

Ano XVI • Nº 199 • Maio/2023



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



FOTO DO 4º AGRONEGÓCIOS
COPERCANA EM 2008



EDIÇÃO ESPECIAL 60 ANOS COPERCANA

Capítulo 5: 60 anos em quatro dias



Nossa cultura é evoluir com a sua.

Parabéns, Copercana, pelos 60 anos contribuindo para a evolução do setor sucroenergético brasileiro. Participamos com orgulho dos capítulos desta história de inovação.

Obrigado por confiarem na IHARA. **Estar ao lado de vocês é tudo de bom!**



Agricultura é a nossa vida

Acompanhe nossas redes sociais
[iharadefensivosagricolas](#)



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



UMA FEIRA PARA CELEBRAR A SORTE

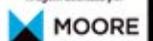


Conheça a história
de Antonio
Eduardo Toniello



Entrevista com o
Presidente da
Canacampo, Ademir
Ferreira de Mello Júnior

Tragem auditada por



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



CONFIRA O PORTFÓLIO COMPLETO SUMITOMO CHEMICAL PARA A CANA-DE-AÇÚCAR.

ProGibb®

DiPel®

Tamiz®

Sumyzin 500 SC®

Sniper®

SumiMax AMT®

Impulse®



SUMITOMO CHEMICAL
SAC 0800 725 4011
sumitomochemical.com

SOLUÇÃO
AGIL AO
CLIENTE



SUMITOMO CHEMICAL

ATENÇÃO

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



Força Ativa

Segundo Nietzsche, força ativa é aquela que existe por si só, que nasce da iniciativa e talento do indivíduo, enquanto que a força reativa surge para combater e tentar eliminar esse dom.

Quando alguém se destaca em determinada área naquilo que faz, é a expressão de sua força ativa, no entanto ao chegar ao topo, quando ganha o reconhecimento, sempre vão surgir movimentos contrários para colocarem obstáculos através da reunião dos mediocres, que sozinhos não teriam a mínima chance de vencer sua genialidade.

Com o discurso de que é preciso combater o forte eles vão se associando e criando conceitos que passam a acreditar como verdadeiros, o que o pensador alemão chamou de Genealogia da Moral, livro lançado em 1887.

“Os fracos se submetem facilmente a uma regra estabelecida, pois não se sentem capazes de viver por si, eles têm medo do caos, das incertezas e sofrimentos da vida. Por isso, precisam da moral e dos princípios como guias de conduta”, diz um trecho do livro.

Assim, é preciso proteger o forte dos fracos, porque se eles ganharem, se extingue a genialidade, e então uma sociedade passa a ser mediocre.

As páginas desta edição contam no mínimo três histórias que exemplificam bem o que é a Força Ativa.

A primeira é a carreira que o presidente do conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, construiu nos mais de cinquenta anos em que está envolvido com a gestão da cooperativa. O segundo assunto é o Agronegócios Copercana, um evento que consegue permanecer único mesmo com 18 edições realizadas.

Por fim a conversa com o presidente da Canacampo, Juninho de Mello, falando muito de futuro, dá a dimensão que o passado de vitórias e o presente exemplar sustentarão por muito tempo toda virtuosidade da canavicultura da região de Campo Florido num processo de sucessão brilhante.

Como sempre diz Toninho Toniello, é tudo cana e não há exército de mediocres que vão conseguir vencer essa planta maravilhosa, pois além do seu tamanho, ela é cultivada por homens com sua força ativa no mesmo nível.

expediente

CONSELHO EDITORIAL:

Antonio Eduardo Toniello
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:

Joyce Sicchieri

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Eddie Nascimento, Fernanda Cláudio,
Marino Guerra e Tamiris Dinamarco

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

Marino Guerra
(16) 3946.3300 - Ramal: 2507
marinoguerra@copercana.com.br

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

26.850

ISSN:

1982-1530

conselho editorial

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





SUMÁRIO

10

60 anos da Copercana: A transformação de coragem e seriedade em força

Confira o quinto capítulo da trajetória da cooperativa.

22

Histórias que fazem a nossa história

Nosso homenageado do mês é o Presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo

38

Caderno Especial

Uma feira para celebrar a sorte



Edição anterior
Ano XVI - Abril - Nº 198

32

Entrevista
Com o Presidente da Canacampo, Ademir Ferreira de Mello Júnior

E MAIS:

62

Ponto de Vista
Gisele Bündchen e os biomas do Brasil

106

A representatividade da mulher no setor sucroenergético ultrapassando fronteiras

PARABÉNS, COPERCANA!

São 60 anos fortalecendo laços, ampliando parcerias e unindo a força produtiva do agro em todo o Brasil. A Syngenta se orgulha em fazer parte dessa história, com a parceria iniciada há mais de 20 anos na criação do programa Aliança. Nosso trabalho conjunto buscou sempre trazer inovação e tecnologia em benefício da cooperativa e cooperados.

A Syngenta através do Programa Aliança, busca ser o melhor parceiro de negócios e tem como objetivo, o desenvolvimento dos produtores da Copercana, por meio de iniciativas como interações, cursos e viagens, enriquecendo o conhecimento, agregando tecnologia e buscando incansavelmente a inovação no agro.

Desejamos que mais e mais momentos de celebração como esse possam fazer parte da vida de todos os cooperados e que possamos juntos, Copercana e Syngenta, continuar contribuindo para o sucesso da agricultura brasileira, para que ela continue ocupando seu espaço de destaque no mundo!

60 ANOS

COPERCANA





Foto do 4º Agronegócios Copercana em 2008



Nossa história é
tudo de bom



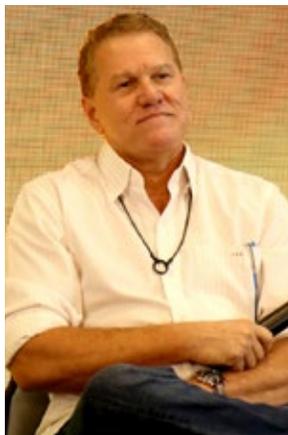
60 anos da Copercana: A transformação de coragem e seriedade em força

Introdução

Em razão das comemorações dos 60 anos da Copercana, a equipe do Departamento de Comunicação, Marketing e Eventos está produzindo, em formato de um livro-reportagem, o resgate histórico de toda a trajetória da cooperativa.

O conteúdo será reunido na edição de um livro que será lançado em 2023 ao longo das comemorações dos 60 anos da Copercana, contudo, mediante a importância para a história do cooperativismo e do agro nacional, e ao simples fato de que ações bem-sucedidas precisam ser propagadas, ele também será publicado, na íntegra, nas páginas da Revista Canavieiros, sendo entregue em mais de 25 mil endereços.

Esta edição traz o quarto capítulo que narra como um evento de quatro dias consegue traduzir toda a confiança que a Copercana conquistou em 60 anos.



“ *Converso com executivos e profissionais de nossos parceiros nos segmentos de defensivos e nutrição que frequentam feiras agropecuárias de todo Brasil e eles sempre destacam que em lugar nenhum há um evento que os visitantes têm tanto conforto como no Agronegócios Copercana* ”

(Frederico Jose Dalmaso, superintendente comercial)

60 anos em quatro dias

Quem não vive correndo atrás do tempo?
A ampulheta é a grande mandatária de
nossos destinos.

Sistemática, implacável e sem compaixão,
ela suga nossos momentos como faz com a
areia. E quando se percebe, tudo se foi,
não sobrando sequer um grão.

Porém tem gente que transforma a força da
tragédia em energia, com muito estudo,
trabalho e dedicação fazendo a ampulheta
girar num movimento perpetuo, e gerar a
energia necessária para aproveitar, ao
máximo, o seu dia.



Dizem que para se conhecer uma pessoa de verdade, basta viajar com ela. Se transferir esta máxima para uma cooperativa, pode-se concluir que para conhecer a real importância que ela dá aos seus cooperados, é só ver como ela os trata.

Quer saber qual a importância que a Copercana dá para seus produtores-associados? Visite uma edição do Agronegócios Copercana.

Com sua primeira edição acontecendo em 2005, o evento nasceu da ideia de se ofertar insumos, máquinas, equipamentos e ferramentas a preços e condições de pagamento diferenciadas ao longo de um curto período do ano, proporcionadas em decorrência de negociações em bloco com os fornecedores, numa estrutura montada dentro do

estande da cooperativa na Fenascuro & Agrocana.

Até aí nada além de um balcão de negócios, contudo, já no segundo ano, foram agregados novos valores, o que, através de um processo de maturação, foi se consolidando como uma data fundamental no planejamento de compra do seu corpo de cooperados.

Dentre os maiores destaques é a data em que ela acontece, sempre na última semana de junho: “Como se trata de uma virada de semestre e os fornecedores de insumos precisam atingir suas metas, quando demandamos um volume expressivo, temos uma margem maior de negociação e com isso repassamos melhores preços aos produtores”, disse o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo.

Outra característica tradicional é o seu conforto, de sua segunda até a décima terceira edição ela aconteceu no Clube de Campo Vale do Sol (em Sertãozinho), o qual proporcionava aos visitantes um grande salão climatizado, utilizado para a área de negócios e exposição de insumos; amplo estacionamento asfaltado, com capacidade de atender à demanda de veículos e às áreas de exposição de máquinas e implementos agrícolas; e restaurante, para a oferta de almoços e realização das confraternizações.



Agronegócios Copercana de 2011, evento acontecia no salão climatizado do Clube de Campo Vale do Sol

Desde 2014, com a finalização da construção do Centro de Eventos da Copercana “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, o Agronegócios Copercana além de ter sua casa própria, projetada para recebê-lo, melhorou o acolcho dos participantes e criou espaço para que os expositores personalizassem seus estandes, de forma que eles pudessem apresentar suas soluções de uma forma muito mais eficiente e agradável sob o ponto de vista visual.

“Converso com executivos e profissionais de nossos parceiros nos segmentos de defensivos e nutrição que frequentam feiras agropecuárias de todo Brasil e eles sempre destacam que em lugar nenhum há um evento que os visitantes têm tanto conforto como no Agronegócios Copercana”, disse o superintendente comercial, Frederico José Dalmaso.

Historicamente, e após a pandemia, fisicamente o evento acontece em quatro dias, com uma duração total que não ultrapassa as 40 horas, um microespaço de tempo se comparado com os 60 anos da cooperativa, porém neles é compactada toda a sua sinergia, como se toda Copercana se transformasse numa pílula, que ano a ano é renovada quando o cooperado volta a tomá-la.



Desde 2014 o Agronegócios Copercana ganha sua casa própria, o Centro de Eventos “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”

Desafios

Ao comparar com a conjuntura do setor sucroenergético, sua caminhada não foi sombreada e com água abundante. No início com toda confusão gerada pela transição da colheita da cana queimada para a crua, principalmente para o setor de defensivos que não teve tempo hábil para o desenvolvimento de um portfólio de produtos de proteção das novas pragas, plantas daninhas e doenças que surgiram quando se virou a chave para o novo manejo.

Passa-se mais um tempo e o setor entra na maior crise de sua história desde a chegada da cultura no Brasil, que em cinco anos levou mais de 60 unidades industriais a frearem suas moendas.

Mais recentemente a pandemia trouxe imprevisibilidade na cadeia de fornecimento de defensivos, enquanto que a guerra entre Rússia e Ucrânia colocou o mercado de fertilizantes simplesmente em parafuso, com o adubo ultrapassando a casa dos R\$ 8 mil.

No meio destes dois furacões, como se não fosse o bastante, quase todo Centro-Sul canavieiro ainda passou por uma das piores estiagens, em 2020, seguida de pelo menos três geadas seguidas no outono/inverno de 2021 e uma crise de incêndios que chegaram a destruir o canavieiro de fazendas inteiras, com labaredas andando sobre os minguaos leitos dos rios.

Diante dessa sequência de fatos externos “competitivos”, a Copercana fez uso de sua solidez e seriedade para a feira nunca deixar de evoluir, pelo contrário, com a quebra recorde a cada ano: “Nunca vendemos o que não tínhamos, nem prometemos o que sabíamos que o mercado não nos deixaria cumprir. Acredito que essa postura, de deixar tudo muito claro, mostrou para nossos fornecedores tamanha credibilidade que valesse a pena estar conosco, e segurança para nossos cooperados montarem seus respectivos planos de manejo com a certeza que a ferramenta comprada estará disponível quando ele precisar”, disse Dalmaso.



Grandes marcas parceiras: Seriedade como a Copercana sempre tratou seus negócios atraíram e fixaram parcerias sólidas com as principais marcas do segmento de insumos

Sob o ponto de vista de execução do evento, nada é comparado aos anos de 2020 e 2021, quando, devido a pandemia do Coronavírus, de repente, tudo precisou deixar de ser presencial e criar corpo do mundo virtual.

No caso da divulgação de tecnologias, feitas no modo presencial através dos estandes, foi criada uma estrutura de estúdio para a exibição de lives. Considerando que com o conteúdo criado foi disponibilizado o acervo via canal da Copercana no

Youtube, o qual é relevante até hoje como fonte de pesquisa das tecnologias em evidência e assuntos conjunturais de cada ano, fazendo com que somando as edições de 21, 22 e 23 (devido ao sucesso da iniciativa ela passou a fazer parte da programação de modo que o evento passasse a ser híbrido) foram cerca de 45 mil visualizações até o mês de maio de 2023, ou seja, uma estádio de futebol já viu o Agronegócios Copercana de alguma tela.

Quanto à comercialização de produtos, os parceiros

mantiveram os esforços tradicionais em trazer preços diferenciados enquanto que, na outra ponta, os RTVs utilizaram um sistema de agendamento para atendimento individual e também fizeram uso de ferramentas digitais como WhatsApp e Zoom para conseguirem atender à demanda dos cooperados.

“A feira virtual de 2021 teve um resultado muito positivo, pois como havíamos diversas incertezas sobre a duração e rigor da pandemia, e com isso, em decorrência de problemas logísticos na cadeia de suprimento, o risco de falta de produtos aumentava de tal forma que a grande maioria dos produtores comprou para formar um estoque de duas safras, isso considerando que todo atendimento aconteceu de maneira virtual”, conta Dalmaso.

Contudo, não ficou apenas no campo dos negócios o sucesso do evento frente ao caos instaurado pela pandemia, o social também foi contemplado. No encerramento aconteceu uma live com um show da dupla Matogrosso e Mathias, que contou com mais de 15 mil acessos e foram arrecadadas 10 mil cestas básicas, as quais foram distribuídas em todos os municípios que a Copercana tinha alguma operação comercial na época.

“Pensamos na iniciativa da live, pois naquele ano não foi possível a realização do nosso tradicional show em prol do Hospital de Amor e também queríamos ajudar de alguma maneira a reduzir o impacto sofrido pelos trabalhadores do setor de eventos em decorrência da pandemia e todas as ações de restrição tomadas com o intuito de conseguir controlar a propagação do vírus”, disse o diretor financeiro e administrativo, Giovanni Bartoletti Rossanez.

Em 2022 foi possível a volta do formato físico, mas perante o sucesso da versão virtual, ficou definido pela diretoria que o evento se tornaria híbrido ganhando assim mais onze dias (total de quinze), abrindo um leque para todos, mesmo aqueles cooperados que não pudessem estar presentes, aproveitarem as melhores oportunidades através da compra nos escritórios dos RTVs.



: Live Solidária com a dupla Matogrosso e Mathias, foram arrecadadas e distribuídas dez mil cestas básicas

“As últimas três edições do Agronegócios Copercana foram muito desafiadoras sob o ponto de vista organizacional, primeiro para conseguirmos levar para o virtual uma quantidade de informações do Centro de Eventos em pouco mais de três meses, depois, na retomada do físico, lidar com diversos obstáculos que não tínhamos antes, no sentido de montagem da feira que a pandemia criou à cadeia de eventos, o que ia desde a disponibilidade de materiais, defasagem de mão de obra especializada, até o aumento expressivo no preço de tudo. Ainda hoje quando paro para pensar, não acredito que sobrevivemos a tudo isso”, disse a gestora de Comunicação, Marketing e Eventos da Copercana, Carla Rossini.

Muito mais oportunidades

Quase todo o ecossistema de negócios também esteve presente no evento ao longo de sua história, como a área de máquinas e implementos agrícolas, que sempre foi muito ativa no sentido de viabilizar aos cooperados a atualização ou modernização do seu barracão de maquinários da fazenda. Outras frentes foram evoluindo com o tempo, como o setor de Agricultura de Precisão, que antes era dividido no de corretivos e Laboratório de Solos e hoje se integrou a outros serviços inovadores numa solução que utiliza do evento para explicar sua importância aos produtores-cooperados.

A Copercana Sustentável/ESG também pode contar a história de sua evolução com o passar de cada edição da feira. No começo era um pequeno estande da Biocoop que explicava aos interessados como funcionava o reaproveitamento de resíduos da cooperativa e entregava mudas de árvores nativas da Mata Atlântica e Cerrado. Já na edição de 2022 foi construído um estande capaz de receber pessoas para participarem de palestras e debates sobre assuntos ligados à questão e à entrega da primeira edição do relatório de sustentabilidade, que tem como conteúdo as ações de 2021, bem como o seu desempenho financeiro, social, ambiental e de governança.

O projeto amendoim sempre atrai a curiosidade dos participantes, isso porque se trata de uma oportunidade para os produtores entenderem mais sobre a cultura e como a iniciativa, que integra o campo com a indústria, é líder na exportação brasileira para os mercados consumidores mais exigentes.

No espaço destinado à Loja de Ferragem e seus parceiros, os cooperados se divertem, claro que em parte são pelos quitutes que sempre são servidos por fornecedores da rede de supermercados que sempre participam, mas o que eles

gostam mesmo é de ver as novidades em termos de ferramentas, maquinários de pequeno corte, selaria e até mesmo

aproveitar os preços diferenciados para trocar a botina e o chapéu já gasto pelo sol da lida do dia a dia.



Todos os negócios da Copercana participam do evento

Sem falar que a turma da criação espera o evento para recompor o estoque de ração, vacina e suplementos em condições melhores no espaço veterinário.

Em resumo, tudo que tem nas mais de 30 unidades de negócios da Copercana, seja loja, unidade de grãos, distribuidora de combustíveis, centro de distribuição de insumos ou até mesmo uma moderna indústria de beneficiamento de amendoim, está dentro do Centro de Eventos quando começa a versão física do evento, ofertando os melhores negócios, não importa o tamanho da crise e nem a força do vírus.

Conhecimento

Dizem que o maior patrimônio que alguém pode ter é o conhecimento, pois ele, ninguém, exceto algum mal fisiológico, pode tirar de você. Quem gosta de acumular esse tipo de riqueza e conheceu o Agronegócios Copercana com certeza voltou toda vez que foi possível.

Em primeiro lugar pela enxurrada de palestras (virtuais e físicas) que abordam todo o tipo de assunto, depois pela exposição de produtos e soluções da feira, mas nada é igual a troca de informações que acontecem em milhares de rodas de conversa que são formadas.

Isso porque cooperados de regiões, tamanhos, tipos de solos, enfim, realidades completamente diferentes, trocam ideias com colaboradores, executivos e gestores da Copercana e representantes técnicos dos expositores num ambiente com o conforto necessário para a conversa durar horas, trazendo para estrada Herminio Bizio, número 28, bairro Chácaras Planalto, cidade de Sertãozinho, estado de São Paulo, país Brasil, continente América do Sul, planeta Terra; a fonte de uma espiral de informações tão forte que seria capaz de atingir um alienígena que navegasse distraído pelo espaço e com isso fizesse dele o maior expert do universo em cana e com tamanha sabedoria, com certeza não deixaria de visitar a edição seguinte do Agronegócios Copercana. 



Mais de um bilhão de conversas para a evolução da canavieira e do cooperativismo



MURAL 60 ANOS

Nossa casa sempre foi a casa
de nossos cooperados



seu Legado

NASCEU PARA
CONTINUAR.



Em 19 de maio de 1963, a
Cooperativa dos Plantadores
de Cana do Oeste do Estado
de São Paulo, nascia.

Hoje, conhecemos
carinhosamente como
Copercana e nós, da BASF,
comemoramos os seus 60
anos em busca da defesa
dos interesses econômicos
dos agricultores.



Copercana 60 anos.
A BASF faz parte
dessa história.



**BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.**

■ - BASF
We create chemistry



50 anos de dedicação: Uma história de sucesso e resiliência



“ A maior recompensa para o trabalho do homem não é o que ele ganha com isso, mas o que ele se torna com isso ”

(John Ruskin)

Em um casamento, completar as Bodas de Ouro é uma festa marcada por belas comemorações. A marca, alcançada por casais que mantiveram a nobreza do matrimônio, traz no ouro um dos metais mais valiosos e belos que existem, um sinônimo de riqueza e fartura. Pois bem! Fazendo uma analogia entre um casamento e a história de vida de um de nossos homenageados do mês, podemos dizer que Antonio Eduardo Toniello e a Copercana possuem uma união forte e inabalável. É difícil falar da Copercana sem citar o nome do senhor Toninho, como carinhosamente é chamado. São mais de 50 anos de sua vida dedicados ao desenvolvimento da cooperativa, que como em todo casamento teve seus altos e baixos, mas que com fé, seriedade e compromisso venceram qualquer adversidade.



Quem é Antonio Eduardo Toniello?

Antonio Eduardo nasceu no dia 19 de outubro de 1940. Ele é um dos 11 filhos de Eduardo Toniello e Amália Vanzella Toniello, ambos já falecidos. Seus irmãos são: Lídia (in memorian), Merville (in memorian), Mafalda (in memorian), Waldemar (in memorian), Renato (in memorian), Ofélia (in memorian), Pedro Ivo (in memorian), Anita, Ignêz e José Pedro.



Toninho junto com seus irmãos no aniversário de 80 anos do pai Eduardo Toniello

Toninho Toniello cresceu em meio às plantações da propriedade de seus pais, estudou até o 3º ano primário na Escola Vassoural da Fazenda Schimidt e depois cursou o 4º ano na Escola EEPG Professor Anacleto Cruz, em Sertãozinho.



Formandos da 4ª série da Escola "Anacleto Cruz" em 1949. No destaque, Toninho

Família

Antonio Eduardo Toniello é casado com Maria Neli Mussa Toniello. O casal teve seis filhos: Cláudia, Neli, Paula, Solange, Antônio Filho e Rita de Cássia.

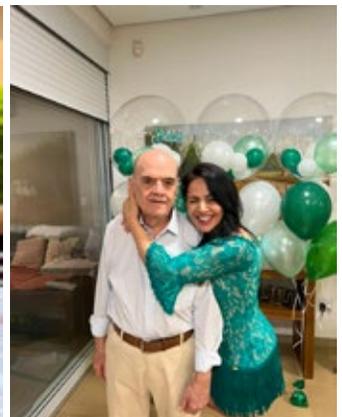
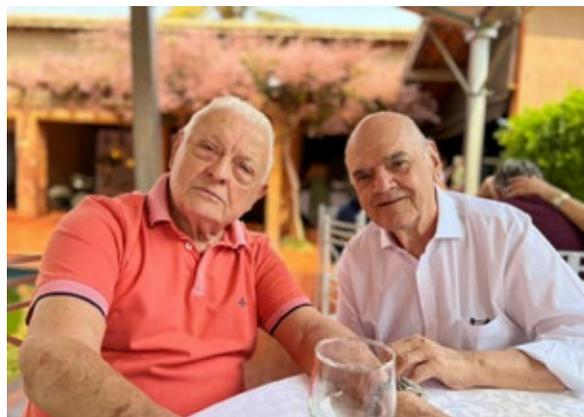
A família cresceu e os filhos lhe deram os netos: Ana Cláudia e Eduardo, Guilherme e Felipe, Ana Beatriz e Maria Luisa; Arnaldo e Vitória; Letícia e Antônio Eduardo Neto; João Victor e Eugênio Augusto.

Os netos Arnaldo e Ana Cláudia lhe deram os bisnetos Francesca, Olívia e Sofia.



Antonio Eduardo Toniello e Maria Neli Mussa Toniello







A família: pela ordem Antonio Filho, Ana Paula, Solange, Maria Neli, Cláudia e Rita de Cássia

Hobbies

Nas horas de descanso, senhor Toninho gosta de ficar junto da família e, além de conversar com seus filhos, netos e bisnetos, assiste aos jogos do Palmeiras pela TV e tem o costume, sempre que pode, de ir à piscina e se divertir com jogos de cartas, sendo de preferência o ‘Buraco’. "Eu sempre ia à piscina, mas tenho ido bem menos. Antes ia todo o sábado. Mas jogar buraco jogo sempre, porque é uma coisa de velho, fazer o quê? (risos). Se não fizer alguma coisa para mexer com a memória da gente, se perde o rumo", comenta e completa: "graças a Deus, a minha cabeça ainda está boa, consigo conversar e captar muita coisa, então não paro de jogar buraco, gosto, e se tiver jogo todo dia! É um joguinho porcaria, mas é engraçado e distrai bem a gente".



Toninho durante brincadeira na piscina da Destilaria com os filhos

Negócios em família

Toninho Toniello sempre trabalhou nos negócios de sua família assumindo responsabilidades. Com 12 anos trabalhou na lavoura com o pai e aproveitava suas vindas à cidade para entregar o leite que produzia. Aos 14 anos iniciou a administração do pequeno engenho de aguardente, sempre se dedicando ao trabalho de comercializar a bebida. "Trabalhei com trator, com carpideira de burro, com carroça; carreguei cana no Chevrolet e no Ford 46", destaca Toniello, que ainda conta "no meu tempo de moço, se plantava amendoim e arroz, hoje nem se planta mais arroz por aqui".

Depois que seu pai Eduardo Toniello fez a partilha das terras da fazenda para todos os irmãos, Antonio Eduardo e seus irmãos Waldemar, Renato e José Pedro compraram as partes das irmãs que não tinham interesse em continuar no ramo e iniciaram um processo de crescimento dentro do setor.



Irmãos Toniello: José Pedro, Waldemar, Renato e Toninho

Em 1966, os irmãos criaram a Destilaria Santa Inês, localizada na Fazenda Córrego das Pedras, em Sertãozinho. “Aí entramos no negócio. Ali, fabricando cachaça e eu levava para entregar aos compradores”, lembra. “Foi um ano e meio, dois anos, depois contratei o Alberto Minto e ele foi trabalhando conosco, até passarmos a produzir álcool”.

Em 1984 nasce a Destilaria Virálcool, na cidade de Pitangueiras, e em 17 de julho de 1986, teve início a primeira safra da Destilaria Virálcool com uma produção de 30,9 milhões de litros de aguardente. Em 1988, Antonio Eduardo Toniello realizou um dos seus maiores sonhos, quando a Virálcool começou a produzir álcool. Dez anos mais tarde, a Virálcool começou a produzir açúcar e levedura de cana desidratada.

Em 2002, a Virálcool também começou a cogear energia para a CPFL e, em 2009, entrou em operação na cidade de Castilho, divisa entre São Paulo e Mato Grosso do Sul, a Usina Virálcool 2. “As nossas usinas, modéstia à parte, são muito expressivas na região, em energia, consumo e toda a tecnologia que tem”, destaca e acrescenta “temos usinas hoje de primeiro mundo, meus filhos e sobrinhos estão 'afinando mais ainda', melhorando, mas hoje o grupo está bem, nessa parte de geração de energia somos os maiores geradores da região”.

Sempre à frente do Grupo Toniello, Antonio Eduardo é considerado um dos mais conceituados empresários do setor sucroenergético na região. O grupo também possui revendedoras de automóveis no interior do Estado de São Paulo. “A minha faculdade foi a vida. Trabalhando, conversando, desempenhando o negócio. Eu tenho um primário de grupo, mas a vivência que tenho é de muitos anos e, graças a Deus, nunca dei barbeiragem. Tive pouca assessoria e tudo foi muito na qualidade e trabalhando”, destaca. “Sempre estive à frente dos negócios, claro que vai chegando um tempo que não dá para ficar o dia todo, mas sempre tomei as decisões com relação a dinheiro, compras e vendas”.

Hoje, Toninho Toniello, como ele próprio diz, já passou a bola para seus filhos e sobrinhos, mas nunca deixou de estar presente nos negócios. Mesmo não estando atualmente à frente das decisões é sempre ouvido e consultado. “Meus filhos, os filhos do José e do Renato são diretores. Dobram os diretores, agora não sei se vai dobrar o faturamento”, brinca e ainda comenta: “todos os dias vou lá, tomo uma água e venho para a Copercana. Briguei muito no bom sentido, pois quase nos separamos e tivemos algumas dificuldades, mas coloquei na cabeça deles que quando você separa, quebra um elo de crescimento, fica pequeno e isso enfraquece”.

Em números, somando as empresas do grupo, o empresário está à frente de mais de seis mil empregos diretos. Toninho se orgulha dos números e vê isso como obrigação de qualquer empresário. “Qual a função de qualquer empresário e qualquer empresa? É gerar emprego, oportunidades, e, modéstia à parte, graças a Deus a cooperativa deu oportunidades para muita gente que hoje depende do emprego para sustentar os familiares”, analisa. “Essa é a função que temos de ter como empresário e penso que conseguimos traduzir isso. É um legado que vou deixar para minha família, amigos, cooperados, colaboradores - passamos por aqui com uma meta e cumprimos com a nossa obrigação. Não fiz favor para ninguém e acho que isso é obrigação de qualquer empresário e qualquer diretor em qualquer empresa. Colocar qualquer 'Zé Ninguém' para vir aqui ganhar salário? É bom que nem apareça”.

Trajectoria na Copercana



A história entre Antonio Eduardo Toniello e a Copercana começou em 1968. No dia 29 de abril daquele ano, Toninho se tornava um dos cooperados. A Copercana naquele ano completaria cinco anos de fundação.



Toninho e Fernandes durante reunião da Copercana



Diretoria da Copercana reunida com fornecedores

Em julho de 1969, Antonio Eduardo Toniello ajudou a fundar a Cocred, uma cooperativa de crédito que é atualmente uma das maiores do Brasil em seu segmento. No dia 26 de março de 1972, assumiu o cargo de diretor - gerente da Copercana, numa chapa onde o presidente era Fernandes dos Reis e o diretor-secretário José Domenice. Toninho ocupou este cargo até 1999, quando após o falecimento de Fernandes dos Reis passou a ser presidente. Toninho exerceu esta posição até a constituição da diretoria executiva da cooperativa, em 2017. Após a mudança, senhor Toninho passou a ser o presidente do Conselho de Administração da Copercana, cargo que exerce até hoje.



Fernandes e Toninho Toniello na inauguração do Supermercado Copercana Loja 1, em Sertãozinho



Toninho e Fernandes durante visita a uma área de cana queimada

Ao longo desses 55 anos de Copercana, em sua grande maioria como membro da diretoria, senhor Toninho implantou diversos projetos na cooperativa, contribuiu com ideias e inovações que auxiliaram no desenvolvimento da Copercana. "Em quase tudo que se tem participei. Desde mercado, loja de ferragem, calcário, posto de combustível e distribuidora, enfim, tem uma infinidade de implantações que tive participação efetiva nos negócios", aponta e acrescenta: "O amendoim começou no meu tempo. Implantamos para comprar e vender sementes e foi um grande passo na cooperativa. Sabemos que é hoje onde a Copercana tem uma participação muito boa, sendo importante na vida dos cooperados que produzem amendoim, principalmente com

a exportação", destaca Toniello que ainda destaca "o calcário foi algo que implantei e outras cooperativas reproduziram. Antes não se tinha um sistema e hoje temos quase 150 mil toneladas de calcário que são distribuídas. Várias cooperativas só começaram esse processo porque iniciamos, então, acho que fizemos a coisa certa ao implantar, porque conseguimos fazer e não parar todos esses negócios".

Ao falar sobre o sucesso das ideias implantadas, Toniello revela que isso se deve principalmente à serenidade e vontade de empreender. "Não quero ser aqui nenhum adivinhão, mas acho que para você fazer a coisa crescer, você precisa empreender e, graças a Deus, nos meus negócios particulares sempre gostei disso", frisa e completa: "consegui trazer para dentro da cooperativa e os diretores estão dando continuidade no trabalho com seriedade e vontade de crescer.



Manoel Carlos de Azevedo Ortolan (in memoriam) e Toninho Toniello

Sobre os membros da diretoria-executiva da Copercana, Toniello destaca o trabalho e comprometimento de cada um. Ele relembra a passagem do sucessor Manoel Carlos de Azevedo Ortolan (in memoriam) e o compromisso assumido pelos novos diretores que, segundo ele, 'sonham e acordam com a cooperativa'. "O Maneco (Manoel Carlos de Azevedo Ortolan) sabia que era o sucessor, mas ele infelizmente veio a falecer, então, o Chico assumiu o lugar e julgo que conseguimos colocar um pessoal que sonha e lembra com a cooperativa, que veste a camisa e isso me deixa ainda mais contente. Sabemos que tem continuidade. Vemos que o negócio ficou bom e para não parar é só ter seriedade", enaltece e relembra: "sei que algumas cooperativas tiveram atropelos porque agiram da maneira errada. Colocaram diretores que se acomodaram, contrataram

maus gerentes que não ligam para nada e isso traz dificuldade. Graças a Deus, nós não! Estamos com o nosso pessoal, com os nossos diretores que carregam a Copercana e isso traz tranquilidade para os nossos cooperados e principalmente para mim, pois vamos deixar e estamos vendo que está surtindo fruto e cada vez mais crescendo".



Membros da diretoria executiva junto com Antonio Eduardo Toniello em mais um evento da Copercana

Outras homenagens

Ao longo de sua vida profissional, Antonio Eduardo Toniello é sempre lembrado e homenageado pelo trabalho dedicado ao setor sucroenergético. Uma dessas homenagens veio através da nomeação do Centro Administrativo da Sicoob Cocred, no dia 1º de novembro de 2021. Ele foi um dos primeiros cooperados e ex-presidente da cooperativa de crédito. "A cooperativa de crédito foi outra coisa que cresceu, como outros negócios que vínhamos fazendo. Cooperativas de crédito quebram aos montes, mas graças a Deus a nossa está indo bem. Acredito que é uma cooperativa que dá inveja a muitos bancos e penso que meu trabalho com o Fernandes na época foi fundamental". Mesmo não sendo mais o atual presidente da Cocred, sempre que é solicitado, senhor Toninho faz questão de avaliar alguma tratativa. "Sempre avalizei e até hoje quando me pedem avalizo, pois nunca tivemos problemas e nem vamos ter, pois quem trabalha com seriedade não vai ter qualquer tipo de problema. Nós passamos por situações difíceis, tanto na Cocred como na Copercana, mas conseguimos administrar todas. Sem dúvida, as crises que tivemos na Cocred também foram difíceis, o pessoal não pagando conta, empurrando, mas graças a Deus, vejo aí hoje duas cooperativas sadias e com bastante emprego".



Homenagem da Sicoob Cocred realizada em 2021

Além da Sicoob Cocred, Toniello recebeu diversas homenagens, premiações, títulos e denominações. Uma delas veio por meio da Câmara Municipal de Sertãozinho com o título de cidadão benemérito e a denominação em um poliesportivo que será construído em Sertãozinho.

Uma das premiações mais recentes foi a dos "100 Mais Influentes do Agronegócio", evento realizado pela Agro

World, do Grupo Mídia, que contou com a presença de grandes personalidades do setor. Os vencedores foram escolhidos por meio de votação aberta pelo site dos 100 Mais Influentes do Agronegócio e pesquisa de mercado. Com esses dados em mãos, o Conselho Editorial elegeu os ganhadores.



Membros da diretoria executiva junto com Antonio Eduardo Toniello em mais um evento da Copercana



Mensagem dos 60 anos

"Primeiro gostaria de agradecer a todos os cooperados que me toleraram nesses 55 anos. Penso que nós nunca somos 100% para todo mundo, mas aqueles que talvez eu tenha tratado diferente me perdoem. Temos que ter essa humildade para trabalhar dentro uma empresa desse tamanho e saber que não agradamos a todo mundo. Então, se fiz alguma diferença com alguém, estou aqui pedindo desculpas. Torço que a Copercana continue nesse ritmo, acho que está muito bem e caminhando com os diretores que aí estão. É uma turma que quer ver a cooperativa crescer, então para mim é gratificante". 

Soluções integradas no
manejo da cana-de-açúcar

ciclo100[®]

Condições
adversas pedem
soluções de
confiança.
DistintoBR, um
graminocida de
respeito.

DistintoBR[®]

 **ourofino**
agrocência

ourofinoagro.com.br
 /ourofinoagrocencia



Ademir Ferreira de
Mello Júnior

Presidente da Canacampo

É a vez dos filhos da Canacampo



Quando assumiu o seu primeiro mandato como presidente da Associação dos Fornecedores de Cana da Região de Campo Florido-MG (Canacampo), em 2013, o produtor Ademir Ferreira de Mello Júnior, embora fosse filho de um dos fundadores e, portanto, membro da segunda geração, não teve muito tempo de pensar em sucessão ao longo de suas duas gestões (encerradas em 2016), pois o foco era a manutenção do ritmo de crescimento e amadurecimento da entidade no epicentro da pior crise que o setor sucroenergético já viveu.

Passados dez anos, Juninho de Mello (como é mais conhecido no setor canavieiro), volta a ocupar a liderança da associação, porém agora, com a missão, além de trabalhar para evoluir ainda várias questões do ambiente de produção, sendo o plantio o principal deles, mas de colocar no mesmo patamar de eficiência de Campo Florido, ações que

envolvem as questões ESG (ambiental, social e de governança) e ao mesmo tempo transferir todo o legado associativista, construído pela geração de seu pai aos seus colegas de geração, “filhos da Canacampo”.

Revista Canavieiros: Esta é a sua terceira passagem à frente da Canacampo, pensando em necessidades do produtor, se comparar com os dois mandados anteriores, quais desafios ainda permanecem e quais surgiram?

Juninho de Mello: Hoje o contexto se baseia muito mais em novos desafios, isso porque os associados da Canacampo, ao longo desses dez anos, evoluíram bastante sob o ponto de vista da produtividade.

Na agenda do presente, o ESG é nossa principal pauta que inclusive já iniciamos os trabalhos, como a evolução da

nota de eficiência de acordo com as normas do Renovabio e também no processo de certificações, como o do Bonsucro.

Nós, produtores-fornecedores, se quisermos permanecer na atividade, precisaremos também sermos competitivos dentro das áreas de governança, ambiental e social. Não só pensando no âmbito das leis, mas também na contribuição para a quebra de barreiras comerciais globais, vide a luta para o reconhecimento do etanol como uma alternativa viável no processo de eletrificação da mobilidade.

Revista Canavieiros: Então, é correta a afirmação que a associação trabalha no sentido de mostrar que é tão boa no ESG como já é reconhecida em termos de produção de cana-de-açúcar?

Juninho de Mello: É mais ou menos isso, pois nosso histórico de crescimento em produção sempre teve como alicerce a implantação de processos organizacionais. Com essa dinâmica rodando por mais de vinte anos, muitas das boas práticas para conseguir as certificações, nós já fazemos, o que implicará agora num esforço de organização e adequação.

Desta forma, a resposta não é se será, mas muitas das boas práticas exigidas já são tratadas com o mesmo capricho que cuidamos das nossas lavouras.

“ ...Muitas das boas práticas exigidas já são tratadas com o mesmo capricho que cuidamos das nossas lavouras... ”

Revista Canavieiros: Falando em produtividade e manejo, o que é praticado aqui na Canacampo que o resto do Centro-Sul ainda patina?

Juninho de Mello: Hoje vejo a canavicultura se desenvolvendo bem em diversas regiões, acredito que estamos vivendo o final de um longo processo de curva de

aprendizado iniciado com a mudança do corte manual para o mecânico, e assim romperemos em breve a barreira que segura o avanço em produtividade.

Uma prática nossa que ainda enxergo como pouco adotada em outras regiões é quanto ao planejamento estratégico, há muitos manejos que adotamos, não pensando em resultados a curto prazo, mas para daqui dez anos, o que é importante para termos alguma proteção quanto a imprevisibilidade climática e de mercado, pois por exemplo, nosso canavial estará mais preparado para enfrentar uma seca ou então uma crise de preços de adubos como a do ano passado, se estiver instalado num solo saudável.

Revista Canavieiros: Sobre a safra atual, qual o cenário (a entrevista aconteceu no início de maio) na área de abrangência da Canacampo?

Juninho de Mello: Este ano o clima é atípico, pois a natureza está nos dando mais do que tirando, tivemos chuvas todos os meses de 2023, o que aliado, com as perspectivas de preços, tende a ser muito promissor.

Foi estimada uma produtividade de 94 toneladas por hectare na Canacampo, é um estudo feito considerando a situação de momento com muita chuva, mas está muito cedo. Para se ter ideia, até hoje (09/05), temos apenas 400 mil toneladas colhidas, muito porque a estrutura de maquinário precisou ser dividida entre as frentes de plantio e colheita, por outro lado, esse número já mostra um acréscimo de 6% em relação à primeira estimativa, feita em abril.

Revista Canavieiros: E o que apresentam os números referentes à produtividade?

Juninho de Mello: Estimamos colher 4,2 milhões de toneladas entre todos os fornecedores da Usina Coruripe (Unidade de Campo Florido), o que significa uma retomada no ganho de produção se comparado com as últimas safras muito afetadas por eventos climáticos em sequência.

Sobre o ATR, sabemos que no início da safra ele é sempre um pouco mais sacrificado, mesmo assim conseguimos estar acima em relação a igual período do ano passado, muito por influência das canas colhidas nos últimos dez dias, pois como o tempo deu uma firmada, ela cresceu ainda mais.

Um segundo fator é a tecnificação de nossos produtores, a grande maioria já domina o uso de maturadores e inibidores, pois há tempos adotaram estas ferramentas em seu manejo fixo, pois todos sabem que o processo de maturar cana não é fácil e se deixar para aprender somente quando o clima pede sua utilização, como agora, as chances de erro são grandes.

Revista Canavieiros: Um dos assuntos de maior debate atualmente está na migração ou não do plantio mecanizado em decorrência da insegurança jurídica do manejo realizado manualmente. Como você enxerga esta questão?

Realmente se trata de uma questão muito complexa, tivemos problemas sérios, aqui estamos trabalhando no sentido de nos adequarmos o máximo possível no plantio mecanizado, com uma ajuda importante da associação no sentido de tentar encontrar soluções para seus diversos gargalos técnicos.

Quando é necessário o manual, estamos com um rigor máximo para estarmos de acordo com o que diz a NR-31. Assim, na nossa visão não importa se é mecanizado ou manual, a primeira questão é proporcionar a quem está no campo, trabalhando em nossas lavouras, no nosso time, toda segurança e, principalmente, dignidade para desenvolverem suas funções.

Revista Canavieiros: Qual sua opinião sobre o processo de evolução tecnológico do plantio de cana-de-açúcar?

Juninho de Mello: Não podemos esconder que o plantio manual é melhor em diversos aspectos, mas acho que o seu tempo está vencendo, precisamos ter em mente que estamos no início de um processo de mudança de um dos principais manejos, e assim, como houve na colheita, a curva de aprendizado e evolução tecnológica será bem longa.

Penso que essa mudança na forma como plantamos cana é necessária não é apenas pela insegurança jurídica, mas será mais um passo no sentido de qualificação da mão de obra, pois, assim como aconteceu com as colhedoras, as funções deixarão de ser braçais, para que o profissional passe a operar um trator ou implemento por exemplo, ou então trabalhar na manutenção do maquinário.

Me cobro, como produtor, de a cada dia dar melhores

condições para o ser humano se aperfeiçoar, pois sei que isso se refletirá no fortalecimento da atividade agropecuária em geral.

“ Me cobro, como produtor, de a cada dia dar melhores condições para o ser humano se aperfeiçoar, pois sei que isso se refletirá no fortalecimento da atividade agropecuária em geral ”

Revista Canavieiros: Um tema recorrente em diversas associações é quanto a profissionalização de sua gestão, onde, através da criação de um conselho de administração, os associados supervisionam a atuação de uma diretoria executiva profissional dedicada somente para as questões da entidade. Como a Canacampo enxerga essa questão?

Juninho de Mello: Foi decidido por meus antecessores, vindos da primeira geração da associação, que a diretoria desse mandato, o qual estou presidindo, iria ser composta com membros da segunda geração dos associados que já estão em processo sucessório avançado dentro de suas operações.

O objetivo da Canacampo sempre foi pelo crescimento contínuo, e dentro desse processo é a vez do engajamento da segunda geração dentro da associação, o que é o nosso foco no momento. Assim a formação de uma diretoria executiva não faz parte dos planos no momento.

Sem deixar de sempre valorizar o pessoal da primeira geração, que eu chamo de “másters”, que sempre que necessitamos recorreremos à experiência deles e se for preciso aceitamos bem os puxões de orelha, aliás, ainda bem que temos pessoas tão boas para nos chamar a atenção.

Revista Canavieiros: Em resumo, a mesma sucessão que acontece nas operações também acontece aqui na associação?



Juninho de Mello: Sim, não existe uma separação, o conceito de que juntos somos mais fortes está enraizado em nós pelos nossos antecessores. Eles nos ensinaram desde a infância que sozinhos não vamos para lugar nenhum.

Revista Canavieiros: A Copercana completa 60 anos agora em 2023. Qual foi a importância da vinda de cooperativas especialistas na cultura quando a cana chegou aqui em Campo Florido e ao fato delas estarem em constante evolução acompanhando o crescimento da região?

Juninho de Mello: O trabalho das cooperativas em toda essa nossa região é fundamental, pois são elas que vão trazer conhecimento tecnológico. O cooperativismo faz parte dessa engrenagem, assim é de interesse do produtor ver também as cooperativas crescerem, como contribuir para a evolução de toda indústria de insumos.

Só o fato de vocês estarem perto trazendo informações, seja de qualquer produto, manejo, parte técnica, isso já é muito importante, pois como as cooperativas conseguem estar em diversos locais diferentes, conseguem nos apresentar pontos de vista impossível de vermos por estarmos concentrados na nossa atividade.

Quando falo em união não é apenas a operação que faço parte, ou a Canacampo, eu falo de cadeia, pois quando junta fica mais fácil chegar aos objetivos que trarão a tão complexa prosperidade, vide a solidez que há no relacionamento entre nós e a Usina Coruripe.

A Canacampo sempre trabalhou intensamente a parceria com todos os elos da cadeia, sempre buscamos estar bem com as cooperativas, com a usina, com os associados, enfim, com todos, acredito que isso seja um dos grandes legados construídos ao longo dessas mais de duas décadas de existência da associação.

Revista Canavieiros: Sobre a Megacana, quais são as expectativas para a edição deste ano?

Juninho de Mello: A feira está completando 15 anos e a cada edição nós tentamos mudar, os últimos trabalhos foram espetaculares, estamos trabalhando com algumas ideias mas, por outro lado, não vamos permitir que se perca uma característica presente desde a primeira edição do evento, que é trazer muito conteúdo no sentido de inovação e tecnologia e possibilidades de negócios para que todos os participantes, da Canacampo e de outras regiões do Brasil, saiam daqui com a sensação de dever cumprido com uma visão mais ampla sobre produtividade e sustentabilidade. 

\sqrt{x}

**ENRAIZE O DESENVOLVIMENTO
RADICULAR EM SUA LAVOURA.**



FISIOATIVADOR

Raizal[®]

√x

**AUXILIA NO DESENVOLVIMENTO RADICULAR;
FORNECE NUTRIENTES E ENERGIA EXTRA
PARA AS PLANTAS;
ESTÍMULO FISIOLÓGICO.**



**Caderno especial
19º Agronegócios
Copercana**

www.agronegocioscopercana.com.br





**Você é nosso
CONVIDADO!**

BEM-VINDOS AO 19º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

Uma feira para celebrar a sorte

É inegável que a décima nona edição do Agribusiness Copercana acontecerá num momento de sorte, isso pelo fato de três conjunturas importantes para quem cultiva cana (preço, clima e mercado) viverem fases positivas, o que permite o investimento visando o aumento de produtividade, regra primordial para quem vive de agricultura.

Também teremos uma boa disponibilização de insumos, tanto de defensivos como fertilizantes, com muita tecnologia que com certeza vai contribuir para o produtor obter ganhos de produtividade no campo.

Tem coisas novas para dar força à soqueira, não deixar os colmos encarretelar, fazer com que o verde das folhas fique bonito. Se eu fosse Sphenophorus,

Cigarrinha, Broca, Mucuna, Corda de Viola, Braquiária, Podridão Abacaxi, ou qualquer outro habitante dos canaviais que adora encher a barriga de sacarose às custas do produtor, já ia preparando a mala e procurando outro lugar para morar, porque quando chegar da feira, esse pessoal vai estar forte.

E como a sorte gosta de aparecer para quem acorda cedo, todos esses fatores positivos se unem justamente no meio das comemorações dos 60 da Copercana. Então, aproveite esse presente de aniversário que o universo está oferecendo e venha para mais um Agribusiness Copercana aproveitar tudo que ele oferece de bom! 🌱



Marino Guerra

Frederico José
Dalmaso

*Superintendente
comercial da Copercana*

Um Agronegócios Copercana pulsante



É impossível não se contagiar com a energia positiva do superintendente comercial da Copercana, Frederico José Dalmaso, quando se fala da 19ª edição da feira de negócios que terá seu pontapé inicial, de maneira virtual, no dia 15 de junho, e no modo presencial dia 26, com encerramento no dia 30 do mês.

Sim, a conjuntura formada por perspectivas positivas de preço da cana, clima espetacular e regularização (aos trancos e barrancos) da oferta de fertilizantes e defensivos, faz parte da geração dessa energia, mas há algo a mais, pulsante, que não se identifica ao certo de onde vem, mas traz consigo uma motivação que torna o ambiente calmo e tranquilo mesmo em meio a um furacão geopolítico que o mundo vive.

Talvez pela maturidade da Copercana já ter vivido tantas coisas ao longo dos seus 60 anos dentro da cana-de-açúcar, sua especialidade, que num passe de mágica, as trevas do horizonte são encobertas pelos carregadores limpos e fechados por paredões de cana.

Claro que essa energia mágica pode acabar e a tormenta voltar a nos atingir, como fez nos últimos três anos, por isso o produtor não pode perder as melhores oportunidades, muito melhores quando a conjuntura é positiva.

Revista Canavieiros: A grande preocupação da feira passada era quanto a oferta e preços dos adubos mediante à crise gerada pela guerra entre Rússia e Ucrânia, qual foi a postura da Copercana perante aquela conjuntura?

Frederico Dalmaso: No ano passado fizemos uso de nossa experiência e adotamos uma postura mais conservadora, sem fazer estoque, isso porque concluímos que aquele preço de adubo não se sustentaria, ele chegou a custar R\$ 7,5 mil a tonelada, hoje está na casa dos R\$ 3 mil.

Assim, pela confiança que a diretoria depositou na gestão do Departamento de Insumos, nós atravessamos mais essa turbulência sem apresentar problemas. Sabemos que outras empresas que montaram estoques a preços valorizados numa postura especulativa achando que a oferta do produto iria ficar mais escassa do que já estava, realizam vendas hoje com prejuízo médio de R\$ 3 mil, em estoques de 200 mil toneladas.

Nossa postura foi de comprar apenas o que vendíamos, ou seja, somente a quantidade que o produtor-cooperado estava disposto a pagar perante aqueles valores.

Revista Canavieiros: Mas isso afetou o desempenho de vendas?

Dalmaso: Sim, ano passado o volume em quilos/litros vendidos foi menor se comparado com 2021, mas foi algo consciente, chegamos à conclusão que era melhor vender menos ao correr o risco de tomar um grande prejuízo no caso de queda de preço ou ficar com estoque parado em caso de volta da oferta.

Por outro lado, é preciso ressaltar que, mesmo assim, em faturamento, nós crescemos. Quanto à queda no volume comercializado, também houve um segundo fator muito determinante, devido à pandemia, em 2021, com medo de um cenário de falta, pois não se sabia até quando aquela crise iria durar, os produtores montaram estoques longos, então boa parte do que foi utilizado em 2022 foi adquirida um ano antes.

Revista Canavieiros: E para este ano, qual o cenário?

Dalmaso: Nós entramos em 2023 com o estoque dos produtores baixo, com preços de momento bons, e ainda há uma demanda de compras represada em decorrência do alongamento do período chuvoso. Com isso muitos tratos culturais foram postergados, tanto que em abril já tivemos um resultado em faturamento 20% maior em relação ao ano passado.

Se considerar que o valor está menor e se faturou mais, a conclusão lógica é que o volume teve um crescimento ainda maior.

Então, na época do Agronegócios Copercana, segunda quinzena de junho, vai ser ideal para atualização de estoque e investimento em tecnologia.

Revista Canavieiros: Como você projeta o preço da cana para a safra 23/24?

Dalmaso: Correm especulações que o preço da cana para a safra que se iniciou, pode chegar na casa de R\$ 180,00 a tonelada, isso já é um forte indício para a grande maioria dos produtores focar no ganho de produtividade, seria uma loucura não investir com um preço desses, sem contar a tendência climática bastante positiva.

Considerando que tanto o fornecedor de cana, como a usina deverão ter um ano bastante positivo no quesito remuneração, eles não vão perder um evento que é balizador de preços do mercado como o Agronegócios Copercana para se expor ao risco de deixar de aplicar uma tecnologia em sua lavoura e com isso desperdiçar a oportunidade de aumentar o faturamento da sua operação.

Como nós somos uma cooperativa especialista em cana, temos ao nosso lado as principais marcas da cultura, nossos RTV têm grande experiência, conseguimos alinhar as tecnologias ideais para cada perfil de produtor.

Resumindo: deixar essa oportunidade conjuntural passar, exceto aconteça algo muito fora da curva, poderá ficar muito caro lá na frente, pois todos sabemos que a atividade agrícola oscila bastante e os bons anos servem para criar casca para suportar as épocas ruins.

Revista Canavieiros: O mercado de produção de defensivos superou a pandemia?

Dalmaso: Eu acredito que sim, tome como exemplo o Glifosato, que em alguns lugares chegou a ser vendido acima dos R\$ 100,00, hoje o preço médio dele está na casa dos R\$ 30 e não é um preço firme, pois pode cair mais um pouco.

As moléculas mais nobres acredito que não devam ter seus preços muito mais baixos dos que estão sendo praticados hoje, mas as genéricas, ainda tem espaço para cair.

Revista Canavieiros: Como está a expectativa dos parceiros fornecedores de insumos que estarão no Agronegócios Copercana?

Dalmaso: Eles estão muito ansiosos para este ano, primeiro pela importância da feira que serve de tendência de como está o mercado, o que nos honra muito e foi



conquistado com um trabalho pautado na seriedade e na construção de uma credibilidade ímpar.

Não escondemos para ninguém que para vender bem na feira é preciso se esforçar, entrar com preços realmente diferenciados, em 19 anos nunca privilegiamos parceiros mais próximos ou distantes, aqueles que vieram com mais vontade de vender, tiveram mais coragem, ousadia, tiveram desempenhos melhores ao final dos antigos quatro e hoje quinze dias de evento.

Novamente, não acredito que o agricultor virá para formar grandes estoques como aconteceu em 2021, mas ele, percebendo que determinada ferramenta está num valor diferenciado, com certeza acaba comprando um pouco a mais para utilizar lá na frente.

Revista Canavieiros: Se colocando no lugar de um cooperado, quanto compraria na feira deste ano?

Dalmaso: Na minha visão o produtor poderá comprar pelo menos metade da sua demanda ao longo de uma safra sem erro, lógico que depende da realidade de cada um. O importante é ele evitar se expor em demasia aos juros altos e nem ficar com o estoque tão baixo que se vier a acontecer uma crise de abastecimento repentina, pois sabemos que o ritmo de produção industrial não é o mesmo que em tempos de pré-pandemia, ele tenha uma reserva para não prejudicar sua produtividade.

Revista Canavieiros: Neste cenário pode-se concluir que a tormenta passou e em 2023 navegamos num mar tranquilo?

Dalmaso: Na agricultura não existe tranquilidade, ainda mais pensando num mercado dinâmico como de insumos, todo cuidado é pouco.

Hoje, como ponto de atenção destaco a postura da indústria em comprar volumes menores de matéria-prima, o que significa que estão num ritmo de produção menos acelerado, nada que prejudique o fornecimento num curto prazo, mas que dá pouca folga em caso de uma crise global ou nacional mais aguda.

Outra questão de alerta é a dos juros, que na casa dos dois dígitos vai inviabilizar para a feira as compras de manejos que serão realizadas a médio e longo prazo, acredito que a postura do produtor será muito a de comprar, usar e pagar, à vista ou com um prazo curto.

Agora se ele comprar e ficar três meses sem usar o produto, pagando juros nesse patamar, o benefício do preço da feira acaba sumindo. Assim, acredito que essa edição deve se concentrar em ferramentas destinadas para tratos de soqueira.

Revista Canavieiros: Gostaria que você deixasse uma mensagem final aos produtores das regiões de Santa Rita do Passa Quatro e Valparaíso que terão a primeira feira com a presença de um RTV exclusivo.

Dalmaso: Em Santa Rita do Passa Quatro contratamos a Isabela Macca de Franceschi, que conhece muito bem o perfil dos agricultores da região e já está trazendo resultados positivos, mesmo com muito pouco tempo de trabalho.

Eu aproveito para pedir desculpas aos produtores de lá, lembrando que ela também atenderá Santa Rosa de Viterbo, pois relutei em contratar um profissional, até que encontrasse a pessoa certa, porque é ela que vai carregar o nome da cooperativa para a região, quem vai liderar os negócios será ela.

Então, na feira, eu espero que o volume de negócios da região deva crescer bem, pois se lembrarmos que o evento começa de maneira virtual no dia 15 e depois, a partir do dia 26, no Centro de Eventos da Copercana, os produtores terão pela primeira vez um RTV exclusivo todo esse tempo.

Em Valparaíso, o José Antônio Pereira, mais conhecido como Pereba, é um profissional muito bom da região. Eu não ia montar uma filial lá apenas por montar, estamos indo pois conseguimos agregar ao nosso time um RTV muito diferenciado, que conheço há muitos anos. Quando surgiu a oportunidade em decorrência do fato dele ter saído da empresa que atuava, tive a certeza que com ele seria possível avançarmos para aquela região.

Já achamos um ponto para instalarmos um centro de distribuição, acredito que no máximo em dois meses tudo estará pronto, mas quero ressaltar que para o Agronegócios Copercana, os cooperados, só de novos ele conseguiu trazer mais de 40, estão convidados a não apenas participar, mas conhecer todas as oportunidades que muitos deles nunca tiveram a chance de ver.

Eu estou muito motivado com esse crescimento, fui conhecer Valparaíso e senti que se trata de uma cidade que se desenvolve junto com o setor sucroenergético, com investimentos em tecnologia das usinas da região, então estamos no lugar certo, na hora certa e, principalmente, com o profissional certo. 

Sangue novo, motivação de seis décadas

Departamento de Insumos contrata novos técnicos para manter o processo de crescimento e melhorias contínuas



Guilherme (Sertãozinho), Pereba (Valparaíso), Isabela (Santa Rita do Passa Quatro), José Roberto (Santa Cruz das Palmeiras) e Gabriela (Sertãozinho / Uname I): novos agrônomos que ingressam no time do Departamento de Insumos da Copercana, cada um num momento profissional, mas todos com o mesmo objetivo e motivação para superar as metas

A Copercana é referência no segmento de fornecimento de insumos agrícolas para produtores de cana-de-açúcar e esse grau evoluído vem de um trabalho desenvolvido há décadas baseado na aproximação com fornecedores capazes de entregar as melhores tecnologias e ao mesmo tempo conseguir atender às necessidades específicas do seu corpo de cooperados.

Porém, assim como todo o agronegócio nacional, esse é um elo da cadeia que não pode parar no tempo, exigindo que estejam ativas ações visando o crescimento e as melhorias contínuas.

Em seu planejamento para 2023, o Departamento de Insumos da Copercana deu um importante passo no sentido de renovação e ampliação da sua força de atendimento ao cooperado trazendo para o seu time cinco novos profissionais.

“Sempre trabalhei com a ideia de que cada RTV (representante técnico de venda) carrega o nome da Copercana em sua área de atuação e com isso conseguimos trazer a confiança dos produtores, pois eles conhecem a fundo a pessoa que vai auxiliá-los. Não é fácil e muito menos rápido trazer ou formar profissionais com esse perfil, mas estou satisfeito por ter encontrado esse pessoal que

agregará ainda mais valor ao nosso time”, disse o superintendente comercial da Copercana, Frederico Dalmaso.

Preparado para a missão

Quando Dalmaso fala em tempo para encontrar o profissional certo, o que dificilmente acontece apenas num processo seletivo padrão, se encaixa perfeitamente com a trajetória do engenheiro-agrônomo Guilherme Toniello Barbosa, que em primeiro lugar traz em sua personalidade um talento primordial para a função, o de se relacionar com as pessoas.

“Quando entrei em Machado, pela primeira vez, achei que não aguentaria ficar uma semana. Mal sabia eu que esse lugar era repleto de pessoas incríveis que teria o prazer de conviver”, disse ele na ocasião em que foi orador da turma na sua formatura pelo Instituto Federal do Sul de Minas – Campus Machado.

Assim que se formou, em 2019, foi contratado como AT (atendimento técnico) de uma importante parceira de insumos da Copercana para, junto com o RTV, trabalhar com a conta da cooperativa, mesma função desempenhada em seu segundo emprego, numa outra tradicional fornecedora.

“Ao longo destes quatro anos de caminhada profissional



consegui desenvolver três habilidades que considero fundamentais para a função que vou trabalhar na Copercana. A primeira foi o estabelecimento de um relacionamento com grande parte dos cooperados-produtores da região, pois corria as áreas montando campos de teste. O segundo ponto é quanto ao conhecimento dos portfólios de produtos perante a necessidade do nosso público, não apenas das empresas que trabalhei, mas também das que eram concorrentes na época. Por fim, o relacionamento próximo com o pessoal interno dos insumos, o que me proporcionou um pouco de conhecimento de como funciona a forma de trabalho”, explicou Barbosa.



Guilherme Toniello Barbosa: “Tenho muita admiração pela história que meu avô construiu dentro da cooperativa e esse legado me motiva ainda mais para dar o meu melhor”

Há ainda um quarto elemento destacado pelo jovem profissional que demonstra todo o seu comprometimento com o novo desafio: “Tenho muita admiração pela história que meu avô construiu dentro da cooperativa e esse legado me motiva ainda mais para dar o meu melhor”.

Novos caminhos

Quando dois lados fortes se acertam para trilhar um novo caminho dificilmente eles não vão chegar até a prosperidade. Como vai acabar a história da Copercana rumo ao oeste canavieiro paulista ninguém tem uma bola de cristal para prever, porém as tendências já construídas nesses meses de caminhada são as melhores possíveis.

Já começando pelo fato dela não ter ido para a empreitada sozinha, sem conhecer o terreno, pelo contrário, trouxe um profissional com 25 anos de experiência na área comercial de insumos em cooperativas com negócios em cana na região como seu principal desbravador.

Antônio Pereira Júnior, mais conhecido como Pereba, é filho

de produtores rurais de Valparaíso-SP que aos 38 anos de idade precisou se reinventar devido à operação da família ter sido atingida por graves problemas financeiros. Foi para área comercial, construiu carreira, virou gerente de uma área de abrangência que reuniu as regiões de Araçatuba, Presidente Prudente e Jales (toda a faixa oeste do estado de São Paulo) e os canaviais do Mato Grosso do Sul e agora encara o terceiro grande desafio profissional de sua carreira ao lado da Copercana.

“Conheci o Fred (Frederico Dalmaso) na faculdade e sempre conversamos sobre mercado. Quando soube que a Copercana queria expandir sua área de atuação foi uma oportunidade que procurava para encarar um novo desafio na minha carreira. Tinha uma noção do seu tamanho, mas depois que entrei, vendo a mistura de agressividade, seriedade com um modo simples, fácil de acessar as pessoas, de trabalhar, foi um reforço às perspectivas de que nossas metas serão alcançadas”, disse Pereba.



Pereba: Desafio de liderar a marcha da Copercana rumo ao oeste. Na foto ao lado do produtor Antônio Soares Neto e o assistente comercial Lucas Fernando de Oliveira

Como numa cooperativa ninguém faz nada sozinho, ele já trouxe um assistente também com grande conhecimento e experiência (14 anos) no ramo, focado nos trâmites administrativos e suporte aos produtores: “O Lucas (Fernando de Oliveira) será meu braço direito e esquerdo, ele é um profissional raro que conhece o perfil de cada produtor nos detalhes, o que agiliza desde os processos de cadastro, que vamos ter muitos nesse momento, como também responde a cotações e faz o primeiro atendimento. A vinda dele vai permitir que eu fique mais no campo”, completou Pereba.

Por fim, está em processo de adequação e instalação um Centro de Distribuição de insumos em Valparaíso, cereja num bolo que está satisfazendo muito os produtores da região: “Eu acho superpositiva a vinda da Copercana pra cá, a competitividade é importantíssima para que você consiga equilibrar os custos de produção, e ela é uma cooperativa grande, especialista em cana-de-açúcar. Faz tempo que queríamos sua vinda para a região e considero que

teve uma visão importante em contratar quem conhece o negócio e, sobretudo, as pessoas. Não duvido que com a motivação deles o trabalho será muito forte, trazendo um crescimento grande num curto espaço de tempo”, disse o produtor e “já” cooperado, Antônio Soares Neto.

Realização de dois sonhos

Imagine um canavicultor num município onde o único fornecedor de defensivos e fertilizante não tem um agrônomo dedicado todo o tempo, de forma que para compras

emergenciais seja necessário se deslocar para cidades vizinhas.

Esse mesmo produtor tem a felicidade de sua filha decidir fazer a faculdade de agronomia. Ela se forma, inicia sua carreira e pouco tempo depois surge a oportunidade de se tornar a responsável técnica pela filial da cooperativa, que é a única fornecedora de insumos da cidade.

Essa história é verdadeira e aconteceu com o produtor-cooperado, Thiago Samogin de Franceschi, que não consegue disfarçar a alegria de ter um RTV na filial da Copercana de seu município, Santa Rita do Passa Quatro, e ainda ver a cadeira sendo ocupada por sua filha, Isabela Macca de Franceschi.



A agrônoma Isabela Macca de Franceschi tem como objetivo, além de prestar o atendimento comercial técnico, fazer com que os produtores da região de Santa Rita do Passa Quatro se sintam confortáveis ao lado da Copercana

“Um agrônomo para a nossa filial era um pedido antigo, porque é a única filial com insumos disponíveis no nosso município e o processo de compra demorava, pois precisava vir um profissional de outra cidade. Agora, se você está na propriedade e acaba o produto, conseguimos retirar aqui ou até mesmo a agrônoma nos leva até a propriedade. Além disso, ver que essa profissional é a minha filha, que logo no começo da carreira ganhou uma oportunidade deste tamanho, é uma felicidade dupla”, disse Thiago.

E com certeza o grau de alegria do pai é triplo, tendo em vista que ela é a primeira mulher do time de RTVs dos insumos da Copercana e se enquadrou no rigoroso perfil traçado pelo superintendente comercial, Frederico Dalmaso: “Eu aproveito para pedir desculpas aos produtores de Santa Rita, pois

relutei em contratar um profissional, até que encontrasse a pessoa certa, porque é ela quem vai carregar o nome da cooperativa para a região, quem vai liderar os negócios”, disse em entrevista também publicada nesta edição. Considerando o período de espera dá para mensurar a expectativa e responsabilidade que há sobre ela.

Porém, pelo menos os relatos iniciais dos produtores locais mostram que apoio não vai faltar, e ele não virá apenas da cana: “Com ela aqui vamos ter um suporte técnico rápido para a solução dos problemas mais urgentes”, disse o fruticultor Marco Antonio Tozetto Barbuio. “Eu estava sofrendo com o mato alto no meu canavial e a Isabela já me passou um produto que resolveu o problema”, conta o produtor de leite, que planta cana para silagem, Alcécio Villa. “Agora temos onde recorrer



sem precisar sair da cidade”, disse a produtora Denilze Feronato. “É muito importante porque o agrônomo sabe indicar o produto certo com a dosagem correta”, comentou o produtor de grãos Antônio Pavani. “Como tenho canaviais como vizinho, ela vai saber me orientar o que fazer em caso de pragas e mato”, relatou o pecuarista, Thomaz Wassall. “Antes, nós vínhamos aqui e ficávamos perdidos sobre qual produto tínhamos que levar”, disse a produtora de hortaliças, Maria José Boarato Moreto.

Os relatos mostram que o tamanho do desafio, no sentido de enfrentar uma região de produção diversificada, que Isabela terá pela frente, o que não a assusta: “Sou filha de produtores de Santa Rita, tanto do lado de pai como da minha mãe, muitos dos fornecedores de cana me conhecem desde criança, a falta de um profissional técnico com o passar do tempo fez com que eles se afastassem, pois era necessário uma pessoa rodando, visitando as áreas, conversando, de forma que o agricultor sentisse a presença de alguém próximo, interessado em entender suas necessidades.

Dessa forma minha primeira meta é me aproximar, conhecer a necessidade particular de cada um e com isso levar as melhores soluções. Outro objetivo é conseguir atender a grande quantidade de produtores pequenos que plantam cana e milho para silagem, fruticultores ou produtores de horta que há nesta região.

Se conseguir cumprir com esses dois objetivos, estarei muito realizada não apenas profissionalmente, mas também pessoalmente, porque tenho como propósito trazer para o setor rural de Santa Rita o aconchego de se sentir em casa dentro da cooperativa”, disse Isabela.

Operação de resgate

Outro jovem que vai utilizar seu conhecimento no meio rural para trazer cooperados que estão distantes é o agrônomo José Roberto Ferracini, que assume o posto de RTV em Santa Cruz das Palmeiras.

“Desde que cheguei percebi que muitos produtores de cana representativos da região, que demandam por tecnologias de insumos, soluções logísticas e atendimento e são cooperados da Copercana, estão afastados. Inclusive tive a oportunidade de encontrar alguns comprando aqui na loja de ferragens e que nem cotação mandam mais. Assim, minha missão é bastante clara, não digo fácil porque a concorrência hoje é muito alta, mas tendo uma cooperativa do tamanho e especialista me dando suporte, não tenho dúvidas que vou conseguir trazer esse pessoal de volta”, comenta Ferracini.



José Roberto Ferracini, ao lado da secretária, Gabriela Visacre. Empenho para trazer de volta cooperados que estão distantes

Ferracini também destaca a ausência de representantes dos fornecedores quando assumiu o posto: “ninguém mais do setor de defensivos e fertilizantes vem nos procurar, também estou trabalhando para os representantes voltarem a frequentar a Copercana, realizarmos eventos juntos, pois acredito que o resultado vem com a participação de todos”, completou o agrônomo.

Mais uma filha da terra

A emissão dos receituários agrônômicos do centro de distribuição de Sertãozinho também está de cara nova, pois no lugar da agrônoma Raíssa Magro, que vem de uma linhagem de grandes produtores de cana de Sertãozinho, e dedicou onze anos de sua vida profissional à cooperativa, assume a também agrônoma Gabriela Bacheга, outra filha da terra e que tem em seu DNA a sacarose cultivada há gerações por sua família.

Cada um com seu sonho, mas todos com o objetivo em comum

Seja o legado que o Guilherme traz como responsabilidade, o tamanho do desafio encarado por um profissional já consagrado do nível do Pereba, a autoexigência em acolher a todos da Isabela ou a vontade de reconstrução do Zé Roberto, não importa o motivo, todos têm um só objetivo, da mesma forma que os mais experientes como o Madeira, Zé Mário e Toniolo também mantêm vivos há mais de quatro décadas. Todos precisam manter acesa a motivação de cuidar de seus cooperados da melhor maneira possível.

E isso não é uma exigência do Seu Toninho, Fred, Chico Urenha, ou qualquer outro diretor. É uma imposição da Copercana, uma instituição que tem hoje vida própria no sentido de a cada dia exigir maior eficiência que o dia anterior, ainda mais se tratando do segmento de negócio, que é o seu primeiro dever estabelecido na reunião de sua fundação no dia 19 de maio de 1963, trabalhar para o desenvolvimento do canavial de seus produtores cooperados. 

Tecnologias de ponta para mostrar e usar

Conjuntura positiva deve proporcionar muitas inovações
às lavouras



Estandes do Agronegócios Copercana de 2022, feira que marcou a retomada do evento físico pós pandemia



15 a 30
JUNHO
2023

“Na cerimônia de abertura da nossa última feira (Agronegócios Copercana), passou um filme na minha cabeça. Eu fui contratado para fazer os projetos de defensivos e não tínhamos nem computador, era máquina de escrever.

Como comparação qualquer produto que hoje compramos 300 mil litros com frequência, quando comprávamos 20 mil era uma negociação muito rara e tomávamos todos os cuidados.

Então, quando subi no palco e vi aquela feira de cima, com todos aqueles estandes, daquelas marcas fortes, eu pensei: - Meu Deus! Como cresceu e faz 42 anos que estou aqui fazendo parte de tudo isso”.

O relato acima, do diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, expressa não apenas a realização do profissional, mas também o que significa o Agronegócios Copercana em termos de tornar disponível tecnologias aos produtores-cooperados que dificilmente eles teriam acesso, tanto pela disponibilidade como pela combinação de preço e prazo.

Isso porque para o evento há conjunção de forças que envolve cooperativa, fornecedores e instituições financeiras e de crédito, que abre caminho para a aquisição das ferramentas mais modernas.

Nesse sentido, os principais parceiros no segmento de defensivos já separam o que tem de melhor, considerando os lançamentos, perfil da safra e disponibilidade/preço. Para a edição deste ano, a Revista Canavieiros foi ouvir da indústria o que ela levará de bom, e tem muita coisa interessante, com perspectivas bem melhores em relação ao evento do ano passado.

Controle das gramíneas

A Bayer trará oportunidades especiais para o produtor que deseja controlar as gramíneas de seus canaviais com as duas principais ferramentas de seu portfólio. O Provence Total (Isoxafutole 450 g/l com Indaziflan 150 g/l) é uma opção para trabalhar com grande residual na soca seca em pré-emergência tanto da invasora como da cultura numa mistura já pronta de fábrica. Para utilização com o mesmo alvo nos plantios mais tardios, quebra-lombo e bordaduras (em pré-emergência da daninha), quando se exige um residual maior, a recomendação é pelo Allion por conter uma dosagem maior (350 g/l a mais) do Indaziflan, molécula que possui meia vida superior a 150 dias.

Para quem procura o uso do Isoxafutole na soca seca numa

concentração maior, o que gera baixas doses e com flexibilidade de associação, a Ourofino levará para o evento o DistintoBR.

O Yamato (Piroxasulfona 500 g/l) é uma importante solução disponibilizada pela Ihara para utilização em pré-emergência (daninhas e culturas) na semiúmida, com destaque para áreas que entrarão em reforma e está programado o cultivo das culturas de rotação mais populares (soja e amendoim) isso pelo fato delas terem registro de uso para o produto.

A Syngenta levará para o Agronegócios Copercana toda a modernidade do Grover (S-Metolaclo 700 g/l com Hexazinona 70 g/l) isso por sua versatilidade de uso, podendo ser utilizado tanto na pré-emergência como na pós-inicial das plantas daninhas com forte residual. Outro destaque fica para o seu tipo de formulação, suspoemulsão, ideal para translocação na palha.

Ampla espectro de defesa contra as invasoras

Pelo segundo ano a FMC vai focar no Boral Full como a principal ferramenta de sua prateleira de herbicidas, o produto traz como ingredientes ativos a Sulfentrazone (265 g/l) com Tebutirom (310 g/l) que lhe proporciona amplo espectro de atuação. Segundo a fornecedora, a bula mais variada para cana-de-açúcar, e versatilidade de uso, disponível em todas as fases do ano tanto na pré como na pós-emergência, fazendo dele uma boa ferramenta para ter no estoque.

Outra mistura industrial de controle de gramíneas e as principais folhas largas (merremia, mamona e mucuna) é o Ritmo (Piroxasulfona 81 g/l com Amicarbazona 419 g/l) da Ihara, que traz a tecnologia da molécula exclusiva desenvolvida pela empresa com foco nas gramíneas com toda amplitude de espectro e utilização da Amicarbazona numa formulação líquida que resulta numa rápida absorção e fácil manuseio.

Sphenophorus no alvo

O maior destaque da prateleira de inseticidas da Syngenta é o Engeo Pleno S (Tiametoxam e Lambda-Cialotrina) isso por trazer ao mercado a tecnologia Zeon em sua formulação que protege os ingredientes-ativos em microcápsulas fazendo com que elas fiquem suspensas na água, preservando assim as características de cada um, ou seja, desempenhando a função de choque (pegando o inseto adulto) e ao mesmo tempo deixando grande residual (controlando as larvas). Dessa maneira, somada a sua alta solubilidade, ele consegue ser versátil em diversas categorias de aplicação

como no corte de soqueira, jato dirigido na base da planta, sulco de plantio ou associado com vinhaça localizada.

Uma ferramenta bastante conhecida no mercado e que estará disponível na feira é o Regent Duo, produto fabricado pela BASF, mistura do Fipronil, que possui grande efeito residual, com uma concentração alta (120 g/l) da Alfa-Cipermetrina que promove forte efeito de choque, dinâmica que vem apresentando resultados interessantes quando aplicada na modalidade de corte de soqueira.

Sem deixar a Cigarrinha escapar

Recentemente a BASF colocou no mercado uma nova opção importante no controle da Cigarrinha, o Entigris, trazendo em sua composição uma molécula nova, o Dinotefuran, na maior concentração do mercado (140 g/kg) gerando assim a rotação de ingredientes ativos com grande residual, associado com a Alfa-cipermetrina, que tem o efeito de choque já conhecido dos piretroides da marca.

Já a UPL ofertará aos produtores cooperados o Sperto, uma ferramenta consagrada na briga contra o percevejo na soja que entra no paiol de armamento contra a cigarrinha com o diferencial de ter registro para aplicação aérea.

Um universo de soluções

Reconhecida no mercado de inseticidas canavieiros através da efetividade do Altacor no controle da broca, a FMC traz o Prêmio Star, que contém o mesmo princípio ativo (Clorantraniprole) acrescido de Bifentrina, o que proporciona amplo espectro de controle, alta potência inseticida e versatilidade de aplicação em todas as épocas do ano.

Para a soja, as fornecedoras destacaram duas ferramentas para controle da ferrugem: O Pontual da Ourofino e o Excalia Max da Sumitomo, que também não deixará o produtor carente de uma das maiores sensações quando o assunto é regulador de crescimento, o Progibb hoje se tornou uma referência principalmente para os produtores que buscam desenvolvimento de colmos.

Esses são apenas um microrrecorte do imenso portfólio de produtos que os 27 parceiros dos segmentos de defensivos e nutrição da Copercana disponibilizarão para o Agronegócios Copercana aos produtores investirem em suas lavouras, que deverão retribuir com bons negócios, pois mediante as chuvas de verão e primavera, acrescido dos bons preços, investir nos tratos é um grande negócio pensando na produtividade futura. 



19º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!



A melhor feira
de agronegócios
está chegando

15 a 30
de junho
| 2023

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

Presencial 26 a 30 de junho, das 13h às 19h | Centro de Eventos Copercana
Estrada Municipal Herminio Bizio, 28 | Chácara Recreio Planalto | Sertãozinho | SP

www.agronegocioscopercana.com.br

Assista nossas lives de qualquer lugar



live



Confira nossa
programação através
do nosso Qr code

**Preços
especiais
que só o
AGRONEGÓCIOS
COPERCANA tem**

*a partir
do dia 75*

**Entre em
contato
com seu RTV
(Representante Técnico de Vendas)
na sua filial**

patrocinadores:



Confira nossa equipe de atendimento do 19º Agronegócios Copercana

Máquinas, Implementos, Corretivos,
Sementes e Amendoim



Carlos Biagi
Máquinas e Implementos
Agrícolas



José Geraldo
Máquinas e Implementos
Agrícolas



Marcio Sarni
Corretivo de solo
(calcário e gesso)



Edgard Matrangolo
Amendoim



Ruan Biagi Betiol
Amendoim



Caio Barbosa
Soja



Gustavo Nogueira
Agricultura de Precisão

Confira na plataforma digital entre os dias 15 e 30 de junho o local
de atendimento de cada representante

agronegocioscopercana.com.br

Defensivos e Fertilizantes



Anézio Meloni Neto
(Barretos-SP)



Antônio Pereira Junior
(Valparaíso-SP)



Antônio Toniolo
(Cravinhos-SP)



Arthur Feierabend Neto
(Serrana-SP)



Augusto Segatto Strini Paixão
(Morro Agudo-SP)



Bruno Borges Silva
(Paulo de Faria-SP)



Carlos Abel Madeira
(Pitangueiras-SP)



Edgard Lázaro Bighetti "Lazinho"
(Sertãozinho-SP)



Flávio Pontes Guidi
(Uberaba-MG)



Giuliano Marcovechio "Giba"
(Batatais-SP)



Guilherme Toniolo Barbosa
(Sertãozinho-SP)



Gustavo Zemi Santana
(Guaira-SP)



Isabela Macca de Franceschi
(Santa Rita do Passa Quatro-SP)



João Marcelo Toniello
(Pontal-SP)



José Mário Silveira
(Serrana-SP)



José Roberto Ferracini
(Santa Cruz das Palmeiras-SP)



Leonardo Bighetti
(Monte Alto-SP)



Manoel Sichieri Neto "Manezão"
(Sertãozinho-SP)



Marcelo Sabongi
(Porto Ferreira-SP)



Marcos de Felício
(Frutal-MG)



Murilo de Falco Souza
(Descalvado-SP)



Paulo Bighetti
(Ituverava-SP)



Raphael Bernardi Verri
(Campo Florido-MG)



Rodrigo Ortolan
(Sertãozinho-SP)



Rodrigo Sichieri
(Jaboticabal - SP)



Rodrigo Sverzut
(Viradouro-SP)

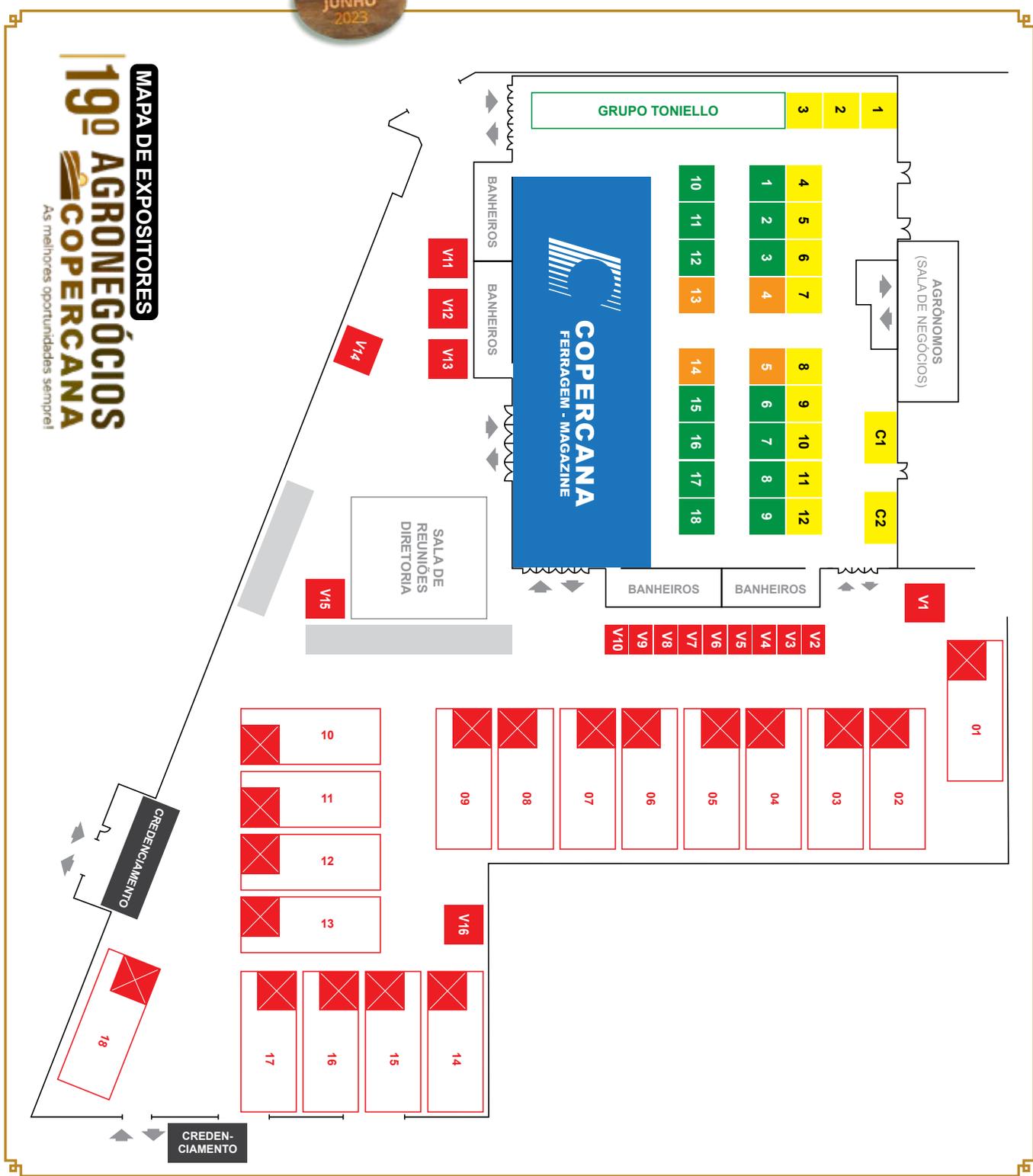


Victor Mattos
(Severínia - SP)



15 a 30 JUNHO 2023

MAPA DE EXPOSITORES
19º AGRONEGÓCIOS COPERCANA
As melhores oportunidades sempre!



Setor Amarelo

1. SYNGENTA
2. SUMITOMO
3. UPL
4. IHARA
5. BASF
6. CORTEVA
7. FMC
8. OUROFINO
9. BAYER
10. ADAMA
11. NORTOX
12. CANAOESTE

C1. SICOOB COCRED
C2. UNIDADE DE GRÃOS

Setor Verde

- 1 - TOCANTINS
- 2 - HERINGER
- 3 - ITERUM

- 6 - FERTIPAR
- 7 - VERA CRUZ
- 8 - UNION AGRO
- 9 - AGROCERES BINOVA
- 10 - EUROFORTE
- 11 - TECNOMYL
- 12 - ALBAUGH

- 15 - KOPPERT
- 16 - SIPCAM NICHINO
- 17 - MOSAIC
- 18 - FASSAGRO

Setor Laranja

- 4 - UBYFOL
- 5 - YARA
- 13 - ADUFERTIL
- 14 - SERQUIMICA

Grupo Toniello
Concessionária de
automóveis

Setor Azul

Copercana
Ferragem e
Magazine

Setor Vermelho

Máquina e Implementos



Ouvidoria - 0800 725 0996
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h
www.ouvidoriasicob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458

Coopera, né? Vem pra Sicoob Cocred.

Só na Cocred, você tem os melhores produtos e serviços financeiros, com as taxas mais justas do mercado. Aqui, você encontra tudo o que um banco tem, mas com uma forma mais sustentável de atuar. Você participa das decisões da cooperativa, tem contato direto com o seu gerente e, no final do ano, participa da distribuição de resultados.

Abra já sua conta!

CONHEÇA AS NOVAS SOLUÇÕES EM BIOLÓGICOS DA CORTEVA AGRISCIENCE PARA UMA MAIOR PROTEÇÃO E EFICIÊNCIA DO SEU CANAVIAL

**ABRACE
UM FUTURO
EQUILIBRADO.**

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.



Inlayon™ ECO

NEMATICIDA
MICROBIOLÓGICO

Inlayon™ ECO é ciência, é tecnologia que combina sustentabilidade e proteção para o seu canavial. 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.

#CanaÉCorteva

Omsugo™ ECO

INOCULANTE PARA
SOLUBILIZAÇÃO DE FÓSFORO



Omsugo™ ECO é o primeiro inoculante solubilizador de fósforo para a cultura de cana-de-açúcar, composto por duas cepas de bactérias distintas, 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.



HOLSPRICKET

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

™ * Marcas registradas da Corteva Agriscience e de suas companhias afiliadas. ©2023 Corteva. Omsugo™ Eco é um inoculante solubilizador de fósforo registrado no MAPA sob nº RS 003401-0.000035.



José Mario Paro

Produtor Cooperado Copercana

Gisele Bündchen e os biomas do Brasil



Embora possa parecer estranho, o título acima está correto, pois há forte ligação entre ela, Gisele, e os biomas do Brasil, e é deste fato que estamos tratando agora.

De acordo com IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, “biomas são regiões que compreendem grandes ecossistemas constituídos por uma comunidade biológica com características semelhantes”.

Nosso território é constituído por seis (6) biomas mais a Zona Costeira e Marinha: Amazônia; Cerrado; Mata Atlântica; Caatinga; Pampa e Pantanal.



Fonte: blogspot

Figura 1 – Biomas do Brasil

O jornal Valor do dia 28/03/23 estampa a notícia: “Gisele Bündchen busca recursos para fundo ambiental” e informa que a modelo e filantropa brasileira criou, em 2020, o Fundo Luz Alliance, buscando levantar recursos para financiar projetos de restauração dos biomas brasileiros.

O jornal informa ainda que no dia 20/05/23, Gisele será (foi) anfitriã (hostess) de jantar de gala em Miami, Florida, USA, para arrecadar recursos para o seu fundo e investir no Brasil.

E dá detalhes do evento: ingressos individuais custarão de US\$ 2.500,00 a US\$ 3.500,00 e mesa para 10 pessoas custará US\$ 35.000,00!

Em outra data, 21/04/23, o jornal O Estado de São Paulo informa que Gisele é Embaixadora do Meio Ambiente na ONU.

Eu já admirava esta brasileira e agora sou seu fã! 



Encontro Nacional das
Cooperativas[®]
Agropecuárias

27 e 28

JUNHO DE 2023
ROYAL PALM HALL
CAMPINAS-SP

PALESTRANTES
Confirmados!

Venha participar do **EVENTO** que reunirá
MAIORES LIDERANÇAS cooperativistas do **PAÍS**.



Nei Mânica
Presidente Cotrijal

Dilvo Grolli
Presidente Coopavel

APRESENTA



ENERGIA & AUTOMAÇÃO

AGROVITALE BASF BIOGROSE HUSQVARNA VITITA

aliare cooxtup Mirado NEXTA NEXAGRO S Sender

Fortgreen GIRO

ICL Simbiose

DIAMANTE

APÓIO DE MÍDIA



SICOOB COCRED INAUGURA 40ª AGÊNCIA, EM CATANDUVA

Cooperativa vai atender necessidades de pessoas físicas e jurídicas dos principais segmentos da economia: agronegócio, indústria, comércio e serviços.

Conhecida como Cidade Feitiço pela beleza que hipnotiza os turistas e pela hospitalidade que encanta os visitantes, Catanduva ficou ainda mais fascinante com a inauguração da nova agência da Sicoob Cocred: a 40ª unidade da rede de atendimento da cooperativa.

A cerimônia de entrega do posto de atendimento, localizado na Rua Amazonas, n.º 760, no Centro, contou com a presença do diretor de Negócios da cooperativa, Gabriel Pascon, do especialista de Performance Corporativa da Central Sicoob SP, Paulo Serafim, além de colaboradores e cooperados.

A nova agência conta com amplo espaço interno, rede wi-fi gratuita, rampas de acesso, banheiros adaptados e estacionamento próprio com vagas para pessoas com deficiência, demonstrando que a Sicoob Cocred está alinhada à conectividade e à acessibilidade.

O posto de atendimento possui também placas solares fotovoltaicas e iluminação de led, que contribuem para economia de energia elétrica, além de sistema de reúso de água para irrigação do jardim e dispositivos para economia no consumo de água nos banheiros, como vasos sanitários com caixas acopladas e bicos aspersores nas torneiras.

O diretor de Negócios explica que a inauguração de novas agências atende a um princípio da Sicoob Cocred de estar perto dos cooperados. A equipe de cooperativa está preparada para atender às necessidades dos moradores, sejam pessoas físicas ou jurídicas de todos os segmentos.

“O cooperativismo possui um significado muito simples: a união de pessoas em prol de um objetivo comum. Por isso, o foco do nosso trabalho está nas pessoas. Tornar-se cooperado é ter uma vida financeira saudável, com mais ganhos e economia”, afirma.

Cidade Feitiço

Além da força do comércio e do setor de serviços, a economia de Catanduva, que tem pouco mais de 120 mil habitantes, se destaca também por indústrias e pelo agronegócio, segmento que está no DNA da Sicoob Cocred, que nasceu há mais de cinco décadas pelas mãos de 106 produtores rurais na região de Sertãozinho.

A cidade cresceu e se desenvolveu a partir da produção do café, do transporte ferroviário e dos setores hospitalar e educacional. Recentemente, também ganhou destaque entre os municípios mais conectados do país, no ranking produzido pelo Connected Smart Cities, organização que envolve empresas, governo e entidades com a missão de integrar cidades inovadoras e inteligentes.

Segundo Pascon, a Sicoob Cocred chega para apoiar a continuidade dessa história de desenvolvimento e progresso, além de somar forças em uma Regional de Negócios na qual a cooperativa tem presença marcante, mantendo agências também em Barretos, Cajobi, Jaborandi, Paulo de Faria, Pitangueiras, São José do Rio Preto, Severínia, Terra Roxa e Viradouro.

Para isso, é fundamental garantir a oferta de serviços financeiros com taxas justas. “Enquanto os bancos vêm reduzindo sua presença física, fechando agências nas cidades, nós estamos expandindo a nossa atuação. E as pessoas estão descobrindo esse modelo, que trabalha em prol da realização de sonhos”, diz.

Benefícios

Por ser uma cooperativa financeira, a Sicoob Cocred oferece os mesmos produtos e serviços de um banco, como conta corrente, poupança, linhas de crédito, modalidades de investimentos, cartões, entre outros, mas com muito mais vantagens e benefícios. “Na Cocred, o cooperado também é dono do negócio e participa dos resultados, ou seja, além de contar com produtos e serviços a preços justos, recebe uma parcela dos resultados da



Corte da fita inaugural

cooperativa de acordo com as movimentações financeiras ao longo ano”, afirma.

Pascon destaca ainda que um dos propósitos do cooperativismo é fortalecer a economia local e regional. Por isso, diferente dos bancos, que direcionam o dinheiro investido pelos clientes para as regiões metropolitanas, nas cooperativas ocorre justamente o inverso.

“Os investimentos retornam para as comunidades na forma de crédito, fomentando novos negócios, novos projetos de cunho social e educacional, ou seja, o resultado monetário aplicado na região gera um círculo virtuoso de prosperidade socioeconômica. Isso é o cooperativismo”, finaliza.

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

 [sicoobcocred](https://www.instagram.com/sicoobcocred)

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 - MARÇO 2023

(valores em reais)

Ativo		Passivo	
Circulante e Não Circulante	9.911.970.788,01	Circulante e Não Circulante	8.871.609.773,76
Disponibilidades	15.018.676,69	Depósitos	4.251.584.523,69
Aplicações Financeiras	4.674.229.373,49	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	2.034.537.406,53
Operações de Crédito	5.138.706.769,56	Letra de Crédito do Imobiliário - LCI	400.604.766,90
Outros Créditos	81.315.153,05	Relações interdependências	24.924,47
Outros Valores e bens	2.700.815,22	Obrigações por Emprést. e Repasses	2.044.633.858,31
		Outras Obrigações	140.224.293,86
Permanente	109.371.172,09	Patrimônio Líquido	1.149.732.186,34
Imobilizados de Uso	102.457.063,12	Capital Social	670.998.717,35
Intangível	6.914.108,97	Reserva Legal	430.122.043,59
		Sobras Acumuladas do Exercício	48.611.425,40
Total do Ativo	10.021.341.960,10	Total do Passivo	10.021.341.960,10

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE MARÇO DE 2023.

Patrícia de Araújo Felipe
Contadora - CRC 1SP 296987/O-0
CPF. 399.950.328-99

Ademir José Carota
Diretor Administrativo
CPF. 303.381.738-62

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

Antonio Cláudio Rodrigues
Diretor Geral
CPF. 048.589.888-80

RIPER, NÍVEL DE RENTABILIDADE ELEVADO AO MÁXIMO.

RIPER, o poderoso maturador da IHARA que transforma a energia de crescimento em sacarose de maneira rápida, flexível e eficaz.



USE O LEITOR DE QR CODE DO SEU CELULAR



CRESCIMENTO MELHORADO
PARA CANA! SAIBA MAIS
SOBRE O MATURADOR QUE
ELEVA A SACAROSE.



Gerenciamento da colheita:
cana com mais TAH



Flexibilidade de uso:
início, meio e fim de safra

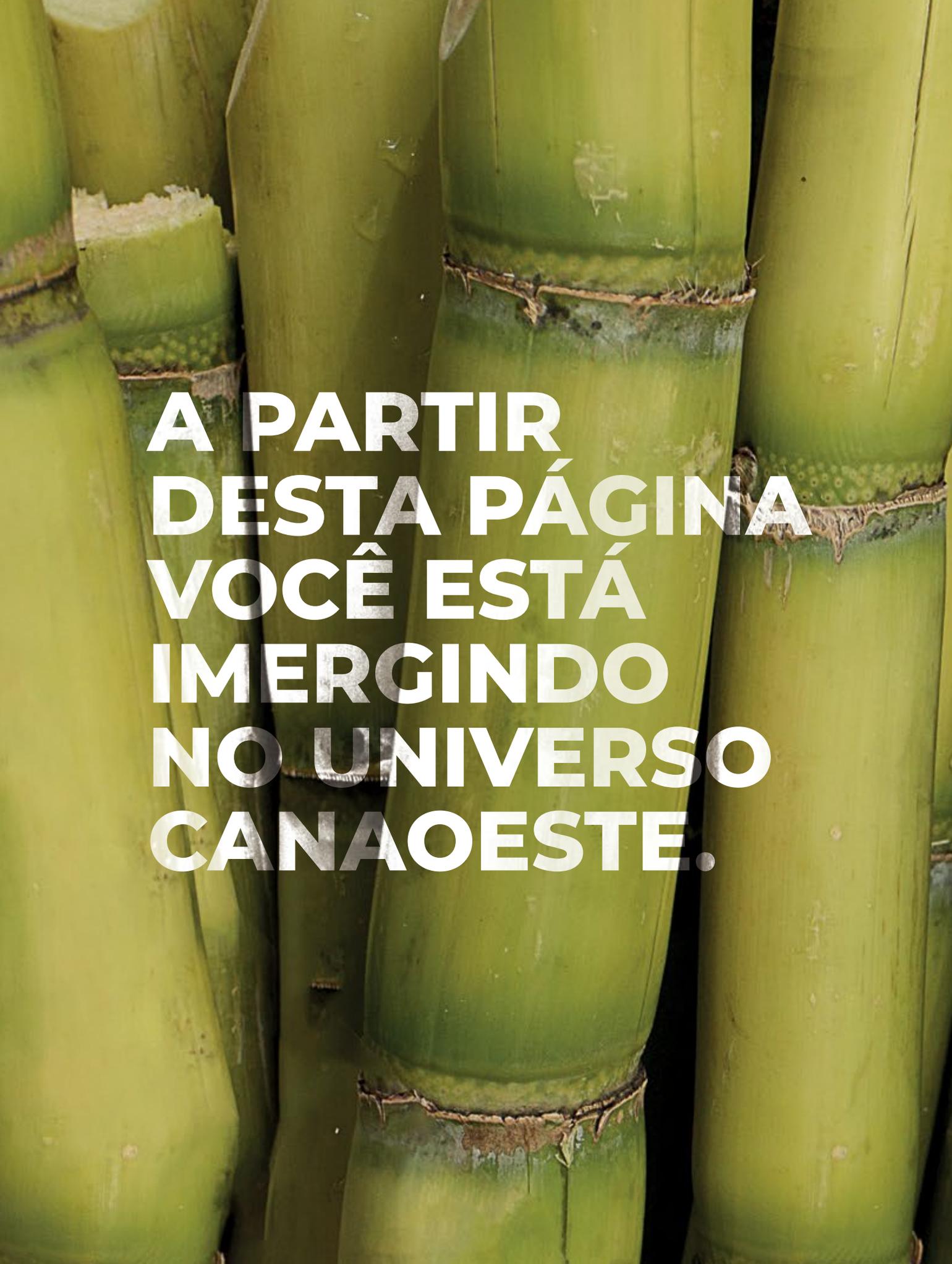


Ganhos de ATR a partir
de 14 dias

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

Riper

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

A close-up photograph of several green sugarcane stalks. The stalks are vertical and show the characteristic nodes and internodes. The text is overlaid in the center of the image.

**A PARTIR
DESTA PÁGINA
VOCÊ ESTÁ
IMERGINDO
NO UNIVERSO
CANAÓESTE.**



**SEJA
BEM
VINDO!**



Almir Aparecido Torcato
Gestor Corporativo



Acompanhe
pelo QRCode:

Você é a força da Associação

O fortalecimento das organizações representativas da sociedade sempre foi primordial no desenvolvimento da economia brasileira e, hoje, nunca se fez tão importante para o setor sucroenergético, ainda mais em um tempo em que a concorrência e a competitividade estão cada vez mais acirradas.

Cada grupo econômico procura, incessantemente, melhorias nos resultados, em uma busca incansável por lucros, o que pode tornar os círculos de relacionamentos entre fornecedores de cana e usinas cada vez mais difíceis. Nesse contexto, as entidades de classe aparecem como elo em defesa dos interesses de seus associados, o que recai sobre a perspectiva da construção de uma relação mais justa sempre. Como, então, evoluir para uma cultura de coletividade e ética se, individualmente, tantos estão desesperançados, buscando a própria subsistência na atividade com margens tão dramaticamente reduzidas?

No modelo atual, as atualizações no setor sucroenergético pela inserção e/ou aumento da participação de grandes multinacionais exigem o envolvimento efetivo das associações para traçar estratégias que minimizem os impactos gerados neste novo cenário. Como já feito em outras ocasiões, as associações de classe e as cooperativas de fornecedores de cana podem ser fortalecidas por meio de ações “políticas” e/ou profissionalizantes, de modo que os produtores possam manter e modernizar suas representações.

Foi com o trabalho de organizações de classe (seja de produtores de cana ou de indústrias de açúcar e álcool) que se alteraram os sistemas de entrega e de pagamento e novas tecnologias prosperaram e resultaram no incentivo à produção alcooleira e dos automóveis flex, além de programas de melhoramento genético para o desenvolvimento de variedades mais produtivas e resistentes, técnicas de plantio e colheita e para o controle de pragas.

A realidade que nos cerca hoje é motivo para um olhar diferenciado, inclusive em virtude das novas demandas, em que a atuação das associações se faz cada vez mais necessária. Só para elencar algumas, temos a questão do código florestal, a participação justa do produtor na lei do RenovaBio, a revisão do Consecana, considerando-se a diversificação de produtos da cana, além do açúcar e do etanol, como a energia, por exemplo, entre tantas outras questões a serem ainda pacificadas nessa relação de equilíbrio da cadeia.

Gostaríamos que esse limite fosse mais elástico e, de certo modo, o é, mas num tempo de crise, em que você não se sente representado, contemplado ou atendido em suas necessidades, é importante ser realista e ver qual a

sua responsabilidade nisso: quantos recebem os benefícios das conquistas de associações sem fazer parte dela?

E, nesse contexto, propomos uma reflexão sobre a chamada Lei de Gérson, originada na década de 1970, quando Gérson, o famoso jogador de futebol, em um comercial publicitário, disse a icônica frase: “Eu gosto de levar vantagem em tudo, certo? Leve você também”, que segue sustentada por aquelas pessoas que têm um comportamento com características individualistas, que pouco se envolvem nas lutas em grupo, mas que gostam de se aproveitar do esforço alheio para, mais tarde, gozar dos benefícios conquistados. Isso nos traz o questionamento sobre a obtenção de vantagens de forma indiscriminada, sem se importar com questões éticas ou morais.

A Canaoeste busca, sempre de forma nobre, viver a cidadania e afirmar valores, além de congrega pessoas com interesses comuns, unindo forças, para, com maior eficiência, reivindicar demandas. De longe, o cenário perfeito seria a interação e a ajuda mútua, ou seja, uma conjuntura perfeita que permitisse a cooperação, a participação e a responsabilidade na luta por ideais da classe. Principalmente na luta em relação às incertezas do campo, da

falta de valorização do produtor rural, que, às vezes, é tratado de maneira até jocosa pelas esferas governamentais, quando a aprovação de determinada lei pode ir contra todos os anseios de quem está, no dia a dia, produzindo para colocarmos o Brasil na posição de destaque que ele merece em relação à produção de alimentos.

Por vezes, para garantir essa representatividade e nos fazer presente nesse espetáculo democrático, há um custo, e não é baixo. O cenário atual, diante de suas necessidades, não permite negativismo. Precisamos de ações pontuais na economia, e puxar a rédea de uma carruagem desenfreada não é fácil. Nossa geração de fornecedores independentes de cana-de-açúcar precisa, porém, REVOGAR a Lei de Gérson e que todos assumam, juntos, a responsabilidade por uma mudança que leve em conta não os interesses individuais, mas de uma coletividade.

O associativismo e o cooperativismo, nesse conceito, têm sido cada vez mais cruciais no papel de unir forças para enfrentar os tempos difíceis. Faça parte dessa mudança você também. Procure sua associação, valorize sua história, sua classe e lute por ela, pois, só assim, você poderá ser representado de forma eficaz e eficiente. 

Para colher
BONS GANHOS
é preciso plantar
**SERVIÇOS DE
EXCELÊNCIA.**

A Canaoeste está aqui para te
orientar e representar em todas
as áreas das atividades rurais.



CANAOSTE



Coluna de Boas Práticas e Certificações



André Pavan Réa
Analista de Sustentabilidade



Acompanhe pelo QRCode:

Alojamento e lavanderia nas propriedades rurais

Iniciativa:

Solidaridad

Caro produtor rural, vamos abordar assuntos da Norma Regulamentadora – NR nº 31, referentes às áreas de convivência da propriedade rural, que são os locais utilizados pelos trabalhadores para alimentação, descanso, lazer e para cuidados de higiene pessoal, mais especificadamente sobre Alojamento e Lavanderia.

O ALOJAMENTO, segundo a Norma Regulamentadora – NR nº 31, deve possuir condições adequadas de conservação, limpeza e higiene, paredes em alvenaria ou madeira, piso cimentado ou de madeira, precisa ser coberto para proteção de intempéries, portas e janelas que ofereçam vedação e segurança, além de permitir a ventilação e iluminação. Além disso, deve disponibilizar recipientes para a coleta de lixo e por segurança recomenda-se o treinamento para manuseio de extintores, bem como a disposição adequada no recinto.

O distanciamento entre as camas deve ser de no mínimo 1 metro, e o funcionário deve ter acesso a armários individuais, com chaves e espaço suficiente para guardar os objetos de uso pessoal. No caso de uso de beliches, estes devem possuir escada de acesso e vão livre de 1,10 metro entre camas e entre o teto. Também a altura do pé direito deve ser no mínimo de 3 metros.

As camas podem ser substituídas por redes, de acordo com o costume local, obedecendo ao espaçamento mínimo de um metro entre elas.

Já a LAVANDERIA é um local obrigatório, uma vez que todo alojamento deve ter um local destinado para os funcionários lavarem suas roupas pessoais. É importante salientar que a lavanderia deve ser instalada em local coberto, ventilado, e ser dotada de tanques coletivos e água limpa.

A quantidade de tanques deve ser compatível com a quantidade de colaboradores que utilizam o alojamento da propriedade, e o ambiente de estar limpo, conservado e higienizado.

De acordo com a NR 31, é o Ministério do Trabalho que realiza a fiscalização das áreas de vivência.

Toda a melhoria na qualidade de vida do trabalhador poderá refletir positivamente nas atividades laborais e melhoria da produtividade da propriedade.

O programa de Boas práticas Agrícolas da Canaoeste está disponível para tirar dúvidas e ajudar você a alcançar a sustentabilidade. Se precisar de ajuda para adequar sua área de vivência em sua propriedade rural, nos procure, temos os melhores planos que podem te ajudar a iniciar ou ainda melhorar nas Boas Práticas Agrícolas!



Fábio de Camargo Soldeira
Ger. de Geotecnologia



Acompanhe
pelo QRCode:

Aceiro

Mais uma prática sustentável do produtor rural

Caro associado, estamos entrando na época em que a incidência de focos de incêndios tende a aumentar em decorrência de fatores climáticos: falta de chuvas, altas temperaturas e fortes ventos.

Cabe salientar que no estado de São Paulo existe uma Portaria da Coordenadoria de Fiscalização Ambiental – CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017, que rege os critérios objetivos para o estabelecimento do nexos causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios em cana-de-açúcar. O nexos causal é aplicado nos casos em que a soma de todos os critérios elencados na portaria e verificados em campo pela Polícia Militar Ambiental atinja a pontuação inferior a 16 (dezesseis) pontos.

Para mitigar os impactos causados pelos incêndios que atingem não só áreas de cana-de-açúcar como também áreas de vegetação, os produtores rurais devem se antever e adotar algumas medidas preventivas, para que, em caso de incêndio, o fogo não se propague e tome maiores proporções, causando danos ao meio ambiente, queda na produtividade e, consequentemente, prejuízos econômicos ao produtor rural.

Independentemente da existência da portaria mencionada anteriormente, uma boa prática agrícola que o produtor rural pode realizar na propriedade é a devida construção de aceiros, principalmente entre o plantio de cana-de-açúcar e áreas de vegetação nativa. É importante mencionar que o aceiro deve ser mantido sempre limpo, ou seja, livre de plantas daninhas, plantas daninhas dessecadas, palha, palhada ou palhicho de cana-de-açúcar, resíduos, folhas ou qualquer outro material que possa ser combustível e com no mínimo seis metros.

É extremamente importante que o produtor rural SEMPRE mantenha seu aceiro limpo, principalmente nessa época específica do ano, outros aceiros também são importantes, tais como: estradas, rodovias, via de acesso movimentada, aglomeração residencial e/ou industrial, divisa de propriedade.



Exemplo de aceiro existente entre a Área de Preservação Permanente (APP) e o cultivo de cana-de-açúcar.

Portanto, providencie o quanto antes a construção e manutenção dos aceiros em suas propriedades rurais. Dê prioridade para os aceiros entre a cana-de-açúcar e a vegetação nativa, assim evitamos que os incêndios tomem maiores proporções e atinjam essas áreas protegidas, garantindo a manutenção da biodiversidade local.

Qualquer dúvida entre em contato com a Canaoste para maiores informações.

PROJETO

O Produtor de
cana preserva a

FAUNA E FLORA



Recorte as páginas a seguir com
as informações da fauna e flora
que ocorrem no Estado de São
Paulo e colecione!



CANAOESTE

Caro leitor!

É com muita satisfação que iniciamos esse projeto com objetivo de levar informações relevantes da fauna e flora do Estado de São Paulo, mais especificamente do interior do Estado, para todos vocês.

Assim, decidimos criar imagens colecionáveis de animais e árvores que ocorrem no Estado de São Paulo. O objetivo desse projeto é trazer ainda mais conhecimento ao produtor rural que vem desenvolvendo cada vez mais práticas sustentáveis em sua propriedade, como a preservação/re-composição das Áreas de Preservação Permanente - APP e Reserva Legal, eliminação da queima da cana-de-açúcar, certificações etc.

Percorrendo os canaviais paulistas, cada vez mais é possível observar animais que haviam desaparecido de nossa região e atualmente estão sendo avistados, grande parte vista margeando APP's, que possuem uma grande biodiversidade de árvores nativas que farão parte desse projeto, demonstrando mais uma vez que o **“O PRODUTOR DE CANA PRESERVA A FAUNA E A FLORA”**

Para tanto, convidei dois profissionais de minha equipe, que são o Artur Tufi e João Vitor Marinho para trabalharmos em conjunto nesse projeto, eles foram os responsáveis por buscar imagens e informações relevantes da fauna e flora, que a partir deste mês farão parte da Revista Canavieiros.



Fábio de Camargo Soldeira
Ger. de Geotecnologia da Canaoste



Acompanhe
pelo QRCode:





Irara

(*Eira barbara*)

Conhecida também como Papa-mel, a Irara ocorre em toda a América Latina, no Brasil ocorre em todas as regiões e biomas. Os indivíduos dessa espécie possuem corpo esguio, patas curtas e uma cauda comprida e peluda, podendo medir até 71 cm e pesar entre 3 e 7 quilos. A coloração varia de um marrom escuro ao preto no corpo todo, da cabeça ao pescoço castanho-claro ou acinzentado. Existe uma mancha alaranjada ou bege na garganta característica da espécie, formando algo como um “babador”.

São animais solitários com hábitos diurnos, possuindo grandes habilidades de nadar, correr e escalar. Consome tudo o que encontram, sendo considerados onívoros, utilizam o olfato como ferramenta.

O nível de conservação do Papa-mel é “pouco preocupante” segundo os dados do ICMBio e IUCN. As principais ameaças são os desmatamentos e degradação dos habitats.

O Produtor de
cana preserva a

FAUNA E FLORA



Artur Svezut da Silva Tufi

Zelar pelas áreas de vegetação nativa de uma propriedade rural não é uma tarefa simples, porém, de extrema importância! Não somente para fins de cumprimento legal, mas

sim, para preservação de recursos naturais indispensáveis à vida do planeta que habitamos. Em um imóvel rural, a preservação de Áreas de Preservação Permanentes (APP's) e remanescentes de vegetação nativa cumprem importante função: abrigar diferentes espécies de plantas e animais nativos da região, formando corredores ecológicos, promovendo a conservação, manutenção e equilíbrio da biodiversidade local.

Portanto, atualmente, o produtor rural consciente trabalha o seu imóvel como um todo, levando em consideração não somente a sua produção, mas também a proteção e conservação dos recursos naturais de sua propriedade.

Nesse sentido o projeto visa informar o produtor rural, sobre as espécies nativas e suas características, tais como: crescimento, incidência, como identificar, dentre outras curiosidades pertinentes as espécies arbóreas típicas dos biomas existentes no Estado de São Paulo, Cerrado e Mata Atlântica, e que possivelmente estão presentes em suas propriedades.



João Vítor Marinho

O mundo todo vive em um constante equilíbrio ecológico entre plantas e animais, interligados pelas chamadas cadeias alimentares. Quando um animal é extinto

do seu habitat natural, o equilíbrio é quebrado, promovendo danos aos outros seres vivos, ao meio ambiente e aos seres humanos. O desaparecimento de uma espécie acarretará na superpopulação por falta de predadores ou depredação de outras, por falta de presas, falta de outros alimentos ou recursos naturais essenciais para sobrevivência, influenciando no desaparecimento de mais indivíduos por conta da influência que um animal exerce sobre o outro e pelo mecanismo de seleção natural, em que as melhores características se sobressaem, podendo se transformar em uma extinção em cascata, atingindo o ecossistema como um todo.

Dessa forma, o projeto deixa clara a importância do papel do produtor rural na preservação da fauna nativa, além disso, também traremos informações sobre características morfológicas, comportamento, área de incidência, se está em extinção ou não, e como se portar em eventuais encontros em seu habitat natural.

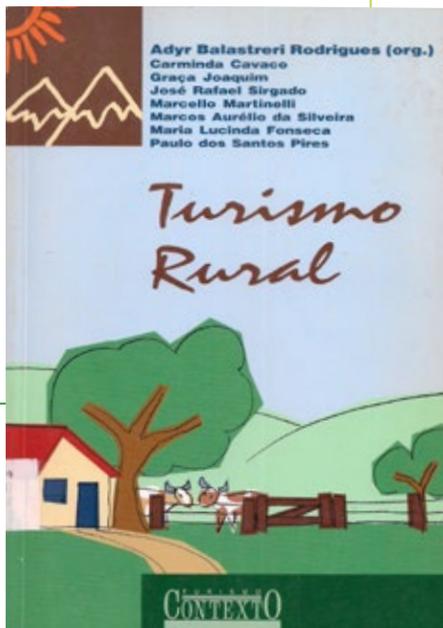
Aroeira-Pimenteira

(SchinusterebinthifoliusRaddi)

A aroeira-pimenteira, também conhecida como aroeira-negra, aroeira de minas, aroeira de sábia, aroeirinha, falsa aroeira, entre outros, é uma árvore que pode atingir até 15 metros de altura. Encontrada principalmente no Bioma Cerrado, Mata Atlântica e Pampa.

No Estado de São Paulo é uma espécie é encontrada tanto em áreas do Bioma Cerrado, como também em áreas de Mata Atlântica. A aroeira-pimenteira foi introduzida em vários países da Europa, na América Central, e no sul dos Estados Unidos (Flórida), para fins ornamentais, onde tornou-se invasora, devido ao seu caráter de rusticidade, pioneirismo e agressividade.

Madeira usada principalmente como mourões de cerca, e/ou lenha e carvão. Seu fruto, conhecido como pimenta-rosa (pinkpepper, em inglês), é uma especiaria utilizada na culinária internacional, enquanto o óleo da semente é usado na medicina popular brasileira e na indústria de cosméticos. Espécie muito utilizada em projetos de restauração ecológica de áreas degradadas, principalmente por ser uma das espécies mais procuradas pela avifauna.



Biblioteca Canaoeste “General Álvaro Tavares Carmo”

“Turismo Rural constitui uma grande contribuição àqueles que desejam pensar o turismo como uma disciplina nova e plena de desafios a serem encampados. Com textos escritos em conjunto por pesquisadores portugueses e brasileiros, e organizados de maneira a compreender as explicações desta incipiente modalidade do turismo no mundo contemporâneo, o livro serve como obra de referência a pesquisadores e profissionais.”

Referências:

Turismo rural: práticas e perspectivas. Adyr Balastreri Rodrigues (org.). São Paulo: Contexto, 2001. (Coleção Turismo Contexto).



Junho

2 0 2 3



Mural das Boas Práticas Canaoeste

Soluções Integradas e Laboratório de Sacarose

Com o início do período de estiagem, é de extrema importância o acompanhamento de sua cana através da análise de sacarose e o acompanhamento industrial. Entre em contato com o Laboratório para agendamento. Dúvidas com seu relatório de entrega, entre em contato com o Laboratório.

Jurídico e Ambiental

Em épocas de estiagem, não se esqueçam de realizar a devida manutenção nos aceiros existentes e entre o plantio de cana-de-açúcar e áreas de vegetação nativa.

Prezado associado, em caso de incêndio em seu imóvel, favor entrar em contato com o agrônomo da CANAOESTE responsável pelo seu atendimento, ele lhe orientará sobre como deverá ser conduzida a situação.

Agrônômico

Com início do período da colheita nas áreas de fornecedores, iniciam os tratamentos culturais, por isso, procure o agrônomo da sua região para auxiliar nas melhores práticas de manejo, priorizando associar práticas mais sustentáveis.

Boas Práticas

Visando ao direcionamento dos assuntos referentes à Sustentabilidade, foi criado o Comitê interno de Boas Práticas e Certificações da Canaoeste, que conta com uma equipe multidisciplinar preparada para atender nossos associados e difundir informações sobre boas práticas nas propriedades rurais.

Representatividade

Visando aumentar cada vez mais sua representatividade, a Canaoeste agora é membro do Conselho Estadual de Recursos Hídricos, além de estar presente em diversos comitês de bacia hidrográfica.



**Coluna de
Soluções
Integradas**



Lucas Guidugli Teodoro
Encarregado Laboratório de Sacarose

Acompanhe
pelo QRCode:

Boas Práticas em Laboratório

Para auxiliar o laboratório na Canaeste, nós contamos com as boas práticas laboratoriais, que nos auxiliam em manter sempre a qualidade de nossos procedimentos para garantia dos resultados dos associados.

Hoje segue três de nossos processos, o P.D.C.A, o B.P.L (Boas Práticas Laboratoriais) e o 5S. Ambos, os três seguem metodologias diferentes e que se autocompletam com a rotina do laboratório.

O Ciclo P.D.C.A é uma metodologia estadunidense de melhoria contínua, que tem como objetivo buscar constantemente melhorias nos processos, produtos e serviços. O Ciclo é composto por quatro etapas: Planejar (Plan), Executar (Do), Verificar (Check) e Agir (Action), formando a sigla P.D.C.A. Este ciclo é amplamente utilizado para a solução de eventuais problemas de processo, controle e melhorias. Este ciclo ajuda a entender como um problema surge e como deverá ser solucionado.



Todas as oportunidades de melhoria, assim que identificadas, são definidas para promover as mudanças necessárias. Abaixo, a explicação das quatro etapas:

1. Planejar: esta é a etapa onde se planejam todas as mudanças que serão implementadas, onde são definidos os indicadores, o escopo e os recursos necessários.
2. Executar: nesta etapa é onde todo o planejamento é executado, de forma sistemática e controlada, respeitando o cronograma e o orçamento já definido no passo número 1. Nesta etapa também ocorrem os ajustes necessários para o sucesso do projeto.
3. Verificar: após a execução, aqui nós verificamos os resultados obtidos com as mudanças, comparando com os resultados esperados do planejamento e dos indicadores, observando oportunidades de melhoria.
4. Agir: e na última etapa, são definidas medidas necessárias para corrigir todas as verificações feitas sobre o processo e consolidar as mudanças implementadas.

Desta forma controlamos a gestão de processos do laboratório garantindo que todos os procedimentos estão sendo corretamente seguidos.

Em nosso Laboratório também praticamos as Boas Práticas

Laboratoriais (BPL), que é um dos sistemas de qualidade relacionados ao processo e organização do laboratório. A partir do BPL, podemos garantir a qualidade de resultados de ensaios, garantindo que não houve contaminação cruzada, por exemplo.

Do BPL praticado, podem-se destacar as abaixo:

1. Manter o ambiente limpo: manter o espaço de trabalho limpo e organizado para evitar contaminação cruzada ou ocorrência de acidentes.
2. Anotações: as anotações, precisas e detalhadas sobre cada ensaio realizado no laboratório, incluindo datas, resultados e observações.
3. Seguir as instruções: seguir as instruções e protocolos de segurança, e quaisquer procedimentos recomendados pelas normas.
4. Descarte adequado: descartar adequadamente todos os materiais utilizados e resíduos seguindo protocolos de Saúde, Segurança e Meio Ambiente (SSMA).

5. Atenção aos reagentes químicos: manipular os produtos químicos com cuidado, seguindo as precauções de segurança adequadas e inscritas na FISPQ para evitar acidentes ou contaminação.
6. Uso de equipamentos de proteção individual (EPI): utilizar os equipamentos de proteção individual adequados à cada atividade desenvolvida no laboratório.
7. Manter equipamentos limpos: certificar-se de que os equipamentos utilizados estejam limpos antes e depois do uso.
8. Leituras precisas: usar os equipamentos de forma correta e precisa, seguindo as instruções de cada manual de operações.
9. Verificar a condição dos equipamentos: antes da utilização, verificar se os equipamentos estão em condições adequadas de uso. E se identificados defeitos ou problemas, imediatamente corrigir.
10. Seguir procedimentos: seguir todos os procedimentos estabelecidos no laboratório e pelas normas de SSMA.

E, por fim, utilizamos o 5S, uma metodologia japonesa de gestão da qualidade que visa à organização, limpeza e otimização dos processos.



Composto por cinco etapas, cada uma iniciada pela letra “S”, que representam as atividades necessárias para se atingir a excelência em termos de organização e, principalmente, a produtividade. A técnica do 5S pode ser utilizada em diversas áreas, todas que envolvem processos e organização. São elas:

1. Seiri (senso de utilização): esta etapa tem como objetivo identificar e eliminar o que não é necessário no ambiente de trabalho, removendo objetos e equipamentos não utilizados ou obsoletos. A ideia dela é manter apenas o necessário para a realização da tarefa no laboratório e assim reduzir o tempo e o esforço necessário para encontrar e fazer o que realmente é preciso.
2. Seiton (senso de organização): já aqui é necessário

organizar e ordenar o ambiente de trabalho, definindo um local para cada objeto e equipamento, para facilitar o acesso e evitar desperdícios de tempo na busca de ferramentas e materiais. A ideia é manter tudo em seu devido local para que possa ser encontrado.

3. Seiso (senso de limpeza): No seiso é necessário manter o ambiente de trabalho limpo e arrumado, realizando a limpeza diária de todas as áreas, eliminando sujeiras, poeiras e detritos que possam interferir na produtividade, na qualidade e no resultado do processo de trabalho final.
4. Seiketsu (senso de padronização): nesta etapa é necessário criar os padrões e procedimentos claros para garantir que as três primeiras etapas sejam seguidas de forma consistente e permanente. Ou seja, padronizar o local de trabalho para que sua organização possa ser mantida com facilidade, promovendo a continuidade de bons hábitos e evitando a perda de qualidade e produtividade.
5. Shitsuke (senso de autodisciplina): na última etapa, é necessário cultivar a autodisciplina, comprometimento e a cultura da melhoria contínua. Manter os hábitos de organização, limpeza e padronização como parte da cultura organizacional, incentivando a equipe a identificar oportunidades de melhoria e agir de forma proativa para implementar as mudanças necessárias.

Como se verifica, a tarefa do laboratório é sempre na busca de sempre melhorar a cada dia mais, através de métodos que auxiliam nessa melhoria, métodos que são extremamente eficazes em cada uma de sua área de aplicação. Aplique você também estes métodos, e verá que a melhoria sempre é alcançada da melhor forma possível. Qualquer dúvida entre em contato com o Laboratório de Sacarose e converse com a gente.



Alessandra Durigan
Gestora técnica



Acompanhe
pelo QRCode:

Colheita Mecânica:

Fique atento à
qualidade da
operação

As expectativas de produção para a safra 23/24 são boas. O Centro-Sul deve processar próximo a 590 milhões de toneladas de cana e a produtividade agrícola deve ser maior que a da safra passada.

Com o andamento da safra, uma questão que sempre preocupa os produtores é a colheita mecanizada, no aspecto qualidade da operação, porque sabe-se o quanto é importante que esse processo seja realizado de forma efetiva tecnicamente a fim de evitar danos para a lavoura de cana.

A colheita mecanizada é atualmente uma prática que solidifica a sustentabilidade da cultura de cana-de-açúcar porque atende às exigências sociais e ambientais. Praticamente 100% da colheita de cana-de-açúcar no estado de São Paulo é realizada de forma mecânica.

Além dos benefícios sociais e ambientais, a mecanização da colheita proporciona ganhos econômicos, já que as colhedoras reduzem custos e aumentam a eficiência do processo, além das vantagens agrônômicas como, por exemplo, a permanência da palhada sobre o solo, que possibilita a manutenção da umidade, diminui o risco de erosão e melhora a fertilidade.

Porém, ainda são muitos os problemas decorrentes do pisoteio na linha de cana pelos maquinários envolvidos nessa operação que provocam muitas vezes falhas de brotação, arranquio de soqueira, redução de vigor e, principalmente, a compactação do solo.

A compactação do solo é um problema sério ocasionado pelo tráfego de máquinas porque interfere significativamente na produtividade e na longevidade da cana. Como consequência da compactação, ocorre a redução da qualidade física do solo, comprometendo o crescimento das raízes e desenvolvimento das plantas.

Por isso o produtor deve ter muita atenção em relação ao tráfego de máquinas na sua lavoura porque pode ocasionar danos que comprometem todo o seu resultado.

Para que a colheita mecanizada seja eficiente vários fatores devem ser considerados: sistematização da área, características varietais, homogeneidade do canavial, qualidade da operação, maquinários envolvidos, treinamento de equipes, entre outros.

A sistematização é a etapa mais importante e envolve a preparação inicial do terreno. São retirados os tocos, pedras e restos de materiais estranhos da área, realizado o nivelamento da área, dimensionados o formato e comprimento dos talhões, locação de estradas e carregadores, sistemas conservacionistas e planejamento de sulcação.

Vale citar que um dos grandes desafios desse processo

está nas perdas de matéria prima, que podem chegar a 10%, muitas vezes acarretadas pela desregulagem e velocidade alta de trabalho das colhedoras e pela falta de cuidado de operadores. Outros desafios são as impurezas, vegetais e minerais, que são maiores quando comparadas ao processo de colheita manual queimada e podem comprometer a qualidade da matériaprima.

Sabemos que na maioria das situações quem faz a colheita para o produtor, fornecedor de cana, são as unidades industriais, porém, é muito importante que ocorra o acompanhamento da operação no campo, seja pelo produtor ou por equipes especializadas de levantamento de campo a fim de evitar problemas decorrentes principalmente de pisoteio, velocidade inadequada das colhedoras, desgaste de facas de corte de base e facões dos despontadores, entre outros. O monitoramento da qualidade das operações agrícolas é de extrema importância para aperfeiçoamento delas, e, dessa forma, seus dados nos dão subsídios para intervir nas operações, garantindo melhores resultados e máxima eficiência operacional e econômica.

A colheita mecanizada é um sistema integrado que quando

bem conduzido e monitorado apresenta ótimos resultados, mas é preciso evitar ou minimizar a formação de zonas de compactação no solo devido ao trânsito de máquinas para alcançarmos bons níveis de produtividade e retomar a longevidade dos canaviais

Para otimização dos custos e garantia da produtividade e qualidade da matériaprima devemos estar atentos às perdas e às impurezas decorrentes do processo que acarretam diminuição de eficiência operacional e logicamente comprometem os rendimentos financeiros. Quanto maiores forem os números de perdas e impurezas, menores serão os lucros.

Fique atento à qualidade da operação de colheita na sua propriedade!

A Canaoeste conta com uma equipe técnica para auxiliar os associados no esclarecimento de dúvidas e acompanhamentos diários no campo, a fim de assegurar a qualidade das operações e dos processos de produção de cana. No seu portfólio estão disponíveis, entre outros, os serviços de conservação de solos e sistematização de áreas que contemplam os projetos de campo para a otimização e viabilização do processo de colheita mecanizada.

Associado, FIQUE TRANQUILO, caso necessite de ajuda COM SEUS IMÓVEIS RURAIS:

Adequações e atualização do Cadastro Ambiental Rural (CAR) e/ou Adesão e elaboração do Programa de Regularização Ambiental (PRA),

ENTRE EM CONTATO COM O ESCRITÓRIO REGIONAL MAIS PRÓXIMO ou através do nosso departamento **Jurídico/Ambiental**.

A Canaoeste oferece esse serviço para você!





Diego Rossaneis
Advogado

Juliano Bortoloti
Advogado

Incêndio em áreas canavieiras

Diretrizes a serem
adotadas pelos
produtores



BISSON, BORTOLOTI, MORENO E OCCASO

Sociedade de Advogados

Mais uma safra canavieira se inicia e, como sabido e legislado há tempos, para que se impute responsabilidade ambiental em âmbito administrativo a alguém por eventual dano, no caso incêndio rural, necessário se faz a prova cabal da existência do nexo de causalidade entre sua conduta e o dano, conduta esta omissiva ou comissiva.

Em síntese, significa que a autoridade do Estado deve provar que o produtor rural quis atear fogo quando sabidamente não podia e/ou não cumpriu com suas obrigações legais (aceiros, vigilância, monitoramento, etc.) para, somente após isso, poder aplicar alguma multa.

Tal necessidade, advém do comando legal estampado na Lei Federal n. 6938/81 como no artigo 38, §4º, da Lei Federal nº 12.651/2012 (novo Código Florestal), devendo, portanto, ser observado pela Polícia Ambiental ou outra entidade fiscalizadora quando da realização de diligências para se averiguar eventual responsabilidade ambiental administrativa do suposto causador do incêndio.

Para guiar o procedimento de fiscalização os órgãos ambientais paulistas criaram e implantaram em nível estadual uma série de procedimentos a serem seguidos pelos agentes de fiscalização.

Utilizamos como exemplo os que foram criados no Estado de São Paulo, intitulados de critérios e criados pela Portaria CFA (Coordenadoria de Fiscalização Ambiental) nº 16/2017, e pela Resolução SMA (Secretaria de Meio Ambiente) nº 81/2017 e totalizam quatorze. Cada critério versa sobre um aspecto objetivo que deve ser observado pelo agente fiscalizador no momento da vistoria do foco do incêndio.

Cada critério possui uma pontuação específica e, caso o canavial vistoriado atinja mais que dezesseis pontos, o particular responsável pelo imóvel não será autuado. Caso atinja menos que dezesseis pontos o canavial será autuado (multado).

Desde o ano de 2017 quando esses procedimentos e métodos foram criados, esse conjunto de normas que define os critérios e procedimentos para apuração do nexo de causalidade passa por atualizações, objetivando se amoldar as inovações que o setor canavieiro sofre ano após anos.

Tal Portaria vincula e rege as ações da Polícia Ambiental Paulista, da Secretaria do Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística, da CDRS - Coordenadoria de Desenvolvimento Rural Sustentável e a CFB - Coordenadoria de Fiscalização e Biodiversidade, órgãos de controle e fiscalização ambiental.

Então, para que se puna alguém pelo uso irregular do fogo em culturas canavieiras, necessário se faz a demonstração do nexo de causalidade de que trata o artigo 38, §4º, da Lei nº 12.651/2012, observando-se o procedimento estabelecido pelas legislações citadas anteriormente.

Em tese, o nexu causal será estabelecido pela demonstração da ausência de adoção ou adoção insuficiente de medidas preventivas ou de combate ao fogo, destacando abaixo os principais pontos:

1. Manutenção adequada de aceiros lindeiros - o tamanho do aceiro varia de acordo com a confrontação que faz - às unidades de conservação, áreas de preservação permanente, reservas legais, fragmentos florestais, estradas, rodovias, aglomeração urbana e propriedades confinantes;
2. Monitoramento das áreas críticas e vulneráveis a incêndios (torres de observação, brigadistas, funcionários, casas de caseiro/empregados, todos com disposição de comunicação via telefone, etc.);
3. Monitoramento da umidade relativa do ar e previsão de ações para o período em que se mostrar baixa;
4. Formalização (por escrito) e protocolizado perante a Polícia Ambiental de PAM (planos de auxílio mútuo) em emergências que descrevam as ações conjuntas ou solidárias de prevenção e combate ao fogo;
5. Formalização (por escrito) e protocolizado perante a Polícia Ambiental de PPI (planos de prevenção a incêndios) de cada imóvel rural (monitoramento, ponto de observação, mapa de ponto crítico – se houver);
6. Demonstração de combate ao incêndio por meio de brigadistas devidamente treinados e equipados por própria

estrutura ou de terceiros;

7. Evitar recorrências e reincidências de incêndios no mesmo imóvel rural, através de ações nesse sentido.
8. Adesão ao Protocolo Agroambiental (Etanol Mais Verde).

O setor canavieiro está em constante busca por inovações objetivando melhorar a prevenção e combate aos incêndios, sendo hoje um dos setores que mais investe nesse sentido e se preocupa com a preservação do meio ambiente.

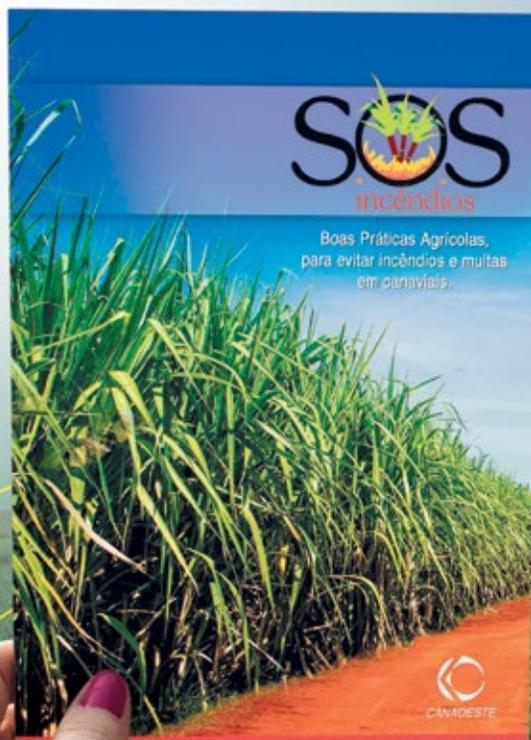
Até mesmo um leigo ao visitar hoje um canavial poderá ver claramente a implantação de diversas técnicas objetivando a prevenção e o combate aos incêndios, tais como aceiros limpos e com larguras adequadas, manutenção de equipe e equipamentos para combater o incêndio (caminhão bombeiro, bombas costais, abafadores, etc.), monitoramento via satélite em tempo real e período integral de focos de incêndios, etc.

A mudança do posicionamento dos órgãos fiscalizadores paulistas, CETESB e Polícia Ambiental, veio ao encontro do que está sendo decidido pelo Poder Judiciário, assim como pelas ações de eliminação do uso do fogo como prática agrícola, prevenção e combate a incêndios rurais que o setor sucroenergético vem realizando ao longo das últimas duas décadas, tudo sempre amparado e coordenado por suas entidades representativas de classe, tanto das indústrias como dos fornecedores.

Conheça a cartilha S.O.S Incêndios.

Retire a sua nos escritórios regionais.

Ou acesso o site:
canaoeste.com.br





Notícias Canaoeste



Fernanda Clariano

Acompanhe
pelo QRCode:

Canaoeste participa da abertura do Programa 'Etanol Mais Verde' na Agrishow

O programa visa consolidar o desenvolvimento sustentável do setor sucroenergético

Na manhã de 03 de maio, os profissionais da Canaoeste, Fábio Camargo Soldera (que na ocasião representou a Orplana), Artur Sverzut e Antônio César Peghini Filho, se juntaram ao secretário-executivo da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, Marcos Renato Böttcher, ao coordenador da CATI, Francisco Martins, que assumiu recentemente o cargo, a assessora jurídica e de sustentabilidade da Unica, Renata Camargo, e a representantes de usinas, para a apresentação do "Etanol Mais Verde Safra 2022/2023", que aconteceu paralelo à Agrishow, no auditório do IAC, com o objetivo de apresentar os resultados do programa e estimular as melhores práticas agroambientais e de sustentáveis da cadeia produtiva da cana-de-açúcar.

Em todo o Estado de São Paulo são quase 6 milhões de hectares de cana-de-açúcar compromissados com boas práticas agroambientais. Desde o início do protocolo, houve eliminação da queimada e deixaram de emitir 72,4 milhões de toneladas de poluentes atmosféricos (monóxido de carbono, material particulado e hidrocarbonetos) e 12,4 milhões de toneladas de gases de efeito estufa (GEE). A área restaurada cumulativa estimada desde o início do protocolo é de 30 mil hectares, com mais de 50 milhões de mudas de árvores nativas plantadas.

Com a eliminação da queima da cana-de-açúcar reduzida, o setor deixou de emitir uma quantidade de gases de efeito estufa que seria equivalente a 214 mil ônibus circulando durante um ano.

Böttcher, se mostrou bastante otimista com a continuidade do Etanol Mais Verde e projetou um crescimento na regularização ambiental em São Paulo. "A meta definida pelo secretário Antonio Junqueira é que a regularização ambiental alcance 100% no Estado de São Paulo. Estamos otimistas e vamos trabalhar forte para alcançar esse objetivo", disse.

Renata Camargo ressaltou a evolução do protocolo. "Os resultados do protocolo falam por si. Hoje não se vê mais fuligem nos municípios canavieiros. Quando pensamos que a lei permite o uso do fogo até 2031 e o setor antecipou a eliminação para 2017 em 100% das áreas, é muito significativo. Se analisarmos que é um protocolo voluntário e teve adesão maciça – o resultado que temos hoje é de 99,8% de toda área cultivada do Estado de São Paulo sem o uso do fogo. Isso mostra o comprometimento do setor", observou a representante da Unica que ainda ressaltou. "É preciso parabenizar o esforço de quem trabalha no dia a dia no campo porque sustentabilidade é algo que se faz na prática quando é feito o replantio de uma área de vegetação nativa, na recuperação de uma área de APP e todos os resultados do protocolo mostram os esforços dos fornecedores de cana e das usinas".



Fábio de Camargo Soldera, gestor de geotecnologia e meio ambiente da Canaoeste e representante da Orplana

Já Soldera lembrou das mudanças e avanços que aconteceram no protocolo desde 2007, até a reformulação em 2017. “A cada ano que passa, nós do grupo executivo que analisamos os planos de ação, podemos constatar o quanto o setor e as associações vêm se desenvolvendo e investindo cada vez mais em sustentabilidade. O produtor de cana-de-açúcar está muito preocupado com a questão da sustentabilidade, com as 10 diretrizes que estão diretamente ligadas à parte ambiental, social e de governança da propriedade rural”.

O diretor da CATI, por sua vez, destacou a iniciativa do governo do Estado por meio do FEAP (Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista), órgão de fomento da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, com investimento inicial de R\$ 50 milhões. O programa é visto como essencial para o pequeno e médio produtor,

já que conta com taxas de juros anuais de 3%. De acordo com Martins, o foco é oferecer apoio ao produtor rural paulista por meio da contratação simplificada, juros baixos e prazo de carência. Por meio do FEAP já foram atendidos mais de 5 mil produtores rurais, totalizando R\$ 18 milhões de empréstimos concedidos.

Associações e unidades agroindustriais apresentaram seus cases de sucesso

A Canaoeste, que foi a primeira associação no Estado de São Paulo a implementar um departamento ambiental em seu corpo técnico, mostrou sua preocupação ambiental através dos cases apresentados pelos profissionais Artur Sverzut e Antonio César Peghini Júnior, que falaram sobre o Programa “Canaoeste Águas – que tem como objetivo realizar a gestão de recursos hídricos existentes nas propriedades rurais dos pequenos, médios e grandes produtores de cana-de-açúcar associados, tendo como meta a regularização do uso eficiente, controle e proteção d’água e dos ecossistema do seu entorno. E também sobre o Programa SOS Incêndios que visa contribuir com a prevenção e a mitigação do incêndio tanto em cana-de-açúcar como em remanescentes vegetativos (APPs e Reserva Legal). O programa oferece aos associados o monitoramento de suas lavouras via satélite 24 horas, uma forma de levar prevenção e mitigação dos efeitos do incêndio e também resguardar o produtor associado de possíveis multas ambientais.



Da esquerda para a direita, os profissionais da Canaoeste Antonio César Peghini Júnior e Artur Sverzut

A Afocapi apresentou o case de sucesso sobre o CAR – Cadastro Ambiental Rural; já a usina São Manoel falou das medidas de proteção à fauna realizadas através do Programa Bicho Vivo; o Programa Semear da Usina Lins de restauração das áreas ciliares também foi destacado;

a Socicana destacou seus programas de responsabilidade socioambiental e certificações e a usina Moreno focou nos trabalhos de boas práticas no uso de agrotóxicos. Todas as signatárias foram homenageadas. 



Marino Guerra

Acompanhe
pelo QRCode:

Parceria público-privada contra o fogo renovada

Resultados e metas do
trabalho em conjunto foram
discutidos no evento

Representantes da Polícia Militar Ambiental, Semil (Secretaria de Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística do Estado de São Paulo), Unica e Orplana se reuniram em Araçatuba para a realização do 9º Encontro Técnico do Setor Sucroenergético e Policiamento Ambiental para discutirem aspectos legais e ações de combate aos incêndios dos canaviais que passam a ocorrer nos meses mais secos do ano.

Na parte inicial das considerações, a assessora jurídica da Unica, Renata Camargo, apresentou dados que mostram o investimento médio de R\$ 500 milhões por parte das usinas em 2022 em ações de combate e mitigação dos incêndios, sem considerar o cálculo de recuperação das áreas afetadas, e solicitou a ajuda aos pares do setor público presentes para envolverem de forma mais efetiva as concessionárias de rodovias e o DER no sentido de assumirem compromissos coletivos relacionados ao tema.

Em seguida, o Capitão PM Thiago Soto Torres apresentou dados que consolidaram a percepção de todos que o ano de 2022 teve muito menos focos e extensão de áreas atingidas pelo fogo se comparado com 2021, ano de severo rigor climático com a união de uma prolongada estiagem com ocorrências de geadas.



Camargo da Unica e Soto Torres da Polícia Ambiental mostraram números que traduzem os esforços do setor público e privado contra o fogo

Rafael Figério, coordenador de fiscalização e biodiversidade da Semil, ressaltou o exemplo que o setor dá para outros segmentos produtivos nos esforços de preservação e combate, o que é de fundamental importância para minimizar os impactos gerados pelo fogo no período de estiagem.

Noção de parceria que foi corroborada por outros participantes: “Isso é o que vai trazer os resultados que esperamos, pois assim chegaremos numa visão comum e trabalharmos

juntos e com isso diminuirmos as ocorrências”, disse o comandante do policiamento ambiental do Estado de SP, Coronel PM Dinael Carlos Martins.

“O evento é de suma importância, estamos na nona edição o que mostra que renovamos ano a ano a discussão sobre prevenção e combate aos incêndios sempre elevando

a sinergia entre o setor privado com o poder público buscando as soluções em conjunto”, concluiu o gestor jurídico e ambiental da Canaoeste, Juliano Bortoloti, que participou dos debates ao lado do advogado, Diego Rossaneis e do gerente de geotecnologia, Fábio de Camargo Soldara. 



Equipe ambiental da Canaoeste e Viralcool estiveram presentes no evento



CANAOESTE

O Laboratório de Sacarose tem muito a oferecer **aos associados da Canaoeste**

Traga sua amostra de cana-de-açúcar e garanta controle e qualidade!

(16) 99609-8401 | (16) 3946-4200
Rodovia Albano Bacega, Zona Industrial, Sertãozinho/SP



Notícias Canaoeste



Fernanda Clariano

Acompanhe
pelo QRCode:

Canaoeste realiza Encontro de Abertura de Safras 2023/24

O encontro forneceu informações valiosas e atualizadas sobre a cultura da cana-de-açúcar em um cenário de mudanças climáticas e abordou questões sobre projeções da safra e mercado

Uma das principais premissas associativistas é disseminar informação e conhecimento para gerar oportunidade para a cadeia e, com esse intuito, a Canaoeste realizou no dia 28 de abril o Encontro de Abertura de Safra 2023/24 para avaliar as características e fazer uma análise sobre os cenários econômico, político e agrônomo da safra 2023/24 na região Centro-Sul do Brasil, que teve início no dia 1º de abril e estende seu ciclo até 31 de março de 2024.



O evento contou com a participação dos diretores da Canaoeste e da Copercana, associados de Sertãozinho e de toda a região e também do diretor da Canaplan Consultoria Técnica e do presidente da ABAG (Associação Brasileira do Agronegócio), Luiz Carlos Corrêa Carvalho.

“O objetivo desse evento é manter os nossos associados informados sobre o que está acontecendo no mercado. Sabemos que esse é um início de safra com uma perspectiva boa apesar de um ATR que acredito que vai ser baixo, mas a expectativa é de bom volume e bom, preço”, comentou o presidente da Canaoeste Fernando dos Reis.

Durante a cerimônia de abertura, a Canaoeste prestou homenagem à Copercana pelo seu histórico de 60 anos e que foi representada pelo diretor presidente-executivo, Francisco César Urenha, e pelo presidente do Conselho de Administração, Antonio Eduardo Toniello.



O diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, e o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, receberam a placa de homenagem das mãos do presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis.

Na ocasião, Caio Carvalho explicou sobre os cenários desta safra e a estimativa para o Centro-Sul do Brasil que deve processar entre 593 milhões de toneladas e 595

milhões de toneladas de cana-de-açúcar na safra 2023/24.

O volume supera em mais de 8% o processamento da safra 2022/23, onde as usinas moeram 548,28 milhões de toneladas de cana e produziram 33,73 milhões de toneladas de açúcar, além de 28,91 bilhões de litros de etanol, somando cana e milho.

Com um mix de açúcar entre 46% e 46,5%, a estimativa é de que a região possa produzir de 36 a 36,8 milhões de toneladas de açúcar e de 31,9 a 32 bilhões de litros de etanol, dos quais 6,2 bilhões serão a partir do milho.



Carvalho: “Este é o momento de o produtor ajustar o seu caixa e voltar a investir”

“Essa é uma safra diferente daquilo que vimos nos últimos anos, é um ponto de inflexão. Vamos de fato caracterizar a recuperação setorial e a expectativa é positiva do ponto de vista do canavial e do canavieiro. Vamos ter uma

produtividade melhor com margem maior e estamos com expectativas de bons preços. Houve uma queda de insumos importante. Portanto, o custo de produção dá uma ajustada, apesar da questão financeira e dos juros altos e da dificuldade de crédito, a soma dos fatores é positiva ao setor”, afirmou Carvalho. Ele ainda destacou que este é o momento de o produtor ajustar o seu caixa e voltar a investir e ressaltou que a safra tenderá a ser mais açucareira. “A chuvas, o clima, dificultam a qualidade da matéria-prima para a produção full ou max de açúcar, de tal forma que acredito que a gente deva ficar com um mix parecido com o do ano passado, mas como tem mais cana obviamente teremos mais açúcar”, disse.

Cana, safra 23/24 e impactos

Apesar das boas perspectivas há fatores potencialmente problemáticos, como o próprio andamento da moagem e a antecipação e aceleração da colheita. Além disso, outros fatores são silenciosos (ou não). Há pragas potencialmente perigosas (como cigarrinha e broca) cujos ataques, até o momento, têm sido considerados brandos, mas que já começam a despontar como potencialmente problemáticos.

As ocorrências de focos graves de ferrugem alaranjada, que há um bom tempo não ocorriam, também têm sido graves e a isoporização dos colmos, com ou sem florescimento (o que nesta safra deve retornar) pode agravar as perdas e inviabilizar os sonhos dourados de um 2023/24 farto.



Da esquerda para a direita, Oswaldo Alonso, Antonio Eduardo Toniello, Caio Carvalho e Fernando dos Reis Filho

“Tirando a chuva, a gente vê que a safra será muito forte, muito boa. Acho que as usinas vão trabalhar todas cheias, agora vai depender do tempo porque já estamos com um

atraso muito grande e esse atraso vai se acumulando. Vamos ver, estamos aguardando, acho que a safra vai se muito boa, pelo menos temos cana boa”, analisou Toniello.

Safra em discussão



Da esquerda para a direita, Fausto Paro (produtor rural), Cleber Gargel (gerente agrícola – CFM Cana), Sérgio Bota da Silva (produtor rural), Roberto Rossetti (produtor rural) e Antonio Josino Meirelles (produtor rural)

Produtores rurais e representantes de usinas associadas participaram de uma rodada de debate onde trocaram informações importantes.

Cleber Gargel, gerente agrícola na CFM Cana de Pitanqueiras, garantiu que a expectativa é ter um incremento em relação à safra passada, visto que na safra 2021/22, devido às geadas e incêndio, houve uma quebra de 14,5% da expectativa de orçamento.

Ao comentar sobre os desafios para essa safra, Gardel salientou que é preciso estar muito bem planejado em relação à manutenção do canavial. “Este ano já iniciou com um pouco mais de doenças foliares por causa da umidade, doenças fúngicas. Toda a parte de planta daninha também vai ser um desafio porque o residual já estourou dos produtos e têm áreas que estão começando a sujar novamente, então precisamos ter muita atenção em relação a esse controle”, disse.

Já o produtor rural e diretor-administrativo na Agropecuária Irmãos Paro, Fausto Paro, afirmou que a safra passada já foi melhor que a safra 21. “Foi um início de recuperação da produtividade com plantio pesado em relação aos danos causados, então foram safras iguais. Para esta safra estamos vendo um cenário de produtividade melhor por chuva, pela renovação um pouco mais acelerada do canavial pra compensar. Então, é uma coisa boa. A questão vai ser o quanto chove pra ver o quanto esta safra vai se alongar ou não. O que nos alivia um pouco é que realizamos uma grande parte da nossa colheita – temos uma frente própria, então conseguimos manter uma sequência mais próxima

do desejado e têm complementos de frente. Nossa expectativa na área agrícola é de uma safra pelo menos no que estamos projetando agora, boa, bem melhor que no ano passado e pode ser que feche melhor do que a gente projetou inicialmente”, ressaltou. Paro assegurou que por ser o financeiro, é bem cauteloso e vê preços com cenários positivos. “Hoje eu apostaria num preço igual ou um pouco menor que a safra passada, mas com o desempenho agrícola ajudando a ter um resultado mais positivo”.



Almir Torcato, gestor corporativo da Canaoeste

Na oportunidade, o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato, apresentou todos os serviços da Canaoeste mostrando como a estratégia associativista contribuiu com o dia a dia do associado para o desenvolvimento da atividade e também falou das expectativas da associação em relação a essa safra. “Acreditamos que a safra deste ano tende a ser mais favorável, estamos com uma expectativa de crescimento em torno de 8% a 10% comparada com a safra do ano passado, que se encerrou no último mês e era tida como uma safra de recuperação do produtor, mas não veio”, explicou Torcato.

Alguém tem
dúvida de que



**ESSE É O
CAMINHO?**



CANAOSTE

**A Canaoeste deseja uma
boa safra a todos.**



Coluna de Mercado

Eng. Agrônomo Manoel Ortolan



Marcos Fava Neves

Acompanhe pelo QRCode:

Chuvas prejudicam a colheita, mas moagem em abril cresce

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

Na economia mundial e brasileira

- O IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) cresceu 0,61% em abril, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os três principais segmentos que registraram alta mensal foram o de “Saúde e Cuidados Pessoais”, que cresceu 1,49%; o de “Vestuário”, cuja alta foi de 0,79%; e o de “Alimentação e Bebidas”, com crescimento de 0,71%. No caso da categoria de saúde, o aumento foi puxado pelo reajuste de até 5,60% nos preços dos medicamentos ao final de março e de 1,20% nos planos de saúde. Nos alimentos, a alta veio por parte dos itens básicos, como o tomate (+ 10,64%), o leite longa vida (+ 4,96%) e o queijo (+ 1,97%). Para os alimentos fora do domicílio, a inflação teve uma variação de 0,60% para 0,66% entre março e abril, sendo que a refeição saiu de 0,41% e foi a 0,51%.
- No Boletim Focus de 12 de maio, o Banco Central do Brasil trouxe a atualização das previsões para a economia brasileira neste ano e no próximo. Em relação ao IPCA, foi estimado em 6,03% (alta em comparação a previsão de um mês atrás) para 2023 e em 4,75% para 2024 (baixa). Já o Produto Interno Bruto (PIB) deve crescer 1,02% ao final deste ano (alta mensal) e 1,38% no término do próximo (baixa). O câmbio deve encerrar 2023 em torno de R\$ 5,20 (baixa em comparação há 4 semanas) e fechar 2024 em R\$ 5,20 (baixa). Por fim, a taxa Selic foi mantida nos níveis indicados um mês atrás: em 12,50% em 2023 e 10,00% no próximo ano.

No agro mundial e brasileiro

- Após 12 meses consecutivos de baixas nos Preços de Alimentos da FAO (Agência das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação), o indicador registrou alta mensal em abril, de 0,8%, em relação a março, fechando em 127,2 pontos. Apesar da alta na comparação ao mês anterior, os preços ainda estão 20% abaixo do mesmo mês de 2022. Já o índice internacional de preços de cereais fechou abril em 136,1 pontos, quase 20% abaixo de abril passado, justificado pela baixa em diversos produtos da categoria. No caso do milho, a queda mensal foi de 2,3%, impulsionada pela maior oferta na América do Sul. Já o trigo, os preços caíram 2,3% por conta da disponibilidade do cereal para exportação na Rússia e Austrália.
- Neste mês de maio, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou o 1º

acompanhamento mensal para a safra global de grãos em 2023/24. No milho, o órgão projeta uma produção mundial em 1,219 bilhão de t, alta de 6,0% em comparação a 2022/23 ou 69,4 milhões de t adicionais. A alta é justificada pela previsão de “retorno” na oferta do cereal em países como Estados Unidos e Argentina, ambos fortemente afetados pelo clima no ciclo passado. Entre os principais produtores, o cenário será o seguinte: Estados Unidos irão produzir 387,7 milhões de t (+11,2%); China deve entregar 280,0 milhões de t (+1,0%); Brasil outros 129,0 milhões de t (-0,7%); e Argentina outros 54,0 milhões de t (+45,9%). Na Ucrânia, por conta do triste cenário de guerra que ainda persiste, a produção será a menor das últimas 10 safras com 22 milhões de t (-18,5%).

- Ainda em relação ao milho, vale o destaque de que a “baixa” de 0,7% na estimativa para a produção brasileira é justificada não por fatores negativos que afetam a produção, mas sim pelo resultado excelente que o ciclo atual deve entregar ao final de 2022/23. Vale lembrar que a produção de 2021/22 foi de 116,0 milhões de t; em 2022/23 a previsão é de 130,0 milhões de t; e para a próxima, o USDA reajusta para 129,0 milhões de t. Em nossa visão, há chances de superarmos estes resultados, a depender do clima e dos preços do grão (estímulo aos agricultores).
- Já em relação ao comércio internacional, vale o destaque de que o Brasil deve exportar 56,0 milhões de t neste próximo ciclo, passando de vez os Estados Unidos, que irão embarcar 54,0 milhões de t. Ou seja, estamos diante de uma mudança estrutural e não mais conjuntural, como observado em 22/23. Como resultado da maior oferta de milho em 2023/24, os estoques finais devem ficar em 312,9 milhões de t, alta de 5,2% no comparativo com o ciclo anterior.
- Para a cultura da soja, os números chamam bastante atenção! Isso porque o USDA estima uma oferta global de 410,6 milhões de t da oleaginosa, um crescimento de 10,9% ou 40,2 milhões de t a mais do que 2022/23. No Brasil, principal produtor, a oferta deve crescer de 155,0 (22/23) para 163,0 (23/24) milhões de t, alta de 5,2%. Com esse resultado, aproximadamente 40% da soja produzida no mundo será do nosso país. Outros países se destacam: Estados Unidos irão ofertar 122,7 milhões de t (+5,4%); Argentina outros 48,0 milhões de t (+48,1%); e China deve produzir 20,5 milhões de t (+1,0%).
- Em relação as transações envolvendo a soja, 56,0% do comércio global será do Brasil, com exportações em 96,5 milhões de t (+3,8%). Na

sequência, aparece os Estados Unidos com 53,8 milhões de t (-2,0%) e 31,2% de participação. Consequência da alta expressiva na produção, os estoques globais de soja devem somar 122,5 milhões de t ao final de 2023/24, o maior valor da história, 21,2% superior ao do ciclo passado ou 21,5 milhões de t a mais. Vamos ficar de olho se estes números se confirmam, uma vez que eles serão a principal referência para o comportamento dos preços.

- No algodão, o USDA indica que a produção deve ser menor em 2023/24, em 0,5%, estimada em 25,2 milhões de t. O principal impacto deve ser registrado na China, cuja oferta será de 5,98 milhões de t (-10,5%). Índia, Estados Unidos e Brasil completam a lista com produções em 5,55 (+4,1%), 3,38 (+7,9%) e 2,89 (+1,9%), respectivamente. Já o consumo global deve crescer 6,0% neste novo ciclo, totalizando 25,3 milhões de t. Por fim, do lado das exportações, os Estados Unidos devem seguir na ponta com 2,93 milhões de t embarcadas da pluma (+7,1%), mas veem o Brasil se aproximar com 1,89 milhão de t (+26,0%) e já responder por 20,0% do comércio mundial da pluma.
- E por falar nos Estados Unidos, o ritmo de plantio segue acelerado por lá. No milho, até o dia 14 de maio, 65% das áreas já haviam sido plantadas, contra 45% há um ano e 59% na média das últimas 5 safras. Já na soja, o progresso era de 49% no mesmo período, contra 27% na mesma data de 2022 e 36% na média dos 5 ciclos anteriores. Já em relação à emergência das plantas, 30% das lavouras de milho já emergiram (25% na média histórica) e 20% para a soja (11% nos últimos 5 ciclos). Dados são também do USDA.
- No Brasil, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) divulgou o 8º levantamento com o acompanhamento da safra 2022/23 de grãos no país, revisando para cima a estimativa de produção: era de 312,5 milhões de t (abril) e foi a 313,9 milhões de t (maio). Se confirmada, a oferta será 15,2% superior a do ciclo passado. O reajuste veio, principalmente, em função da boa evolução das lavouras de milho 2ª safra pelo país. Ao todo, o cereal deve entregar 125,5 milhões de t (+11,0%), sendo 27,04 milhões de t (+8,1%) na 1ª safra; 96,14 milhões de t (+11,9%) na 2ª safra; e 2,35 milhões de t na 3ª safra (+6,2%).
- Com a colheita praticamente finalizada no país, a produção de soja foi também revista para cima pela Conab, de 153,63 milhões de t em abril para 154,81 milhões de t agora em maio. Com isso, a colheita da oleaginosa deve crescer 23,3%

este ciclo. Já no algodão, a previsão é de 2,90 milhões de t de pluma, 13,6% a mais do que as 2,55 milhões de t colhidas em 2021/22.

- Em relação à comercialização da soja, até o dia 05 de maio, 51% do volume produzido em 2022/23 havia sido vendido pelos agricultores brasileiros (versus 61% no mesmo período de 2021/22). Já em relação à próxima safra, 2023/24, o ritmo de venda antecipada também segue lento: 6,0% de avanço contra 12,0% na mesma data de 2022/23. Os dados fazem parte de levantamento da consultoria Safras & Mercado.
- Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) o déficit de armazenagem de grãos em 2023 no Brasil pode chegar a 118,5 milhões de t; resultado de uma produção em torno de 312,5 milhões de t versus capacidade de armazenagem em 194,0 milhões de t. Este déficit é 41,2% superior ao registrado na safra passada (83,9 milhões de t), comportamento que tem impactado diretamente o mercado e preços internos dos grãos.
- Nas culturas de inverno, a Conab indica uma queda de 9,4% na produção total de 2022/23, que podem ser impactadas pelo clima e investimentos nas lavouras. A previsão é de 11,2 milhões de t, com destaque para o trigo (9,55 milhões de t |- 9,4%). Vale lembrar que os cultivos de inverno ainda estão em fase inicial de plantio, ou seja, os números ainda estão sujeitos a variações mais significativas.
- No campo, as lavouras de milho 2ª safras encontram-se diante dos seguintes estágios fenológicos, segundo a Conab: 49,3% estão em enchimento de grãos; 32,0% em floração; 14,1% em desenvolvimento vegetativo e apenas 4,1% em maturação. Nenhuma área registrou colheita do cereal de safrinha, até o momento. Já no algodão, temos o seguinte cenário: 61,6% das lavouras se encontram em formação das maçãs; 37,9% estão sob maturação; e 0,2% já foi colhido.
- Em relação ao trigo, a colheita tem evoluído bem nas últimas semanas, especialmente nos estados de Goiás, Minas Gerais e Bahia, onde os avanços são de 90,0%, 97,4% e 90,0%, respectivamente. Na região Sul do Brasil, principal produtora, apenas o estado do Paraná já registra operações de colheita, com 39,0% de progresso. Rio Grande do Sul e Santa Catarina ainda estão em estágios anteriores, em vista do período de cultivo durante a safra de inverno. Com isso, a média nacional de colheita do trigo alcançou 25,3% até o dia 13 de maio, segundo a Conab, contra 16,2% no mesmo período do ano passado.
- Na atualização mensal de maio, o Valor Bruto

da Produção (VBP) Agropecuária de 2023 foi estimado em R\$ 1,215 trilhão, alta de 4,7% em relação ao ano anterior. Nas cadeias de produção agrícola (lavouras), o VBP deve ser de R\$ 868,9 bilhões (+ 8,0%), enquanto que na pecuária o resultado esperado é de R\$ 347,9 bilhões (- 2,6%). Segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), as culturas que devem ter melhor desempenho neste ano são a mandioca (+ 37,3%), laranja (+ 28,3%), o feijão (+ 20,9%), enquanto soja, milho e cana-de-açúcar devem crescer 10,5%, 6,5% e 10,1%, respectivamente. Os destaques negativos ficam para as carnes bovinas e de frango.

- Nas exportações, o agronegócio brasileiro vendeu US\$ 14,75 bilhões em abril, queda de 0,6% no comparativo com o mesmo mês de 2022, segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa). Com o resultado, o setor representou 53,9% de todas as exportações brasileiras no mês. Segundo o Mapa, foram 14,3 milhões de t embarcadas de soja (+25,0%), 134 mil t de carne bovina (- 27,8%), 369 mil t de milho (-31,9%), 969 mil t de açúcar (-26,2%) e o etanol com 193 milhões de litros (+ 104,7%).
- O top 5 dos produtos mais exportados pelo setor, em função da receita, foi formado em 1º lugar o complexo soja com US\$ 8,89 bilhões, alta de 10,3% no comparativo mensal, sendo que a soja em grãos participou de 87,2% (US\$ 7,75 bilhões). O volume total da categoria também cresceu 21,2%, somando 16,2 milhões de t. Em 2º aparecem as carnes, segmento que registrou queda de 19,2% nas receitas com US\$ 1,74 bilhão exportado, dos quais: US\$ 827 milhões foram relativos a carne de frango (+ 3,2%); US\$ 619 milhões a carne bovina (-43,8%); e US\$ 249 milhões para a suína (+ 30,5%). Em 3º ficaram os produtos florestais com US\$ 1,24 bilhão (-16,3%), sendo que celulose, madeiras e papel participaram com 53,0%, 30,8% e 16,2%, respectivamente. Na sequência (4º) ficou o complexo sucroalcooleiro com US\$ 617 milhões (+ 3,8%), destaque para alta de 84,8% nas receitas de etanol (US\$ 157 milhões). Por fim, em 5º, ficou o café com receita de US\$ 583 (-20,7%).
- Do lado das importações, o agro adquiriu US\$ 1,22 bilhão em abril (- 7,0%), o que resulta em um saldo de US\$ 13,52 bilhões, praticamente o mesmo registrado em abril passado. No acumulado de 2023, exportamos US\$ 50,60 bilhões (+ 4,3%), importamos US\$ 5,69 bilhões (+11,9%) e somamos um saldo de US\$ 44,91 bilhões (+ 3,38%).
- Ainda sobre o comércio internacional, uma boa

notícia é que o Brasil já recebeu autorização de 18 novos mercados para exportações de agroprodutos em 2023; é o que informou o Mapa em nota. Entre os destaques estão a abertura da carne suína no México, a ampliação das cotas de carne de frango no Reino Unido e a reabertura de alguns produtos pela Argentina.

- Um estudo feito pelo Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada) e Abiove (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais) indicou que o PIB da cadeia produtiva da soja e do biodiesel somou R\$ 673,7 bilhões em 2022, 27% de todo o PIB do agro nacional. Quando o acompanhamento foi iniciado, em 2010, a participação era de apenas 9,0%. Já em relação aos empregos, a cadeia gerou 2,05 milhões de ocupações no último ano, 80% a mais do que em 2012, ampliando a participação no setor de 5,8% para 10,8%.
- Na cadeia da laranja, o Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus) divulgou, no último dia 10 de maio, a 1ª estimativa para a safra 2023/24 de laranja no Cinturão Citrícola de São Paulo e Triângulo/Sudoeste de Minas Gerais. O órgão prevê uma colheita de 309,34 milhões de caixas (40,8 kg), alta de 1,55% no comparativo com a safra passada (2022/23). Entre os fatores que sustentam a projeção estão: 1) a bialidade negativa de produção, o que resulta em menor carga de frutos por árvore; 2) o índice de chuvas acima da média histórica; 3) o florescimento menos expressivo em algumas variedades tardias; e 4) a incidência e severidade do greening.
- Outro fato relevante neste mês foi o registro dos três primeiros casos de gripe aviária de alta patogenicidade no Brasil, detectados em aves marinhas no estado do Espírito Santo. O comunicado foi feito pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), que declarou “estado de alerta”, com a finalidade de ampliar a mobilização do setor em prol dos cuidados veterinários e zootécnicos. Apesar do relato, o Brasil segue com o status de país livre de influenza aviária e não há riscos para a alimentação humana.
- Maio também foi mês de realização da edição de 2023 da Agrishow, uma das maiores feiras de tecnologia e inovação agrícola do mundo, que acontece em Ribeirão Preto - SP. O evento registrou R\$ 13,29 bilhões em vendas, alta de 9,5% na comparação com a edição anterior (2022). Participaram do evento mais de 195 mil pessoas, 5 mil a mais do que o público do ano passado. Já a Prefeitura de Ribeirão Preto informou que a feira gerou 5 mil empregos temporários na

cidade, além do aumento de 24% nos resultados de comércios, bares e restaurantes.

- E concluindo a nossa análise do agronegócio, seguem os preços dos principais produtos do setor na data de fechamento da nossa coluna. A soja, para entrega em cooperativa do estado de São Paulo, estava cotada em R\$ 134,30/sc (60 kg) no preço FOB e em R\$ R\$ 129,30/sc para mar/24. Já o milho físico registrava preços em R\$ 57,00/sc e futuros (B3) em R\$ 62,95/sc para nov/23 e R\$ 68,60/sc para mar/24. O algodão (Base Esalq) estava em R\$ 125,48/@. Outros produtos registravam os seguintes preços com base no Cepea/Esalq: o boi gordo em 273,60/@; café arábica em R\$ 1.037,39/sc (60kg); o trigo Paraná em R\$ 1.438,83/t; e a laranja para indústria em R\$ 40,00/cx (40,8kg) a prazo.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em maio são:

1. Seguir olhando semanalmente para as atualizações do progresso da safra de grãos nos Estados Unidos. Como vimos, o ritmo de plantio e desenvolvimento das lavouras segue bastante positivo. Com a nova projeção da oferta global de grãos bastante superior em 2023/24, o comportamento da mega safra americana deve balizar bastante os preços nos próximos meses.
2. No Brasil, seguir de olho no clima e desenvolvimento da nossa 2ª safra de milho. Ao que parece, a expectativa é cada vez mais positiva, com a previsão de 125 milhões de t se confirmando. Vamos torcer para que as frentes frias a caminho ou mesmo os efeitos do El Niño não prejudicam as lavouras.
3. Observar o câmbio, que segue tendência de queda. Há um mês, estava em R\$ 5,08, foi a R\$ 4,88 em 13 de maio e registrava R\$ 4,94 na data de fechamento da nossa coluna. Nossa análise é de que deve seguir oscilando para baixo até o final do ano. Vale lembrar que isso é positivo do ponto de vista dos preços dos insumos (boa parte com matérias-primas importadas), mas impacta também as cotações das commodities agrícolas negociadas em dólar.
4. Seguir acompanhando as definições relativas ao Plano Safra 2023/24. A previsão inicial é de que seria lançado em maio, mas até o fechamento do nosso artigo (16) ainda não haviam sido divulgadas informações. Importante analisar a questão de juros e disponibilidade de crédito.
5. Por fim, seguir acompanhando os outros fatos de conjuntura no cenário nacional e internacional:

Guerra entre Rússia e Ucrânia; economia global; as discussões do arcabouço fiscal no Brasil e outros.

Reflexões dos fatos e números da cana em abril/maio e o que acompanhar em junho

Na cana

- O primeiro mês da safra 2023/24 na região Centro-Sul fechou bastante produtivo. Foram 34,8 milhões de t de cana-de-açúcar moídas (+ 18,8%) contra 29,3 milhões de t no mesmo período do ano passado, segundo a União da Indústria de Cana-de-açúcar e Bioenergia (Unica). Ainda assim, vale destacar que a 2ª quinzena do mês registrou um grande volume de chuvas que inviabilizou as operações de colheita em algumas regiões.
- Segundo a Unica, as usinas da região Centro-Sul perderam até 10 dias de colheita em abril em função das chuvas. Somado a isso, a chance de El Niño no 2º semestre é um grande ponto de atenção que pode novamente levar ao alongamento da safra, além de prejudicar a qualidade da cana.
- Ao término de abril, 209 usinas estavam em operação na região (eram 184 no mesmo período do ano passado), sendo 197 unidades para processamento de cana, 7 exclusivas para fabricação do etanol de milho e outras 5 usinas “flex” (que produzem etanol tanto com a cana como com o milho).
- Em relação ao teor de ATR (Açúcar Total Recuperável) na cana, a 2ª quinzena de abril registrou melhora no indicador com 112,79 kg por t (+ 2,34%). Já abril fechou com 110,88 kg de ATR por t de cana-de-açúcar, alta de 2,5% em relação ao mesmo mês de 2022.
- No mercado de CBios, dados da Bolsa de Valores Brasileira (B3) indicam que até o dia 09 de maio, 10,93 milhões de CBios foram emitidos. No contexto do programa RenovaBio, 44,30 milhões de créditos de descarbonização haviam sido adquiridos pela parte obrigada no programa até a data em questão. Vale lembrar que esse valor representa o estoque de passagem em 2021, mais os créditos adquiridos em 2022 e 2023, considerando a postergação do prazo vigente no programa.

No açúcar

- A produção do adoçante em abril somou 1,53 milhão de t, alta de 43,65% em comparação ao mesmo período de 2022/23, quando foram produzidas 1,07 milhão de t, segundo a Unica.
- Já as exportações de açúcar fecharam abril em queda, quando comparado ao mesmo mês de

2022. Foram US\$ 458,3 milhões (-9,7%) e 969 mil t (-26,2%). A queda no faturamento tem relação direta com a baixa nos volumes embarcados; foram 344 mil t do adoçante a menos. No entanto, no acumulado de 2023 (janeiro a abril), os volumes estão maiores do que em 2022 e somam 5,96 milhões de t (+ 2,4%), enquanto as receitas totalizam US\$ 2,70 bilhões (+19,8%). Os dados foram compilados pelo Mapa.

- E com as preocupações relacionadas à quebra de safra na Ásia, bem como a maior chance de ocorrência do El Niño no Brasil, os preços do açúcar seguem comportamento de alta. No fechamento da nossa coluna, o bruto em Nova York para julho/23 estava cotado em 26,29 centavos de dólar por libra-peso; enquanto que o de outubro/23 estava em 25,95 cts/lb. Em Londres, o crescimento também veio: contratos de julho/23 fecharam em US\$ 717 a t; enquanto que para outubro/23 estava em US\$ 707/t.
- No Brasil, o açúcar cristal branco em São Paulo (Cepea/Esalq) estava em R\$ 134,59/sc (60kg) há 30 dias e foi a R\$ 149,09/sc na data de fechamento da nossa coluna (16/05), alta de 10,8%.

No etanol

- Abril registrou produção de 1,76 bilhão de litros do biocombustível, alta de 17,45% na comparação com abril passado. Destes, 1,12 bilhão de litros ou 63,6% correspondem ao hidratado (-10,42%), enquanto o anidro mais que dobrou, com 634,40 milhões de litros produzidos (+ 161,2%). Ainda de acordo com a Unica, 24,6% do total fabricado (ou 432,3 milhões de litros) teve o milho como matéria-prima, alta de 53,8% em relação ao mesmo período do ciclo anterior.
- Já em relação às vendas, foram comercializados 2,08 bilhões de litros de etanol em abril, queda de 6,0%, sendo que 93,75% foram vendidos no mercado doméstico e 6,25% destinados à exportação.
- Em relação às vendas domésticas, 1,12 bilhão de litros do hidratado foi comercializado pelas usinas com as distribuidoras em abril, queda de 18,5%; e do anidro, foram 833,8 milhões de litros, alta de 13,8%. Já no mercado externo, foram vendidos 90,76 milhões de litros do hidratado (+ 143,52%) e 36,48 milhões de litros do anidro (+47,7%). Os dados foram também compilados pela Unica.
- Por fim, em relação os preços, o Indicador Semanal do Hidratado Combustível em São Paulo (Cepea/Esalq) estava em R\$ 2,6373/litro em 12 de maio. Há um mês, os preços eram de

R\$ 2,8953/1, ou seja, estão aproximadamente 26 centavos de real mais barato ou 8,9% a menos. Vale lembrar que na semana de 20 de abril, os preços chegaram a R\$ 3,0917/1. O início da safra na região Centro-Sul, que ampliou a oferta do biocombustível, é o principal fator que explica o comportamento de baixa.

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

1. Observar o clima na região Centro-Sul neste próximo mês, especialmente o regime de chuvas, buscando compreender os impactos nas operações de colheita e andamento da moagem.
2. Alinhado ao item anterior, acompanhar as previsões meteorológicas para o 2º semestre, considerando o aumento da probabilidade de ocorrência do fenômeno El Niño no Brasil. A depender de como será o clima, há chances de prolongamento da colheita/moagem. Vamos acompanhar.
3. Resultados de produtividade e qualidade da matéria-prima neste início de safra. Com as novas lavouras sendo colhidas, estes indicadores serão decisivos para compreender o que pode acontecer com os preços do ATR, bem como com os resultados agrícolas e industriais.
4. Vendas de etanol pelas usinas, bem como o consumo do hidratado nos postos de combustível. Com o início da safra e maior oferta do biocombustível, o que tem amenizado os preços, é importante acompanhar como será a decisão de compra do consumidor, especialmente considerando a política de preços do novo governo, que já prevê redução de preços da gasolina.
5. Por fim, no açúcar, vamos observar como os preços elevados no mercado internacional têm impactado na decisão do mix de produção das usinas no Brasil, bem como continuar de olho nos importantes players globais: Índia, Tailândia, China e outros.

Valor do ATR: a safra 2022/23 encerrou com o acumulado em R\$ 1,1707/kg, a nossa aposta aqui na coluna durante boa parte do ciclo. Relembrando o histórico: começamos a safra com R\$ 1,2453/kg em abril; fomos a R\$ 1,2037/kg em julho; caímos para R\$ 1,1079/kg em outubro; voltamos a R\$ 1,1682/kg em fevereiro; e março fechamos com R\$ 1,2019/kg, o que possibilitou o reajuste para cima no valor final. Para 2023/24, nossa expectativa inicial é de que os preços se mantenham neste nível. Vamos torcer!

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 e outros materiais em doutoragro.com e veja os vídeos no Youtube (Marcos Fava Neves).

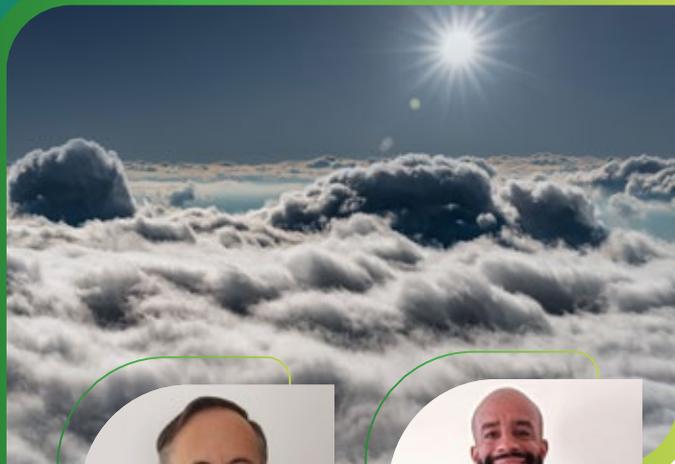
Vinicius Cambaúva é associado na Markestrat Group, mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP e especialista em comunicação estratégica no agronegócio.

Vitor Nardini Marques é associado na Markestrat Group e mestrando em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP. 

Homenageado do mês



Neste mês, nossa singela homenagem vai para o Francisco Matturro, o “Chiquinho”, que acaba de concluir sua gestão como presidente de uma das maiores feiras de tecnologia agrícola do mundo, a Agrishow. Pelo sucesso da edição 2023, que teve mais de 195 mil visitantes e movimentou R\$ 13,3 bilhões em negócios, fica aqui o nosso reconhecimento a esse grande líder do nosso setor!



Marcelo Romão
Especialista em
Meteorologia e Analista de
risco de fogo



Felipe Farias
Meteorologista
especialista em extremos
meteorológicos

O perigo das geadas nos canaviais

Parceria:



O inverno de 2021 foi um dos mais frios dos últimos anos nas principais regiões sucroenergéticas das regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Os institutos de previsão do tempo divulgaram com antecedência que uma forte onda de frio atingiria o país no final de junho e em meados de julho daquele ano. Todo o sistema produtivo da cana-de-açúcar ficou em alerta e passou a monitorar o ar polar que proporcionou geadas até mesmo no estado de Goiás. O mapa de temperatura mínima do ar para o estado de São Paulo, Figura 1, apresenta as mínimas observadas no dia 30 de junho de 2021. Neste mapa são observados valores negativos (azul escuro), em áreas sucroenergéticas de nossa região, indicando temperaturas extremamente baixas.

Conceitualmente, geada é o nome dado ao fenômeno meteorológico em que água sai do estado gasoso para o sólido sem passar pela fase líquida, este processo chama-se sublimação e ocorre quando a temperatura do ar está próxima ou abaixo dos 0°C. A geada não é congelamento do orvalho.

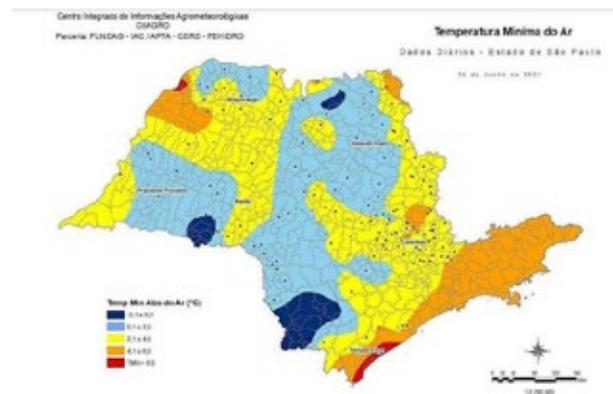


Figura 1 - Mapa das temperaturas mínimas do dia 30 de junho de 2021. Fonte: CIIAGRO.

Nas áreas sucroenergéticas de nossa região a ocorrência de geadas, eventualmente, podem ocorrer nas noites e madrugadas com baixas temperaturas, céu estrelado, vento calmo (um pouco de vento já pode quebrar a estabilidade do ar e proporcionar algum aquecimento) entre os meses de junho e julho, em decorrência da incursão de massas de ar frio de origem polar, a exemplo do que ocorreu nos dias 30/06/2021, como pode ser observado no mapa de temperaturas mínimas registradas no estado de São Paulo. No dia 30/07/2021, outra forte onda de frio atingiu a região de Ribeirão Preto e a mínima observada foi de -10C, sendo na época a temperatura mais baixa

observada em 20 anos, conforme o Instituto Nacional de Meteorologia (INMET), situação esta que propiciou

a fina camada de gelo observada nos canaviais da região, conforme apresentado na Figura 2.



Figura 2 – Formação de geada em cana-de-açúcar na região de Ribeirão Preto-SP no dia 30/07/2021. Fonte: Agência Udop.

Em relação à cultura da cana-de-açúcar está diretamente ligada à temperatura ambiente. Em temperaturas inferiores a 20°C e superiores a 35°C, o crescimento da cana começa a ser prejudicado, sendo praticamente nulo em temperaturas acima de 38°C. Porém, em situações de temperaturas extremamente baixas esta cultura de clima predominantemente tropical apresenta pouca tolerância.

As partes mais sensíveis da cana-de-açúcar são as folhas mais jovens e as gemas, e tais partes sofrem grandes danos quando a temperatura atinge valores abaixo de 0°C.

O impacto dos danos à cana-de-açúcar decorrente das baixas temperaturas leva em consideração alguns aspectos, como: a temperatura mínima atingida, tempo de exposição das partes sensíveis às baixas temperaturas e o estágio fenológico, ou seja, a fase em que a cultura se encontra.

Quanto mais intenso for o episódio de geada maior os danos à cultura, pois um maior número de gemas pode ser atingido, resultando em prejuízos econômicos, tendo em vista a redução da qualidade dos derivados da cana-de-açúcar.

Outra consequência dos eventos de geadas em nossa região que se observa semanas após a geada é o aumento das condições para a ocorrência de queimadas. A geada

tende a secar a vegetação, o que somado a condição de tempo seco e temperaturas mais elevadas (situação comum em nossa região a partir do mês de julho) cria condições propícias ao fogo.

Dessa forma, a geada representa riscos de perdas consideráveis aos canaviais da região e a previsão e o monitoramento deste fenômeno pode auxiliar na redução de possíveis danos e prejuízos.

Fique de olho na temperatura ao nível da relva

Nos eventos de geadas é fundamental não somente monitorar as temperaturas do ar, mas também as temperaturas ao nível da relva. As temperaturas divulgadas pela imprensa e pelos principais modelos de previsão do tempo são aquelas coletadas a 1,5 m acima do nível do solo.

Na iminência de geadas, as temperaturas ao nível de 5 cm acima do solo também são importantes de serem acompanhadas, pois na maioria das vezes as temperaturas caem abaixo dos 0°C próximo à relva, enquanto que logo acima podem estar 3 ou 4 graus mais quente.



**AQUI SE
ENCERRA A
IMERSÃO
CANAESTE
DESTE MÊS,
NOS VEMOS
NA PRÓXIMA
EDIÇÃO!**



CANAOSTE

PROVENCE® TOTAL
já vem pronto
para você dar play
no controle de
plantas daninhas.



Provence®
TOTAL

Com os ativos de **Provence 750 WG** e **Alion 500 SC** em um só produto, ganhe mais conforto no manuseio de herbicida.

- ✓ Formulação avançada com balanço ideal dos ativos
- ✓ Flexibilidade com longo período de controle*
- ✓ Aplicação na cana-soca

Provence® Total.
Quem usa, evolui.

 **Converse Bayer**
0800 011 5560
conversebayer@bayer.com

*Ensaio Bayer para Picoão-preto, Leiteiro, Capim-marmelada, Capim-colonião - controle de 120 dias realizado em Jaboticabal/SP, Ribeirão Preto/SP e Paulínia/SP.

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 RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



Se é Bayer, é bom

www.agro.bayer.com.br

AUTOURED

Rural



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

Produtor rural, a Sicoob Cocred tem
uma linha de financiamento exclusiva pra você.

O Autocred Rural permite o financiamento
da sua caminhonete da maneira mais adequada ao seu perfil.
Cabine simples ou dupla? Nacional ou importada? Você escolhe!

E a forma de pagamento é flexível de acordo
com o ciclo de recebimento da sua produção.



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



Financiamento
de até **100%**
do veículo



Até
7 anos
para pagar



**Menor
custo**
efetivo total
do mercado

**Fale com seu gerente
e saiba todos os detalhes**



A representatividade da mulher no setor sucroenergético ultrapassando fronteiras

Cláudia Toniello representou o CEISE Br no CITI ISO Datagro New York Sugar & Ethanol Conference



Com o objetivo de discutir as principais questões das indústrias globais de açúcar e etanol, a ISO (Organização Internacional do Açúcar), juntamente com o CITI e a Datagro, realizou a 16ª edição do CITI ISO DATAGRO New York Sugar & Ethanol Conference.

O evento aconteceu no dia 4 de maio, de 2023 em Nova Iorque, nos Estados Unidos, e reuniu autoridades, produtores, líderes empresariais e traders de mais de oito países para discutirem a perspectiva de mercado para açúcar e etanol no Brasil, ordem de oferta e demanda mundial para as safras de cana-de-açúcar 2023/24, expansão da eletrificação e o potencial para híbridos usando combustíveis líquidos limpos, expansão na produção e uso de etanol na América Central, mudanças nos padrões de consumo na América do Norte, visão dos traders e diversificação e expansão de financiamentos.

Representando o CEISE Br, a diretora-conselheira Cláudia

Toniello participou do evento convidada pela Alvean/Copersucar, capitaneada por Paulo de Souza.

Importantes nomes internacionais do segmento e autoridade brasileiras também marcaram presença: Arthur Lira (presidente da Câmara dos Deputados); Fábio Mitidieri (governador do Sergipe); Helder Barbalho (governador do Pará); Ciro Nogueira (senador e presidente do Partido Progressista); Arnaldo Jardim (deputado federal e presidente da Frente Parlamentar de Biocombustíveis - Câmara dos Deputados); Zé Vitor (deputado federal, presidente da Frente Parlamentar de Valorização do Setor Sucroenergético - Câmara dos Deputados); Adalnio Senna Ganem (cônsul geral do Brasil em Nova Iorque); Mário Campos Filho (presidente do Fórum Nacional Sucroenergético e Siamig); Evandro Gussi (presidente da Unica e presidente de honra da Fenasucro & Agrocana 2023). 



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) Qual a pronúncia correta de RECORDE?

De acordo com a norma culta: a sílaba tônica não recai na proparoxítona. Se assim fosse, o termo deveria ser obrigatoriamente acentuado e não é!

A pronúncia correta é reCORde (como paroxítona).

2) Quando usar ONDE e AONDE?

Onde: usar quando o verbo da frase sugerir permanência, não havendo indicação de movimento ou deslocação.

Ex.: Onde ele mora?
Onde está você?

OBS.: verbos morar e estar indicam permanência

Aonde: advérbio. Usar quando o verbo da frase sugerir movimento e direção.

Ex.: Aonde você vai?
Vai aonde?

OBS.: usar com verbos ir, levar, chegar, dirigir...
É sinônimo de: para que lugar, a que lugar

3) Você usa AINDA MAIS?

Um dispensa o outro!

Veja as frases corretas abaixo:

O programa AINDA vai levar cinco meses.

O programa vai levar MAIS cinco meses.

AINDA faltam dois meses para a inauguração.

Faltam MAIS dois meses para a inauguração.

Não utilize: O programa AINDA vai levar MAIS cinco meses.



Garanta o título de eficiência na sua frota e receba como premiação o troféu de redução de custos. Traga o **Diesel CoperNitro Pro** (triaditivado) para seu negócio e reúna o reconhecimento em seis categorias distintas: **Economia, Tecnologia, Limpeza, Meio Ambiente, Praticidade e Tradição.**

COPER Nitro PRO

O combustível **multicampeão**

Campeão em Economia

Economia de até 5% no consumo de Diesel através de testes realizados em operações rurais, urbanas e estradeiras, ao longo de 90 dias.

5%
redução no
consumo de Diesel
numa frota variada*

Campeão em Tecnologia

Desenvolvido na Alemanha, pela líder global na indústria química, o aditivo utilizado no Diesel **CoperNitro Pro** é reconhecido pelos mercados mais exigentes, fatores que o faz o mais eficiente do mundo.

13%
é a redução de
material particulado

*Teste realizado na Copercana



Campeão em Limpeza



Por não permitir a formação de ferrugem e borras no tanque e motor, o **Diesel CoperNitro Pro** eleva o tempo de uso de filtros, bicos e bombas injetoras.

100%

é o índice de restauração da potência dos motores

Campeão Ambiental



Com o **Diesel CoperNitro Pro** a redução é de **14%** na emissão de óxidos de nitrogênio (gases nocivos ao sistema respiratório), além de sua economia gerar mais crédito de carbono dentro do RenovaBio.

14%

é a redução na emissão de óxidos de nitrogênio

Campeão em Praticidade



Com o **CoperNitro PRO** o Diesel chega pronto para ser depositado no tanque da empresa, sem o risco e custo de estocagem, mão de obra e possíveis erros no processo de mistura. Fora a robusta infraestrutura da Distribuidora Copercana que entrega cerca de 25 milhões de litros por mês através de uma frota formada por 17 caminhões-tanque.

Campeão em Tradição



A **Distribuidora de Combustíveis da Copercana** completará dez anos de atuação em 2023, além de compor uma cooperativa que no mesmo ano completará 60 anos, com uma sólida história que a tornou referência em diversos segmentos de mercado, tanto do agronegócio como no varejo.

Distribuidora
de Combustíveis
COPERCANA



Em vendas na região
de Ribeirão Preto
dentre as distribuidoras
independentes

Entre em contato e saiba mais:
Tel. (16) 98220-2175 - (16) 98220-0949



COPERCANA
DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL

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

- Propriedade com 36,76 alqueires, localizada no município de Cravinhos (12 km de distância de Ribeirão Preto e 6 km de Bonfim Paulista). Com 1,25 km de frente para a rodovia (SP-255), ela é plana e retangular. O motivo da venda é para posterior investimento imobiliário.

Tratar com Valter ou Sérgio pelos telefones: (16) 99705 4477 ou (16) 98126 8927

VENDE-SE

- Sítio em Igarapava-SP, área total de 22,89 hectares (9,46 alqueires paulista), sendo 8,2 alqueires em cana arrendada (próximo a renovação de contrato), mina d'água, APP preservada, topografia plana, sem benfeitorias, distante um km da Rod. Anhaguera, sentido Aramina-SP, com entrada próxima a base da Entrevias; 10 km da Usina Raizen Junqueira, 29 km da Usina Buriti, 12,5 km da Usina Delta, documentação em ordem.

Tratar direto com o proprietário pelo telefone: (16) 9 9218-8555

VENDE-SE

- Fiat Doblò, ano 2018.

Tratar com Gabriela pelo telefone: (17) 98206 7777

VENDEM-SE

- 01 Pulv. Uniport 2000 Plus, 3030H, 2014. 4x2, barra 24m, GPS, corte seção;
- 01 Plantadora DMB, PC P.6000, 2016;
- 03 Transbordos Antoniosi de 8 ton;
- 01 Calcareadeira Piccin Master 5.500, 2013;
- 03 Cortador de soqueira DMB, 2015/16 e 18;
- 02 Adubadeira Jumil JM3520 a óleo, 2012;
- 01 Adubadeira Jumil (tração corrente, com quebra lombo);
- 01 Subsolador Ast Matic 500, 2013 (5 hastes, corta e compacta);

- 01 Subsolador 7 hastes;
- 01 Subsolador 5 hastes;
- 01 Grade 36 discos Piccin;
- 01 Grade 32 discos Piccin;
- 01 Grade 16 discos Tatu, 2005 ("Aradora 34" x 33 cm GAPCAR);
- 01 Enleradeira Dria, 4 discos;
- 01 Quebra lombo Dria;
- 01 Sulcador Dria, 2012 (com adubadeira e quebra-lombo);
- 01 Tombador de cana;
- 01 Tanque d'água 7500L, sobre 4 rodas;
- 01 Tanque d'água 3000L;
- 01 Tanque d'água 2000L, sobre 2 rodas;
- 01 Plantadeira de grãos, Baldan, 8 linhas;
- 01 Pulverizador 600 litros, Jacto, barra de 12 metros;
- 03 Plataformas frontal, para dois operadores combater mato;
- 01 Cavallo MB 1932/1975, mecânica perfeita;
- 01 Ford Cargo 2630, 2002, traçado, bombeiro completo, Gascom, 2013;
- 01 VW Gol gasolina, 1.6, branco, 2000;
- 01 Kombi flex, 9 lug, branca, 2009;
- 01 Kombi flex, 9 lug, branca, 2012.

Tratar com Renato pelos telefones: (16) 99148-9058, (16) 98124-1333 ou (16) 3729-2790

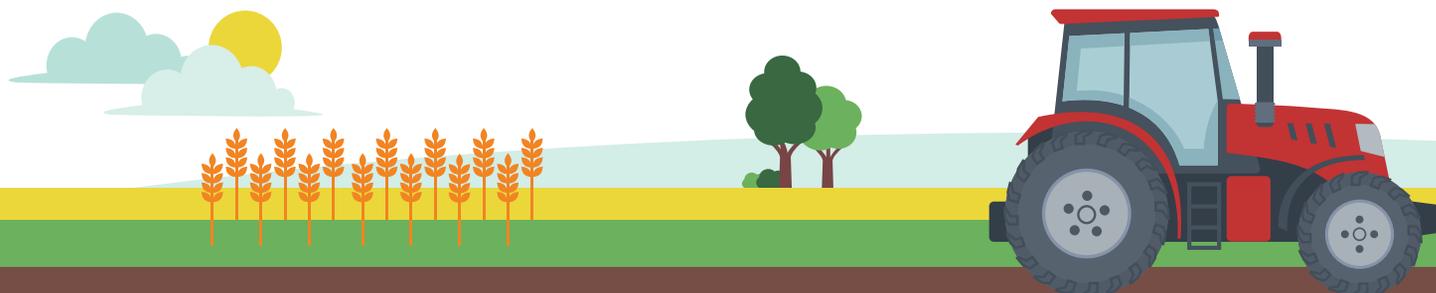
VENDE-SE

- Área de 46.864,29 m², às margens da rodovia Armando Sales de Oliveira (SP-322), no bairro Água Vermelha, em Sertãozinho-SP.

Tratar com Cláudio Agostinho Nadaletto pelos telefones: 16 99773 1417 ou 16 3942 2553

VENDEM-SE

- Ford Cargo 1717 / ano 2007, comboio Gascom 6.000L;



- Iveco Stralis 420 / ano 2010, cavalo 6x4 pesado;
- Toyota Hilux SRV / ano 2010, automática, prata, 103 mil KM;
- MB 1718 / ano 2012, munck toco, modelo 12000;
- MB 2726 / ano 2011, pipa bombeiro 16.000L, novo;
- MB 1718 / ano 2008, comboio Gascom 5.000L;
- MB 2533 / ano 2005, guincho S.O.S;
- MB 1725 / ano 2005, 4x4, munck, modelo 16000;
- MB 2325 / ano 1991, pipa bombeiro, 18.000L;
- MB 2220 / ano 1988, pipa bombeiro, 16.000L;
- MB 1113 / ano 1985, pipa bombeiro, 8.000L;
- VW 24280 / ano 2014, carroceria frangueira;
- VW 15190 / ano 2014, comboio Gascom 5.000L;
- VW 15190 / ano 2013, comboio Gascom 6.000L;
- VW 26260 / ano 2012, pipa bombeiro 16.000L, novo;
- VW 15180 / ano 2012, comboio Impacto 5.000L;
- VW 26260 / ano 2011, pipa bombeiro Gascom 16.000L;
- VW 15180 / ano 2011, toco chassi 6 mts;
- VW 31320 / ano 2011, comboio Gascom 8.000L;
- VW 26220 / ano 2011, pipa bombeiro 16.000L, novo;
- VW 31320 / ano 2010, pipa bombeiro Gascom 20.000L;
- VW 26260 / ano 2010, betoneira 8m³;
- VW 26220 / ano 2010, pipa bombeiro Gascom 15.000L;
- VW 31260 / ano 2010, pipa bombeiro 16.000L novo;
- VW 15180 / ano 2010, baú oficina móvel;
- VW 26260 / ano 2010, chassi 8 mts;
- VW 31260 / ano 2009, pipa bombeiro 16.000L novo;
- VW 31260 / ano 2009, transbordo SC 10.000;
- VW 26220 / ano 2009, pipa bombeiro Gascom 15.000L;
- VW 31320 / ano 2009, pipa bombeiro 20.000L novo;
- VW 13180 / ano 2006, comboio Gascom 5.000L;
- Carroceria truck 8 mts;
- Tanque 22.000L;
- Munck Masal, modelo 12000.

Tratar com Alexandre ou Luiz pelo telefone: (16) 3945-1250 ou pelos celulares (16) 99240-2323 e (16) 99295-6666

VENDEM-SE

- Venda permanente de gado leiteiro (raça Jersolando), vacas em lactação, novilhas e bezerras.

Tratar com Marcelo pelo 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.



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 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**.



TERRENOS

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? Entre em contato:

 (16) 2105-3800 | (16) 9 8131-5500
 patrimonio@sicoobcocred.com.br

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

[cocred.com.br](https://www.cocred.com.br)

   [sicoobcocred](https://www.sicoobcocred.com.br)

PROMOÇÃO

Investir

É PARA

todos

Participe até 30 de junho.

No Sicoob, seus investimentos rendem prêmios e sua comunidade ganha em desenvolvimento.



INVISTA E CONCORRA

POUPANÇA

110 vales-compras de **50 MIL** pontos

RDC

780 vales-compras de **100 MIL** pontos

LCA E LCI

110 vales-compras de **1 MILHÃO** de pontos

Troque os pontos no site ou App Coopera

GRANDE SORTEIO

14 POLO TRACK



Imagem meramente ilustrativa.

Saiba mais em:

sicoob.com.br/paratodos

CENTRAL DE ATENDIMENTO

Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111 | Demais localidades: 0800 642 0000

SAC 24 horas: 0800 724 4420 | Ouvidoria: 0800 725 0996 - de seg. a sex., das 8h às 20h | ouvidoriasicoob.com.br

Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 - de seg. a sex., das 8h às 20h.

Consulte o regulamento e número do certificado de autorização em sicoob.com.br/paratodos.

Mais que uma
escolha financeira.

 **SICOOB**



TRATO FORTE COCREd.

Uma linha de financiamento específica para tratores, colheitadeiras e GPSs pode ser essencial para o futuro do seu negócio.

Conheça o Trato Forte Cocred e garanta o solo fértil da produtividade e uma safra de ótimos resultados!

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

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



Sem incidência
de **IOF diário**

Incidência apenas
da tarifa fixa de 0,38%



Financiamento
de até **100%**
do veículo



Até
7 anos
para pagar



**Condições
exclusivas**
para produtores rurais



cocred.com.br
sicoobcocred

SICOOBCOCRED

Vem crescer com a gente.

REATOR



360^{CS}

SE TEM REATOR[®], TEM MELHOR RESULTADO.

Reator[®] 360 CS é o único herbicida para cana-de-açúcar que entrega resultado em todas as épocas no controle das gramíneas.



PERFORMANCE
Melhor passagem
na palha.



RESIDUAL
Maior período
de controle.



SELETIVIDADE
Melhor proteção
para a cultura.

ATENÇÃO PRODUTO PERIGOSO, DE USO AGRÍCOLA. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO. LEIA O RÓTULO E BULA.