças de processos. É com muito trabalho e humildade que num ano difícil para todos, inclusive para nós no Chapadão, que trabalhamos e conseguimos esses números que apresentamos”, disse o gerente agrícola da Usina Uberaba (Grupo Balbo), Marcus Paulo Pereira Lima. 



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 1^o a 31 de maio
de 2022

Consulte nossos veterinários

Mais informações: www.copercana.com.br



COPERCANA
FERRAGEM - MAGAZINE



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.ouvidoriascoob.com.br



Ribeirão Preto é palco do 23^o Seminário de Mecanização e Produção de Cana

Por meio da mecanização, a agricultura vem ganhando cada vez mais tecnologias que otimizam os resultados e facilitam o trabalho no campo



Considerado um dos setores de maior dinamismo na economia em 2021, o setor sucroalcooleiro deve apresentar uma recuperação na safra 2022/23 no que se refere à moagem e à quantidade de ATR por tonelada de cana-de-açúcar. Segundo estudo do Instituto Pecege, a moagem poderá chegar em torno de 550 milhões de toneladas de cana, uma alta de mais de 5% se comparada com a estimativa da safra anterior – 2021/22, que em novembro foi de 520,9 milhões de toneladas.

A fim de otimizar a operação no campo, as máquinas agrícolas estão sendo fabricadas cada vez mais com sistemas informatizados que captam as informações e as correlacionam para gerar dados e análises melhorando as aplicações, proporcionando mais eficiência e rentabilidade. São computadores de bordo, GPS, sistemas de controle automáticos e telemetria, máquina que traz a inovação no uso de combustíveis alternativos, enfim, muitas são as possibilidades para beneficiar o produtor rural e o setor.

Conhecido como o pontapé inicial da safra sucroalcooleira, o Seminário de Mecanização e Produção de Cana-de-Açúcar reúne os principais profissionais do setor para apresentar o que há de melhor em técnicas, máquinas, equipamentos e tecnologias relacionadas ao plantio e à colheita de cana-de-açúcar. E após dois anos sendo realizado de forma on-line devido a pandemia da Covid-19, a retomada permitiu que o Grupo IDEA pudesse concretizar nos dias 30 e 31 de março a 23ª edição do evento de forma presencial.



O CEO do Grupo IDEA, Dib Nunes abriu o evento destacando a importância da retomada pós pandemia

“Foi com lágrimas nos olhos e um sentimento de gratidão que retomamos as atividades presenciais podendo reencontrar amigos e procuramos selecionar o que há de melhor e mais novo no setor e apresentamos aos participantes, pois sabemos da necessidade de aumentar a produtividade e da importância do incentivo. Depois de danos seguidos de seca, geada, preços ruins, que enfrentamos, eu tenho certeza que esse ano teremos uma safra melhor”, disse otimista o CEO do Grupo IDEA, Dib Nunes.

Ao longo do seminário um conteúdo rico e importante para o setor foi apresentado. Os participantes puderam acompanhar a palestra do pesquisador do CNPQ e Prof. titular da Unicamp - Dr. Gonçalo Pereira sobre uma pesquisa feita na Unicamp com a célula de combustível. Já o representante da Geobiogás, Dante Cobucci, discorreu a utilização do biogás como substituto do óleo diesel onde mostrou que é mais barato hoje rodar com biogás, do que com óleo diesel. “Além de tratar de um combustível fóssil, o diesel possui seu preço atrelado ao mercado internacional. O biometano por sua vez, é um combustível verde e tem o IPCA (Índice Nacional de Preço ao Consumidor Amplo) como principal indexador”, disse Cobucci.

A minirreforma das colhedoras, uma opção econômica para reduzir o custo de manutenção também foi abordada no evento. O consultor Luis Bellini elencou algumas vantagens de se fazer uma minirreforma, dentre elas: elevar a disponibilidade durante a safra; reduzir o CRM (Custo do Reparo de Manutenção) da colhedora de 30% a 40%; eliminar as necessidades de reformas entre safras; diminuir a mão de obra própria/terceiros na entressafra; dar maior alívio financeiro no orçamento da empresa; diminuir a necessidade de grandes oficinas e reduzir desperdício sobre a vivência das peças.



Lanças: "A preocupação com o controle do pisoteio tem aumentado"

A "Adequação da cana-de-açúcar para o controle do tráfego de máquinas e minimização da compactação do solo". Este assunto foi apresentado pelo professor da Unesp de Botucatu, dr. Kleber Lanças. De acordo com ele, os pneus estão cada vez mais estreitos e essa é uma realidade principalmente em cana. Ainda segundo o professor, a preocupação com o controle do pisoteio tem aumentado e ele garante que para maior longevidade da cultura o segredo é eliminar o pisoteio da planta. Lanças destacou também que atualmente três problemas considerados graves preocupam que são as falhas, a mato competição e a compactação do solo. "Não sei qual o mais grave, mas a compactação está sendo o problema mais recorrente, já vem há anos causando danos nos canaviais. Abrir a bitola do trator é fundamental".

Mais economia e rendimento no campo

As fabricantes New Holland, Case IH, John Deere e Teston apresentaram seus mais novos produtos com foco na produtividade, redução de custos e também na questão ambiental, bem como cases de sucesso.

O especialista de Marketing de Produto da New Holland Agriculture Juliano Perelli falou sobre o biometano focado no mercado de cana-de-açúcar e também apresentou o trator movido a gás metano o modelo T6 Methane Power. "O objetivo foi mostrar que a vinhaça e a biomassa geradas a partir do beneficiamento da cana podem ser reaproveitadas para a geração do gás que vai movimentar o trator", destacou Perelli.

O T6 Methane Power, foi produzido em Basildon, na Inglaterra e lançado comercialmente este ano em feiras no Brasil.



Trator movido a gás metano lançado este ano no Brasil

O trator biometano inaugura um novo segmento de máquinas agrícolas, pela inovação no uso de combustíveis alternativos e o setor sucroalcooleiro será um dos mais beneficiados. A máquina pode utilizar o gás proveniente das operações de cana-de-açúcar como combustível, aproveitando o passivo ambiental e transformando-o em ativo ao gerarem o seu próprio combustível e deixando de utilizar o óleo diesel. O trator pode ser empregado em diversas operações como: pulverização, roçagem, corte de soqueira e nivelamento de solo, entre outras, reduzindo os valores com combustível.

Em comparação com os limites permitidos pelas regras de emissões do Estágio V da UE, as emissões de monóxido de carbono do T6.180 movido a metano são 80% mais baixas, enquanto o nível de hidrocarbonetos não metano é reduzido em 90%. Com 455 litros de capacidade de gás, equivalente a 79 kgs, o trator tem combustível suficiente para cerca de oito horas de transporte rodoviário ou trabalho de tomada de força.

Durante os dois dias de evento o público também pode visitar a mostra de máquinas e equipamentos agrícolas expostos na entrada. 



Tecnologia para o setor canavieiro

Nova colhedora de cana alia conectividade à alta performance no campo

O processo de mecanização de cana-de-açúcar trouxe diversos benefícios sociais, ambientais e também econômicos para a sociedade e para o setor canavieiro. Se antes o processo era manual e envolvia queimadas, atualmente ele é totalmente mecanizado e garante eficiência, qualidade e sustentabilidade a um dos setores mais importantes para o agro brasileiro.

No dia 7 de abril, a Case IH reuniu em Sorocaba-SP um grupo de jornalistas para apresentar a nova linha de colhedoras de cana-de-açúcar Austoft Série 9000, desenvolvida em Piracicaba. A fábrica no interior de São Paulo é um centro de pesquisa e soluções para a colheita de cana - exporta para 55 países e já teve mais de 9 mil máquinas da marca produzidas no local.

“Foram 180 mil horas de testes em campo, nas mais diversas condições, situações, em diferentes países que trouxeram para nosso produto o time de desenvolvimento produtivo e de engenharia a confiança de que estamos colocando agora no mercado um produto confiável, de alta performance e, principalmente, um produto conectado que vai entregar ao cliente maior produtividade, menor custo de operação e facilidade de manutenção”, disse o gerente de marketing da Case IH, Rodrigo Alandia.



A nova colhedora de cana-de-açúcar Autosoft Série 9000 que recebeu investimento de R\$ 100 milhões e 180 mil horas de testes durante o seu desenvolvimento

A Austoft 9000 traz novo motor de 420 cavalos com 20% a mais de potência, comparado com o modelo anterior, o que traduz numa redução de consumo de combustível de 10%, além de dobrar a vida útil do motor, reduzindo os custos de operação e manutenção. Outra novidade é o sistema hidráulico, com novas bombas de pistão, agora a potência do motor está concentrada nas duas bombas que vão trabalhar diretamente no sistema de colheita, deixando a bomba de engrenagem para sistemas secundários. O sistema de automação na colheita também é um avanço, o novo controle se ajusta automaticamente em função das condições de colheita. O chassi tanto traseiro quanto dianteiro é modular e o chassi parafusado facilita a manutenção adequada o que proporciona disponibilidade de tempo. As bombas de pistões com controladoras eletrônicas individuais dedicadas garantem maior capacidade de colheita para qualquer condição de canavial e as novas portas, com abertura para cima, ampliam o espaço de acesso com maior segurança para manutenção.

“Essa é uma linha revolucionária e extremamente importante para a Case IH, pois traz mais de 20 melhorias, seja na parte mecânica, na conectividade e digitalização. Investimos cerca de R\$100 milhões e 180 mil horas de teste de campo e de bancada para garantirmos mais produtividade e rendimento ao produtor. Quando se tem uma filosofia, uma estratégia de liderança, é preciso investimento e se preparação e é o que temos feito. O nosso objetivo agora é ter 100% dos nossos novos produtos conectados até 2023”, disse o vice-presidente da Case IH, Christian Gonzalez. 



Fale com
um de nossos
gerentes.



COOPERAR É
TRANSFORMAR
O DIA A DIA NO CAMPO.

Transformar o futuro é **acreditar**. É contar com uma força a mais quando for preciso. Isso é estar presente, é cooperar com quem quer crescer e desenvolver.

Crédito Rural Cocred.

Transformando o dia de quem transforma o Brasil.

Operação sujeita a análise e aprovação de crédito.
Ouvidoria - 0800 775 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoria.sicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0900 940 0456



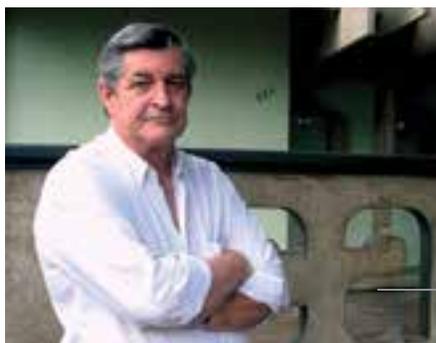
cocred.com.br

sicoobcocred



SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.



Engº Agrº Oswaldo Alonso
Consultor

Chuvas de março de 2022 & previsões para maio a julho de 2022

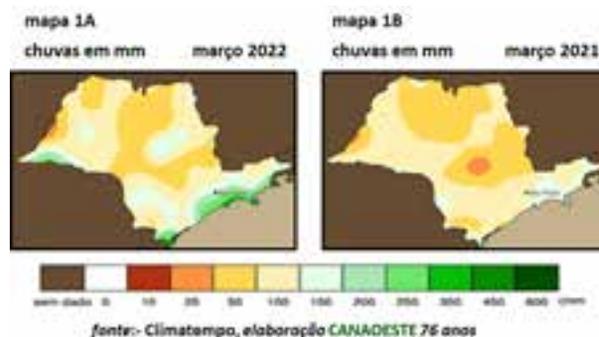
Quadro 1 - Chuvas anotadas durante o mês de março 2022.

Locais	chuva mensal em mm	normais climáticas em mm
Açúcar Guarani-Unidades Cruz Alta e Severínia	121	184
AgroClimatologia UNESP-Jaboticabal	147	157
Algodoeira Donegá – Dumont	216	176
Andrade Açúcar e Álcool	145	198
Barretos - INMET	139	190
Raízen-MB-Morro Agudo	128	198
Raízen-Santa Elisa	125	201
Central Energética Moreno	159	155
CFM – Faz. Três Barras - Pitangueiras	94	161
COPERCANA - UNAME	111	145
DESCALVADO - IAC-Ciagro	99	154
E. E. Citricultura - Bebedouro	108	157
FAFRAM - Ituverava - INMET	135	187
Faz. Santa Rita - Terra Roxa	157	187
Faz. Monte Verde - Cajobi/Severínia CTH	139	162
IAC Centro de Cana - Ribeirão Preto	89	164
IAC-Ciagro - São Simão	226	130
Usina da Pedra	158	165
Usina Batatais	157	185
Usina São Francisco	183	149
Médias das chuvas	142	170

A média de chuvas de março de 2022 (142 mm) ficou quase 20% aquém da média das normais climáticas do mês (170 mm), porém 30% acima da média das chuvas de março de 2021 (101 mm). Os menores volumes foram anotados em Ribeirão Preto (IAC-Centro de Cana), 89 mm; 94 mm em Pitangueiras (CFM) e 99 mm em Descalvado (IAC-Ciagrro); enquanto que foram observados 226 mm em São Simão (Inst. Florestal), 216 mm em Dumont (Algodoeira Donegá) e 183 mm em Sertãozinho (Usina São Francisco).

Mapa 1: As chuvas no mês de março 2022 (mapa 1A) foram superiores em relação ao mesmo mês de 2021 (mapa 1B).

Chuvas estas de março de 2022, que somadas com as de janeiro e fevereiro de 2022, aliviaram em muito a secura em todo estado.



Quadro 2: As chuvas dos meses de dezembro de 2018 a 2021 mais as dos meses de janeiro a março 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 efetuadas pela Consultoria CANAOESTE.

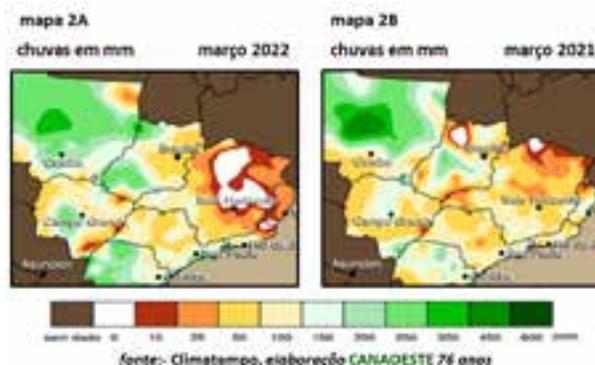
meses / anos e localidades	verões* dezembro 2018-2021, janeiros a marcos de 2019-2022				MARÇOS				JANEIROS a MARÇOS			
	18/19	19/20	20/21	21/22	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Barretos	em mm				em mm				em mm			
INMET	573	1.041	695	859	151	124	67	139	412	795	367	736
Bebedouro												
Escritório Canaoeste	827	1.224	701	740	210	113	137	139	636	928	446	563
Est. Exp. Citricultura	629	869	601	705	183	62	103	106	609	671	255	690
Cravinhos - S Simão												
Esc. Antonio Anibal	799	885	1061	1024	137	76	123	115	623	719	548	679
Instituto Florestal	1.230	1.289	838	912	175	177	165	226	1.662	1.054	467	688
Ituverava												
FAPRAM / INMET	652	1.476	607	857	169	178	94	135	544	1.216	368	558
Morro Agudo												
Faz. S Luiz e Raizen-III	977	1.143	952	733	334	117	124	160	740	843	454	546
Pitangueiras												
Copercana	821	1.066	782	799	172	100	151	165	676	791	423	676
CFM - Faz. 3 Barras	658	1.006	585	751	171	122	103	94	621	762	331	602
Pontal												
Bazan, B Vista e Carolo	656	833	836	737	161	79	113	85	689	665	434	586
Serrana												
Fazenda da Pedra	943	1.377	896	1026	173	277	136	158	732	1.216	371	728
Sertãozinho												
Instituto Zootecnia	1.130	1.261	817	741	426	132	106	158	1.656	976	423	629
Destilaria Santa Inês	647	855	816	635	189	93	112	65	610	720	358	516
UNAMI - COPICANA	810	928	817	646	214	114	141	111	711	790	462	527
Severinia												
Bulle Arnuda-Ivan Aldar	661	1.056	580	795	192	75	75	83	519	709	271	639
Terra Roxa												
Fazenda Sta Rita	1.075	1.209	693	790	355	69	90	157	765	914	438	652
Viradouro												
Escritório Canaoeste	747	897	679	810	139	104	89	130	571	721	355	791
Usina Viracool	687	934	701	768	149	182	136	87	699	816	415	616
Centro de Cana IAC	694	917	1084	743	145	96	154	89	570	691	616	589
Médias mensais	805	1.061	860	791	202	113	105	127	657	839	407	623
Normais climáticas	902	906	903	892	174	177	172	168	486	486	485	481

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

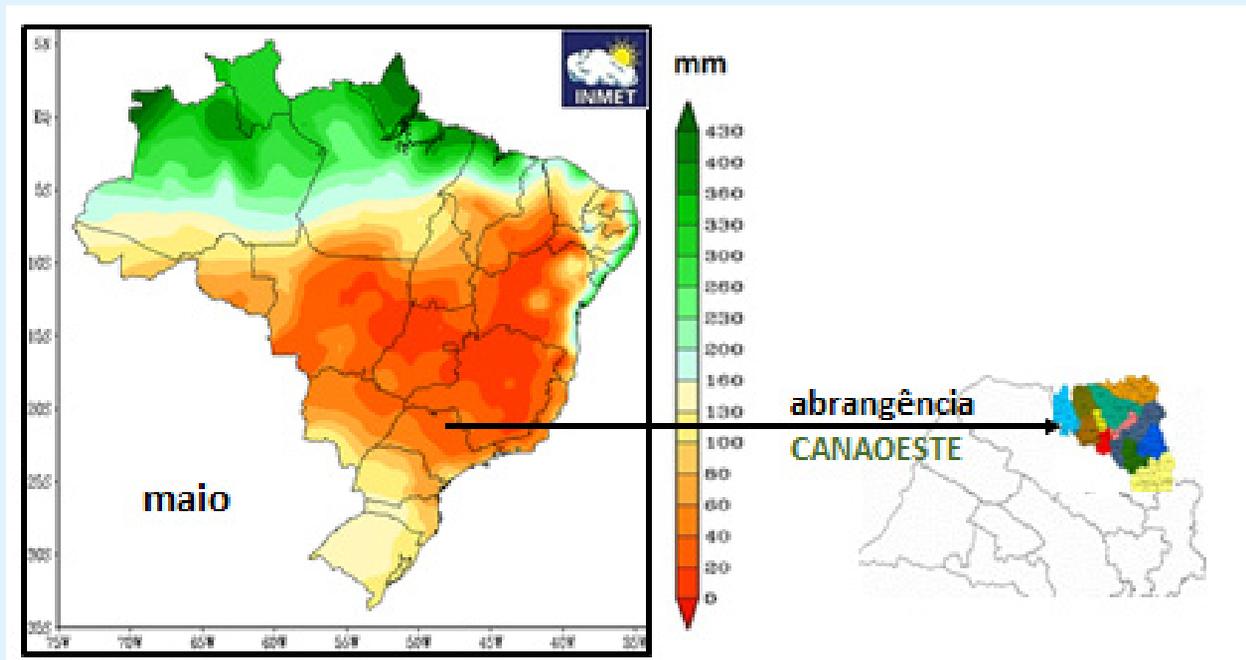
Obs: Médias mensais, destacadas em vermelho (penúltima linha do quadro 2), referem-se às médias das chuvas registradas de janeiro a setembro, outubro e novembro e as de dezembro dos anos de 2018 a 2021. As Normais Climáticas ou históricas (negritadas na última linha) referem-se às médias de muitos anos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

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

Vale ainda destacar, nas penúltimas linhas e nas quatro últimas colunas que, a soma das Médias Mensais dos meses de janeiro a março de 2019 (657 mm), de 2021 (407mm) e de 2022 (623 mm), foram inferiores à soma dos mesmos meses de janeiro a março de 2020 (839).

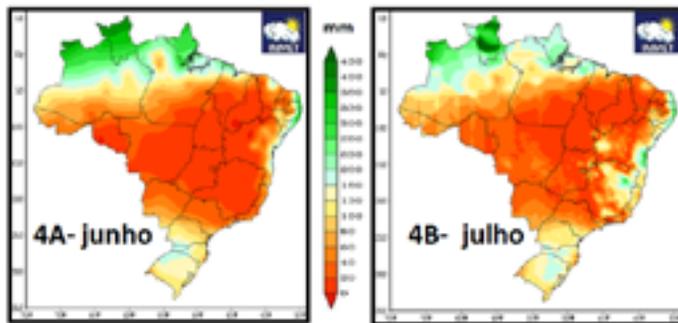


Mapa 2: Além dos comentários efetuados para o Estado de São Paulo, em março de 2022 (mapa 2A) as chuvas foram mais favoráveis que as de março de 2021 para o estado do Paraná, áreas no Centro Sul de Goiás, do Mato Grosso do Sul e no Triângulo Mineiro.



Mapa 3: Exceto a quase totalidade do Paraná e faixa Centro-Sul do MS, os volumes de chuva durante o mês oscilarão entre 40 a 100mm. No Paraná e Centro-Sul do MS poderão variar entre 100 a 160 mm. Quanto às temperaturas (T°C), uma linha imaginária em diagonal no estado de São Paulo, de Barretos-Ribeirão Preto a Assis para o norte e Centro Oeste do estado, as T°C tenderão a ficar entre 20 a 22°C e na outra metade, ao sul, pode ser de 17 a 20°C; enquanto que no Paraná e faixa sul e Leste de Goiás, Triângulo Mineiro e Centro – Norte do MS, entre 20 e 22°C; Espírito Santo (ES), todo MT, e restante de Goiás, de 22 a 25°C

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



fontes:- Climatempo e INMET - elaboração CANAOESTE 76 anos

Mapa 4A e B: junho e julho - quanto às chuvas, nota-se semelhança entre estes dois meses, salvo a faixa meio-leste de Minas Gerais com grande área de chuva mais acentuadas; acrescente-se que pelo INMET, em julho, poderá ocorrer chuvas ligeiramente acima das médias no ES, Goiás e Triângulo Mineiro. Quanto às temperaturas, semelhantes entre os meses de maio e junho, para julho, quase igual a junho, diferindo apenas por entradas de estreitas faixas com temperaturas de 20 a 22° no oeste de SP, avançando para o Pontal do Triângulo Mineiro, faixa central de Goiás, estreitas faixas norte do MS e do sudeste ao sudeste do MT.

Pelos dados do Centro de Cana-IAC, as médias históricas de 60 anos (1961 a 2020) de chuvas em, maio, junho e julho em Ribeirão Preto e proximidades são, pela ordem, 55, 30 e 20 mm.

Fenômenos El Niño e La Niña

A atualização em 14 de abril de 2022, pela Administração Americana de Oceano e Atmosfera (NOAA), indicou que o Oceano Pacífico equatorial continua mais frio que o normal e com a atmosfera também respondendo como La Niña e avançando por todo o ano de 2022 e, até mesmo, chegar ao início de 2023. Para 2022, as simulações climáticas mostram com previsão de chuva abaixo da média a partir de maio e junho no centro e sul do Brasil. Em julho, o centro e sul do Brasil ainda permanecerá sob menos chuvas. Apesar da queda acentuada de temperatura em algumas ocasiões, o mês de maio será mais quente que o normal no Centro-Oeste e menos quente em Minas Gerais e Espírito Santo. Em junho, aparecerão as ondas de frio mais intensas com queda acentuada da temperatura e geadas mais amplas nos estados do Sul.

Prognóstico Trimestral

Pela análise acima, a Climatempo assinala as

condições climáticas para a Grande Região de Ribeirão Preto e áreas adjacentes, que poderão ser:

Maio: Chuvas pouco abaixo das médias históricas e temperaturas na faixa de 20 a 22,5°C;

Junho: Semelhante a maio;

Julho: O INMET aponta para variabilidade (não falta) de chuvas na região, temperaturas próximas às das de maio e junho.

Recomendações

Com esta tendência climática, a CANAOESTE sugere aos produtores que, plantios de cana neste período somente sob irrigação, e mesmo, com mudas bem jovens (9 meses ou menos) ou, ainda, pré-brotadas. Algum florescimento pode surgir a partir de maio e em áreas mais elevadas. Colheitas, operar sempre com menores perdas e danos em soqueiras. Após este recente período seco, pode-se esperar boa qualidade tecnológica da cana.

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

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



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



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) ZERO GRAUS OU ZERO GRAU?

Zero está no singular, portanto, o substantivo grau deve acompanhá-lo na flexão.

O correto é: Zero grau.

2) QUATORZE OU CATORZE???

Você pode ficar à vontade para usar qualquer uma das formas, visto que ambas estão corretas.

3) SEJE OU SEJA???. ESTEJE OU ESTEJA???

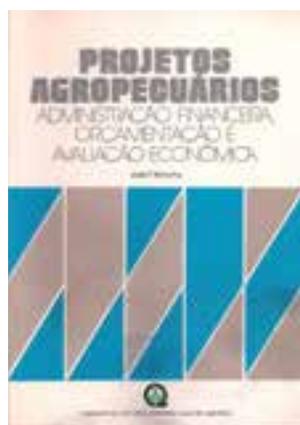
Esqueça o seje e o esteje. Essas palavras são usadas de forma errada na expressão escrita, assim como na oralidade.

Seja e esteja são as opções corretas.

Para você pensar:

*“A maior riqueza do homem
é a sua incompletude.
Nesse ponto sou abastado.
Palavras que me aceitam como
sou — eu não aceito.
Não aguento ser apenas um
sujeito que abre
portas, que puxa válvulas,
que olha o relógio, que
compra pão às 6 horas da tarde,
que vai lá fora,
que aponta lápis,
que vê a uva etc. etc.
Perdoai
Mas eu preciso ser Outros.
Eu penso renovar o homem
usando borboletas.”*

Manoel de Barros



Biblioteca “General Álvaro Tavares Carmo”

“Este livro procura apresentar, de modo simples e objetivo, conceitos e instrumentos de análise econômica especificamente voltados para projetos na agricultura (...). O seu conteúdo prático e a apresentação didática dos principais instrumentos de análise de projetos o torna extremamente interessante para sua utilização em programas de treinamento assim como para os profissionais que já atuam no setor, nos bancos e cooperativas de crédito, nas empresas de consultoria e mesmo nos departamentos de desenvolvimento das empresas agrícolas.”

(Trecho extraído e adaptado da “orelha” do livro)

Referência:

NORONHA, José F. **Projetos agropecuários: administração financeira, orçamentação e avaliação econômica.** São Paulo: FEALQ, 1981.

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



Revista

CANAVIEIROS

A VITRINE DO AGRONEGÓCIO QUE VAI ATÉ VOCÊ!



**+ DE 21.000
EXEMPLARES POR MÊS**

**DISTRIBUIDA
EM TODO O BRASIL**

**MÉDIA DE 10.000
ACESSOS MENSAIS**

CLASSIFICADOS COCRED

Oportunidades perfeitas
para o seu melhor negócio.

Acesse
sicoobcocred.com.br/classificados
e conheça os bens disponíveis em
nossa Seção de Classificados



IMÓVEIS RURAIS

Imóvel rural com área total de 2,707968 hectares e área construída de 3.503,18 m² de um conjunto industrial, matrícula n° 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 n° 1.949, situado no Condomínio Vale do Sol, denominado lote n° 01 da quadra n° 05 com frente para a rua 5, esquina com a rua 1, no município de **Jardinópolis/SP**.

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

Imóvel rural denominado "Fazenda Escuro", matrícula n° 8.521, com área de 164,6059 hectares, localizado no município de **Paracatu/MG**.

Imóvel rural denominado "Estância Novo Horizonte", matrícula n° 47.053, com área de 2,00 hectares, localizado 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**.

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**.

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 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, matrículas 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.º 10.314, localizado no município de **Sertãozinho/SP**.

Terreno urbano, com área construída de 53,20 m² e área total de 2.603,00 m². Matrículas n° 4.424, n° 11.747 e n° 11.748, localizado no município de **Morro Agudo/SP**.

Observação: O imóvel possui benfeitorias não averbadas na matrícula, disponível para venda da forma que se encontra.



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**.

Terreno urbano com área de 1.935,30 m², matrícula n° 94.939, localizado no município de **Restinga/SP**.

Terreno urbano com área de 1.586,70 m², matrícula n° 94.938, localizado no município de **Restinga/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](https://www.facebook.com/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

VENDE-SE

BARRETOS E REGIÃO - Daniel Caldas Imóveis

- 16 Alqueires paulista;
- Cana de Açúcar;
- Seringueira;
- Pasto contendo várias benfeitorias;
- Bem localizado;
- PREÇO: R\$ 250 mil/alqueire paulista.

Tratar pelo telefone: (17) 99116-8614

VENDE-SE

BARRETOS E REGIÃO - Daniel Caldas Imóveis

- 25 Alqueires / SP;
- Cana de Açúcar;
- Pasto;
- Plana;
- Bem localizado;
- PREÇO: R\$ 200 mil/alqueire paulista.

Tratar pelo telefone: (17) 99116-8614

VENDEM-SE

- Trator Massey Ferguson 235 4X2;
- Trator Massey Ferguson 265 4X2;
- Enleirador de palha DMB;
- Carreta agrícola 4000 kg;
- Tanque de água 4.200 litros;
- Tanque de água 2.000 litros;
- Carroceria de ferro 2.9 X 1.9;
- Adubadeira M-90;
- Concha traseira CC 220;
- Sulcador 2 linhas com marcador pistão;
- Pulverizador Condor Jacto 600 Litros;
- Roçadeira hidráulica central e lateral Kamaq;
- Roçadeira de arrasto Inroda;

- Sulcador florestal DMB;
- Plaina traseira 2.40 m;
- Arado 3 bacias com regulagem;
- Plataforma traseira Tatu;
- Bomba Jacto JP 75.

Tratar com Waldemar pelo telefone: (16) 99326 0920

VENDEM-SE

- 01 marcador de banca - R\$ 2.500,00;
- 01 plataforma de bomba Condor - R\$ 2.500,00.

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

VENDE - 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 braquiário 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

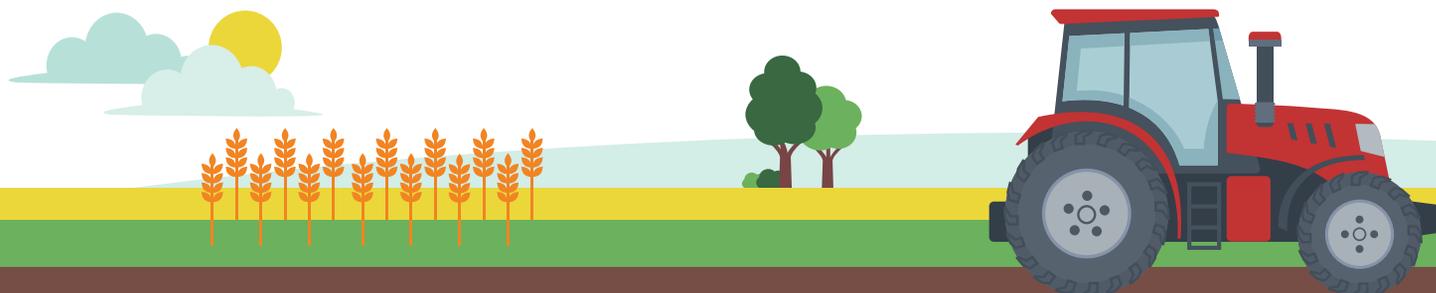
Galinha de Angola. Tenho 15 casais de galinha de Angola entre 06 meses e 09 meses, prontas para serem soltas.

Vendo cada casal por R\$140,00. Entrego em Ribeirão Preto. Tratar com Lana pelo telefone (16) 98822-5577

VENDEM-SE

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: (16) 99214-4849

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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

- Mudras de abacate enxertadas.

Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida. Encomende já a sua! Mudras 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](https://www.conferencia@datagro.com)

[CONFERENCES.DATAGRO.COM](https://www.conferences.datagro.com)

+55 (11) 4133 3944

 /DATAGRO



ISO DATAGRO
NY URBAN & URBANL
CONFERENCE 2022

11
MAIO
2022



FÓRUM
PECUÁRIA
BRASIL
2022

14
JULHO
2022



GLOBAL
AGRIBUSINESS
FORUM 2022

25-26
JULHO
2022



DATAGRO
ABERTURA DE SAFRA
SOJA, MILHO E ALGODÃO
2022/23

24-25
AGOSTO
2022



22ª CONFERÊNCIA
INTERNACIONAL DATAGRO
SOBRE AÇÚCAR E ETANOL

24-25
OUTUBRO
2022

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.

Associação


COPERCANA

Agência


SICOOB


SICOOB COCRED

18º AGRONEGÓCIOS

COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!

15 a 30 de junho | 2022

www.agronegocioscopercana.com.br



Online

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

Presencial

27 a 30 de junho, das 14h às 19h

Realização:



Apoio:



SICOOB COCRED