

Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



INAUGURAÇÃO DA PRIMEIRA
LOJA DE SERTÃOZINHO/SP
EM 1999



EDIÇÃO ESPECIAL 60 ANOS COPERCANA

Capítulo 9: O “superportal” para a sociedade

SPERTO®

No controle efetivo de *Sphenophorus* e Cigarrinha no seu canavial seja rápido, seja prático, seja SPERTO.



Aplicação aérea

Solução idealizada para a praticidade da aplicação



Melhor efeito de choque

Controle mais ágil das pragas



Residual em dobro

Duas moléculas com este mesmo diferencial



Versatilidade



Combate e controla *Sphenophorus* e Cigarrinha

ARTERIA

ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

 /uplbr  /brasilupl upltd.com/br



Revista

CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor

O IKIGAI DO PRODUTOR DE CANA

As razões que levam os canavieiros
todos os dias à lida no campo



Matão recebe vigésima
terceira loja de
Ferragens e Magazine
da Copercana



O legado da inovação -
Syngenta presta
homenagem a Antonio
Eduardo Toniolo

Tragam sulfada por



Leia edições anteriores,
posicionando a lente
QR code de seu celular.



CHEGOU GROVER: PEGA PESADO COM AS GRAMÍNEAS.

O PRÉ-EMERGENTE PARA
CANA DA SYNGENTA.



GRAMINICIDA
DE AMPLO ESPECTRO
E LONGO RESIDUAL



FLEXIBILIDADE
PARA APLICAÇÃO
NA SEMIÚMIDA
OU SEMISSECA



ALTAMENTE
SELETIVO PARA
CANA-DE-AÇÚCAR

casa

0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

 **GROVER**

syngenta

Restrição de uso nos estados, consulte a bula. Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Gramíneas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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



Faça o seu dia nascer feliz

O que mais temos no nosso dia a dia são situações ou motivos para perdermos o humor, para ficarmos irritados, tristes, nervosos, magoados.

Sejam coisas bobas como uma barata ligeira no canto da cozinha logo de manhã, a birra do filho que não quer acordar para ir à escola ou um caminhão carregando e descarregando três caçambas ou fatos mais complexos como problemas financeiros ou de saúde, tenha certeza, que ao abrir os olhos todos eles estarão te esperando ansiosamente para estragar o seu dia.

Iludido é aquele que ao acordar acha que tudo será perfeito, que a temperatura estará sempre do seu agrado, que a comida será o que o seu paladar pede e que a alegria e a paz estarão lhe acompanhando a cada passo que der.

É por isso que um dos segredos da felicidade está em encarar o que simplesmente está no caminho, sabendo desfrutar do sabor das frutas maduras, mas também encarar como um desafio e não como um castigo o morro íngreme, cheio de pedras e debaixo de uma forte chuva que a estrada da vida te levar.

Assim é o Ikigai, uma filosofia japonesa que estimula o autoconhecimento sobre os motivos que levam uma pessoa a acordar todos os dias, e que fizemos uma analogia com os atuais desafios no cultivo da cana na forma de uma reportagem.

Falando em superação de desafios, as páginas da atual edição trazem muitas histórias, como da carreira do diretor comercial de varejo da Copercana, Marcio Fernando Meloni, que utilizou do cooperativismo e confiança em sua capacidade como gestor para trocar um posto de liderança no cooperativismo de crédito para assumir a cadeira de um segmento desafiador por natureza, como é o varejo.

Outras duas histórias de como é bom o esforço para chegar até o alto da montanha vêm do Projeto Amendoim, com a concretização do trabalho de pesquisa em parceria com a Unesp, que resultou na padronização dos estádios ideais de maturação dos campos de sementes e também toda evolução no processo de produção destas sementes, que considerando toda a sua linha de vida, ou seja, do campo ao campo, atingiu um nível de excelência raro na cultura em germinação.

Muita visão técnica e conjuntural, notícias que marcam a evolução da Copercana (como inauguração e capacitação) e homenagens completam esta reunião de conhecimento, pois o essencial para a felicidade não é ser livre de problemas, até porque isso é utopia, mas ter a sabedoria e a confiança de que é capaz de resolvê-los.

expediente

CONSELHO EDITORIAL:

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

27.910

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

12

Histórias que fazem a nossa história

A essência de um cooperativista

18

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

Confira o nono capítulo da trajetória da cooperativa.

62

Matéria capa

O “superportal” para a sociedade



Edição anterior
Ano XVII - Agosto - Nº 202

126

Ex-ministro da Fazenda palestrou no AutoShopping 2023

E MAIS:

28

Entrevista com Taciany Ferreira de Souza, bióloga

122

Carros eletrificados e biocombustíveis: uma união sustentável

O que você
precisa saber
sobre a

cigar *rinha*-da-cana e seu controle

Sobre a praga

A *cigarrinha-das-raízes* desenvolve entre 3 e 4 gerações anuais. Neste processo, a população da *praga* é exponencialmente crescente à medida que avançam as gerações e consequentemente seu controle se torna cada vez menos eficiente e os prejuízos podem chegar a até 70% em produtividade com perdas de qualidade da matéria-prima e até risco de contaminação industrial.

O *inseto* possui uma estratégia de sobrevivência baseada nos *ovos* em quiescência, assim, ao longo do desenvolvimento do *inseto*, parte dos *ovos* permanecem em uma forma de dormência até o próximo ciclo anual, quando as condições ambientais estiverem favoráveis, então as *ninfas* eclodem e

asseguram a nova infestação e o início de um novo ciclo com mais 3 a 4 gerações. Conhecer essa estratégia tem grande importância na escolha de produtos adequados para o sucesso, pois é devido a ela que o desenvolvimento de resistência do *inseto* aos inseticidas é favorecido.

Sobre o controle

O sucesso do controle depende do monitoramento populacional e aplicação de produtos no Nível de Controle (NC). Segundo Dinardo Miranda, L., o nível de controle pode variar entre 1 e 7 ninfas/metro, dependendo do porte das plantas em função do mês de colheita e a suscetibilidade da variedade.



As aplicações devem ser direcionadas ao alvo, na modalidade "jato dirigido 70 x 30", aplicações em área total em geral têm baixa eficácia para todos os inseticidas, principalmente devido ao comportamento dessa praga, que se instala no colo da planta, sob palhada, atacando as raízes mais superficiais da planta e se protegendo do calor de inseticidas. Outro aspecto de grande importância para o controle é o afastamento da palha, tanto para favorecer a chegada dos produtos ao alvo como para desfavorecer o ambiente úmido e protegido, desejado pelas ninfas.

Sobre as ferramentas para o sucesso

A escolha de boas ferramentas para esse manejo deve considerar alguns aspectos já discutidos acima, como o inseticida, que deve ter ação comprovada contra todas as fases de desenvolvimento da praga (ovos, ninfas e adultos). Deve apresentar longo período de controle, ser seletivo aos inimigos naturais e já trazer em sua composição mais de um mecanismo de ação para facilitar o manejo de resistência. Esses aspectos combinados resultarão em sucesso de controle.

O Dinotefuran – Pyriproxyfen, reúne todas essas características em um só inseticida, desenvolvido especialmente para o controle da cigarrinha-das-raízes da cana. Esse



inseticida reduz a postura de adultos, diminui a viabilidade de ovos e controla eficazmente ninfas e adultos, evitando prejuízos, controlando as populações e permitindo que seu canavial expresse o máximo potencial de produtividade, qualidade e rentabilidade com baixo impacto ambiental para seu sistema produtivo.

Rodrigo Naimé Salvador
Engenheiro Agrônomo

Pragas abduzidas!



CHEGOU MAXSAN

**PODER DE OUTRO MUNDO
NO COMBATE À CIGARRINHA,
GARANTINDO A RENTABILIDADE
DO CANAVIAL.**



Máximo controle: único com ação em todo ciclo da cigarrinha (ovos, ninfas e adultos).



Máxima proteção: maior efeito de choque e período de controle.



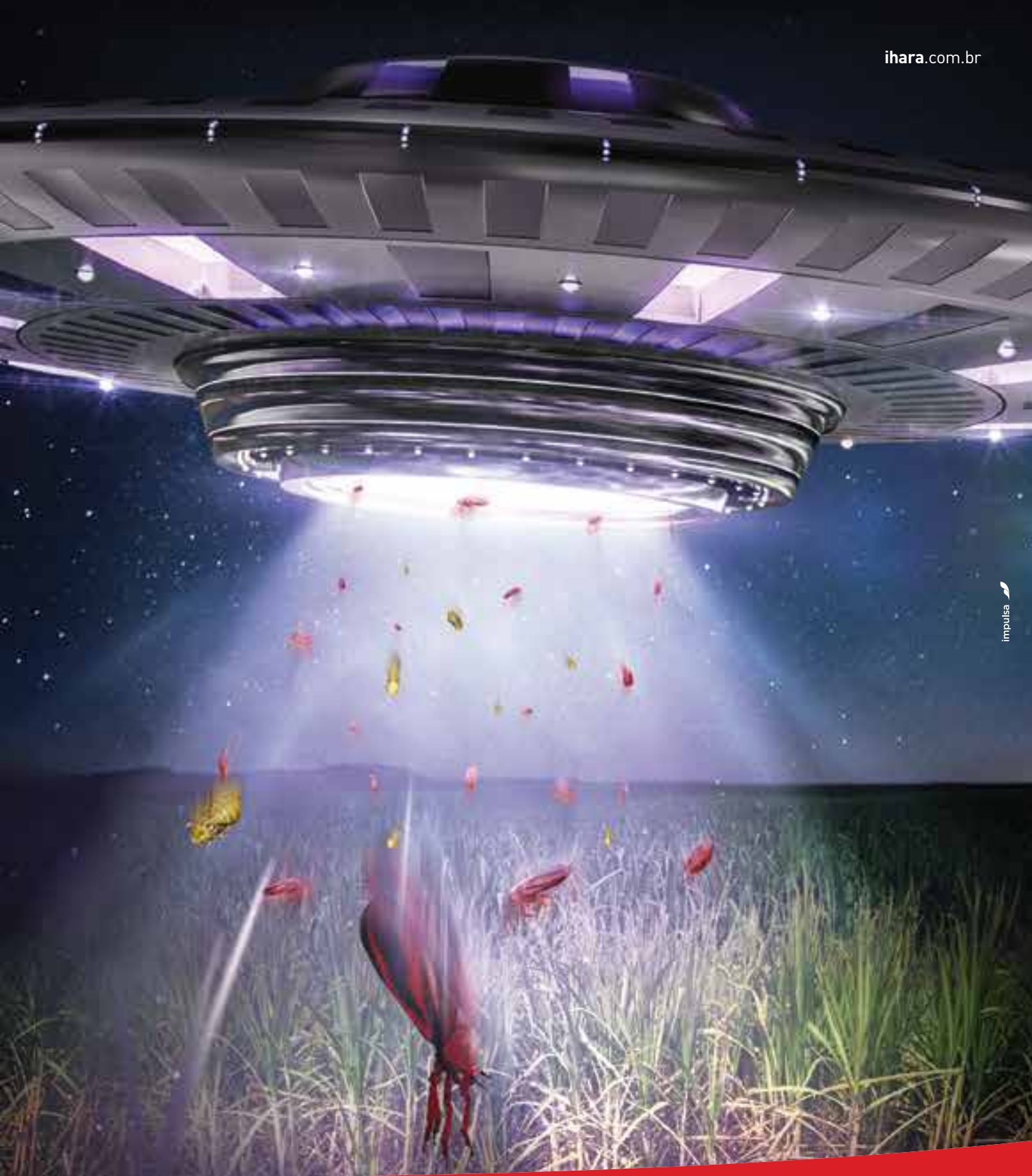
Máxima rentabilidade: fortalece o canavial protegendo contra a cigarrinha-da-cana.



DESCUBRA OS PODERES DO EFEITO 4MAX PARA ELIMINAR AS PRAGAS DO SEU CANAVIAL:



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.



impulsa


Maxsan


Agricultura
é a nossa vida



Histórias que
fazem a nossa história

Marino Guerra

A essência de um cooperativista



“
*Toda a minha vida
foi dedicada ao
cooperativismo e
devo a ele o que
sou e a família
que tenho*”

(Marcio Meloni)

O senhor Adamo Meloni, foi um dos fundadores da Copercana, no dia 19 de maio de 1963. Será que passava por sua cabeça que seu neto, Marcio Fernando, com dois anos na época, viria a ser um dos principais nomes no processo de desenvolvimento e crescimento nas cinco primeiras décadas de vida da Cocred (Será que o cooperativismo de crédito também passava pela cabeça dele?) e depois ainda encararia o desafio de trazer as operações de varejo da Copercana para os trilhos da evolução não apenas física, mas principalmente tecnológica e sustentável?

Contratado pela Cocred como office boy aos quatorze anos de idade em 1976, a carteira de trabalho de Marcio Meloni foi a quarta registrada pela cooperativa de crédito que ainda era muito pequena, instalada dentro da Copercana, ele lembra que ela funcionava praticamente como um departamento, numa única sala.

“Fui crescendo junto com a cooperativa, iniciei meus estudos de faculdade trabalhando na Cocred, me formei trabalhando na Cocred, casei trabalhando na Cocred, tive meus filhos trabalhando na Cocred, meus filhos casaram e eu estava na Cocred, tudo isso ao longo de 42 anos. Depois vim para a Copercana e neste ano tive a felicidade de me tornar avô, toda a minha vida foi dedicada ao cooperativismo e devo a ele o que sou e a família que tenho”, disse o diretor comercial varejo da Copercana, Marcio Meloni.



Marcio ao lado do antigo funcionário e amigo, Alberto Bisson

Formado em ciências contábeis, mas com um forte perfil de liderança e empreendedorismo, ele foi crescendo e ganhando experiência direcionando sua carreira para o lado da gestão, o que o levou à gerência administrativa e mais tarde à diretoria: “Ainda nos tempos de Cocred eu contribuí para que ela atingisse a marca de segunda maior cooperativa de crédito do Brasil e tenho certeza que em breve ocupará o primeiro lugar, dá muito orgulho de ver de onde começamos, com quatro funcionários dentro de uma sala, e ver o tamanho de sua estrutura”.

Sua carreira não faz dele apenas uma testemunha da evolução da Cocred, mas do cooperativismo de crédito brasileiro, isso porque as maiores cooperativas ligadas à atividade rural de hoje iniciaram seus trabalhos mais ou menos na mesma época e a falta de estruturação trazia desafios que hoje fatalmente inviabilizariam os empreendimentos.

Meloni cita por exemplo uma simples compensação de cheque: “os bancos aonde eles eram depositados precisavam leva-los até a Cocred para realizar a troca pelo dinheiro. Era uma compensação totalmente manual, caseira. No começo não tínhamos um banco por trás para dar sustentação, não havia um sistema integrado, cada cooperativa trabalhava de maneira isolada”.

Diante de tal cenário, ele atribui a credibilidade da Copercana e sua diretoria como o fator determinante para a sobrevivência da empreitada: “Quem coloca dinheiro num negócio sem uma estrutura para dar alguma garantia, o impulso foi na credibilidade do Toninho Toniello, do Fernandes dos Reis, da equipe que começava a ser formada, nossa carteira inicial era constituída apenas por pessoas que acreditavam em nós”.

Ele conta ainda que a primeira central de cooperativas surgiu a partir da segunda metade da década de 90, ou seja, foram quase vinte anos de caminhada solitária, desenvolvendo sistemas de maneira interna, adquirindo equipamentos individualmente, enfim, potencializando dificuldades pelo fato de estar sozinho, contudo para quem as supera, consegue sair muito mais fortalecido quando se une a outros sobreviventes destemidos.

“Acredito que esse período, embora muito desafiador, foi fundamental para o fortalecimento do cooperativismo de crédito, tanto que se pegar as maiores e mais consolidadas hoje, nasceram nesta época, deixamos toda organização preparada para crescer quando elas passassem a desenvolver uma estrutura em rede e sistematizada como é o Sicoob hoje”.



Matriz administrativa da Sicoob Cocred, hoje uma das principais cooperativas de crédito do Brasil

Uma visão macro do cooperativismo

Segue na íntegra uma das definições mais fantásticas sobre o cooperativismo que poderia ser feita somente por alguém com tanta experiência na área como Marcio Meloni tem:

“O cooperativismo é um rio o qual em uma das margens você tem o capitalismo e na outra o socialismo. Ele consegue absorver as virtudes das duas correntes de pensamento, ou seja, reduz a desigualdade social, pois faz uma distribuição de renda mais justa e igualitária, além de focar no desenvolvimento econômico regional, em decorrência do lucro ou ficar na cooperativa ou voltar para os cooperados, não há fuga de capital para outras localidades ou até mesmo países.

Do lado do capitalismo, ele potencializa a capacidade de cada um gerar riqueza, se pegar como exemplo o cooperativismo de crédito, através dele conseguimos tornar possível que a renda de um pequeno sitiante rendesse os juros que o mercado financeiro entrega, que ele conseguisse ter resultados igual a de um grande investidor.

Então o cooperativismo é a geração de riqueza regional e setorial distribuída perante a cooperação de cada um num universo que não é restrito somente ao grupo de cooperados, mas a toda a sociedade, pois gera empregos e demanda por uma infinidade de produtos e serviços, o que movimenta a indústria. Sem conflitos de classes, sem ideologias, sem milagres, sem concentração desproporcional de renda, é simplesmente o trabalho sendo remunerado pelo esforço”.

Ser gestor

“Na Sicoob Cocred se pensarmos em produto, fazíamos a venda de apenas um, que é o dinheiro. Quando você chega a uma operação de varejo e se depara com uma loja de supermercado que tem algo em torno dos 15 mil produtos, isso sem contar ferragens e postos, o susto é grande. Porém sempre acreditei que não importa o segmento de atuação, a principal virtude de um gestor é conseguir encaixar talentos nas funções corretas”, com este depoimento, Meloni resumiu sua forma de conduta deste que trocou o cooperativismo de crédito para o varejo, postura que já surtiu efeito, como é o caso da Distribuidora de Combustíveis.

Até 2019 havia problemas para expandir as vendas que dificilmente ultrapassavam a casa dos cinco milhões de litros por mês, o que levou a uma pressão muito grande até mesmo para a Copercana deixar de atuar no negócio, contudo através do remanejamento de funções e a contratação de novos profissionais, especialmente líderes com muita experiência na área, o jogo se inverteu e em apenas quatro anos ela já ultrapassou a marca dos 40 milhões de litros de vendas mensais.



Marcio participa da entrega do prêmio de melhor distribuidora de combustíveis da região sudeste do Brasil entregue pelo sindicato nacional de TRRs

Ainda sobre o sucesso profissional, ele carrega uma diretriz baseada em três fatores: humildade, conhecimento e atitude: “A humildade é fundamental para estar sempre se cobrando em adquirir de maneira constante mais conhecimento, pois se você achar que sabe tudo, o seu declínio profissional já começou. E a atitude, pois se não correr atrás, não lutar para modificar as coisas, não pensar em como pode contribuir para o negócio evoluir, de nada adianta ser humilde para aprender”.

O líder fala que muitas vezes é preciso deixar as coisas que ama, como a família, para se dedicar ao trabalho, que se for importante para a cooperativa, é preciso perder até mesmo uma amizade de longa data para ter que desligar uma pessoa.

Sicoob Cred Copercana

Um dos trabalhos que Meloni mais se orgulha foi a fundação da Sicoob Cred Copercana, uma cooperativa de crédito criada a princípio pelos colaboradores da Copercana, Sicoob Cocred e Canaoeste, mas que com seus quase 35 anos de fundação (que serão completados em 2024), expandiu sua atuação para familiares e também prestadores de serviços.

“Na época todos os funcionários recebiam por um banco tradicional, então se necessitavam de empréstimos eles tinham que ir até a agência, conversar com o gerente e cumprir com uma infinidade de trâmites burocráticos. Perante este cenário, muitos acabavam solicitando para a Copercana um adiantamento do salário que era descontado no pagamento e muitas vezes parcelado em diversas vezes.

“Como já havíamos percorrido um bom trecho no processo de criação da Cocred, eu e a equipe propusemos para a diretoria a criação de uma cooperativa de crédito para os funcionários para evitar os transtornos que era ir até uma agência bancária naquela época, muitos perdiam o dia de serviço em virtude das grandes filas, e por outro lado a Copercana não precisaria mais prestar o serviço de empréstimos, pois ele ficaria centralizado na Cred Copercana”.

Então montamos uma turma que rodou a Copercana inteira explicando como iria funcionar e colhendo assinaturas de adesão que até hoje cumpre cada vez de maneira mais eficiente os seus dois objetivos principais e ainda vem em constante crescimento, permitindo que mais pessoas possam conhecer os benefícios do cooperativismo de crédito.

A importância do varejo para a Copercana

Diversos fatores justificam a presença das operações de varejo dentro do leque de atividades da Copercana sendo a mais lógica a diversificação de negócios e também conseguir atender as necessidades não somente do produtor cooperado, bem como da população em geral com uma infinidade de produtos, que vão desde combustíveis, linha automotiva, ferramentas, veterinários, itens de lazer e jardinagem, magazine, selaria, até os milhares de produtos presentes nas gôndolas e balcões dos supermercados.

Porém ao navegar por este universo, Meloni apresenta uma lista extensa que justificam a atuação da Copercana no varejo como por exemplo o fortalecimento da imagem institucional da cooperativa, como ele é um segmento que atende ao público, seu nome propaga muito mais.

A questão das vendas diárias também é importante para a cooperativa manter o seu caixa sempre oxigenado, bem como a grande quantidade de empregos diretos e indiretos que, principalmente os supermercados, geram.


Por fim, o executivo comenta sobre a necessidade de crescimento que o varejo tem e que acaba movimentando toda a organização, “certa vez ouvi que uma empresa é igual a andar de bicicleta, se parar de pedalar o tombo é certo, no varejo é igual andar de bicicleta numa subida, onde é preciso pedalar e ter muita força, pois se parar vai para trás. Por isso que nos mantemos fortes, somos uma das poucas cooperativas agropecuárias do estado de São Paulo que se manteve com as operações de postos e supermercados e não paramos com os investimentos em novas lojas, num processo acelerado de reforma, implantação de um novo Centro de Distribuição e, o que considero o mais importante, capacitando nossos colaboradores com treinamentos e trazendo processos consagrados através do investimento em tecnologia e consultorias”.

O cooperativismo e a família

“Eu considero uma instituição cooperativista muito parecida com uma família, pois para funcionar um precisa ajudar o outro e principalmente é preciso haver harmonia e convívio. Na educação de meus filhos, eu e minha esposa fizemos questão de levar esse conceito de coletividade, tanto que em

casa ninguém decide nada sozinho, tudo é discutido e acordado entre todos”.

Na frase acima Meloni deixa transparecer que os mais de 40 anos que ele vive diariamente o cooperativismo moldou o seu caráter e foi o cimento na construção de grande parte de sua vida.

“Quando comecei era um moleque, lógico que sou muito grato a minha família que me deu amor e educação, que me passou valores, mas eu me considero com muita sorte na vida, pois além do cooperativismo, sempre tive ao meu redor gente decente, da melhor qualidade”, finalizou o cooperativista Marcio Meloni. 

As semelhanças entre o cooperativismo e a família



Respeito e admiração aos que vieram antes: Na foto os pais de Marcio Meloni, Adelino Meloni e Mafalda Zeviani Meloni e os sogros, João Vanzella e Orieta Toniolo Vanzella



Amor e companherismo: Marcio ao lado da esposa, Rita de Cássia Vanzella Meloni



Amizade e exemplo com os mais novos: Marcio e Rita com os filhos: Rodolfo Vanzella Meloni e Bianca Vanzella Meloni



E o mais importante, o crescimento com união: os neto, Estela Meloni Bittar Garcia e Pedro Meira Meloni e o genro, Fernando Bittar Garcia e a nora, Taísa Maiara Meira Meloni

Pontual®



Produto
Reimaginado

Desenvolvido para a agricultura brasileira

A proteção que bloqueia a ameaça da ferrugem.

Fungicida reimaginado para o manejo de doenças na soja, que preserva o potencial produtivo.



fotoproteção



tolerância
às chuvas



adesividade



sistemicidade



absorção



ourofino
agrocência

ATENÇÃO! PRODUTO PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE. LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS EM RÓTULOS, BULAS E RECEITAS. UTILIZE SEMPRE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS E O DE RESISTÊNCIA A DOENÇAS E PLANTAS DANINHAS. DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E AS SOBRAS DE PRODUTOS. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** RESTRIÇÕES ESTADUAIS: VERIFICAR BULA DO PRODUTO.



*... e a minha empresa não
se fluiar mais,
e foi bom pra mim. Alberto*

Inauguração da primeira loja de Sertãozinho em 1999



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 nono capítulo que explica um tripé virtuoso formado entre cooperativa, rede de supermercados e comunidade.



“ Se perceber, os supermercados sempre trabalharam na linha de ofertar produtos diferenciados numa estrutura mais confortável para os seus clientes, isso fica evidente depois da segunda unidade de Sertãozinho e a finalização das reformas das lojas de Pontal, Serrana e a primeira de Sertãozinho, todas elevando o padrão supermercadista de cada município ”

(Ricardo Meloni, superintendente comercial)

O “superportal” para a sociedade



A grandeza é algo inegociável,
não existe um meio termo
ou se é grande ou médio
e quando se trata de atitude,
a segunda opção nada mais é que a mediocridade.

É muito mais fácil escolher pelo conforto
mas os grandes não se aguentam
e sempre buscam por novos confrontos

Para se conhecer basta olhar ao seu redor
se achar que já está bom
se não conseguir achar nenhum desafio
que agora é só manter como está

Você já está procrastinado
e quando perceber será tarde
pois seus sonhos já estarão mortos e enterrados

Dentre as diversas funções de uma cooperativa, a mais nobre delas é o desenvolvimento da sociedade que ela está inserida, o que acontece de diversas maneiras. A primeira delas está relacionada com o crescimento econômico dos atores que a compõem, que resulta na criação de uma cadeia de prosperidade e oportunidades, pois quando um determinado segmento cresce numa região, ela se transforma num polo que tem uma forte demanda de produtos e serviços.

A segunda se trata da divisão dos resultados de uma organização cooperativista, isso porque ao contrário de uma

empresa, que via de regra possui um dono ou alguns sócios, uma cooperativa é formada por um grande número de pessoas que decidem em conjunto o destino dos resultados, num círculo virtuoso, pois mesmo se for distribuído ou reinvestido, boa parte dos recursos permanecerão ou trarão novos frutos para a região de atuação.

As ações de cunho social e ambiental também são uma marca forte do cooperativismo que vão desde a realização de eventos para arrecadação de recursos destinados às entidades assistenciais até o investimento na implantação de projetos internos como de gestão de resíduos e educacionais.

A quarta via do desenvolvimento social está na implementação de novos ramos de atividade que, como os outros precisam trazer resultados, mas possuem uma ligação mais forte com a comunidade em geral, ao invés de um foco específico ao corpo de cooperados, razão de existir da maioria dos negócios de uma cooperativa, sendo os supermercados o maior exemplo ao longo dos 60 anos da Copercana, isto porque, além de criar mais uma rede de varejo de atuação regional, trazendo concorrência frente a grandes marcas (algumas até mesmo multinacionais), sua existência é uma grande fonte de empregos diretos e indiretos.



Inauguração da segunda loja em Sertãozinho, em 2018

Como referência, hoje a rede emprega diretamente cerca de 650 colaboradores (40% de todos os postos de trabalho da Copercana), contudo é preciso ressaltar que ainda há uma grande gama de funções desenvolvidas por terceiros, como de limpeza, por exemplo, funções administrativas absorvidas pelos departamentos internos da cooperativa, como contabilidade, informática e marketing e, ainda uma relação forte com prestadores de serviço, como profissionais da construção civil, manutenção de máquinas e equipamentos e comunicação visual.

Nascida em Pitangueiras na década de noventa com uma loja piloto, a rede de supermercados da Copercana deu seu primeiro passo com a inauguração da primeira unidade de Sertãozinho, localizada na rua Pio Duffles, em frente da loja de ferragens, em 1999.

O negócio surgiu através da percepção de Antonio Eduardo Toniolo na oportunidade de ofertar para a cidade uma loja com uma estrutura diferenciada, tanto relacionada à comodidade, pois os mercados da cidade na época não contavam com ar-condicionado, como um mix de produtos

diferenciados, que o consumidor só encontrava nos hipermercados de Ribeirão Preto.

Logo no início do século foram inauguradas as filiais de Serrana e Pontal. A rede voltaria a crescer somente dez anos depois com a chegada em Jaboticabal e ganharia sua sexta loja, a segunda de Sertãozinho, em 2018.

Passados quase 30 anos de atividade, houve uma pausa na expansão para se concluir um grande projeto de reformulação das unidades e também readequação logística, através da ampliação do Centro de Distribuição e da estrutura comercial, com a implementação de ferramentas tecnológicas e a contratação de consultores para auxiliar na gestão dos dados e aproximação cada vez maior com os clientes, para então entrar novamente numa nova era de novas lojas.



Inauguração da Loja 1 de Sertãozinho, a primeira com ar-condicionado do município

“Se perceber, os supermercados sempre trabalharam na linha de ofertar produtos diferenciados numa estrutura mais confortável para os seus clientes, isso fica evidente depois da segunda unidade de Sertãozinho e a finalização das reformas das lojas de Pontal, Serrana e a primeira de Sertãozinho, todas elevando o padrão supermercadista de cada município”, disse o superintendente comercial, Ricardo Meloni.

Dentre as novidades implementadas nas reformas estão a instalação de self-checkout, ampliação das rotisserias, nova comunicação visual, bem como gôndolas, balcões e refrigeração modernos, além da implantação (como projeto piloto na unidade um de Sertãozinho) de um empório, com produtos exclusivos e de primeira linha atendendo a uma demanda carente

no comércio local e com o horário de funcionamento ampliado seguindo o do supermercado.

Como em diversos outros negócios da cooperativa, nos supermercados a Copercana também tomou um caminho diferente em relação à grande maioria das cooperativas agropecuárias do Estado de São Paulo, que foram vendendo suas lojas até encerrarem completamente a atividade.

E essa permanência se deu mais uma vez graças a visão diferenciada de Antonio Eduardo Toniello, que soube ajustar o caminho fazendo com que, através da vinda posterior de Marcio Meloni, profissional com grande experiência no cooperativismo de crédito, numa diretoria específica para o varejo, proporcionou um ganho de 35% no faturamento dos últimos cinco exercícios, fechando 2022 com a entrada aproximada de R\$ 225 milhões.

“O tempo mostrou que a Copercana acertou em manter e ampliar a sua rede de supermercados. Quando cheguei para assumir a diretoria de varejo confesso que me assustei com o tamanho do desafio, pois no cooperativismo de crédito, além dos serviços, nós basicamente vendíamos um produto, o dinheiro. Quando me deparei com uma relação de 14 mil itens que há dentro de uma loja, percebi a magnitude do negócio, porém como a função de um gestor é montar bons times, então comecei a colocar em prática um plano focado na busca de conhecimento, pois através dele vamos conseguir desenvolver as ferramentas necessárias para finalizar o plano de reforma e colocar em prática os projetos de expansão”, explicou Marcio Meloni.



Marcio Meloni, diretor comercial varejo: “O tempo mostrou que a Copercana acertou em manter e ampliar a sua rede de supermercados”

A relação entre o supermercado e a Copercana

“Tenho certeza que se a Copercana não tivesse as operações de varejo ela seria muito menos conhecida do que é hoje”, esta constatação, feita por Marcio Meloni, ilustra apenas uma das diversas importâncias dos supermercados para a cooperativa, que é levar a marca da cooperativa, e em consequência do cooperativismo agropecuário, para a casa de um público distante e, com isso, de um modo lento, homeopático, ir transferindo os valores da atividade, que inclusive vão além da relação de compra e venda, através da distribuição de prêmios com as diversas campanhas e também emocionando com a realização das tradicionais carreatas de Natal.

A questão financeira é outro ponto de muito valor, isso porque ele contribui de maneira bastante intensa na geração de caixa diário da cooperativa, tendo em vista que em 2022 entrou algo em torno de R\$ 615 mil diários, o que é importante considerando que boa parte de seu principal segmento de negócios (a venda de insumos) é negociada com datas fechadas de pagamento.

Por fim, os supermercados também são um apoio fundamental para o fornecimento de mantimentos nos diversos eventos organizados pela Copercana, desde as balas distribuídas na carreata até as bebidas dos jantares e shows, tudo sai do mercado, o que facilita a logística de entrega e também os custos das ações.

Ressurgido a pouco tempo, a previsão que a atividade supermercadista acompanhe os outros negócios e entre no próximo ciclo de 60 anos de uma maneira muito mais forte e com isso o superportal já aberto para a população em geral se amplie ainda mais. 🌱



Empório Prime é mais uma inovação na história dos Supermercados Copercana

O resultado é feito das escolhas que você faz.

Revolux® oferece um canavial rentável e melhor controle da broca desde a primeira aplicação.

Você tem a escolha certa. Revolux® traz dois novos ativos de alta eficiência que, além de protegerem a qualidade da sua cana, facilitam o manejo integrado, evitando a resistência da broca e a perda de produtividade. Isso é olhar para o futuro. Isso é Corteva Agriscience™.

Revolux®

Jemvelva™ active

INSETICIDA



Dois novos modos de ação



Rapidez no controle



Prêmio Química Verde



Seletivo aos inimigos naturais da broca



Baixa dosagem por hectare



Longo período de controle



Bula para duas aplicações



Ação ovicida

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.

O aumento de produtividade e rentabilidade foi observado em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros.



MURAL 60 ANOS

Nossa casa sempre foi a casa
de nossos cooperados





CH950 da John Deere auxilia na rentabilidade e sustentabilidade da colheita de cana

Equipamento introduz o conceito pioneiro de colheita em duas linhas simultâneas, o que aumenta a produtividade e sustentabilidade do canavial



O setor sucroenergético vive um bom momento no Brasil: o País é o maior produtor mundial de cana-de-açúcar. A safra 2022/2023 fechou com 610 milhões de toneladas, e a expectativa é que a safra 2023/2024 termine em 637 milhões, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). E a demanda deve crescer ainda mais, conforme o mundo vai buscando alternativas aos combustíveis fósseis, o que coloca o etanol e a biomassa em

evidência – alguns pesquisadores já trabalham com a hipótese de a cana-de-açúcar ser até mais eficiente que os painéis fotovoltaicos na geração de energia sustentável.

O produtor precisa contar com soluções à altura do potencial desse mercado. É o que a John Deere, líder mundial no fornecimento de produtos, tecnologia e serviços avançados para agricultura e construção, propõe com a colhedora de cana CH950. O projeto é pioneiro ao introduzir o conceito

de colheita de duas linhas simultâneas nos canaviais de espaçamentos simples de 1,4 m ou 1,5 m.

Com a introdução da colheita mecanizada em maior escala, o setor sucroenergético se deparou com novos desafios tais como a longevidade do canavial, o teor de impurezas, mão de obra especializada, logística e custos na operação.

Contando com o apoio e a confiança dos produtores de cana, a John Deere sempre investiu pesado em pesquisa e desenvolvimento de forma a mitigar ao máximo esses desafios, resultando em uma constante evolução tecnológica em suas colhedoras, com sistemas de corte e limpeza mais precisos, motores e sistema hidráulico mais eficientes, agricultura de precisão e gerenciamento de frota como alguns exemplos desta inovação contínua.

E agora a John Deere revoluciona mais uma vez o sistema produtivo da cana-de-açúcar no Brasil. A CH950 traz todo o conforto e a tecnologia de ponta das colhedoras CH570 e CH670, já consolidadas no mercado, mas com a inovação superior de um sistema de colheita duplo.

Ao realizar a colheita simultânea de duas linhas, a CH950 garante quase o dobro de produtividade e diminui em 30% o consumo de combustível; em 28% a necessidade de tratores transbordos; em 50% as perdas por estilhaço (aproximadamente 3 toneladas por hectare); e em 60% a área compactada – o que favorece a brotação e o desenvolvimento das soqueiras. Tudo isso resulta em maior economia e sustentabilidade para o produtor.

“A CH950 é um projeto sustentável tanto do ponto de vista ambiental quanto financeiro, pensada para a realidade dos agricultores brasileiros. Desenvolvido para oferecer maior longevidade e produtividade ao canavial, o equipamento inova em diversas etapas do trabalho, desde os cortes de base, que copiam o solo de forma independente, até o sistema de limpeza mais eficiente. Estamos diante de uma mudança de paradigma para a cultura de cana-de-açúcar”, comenta Marcelo Lopes, diretor de Vendas da John Deere Brasil.

Benefícios na prática

A Usina São Manoel foi uma das primeiras propriedades a apostar no projeto. A empresa alcançou um rendimento de 1.800 t/máquina/dia em 2022 – 35% a mais que o registrado na versão de uma linha. “Mas sabemos que ainda há muita margem a ser explorada. Por se tratar de um novo conceito de máquina, é imprescindível que buscar a melhoria em todos os nossos processos agrícolas, para que acompanhem o desempenho da colhedora”, explica Murilo Gasparoto, gerente agrícola da Usina Açucareira São Manoel.

Como reflexo desse movimento, a Usina São Manoel viu seu lucro em julho deste ano dobrar pela segunda safra consecutiva, obtendo resultado positivo de R\$ 336,9 milhões em sua fase operacional, chegando a um desempenho líquido de R\$ 207,29 milhões.

Tecnologia potencializando a tomada de decisão

A inovação é uma das prioridades da John Deere. Globalmente, a companhia investe US\$ 13,7 milhões todos os dias em Pesquisa e Desenvolvimento, a fim de oferecer para o cliente as soluções mais avançadas em agricultura de precisão. Com a CH950, não foi diferente: esse projeto teve o maior investimento da companhia no Brasil.

A tecnologia não se restringe à máquina: a CH950 pode se conectar ao ecossistema de soluções da John Deere e aproveitar o Centro de Soluções Conectadas (CSC), um serviço remoto no qual a Rede de Concessionários atende às operações agrícolas dos clientes e parceiros com base em dados gerados pelas próprias máquinas durante as operações. Esse acompanhamento ajuda a identificar oportunidades de redução de custos e otimização de equipamentos, além de antever problemas que possam interromper as atividades.

Com 42 unidades no Brasil até o momento, o CSC é uma inovação que altera o modo de trabalhar do agricultor. Atualmente, mais de 85% dos atendimentos de serviços são feitos ou iniciados de forma remota. Em média, essa abordagem remota/híbrida reduz em 50% o tempo médio de atendimento/repairo. Isso se deve a três fatores: redução das viagens a campo, redução do tempo de logística de peças/técnicos e redução do tempo de diagnóstico.

A principal tecnologia aqui é o Suporte Conectado, que conta com tecnologias de diagnóstico/ajustes nas máquinas em tempo real/a distância, acesso remoto às máquinas com interação com o operador sem que ele saia da cabine e algoritmos de Machine Learning e Inteligência Artificial para previsão/prevenção das falhas (Expert Alerts). O custo médio dos serviços/assistência técnica, quando feitos ou iniciados de forma remota, ficam até 60% mais baratos para o produtor, pois gera economia de custos de deslocamento e, acima de tudo, reduz muito o tempo de máquina parada.

“O Centro de Soluções Conectadas é o cérebro do nosso negócio. Ele nos permite monitorar remotamente e em tempo real as máquinas em uso no campo. Com o CSC, também fazemos constantemente estudos de ganhos em produtividade e rentabilidade para os produtores. Com isso, nós os auxiliamos a adotar as novas tecnologias já sabendo qual será seu impacto na produção”, completa Lopes.



Taciany Ferreira de Souza

bióloga

Mosca-dos-estábulo: uma praga que ameaça a produtividade da pecuária e pode parar uma usina

A mosca-dos-estábulo (*Stomoxys calcitrans*) é considerada uma das principais pragas da pecuária brasileira, afetando principalmente bovinos, equinos e suínos. Estima-se que as perdas econômicas causadas por essa mosca cheguem a bilhões de reais por ano, devido à redução da produção de leite, carne e couro, além dos custos com controle e tratamento.

Controlar essa praga é um desafio para os produtores rurais, que devem adotar medidas preventivas e corretivas para evitar a infestação.

Para conscientizar os produtores rurais dos prejuízos causados pela mosca-dos-estábulo, os benefícios do seu controle e atualizá-los sobre o que há de mais novo a respeito desse assunto, a reportagem da Revista Canavieiros



conversou com a bióloga proprietária da Volare Consultoria Ambiental, Taciany Ferreira de Souza. Confira!

Revista Canavieiros: A mosca-dos-estábulo é uma praga oportunista?

Taciany Ferreira de Souza: Sim, a mosca-dos-estábulo (*Stomoxys calcitrans*) é uma praga oportunista e de grande capacidade de adaptação. No Brasil tem sido evidenciada nos últimos anos a ocorrência de surtos desta praga em diferentes sistemas de produção, todos eles relacionados à disponibilidade de matéria orgânica vegetal em decomposição. Dentre eles, destacam-se: mistura dos dejetos bovinos (fezes e urina) e as sobras da alimentação dos animais (feno e silagem) nas

propriedades pecuárias; áreas de reforma de pastagem com plantio consorciado de espécies de braquiária e forrageiras, principalmente quando associado a maior precipitação pluviométrica; áreas de o sistema de ILP (Integração Lavoura-Pecuária) com braquiária associada aos restos da palhada de plantio direto de culturas anteriores, como o milho e os dejetos bovinos; o uso de adubo orgânico utilizado in natura como a cama de frango, esterco de galinha poedeira e palha de café; a palhada da cana-de-açúcar com aplicação da vinhaça, torta de filtro e borra de vinhaça (sedimento resultante da decantação da vinhaça em tanques e canais de condução) produzidos pelas usinas sucroenergéticas; informações mais detalhadas também estão disponibilizadas em um recente estudo publicado pela Embrapa Gado de Corte, que disponibiliza um compilado dos 50 anos dos “Surto da mosca-dos-estábulo no Brasil” (Documento 308. ISSN 1983-974X. Junho/2023).

Revista Canavieiros: Como um programa de controle da mosca-dos-estábulo deve ser planejado e implementado em um estábulo? E quais as medidas preventivas podem ser adotadas para evitar as infestações?

Taciany: Para a implantação de um programa de controle da mosca-dos-estábulo nas propriedades pecuárias é importante que haja o envolvimento de sindicatos rurais, órgãos competentes e profissionais especializados na área para que possam atuar de forma mais efetiva na orientação das boas práticas de manejo para prevenir a proliferação da mosca-dos-estábulo. Um exemplo disso é o Programa de controle e prevenção de surto da mosca-dos-estábulo no estado de São Paulo, criado a partir da Resolução SAA - 38, de 03/07/2017, que conta com a participação da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, Defesa Agropecuária (EDA), CETESB e as Prefeituras Municipais. Dentre as principais medidas para evitar as infestações nos animais, destacam-se a higienização semanal dos locais com acúmulo de dejetos dos animais (fezes e urina) e sobras da alimentação dos animais (feno e silagem), que além de controlar os focos de reprodução da praga, também traz benefícios de bem-estar animal e prevenção de doenças parasitárias.

Revista Canavieiros: Quais os métodos de controle da mosca são mais eficientes em propriedades pecuárias?

Taciany: As medidas de controle mais eficientes nas propriedades pecuárias são simples e envolvem o manejo correto dos resíduos orgânicos para eliminação dos focos de reprodução

das larvas e o uso de armadilhas de captura da mosca na fase adulta, tais como: limpeza semanal das instalações (cochos, mangueiros e currais), para remoção dos dejetos animais e/ou restos alimentares; manejo dos resíduos orgânicos: empilhar, cobrir com lona (30-40 dias) até cessar a fermentação (temperatura igual a do ambiente) e usar como adubo; manter totalmente coberto os montes de silagem com lona plástica evitando a exposição do material; controle de moscas com armadilhas - bandeiras azul e preta com inseticida ou cola entomológica - instalação pela manhã ou ao entardecer; instalar no entorno de currais, leiterias e piquetes próximos, com distância de 20 m entre si. Todas essas informações e demais recomendações foram compiladas em um material disponível no link: www.infoteca.cnptia.embrapa.br/handle/doc/1123565

Revista Canavieiros: Como é feita a avaliação da gravidade de uma infestação pela mosca em um estábulo?

Taciany: A avaliação do nível de infestação da mosca-dos-estábulo nos animais pode ser avaliada por meio do sistema de monitoramento da flutuação populacional da praga através do uso de armadilha reflexiva e por meio da avaliação in loco do comportamento animal. Como se trata de um inseto hematófago, ou seja, que se alimenta do sangue do animal, a picada dolorosa da mosca-dos-estábulo gera desconforto, causando movimento das patas, cauda e comportamento de aglomeração do rebanho (reboleira). Na literatura científica é possível encontrar estudos que determinam as possíveis perdas de produtividade relacionadas ao ataque desse díptero, sendo considerado um limiar econômico a média de 5 moscas por pata dianteira. Outro estudo verificou que 10 moscas por pata dianteira podem causar uma perda no ganho de peso do animal de 500 g/dia, em um período de 90 dias observa-se perda de 40% o que corresponde a uma média de 53Kg em 3 meses.

Revista Canavieiros: O manejo integrado da mosca-dos-estábulo é importante? Quais são as formas de manejo integrado?

Taciany: Sim. Apenas com o manejo integrado da mosca-dos-estábulo é possível atingir o nível de convivência com a praga. Para começar, o treinamento da equipe de campo é muito importante, visto que ainda há uma restrição de conhecimento técnico sobre a mosca-dos-estábulo. Em seguida a

realização de diagnóstico ambiental nas áreas afetadas, que se trata de levantamento in loco por amostragem direcionada para a identificação de ambientes favoráveis ao desenvolvimento da mosca para a elaboração de um plano de ação específico para cada caso. A partir das informações geradas é definido o sistema de monitoramento da flutuação populacional da praga, ferramenta imprescindível para quantificar semanalmente o nível de adultos capturados nas armadilhas reflexivas e, assim, direcionar de forma estratégica as ações de prevenção e controle de surtos. Para manutenção da praga em níveis aceitáveis é importante que haja um trabalho em parceria com os setores envolvidos. Somente o trabalho preventivo e a parceria entre as partes envolvidas tornarão possível atingir o nível de convivência com a mosca-dos-estábulo.

Revista Canavieiros: Existem diferenças sazonais no controle da mosca-dos-estábulo? Se sim, como essas diferenças afetam as estratégias de controle?

Taciany: Sim. Embora a sazonalidade possa favorecer ou não a abundância da praga nos ambientes, esta variável ambiental não é determinante para ocorrência ou não de surtos. Na realização da minha tese de doutorado e prestação de serviços ao longo de uma década de trabalho, foi possível observar tendência de comportamento bimodal da flutuação da mosca-dos-estábulo. Este comportamento refere-se à ocorrência de dois picos populacional no ano, sendo o primeiro em junho/julho e outubro/novembro. Cabe ressaltar que o aumento populacional está relacionado principalmente às condições de manejo dos subprodutos agrícolas, fertilizantes orgânicos e sistema de produção pecuária. Entretanto, o período chuvoso é considerado um fator agravante em virtude do aumento de umidade nos substratos orgânicos, sendo fundamental o trabalho de monitoramento semanal da praga e adequação do protocolo com a intensificação das ações, sempre que forem identificados pontos em nível de alerta e alto, sendo um trabalho mais eficiente e de menor custo.

Revista Canavieiros: Este foi um ano que choveu um pouco mais, o que isso implica?

Taciany: Diante da maior precipitação pluviométrica já registrada em alguns estados do país, apesar de não ser determinante para surtos, proporciona um aumento populacional

da praga. Através do nosso exclusivo sistema de monitoramento e demais ferramentas tecnológicas para consultoria ambiental em usinas de cana-de-açúcar e propriedades pecuárias, foi possível identificar um aumento da praga já nessa primeira quinzena de setembro, permitindo já atuarmos nas adequações dos protocolos das usinas para redução de riscos de surtos. Entretanto, como observado também em 2022, devido ao maior índice pluviométrico, embora tenha sido observado o aumento da abundância da mosca, a intensidade deste aumento foi proporcional aos esforços de execução das boas práticas preventivas e corretivas de manejo recomendadas. A correlação inversamente proporcional à aderência ao protocolo de tratamento preventivo recomendado, ou seja, quanto menor a aderência, maior é a abundância da praga nas áreas de influência.

Revista Canavieiros: Quais são os desafios ao tentar controlar moscas em estábulo?

Taciany: São inúmeros os desafios quando falamos da alta capacidade de adaptação e oportunismo da mosca-dos-estábulo de reprodução em diferentes sistemas de produção. O primeiro desafio envolve a falta de conhecimento técnico especializado, em seguida o alinhamento entre a realização das medidas mitigatórias recomendadas e a disponibilidade de recursos (pessoas, insumos e equipamentos agrícolas) para que haja resultados satisfatórios e, por fim, envolvimento dos setores envolvidos para que haja efetivamente um trabalho em parceria focado na qualidade e no tempo correto das medidas mitigatórias.

Revista Canavieiros: Há registros de surtos da mosca-dos-estábulo no Brasil associados às usinas de cana-de-açúcar?

Taciany: Sim, a partir da modernização da colheita mecanizada da cana-de-açúcar nas usinas associadas ao avanço do processo de fertirrigação para adubação das lavouras com a vinhaça, forneceu as condições ambientais favoráveis ao desenvolvimento massivo da mosca-dos-estábulo nas respectivas áreas. Segundo o recente estudo realizado pela Embrapa, entre os anos de 2001 a 2010 foram registrados 40 episódios de surtos da mosca-dos-estábulo relacionados às usinas sucroalcooleiras, já entre os anos 2011 a 2020 este número subiu

para 436. Cabe mencionar que um dos fatores para aumento exponencial e alarmante de ocorrências de surtos se deve à expansão do setor sucroenergético para regiões que predominavam a pecuária.

Revista Canavieiros: O surto da mosca-dos-estábulo nas usinas tem a ver com o que? E quais os danos pode causar no setor sucroenergético?

Taciany: Os surtos da mosca-dos-estábulo nas usinas estão relacionados principalmente à escala e disponibilidade de matéria orgânica vegetal em decomposição (palhada ume-decida com vinhaça) favorável à postura, desenvolvimento e emergência da praga, bem como os reservatórios e canais de condução de vinhaça distribuídos nas lavouras. Na área industrial, o principal ponto de desenvolvimento da praga é o pátio de mistura de torta de filtro e fuligem. Visto isso, a Volare Consultoria Ambiental desenvolveu e está lançando nesta reportagem um material de apoio às equipes das usinas de “Boas práticas para o controle da mosca-dos-estábulo – Usina Sucroenergética” contendo as principais recomendações técnicas relacionada ao manejo dos ambientes propícios ao desenvolvimento da praga (acesse o QRCode e tenha acesso ao material gratuito).

Posicione o leitor
QR do seu celular:



Revista Canavieiros: Recentemente você comentou em uma apresentação que a mosca-dos-estábulo não causa danos econômicos direto de produtividade do canavial, mas pode parar uma usina. Poderia comentar?

Taciany: Apesar de não causar danos diretos na produtividade dos canaviais, esta praga faz com que as usinas tenham prejuízos indiretos para reduzir conflitos com os pecuaristas das proximidades que estejam sendo afetados. Os conflitos entre esses dois importantes setores produtivos para o país podem ocorrer quando atingir níveis críticos

de infestação nos rebanhos e impactos socioambientais que passam a envolver denúncias, atuação de órgãos fiscalizadores com riscos de autuações, processos judiciais, atuação do Ministério Público, exposição negativa da marca do grupo por meio de divulgações nas mídias sociais e televisivas e, em alguns casos, chegam a ter paralisação de pecuaristas na entrada das usinas impedindo o acesso de caminhões de cana no pátio industrial, travando o processo de moagem para produção do etanol e o açúcar.

Revista Canavieiros: Quais as tecnologias estão sendo empregadas nas áreas fertirrigadas para o controle da mosca-dos-estábulo?

Taciany: Atualmente trabalhamos com várias ferramentas para o controle e monitoramento da mosca-dos-estábulo, tais como: acompanhamento remoto por imagens de satélite para avaliação das áreas de fertirrigação; avaliação in loco com voo de drone para averiguar a qualidade operacional da aplicação de vinhaça; monitoramento da dinâmica populacional semanal da mosca-dos-estábulo com uso de armadilhas reflexivas com envio dos alertas em modelo de mapa de calor e gráficos contendo os dados quantitativos para tomada de decisão.

Revista Canavieiros: Há um monitoramento populacional da mosca? Como ele é feito?

Taciany: Sim, para o acompanhamento da dinâmica populacional são instaladas armadilhas reflexivas que refletem a luz do sol num comprimento de onda específico que atrai os adultos e que ficam aderidos na cola entomológica desta armadilha. A distribuição das armadilhas é realizada principalmente a partir do plano de aplicação da vinhaça (PAV), localização das fazendas pecuárias e demais ambientes de importância. Nossa equipe realiza a identificação e contagem da mosca-dos-estábulo e a partir dessa quantificação é gerado o alerta semanal, composto pelo mapa de calor e os gráficos contendo os critérios (nível baixo, alerta, alto e crítico) estabelecidos pela consultoria que são enviados para o cliente. O mapa de calor é uma ferramenta que permite identificar os locais de maior incidência da mosca-dos-estábulo para que haja direcionamento estratégico das ações de prevenção de surtos. Cabe ressaltar

que os critérios utilizados para quantificar o nível populacional da praga são específicos para cada usina, levando em consideração o tamanho da área que compõe o PAV, a distância entre os ambientes, a quantidade de propriedades pecuárias que será monitorada e demais variáveis técnico-científicas validadas no decorrer dos anos. Deste modo, essa ferramenta é fundamental na prevenção de surtos da mosca-dos-estábulo, uma vez que conseguimos atuar de forma pontual e estratégica para atingir o alvo que são os locais de maior infestação da praga, propiciando redução de custo e resultados satisfatórios.

Revista Canavieiros: Em relação a questão social e mudança na rotina do produtor, qual o impacto social dessa praga para a comunidade do entorno?


Taciany: Os surtos da mosca-dos-estábulo geram impactos que vão além dos prejuízos econômicos, ocasionando importantes mudanças na rotina dos produtores e na periferia de algumas cidades. Durante as visitas técnicas pude vivenciar e receber vários relatos de produtores que tiveram que abandonar suas atividades de criação de gado em decorrência do impacto financeiro e de qualidade de vida. Dentre exemplos de mudanças de rotina está a prática de ordenha do leite, que precisa ser antecipada para que o serviço seja finalizado antes do amanhecer devido ao intenso ataque nos animais logo no início da manhã, em virtude do hábito diurno da praga. São diversos os relatos de mortalidade de animais como bezerros, suínos e até mesmo os cães de estimação, fatores impactam no aumento de estresse, ansiedade e até mesmo depressão. Nas periferias das cidades são mais comuns os relatos de moscas nas paredes das residências e feridas nas orelhas dos cães em virtude da alta infestação.

Revista Canavieiros: Quais são os desafios dessa praga? Controlar surto é mais caro do que prevenir?

Taciany: No contexto geral, certamente o maior desafio no combate à mosca-dos-estábulo ainda é a falta de conhecimento tanto da praga quanto das estratégias de prevenção e controle. Outro desafio está relacionado à limitação de recursos disponibilizados para essa finalidade para que as

medidas sejam realizadas no tempo correto e com a qualidade necessária. Por se tratar de um agroecossistema altamente favorável a multiplicação da mosca-dos-estábulo associado à sua alta capacidade de dispersão, sem dúvidas o trabalho preventivo além de apresentar um menor custo permite uma melhor gestão nas ações. Um dos nossos clientes, usina localizada no estado de Minas Gerais, reduziu seus custos com a mosca-dos-estábulo em mais de 65% entre o primeiro e o terceiro ano de trabalho, atingindo o nível de convivência com a praga sem relatos de surtos nos últimos quatro anos, por meio do contínuo trabalho de monitoramento e execução de boas práticas preventivas.

Revista Canavieiros: Para finalizar, hoje como está o tema mosca-dos-estábulo no contexto nacional e internacional?

Taciany: O tema mosca-dos-estábulo no contexto nacional está mais esclarecido que há uma década, considero que os desafios ainda são significativos. Inicialmente surtos da mosca-dos-estábulo tinham maior relação com condições de manejo consideradas até mesmo precárias em alguns casos, porém tenho observado que a praga está se adaptando aos sistemas agropecuários, fato que requer maior acompanhamento técnico especializado para conter aumentos súbitos das populações. As pesquisas no âmbito nacional e internacional são disponibilizadas envolvendo principalmente estudos com produtos químicos, biológicos, técnicas de manejo, entre outros. Entretanto, maiores informações científicas e tecnológicas são necessárias para os atuais desafios do Manejo Integrado da mosca-dos-estábulo. Também considero importante maior envolvimento de sindicatos rurais, associações representativas do setor de bioenergia, universidades, órgãos competentes e profissionais especializados na área para atuarem de forma mais efetiva na orientação para mitigar a proliferação da mosca-dos-estábulo em todos os setores envolvidos. Por fim, como já mencionado anteriormente, programas de prevenção de surtos existente no estado de São Paulo há cinco anos, regido pela Resolução SAA 38, de 03 de julho de 2017, requer uma atualização mediante os avanços das informações; podendo assim, subsidiar também a implantação nos demais estados afetados com registros de surtos como Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Goiás. 



O ENCONTRO DE MILHÕES

do setor canavieiro

22 de novembro | Ribeirão Preto/SP

VEM AÍ

O encontro de DOIS EVENTOS EM UM, para você descobrir como usar os produtos da Nova Agricultura Canavieira para atingir alta Produtividade e Reduzir Custos.

**Descubra o segredo das
altas produtividades.**

Salve a data. Em breve, mais informações.

GRUPO
IDEA

www.ideaonline.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**



Matão recebe vigésima terceira loja de Ferragens e Magazine da Copercana



Em agosto, a Copercana inaugurou oficialmente sua vigésima terceira Loja de Ferragens e Magazine em Matão. A cerimônia contou com a presença de autoridades, parceiros e diretores da cooperativa, que celebraram o investimento feito na cidade e o compromisso com os agricultores e a comunidade local.

Matão foi escolhido pela Copercana por ser um município industrializado e agrícola, com mais de 80 mil habitantes. A cana-de-açúcar é uma força dominante nas lavouras matonenses, e a nova loja visa oferecer produtos e serviços de qualidade a preço justo aos cooperados e clientes.

O presidente do conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, expressou sua satisfação


e agradecimento por inaugurar mais uma filial, principalmente em Matão, que descreveu como "uma cidade limpa e alegre". Ele elogiou o perfil da Copercana e dos cooperados que irão fazer uso da nova loja e reiterou que a cooperativa veio para somar com o produtor. Toniello destacou o crescimento da cooperativa e o orgulho de fazer parte dela.

O diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, também declarou sua satisfação em inaugurar mais uma loja de ferragens em Matão, a vigésima terceira da cooperativa. Urenha colocou a Copercana à disposição de todos e convidou os presentes a utilizarem e abusarem da cooperativa. Ele afirmou: "Naquilo que precisarem".

O diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez, falou sobre o trabalho da cooperativa para transmitir confiança ao cooperado. Ele disse: "Confiem na Copercana que a Copercana confia em cada um dos cooperados". Ele acrescentou que a cooperativa está sempre ao lado do cooperado "para o que der e vier".

O diretor comercial de varejo da Copercana, Marcio Meloni, agradeceu a todos que estiveram presentes na inauguração, autoridades, diretores da Copercana e colaboradores. Ele apresentou o gerente da nova loja, Paulo Evaristo, e toda a equipe que vai trabalhar na unidade de Matão. Meloni destacou que todos os colaboradores estão treinados e prontos atender os clientes e que a loja passaria por uma fase de adaptação à região.

Representantes de autoridades e parceiros da cooperativa também fizeram uso da palavra na cerimônia e elogiaram a Copercana por escolher Matão para mais uma unidade. Eles destacaram que Matão é uma cidade acolhedora e empreendedora, que não iria decepcionar a cooperativa. Eles parabenizaram a cooperativa pelo investimento feito e pela história de mais de 60 anos.

A nova loja da Copercana em Matão fica na Avenida Baldan, 2741 - Centro. O horário de funcionamento é de segunda à sexta-feira das 7h30 às 18h e aos sábados das 7h30 às 12h. 



O presidente do conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, discursou na cerimônia de inauguração da nova loja em Matão



O diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, convidou os presentes a utilizarem e abusarem da cooperativa



O diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez, falou sobre a confiança entre a cooperativa e os cooperados



O diretor comercial de varejo da Copercana, Marcio Meloni, apresentou o gerente da nova loja, Paulo Evaristo, e toda a equipe que trabalha na unidade de Matão



O gerente da nova loja, Paulo Evaristo, se comprometeu a fazer o melhor trabalho para atender a toda a população matonense



Os representantes da empresa Baldan fizeram uma homenagem à Copercana na cerimônia



O vereador e presidente da Câmara Municipal, Sidinei Calabres, elogiou a Copercana por escolher Matão para mais uma unidade



O prefeito de Matão, Aparecido Ferrari, elogiou Copercana e disse que nova loja foi um presente para a população



O 2º vice-diretor da Ciesp e presidente do Hospital de Matão, Roberto Cadioli, deu as boas-vindas à Copercana e destacou o perfil empreendedor da cidade.



Autoridades, parceiros e diretores da Copercana posaram para uma foto na nova loja em Matão



A nova loja da Copercana em Matão oferece produtos e serviços de qualidade a preço justo aos cooperados e clientes



O legado da inovação - Syngenta presta homenagem a Antonio Eduardo Toniello

O empresário do setor sucroenergético é reconhecido por sua trajetória de cooperação, liderança e modernização



A multinacional Syngenta lançou recentemente uma websérie denominada “Dose de Confiança”, que tem como objetivo apresentar histórias de grandes personalidades do agronegócio

brasileiro valorizando seus papéis como protagonistas e agentes de transformação social.

A campanha institucional também aborda os desafios no campo, o uso da molécula Engeop Pleno S no manejo e

destaca mensagens inspiradoras sobre o propósito e o orgulho de fazer parte do agro, que conecta, desafia e move.

Cada episódio da websérie traz um protagonista representando culturas como algodão, soja e cana-de-açúcar e será exibido pela multinacional no mundo todo.


Na última terça-feira (5) de setembro, o presidente do conselho de administração da Copercana, senhor Antonio Eduardo Toniello foi homenageado pela Syngenta no auditório da Canaoeste em Sertãozinho. Na ocasião estiveram presentes familiares, amigos, diretores da Copercana, Canaoeste e Sicoob Cocred e colaboradores.

O empresário teve sua trajetória contada em um vídeo que compõe a websérie onde mostra um pouco do trabalho do Grupo Toniello que recebeu o título de “O legado da inovação”. O vídeo com duração de cinco minutos conta com depoimentos do seu sobrinho Ricardo Toniello e da filha Cláudia Toniello e mostra a importância de uma usina ter cana-de-açúcar, a importância da família e de ser e estar presente.

“O senhor Antonio Eduardo Toniello é um dos ícones do setor sucroenergético e é uma honra para a Syngenta poder reconhecer a sua representatividade e homenageá-lo. Além disso, ele é um exemplo para a sociedade, para sua família, para os colaboradores da Copercana, do Grupo Toniello e para o setor. Preparamos essa homenagem com simplicidade, mas com muito carinho em função da sua história e legado”, disse o gerente de marketing da Syngenta, Renato Pirola.

“Eu, com 82 anos, receber homenagem é um motivo de muita satisfação. Quero agradecer o pessoal da Syngenta pela lembrança, eu estive com eles gravando o vídeo e nem sabia que seria homenageado, foi uma grande surpresa. Estou muito feliz em poder ter comigo nessa homenagem a minha família, o pessoal da Copercana e do Grupo Toniello e os meus amigos. É uma gratidão muito grande e esse é um legado que deixo para eles”, disse Antonio Eduardo Toniello.



O diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, falou em nome da diretoria e dos colaboradores da Copercana. “Qualquer homenagem que seja feita para o Toninho é merecida por tudo o que ele fez e representa para o setor e, sobretudo para a Copercana. Ele é uma figura que representa sucesso, responsabilidade e lealdade e é um privilégio ter sua companhia na Copercana”. 



A esposa Neli Toniello expressou gratidão em estar há 57 anos ao lado do homenageado sem se esquecer dos momentos de dificuldades e de superação



Os filhos Rita de Cássia Toniello e Antonio Eduardo Toniello Filho reconheceram a importância da homenagem e lembraram com carinho dos ensinamentos do pai, bem como o amor pela família.



Representado os netos, Eduardo Toniello Meirelles expressou o amor e admiração pelo avô



Fernando José Prati (representando os funcionários do Grupo Toniello e Viralcoo) e César Quintiliano (seu motorista) também fizeram questão em homenageá-lo demonstrando gratidão nas palavras proferidas.



As palavras têm um impacto muito forte e representam muito. Algumas delas ditas no vídeo sobre o homenageado foram materializadas e transformadas em uma imagem formando o seu rosto.



Antonio Eduardo Toniello com a esposa Neli e seus filhos: Rita, Antonio Filho, Ana Paula, Neli, Solange e Cláudia





Copercana lança código de conduta e canal de ética para orientar ações e relações na cooperativa

O documento reflete os valores e fundamentos da cooperativa e foi apresentado aos líderes e gestores em um treinamento que abordou os conceitos de ética, moral e governança



A Copercana lançou o seu “Código de Conduta”, um conjunto de regras que orienta as ações e relações de todos os envolvidos com a cooperativa, sejam eles colaboradores, cooperados ou terceiros.

O código reflete os valores e princípios da Copercana e tem como principal objetivo apontar quais são as condutas e comportamentos aceitáveis e exigidos pela empresa.

O documento foi apresentado aos líderes e gestores de todos os departamentos da cooperativa em um encontro organizado pelo Departamento de Recursos Humanos.

Presente no lançamento, o diretor presidente-executivo da Copercana, Francisco César Urenha, indicou que a implantação de um código de conduta na cooperativa visa orientar as ações e relações de todos os envolvidos com a organização. Ele explicou que o código de conduta “nada mais é do que as diretrizes que deverão ser observadas por todos” e que as normas deverão ser lidas, compreendidas, divulgadas e praticadas. Ele ressaltou que o código de conduta é uma forma de ter ética e que “muita coisa do código já é feita na cooperativa, mas que isso será implementado com maior rigor”.

Ainda segundo Urenha, o objetivo da Copercana é ser referência no cooperativismo agropecuário e crescer com rentabilidade, atendendo seus cooperados, clientes e a comunidade com excelência e qualidade dos seus produtos e serviços. O diretor ressaltou ainda que a Copercana embasa sua atuação

em princípios éticos e morais e em respeito à sociedade e ao meio ambiente, e que o código de conduta formaliza o compromisso com a construção e manutenção de relações sólidas e transparentes. “O código contém as diretrizes que devem ser observadas e praticadas por todos os colaboradores, alta administração, terceiros e todos aqueles que se relacionem com a Copercana, para que possam agir de forma íntegra, transparente, observando os direitos humanos, as leis e as orientações ali contidas”, frisou.



Francisco César Urenha destacou a importância do código de conduta para orientar as ações e relações na cooperativa

Em seguida, o instrutor José Roberto Paim Neto, que foi o responsável por apresentar o Código de Conduta da Copercana para todos os gestores, explicou os conceitos de ética, moral e governança e o impacto disso na organização. Ele também mostrou alguns exemplos de casos de falta de ética que geraram prejuízos para empresas como a Volkswagen.

Neto destacou a importância do papel dos gestores em relação ao cumprimento e à divulgação do código de conduta. Ele disse que “a dica número um é transparência” e que “o exemplo, ele arrasta”. Ele afirmou que os gestores devem dar o exemplo daquilo que fazem e que acreditam, e não impor as regras da cooperativa aos colaboradores. O instrutor também anunciou o lançamento do Comitê de Ética, que é o grupo de pessoas que vai avaliar qualquer tipo de desvio de conduta e encaminhar as medidas cabíveis. Ele disse que o código de conduta é uma forma de evitar questões de discriminação, assédio e outras situações graves que podem afetar o clima organizacional e a reputação da cooperativa. Ele explicou que

o código de conduta é baseado nos valores e nos princípios da Copercana, que busca ser referência no cooperativismo agropecuário e crescer com rentabilidade, atendendo seus cooperados, clientes e a comunidade com excelência e qualidade dos seus produtos e serviços.



José Roberto Paim Neto explicou os conceitos de ética, moral e governança e mostrou exemplos de casos de falta de ética

Paim Neto finalizou dizendo que o código de conduta reflete o compromisso da Copercana com o desenvolvimento da sociedade e o cuidado com o meio ambiente, seguindo os critérios do ESG (Environmental, Social and Governance). Ele disse que a sociedade consome produtos e serviços de empresas que são éticas e que "quando a empresa deixa claro quais são as regras, valores que devem ser seguidos, isso melhora muito o convívio interno dos colaboradores e, obviamente, isso reflete na sociedade".

Também na apresentação, os gestores da cooperativa participaram de um Quiz e puderam opinar em uma pesquisa, colocando quais palavras estão relacionadas à "Ética e Conduta". Ao final, puderam esclarecer dúvidas com o advogado da Copercana, Gustavo Moro, sobre outras questões relativas ao Código de Conduta.



Os gestores puderam testar seus conhecimentos sobre o código de conduta e opinar em uma pesquisa

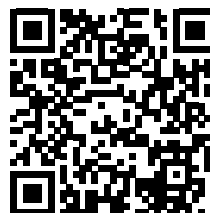
Canal de Ética




Juntamente com o Código de Conduta, a Copercana apresentou o seu "Canal de Ética". Através do site ou até mesmo pelo telefone, é possível enviar alertas sobre quaisquer

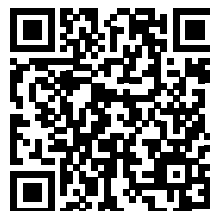
desvios de conduta que ferem o código.

As denúncias, que podem ser inclusive anônimas, podem ser enviadas acessando o QR Code abaixo ou pelo telefone 0800 517 1238.



É importante frisar que todos os colaboradores, bem como as pessoas com as quais a cooperativa mantém relação de negócios, devem ter conhecimento do Código e cumpri-lo integralmente. O descumprimento das diretrizes e normas apresentado neste código pode acarretar aplicação das penalidades previstas na legislação trabalhista vigente, bem como em eventual responsabilização do infrator perante a esfera cível, administrativa e/ou criminal.

Para ver o Código de Conduta da Copercana e conhecer cada uma de suas diretrizes, basta acessar o site pelo QR Code abaixo. 



O código de conduta reflete os valores e fundamentos da cooperativa e pode ser acessado pelo site



Copercana investe em treinamento estratégico para alavancar vendas e fidelizar cooperados

Cooperativa busca melhorar desempenho comercial e capacitar líderes com consultoria especializada e metodologia inovadora



Em setembro, os gerentes das 23 lojas de ferragens e magazine da Copercana participaram de um treinamento estratégico em parceria com a MPrado Consultoria. O objetivo da consultoria é impulsionar os resultados financeiros da cooperativa, ampliando serviços, clientes e fidelizando cooperados. O treinamento abordou o plano "Alta Performance em Vendas - Copercana rumo a 2030", dividido em duas fases: uma focada na revitalização do setor comercial/varejo e outra no desenvolvimento de líderes.

A primeira fase do treinamento concentrou-se na apresentação detalhada do plano "Alta Performance em Vendas - Copercana rumo a 2030", conduzida pela MPrado Consultoria Empresarial. O objetivo principal é melhorar a cobertura de área e os resultados de vendas, identificando oportunidades para o crescimento alinhado com a estratégia da cooperativa.

O projeto abrange duas áreas-chave: alta performance em vendas e capacitação de líderes cooperativistas. A alta performance inclui seis etapas: diagnóstico comercial, análise de território, segmentação de cooperados, planejamento estratégico de vendas, gestão da equipe de vendas e alinhamento estratégico.

Acompanhando de perto todo o processo, pela manhã, o diretor comercial de Varejo da Copercana, Márcio Fernando Meloni, revelou que a cooperativa está passando por uma série de mudanças significativas. Além da avaliação feita pela consultoria externa especializada, houve mudanças em cargos de gerência. Com a saída do superintendente comercial, Luiz Ricardo Meloni, o setor foi dividido e assumem os cargos: como supervisor de Postos de Combustíveis, Jehan Michel Jarre Viana; como gerente Comercial de Lojas e

Automotivos, Éder Rogério Chenci; e como gerente Comercial de Supermercados, Guilherme Semeghini.

"O Ricardo Meloni é uma figura importante na história da Copercana, desempenhou um papel fundamental na expansão da cooperativa ao longo de quase quatro décadas. Seu trabalho na criação de equipes e no desenvolvimento de novas lojas e mercados foi notável, e sua saída representa uma mudança significativa na administração da cooperativa", destacou Márcio Meloni.



Márcio Fernando Meloni revelou que a cooperativa está passando por uma série de mudanças significativas

O Plano de Transformação

Durante a tarde, os gerentes apresentaram os relatórios de suas respectivas lojas, sob orientação do gerente Comercial de Lojas, Éder Rogério Chenci, e do consultor Marcelo Bailoni Marra. Essa abordagem colaborativa permitiu que todos compartilhassem informações e desafios específicos de suas operações, promovendo uma compreensão mais completa do contexto atual da Copercana.



Os gerentes das 23 lojas de ferragens e magazine da Copercana participaram de um treinamento estratégico em parceria com a MPrado Consultoria

Chenci enfatizou a relevância do projeto e convocou a colaboração de todos os envolvidos para garantir o sucesso da iniciativa. "Contamos com a colaboração de todos para esse novo projeto, para que possamos colocar em prática e, a cada dia mais, fazer com que a cooperativa cresça com sucesso e entregue resultados", frisou.



Éder Rogério Chenci, gerente Comercial de Lojas e Automotivos, orientou os gerentes na apresentação dos relatórios de suas respectivas lojas

O treinamento marcou o início de uma fase crucial de transformação na Copercana. A primeira etapa do processo foi a apresentação detalhada do plano "Alta Performance em Vendas - Copercana rumo a 2030", liderada pela MPrado Consultoria Empresarial.

"A Copercana optou pelo desenvolvimento de uma consultoria para alavancagem de vendas das operações das lojas de ferragens", esclareceu Marcelo Bailoni Marra, o especialista da MPrado Consultoria, que acrescentou: "É isso que nós vamos trabalhar. A ideia é que esse novo modelo seja compartilhado com outras áreas, alinhando a expectativa com elas de algumas demandas que eventualmente possam surgir".

O plano de alta performance em vendas abrange diversas áreas, incluindo o diagnóstico comercial completo de cada filial, a análise da gestão de território, a segmentação de cooperados, o planejamento estratégico de vendas, a gestão da equipe comercial e o alinhamento estratégico. Cada etapa foi explicada detalhadamente pelo consultor, destacando a importância de cada processo. "A ideia é que de fato os colaboradores assimilem esse trabalho, vejam onde estão e o que nós podemos fazer para crescer", enfatizou Marcelo Bailoni Marra.



Expandindo o projeto para toda a cooperativa

Além do treinamento dos gerentes das lojas, a segunda fase da capacitação incluiu a apresentação do plano para outros setores administrativos da Copercana, durante a noite, por meio de um workshop.

Na abertura das atividades, o diretor presidente-executivo, Francisco César Urenha, destacou a importância do projeto para toda a cooperativa. "Nós precisamos muito de dar uma chacoalhada em toda a nossa cooperativa para partirmos para uma nova etapa nas nossas vidas", enfatizou Urenha, que acrescentou: "Temos aqui o pessoal da MPrado que vai fazer esse levantamento e eu quero que vocês prestem muita atenção naquilo que tem a dizer".

Em seguida, o consultor Marcelo Bailoni Marra trouxe todo o detalhamento das etapas do projeto e reforçou que "todos devem assimilar, ver onde estão e se abrir às possibilidades de crescimento apresentadas".

No final, o workshop trouxe a apresentação da coordenadora do núcleo de cooperativas da MPrado Consultoria, Luciana Martins. Na palestra, Luciana Martins destacou pontos importantes sobre a relevância do cooperativismo e a necessidade de cooperação entre os membros da organização para enfrentar os desafios que se aproximam. "Esse setor que nós representamos é muito importante para a agricultura", disse Luciana Martins, que completou: "Nós somos o motor do mundo. No agronegócio, mais de 50% do que é produzido no nosso país passa por uma cooperativa e, se nós somos a grande segurança alimentar do mundo, isso mostra o quanto as cooperativas são protagonistas nisso tudo".

Destacando que o momento na Copercana era de mudança e renovação, Luciana Martins trouxe como exemplo a importância dos colaboradores não se acomodarem. "Estamos todos no mesmo barco. Se eu vejo que o colega do lado está

remando contra, no momento em que o barco afundar, eu vou junto", destacou Luciana Martins, que completou: "Eu posso ser como o pessoal lá do Titanic tocando violino enquanto o barco afunda e achando que está tudo bem ou posso ser aquele que garantiu uma embarcação e se salvou. Sei que o exemplo é triste, mas não adianta a gente se acomodar, o mundo está mudando e vai mudar cada vez mais". 🌱



Marcelo Bailoni Marra, consultor da MPrado Consultoria Empresarial, explicou as etapas do plano "Alta Performance em Vendas - Copercana rumo a 2030"



Francisco César Urenha, diretor presidente-executivo da Copercana, destacou a importância do projeto para toda a cooperativa



Luciana Martins, coordenadora do núcleo de cooperativas da MPrado Consultoria, palestrou sobre a relevância do cooperativismo e a necessidade de cooperação entre os membros da organização

I CONFERÊNCIA NACIONAL DA CANA-DE-AÇÚCAR

26 E 27 DE OUTUBRO



O EVENTO

1º PAINEL: MANEJO NUTRICIONAL DE ALTAS PRODUTIVIDADES

2º PAINEL: LONGEVIDADE DO CANAVIAL

3º PAINEL: IRRIGAÇÃO, RESÍDUOS AGROINDUSTRIAIS E BIOENERGIA

4º PAINEL: INOVAÇÕES DO SETOR

O LOCAL

CENTRO DE CONVENÇÕES DA CANA-DE-AÇÚCAR (IAC)
RIBEIRÃO PRETO (SP)



Práticas Corretivas e Orgânicas para um canavial mais longo

Dr. Carlos Crusciol



Atualizações no Manejo de Cana-de-Açúcar

Dr. Heitor Cantarella



Perspectivas do setor para os próximos anos.

Dr. Marcos Fava Neves

CANAVIEIROS30

CUPOM

PARA 30% DE DESCONTO NAS MODALIDADES PRESENCIAL E ONLINE



INSCREVA-SE!

<https://fealq.org.br/eventos/>



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.ouvidoriacoob.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.



Revolucionando o Cultivo do Amendoim

Colaboração entre Copercana e Unesp resulta em ferramenta que auxilia produtores a colherem com precisão no momento certo



Em setembro, foi realizada uma reunião com todos os participantes do Projeto Amendoim da Copercana. Na oportunidade, foi apresentada uma tabela de maturação para sementes de amendoim, com foco na qualidade fisiológica.

Por meio dessa tabela, os produtores podem visualizar detalhadamente os estágios do desenvolvimento dos frutos, o grau de maturação, a qualidade fisiológica das sementes e, ao mesmo tempo, na lavoura, podem colher amostras e compará-las.

Os dados resultam de um estudo iniciado em 2016 pelo professor Edvaldo Amaral, da Unesp de Botucatu, em parceria com a Copercana. Por meio deles, os produtores que fazem parte do projeto podem determinar o momento adequado para a colheita, visando manter sempre alta a qualidade do grão, tanto para a geração de novas sementes quanto para fornecer o produto, atendendo aos critérios dos mercados internacionais exigentes.

"Essa é mais uma estratégia da Copercana para oferecer sementes de qualidade, com alto vigor, tanto na germinação como no desenvolvimento", destacou o engenheiro-agrônomo responsável pelo projeto, Edgard Matrângolo Júnior.

A tabela indica os estágios de desenvolvimento do amendoim desde o R5 até o R9 e sua relação com a porcentagem de germinação, o acúmulo de matéria seca, o teor de água, a tolerância à dissecação, o vigor e a viabilidade após o armazenamento.



Edgard Matrângolo Júnior: amendoim de alta qualidade, do campo ao mercado internacional

Mestre do Amendoim: Edvaldo Amaral



O professor apresentou o segredo da colheita ideal

Na reunião, o professor Edvaldo Amaral explicou aos participantes do projeto como determinar o momento certo da colheita do amendoim. Ele ressaltou que os produtores devem identificar os estágios mais adequados, que são o R7, R8 e R9, e alertou para evitar os estágios R5 e R6, que não têm qualidade. "Os estágios R7, R8 e R9 são os mais adequados para a colheita, pois apresentam alta germinação, vigor e longevidade das sementes. São esses os estágios que usaremos para calcular a porcentagem de 70% para liberar o campo, seja para colher o grão ou a semente", destacou, acrescentando: "os estágios R5 e R6 não possuem essa qualidade, e se colhidos nessa fase, as sementes consequentemente não germinarão, pois não têm vigor".

Ainda durante sua apresentação, o professor aproveitou para mostrar outras informações no verso da tabela, como a coloração interna do fruto, o acúmulo de matéria seca, o teor de água, a tolerância à dissecação, o vigor e a viabilidade após o armazenamento. Ele explicou que esses fatores também influenciam na qualidade tanto do amendoim destinado à semente quanto ao amendoim comercial, além da produtividade. Para demonstrar de forma prática como o produtor deve seguir os parâmetros, ele fez uma demonstração com os frutos de amendoim, mostrando como abri-los e encaixá-los na tabela para verificar o estágio de desenvolvimento. Além disso, Amaral disse que os dados ajudam os produtores a atender à demanda dos mercados internacionais exigentes e que é importante seguir essa tabela "não apenas para o amendoim semente, mas também para o comercial". Ele frisou também que pesquisas como esta mostram "o quão importante é usar semente com qualidade, já que tudo isso afetará a produtividade de maneira positiva no futuro."

O professor Edvaldo Amaral concluiu sua apresentação ressaltando a importância da colaboração com a Copercana e como ela impactou não apenas a qualidade das sementes de amendoim, mas também a formação de profissionais na área agrícola. Ele disse que o estudo envolveu alunos de iniciação científica, mestrado, doutorado e graduação. "Estamos trazendo conhecimento, mas vocês também contribuem bastante para nós ajudarmos a todos, o setor, a educação e o mercado, a cultura do amendoim", finalizou Amaral.

O diretor agrícola da Copercana, Augusto César Strini Paixão, elogiou o trabalho do professor Edvaldo Amaral e disse que a tabela ajudou a aumentar a germinação das sementes na Copercana. Ele também destacou que o uso de sementes com qualidade afeta positivamente a produtividade. "Hoje, temos germinação mínima de 80%, chegando a até 92% de germinação obedecendo a esse trabalho. Por isso, agradeço ao professor Edvaldo pelo trabalho realizado e por continuar conosco nesse projeto até hoje", declarou Strini.



Os produtores observam os detalhes por trás da tabela de maturação do amendoim

Qualidade que faz a diferença



"Temos o desafio contínuo de elevar os padrões de qualidade", Jonas Nascimento

Jonas Nascimento, coordenador de qualidade da Copercana, destacou a importância de compartilhar informações sobre qualidade e melhorias no setor. Jonas mencionou diversos tópicos ao longo de sua palestra, que teve como tema "Qualidade do Amendoim na Copercana".

"No Departamento de Qualidade da Copercana, nossa missão é constante: trazer melhorias contínuas e enfrentar desafios em busca da qualidade perfeita. Sabemos que cada um de vocês compartilha dessa busca pela excelência e, juntos, alcançaremos nossos objetivos", destacou.

Nascimento mencionou a legislação de sementes, comentou sobre o trabalho da Copercana em relação aos controles visando manter a qualidade dos grãos destinados a sementes e comercial. Além disso, discutiu questões relacionadas a pesticidas e regulamentações europeias. Diante disso, mostrou gráficos e dados com problemas de contaminação e destacou a importância do manejo adequado na produção de amendoim. "A qualidade do manejo agrícola desempenha um papel fundamental na qualidade final dos nossos produtos. Cada decisão

e ação que tomamos em nossos campos têm um impacto direto na satisfação dos nossos clientes", frisou e acrescentou: "quando se trata de produtos registrados, não podemos abrir mão da conformidade. Utilizar apenas os aprovados é mais do que uma obrigação legal; é a garantia de atender aos mais altos padrões de qualidade e segurança de alimentos".

O coordenador de qualidade comentou ainda sobre o controle feito pelo Ministério da Agricultura, apresentou estatísticas de lotes brasileiros exportados para a Europa e encerrou sua apresentação mencionando a persistência de desafios na qualidade. "É importante que todos compreendam que nossos lotes são rigorosamente monitorados, com o acompanhamento constante do Ministério da Agricultura. Isso não apenas garante a qualidade que entregamos, mas também fortalece nossa reputação", destacou e acrescentou: "Apesar dos desafios enfrentados, nossos esforços na Copercana nos permitem manter altos os padrões de qualidade em nosso amendoim. A reprovação de lotes brasileiros é uma preocupação, mas estamos comprometidos em melhorar continuamente nossos processos para não termos essas ocorrências".

Encerrando sua apresentação, Jonas ressaltou que, apesar dos avanços alcançados, ainda existem desafios contínuos relacionados à qualidade. "Consciente dos desafios em relação a produtos e materiais estranhos, reforçamos a importância de um manejo cuidadoso em nossas operações. Evitar a contaminação com materiais indesejados é uma prioridade para garantir a pureza dos nossos produtos, por isso, nossa meta é fornecer a mais alta qualidade. Continuaremos trabalhando incansavelmente para superar obstáculos, atender às expectativas dos nossos clientes e manter nossa posição como líderes nesse setor de qualidade".

Soluções da Syngenta para o amendoim



Os engenheiros agrônomos Luís e Alexandre apresentam portfólio completo da Syngenta para o amendoim

A Syngenta apresentou seu portfólio completo para o manejo do amendoim, que inclui produtos para o tratamento de sementes, o controle de plantas daninhas e o controle de doenças foliares. A apresentação dos produtos foi feita pela dupla Luís Fernando Ulián e Alexandre Conceição, ambos engenheiros-agrônomo DTM e RTV da empresa.

Os representantes da Syngenta ressaltaram que os produtos da empresa resultam de anos de pesquisa e desenvolvimento, com o objetivo de oferecer soluções integradas aos produtores de amendoim. Eles também enfatizaram o compromisso da empresa com a sustentabilidade e a segurança alimentar, buscando atender às exigências dos mercados interno e externo em relação aos resíduos de defensivos agrícolas.

Augusto Strini Paixão: oportunidades no Mercado de Amendoim



O diretor comercial agrícola da Copercana compartilhou insights valiosos

O diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto César Strini Paixão, abordou diversos tópicos em sua palestra, incluindo as parcerias com produtores e sua experiência pessoal. Em parceria com o gerente de Operações da Copercana, Luís Eduardo Godoy, falaram exportação de amendoim, preços do óleo e a necessidade de qualidade e planejamento para manter a sustentabilidade do mercado.


Strini Paixão detalhou a formação da equipe da Copercana ao longo de 24 anos e como a cooperativa se tornou destaque na produção de amendoim. "Aprendi com a leitura de um livro de Abílio Diniz que o mais importante são as pessoas com quem trabalhamos. Nossa equipe é o coração do nosso sucesso", destacou e acrescentou: "ao longo destes anos, formamos um time excepcional. Começamos em 2004, e hoje somos referência no mercado de amendoim".

Durante sua palestra, Augusto mencionou a importância do controle de qualidade e planejamento na venda de amendoim

para atender às demandas das empresas europeias. Ele destacou que essas empresas compram amendoim com antecedência e o controle de qualidade é necessário. "A qualidade no amendoim é essencial, e nossa equipe se esforça para melhorar as sementes e garantir produtos excepcionais para nossos compradores", frisou e completou: "Entendemos as demandas do mercado, e é por isso que planejamos nossas exportações com antecedência, para atender às necessidades dos clientes".

Ainda de acordo com Strini Paixão, o mercado de amendoim depende fortemente do preço do óleo de amendoim e de como as crises globais podem afetar esse mercado. Com base nisso, ele compartilhou dados sobre exportações de amendoim para a Europa e Rússia, destacando a necessidade de qualidade e quantidade para competir no mercado internacional. "O mercado de amendoim é dinâmico, e estamos constantemente buscando maneiras de melhorar nossos processos e oferecer produtos de alta qualidade, por isso, é crucial que estejamos cientes da importância de ter um cultivo de excelência também no campo", orientou.

Augusto ressaltou também a importância do Brasil se consolidar como um fornecedor confiável no mercado global de amendoim e lembrou que o mercado de amendoim é pequeno em comparação com outras commodities, tornando-o sensível a flutuações de preços. "A exportação é uma parte significativa de nossa estratégia global. Buscamos expandir nossos horizontes e levar o sabor do amendoim Copercana para o mundo, ao mesmo tempo em que temos o compromisso com a sustentabilidade, que não é apenas uma tendência, mas uma responsabilidade, e estamos comprometidos em preservar o nosso meio ambiente".

Por fim, o diretor expressou preocupação com a falta de qualidade do amendoim brasileiro diante de outros países como a Índia, Estados Unidos e Argentina, além da oportunidade perdida de conquistar o mercado internacional com as crises recentes nesses países exportadores. "Nosso objetivo é ser reconhecido como líderes na produção de amendoim, e esse objetivo nos motiva todos os dias a alcançar a excelência. Juntos, estamos escrevendo um capítulo de sucesso na história da Copercana", finalizou. 



Copercana: comprometida com sementes de alto vigor



A perfeição na germinação

União de fatores e, principalmente a capacidade do produtor do Projeto Amendoim mostram índices quase absolutos de germinação



Gente competente, seja no campo ou na indústria, processo de produção de semente do Projeto Amendoim da Copercana é a cada safra mais eficiente

A única regra na mais imprevisível atividade desenvolvida pelo ser humano é que se o trabalho é impecável e o clima favorável há sintonia perfeita entre os elementos terra e água para que o reino vegetal se desenvolva sem stress expressando todo o seu vigor.

Provas dessa afirmação se multiplicam nas primaveras floridas e verões decorados por contrastantes arco-íris. E assim foi com os campos de semente do Projeto Amendoim da Copercana da última temporada, os quais produziram cerca de 400 mil sacos numa área de cerca de 2,2 mil hectares.

Mas o maior destaque fica para a qualidade, onde dos 120 campos registrados, todos foram aprovados nos testes prévios (quando se analisa parte de um lote logo após o processo de debulha) de germinação que exige o percentual mínimo de 70% definido pelo Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

“Hoje estamos muito satisfeitos com os resultados das análises prévias de germinação pois estão próximas dos 80%, com lotes acima dos 90%, isso significa que se jogar 20 sementes em um metro, 18 nascerão”, disse a encarregada de laboratório Ercília Mazza.

Sobre o assunto, o responsável técnico da produção de sementes de amendoim, o engenheiro-agrônomo Edgard Matrangolo Junior, falou sobre os motivos que levaram a resultado tão expressivo: “A cada safra, os participantes do projeto que produzem sementes evoluem em manejos essenciais na busca por esta qualidade como, por exemplo, a retirada de plantas atípicas e, principalmente, aguardar o ponto de maturação ideal para entrar com a colheita, então quando o clima é bom como foi o da última temporada, o capricho se destaca”.

O que só deve melhorar, especialmente agora com a disponibilização de uma tabela de referência inédita na cultura, fruto de uma parceria entre Copercana e Unesp, através da equipe do professor Edvaldo Aparecido Amaral da Silva, que permitirá ao produtor medir diretamente do campo o estágio de maturação.

Claro que a ferramenta se trata de um instrumento indicativo, ficando a constatação do grau de maturação para a análise realizada pelo corpo técnico do Projeto

Amendoim. Contudo, o rigor quanto ao estágio que os campos de semente serão colhidos serão maiores, sendo que se não tiverem no ponto correto, serão descaracterizados como semente.

A umidade de entrada é outra regra inegociável que o amendoim precisa chegar da roça: “O processo de secagem prolongado prejudica em muito as qualidades fisiológicas da semente”, explica Matrangolo Junior.

Para os que conhecem da dinâmica do projeto da Copercana sabem que o termo “Zona de Conforto” não combina muito com a filosofia profissional de quem está envolvido com ele, e isso é refletido ao fato de que, com a ampliação da capacidade de processamento através da inauguração do Complexo de Beneficiamento, abriu-se um espaço grande para aumento da produção agrícola o que demandará novos campos de sementes, tanto que na temporada que se iniciou logo após as primeiras chuvas cantadas pelas Seriemas, está previsto um aumento de 20% da área, chegando próximo dos 15 mil hectares.

Outra novidade é a entrada do cultivar IAC OL5 em áreas comerciais, onde deverão ser plantados cerca de dois mil hectares espalhados em todas as regiões do projeto (Ribeirão Preto e Barretos, Alta Paulista e Cerrado Mineiro e Goiano), tanto para ver qual o seu desempenho e também para observar sua performance em condições climáticas distintas. Inclusive a nova variedade foi a que teve o melhor rendimento médio nos testes de germinação.

Processo industrial

Um desafio do processo industrial de tratamento das sementes do amendoim é trabalhar com a janela de produção, que por conta de alguns fatores fisiológicos da semente é curta: “neste ano já produzimos quase duas mil e quinhentas toneladas num intervalo muito curto, o que nos exige velocidade no processo. Muitas vezes o produto é armazenado por um período muito curto, quase que sai da fábrica e vai direto para o campo, assim nosso foco de melhorias industriais sempre é garantir a qualidade o mais rápido possível”, comentou Juliano José Valerio, encarregado de comércio de grãos e controles.



Processo de tratamento de sementes de amendoim recebe constantes melhorias pensando no ganho de velocidade de produção, mas sem esquecer em manter a qualidade

Hoje a capacidade de tratamento e envase aumentou em 40%, isso devido a investimentos em maquinário, sistemas de dosagem, caixas de armazenamento, processos de eliminação de impurezas e materiais estranhos e melhorias constantes na questão de impactos e atritos dos grãos.


A qualidade também é levada a sério na escolha dos produtos que farão parte do tratamento, que é realizada a quatro mãos (corpo técnico do projeto e consultoria especializada).

Na receita, além da presença dos defensivos e nutrientes também são utilizados polímeros e grafite com o objetivo de proteção e ganho de plantabilidade, gerando maior eficiência operacional ao primeiro manejo da lavoura.

E a estratégia não para por aí, mesmo a legislação permitindo lotes mais volumosos, a Copercana trabalha com quatro mil quilos, isso porque, embora demande mais serviço, especialmente de laboratório, leva a uma

maior eficiência na rastreabilidade e representatividade dos lotes de sementes. Por fim, os bags são armazenados em estruturas metálicas que formam uma estante gigantesca com nichos individualizados para cada unidade.

Os treinamentos e capacitações de todo o time também é um investimento contínuo, tanto operacional, mas também no sentido de gestão, pois tão importante quanto a germinação é o direcionamento correto e auditado das informações que geram confiabilidade e a rastreabilidade de todo o processo, ou seja, o amendoim da Copercana que é consumido pelo europeu é possível descobrir qual foi o lote de semente plantado, a cultivar, localização e o produtor que gerou a produção exportada.

Há muito para evoluir, tanto que o ritmo de pesquisas, treinamentos e consultorias só aumentam, pois não existe outra maneira de conseguir seguir o lema do Projeto Amendoim da Copercana: O crescimento é o foco, mas a qualidade é inegociável! 



“se o trabalho é impecável e o clima favorável há sintonia perfeita entre os elementos terra e água para que o reino vegetal se desenvolva sem stress expressando todo o seu vigor”



CAPITAL DE GIRO 13° DA SICOOB COCRED AJUDA A CUMPRIR OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS

Empresários e produtores rurais têm acesso a linha de crédito com pagamento em até 12 parcelas e taxa de 1,58% ao mês.

Atenta aos desafios enfrentados por empresários, empreendedores e produtores rurais no final de ano, época em que precisam garantir o 13° salário dos funcionários, a Sicoob Cocred lança a versão 2023 da linha de crédito “Capital de Giro 13°”.

De forma geral, capital de giro é um conceito contábil que significa a diferença entre o valor disponível em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. É um recurso indispensável às empresas, visto que ajuda a honrar os compromissos de curto prazo.

Na Sicoob Cocred, “Capital de Giro 13°” é uma linha de crédito destinada especificamente para pagamento do 13° salário dos funcionários. Isso significa que os recursos obtidos não podem ser aplicados para outra finalidade.

Até 15 de dezembro, pessoas jurídicas associadas à cooperativa podem contratar crédito com condições especiais. A modalidade é a ideal para garantir o fluxo de caixa, já que permite saldar compromissos sem comprometer as finanças.

O pagamento é dividido em até 12 parcelas, com a primeira vencendo em 22 de janeiro de 2024. A taxa é de 1,58% ao mês. Outra vantagem é que esta linha de crédito potencializa a participação nos resultados da cooperativa – as chamadas Sobras.

O 13º salário

Todo final de ano, os trabalhadores brasileiros ficam na expectativa de receber o 13º salário, benefício que deve ser pago obrigatoriamente àqueles com registro em carteira de trabalho, ou seja, contratados via Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT).

Qualquer pessoa que tenha trabalhado por 15 dias ou mais durante o ano tem direito a receber a gratificação proporcional ao período trabalhado. Aposentados, pensionistas e pessoas que recebem auxílio-doença, auxílio-acidente ou auxílio-reclusão também têm direito.

O empregador pode optar por fazer o pagamento do 13º em uma ou duas parcelas. O prazo para as empresas pagarem a primeira parcela termina sempre no dia 30 de novembro. Já a segunda parcela deve ser depositada até o dia 20 de dezembro.

De modo geral, a quantia a ser recebida é equivalente a 1/12 da remuneração mensal do trabalhador multiplicada pelo número de meses trabalhados no ano. Se o funcionário trabalhou por doze meses, deve receber a cota integral.

Do 13º salário são descontados o Imposto de Renda e as contribuições ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) – sempre na segunda parcela, ou seja, em dezembro.

Qualquer atraso ou a falta de pagamento do 13º salário é considerado infração passível de multa de 160 Unidades Fiscais de Referência (UFIRs) – o equivalente a R\$ 170,25 por empregado. Em caso de reincidência, o valor é dobrado.

O empregador deve verificar, ainda, a Convenção Coletiva da categoria, pois nela pode haver uma cláusula expressa retratando a correção do valor pago em atraso. Por todos esses motivos, é fundamental o pagamento nos prazos estabelecidos pela lei.

Para isso, empreendedores e produtores rurais (pessoa jurídica) contam com o apoio da Sicoob Cocred. A linha “Capital de Giro 13º” oferece condições especiais de juros e prazos para honrar com a folha de pagamento dos funcionários sem prejudicar o fluxo de caixa da empresa.

Então, se você é pessoa jurídica, conte com essa oportunidade para cumprir suas obrigações trabalhistas e dispor de recursos próprios para incrementar seus negócios. Visite a agência Sicoob Cocred mais próxima e fale com um de nossos gerentes.

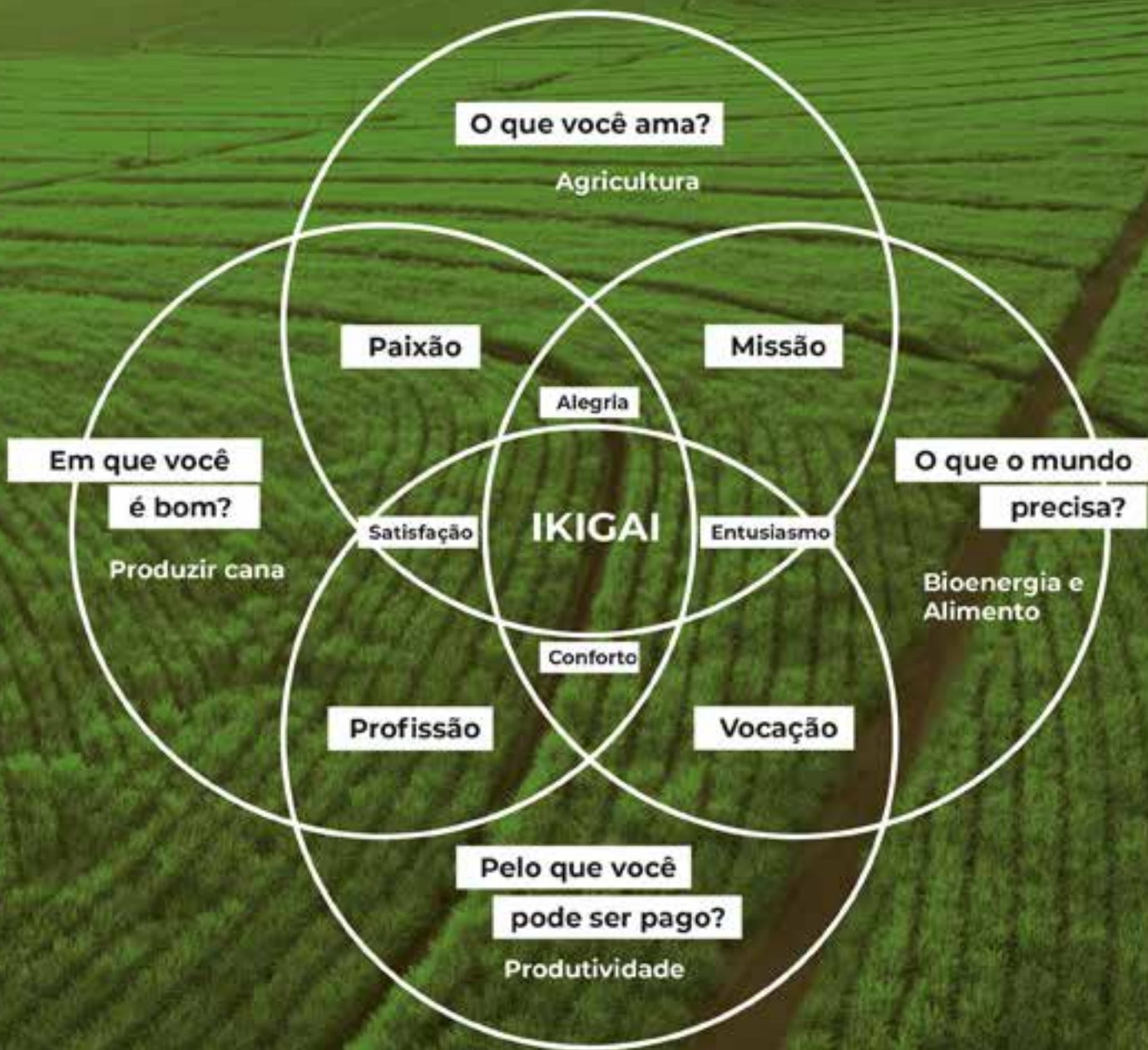
*Acesse aqui
os endereços
das agências
Sicoob Cocred*



 **SICOOBCOCRED**
Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

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





O Ikigai do produtor de cana

As razões que levam os canavieiros todos os dias à lida no campo

Okinawa é uma ilha localizada no extremo sul do Japão banhada pelo mar da China e o mar das Filipinas, conhecida por dois fatos antagônicos, um deles de profunda tristeza por ter sido o palco, em 1945, de uma das mais sangrentas batalhas da segunda guerra mundial, travada entre o extinto exército imperial japonês e as forças armadas dos Estados Unidos, que levou mais de duzentas mil vidas.

Porém, o segundo é de extrema felicidade, pois a ilha tem a maior média de centenários do planeta, longevidade atribuída por muitos ao IKIGAI, ou numa tradução livre: “A razão pela qual eu acordo todos os dias de manhã”, uma filosofia que os ajudam a encontrar o propósito e a felicidade nas atividades diárias.

Aos que consegue encontra-lo, a aposentadoria deixa de fazer parte dos planos para o futuro, pois simplesmente suas rotinas são a razão deles continuarem a ter uma vida feliz.

Representado por uma mandala, o início da prática consiste em responder à quatro perguntas: O que você ama? Em que você é bom? Pelo que você pode ser pago? O que o mundo precisa?

Quando agrupadas em pares, as respostas indicam características onde, por exemplo, se um produtor responder que ama a agricultura e é bom em produzir cana, isso é sua paixão. Quando a produtividade é a resposta pelo que ele pode ser pago, ao ter como par aquilo que ele é bom (produzir cana), isso remete ao seu profissionalismo.

O par formado entre a remuneração e a resposta sobre o que o mundo precisa, que no exemplo pode ser bioenergia e alimento, então se tem a vocação e, fechando o ciclo, na relação entre o que o mundo precisa e aquilo que o indivíduo ama, se revela a missão.

Posteriormente, vem mais uma sequência de pares, quando a mistura é entre a paixão e a profissão, se encontra a satisfação, porém é gerado um sentimento de inutilidade, pois se faz aquilo que gosta, onde é bom e bem remunerado, mas falta a questão em entender o que tudo aquilo pode beneficiar os outros, é tipo uma festa onde somente eu estou curtindo.

Da mesma forma, quando a ligação é entre a profissão e a vocação é possível alcançar a sensação de conforto, contudo haverá um vazio, pois faltará o amor, a paixão, o sentimento de pertencimento na atividade.

No caso da vocação e missão surge o entusiasmo, mas também a insegurança de que, embora se tenha a remuneração, sabe-se que a estabilidade é finita, pois falta o talento, como um atleta disciplinado, porém sem o dom para o esporte, que ao perder a condição física pela idade não consegue mais permanecer entre os melhores.

Por fim, quando a paixão e a missão se relacionam, é revelada a alegria, no entanto de bolso vazio, exceto aqueles que possuem uma renda externa que sustentem esta ligação.

Então, no caso de um canavieiro, para conseguir encontrar o seu IKIGAI basta ele amar a agricultura e produzir bem, com qualidade e sustentabilidade.

Nas próximas páginas contaremos diversas histórias que mostram as práticas de diversos produtores e profissionais da canavieira, cujo conteúdo é a simples razão deles acordarem e irem para a roça, não apenas para trabalharem, mas para viverem a vida deles, e principalmente serem felizes naquilo que fazem.

Observação: coincidência ou não, uma das principais produções agrícolas da ilha de Okinawa é a cana-de-açúcar.

Em que você é bom? Ter um canavial totalmente sistematizado

E não estamos falando apenas do desenho do talhão



O conceito “sistematização” precisa mudar para o conjunto de manejos que trará performance quanto a rentabilidade da operação

O verbo “sistematizar” no mundo canavieiro está ligado no importante manejo de fazer o desenho das ruas da maneira mais inteligente possível pensando no aproveitamento melhor do espaço e, principalmente, na qualidade da colheita e redução de pisoteio na soqueira.

Como dito, um processo fundamental para quem quer fazer parte da elite produtiva canavieira, contudo, após conhecer como o produtor Alfredo Benedetti Gonçalves administra sua produção, a tradução para o termo sistematização deveria ser mais ampla e passar a identificar o conjunto de manejos que

ao serem adotados no modo e tempo corretos traz resultados positivos, seja em produtividade, na redução de custos e/ou na longevidade da soqueira.

“Acho que a agricultura é um sistema, não adianta eu querer fazer só uma coisa e deixar outra de lado, ou usar só um produto. É necessário todo um trabalho que vai desde a análise de solo bem-feita, a correção, a escolha de variedades, a produção de mudas, uma colheita bem-feita, pois é um processo delicado, que pode prejudicar um canavial sadio, e aí vai desde esperar o terreno secar bem depois de uma chuva para evitar a compactação. Essa é a ideia do sistema, fazer todos os manejos, não apenas da maneira correta, mas também sempre agregando uma prática para beneficiar, como o uso de biológicos, condicionadores de solo, tudo isto medido e analisado se realmente traz ganho de performance”, explicou Benedetti.

Partindo da rebrota como o grande foco inicial, a primeira ação de sua sequência de processos que chama a atenção é a retirada da palha da linha, e não é uma prática recente, que vem sendo bastante utilizada pelos produtores para controle de pragas de solo, mas seu alvo é não ter obstáculos que possam interferir na rebrota: “meu manejo de *Sphenophorus* é preventivo através do corte de soqueira, eu faço a retirada da palhada da linha em áreas onde a colheita é realizada em julho, quando os dias normalmente são mais frios, se não tem barreiras física, a cana sai mais rápido”.

Em seguida, dá o passo inicial em sua estratégia de manejo nutricional com a aplicação do boro sólido em grânulo (fonte ulexita), que é menos solúvel e com isso está pouco sujeita à lixiviação por fazer a liberação gradual do nutriente.

Aplicando de 25 a 30 quilos por hectare do micronutriente na linha, ele garante o suprimento necessário ao longo de todo o ciclo. Para se ter ideia, estudos apontam que o ácido bórico tem uma solubilidade de 49 g/l a 20°C, enquanto na ulexita é de apenas 0,9 g/l.

“Na recomendação padrão, em um litro você terá 136 gramas de ácido bórico, antes eu fazia de 1,5 a dois litros no corte de soqueira e depois mais uns dois litros via foliar, ou seja, seria mais ou menos 500 gramas contra 2,5 quilos que é a quantidade do micronutriente presente da ulexita nos 25 quilos que distribuo hoje. Além disso mantenho um litro de foliar, para ajudar no arranque de desenvolvimento com a chegada da primavera, então consigo oferecer ao canavial uma quantidade maior por todo o ano numa relação de custo, observando apenas a aquisição do insumo, que não chega a 20% a mais”, disse o produtor.

Imediatamente após, é feita a correção de solo e o corte da soqueira, os quais são executados em dois tanques separados,

um para os inseticidas químicos (ele trabalha de maneira preventiva na defesa contra a broca, cigarrinha e *Sphenophorus*) e o outro com a parte nutricional e condicionares de solo.

“O Alfredo é um produtor que pensa no manejo, porque independente se tem ou não a praga ele percebeu que se trabalhar no preventivo tem um resultado muito melhor, o desempenho do produto também é melhor, ao invés dele ficar esperando. Então, por exemplo, ele corta a soqueira visando ao *Sphenophorus*, só que a tecnologia que usa dá supressão também na cigarrinha”, disse o RTV da Copercana, Augusto Segatto Strini Paixão, que também ressaltou o perfil de trabalho de Benedetti: “ele faz o que precisa ser feito, executa o manejo, mede e analisa se valeu a pena ou não”.



O produtor Alfredo Benedetti ao lado do RTV da Copercana, Augusto Segatto Strini Paixão, mostram que quando se pensa no manejo com a cabeça aberta para a tecnologia, mas sem deixar de medir e analisar o desempenho, o resultado aparece

Essa postura traz resultado, na última safra o seu índice de broca foi 0%, quando chega perto das águas ele faz a contagem de cigarrinha, prática que executa há quatro anos, sem a constatação de índice para refazer a pulverização, ou seja, a proteção do corte de soqueira segura a proliferação da praga.

Finalizando a sequência de manejos da rebrota, é aplicado na linha 90 quilos de potássio por hectare através da vinhaça que tem em parceria com a unidade industrial que fornece a matéria-prima, contudo, através do que é indicado na análise de solo, ele complementa com uma taxa que varia entre 50 a 80 quilos de KCL.

Perante trabalho tão minucioso, a resposta vem em produtividade e longevidade. Como já terminou a colheita, ele produziu em média 111 toneladas por hectare com um ciclo médio de quatro anos, tendo talhões no quinto corte que entregaram 115 toneladas por hectare.

“Meu foco é a média de cinco anos, claro que quero ter o sexto, sétimo, mas eu preciso conseguir produzir 500 toneladas em cinco safras, é assim que eu consigo expressar o lucro planejado”, disse Alfredo, que possui um modo bastante consciente de enxergar a gestão de sua operação: “Eu preciso ter a lavoura forte, o chão pronto, pois quando o clima está favorável, ter uma produção significativa. Por outro lado, sei que vão ter anos de geada, estou sujeito a sofrer com incêndios criminosos, que vai chover metade da média histórica, que vai ter um janeiro com um veranico de 20 dias, fatores como esse precisam ser considerados porque ocorrem com certa frequência, calculo uma produção ruim nesses casos, mas com o manejo, apancada é amenizada”.

E completou seu pensamento falando como encaixa as novas ferramentas que surgem através do processo de inovação da indústria de insumos: “Depois que está tudo certo, o chão arrumado, o V% correto, o arroz com feijão está bem-feito, vou acrescentando outras práticas como o uso do aminoácido pós-herbicida. Por exemplo se usar um Boral com Reator vai dar fito, o aminoácido reduz o sofrimento da planta que pode durar até quinze dias, ou seja, é preciso executar os trabalhos na hora certa, respeitando as condições ideais, conhecendo as ferramentas e quando o clima traz boas condições, a performance vem”.

Reforma do Canavial

Como não poderia ser diferente, Alfredo adota a mesma postura, sistematizada, também nos manejos que envolvem a reforma do canavial. Cultivando soja como cultura de rotação, além da questão financeira e nutricional que a leguminosa se destaca, ele também aponta para o controle de plantas e pragas invasoras como prática preventiva em relação ao novo canavial como por exemplo o uso do glifosato que influencia no banco de sementes e o combate

ao percevejo da soja, como maneira de dinamizar o controle das principais pragas canavieiras.

E mais uma vez se torna evidente a lei do retorno na agricultura, ou seja, a terra e as plantas devolvem os agrados que são feitos nelas, tanto que em ano bom de chuva a produção da fazenda se aproxima nos 70 sacos de soja por hectares, enquanto que na seca rigorosa são produzidos quase 55 sacos, o que é suficiente para pagar as contas e fazer uma reserva com o objetivo de investir na formação do novo talhão de cana.

Quanto ao material genético, como o padrão é o início da colheita no máximo em 15 de maio e a finalização no meio da safra, seu perfil é focado em variedades de maturação precoce e média.

Como faz o desenvolvimento do viveiro primário a partir de mudas adquiridas no formato de MPB (tanto como a formação de linhas-mãe no sistema de meiosi, como na formação de cantosi) o produtor consegue observar as que melhor se adaptam ao seu ambiente e, principalmente, ter boa brotação de soqueira, fator indispensável para ser convocada a entrar no time comercial.

Sendo hoje a sua preferida a IACSP01-5503 e mostrou um talhão onde o primeiro corte teve que ser feito com a roçadeira, em virtude da geada de 2021, com uma CV 6654 ao lado, colhida junto e com a mesma idade, que conta com um desenvolvimento inicial da primeira muito superior para justificar sua escolha.

Outra querida da fazenda é a IACSP95-5094 pelo seu arranque inicial, mas também por ter entregue 166 toneladas por hectare no primeiro ano de cultivo. Por outro lado, mesmo produzindo bem, a RB97-5201, deixará o plantel por não se adaptar a estratégia do produtor: “Esta é uma variedade que não vou trabalhar mais, muito boa de produzir, entregou um TCH de 145 no segundo corte, mas ela é ruim de brotação de soqueira, e isso fez com que deixe de fazer sentido para minha estratégia, eu até fiz Etrhel (regulador de crescimento) nela para melhorar sua rebrota, é a única variedade que adotei esse manejo, melhora muito, mas mesmo assim sua manutenção não faz muito sentido”.



Vista do alto e do chão da IACSP95-5094 comprovam porque é uma das variedades prediletas do produtor

Quanto ao manejo do plantio, o primeiro destaque é sua convicção na forma manual, tanto nas meiosis como em áreas totais, embora todo o rigor de sua adequação perante a regulamentação trabalhista, o que é seguido à risca, ele não consegue enxergar viabilidade na adoção da mecanização.

“Além de todo o investimento em estrutura, pois além da plantadora é preciso ter uma frente de colheita adaptada, o consumo de mudas é muito maior, são cerca de sete toneladas a mais por hectare, o que não fecha a conta na minha metodologia de trabalho, pois eu que monto meus viveiros e cultivo minhas mudas”

Sobre os fatores que o influenciam a adotar a técnica da meiosis ou não, Benedetti revela que leva em consideração o tamanho da área, pensando em sua capacidade em executar a irrigação de salvamento da linha-mãe, mas ressalta que a técnica é muito importante quando se observa a economia de muda.

Em suas contas, em um hectare de viveiro, formado por algo em torno de 11 mil MPB's, num desdobramento conservador de 1:5, é possível fazer dez hectares de linhas-mãe, o que resultará em um canal de 50 hectares.

E para que não falte nada, no sulco de plantio o produtor

A FORÇA QUE MO

trabalha com um verdadeiro banquete tecnológico que vai desde o uso de defensivos biológicos, o boro (fonte ulexita), azospirillum com molibdênio, ácidos úmicos e fúlvicos, fungicidas, além de outras ferramentas que após serem testadas acabam entrando no manejo.

Para encerrar, vale o destaque que com a mesma atenção e capricho que o produtor dedica à lavoura, as áreas de preservação também são cuidadas, o que é perceptível através da preservação de aceiros totalmente limpos e demarcados com postes de concreto e o plantio constante de mudas de espécies nativas com o objetivo de acelerar o processo de

reconstituição da vegetação.

Pensando sob o ponto de vista do Ikigai, o produtor Alfredo Benedetti tem como paixão, compromisso profissional e vocação trabalhar com um sistema de produção que ao mesmo tempo onde é bem definido, é aberto a adoção de novas práticas e tecnologias para cumprir com sua missão que vai além da rentabilidade, mas ser espelho de como é possível cumprir uma verdadeira maratona das 500 toneladas de cana-de-açúcar em pelo menos cinco cortes, onde mora o seu propósito de vida.



Com o mesmo empenho e cuidado que executa o seu manejo, Benedetti também trabalha nas áreas de reserva e preservação

O que o mundo precisa? Profissionais inovadores

Que tenham coragem para propor e força para conseguir executar as mudanças necessárias



Referência na aplicação de vinhaça na linha, Usina Alta Mogiana hoje já domina o processo de mistura com adubação líquida e ultrapassou os limites da cana própria ofertando o manejo aos fornecedores

Quem tem em sua personalidade a busca incessante pela vitória sabe que a pior das derrotas é quando ela acontece para si mesmo, pois vencer ou perder faz parte da competição da vida, o problema é quando a derrota vem por W.O., quando nem se sobe no ringue por medo, incompetência ou o mais vergonhoso dos motivos, comodismo.

“A vinhaça, hoje, ocupa o destaque que sempre deveria e mereceu. Já foi tratada apenas como resíduo, algo secundário. Quando constatamos os primeiros resultados de sua aplicação localizada, o cenário mudou completamente e hoje, para nós, ela é considerada um divisor de águas no cultivo de cana-de-açúcar da Alta Mogiana”.

A FORÇA QUE MO

O depoimento acima é do gerente do processo de nutrição e fornecedores da usina localizada em São Joaquim da Barra-SP, Gustavo Villa Gomes, que atualmente é um dos líderes do mais bem-sucedido projeto de implantação de aplicação de vinhaça na linha de cana do setor. Uma história inspiradora de profissionais que encararam o desafio complexo e venceram.

Iniciado em 2017, após uma reformulação da área agrícola, quando foi criado um setor focado somente na nutrição e puderam ser observadas oportunidades de melhoria na distribuição de vinhaça e na questão da saturação de potássio. O manejo localizado deu seus primeiros passos de forma tímida, com apenas três aplicadores (conjunto formado por um trator, dotado em média de 230 cavalos de potência, já equipado com GPS e controladores de vazão num implemento capaz de cobrir oito linhas) atingindo apenas 8,7 mil hectares.



Wellington Aparecido da Silva, Moizes Ferreira Teles Neto, Gustavo Villa Gomes e mais uma centena de profissionais que vão desde os diretores da usina até o pessoal operacional. Time que tem seu nome gravado na história do manejo de adubação canavieira pelo que já desenvolveram em termos de uso estratégico da vinhaça, e muito mais está por vir

“Começamos a trabalhar em pequena escala, mas queríamos mais. Quando fomos ao mercado e conhecemos o fabricante do implemento que faz a distribuição da vinhaça na linha e compramos os primeiros, foi possível estudar a dinâmica da atividade e criar processos. Ao final da safra, avaliamos os resultados e tomamos a decisão de comprar mais um conjunto, para ficar com duas frentes e saltamos para 22,4 mil hectares. Neste período começamos a pensar na viabilidade de criarmos mais de um ponto de abastecimento, o que era plausível, especialmente por iniciarmos também o enriquecimento através da adubação líquida (nitrogênio, fósforo e micronutrientes) e, com o aumento da área, precisávamos

reduzir o tempo de viagem e a distância percorrida dos caminhões tanques que levam a vinhaça dos pontos até a área onde as frentes estão trabalhando”, contou o supervisor de produção, Moizes Ferreira Teles Neto, que está no projeto, praticamente, desde o primeiro dia.

As safras foram se sucedendo e a estrutura nunca parou de crescer. Em 2019, a frota chegou a seis conjuntos (três frentes). No ano seguinte, foram adquiridos mais quatro que permitiram o trabalho em quase que o dobro da área da temporada anterior, e atingindo assim, praticamente, a área total de colheita da usina, sem contar os fornecedores.

Em 2021, a estrutura foi a mesma, com a frota chegando a 14 conjuntos aplicadores, sendo quatro divididos com a irrigação e marcando a aplicação da vinhaça também em áreas de fornecedores, abrangendo em torno de 10 mil hectares. É válido ressaltar que no ganho de área também estão envolvidos talhões definidos para receber uma segunda aplicação, sendo a adicional somente com a vinhaça e também locais vítimas de incêndios.

Contudo, para a estrutura funcionar de maneira correta foi preciso ir além dos tratores e implementos com a criação de quatro pontos de abastecimento, com oito pistas, dotados de tecnologia de automação que coloca a dose planejada de adubo.

Toda essa engrenagem, que ao longo dos 200 dias de safra trabalha em três períodos, é capaz de aplicar na linha da cana 2,5 milhões de litros por dia. Além disso, a equipe também é responsável pelo desenvolvimento da logística que vai distribuir o produto gerado pelo processo de produção de etanol pelos tanques, o que exige muita atenção, pois acontecem momentos em que a atividade agrícola precisa ser interrompida por chuva, por exemplo, e o volume continua vindo da usina que às vezes nem para. Isso exige uma estratégia de distribuição eficaz e que não sobrecarregue a estrutura de armazenamento.

Da mesma maneira, é preciso contar com um fornecedor de adubo líquido que principalmente consiga atender à rotina de demanda e também entenda a necessidade de parceria no sentido de propiciar instalações de armazenamento e até equipamentos dosadores, trabalho que a Fass Agro vem desempenhando de maneira satisfatória, inclusive ganhando a confiança necessária para se transformar no parceiro exclusivo da usina na atual safra.

Para quem conhece a fundo as oscilações do mercado de adubos, conseguir uma exclusividade numa usina do tamanho e seriedade como as da Alta Mogiana, não é tarefa fácil.

“Acredito que o maior desafio é manter a melhoria contínua dos processos, o que nos exige estar atentos às melhores práticas do setor e procurar indicadores e soluções para desafios que, de fora, podem parecer pequenos, mas que são complexos - por exemplo, fazer uma bomba

atender a dois reservatórios diferentes - que surgiu com a implantação de um ponto adicional de carregamento”, disse o encarregado de produção, Wellington Aparecido da Silva.



Caminhão da Fass Agro entrega adubo num ponto de abastecimento de vinhaça da Usina Alta Mogiana, logística capaz de acompanhar a velocidade da aplicação é um quesito imprescindível para o processo de fertirrigação funcionar

Vantagem em relação à adubação sólida

“Como nós tínhamos um processo de distribuição da vinhaça via hidro roll, que demandava uma grande estrutura, seguida mais de pessoas e máquinas para realizar a adubação sólida, com tratores, adubadeiras, guinchos... Na vinhaça localizada, nós unificamos essas duas atividades, concentramos pessoal e infraestrutura em apenas um manejo, que ainda ‘pisa’ em apenas duas de cada oito ruas”.

Em sua análise, Moizes narra somente um detalhe da grande revolução que a fertirrigação através da vinhaça localizada trouxe para a Usina Alta Mogiana. Outra vantagem da nutrição líquida é que a planta vai absorver o nutriente no momento

que suas raízes tiverem contato com ele, ou seja, é um alimento imediato, o que não acontece quando é distribuído o sólido, que depende da água, na maioria dos casos da chuva, para começar a entregar algum alimento para a planta.

A diferença da fonte do potássio também é um item que precisa ser considerado, na versão sólida ele é um cloreto, ou seja, um sal que pode causar estragos na microbiota do solo, enquanto o nutriente originário da vinhaça é orgânico, vem pronto para a planta absorver. E potássio de qualidade, gera mais potássio de qualidade: como já pratica o manejo há seis anos, a empresa conseguiu um patamar quatro vezes maior do que a média de outras empresas, em presença de potássio por litro de vinhaça.

Outro destaque é a importância dela como irrigação, conforme

A FORÇA QUE MO

explica Villa: “Aplicamos na touceira, justamente no momento de stress hídrico e que ela precisa de energia para rebrotar, para fazer raiz e as primeiras folhas”.

Tudo isso, culminando no maior dos argumentos quando se fala em cana-de-açúcar, a Alta Mogiana apresenta na corrente safra uma média de produtividade próxima de 115 toneladas por hectare, lógico que na agricultura nenhum resultado vem sozinho, mas todos na empresa não têm dúvidas de que a fertirrigação é um dos protagonistas.

“A vinhaça localizada é um divisor de águas na adubação. Você viu a estrutura que foi montada, cada centavo investido foi baseado em avanços comprovados, seja na redução de custos como no ganho de produtividade. Nossa diretoria tem plena ciência da representatividade do manejo sob o ponto de vista estratégico”, completou Villa.

Oportunidade para os fornecedores

Como as coisas que dão certo no campo precisam ser propagadas (é para isso que existe a Revista Canavieiros), a usina passou, a partir de 2022, a ofertar aos seus fornecedores a aplicação da vinhaça localizada, acrescentando na temporada atual, a possibilidade de aquisição enriquecida com adubo líquido.

Na colheita de 2023, os primeiros resultados registraram um ganho de produtividade superior a 15%, onde metade se deu em razão do clima favorável. E os outros 50%, a única mudança que tiveram em suas rotinas, adivinha qual?

“Batemos muito nesse assunto nos encontros com os fornecedores, sempre digo que eles podem optar por não fazer um monte de coisas, mas perder a oportunidade de uma lâmina rica em potássio na linha, logo no momento da rebrota, é negar um benefício reconhecido e consolidado” resumiu Villa.

Ele ressalta que ainda há uma resistência de produtores quanto ao adubo líquido, pois analisam somente o custo imediato, o que é um erro, especialmente, neste caso em que as vantagens já são nítidas nos canaviais, muitas vezes ao lado da área deles.

Na mandala que representa a filosofia Ikigai, ficam nítidos o profissionalismo e a vocação de todos envolvidos com o projeto de fertirrigação para o cumprimento da missão. No entanto, talvez o elemento fundamental para o sucesso da empreitada é a paixão que todos demonstram pelo ofício, o que deixa evidente o propósito profissional deles, eles sabem porque acordam a cada manhã.



O processo inicia nos pontos de abastecimento enchendo os caminhões tanques (reparem na caixa da foto onde fica o adubo líquido que é inserido de forma automatizada, conforme a dose programada, pela mangueira abaixo). Quando na frente de aplicação, deixam as carretas que vão abastecendo os aplicadores, que dotados de GPS e controle de vazão, regam oito linhas e tem capacidade de 22 mil litros

Pelo que você pode ser pago? Pela persistência

A felicidade em se fazer o que precisa ser feito



Rebrota da soqueira impecável, a terra responde ao esforço empreendido nela

Qual é a reação da grande maioria das pessoas frente aos problemas imponderáveis? Muitos se revoltam, outros caem no desânimo e tem ainda aqueles que tentam se livrar deles através da criação de soluções mágicas encaixadas de maneira forçada como medida que trará até um conforto artificial momentâneo, mas quando essa barragem feita de isopor estoura, aí que a situação virá furiosa, podendo aniquilar tudo o que estiver pela frente.

Sábios, verdadeiros conhecedores dos sabores da vida, são aqueles que encaram o fato de frente e persistem até

que uma solução seja alcançada, não importando quanto de tempo e energia ela demandará, pois sabem que todos os dias apareceram soluções e problemas novos o que faz parte da grande jornada que é a vida.

Imagina se os imigrantes italianos e japoneses, que fizeram do Estado de São Paulo um imenso mar bioenergético se rebelassem ou então desistissem quando chegaram no porto de Santos e perceberam que a propaganda de uma vida maravilhosa na América não condizia com o que prometiam.

Ou então o gaúcho que transformou o Centro-Oeste no grande celeiro do mundo, fosse pedir indenização para o governo se fazendo de coitado para cada perda na família por falta de recursos médicos ou ataques de animais ao invés de ir destocar o campo e brigar contra a acidez do solo do cerrado para formar as lavouras originárias da maior região produtora de grãos do mundo que é hoje.

A prosperidade que o agro tem é fruto de coragem, força, persistência, de fazer o que precisa ser feito, um acúmulo de histórias de superação, ano após ano, plantio após plantio, colheita após colheita, safra após safra, fazenda seguida de fazenda, vividas numa velocidade e intensidade tão alta, que se reunissem todas em livros, seria necessária uma biblioteca do tamanho do planeta Terra para armazená-las.

E nela, na sessão cana-de-açúcar, estante Copercana, prateleira Sertãozinho, seria encontrado um livro sobre o produtor Sergio Bota e dentre as diversas histórias, muitas delas já contadas inclusive nas páginas desta revista, como a do triciclo criado para pulverizar o canavial já grande, haverá uma sobre que deixará claro o doce sabor dos frutos que a árvore da persistência reserva somente para aqueles que sabem cultivá-la.

Ainda é clara na memória de qualquer canavieiro a crise climática vivida no início da atual década cujo seu pico foram as geadas de 2021 seguidas de incêndios incontroláveis lambendo como labaredas a produtividade paulista em mais de 50 milhões de toneladas.

Se não bastasse a complexidade do cenário local, o mundo vivia problemas no suprimento de insumos agrícolas devido à pandemia, agravado em seguida com o início da guerra entre Rússia e Ucrânia.

Um cenário desse é um prato cheio para se trancar na sede e ficar esperando até o sol voltar a nascer. Contudo o jogo da agricultura não é para os covardes e o protagonista do livro fez o contrário. Pragmático, ele manteve sua estratégia que em resumo, para a soqueira, é baseada em três ações as quais são executadas em 100% do canavial. Proteção contra as pragas e daninhas e nutrição.

“Eu carrego comigo uma lógica de trabalho, quanto mais você trabalhar com a terra, cuidar da lavoura, pode não vir de maneira imediata, mas com certeza, no longo prazo, retorno ela te dará”, disse o agricultor que revelou um ganho na atual safra, com metade da sua cana colhida na data que recebeu a reportagem, de 9,6 toneladas por hectare, desempenho bastante expressivo, ainda mais quando se acrescenta a informação que se tratou das mesmas áreas do período passado, ou seja, um ciclo mais velhas.

Manejo de persistência

Uma das vantagens em estabelecer uma rotina é que a previsibilidade vem junto, o que abre uma grande janela de oportunidades, principalmente no sentido de se antecipar aos problemas, que na agricultura vão e voltam.

Como é o caso do preço dos insumos, sempre quando é possível, Bota antecipa seu investimento em épocas que os valores, condições e/ou disponibilidade da tecnologia estão mais favoráveis.



Sergio Bota ao lado do agrônomo da Copercana, Guilherme Toniolo. Produtor sempre está em busca do novo em termos de tecnologia de insumos

O que lhe permite, por exemplo, adotar uma rotação de inseticidas no corte de soqueira, na temporada atual ele está utilizando o Engeo Pleno S, contudo, em cada um dos últimos anos, fez uso das melhores soluções disponíveis no mercado.

Na adubação, ele enterra um volume médio de 500 kg por hectare, como estes são os primeiros tratamentos onde está irrigando com vinhaça em 100% da área, sua adubação é quase toda líquida numa formulação NPK de 18-06-23.

E finaliza o seu tratamento antes da rebrota com o uso de um herbicida de longo residual, utilizando em 2023 o Provence Total: “Minha base de tratamentos é rigorosa, quando tenho oportunidade eu assimilo novas tecnologias, mas não diminuo o meu padrão. Depois que tira a cana, faço 100% de corte de soqueira, de nutrição e herbicida”, concluiu Bota.

O produtor destaca como exemplo da adoção de ferramentas disruptivas a substituição da adubação do nitrogênio mineral convencional pelo BVBooster, da Euroforte, que estimula a fixação biológica do macronutriente, sendo adotado depois que viu em sua própria área através da realização de um campo experimental.

Uma quarta regra, já comentada neste texto, mas merecedora de um destaque maior é a aplicação de vinhaça em

todo o canavial, mesmo nas áreas mais distantes da usina, o que foi colocado em prática pela primeira vez neste ano.

Sendo um dos principais motivos que o levou a tomada desta decisão uma área em Pitangueiras de 13 hectares que colheu o seu oitavo corte e produziu 104 toneladas por hectare. Ele conta que se trata de um canavial tirado em meados de maio e que sempre recebeu pelo menos uma lâmina de 20 mm, além de todos os tratos da casa: “Ela ajuda muito, outro dia eu fiquei abismado quando soube que era o único fornecedor que buscava a vinhaça em uma das usinas que eu forneço, eu faço questão de garantir em contrato, na minha visão, o canavicultor não pode perder a oportunidade de fertirrigar o seu canavial”, disse Bota.

Porém, com o conhecimento de que não se pode relaxar adquirido pela experiência no campo, em breve ele irá implantar uma inovação que se bem-sucedida vai trazer benefícios ainda maiores. Está em fase final de fabricação um aplicador de vinhaça na linha automatizado desenvolvido pelo próprio produtor em parceria com uma empresa de automação e outra de implementos o qual deve eliminar o corte de soqueira da operação, pois terá um tanque de 600 litros somente para o inseticida, e com isso reduzirá uma entrada na cana.

Além de aliviar a planilha de custo e os aspectos físicos do solo (com menos pisoteio), o projeto já desperta o interesse de outros produtores mediante o seu custo, que é pelo menos cinco vezes menor em relação aos equipamentos similares disponíveis no mercado.



Obras de melhoria da infraestrutura, preocupação com o bem-estar da equipe também faz parte dos manejos da fazenda

Mas ainda não acabou, a aplicação do herbicida terá as rodas trocadas por hélices através da aquisição de um drone com capacidade para levar 40 litros de calda, equipamento

que teve a concorrência de um autopropelido e venceu a disputa pela facilidade de transporte para quem tem sua operação em áreas picadas, como é o caso do protagonista da história, pois cultivava seus 300 hectares de cana em quatro municípios diferentes (Sertãozinho, Pitangueiras, Jaboticabal e Pontal) divididos em 15 sítios.

A aplicação aérea também deverá ter muita demanda nos manejos das águas, onde o padrão é fazer a nutrição foliar, o fungicida e também a defesa preventiva para broca e cigarrinha, a qual neste ano será utilizada pela primeira vez em área total a ferramenta biológica Boveril Cana (Beauveria bassiana) da Koppert, entrando com químico onde for identificado aumento de infestação.

E a lista de serviços do robô aéreo não para por aí, no verão, ele será o responsável por toda a pulverização na soja (cerca de 50 hectares) que Bota planeja cultivar.

Sua rotina de trabalho ainda contempla o replantio de falhas, correção do solo em anos intercalados, constante visitas a cada talhão entrando na cana para checar como está o seu desenvolvimento e a busca por assistência técnica, como a do agrônomo da Copercana, Guilherme Toniolo Barbosa, trabalho intenso que é retribuído com uma média de seis ciclos em toda sua operação.

“Sabemos que hoje um canavial precisa ter longevidade, se não tratar todos os anos de forma correta, você não perde só a produtividade, mas a longevidade também. Se precisar reformar a área toda com três ou quatro cortes a conta não vai fechar, isso mediante uma curva crescente há um bom tempo do custo de plantio. Por isso, a Copercana trabalha com um portfólio com o que há de melhor na questão de tratos, o que, aliado à nossa filosofia de estarmos sempre próximos do cooperado, conseguimos ajuda-lo a ter o ciclo mais longo e produtivo possível”, disse Guilherme.

No entanto, se não tem problema, não tem roça, e a principal dor de cabeça desta safra é o florescimento de algumas áreas em virtude do atraso de quase um mês na colheita. Até o dia dez de agosto ainda faltava 30% do canavial a ser colhido: “Em julho praticamente não tirei cana, tenho um canavial de segundo corte que já floresceu e o problema é a isoporização, o que faz perder a gordura que havia ganho com as boas chuvas”, disse Bota se referindo às condições climáticas positivas do primeiro semestre, que também foram as principais responsáveis pelo atraso da colheita, revelando assim um dos diversos paradoxos que faz da agricultura uma atividade tão desafiadora mas, ao mesmo tempo, apaixonante.

Quando questionado se ele estudava a formação de uma frente de colheita própria com o objetivo de evitar os

A FORÇA QUE MO

transtornos que o atraso traz, o canavieiro mostrou um segundo perfil profissional, o qual dedica a mesma persistência dos afazeres de todos os dias, com o futuro, que em sua visão é dividido em duas partes, a chegada da próxima geração e a sustentabilidade da operação.

Para implementar as ações sociais e ambientais, a colhedora acaba deixando a lista de prioridades para dar lugar a investimentos como do próprio drone, o planejamento para a aquisição de uma plantadeira automatizada e o investimento na construção de uma ampla estrutura (que vai desde barracões até banheiros, refeitório e escritório) propiciando um ambiente de trabalho que exija cada vez mais dos neurônios ao invés dos músculos.

“Eu acredito que dentro de poucos anos as usinas vão exigir a comprovação das boas práticas de seus fornecedores, isso não porque eles querem, mas o mundo, que são nossos clientes vão pedir”, disse ao se referir que já iniciou o processo de

adequação para a certificação Bonsucro e prefere ir fazendo as melhorias aos poucos do que ser pego de surpresa e ter que mudar tudo de uma hora para outra, o que acarreta em custos maiores e problemas de adaptação aos novos processos.

Quanto a próxima geração, seu pensamento é que não basta deixar “apenas” a propriedade: “eu preciso acompanhar a tecnologia para atrair o interesse dos mais novos, para eles irem se envolvendo, pois se não me preocupar com isso e desenvolver o trabalho apenas da forma como eu acredito ser a certa, as chances de tudo que foi construído acabar num simples arrendamento são grandes”, finaliza Sergio Bota.

O entusiasmo de Bota mostra que seu Ikigai está quase que completo, ficando apenas um ponto de incerteza quanto a próxima geração, contudo como diz o ditado do interior, que um fruto não cai muito longe do pé, somado aos exemplos da família, e ao esforço do produtor, o futuro, que é incerto por natureza, está muito bem encaminhado.



“eu preciso acompanhar a tecnologia para atrair o interesse dos mais novos, para eles irem se envolvendo, pois se não me preocupar com isso e desenvolver o trabalho apenas da forma como eu acredito ser a certa, as chances de tudo que foi construído acabar num simples arrendamento são grandes”, finaliza Sergio Bota

O que o mundo precisa? Alta tecnologia integrada e, principalmente, disponível

Quando todos têm acesso a ferramentas que ajudarão no
ganho de produtividade



Produtores observam pulverização de drone com inovação adjuvante que torna o manejo mais assertivo mesmo em dias com ventos um pouco mais fortes

Uma área com grande pressão de plantas invasoras somada a um produtor dando os primeiros passos na cultura canavieira, esta poderia ser a combinação perfeita para uma empreitada malsucedida. Porém, a história contada em Santa Cruz das Palmeiras através de um dia de campo mostra como é possível disponibilizar tecnologia para todos que buscam a evolução de suas lavouras.

O protagonista da história é o prestador de serviços agrícolas e produtor de soja e cana Felipe Rodrigues, que com o DNA de homem do campo encarou o desafio de formar um canavial numa área com grande pressão de plantas daninhas, especialmente grama-seda, mamona e corda-de-viola, que chegara a tal situação em virtude de receber aplicação de vinhaça por diversos anos.

A FORÇA QUE MO

Antes do plantio, realizado no mês de março, ele instalou uma lavoura de soja onde já iniciou sua batalha contra o mato com o uso do glifosato, o que foi fundamental para o controle do capim-colonião. Logo após o plantio da cana, na pré-emergência da cultura e das daninhas, foi feita a aplicação de dois herbicidas com amplo espectro, o Boral (sulfentrazone), com o Provence Total (indaziflam e isoxaflutole), esse último trazendo como característica o efeito residual mais elevado gerado pelo indaziflam possuir baixa lixiviação, formando uma camada que as daninhas, ao brotar, precisam atravessar.

Mesmo com as duas ações pesadas, o produtor já estava preparado por eventuais escapes, principalmente da mamona, até porque as opções de defesa escolhidas anteriormente surtem pouco efeito específico para esta planta.

Foi dito e feito, e quando os escapes surgiram apareceram diversos pontos de mamona, corda-de-viola e grama-seda. Como a cana já havia brotado e há um cafézal na vizinhança, o uso do 2,4D foi descartado, sendo a solução desenhada com a união de três tecnologias, uma herbicida, o Aurora (carfentrazone-etílica), uma ferramenta que embora não seja totalmente seletiva para a cana (gera alguma fito), é muito eficiente no caso das folhas largas e seletivo ao café.

Para evitar mais um pisoteio antes mesmo do quebra-lombo e também pensando no aumento da força do vento na área ao longo do inverno, o produtor decidiu fazer a aplicação via drone acrescentando a nova ferramenta adjuvante disponibilizada ao mercado pela Union Agro, o Adherence Spray, um produto antideriva pensado nas pulverizações aéreas feitas por robôs, necessitando de apenas um mililitro para cada litro de calda.



O produtor Felipe Rodrigues, ao lado do agrônomo da Copercana, José Roberto Ferracini. Cooperativa é um dos principais locais onde o produtor pode encontrar as tecnologias que necessita

O resultado, apresentado no dia de campo, foi a área limpa das folhas largas, restando apenas alguns pontos com a grama-seda. Se houver um crescimento acelerado ele vai capinar, mas se o tamanho permanecer até a hora do quebra-lombo, que ele planeja para as primeiras águas, vai adotar o Boral Full (sulfentrazone e tebutiurum), com atuação para as gramíneas e folhas largas, como ferramenta.

Para o que ficar de grama-seda, será feita uma catação com glifosato e assim a expectativa é de que o canavial cresça no limpo.

Dia de campo: Com o case apresentado, os principais parceiros do produtor organizaram um dia de campo com o objetivo de disseminar o conhecimento para que os canavieiros da região pudessem assimilar os manejos e empregá-los em suas respectivas áreas.

A Copercana, como fornecedora das tecnologias de insumos, participou da realização, assim como a Union Agro, que utilizou uma cabine para simular uma aplicação em dia de vento e a diferença do uso do Adherence Spray em relação a uma pulverização sem adjuvante e posteriormente,

numa forte ventania, realizou-se a aplicação via drone com e sem o adjuvante, onde ficou claro, através do uso de fitas de registro, que a ferramenta é fundamental para o produto atingir o alvo naquelas condições.



Dia de Campo mostrou a capacidade da nova solução adjuvante para aplicações via drone, na imagem da esquerda percebe-se que as fitas de registro que num ambiente de vento a pulverização sem a nova tecnologia não chegou até o alvo

VIVIMENTA O SETOR

A mesma empresa que realizou a aplicação via drone, a Agro GPS, também presta um serviço de bastante valia para a região, o aluguel de piloto automático, tornando a tecnologia disponível para todos os produtores da região, o que gera, além da sistematização da área, dados importantes para diminuir o pisoteio na colheita, bem como na aplicação aérea por robô.

“Percebo que aqui em Santa Cruz e região, conforme a tecnologia aumenta, seja de GPS ou de drones, o produtor se sente mais confortável em fazer uso de insumos mais

modernos, o que acarreta em canaviais mais saudáveis”, disse o agrônomo da Copercana, José Roberto Ferracini.

“Lógico que os custos são importantes, mas precisamos ficar atentos a tudo que vai chegando de novo e sabermos escolher aquilo que vem para somar conforme nossa realidade”, finalizou o produtor Felipe Rodrigues.

Relacionado ao Ikigai, quando a tecnologia se torna disponível, a prosperidade, que é algo intrínseco ao propósito, se torna um alvo com possibilidades maiores de ser acertado.



Embora com uma leve fito, estratégia do produtor cumpriu com o seu objetivo de controlar os escapes, principalmente da mamona, sem afetar a lavoura de café vizinha

A maleabilidade como razão da existência

Meiosi intercalada com sorgo formada no início do ano cumpre com sua função



No mês de março, a Revista Canavieiros publicou uma reportagem da operação tocada pelos irmãos Paulo José e Antonio Roque Ferrarezi e o membro da terceira geração de agricultores da família, Henrique Antonio, que contou a história de que em decorrência do rigor climático de 2021 eles acabaram acumulando uma grande área de reforma.

“A tragédia começou com as geadas que atingiram mais de mil alqueires de canaviais de primeiro, segundo, terceiro

e quarto cortes. Com o evento climático, as gemas apicais das plantas morreram, fazendo com que as canas comessem a murchar, ou seja, tanto as que estavam em ponto de colheita, como as em desenvolvimento, passaram a subtrair a boa expectativa de produção que o produtor tinha”, narrou a reportagem publicada na edição 197.

Desta área, em 2022 eles conseguiram plantar cerca de 600 hectares trabalhando até que a última gota de chuva do

VIMENTA O SETOR

outono caísse do céu, esforço que valeu a pena, pois o que foi colhido até a data somado ao que está estimado, revela uma média superior às 100 toneladas por hectare.

Para a temporada de plantio de 2023, somado a mais alguns talhões que entrariam em reforma, havia uma área de 590 hectares, onde ele conseguiu fazer o plantio com o seu equipamento e a quantidade de mudas que tinha planejado, algo em torno de 425 hectares.

O restante estava planejado para ser executado por um parceiro, contudo, devido ao grande volume de chuvas do verão e primavera e o consequente atraso na marcha do manejo, aconteceram problemas que impediram a ação, então, entre formar um canavial no atropelo ou postergar, ele optou pela segunda estratégia, mas tomando providências para a área não ficar sem render nada por um ano e também já ganhar tempo para o plantio de 2024 instalando linhas mães de meiosi intercaladas com sorgo em 135 hectares (o restante ficou em pousio ou foi feita meiosi sem cultura intercalar).



O produtor Paulo Ferrarezi ao lado do RTV da Copercana, Arthur Feierabend Neto: Calma para conseguir se adaptar às mudanças de rota naturais da atividade agrícola, essa é uma de suas principais características

Em julho retornamos numa dessas áreas, localizada em Batatais, para conferir como havia se expressado o manejo e, apenas ao se observar, foi possível perceber que, pelo menos sob o ponto de vista agrônomo, houve um resultado bastante positivo.

A fazenda visitada tinha uma peculiaridade, um talhão era de cana e outro de café, ambos destruídos pelo fogo, detalhe que justifica a pequena diferença na cor do sorgo, o que é explicado pelo café deixar no solo uma quantidade superior de nutrientes em comparação com a cana.

Na área foi feito o cultivo de soja no verão, logo após foram instaladas as linhas-mãe, onde ele optou pelo cultivar RB85-5156 que perfilhou de maneira muito positiva e como é uma cana de início de safra, espera-se que esteja bem desenvolvida na hora da desdobra. A escolha por ela também tem a justificativa do produtor planejar sua colheita sempre antes dos meses mais críticos quanto à ocorrência de incêndios (julho e agosto).

A variedade de sorgo foi a Biomatrix 737, tratada com Benefic, uma variedade de ciclo precoce, tolerante ao acamamento com um adjuvante para proteger contra a fito causada pela ação de herbicidas que contenha S-metalocloro em sua formulação, muito utilizado em cana-de-açúcar.

No manejo do plantio foi utilizado o mesmo adubo para as duas culturas NPK 02-28-20, porém com dosagens diferentes, 500 quilos por hectare na linha-mãe e 180 quilos por hectare para os grãos.



Vista aérea mostra bem o talhão onde estava o cafezal (verde mais escuro) e onde é área de reforma de canavial

Como parte da área vítima do fogo é um talhão de café, a matologia era bem variada e bastante presente, o que exigiu pelo menos três aplicações. A primeira aconteceu imediatamente no dia seguinte do plantio e consistiu no uso do Dual Gold (S-metalocloro), visando ao controle de gramíneas, em especial o capim (aqui se explica o uso do Benefic no tratamento de semente do sorgo) com Roundap (Glifosato), que dispensa maiores explicações, na calda.

A segunda entrada aconteceu somente nas linhas de meiosi dois dias após a primeira, ou seja, ainda em pré-emergência tanto das culturas como das invasoras, e consistiu na mistura do Gamit Star (Clomazona) com foco em braquiária,

A FORÇA QUE


colonião e picão preto e Boral (Sulfentrazone) para controlar um espectro maior de gramíneas e folhas largas.

Por fim, no mês de julho, ele fez mais uma aplicação, com pingente para não dar fito na cana que já estava com um colmo, de Boral. Com isso atingiu um bom controle de uma área que estava muito infestada, ainda mais numa realidade de meiosi com sorgo na entrelinha, a qual o sombreamento é mais lento num outono um pouco mais molhado, o que significa em luz e água o suficiente para as daninhas se desenvolverem.

Quanto às pragas, a maior preocupação do produtor é o controle da broca, por isso vai aguardar a cana atingir o seu segundo colmo, por se tratar de uma época crítica por aliar uma época de ataques mais severos com o período mais sensível da planta (por ela estar utilizando muita energia para crescer), para utilizar o Engeo Pleno S (Tiametoxam com Lambda-Cialotrina), escolha realizada pela flexibilidade de uso conforme os cenários climáticos, efeito

residual prolongado e conter uma molécula que tem o contato como modo de ação e outra que age de modo sistêmico, matando o inseto através da ingestão.

Entre a colheita do sorgo e a desdobra da cana, o produtor ainda fará um plantio de verão o qual ele está analisando entre o amendoim e a soja. Contudo, ele já está convicto na continuidade do uso da meiosi na maioria das áreas que entrarão em reforma ao final desta safra, isso porque em sua realidade o ganho operacional do manejo auxiliou muito.

Diante desta verdadeira coleção de histórias fica a certeza de que nossos produtores canavieiros não são eficientes somente na lavoura, mas no cultivo de paixão pelo que faz, conduta profissional, vocação para a agricultura, a missão de produzir a matéria-prima de um dos mais importantes setores tanto sob o ponto de vista econômico como ambiental do país o que resulta numa colheita de propósitos, de razões para viver e principalmente ser feliz naquilo que produz. 



Um dos principais manejos foi o de herbicidas para deixar a área o mais limpo possível do mato para as culturas se desenvolverem

#OrgulhoDeSerCopercana!



Cooperar
é tudo
de bom!


60 ANOS COPERCANA:
A NOSSA HISTÓRIA É
COOPERAR COM
A SUA HISTÓRIA.

Acreditamos que trabalhar em conjunto é a chave para alcançar o sucesso. Por isso, ao longo das últimas seis décadas, construímos uma história de parceria, que se fortalece cada vez mais com o seu apoio e confiança. Nosso objetivo é continuar contribuindo com a história de sucesso e conquistas de cada uma das gerações de nossos cooperados.



copercana.com.br

CAPITAL
de giro **13°**

 **SICOOB COCRED**



O crédito ideal para manter sua produção em movimento.

Você garante o pagamento do 13º salário de seus funcionários sem comprometer as finanças.

Confira as vantagens

Taxa de **1,58%** ao mês

Pagamento mensal em até **12 vezes**

Primeiro pagamento só em 22 de janeiro de **2024**

Potencializa sua participação nos **resultados** da cooperativa

Fale com seu gerente ou visite uma agência Cocred.


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

*Operação sujeita a análise e aprovação de crédito | Oferta válida até 15/12/2023

Encontre a Cocred mais próxima de você:



SICOOBCOCRED
Vem crescer com a gente.

A close-up photograph of several green sugarcane stalks. The stalks are vertical and show the characteristic nodes where the segments meet. The color is a vibrant green, and the texture appears smooth but slightly fibrous. The lighting is bright, highlighting the natural sheen of the cane. Overlaid on the center of the image is a block of white, bold, sans-serif text.

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



**SEJA
BEM
VINDO!**



Almir Aparecido Torcato
Gestor Corporativo



Acompanhe
pelo QRCode:

Crédito outorgado de ICMS gera repasse de R\$ 1,9 bilhão para o estado de São Paulo

E mais uma vez os produtores ficaram de fora. O Parlamento precisa ver que a cadeia produtiva é mais que a indústria, tem produtores de cana

O crédito outorgado de ICMS para o etanol é uma medida tributária que visa incentivar a produção e o consumo desse biocombustível. O governo federal, por meio da Emenda Constitucional 123/2022, estabeleceu medidas para atenuar os efeitos do estado de emergência devido à elevação extraordinária e imprevisível dos preços de petróleo, de combustíveis e dos impactos sociais dela decorrentes.

A medida foi adotada em um contexto de aumento da competitividade do etanol diante da gasolina. A gasolina é um combustível fóssil, cujo preço está sujeito às oscilações do mercado internacional do petróleo. O etanol, por outro lado, é um combustível renovável, produzido a partir da cana-de-açúcar, que é uma commodity agrícola.

O crédito outorgado de ICMS para o etanol tem sido considerado uma medida eficaz para incentivar a produção e o consumo desse biocombustível. De acordo com dados da União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia (UNICA), a produção de etanol no Brasil cresceu 4,66% na safra 2022/23, em comparação com a anterior, totalizando 28,91 bilhões de litros.

Dessa forma, a Emenda 123/2022 estabeleceu o repasse na forma de auxílio financeiro de até R\$ 3,8 bilhões aos estados e ao Distrito Federal, para que esses, por sua vez, outorguem créditos tributários pertinentes ao ICMS destinados aos produtores e aos distribuidores de etanol hidratado sediados em seus territórios. Com isso, torna-se possível reduzir a carga tributária da cadeia produtiva do etanol hidratado, de modo a manter um diferencial competitivo em relação à gasolina.

Após aferir a distribuição de consumo de etanol pelo país e com a edição do Convênio ICMS 116/2022, a divisão do auxílio foi segregada entre os estados da Federação, cabendo ao estado de São Paulo, o maior produtor, 50,47% do total, o equivalente a R\$ 1.917.974.800,78.

O crédito outorgado será concedido em relação ao período entre os dias 1º de agosto e 31 de dezembro de 2022. O mecanismo desonera o contribuinte porque reduz a carga tributária incidente nas operações comerciais. As produtoras e distribuidoras irão receber créditos de um valor presumido com base nas operações efetuadas entre agosto e dezembro. A carga tributária reduzida também pode reduzir o preço do etanol nas bombas dos postos de combustível.

Para receber, as usinas precisam seguir os procedimentos previstos na portaria do governo estadual. Entretanto, surge uma dificuldade em relação à Receita Federal, que pode cobrar uma série de impostos – IRPJ, CSLL e PIS/Cofins – sobre esses valores.

A Receita Federal aceita que não seja feita a tributação, desde que a empresa comprove que reinvestiu o crédito. Entretanto, tributaristas afirmam que, com base na Lei Complementar nº 160/2017, a comprovação dessas aplicações não seria mais necessária.

Aqui surge um impasse que vai além da questão tributária. Onde está a parte que cabe ao produtor de cana? Fala-se das

usinas, das distribuidoras, mas não se faz menção ao produtor. Por sermos parte fundamental na cadeia produtiva, entendemos que também temos direito à parte desse crédito.


De forma geral, avaliamos que o crédito de ICMS para o etanol é uma medida importante para o setor sucroenergético brasileiro. O crédito contribui para a redução do custo de produção do etanol, o que estimula o consumo do biocombustível. Isso pode contribuir para a redução da dependência do Brasil em relação aos combustíveis fósseis, para a geração de empregos e renda no setor sucroenergético e para o desenvolvimento sustentável do setor.

Nesse sentido, precisamos ver como a cadeia sucroenergética é vista frente às políticas que incentivam e contribuem para o desenvolvimento. O Consecana-SP por sua vez, que é a instituição que determina o preço do ATR, fator utilizado para a remuneração do produtor de cana, não contempla este benefício para que parte do crédito seja repassado. Lembrando que ATR é um mix do preço de açúcar e etanol, e a medida vem para atenuar os efeitos negativos em relação aos preços de petróleo, de combustíveis, e nesse sentido os produtores mais uma vez ficaram de fora desta medida.

Infelizmente o parlamento não enxerga a cadeia como um ente complexo entre produtores independentes de cana e industriais. As medidas que contemplam o setor sucroenergético

precisam ser democráticas para atender todos os entes da cadeia, sob o risco de se repetir o que aconteceu com o RenovaBio, onde o produtor não foi inserido na legislação e agora trava uma luta para assegurar sua remuneração nos créditos de descarbonização.

Com o crédito outorgado a situação volta a se repetir. Entendemos que a disputa de interesses no parlamento faz parte do processo democrático, e a vemos de forma salutar. Mas vale ressaltar que a força política e financeira de determinados segmentos, não pode se sobrepor a racionalidade dos fatos. No caso do setor sucroenergético, embora pareça óbvio, é sempre bom lembrar, que o produtor de cana está na origem de toda a cadeia produtiva. Mas essa obviedade parece estar oculta dos parlamentares. E a nossa luta é fazer com que ela apareça, e que o produtor possa ser visto e contemplado com a legislação.

Vendo por esta ótica, reforçamos a necessidade de estarmos cada vez mais juntos para combater cada novo “I” de imposto, que se reveste nas mais variadas siglas e que sacrifica cada vez mais as etapas produtivas. Precisamos, sim, de mais estímulo, de financiamentos mais acessíveis e de acesso a novas tecnologias. Enquanto associação, vamos continuar buscando sempre o melhor, na defesa dos interesses do produtor de cana, sem jamais abrir mão da sustentabilidade. 

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

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



CANAESTE



Artur Sverzut da Silva Tufi
Analista Ambiental



Acompanhe
pelo QRCode:

Corte de árvores isoladas em propriedades rurais. Posso realizar?

A resposta, caro leitor, é: depende (!). Primeiramente, deve-se considerar que há regramentos específicos para árvores isoladas localizadas em área rural e urbana. Neste artigo, iremos tratar apenas de árvores localizadas em área rural.

Antes de responder à indagação inicial, é preciso identificar algumas questões, como se a árvore a ser cortada é uma árvore nativa ou exótica, bem como verificar o local em que a árvore se encontra. Esses são apenas alguns dos pontos a serem analisados antes de realizar, ou não, o corte de uma árvore isolada.

Vale ressaltar que, no estado de São Paulo, somente árvores nativas isoladas são “protegidas” por lei, ou seja, somente as árvores nativas isoladas precisam de autorização prévia do órgão ambiental competente para a realização de seu corte/supressão.

De acordo com a legislação ambiental paulista, “são consideradas árvores nativas isoladas os exemplares arbóreos de espécies nativas com diâmetro à altura do peito (DAP) igual ou superior a 5 (cinco) centímetros, localizados fora de fisionomias legalmente protegidas nos termos da Lei Federal nº 11.428, de 22 de dezembro de 2001, e da Lei Estadual nº 13.550, de 02 de junho de 2009”.

Vale ressaltar que as árvores exóticas não precisam de autorização para supressão. A dica é sempre tirar fotos datadas e georreferenciadas da árvore exótica e arquivar, pois em caso de fiscalização, a foto servirá como prova de que a espécie removida não pertencia à flora nativa do local.

Em outras palavras, as árvores nativas isoladas são aquelas localizadas fora de Fragmentos de Vegetação Nativa, de áreas de Reserva Legal do imóvel e, logicamente, árvores localizadas fora das Áreas de Preservação Permanente (APP) da propriedade rural.

Portanto, se o questionamento inicial aqui levantado diz respeito a uma árvore localizada em “área comum” de seu imóvel rural, podendo ser o talhão agrícola, áreas de pastagem ou mesmo na sede da propriedade (fora de APP), a resposta é: sim, pode-se realizar o corte.

Em contrapartida, tratando-se de uma (ou mais) árvore nativa, sua supressão estará condicionada à obtenção de uma autorização de corte, emitida pela CETESB – Companhia Ambiental do Estado de São Paulo –, que é a agência do governo do estado responsável pelo controle, monitoramento, licenciamento e pela fiscalização de atividades geradoras de poluição e de uso de recursos naturais.

Para a obtenção da referida Autorização de corte, é necessário ingressar com um pedido de supressão no órgão ambiental licenciador (CETESB), fornecer informações referentes à propriedade em que a árvore se encontra, assim como informações pertinentes a cada exemplar arbóreo que constará da autorização (coordenadas geográficas, espécie, altura, DAP, volume lenhoso etc.), e, por fim, é necessário realizar uma proposta de compensação ambiental pelo corte realizado. Na sequência, o órgão ambiental irá analisar o pedido realizado, podendo autorizar ou não o corte da árvore nativa isolada.

É válido lembrar que qualquer intervenção/corte sem a devida autorização da CETESB poderá acarretar multas e demais penalidades.

Portanto, prezado leitor, antes de realizar a intervenção em qualquer recurso natural de sua propriedade rural, seja um maciço de vegetação, seja uma árvore isolada, recomendamos que procure um profissional para orientá-lo e, assim, evitar possíveis problemas ambientais. Em caso de dúvidas, procure o escritório da Canaoeste mais próximo.

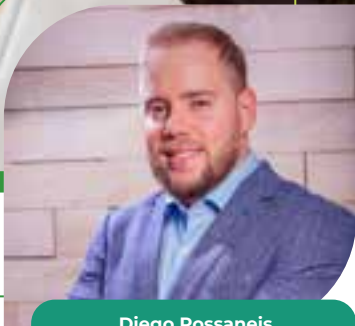


CANAOESTE

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



Diego Rossaneis
Advogado



Acompanhe
pelo QRCode:

Tema 999 do STF e Súmula 623 do STJ: imprescritibilidade da pretensão de reparação civil de danos ambientais e sua natureza *propter rem*



BISSON, BORTOLOTTI, MORENO E OCCASO

Sociedade de Advogados

No Direito Ambiental Brasileiro existem muitos temas que merecem destaque e geram conflitos de entendimento. Dois importantes temas sobre danos ambientais são: i) prescrição ou imprescritibilidade da pretensão de reparação civil por danos ambientais e ii) obrigação de reparação dos danos *propter rem*.

Poderia um cidadão que causou certo dano ambiental ser processado e condenado à sua reparação, passados vários anos da ocorrência dos danos ambientais? Ainda nessa linha, o comprador de um imóvel rural pode vir a ser processado e condenado à reparação de danos ambientais causados pelo antigo proprietário?

Para responder a essa questão, o Supremo Tribunal Federal, quando do julgamento do Recurso Extraordinário nº 654.833, julgou a matéria posta em discussão e, em acórdão proferido com repercussão geral (Tema 999), decidiu que é imprescritível a pretensão de reparação civil (por danos morais ou materiais) em razão de danos ambientais.

O Supremo Tribunal Federal entendeu que, apesar de não existir previsão legal que contemple a questão da imprescritibilidade da reparação civil dos danos ambientais, a Constituição Federal protege expressamente o meio ambiente, prevendo, em seu artigo 225, que “todos têm direito ao meio ambiente ecologicamente equilibrado, bem de uso comum do povo e essencial à sadia qualidade de vida, impondo-se ao Poder Público e à coletividade o dever de defendê-lo e preservá-lo para as presentes e futuras gerações”.

Dessa forma, vemos que a reparação civil de danos ambientais, morais ou materiais não é atingida pelos efeitos da prescrição, ou seja, a qualquer tempo o causador do dano ambiental poderá ser processado e condenado à sua reparação.

Entendida a questão da imprescritibilidade da pretensão de reparação de danos civis que recai sobre os danos ambientais, pensemos no seguinte exemplo:

“João vendeu a Antônio um determinado imóvel rural e, quando ainda era proprietário, João desmatou grande parte da vegetação nativa ali existente.

Passados cinquenta anos da compra, Antônio é processado, na esfera civil, pelo Ministério Público, que busca sua condenação à reparação dos danos ambientais mediante reflorestamento.”

É possível?

Para responder a essa questão, precisamos analisá-la sob o sistema do julgamento do Recurso Extraordinário

654.833 (Tema 999), pelo Supremo Tribunal Federal, e aos olhos da Súmula 623, do Superior Tribunal de Justiça, que assim dispõe: “as obrigações ambientais possuem natureza propter rem, sendo admissível cobrá-las do proprietário ou possuidor atual e/ou dos anteriores, à escolha do credor”.


A mencionada súmula do STJ deixa claro que as obrigações ambientais possuem natureza propter rem, ou seja, inerentes à coisa, inerentes ao bem, sendo admissível que o credor as cobre do proprietário ou possuidor atual e/ou dos anteriores, à sua escolha.

Assim dizendo, de acordo com o entendimento do STF sobre imprescritibilidade e a Súmula 623 do STJ, respondendo à pergunta feita anteriormente, sim, é possível que o Ministério Público ajuíze ação contra Antônio, comprador do imóvel/proprietário atual que não causou diretamente o dano ambiental, pois, como dito, foi causado por João, antigo dono há mais de cinquenta anos.

Isso é possível pois a pretensão de reparação civil de danos ambientais – reparação do dano, e não pagamento de multas de autos de infração etc., pois essa é prescritível e

não se transfere ao adquirente – é imprescritível, segundo o STF. E, por sua vez, de acordo com o STJ, o credor, no exemplo o Ministério Público, poderá cobrá-la do atual proprietário ou possuidor e/ou dos anteriores, pelo fato de tal obrigação possuir natureza propter rem.

Num pano rápido, esse é o entendimento que chegamos quando analisamos conjuntamente o atual entendimento do STF e a Súmula 623 do STJ; contudo, para que se chegue a uma análise mais aprimorada e a um entendimento mais profundo desse raciocínio a um caso prático real, tantas outras questões devem ser analisadas, tais como a segurança jurídica, o ato jurídico perfeito, o princípio do tempus regit actum etc.

Daí a importância de se analisar com cautela eventual “passivo” ambiental existente em determinado imóvel rural quando se tem a intenção de compra, pois, como visto, e de acordo com os atuais precedentes de nossos tribunais pátrios, eventual obrigação de reparação de danos ambientais irá acompanhar o imóvel e poderá recair sobre o comprador. 

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 **Juridico/Ambiental**.

A Canaoeste oferece esse serviço para você!



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 coleione!



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 Vítor 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.

Errata: Comunicamos que erramos em não mencionar o fotógrafo Paolo Sartorelli (baobaflorestal.com.br) na edição 201 na foto de página 102.



Fábio de Camargo Soldeira
Ger. de Geotecnologia da Canaoste



Acompanhe
pelo QRCode:



Tamanduá-bandeira

(Myrmecophagatridentata)

O tamanduá-bandeira é um animal de grande porte, podendo chegar a medir até 120 cm de corpo e 90 cm de cauda. Possui cor cinza-acastanhada, com uma banda lateral que sobe do peito em direção ao dorso, margeada por duas faixas brancas. Com focinho comprido e a boca na extremidade, o comprimento da sua língua pode chegar a 60 cm. Possui garras grandes e forte e uma cauda grande e peluda, lembrando uma bandeira, origem do nome. Sua distribuição pelo Brasil é bem vasta, exceto no sul do país.

Sua dieta consiste em cupins e formigas, porém pode consumir besouros e outros insetos. Sua língua, coberta com uma camada de muco, é utilizada para capturar suas presas e suas unhas, para abrir os formigueiros e cupinzeiros. O tamanduá chega a consumir até 30 mil formigas/cupins em um único dia.

Por conta de atropelamentos, incêndios e caça, esses animais estão classificados como “vulneráveis” tanto na lista do ICMBio quanto na da IUCN.

O tamanduá não apresenta riscos para os seres humanos. São muito cuidadosos e acanhados, afastando-se com qualquer sinal de perigo. A melhor forma de conduzir uma situação de confronto com um tamanduá-bandeira é manter distância e acionar as autoridades competentes.

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 a 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.

Pau-Brasil

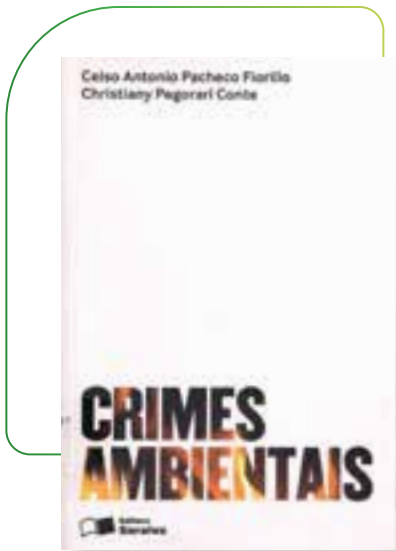
(*Caesalpinia echinata Lam*)

Árvore originária da floresta pluvial Atlântica tem ocorrência natural desde o estado do Rio Grande do Norte até o Rio de Janeiro, numa larga faixa de 3.000 km. É uma árvore que vive tipicamente em floresta primária densa. Raramente é encontrada em formações secundárias (onde já houve perturbações antrópicas) e, atualmente, por meio de levantamentos científicos, os poucos exemplares de pau-brasil nascidos na natureza estão nos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Alagoas, Pernambuco e Rio Grande do Norte.

No dia 3 de maio é comemorado o Dia do pau-brasil, conhecido pelos brasileiros, principalmente, pelo fato de ter originado o nome do nosso país. A árvore também é conhecida, popularmente, por arabutã; brasilete; árvore-do-brasil; imirá-piranga; pau-pernambuco; pau-rosado; pau-vermelho, pau-de-pernambuco e sapão. Os índios a chamavam, em tupi, de ibirapitanga (madeira vermelha).

No estado de São Paulo, há ocorrência na região da costa norte, na divisa com o estado do Rio de Janeiro.

Pode atingir até 25 metros de altura, apresentando madeira dura, resistente, de textura fina e uniforme. É considerada a melhor madeira para arco de violino, pois confere melhor sonoridade ao instrumento. A madeira pode ser também utilizada na construção civil e naval, em trabalhos de tornos e na fabricação de móveis de luxo. Entretanto, a produção comercial da árvore não é estimulada, pois, para esse fim, são necessárias árvores com pelo menos 40 a 50 anos de vida.



Referências:
FIORILLO, Celso Antonio Pacheco. **Crimes Ambientais** / Celso Antonio Pacheco Fiorillo, Christianyn Pegorari Conte. - São Paulo, SP: Saraiva, 2012.

Biblioteca Canaoeste “General Álvaro Tavares Carmo”

Crimes ambientais, de Celso Antonio Pacheco Fiorillo, é uma obra essencial para compreender os desafios legais enfrentados na proteção do meio ambiente. O autor explora, de forma abrangente e profunda, os aspectos jurídicos relacionados aos crimes contra a natureza, oferecendo análises detalhadas de casos emblemáticos e da legislação vigente. Com clareza e embasamento, Fiorillo destaca a importância da conscientização e da aplicação eficaz das leis ambientais para preservar nosso ecossistema. A obra se tornou uma referência valiosa no campo do direito ambiental.



Outubro
2 0 2 3



Mural das Boas Práticas Canaoeste

Agrônômico

Com o período chuvoso, iniciam as incidências de pragas e doenças. Procure a equipe agrônômica da sua região para monitorar seu canavial e não deixar as infestações aumentarem. Fique de olho na broca, cigarrinha e início de infestações de doenças foliares que ocasionam prejuízos

Boas Práticas

Fossas sépticas e biodigestores são duas alternativas para a substituição das fossas negras nas propriedades rurais. Com a implementação do tratamento de efluentes, além do atendimento à legislação, garante-se a proteção dos recursos hídricos, prevenindo a poluição, além de diminuir o risco de doenças.

Jurídico e Ambiental

Você sabia que nem toda propriedade rural é obrigada a manter reserva legal nos percentuais mínimos previstos na legislação (na nossa região, tal percentual é de 20%)? Existem exceções legais que podem ser aplicadas caso a caso, afastando a obrigação de manter a reserva legal no percentual legal mínimo.



Notícias Canaoeste



Acompanhe
pelo QRCode:

Canaoeste lança o SEMEIA para plantar ações sustentáveis

Por meio do programa, a Associação abre o caminho para que seus produtores ingressem no universo de certificações em sustentabilidade

Sustentabilidade. Mais que um conceito, o termo traz uma necessidade de mudanças de hábitos e de comportamentos, visando à adoção de práticas que tenham como objetivo dirimir a escassez dos recursos naturais do planeta, permitindo, assim, a perpetuação da espécie humana. É uma semente que precisa ser lançada e cultivada por todos que não podem abrir mão de suas responsabilidades sociais, ambientais e de governança.

É com base nessa premissa que a Canaoeste lança o Programa SEMEIA, com o intuito de desenvolver e estimular a prática de ações de sustentabilidade entre seus associados. “Um dos benefícios do programa é abrir as portas aos produtores para as plataformas de certificação, agregando valor aos seus produtos e os preparando para atender às exigências do mercado, que prioriza, cada vez mais, as práticas sustentáveis nas relações de consumo”, afirma o presidente da Associação, Fernando dos Reis Filho.

"SEMEIA" é um acrônimo significativo: ao combinar as primeiras letras das palavras "Sustentabilidade", "Economia", "Meio Ambiente", "Ecoeficiência" e "Inteligência Agronômica", cria-se um acrônimo poderoso, que resume os principais aspectos abordados na campanha, criando uma conexão instantânea com o público-alvo.

“O nome "SEMEIA" evoca, ainda, a imagem da sementeira, que é altamente relevante para a plantação de cana-de-açúcar e a sustentabilidade ambiental. Essa associação simbólica representa o compromisso da Canaoeste de promover práticas sustentáveis desde o início do processo, semeando as bases para um futuro mais sustentável. Cada inicial do SEMEIA se transforma em coluna de sustentação desse programa, que estamos disponibilizando para os nossos produtores associados”, ressalta o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato.

Sustentabilidade

O Programa visa a difundir práticas sustentáveis para todos os associados, objetivando a preservação do meio ambiente, melhoria dos aspectos sociais e desenvolvimento de uma gestão mais eficiente, visando a uma maior rentabilidade. Dessa maneira, seguindo as diretrizes estabelecidas, serão contempladas as legislações vigentes nos quesitos ambientais e trabalhistas, evitando autuações e promovendo um ambiente de maior organização no ecossistema como um todo. E, além de tudo isso, é possível certificar a produção com selos, programas e políticas públicas

que garantam a sustentabilidade da produção, agregando valor na cana-de-açúcar.

Apesar de o termo sustentabilidade ser comumente ligado à parte ambiental, é necessário que haja compreensão que a sustentabilidade só é atingida com o olhar social e econômico atrelados. Com isso, na propriedade rural, os colaboradores devem possuir boas condições de trabalho e higiene, contratos de trabalho, ambientes para descanso e alimentação, disponibilização de equipamentos de proteção individual (EPIs) e treinamentos, estando de acordo com as legislações e normas vigentes.

Economia

O desenvolvimento do programa SEMEIA também permeia na área econômica, pois, durante o programa, é realizada uma análise minuciosa dos trabalhadores, garantindo a conformidade com as normas trabalhistas. Isso resulta em um aumento da eficiência laboral, beneficiando a produção. Esse enfoque também ocasiona a valorização entre os membros da equipe, contribuindo ainda mais para o aumento de desempenho da propriedade.

Além disso, as propriedades rurais que desenvolvem práticas sustentáveis agregam valor na sua produção de cana-de-açúcar, possibilitando a valorização da sua produção por meio de melhores negociações de contratos de entrega de cana-de-açúcar, principalmente para as unidades industriais que visam à exportação de subprodutos para a Europa, mercado conhecido pela alta exigência na rastreabilidade da produção.

Meio ambiente

Manutenção e reflorestamento das Áreas de Proteção Permanente, recuperação de nascentes, realização de outorgas, medidas de proteção de contaminação com agroquímicos e combustíveis, tratamento de efluentes, descarte correto dos resíduos são ações que corroboram com a conservação e preservação do meio ambiente, possibilitando maior longevidade das atividades, protegendo a fauna e flora, possibilitando a continuidade dos ciclos biogeoquímicos, regulando o microclima e, assim, garantindo um futuro sustentável.

As ações supracitadas são essenciais para a manutenção de um meio ambiente equilibrado e, através dessas ações, com as demais abordadas, é possível obter a certificação de produção sustentável, garantindo, assim, o compromisso com as boas práticas e o meio ambiente.

Ecoeficiência

A ecoeficiência refere-se à capacidade de produção de bens e serviços utilizando os recursos naturais de forma mais eficiente e sustentável, tendo como objetivo principal maximizar os resultados positivos, como a geração de

produtos de qualidade, lucro e bem-estar social, ao mesmo tempo em que se minimizem os impactos ambientais negativos. O programa sugere alternativas sustentáveis, como o uso de tecnologias limpas alternativas, foco no ciclo de vida do produto, inovação e mudança de hábitos, que são os princípios da ecoeficiência.

Inteligência agrônômica

O conceito de inteligência agrônômica está ligado ao processo de desempenho sustentável do produtor de cana-de-açúcar, principalmente em relação à escolha correta dos produtos utilizados na lavoura canavieira. A Canaoeste, por meio do departamento técnico agrônômico, orienta os associados na utilização de dosagens corretas para aplicação na cultura da cana, trazendo benefícios ao meio ambiente e diminuindo o custo do associado.

Em relação à adubação das áreas, é indispensável uma análise de solo, para que seja possível aferir a real necessidade nutricional da terra. Com isso, por meio da aplicação de dosagens bem calculadas, é possível evitar o desperdício financeiro com produtos em excesso, bem como mitigar riscos de toxicidade, perda de produtividade e desequilíbrio no meio ambiente.

Desde seu lançamento, o SEMEIA vem ganhando visibilidade e foi tema de um dos painéis sobre Meio Ambiente e Sustentabilidade do 16º Congresso da UDOP (União Nacional da Bioenergia), realizado nos dias 5 e 6 de julho, em Araçatuba-SP. Na ocasião, Fábio de Camargo Soldera, gestor de Sustentabilidade da Canaoeste, destacou que um dos benefícios, sem dúvida, é abrir as portas aos produtores para as plataformas de certificações, que, hoje em dia, ditam as regras no mercado de consumo do mundo sustentável.

Por meio dele, a Canaoeste orienta quanto à preparação para auditoria de certificação e treinamento para processos, operações e atividades de boas práticas. O SEMEIA conta com apoio integral das áreas e dos departamentos da associação, que dispõe de um corpo multidisciplinar que inclui engenheiros ambientais e agrônomos, topógrafos, advogados, dentre outros profissionais, que auxiliam os produtores a conquistarem esses certificados de sustentabilidade.

Para Soldera, as boas práticas têm tudo a ver com sustentabilidade ESG. “É possível adotar técnicas agrícolas ambientalmente menos agressivas, como o uso racional de água e agrotóxicos, além de cuidados necessários antes e depois do plantio, tendo como resultado diminuição na alteração da biodiversidade local e, conseqüentemente, menor impacto na natureza. Ainda com relação aos recursos hídricos, há adequação de outorgas e análises periódicas das águas”, explica.

“Graças às ações de sustentabilidade, temos conseguido acessar linhas de crédito no Plano Safra, além de ganhos como ter uma produção com mais qualidade; ausência de penalidades administrativas; redução no uso de agrotóxicos, reduzindo, assim, os custos do negócio. Outra ação

de sustentabilidade que vem cada vez mais ganhando espaço no mercado é a utilização de produtos biológicos. Sem contar que essas ações são uma porta de entrada para as certificações, como Bonsucro, RenovaBio e Etanol Mais Verde”, argumentou.

Em recente encontro, dia 22 de agosto, produtores associados da Canaoeste apresentaram um conjunto de ações, que estão desenvolvendo em suas propriedades, como parte da participação no SEMEIA.

A associada Carolina Porto destacou a organização e a apresentação das melhorias proporcionadas pelo programa nas fazendas. “Gostei muito de estar presente. É um privilégio

fazer parte desse grupo. Acho importante reuniões como essa, pela socialização, troca de conhecimentos”, disse.

Para a associada Helena Zero, em breve, a certificação será a única forma de comercializar a cana. “Estamos nos antecipando. Obrigada à equipe da Canaoeste por nos proporcionar essa oportunidade. Juntos iremos conseguir”, destacou.

A possibilidade de compartilhar conhecimentos foi um dos pontos altos da reunião, na avaliação da associada Simone Gallão. “Parabenizo a organização da equipe SEMEIA e todo o empenho da Canaoeste em nos ajudar e proporcionar reuniões em que mostram as experiências do grupo para melhorar conhecimentos e crescermos juntos”, afirmou.



SEMEIA o programa da Canaoeste que prepara o produtor rural para a certificações em sustentabilidade.

O produtor rural conta com suporte do início ao fim do processo de certificação.

Acesse SEMEIA

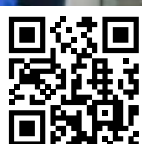


- assessoria completa para adequações rurais sustentáveis;
- treinamentos;
- apoio na gestão da propriedade;
- apoio técnico multidisciplinar.

canaoeste.com.br

@canaoesteoficial





Acompanhe
pelo QRCode:

Canaoeste promove treinamento sobre bicos pulverizadores

Além da redução de custos, a escolha adequada aumenta a eficiência do defensivo

Atendendo a uma solicitação dos produtores de Pontal - SP, a Canaoeste promoveu, no dia 25 de setembro, um treinamento com orientações sobre a utilização de bicos pulverizadores, ministrado por um profissional da Magnojet, empresa especializada na fabricação de bicos de pulverização para o setor agrícola.

Segundo a agrônoma da Canaoeste, Daniela Aragão Bacil, diante da grande gama de novos produtos e diversos lançamentos, os produtores sentiram a necessidade de obter orientação sobre quais bicos ideais para cada tipo de aplicação, por exemplo, qual bico adequado para corte de soqueira, qual bico para fungicida, herbicida, entre outros.

O treinamento foi ministrado por Matheus Lellis, do Departamento Técnico da Magnojet, que falou sobre Tecnologia e Aplicação. Condições climáticas ideais para aplicação; mistura de calda; regulagem de pulverizador; indicação de pontas de aplicação; boas práticas de manuseio dos acessórios dos pulverizadores; eficiência na produtividade; economia nas operações e cuidados com meio ambiente foram os tópicos abordados durante o treinamento.

Segundo Daniela, no treinamento foi falado sobre os acessórios para se colocarem nos pulverizadores, além dos tipos de bico para cultura da cana, soja e milho. Foram apresentados também bicos de lançamento da Magnojet, para herbicida e fungicida, sendo explicado sobre as diferenças de tamanho de gota e de volume de calda.

Para a agrônoma da Canaoeste, essa atualização sobre os bicos e acessórios é muito importante, porque aumenta a eficácia dos produtos e contribui para a redução de custos. “O resultado é que, às vezes, não é o produto que é ruim; é que alguma coisa está sendo feita errada, ali, no final da aplicação, e precisa ser ajustada. Então esse treinamento foi muito bom por conta disso, pois se pode ver a importância do bico, no processo da aplicação. Há um investimento muito grande no trator, no produto, mas a aplicação, em si, também tem que ter um investimento”, explicou.

O treinamento agradou aos produtores, que demonstraram bastante satisfação com a atualização sobre as novas técnicas e tendências. “Achei de suma importância, haja vista que estamos chegando no período de pulverização e o que vi aqui me ajudará muito, pois conheci novas possibilidades de aplicação. Acho fundamental esse tipo de oferta para o associado se manter informado”, disse o produtor Marco Roberto Guidi, da Fazenda Santa Rita.

Mário Mantuan Junior, do Sítio São Francisco, que tinha dúvidas quanto à pulverização, não só sanou as dúvidas como comprou bicos adequados para sua plantação. “Eu achei muito bom, pois tirei várias dúvidas, o que me ajudou a comprar os bicos mais corretos para cada fase da cultura de soja e cana. E vi também que eu estava usando bicos que não eram indicados para certos tipos de defensivos”, disse Mantuan.



Acompanhe
pelo QRCode:

CanaoesteCast chega a seu terceiro episódio com muita informação

O desafio de combate à
praga do *Sphenophorus
levis* é o tema central
desta edição

Também conhecido como bicudo da cana, o *Sphenophorus levis* é, atualmente, considerado a praga que mais prejuízos causa aos canaviais, sendo principalmente as larvas as responsáveis pelos danos, porque atacam os rizomas e o primeiro entrenó basal, abrindo galerias. Como enfrentar esse desafio foi o tema do terceiro episódio do CanaoesteCast, o podcast da Canaoeste.

Nesta terceira edição, o time de agrônomos da Canaoeste, sob o comando de Alessandra Durigan, André Volpe, Daniela Aragão e Marco Antônio Polegato da Silva, conhecido como Zi, traz importantes informações, que municiam o produtor de cana com as principais táticas e técnicas disponíveis no mercado para combater esta praga, cujo longo ciclo de vida faz com que ela esteja presente praticamente o ano inteiro no canavial, tirando o sono do produtor e desafiando os técnicos.

São prejuízos impactantes, pois atacam em reboleiras e podem reduzir a produtividade e a longevidade dos canaviais. Sob infestação severa as touceiras morrem e são observadas muitas falhas no canavial. Os seguidos ataques nas áreas de soqueiras acarretam a redução do “stand” da cultura (número de perfilhos por metro linear) causando perdas significativas, obrigando muitas vezes a reforma precoce do canavial. Segundo a equipe da Canaoeste, uma das grandes dificuldades do combate a essa praga é sua localização subterrânea, dificultando a aplicação dos agentes inseticidas.

Portanto, o combate requer um constante trabalho de levantamento para identificar os focos de infestação. A Canaoeste conta com uma equipe de 13 agrônomos distribuídos em 12 regionais. “É feito o monitoramento, e não só do *Sphenophorus*. 90% do trabalho da equipe de campo é para detecção de pragas. É importante identificar e quantificar quais populações danosas estão ali para que sejam aplicadas ações mais eficientes e assertivas no controle”, disse Alessandra Durigan.

Os técnicos lembram, também, que esse controle não se restringe à aplicação de inseticidas, sendo necessária a prática de manejo integrado, em que pode ser aplicado um conjunto de soluções, variando com a necessidade e o grau de infestação. Esse manejo inclui a aplicação de inseticidas

biológicos que junto com a aplicação dos inseticidas químicos pode contribuir muito.

Durante o episódio, os técnicos da Canaoste apresentaram um pacote com os principais produtos e tecnologias disponíveis para o combate do *Sphenophorus*, destacando a importância da rotação de culturas e os cuidados na aquisição de mudas, verificando se elas estão sadias e livre de pragas.

Essas e outras valiosas informações estão à disposição não só dos associados, mas de todos os interessados na questão. Basta, para isso, acessar o CanaosteCast, esse mais novo recurso de mídia que a Associação está disponibilizando para levar informação e conteúdo de qualidade a todos.

Depois do projeto-piloto, lançado em 31 de julho, que tratou da história da Canaoste, já se somam três episódios, todos com temática voltada para o interesse do produtor rural.

Segundo o gestor corporativo da associação, Almir Torcato, “o produtor rural, agora, tem um espaço dedicado a suas necessidades. O CanaosteCast é o lugar onde você encontrará conhecimentos valiosos, dicas práticas e histórias inspiradoras, tudo para impulsionar sua produtividade e sucesso no campo, abordando tópicos fundamentais do mundo agro, desde inovações agrícolas e práticas sustentáveis até histórias de sucesso de colegas produtores”, informou Torcato.

No primeiro episódio, o podcast falou sobre a importância da prevenção e do combate aos incêndios, que, quando não controlados, além do prejuízo financeiro, provocam enormes danos ambientais. A recuperação dessas áreas afetadas, com a implantação de mudas nativas, foi um dos pontos abordados. O podcast tratou também da Portaria CFA nº 16, de 01/09/2017, que definiu os critérios objetivos para o estabelecimento do nexo causal pela omissão, exclusivamente para as ocorrências de incêndios canavieiros de autoria desconhecida.

Já o segundo episódio tratou de questões relativas à remuneração do produtor de cana, trazendo à tona a necessidade de revisão do Consecana (Conselho dos Produtores de Cana-de-Açúcar, Açúcar e Etanol do Estado de São Paulo), sistema de precificação que, segundo os produtores, não reflete a realidade em termos de remuneração. A remuneração do Crédito de Descarbonização (CBIO) e projetos de isenção

tributária, que beneficiam mais a indústria em detrimento do produtor, também fizeram parte da discussão.

“Se você não assistiu a nenhum desses episódios, não se preocupe, pois eles continuam à disposição. Essa é uma das vantagens desse tipo de mídia, que permite que seu conteúdo seja acessado na hora e no local que o ouvinte puder. Seja no trabalho, em casa, no carro, enfim, fica a critério do ouvinte”, ressaltou Torcato, apontando uma das vantagens deste novo canal de comunicação, que a Canaoste oferece a seus associados e aos produtores rurais.





Acompanhe
pelo QRCode:

Estudantes de Pontal e Pitangueiras visitam biofábrica da Canaoeste

Em parceria com instituição de ensino, a Canaoeste vem proporcionando a estudantes a vivência das práticas adotadas no campo

De portas abertas para o futuro, a Canaoeste vem dando continuidade ao trabalho de visitas monitoradas de estudantes que integram o programa “Jovem Agricultor do Futuro”. Desta vez, estiveram visitando as dependências da CanaoesteBio, fábrica de bioinsumos da Canaoeste, alunos de Pontal e Pitangueiras.

O gestor da biofábrica, André Volpe, apresentou toda a unidade, explicando aos alunos sobre os detalhes e funcionamento, falando sobre os impactos provocados pelas pragas no canavial e sobre os primeiros produtos gerados na biofábrica para combatê-las. Tanto o CanaBoveBio e CanaMetaBio baseados respectivamente no *beauveria* e *metarhizium*.

Volpe também falou da estrutura da biofábrica, que tem uma capacidade de produção estimada entre 100 e 120 mil litros/ano. Temos 2 biorreatores, um pré-inóculo de 200 litros e um biorreator para produto final de 2.000 litros.

Maysa Correa Cardoso, analista de microbiologia, apresentou o laboratório, o processo da produção e as análises que são feitas, promovendo ainda atividades com participação dos alunos como: verter o meio de cultura, repicagem de micro-organismo, visualização no microscópio, e falando também sobre a profissão de biólogo e microbiologia.

Para o professor da turma de Pitangueiras, Ademir Ribeiro Mendonça, o projeto contribui para mostrar que a preocupação ambiental faz parte da nossa agricultura. “Quando a gente diz para os alunos que a agricultura vem evoluindo, visando à conservação do meio ambiente, o que nem sempre condiz com o que a grande mídia diz, esse projeto vem trazer essa significância para o meio ambiente, que consiste na redução dos insumos químicos. Mostrando que essa imagem predatória, não é real. Valorizando também a cultura da cana, que vem se modernizando e gerando empregos. Esses insumos biológicos, por exemplo, que antes tinham que ser comprados de empresas multinacionais, estão sendo fabricados aqui na nossa própria região”, ressaltou Mendonça.

Para Manuela G. Siquieri, coordenadora de projetos do Senar, a visita é muito válida, pois agrega conhecimento e crescimento. “Essa parceria com a Canaoeste tem dado essa grande abertura para os alunos, e com certeza fará muita diferença lá na frente, pois eles saem daqui com mais conhecimento”, disse.

Pouco depois de ter sido inaugurada, a CanaoesteBio abriu suas portas para receber para a primeira turma do programa “Jovem Agricultor do Futuro”. Essa primeira visita, realizada em 21 de agosto, contou com a participação de aproximadamente 30 estudantes.

“É uma oportunidade ímpar para os alunos conhecerem um pouco mais sobre as tecnologias que envolvem o agronegócio,

principalmente por vivenciarem uma área que vem crescendo muito no mercado profissional, trazendo consigo a sustentabilidade e a inovação. Agradecemos à CanaoesteBio por abrir as portas da CanaoesteBio para os alunos do Programa Jovem Agricultor do Futuro, e a toda a equipe pelo conhecimento compartilhado, a atenção e o carinho com os nossos alunos”, destacaram na ocasião, o instrutor técnico Leandro Moshen Maurício e a instrutora pedagógica Carolina Veluci Brondi.

Dois dias depois, em 24 de agosto, uma outra turma do programa foi recebida para acompanhar as diversas etapas de utilização de drones no canavial.

Além da parte teórica, os estudantes foram levados a campo e puderam acompanhar os drones em ação. Para a

instrutora pedagógica do Programa Jovem Agricultor do Futuro, Carolina Veluci Brondi, foi uma excelente oportunidade para os alunos conhecerem a inovação que tem sobrevoado as lavouras.

“Os drones têm se tornado uma excelente alternativa para uma agricultura mais sustentável e nossos alunos viram de perto que a inovação também está presente no campo. Além de aprender sobre a tecnologia, os alunos ficaram fascinados com o funcionamento das aeronaves de última geração. O curso incentiva os jovens a descobrir o seu lugar no mercado de trabalho, por mais amplo que seja, mas não é surpresa o quanto essa tecnologia fez brilhar os olhos da garotada”, disse ela na ocasião.





Coluna de Mercado

Eng. Agrônomo Manoel Ortolan



Marcos Fava Neves

Acompanhe pelo QRCode:

Açúcar beira os 28 cents e alcança máxima em 12 Anos

Reflexões dos fatos e números do agro em agosto/setembro e o que acompanhar em outubro

Na economia mundial e brasileira

- Segundo o Boletim Focus do Banco Central do Brasil divulgado em 18 de setembro, espera-se um IPCA de 4,86% (queda mensal) em 2023 e de 3,86% (também queda) em 2024. Para o indicador de crescimento econômico (PIB), é estimada uma recuperação com crescimentos de 2,89% (alta) para este ano e 1,50% (alta) para o próximo. Enquanto isso, a taxa de câmbio deve ficar em patamar próximo de 4,95 (baixa) até o final de 2023 e 5,00 (baixa) ao final de 2024. Já a Selic foi estimada em 11,75 e 9,00, respectivamente, para o ano corrente e o posterior, ambas em manutenção.

No agro mundial e brasileiro

- O indicador que mede os preços globais dos alimentos realizado pela FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura) foi de 121,4 pontos em agosto, apresentando uma queda de 2,1% ou 2,6 pontos em comparação a julho, revertendo a recuperação observada no mês passado. A retração pode ser explicada pelo recuo nos preços dos produtos lácteos, óleos vegetais, carnes e cereais. No entanto, apesar da queda geral no último grupo, o arroz atingiu o maior valor dos últimos 15 anos, por conta das restrições de comercialização da Índia, o maior exportador mundial, depois de uma quebra de safra no país. Enquanto isso, apenas o grupo do açúcar cresceu no período. O adoçante teve alta mensal de 1,3% e anual de 34,1%. Situação observadas por conta dos impactos do fenômeno climático El Niño com secas e chuvas abaixo da média na Índia e Tailândia causando incertezas quanto a oferta global.
- Na 5ª estimativa para a safra global de grãos em 2023/24, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) ampliou a previsão de oferta do milho em 790 mil t, com a melhora do clima nos Estados Unidos nesta reta final de safra: estava em 1,213 bilhão de t em agosto e foi a 1,214 bilhão agora em setembro. Se confirmada, a produção será 5,1% superior a de 2022/23. A projeção americana foi a única reajustada entre os grandes produtores, de 383,83 milhões de t (agosto) para 384,42 milhões de t (setembro). China, Brasil e Argentina seguem com 277,0 (-0,07%), 129,0 (-5,8%) e 54,0 (+ 8,8%) milhões de t, respectivamente. Resultado da alta na previsão para o cereal, os estoques de milho foram também revistos para cima e estão agora estimados em 314,0 milhões de t, alta de 4,85% na comparação com o ciclo passado.

- Desde a revisão pelo USDA, os preços futuros do milho em Chicago registraram queda: o contrato dez/2023 estava cotado em US\$ 4,838/bushel em 14 de setembro e foi a R\$ 4,707/bushel em 18 de setembro.
- Na soja, o comportamento foi o contrário: revisão para baixo na estimativa de produção global, em 1,46 milhão de t, estando agora estimada em 401,33 milhões de t, ainda 8,4% superior ao ciclo passado. Se por um lado o milho americano fora beneficiado neste relatório, na soja, a previsão veio abaixo do esperado: estava em 114,25 milhões de t (agosto) e agora foi a 112,84 milhões de t (setembro). Brasil e Argentina, que ainda estão iniciando o plantio da oleaginosa, seguem com 163,0 (+ 4,5%) e 48,0 (+92,0%) milhões de t, respectivamente. Do lado dos estoques, o USDA reduziu a previsão em 160 mil t e espera 119,25 milhões de t ao final de 2023/24, alta de 15,8% no comparativo com o ciclo anterior.
- Ainda sobre os preços, as negociações em Chicago também caíram para a leguminosa, mesmo com a revisão para baixo neste relatório. No contrato de nov/2023, as negociações terminaram 14 de setembro em US\$ 13,610/bushel e foram a US\$ 13,180/bushel na data de fechamento da nossa coluna, em 18 de setembro.
- Já no algodão, uma boa notícia: após a revisão da oferta nos Estados Unidos, o Brasil deve ultrapassar os americanos e se tornar o 3º maior produtor global neste ciclo. No relatório passado, o USDA indicava a produção norte-americana da pluma em 3,05 milhões de t e, neste, reduziu para 2,86 milhões de t (-9,2% em relação ao último ciclo). Como a previsão para oferta brasileira está em 3,01 milhões de t (+ 4,2%), pode ultrapassar os americanos, se confirmado o nosso resultado no campo. Em âmbito global, a produção foi reajustada para 24,47 milhões de t (estava em 24,85) e deve fechar 2023/24 com queda de 5,3%. Os estoques, por sua vez, devem ser 3,5% inferiores, totalizando 19,6 milhões de t. Apesar da baixa, os preços da pluma na bolsa de Nova York permaneceram praticamente estáveis nos últimos dias. O contrato para dez/2023 estava em 87 cents/lb em 14 de setembro e foram a 87,80 cents/lb em 18/09.
- No campo, as condições “boas” + “ótimas” das lavouras norte-americanas em 17 de setembro estavam: no milho em 51% (2022: 52%); soja em 52% (2022: 55%); e algodão em 29% (2022: 33%). O relatório também mostrou que as colheitas já foram iniciadas e, na mesma data, registram o seguinte progresso: 9,0% no milho (média das últimas 5 safras: 7,0%); 5,0% na soja (média das últimas 5: 4,0%); e 9,0% no algodão (média: 10,0%).
- No Brasil, em setembro, foi divulgado o 12º e último relatório da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra 2022/23 de grãos. A produção foi novamente ampliada, dessa vez para 322,75 milhões de t, alta de 18,4% em relação a temporada anterior (272,64 milhões de t). O milho obteve um aumento anual expressivo de 16,6%, um total de 131,85 milhões de t. Destes, 27,37 milhões de t são provenientes da 1ª safra (+9,4%), 102,16 milhões de t da 2ª (+18,9%) e 2,33 milhões de t da 3ª safra (+5,3%). A soja, por sua vez, continua sendo a principal cultura a impactar no volume total, com 154,62 milhões de t (+23,2%). Já a produção do algodão em pluma, foi projetada em 3,15 milhões de t (+23,3%).
- A área utilizada para os grãos na safra 2022/23 foi de 78,50 milhões de ha (+5,3%). Desse total, as culturas de inverno utilizaram 4,22 milhões de ha (+11,2%), enquanto a produção foi estimada em 12,67 milhões de t (+2,1%). A média da produtividade desses cultivos caiu 8,2% em relação ao ciclo passado, ficando em 3,0 kg/ha devido aos efeitos do El Niño, caracterizado pela abundância de chuvas e aumento de temperatura na região Sul. Segundo a Companhia, a canola foi a cultura que mais retraiu em produtividade (-28,2%), seguida pelo trigo (-8,3%). No entanto, em ambos os casos a produção registrada é maior que ao ciclo passado: 103,4 mil t (+7,5%) e 10,82 milhões de t (+2,5%), respectivamente, por conta da área plantada significativamente maior.
- A Conab também divulgou as perspectivas para a safra 2023/24 de grãos, que está começando. O órgão estima uma produção de 319,5 milhões de t, queda de 1,0%. A soja deve produzir 162,4 milhões de t (+ 5,1%), o milho 119,8 milhões de t (-16,1%) e o algodão em pluma 2,98 milhões de t (- 5,6%). A queda na produção total é esperada em virtude do grande resultado adquirido na safra 2022/23 (bem acima do que era esperado), bem como de prováveis impactos do clima e do El Niño na produção brasileira.
- Em relação à área cultivada, ao todo, os agricultores brasileiros devem semear 78,9 milhões de ha, alta de 0,5% no comparativo com o ciclo passado. Destes, serão 45,3 milhões de ha para a soja (+2,8%), 21,2 milhões de ha no milho (-4,8%) e 1,69 para o algodão (+2,0%). A redução na área de milho advém tanto do cereal cultivado em 1ª safra (4,2 milhões de ha | - 5,4%) como no milho safrinha (16,4 milhões de ha | -4,8%).
- As exportações do agronegócio brasileiro cresceram 6,6% em agosto, alcançando um novo recorde de US\$ 15,63 bilhões, sendo responsáveis por 50,4%

de tudo o que foi exportado pelo país. Embora os preços internacionais dos alimentos tenham registrado queda no período (-10,9%), esse cenário foi resultado do maior volume negociado (+19,7%), principalmente por conta da grande safra de grãos colhida em 22/23. O Brasil vem conquistando participação no mercado mundial.

- Entre os principais setores que contribuíram com nesses números destaca-se, em primeiro lugar, o “complexo soja”, que continua na liderança com US\$ 5,59 bilhões (+12,2%) e representação de 35,7% do valor total exportado. É notável a ampliação da participação chinesa nas vendas da soja em grãos (+15,6% em relação a 2022). Diante disso, a cada 4 grãos de soja exportados pelo Brasil, 3 são enviados para o país asiático. Em segundo lugar, os “cereais, farinha e preparações” atingiram o patamar mais alto da série histórica, com US\$ 2,39 bilhões ou 9,69 milhões de t comercializadas no último mês. Nesse setor, o milho se destaca participando de 90% do total, isso porque a grande safra recorde em 22/23 resultou em embarques também recordes.
- O setor das “carnes” ocupou o terceiro lugar na lista, com US\$ 2,06 bilhões exportados em agosto. Na carne bovina, os embarques totalizaram US\$ 941,05 (-30,6%). Já a carne de frango alcançou US\$ 815,65 (-9,4%), e a suína US\$ 250,89 (-5,8%). Em seguida, o “complexo sucroalcooleiro” preencheu o quarto lugar com US\$ 1,95 bilhões (+38,1%). Foi o único setor a apontar elevação nos preços, puxado pela alta do açúcar diante das incertezas na oferta internacional e aliado a boa safra brasileira. Por fim, a quinta posição foi dos “produtos florestais”, exportando US\$ 1,10 bilhão (-21,6%) com protagonismo da celulose que representa quase metade do total.
- Nas importações, o Brasil comprou US\$ 1,46 bilhão em produtos do agronegócio em agosto (-13,0%). Assim, a balança comercial foi positiva em US\$ 14,16 bilhões (+9,2%). De janeiro a agosto, as exportações somaram US\$ 112,68 bilhões, 4,2% acima do observado no ano anterior.
- Na atualização mensal do Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) trouxe o número de R\$ 1,142 trilhão em 2023, frente ao R\$ 1,135 trilhão estimado em agosto. O valor é 2,4% ou R\$ 27 milhões maior em relação ao obtido em 2022 (R\$ 1,115 trilhão). As lavouras devem entregar um montante financeiro de R\$ 804,3 bilhões com crescimento de 4,2%, e a pecuária deve faturar R\$ 338,3 bilhões, um recuo de 1,6% frente ao ano anterior. O recorde na produção de

grãos, preços dos produtos e exportações são os principais aspectos que resultaram nesse cenário. Os 5 principais produtos que participam do valor total são: soja (41,0%), milho (17,7%), cana-de-açúcar (13,2%), café (6,0%) e algodão (3,8%). Além disso, diversos produtos tiveram recordes do VBP em 2023, desde o início do cálculo há mais de 30 anos, são eles: amendoim, cana-de-açúcar, feijão, laranja, mandioca, milho, tomate, entre outros.

- O fenômeno climático El Niño tem 95% de chance de se estender entre janeiro e março de 2024, segundo o Centro de Previsão Climática (CPC) dos Estados Unidos. Condições mais extremas podem ser desencadeadas, como: incêndios florestais, ciclones tropicais e secas prolongadas. Os impactos se estendem globalmente, provocando maior impacto em mercados emergentes que são mais suscetíveis a flutuações nos preços de alimentos e energia. Além disso, a próxima estação de crescimento agrícola no Hemisfério Sul, incluindo áreas na África do Sul, sudeste asiático, Austrália e Brasil, pode ser afetada pelo fortalecimento do El Niño, especialmente devido ao clima mais seco e quente do que o normal.
- Ainda sobre o El Niño, a alteração no regime de chuvas causado pelo fenômeno pode impactar a logística de embarques de produtos agrícolas no Canal do Panamá. Em decorrência da seca, as autoridades planejam impor restrições ao tráfego de navios durante um ano, o que afetaria as exportações dos Estados Unidos, principalmente de grãos, para o mercado asiático. O Rabobank pontua que os portos do Pacífico se tornarão alternativas essenciais, e o Brasil surge como um mercado alternativo relevante. A perda de competitividade dos portos americanos pode aumentar a demanda por grãos brasileiros, que têm estoques significativos e podem se beneficiar da janela de exportação de outubro a maio.
- No primeiro semestre de 2023, 18,61 milhões de t de fertilizantes foram entregues ao mercado brasileiro, um aumento de 2,4% em relação as 18,18 milhões de t registrados no mesmo período do ano passado, segundo a Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda). Mato Grosso foi o estado líder nas entregas, representando 25,2% do total (4,69 milhões de t). Em seguida veio o Paraná (2,34 milhões), Goiás (2,09 milhões), São Paulo (1,67 milhão), Rio Grande do Sul (1,62 milhão) e Minas Gerais (1,43 milhão).
- Os estoques de suco de laranja no Brasil chegaram a atingir o nível mais baixo de toda a série histórica, caindo 40,7% em relação ao ciclo anterior,

totalizando 84,74 mil t, segundo a CitrusBR. Enquanto isso, a produção esperada para a temporada 2023/24 é de aproximadamente 309,34 milhões caixas de 40,8 kg, são 4,66 milhões a menos do que o registrado na safra 2022/23, de acordo com o Fundecitrus. O aumento da incidência da doença do greening no cinturão citrícola de São Paulo e Triângulo Mineiro é um dos principais fatores que afetam a produção, com um aumento significativo de 24% para mais de 38% em relação ao ano anterior. É um momento delicado para o setor, no qual a união dos produtores para o manejo correto será determinante para redução da incidência.

- O agronegócio brasileiro alcançou um número recorde de empregos no segundo trimestre de 2023, com 28,3 milhões de trabalhadores, representando 26,9% de todas as ocupações do país (+0,8% em relação a 2022). O resultado foi impulsionado pelo crescimento nos agrosserviços (+7,5%) e no segmento de insumos (+6,7%), relacionado ao desempenho positivo da produção agrícola. No entanto, a agropecuária viu uma queda de 5% na força de trabalho, principalmente em categorias como "outras lavouras", horticultura, café e cereais na agricultura, além da criação de bovinos e "outros animais" na pecuária. Esse crescimento no emprego também se refletiu na formalização e no aumento do nível de instrução dos trabalhadores no setor.
- O setor agro do Brasil é referência mundial em logística reversa de embalagens de defensivos. Nos últimos 20 anos, essa prática resultou na redução de cerca de 1 milhão de toneladas de emissões de CO₂, o que equivale a 18,41 mil viagens de caminhão ao redor do mundo. Em 2022, o segmento destinou corretamente 52,5 mil t de embalagens vazias, atingindo um total de 700 mil t desde 2002, de acordo com dados do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV).
- A Forbes divulgou a lista das 10 maiores cooperativas de produção agropecuária no país, com base no resultado de 2023. Juntas, elas somam faturamento de R\$ 157 bilhões. O Top 5 de faturamento é composto por: 1º Coamo (PR) com R\$ 28,1 bilhões; 2º C.Vale (PR) com 22,7 bilhões; 3º Lar (PR) com R\$ 22,1 bilhões; 4º Aurora (SC) com R\$ 22,0 bilhões; e em 5º a Comigo (GO) com R\$ 15,7 bilhões. Parabéns a força cooperativista nacional no agro, nosso reconhecimento pelos grandes resultados.
- Concluimos a conjuntura do agro com os preços dos principais produtos do setor. Na soja,

considerando a entrega em cooperativa do estado de São Paulo (FOB) em meados de setembro, a cotação estava em R\$ 135,80/sc (60 kg), enquanto o contrato de mar/24 era negociado a R\$ 124,80/sc. No milho, o preço físico estava em R\$ 54,00/sc e o futuro (B3) em R\$ 57,55/sc (nov/23) e R\$ 65,37/sc (mar/24). No algodão (Base Esalq), o preço era de R\$ 133,57/@, uma nova baixa mensal. Outros produtos do agro, segundo o Cepea/Esalq, estavam cotados em: café arábica a R\$ 825,15/sc (60 kg); o trigo Paraná em R\$ 1.064,46/t; a laranja indústria (a prazo) em R\$ 45,58/cx (40,8 kg) e o boi gordo em R\$ 213,70/@.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em outubro são:

1. A fase inicial de plantio da safra verão de grãos 2023/24 no Brasil. Algumas áreas já iniciaram as operações, mas outubro é marcado por ser o mês em que acontece o maior avanço da semeadura. Importante olhar para o clima e os efeitos do El Niño nesse momento, o qual pode interferir tanto no avanço das operações, como no desenvolvimento inicial das culturas. É grande a preocupação com a logística de fertilizantes.
2. Evolução da colheita de grãos 2023/24 nos Estados Unidos. O país norte-americano iniciou as atividades e em ritmo superior ao das últimas cinco safras. Vale acompanhar diariamente este progresso, lembrando que o clima pode ser decisivo neste final de ciclo (possibilidade de geadas e chegada da neve).
3. As discussões do Marco Temporal que, caso seja derrubado, poderia ampliar a participação das terras indígenas no Brasil de 14% para 30%, um absurdo impactando de forma direta a produção agrícola nacional. O projeto que institui a demarcação já foi aprovado na Câmara e agora avança no Senado, enquanto o Supremo Tribunal Federal discute sobre a pauta. Vamos torcer para que o congresso avance nesse assunto e coloque uma pá de cal neste risco institucional.
4. As novas tentativas da Ucrânia de escoar a sua produção de grãos por corredores alternativos no Mar Negro após o término do acordo com a Rússia. Alguns testes foram bem-sucedidos e outros navios começam a chegar a portos ucranianos. Vamos acompanhar os desdobramentos e se haverá alguma reação russa.
5. Olhar para o câmbio, que após se aproximar dos R\$ 5 no início do mês, sofreu uma queda expressiva e está agora (data de fechamento da coluna) em torno de R\$ 4,86. A tendência é seguir com

queda, o que pode prejudicar o produtor que ainda não vendeu a safra, mas pode beneficiar aqueles que pretendem investir na 2ª safra (compra de insumos).

Reflexões dos fatos e números da cana em agosto/setembro e o que acompanhar em outubro:

Na cana

- No acumulado da safra 2023/24, a moagem já atingiu 406,64 milhões de t até o dia 1º de setembro, frente as 366,69 milhões de t registradas no mesmo período do ano passado, representando um avanço de 10,9%. Os dados são da União da Indústria da Cana-de-açúcar e Bioenergia (Unica).
- Olhando para a qualidade de matéria-prima desde o início do ciclo atual, o nível de Açúcares Totais Recuperáveis (ATR) marcou o valor de 137,24 kg/t (-0,57%). Na segunda quinzena de agosto a variação também foi negativa, em 0,21%, com um valor registrado de 153,93 kg/t (154,26 kg/t em 22/23). Já quanto ao mix de produção, a posição acumulada desde o começo da safra em abril é de 49,17% para o açúcar e 50,83% para o etanol, o adoçante continua ganhando participação frente ao biocombustível. Apenas na última quinzena de agosto, o mix ficou em 50,73% para o primeiro e 49,27% para o segundo.
- O mercado de CBios até o dia 8 de setembro registrou a emissão de 22,18 milhões de créditos de descarbonização em 2023. A parte obrigada do Programa RenovaBio adquiriu 54,91 milhões até a data supracitada, segundo dados da Bolsa de Valores Brasileira (B3). O prazo final para cumprir a meta de 2022 termina dia 30 de setembro, sendo que as aposentadorias feitas já cobrem 94% das emissões estabelecidas, indicando que o cumprimento da obrigação com o Programa será consolidado.
- A atual temporada 2022/23 de cana-de-açúcar é considerada uma das mais sustentáveis da última década. A reutilização da água e colheita da cana crua, sem queima, ocasionaram uma redução de 52% no consumo de água pela indústria no estado de São Paulo. Além disso, segundo o Programa Etanol Mais Verde - uma parceria entre usinas e fornecedores de cana-de-açúcar em colaboração com o governo do estado - 12,2 milhões de t de CO₂ e 73,8 milhões de t de outros poluentes atmosféricos foram mitigados desde o início da série histórica em 2010/11, o equivalente a 214 mil ônibus em circulação por um ano inteiro.
- A Cocal, empresa sucoenergética, iniciará as

operações de sua primeira usina solar fotovoltaica no próximo mês. Esta será a terceira fonte de geração de energia da companhia, que já opera com bagaço de cana-de-açúcar e biogás. O projeto envolveu um investimento de R\$ 10 milhões e terá uma capacidade média de produção de 3.500 MWh/ano. A empresa planeja construir mais duas usinas solares no futuro, com investimentos de R\$ 25 milhões cada uma.

- Usina Santa Fé registrou seu melhor desempenho da história na safra 2022/23. A empresa teve um lucro líquido de R\$ 74,71 milhões, um aumento de 163,2% em relação à temporada anterior (R\$ 28,38 milhões). Na safra em questão, a usina processou 4,16 milhões de toneladas de matéria-prima, direcionando 52,4% para a produção de açúcar.

No açúcar

- Foram produzidos 3,46 milhões de t somente na segunda quinzena de agosto, um crescimento de 9,9% se comparado ao volume registrado no mesmo período da temporada anterior (3,15 milhões de t). Enquanto isso, no acumulado da safra o aumento foi de 20,3%, totalizando 26,15 milhões de t (ante os 21,78 milhões de t em 22/23). Dados também são da Unica.
- Do lado das exportações, o Brasil embarcou 3,63 milhões de t de açúcar em agosto, alta de 23,0% no comparativo com agosto passado (2,95 milhões de t), segundo dados do Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa). Este volume resultou em uma receita de US\$ 1,78 bilhão, 48,7% superior ao mesmo mês de 2022. O crescimento superior do lado das receitas é resultado de uma elevação do preço médio do adoçante para o mês, o qual fechou em US\$ 490,09/t (+ 21,0%). No acumulado de 2023, o agro brasileiro já vendeu 17,80 milhões de t de açúcar ao exterior (+ 14,6%) e arrecadou US\$ 8,58 bilhões (+ 40,0%).
- A safra 2023/24 deve representar um recorde para a produção e exportação de açúcar, representando em torno de 50% do mercado internacional, segundo a consultoria Job Economia. Além disso, a moagem de cana no país deve aumentar mais do que o previsto para a temporada, podendo atingir 660 milhões de t, um incremento de mais de 51 milhões de toneladas em relação ao ciclo anterior, resultado do clima favorável que vem impulsionando as produtividades dos canaviais, considerando também o Nordeste.
- A produção de açúcar no principal distrito produtor da Índia está prevista para diminuir em 14% durante a safra de 2023/24. Isso levará ao seu

patamar mais baixo dos últimos 4 anos, devido aos impactos do clima extremamente seco, que não era visto há mais de 100 anos na região. Esse cenário pode continuar dando apoio aos preços do adoçante no mercado internacional, que estão perto de atingir o nível mais alto da última década.

- E com as novas preocupações de que o clima na Ásia possa ser ainda mais seco do que o esperado, devido ao El Niño, afetando as produções na Índia e Tailândia, as cotações do açúcar na bolsa de Nova York alcançaram a máxima em 12 anos na 2ª quinzena de setembro, quando fecharam em 27,59 centavos de dólar. Atualmente, há mais de 95% de probabilidade de continuidade do El Niño durante o inverno no Hemisfério Norte. No fechamento da nossa coluna (18/09), os contratos eram negociados em 26,73 cents/lb em Nova York e em US\$ 735,90/t em Londres.
- No mercado interno, o Açúcar Cristal Branco em São Paulo (Cepea/Esalq) estava cotado em R\$ 151,85/sc (50kg), uma alta de mensal de quase 7,0%, refletindo o comportamento do mercado internacional.

No etanol

- Apenas na última quinzena de agosto, a produção foi de 2,31 bilhões de litros (+2,2%) nas unidades do Centro-Sul, sendo 1,42 bilhões de litros de etanol hidratado (+8,1%) e 889,73 milhões de litros do anidro (-6,1%). No acumulado da temporada 2022/23, a fabricação totalizou 19,10 bilhões de litros (+6,3%) desde o início do ciclo até agosto, sendo 11,17 bilhões de etanol hidratado (+1,6%) e 7,92 bilhões de anidro (+13,6%). Do total, 12,9% foram provenientes do milho, alcançando uma produção de 2,47 bilhões de litros no ano, um aumento notável de 46,3%.
- Em relação a comercialização do biocombustível, somente no último mês, as vendas totalizaram 2,95 bilhões de litros, uma variação anual positiva de 9,1%. Desse total, 1,80 bilhão de litros (+20,6%) foi de etanol hidratado, enquanto 1,15 bilhão de litros, de anidro (-5,0%). Até o mês de julho, o hidratado representou 17,5% da matriz de combustíveis do país, contudo, a entidade espera um incremento ainda maior desse indicador adiante por conta da maior competitividade do biocombustível em agosto. Enquanto isso, ao longo da safra 2023/24 já foram comercializados 12,58 bilhões de litros (+2,7%). Desse total, 7,09 bilhões de litros são de etanol hidratado (-2,4%) e 5,48 de anidro (+10,1%).
- Um projeto de lei encaminhado ao Congresso Nacional que pretende aumentar a mistura de

etanol anidro na gasolina, poderia dar um impulso de 5% na produção do biocombustível. O documento prevê que o teor máximo de etanol na gasolina passe de 27% para 30%. Segundo a Unica, a indústria tem capacidade para elevar a oferta desse tipo de etanol e já demonstrou sua aptidão em atender uma demanda maior no passado.

- Aliança Global para Biocombustíveis é lançada reunindo 19 países (dentre eles: Brasil, Estados Unidos e Índia) e 12 organizações internacionais com o objetivo de promover a utilização e produção sustentável de biocombustíveis no mundo. A iniciativa é resultado de um programa estabelecido pela Índia para a adoção de 20% de mistura de etanol na gasolina, fabricação de veículos flex e desenvolvimento de biocombustíveis de segunda geração.
- A Agência Internacional de Energia (AIE) projeta que a demanda por combustíveis fósseis (petróleo, gás e carvão) vai atingir seu pico antes do esperado para esta década. O próximo relatório a ser divulgado pela organização mostrará que o planeta está prestes a atingir um ponto de inflexão histórico. Somado a isso, a produção global de biocombustíveis sustentáveis precisa triplicar até 2030, para que as emissões líquidas zero até 2050 sejam atingidas.
- O Brasil inaugurou sua primeira planta-piloto de produção de combustível sustentável de aviação (SAF) no Rio Grande do Norte. O projeto utiliza glicerina como matéria-prima, um subproduto da indústria de biodiesel. A expectativa é de produzir até 5 litros diários de SAF para certificação pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) até dezembro.
- Nos preços, tendo como base o valor na cidade de Ribeirão Preto, em 15 de setembro, o hidratado estava em R\$ 2,690/l e o anidro em R\$ 2,660/l, ambos com impostos já contabilizados (SCA).

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

1. O ritmo de moagem de cana-de-açúcar na região Centro-Sul neste que deve ser o penúltimo (para algumas usinas, o último) mês de operação industrial no ciclo atual. Estamos com volume 11% superior ao do mesmo período de 2022/23, embora o volume de cana a ser colhido nesta safra seja superior. Como a chuva vai atrapalhar as operações?
2. Seguir de olho nos impactos do El Niño na cana, na produção brasileira, mas, principalmente, nas lavouras asiáticas, onde a maior parte dos impactos


tem sido observadas com a seca que só piora. Este tem sido o fator-chave para guiar o mercado do açúcar nas últimas semanas, devido às limitações na oferta de cana nestes países, reduzindo, consequentemente, a oferta global do adoçante.

3. Falando neste assunto, vale acompanhar semanalmente as negociações do adoçante e as reações em países como Tailândia e a Índia. Representantes indianos afirmam que os estoques nacionais são suficientes para suprir o consumo local nos próximos meses, enquanto há uma especulação sobre prováveis proibições nas exportações e restrições a serem adotadas pelo governo indiano.
4. Nos combustíveis, a expectativa de cortes na produção na Rússia e Arábia Saudita elevou de forma expressiva o preço do petróleo no mercado global. Os contratos de out/2023 do WTI Crude (EUA) estavam cotados em US\$ 92,30/barril no fechamento da nossa coluna, valor que não era alcançado desde novembro do ano passado. Já o Brent Crude (contrato para nov/2023) estava em US\$ 94,43/barril, também renovando a alta de novembro passado. Vamos acompanhar os impactos no preço da gasolina, do diesel – nos custos de produção da safra que está começando – e no etanol.
5. Concluindo, vamos observar o consumo interno do etanol. O hidratado voltou a crescer de forma relevante (+ de 20%) no mês passado, enquanto o anidro caiu. Pode ser um indicativo de opção do consumidor pelo biocombustível hidratado, vis a vis a gasolina. Setembro deve ser de imenso consumo, e isto terá impactos no preço.

Valor do ATR: no último mês de agosto, o Açúcar Total Recuperável (ATR) concluiu o mês em R\$ 1,1930/kg, segundo o Conselho de Produtores e Indústria da Cana (Consecana), queda de 1,8% na comparação com o mês anterior ou R\$ 0,0223/kg a menos. Com este resultado, o valor acumulado para 2023/24 está em R\$ 1,2110/kg. Relembrando o histórico deste ciclo: iniciamos abril com R\$ 1,2129/kg; maio fomos a R\$ 1,1943/kg; junho pulamos para R\$ 1,2223/kg; julho ficou com R\$ 1,2153/kg; e agosto ficou em R\$ 1,1930/kg. Seguimos acreditando em um valor entre R\$ 1,20 e R\$ 1,23/kg até o término do ciclo em andamento.

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).

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

Beatriz Papa Casagrande é consultora na Markestrat Group, aluna de mestrado em Administração de Organizações na FEA-RP/USP e especialista em inteligência de mercado para o agronegócio. 

Homenageado do mês



Neste mês, nossa singela homenagem vai para o Prof. Luís Humberto de Mello Villwock. Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), mestre em Economia Rural e Engenheiro Agrônomo pela mesma universidade. O Prof. Villwock é nosso parceiro há muitos anos, desde a época do PENSA na USP/SP e, juntos, já escrevemos diversos artigos e livros, além de realizarmos projetos para empresas e outras atividades. Um grande pesquisador na área de inovação e startups, é Professor Adjunto na Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC/RS) e um dos líderes a frente de um dos mais premiados parques tecnológicos do mundo, o Teenopuc. Fica aqui a nossa recomendação para que você pesquise e conheça o trabalho do Prof. Villwock e, é claro, o nosso reconhecimento por todo o trabalho desempenhado até aqui. Tem nossa admiração e completo respeito!



André Pavan Réa
Analista de Sustentabilidade



Acompanhe
pelo QRCode:

Qual a importância de um Sistema de Gestão para o produtor rural?

Caro produtor,

Hoje o papo de sustentabilidade é referente à importância de se ter um sistema de controle e gestão nas propriedades rurais e como essa ferramenta pode auxiliar na administração e na rentabilidade do negócio.

Um sistema de gestão nada mais é que uma plataforma para armazenamento de dados, com o intuito de controlar atividades, processos, administrar os recursos financeiros, por meio de compras e vendas, contabilizar estoque de produtos e insumos e manutenções periódicas. A quantidade dos recursos disponíveis depende do programa utilizado, mas, em linhas gerais, estes garantem a organização e o controle operacional das atividades agrícolas.


Um grande benefício de se obter um sistema de gestão é o amplo controle financeiro do negócio, permitindo o registro preciso de todas as transações financeiras, como compras, vendas, despesas e investimentos. Isso possibilita um melhor acompanhamento das finanças, contribuindo para a tomada de decisão baseada em dados, evitando desperdícios e gastos desnecessários.

Um sistema de gestão possibilita o registro das atividades agrícolas, mantendo um relatório detalhado de todas as atividades desempenhadas na propriedade, como: tratos culturais, aplicações de defensivos, corretores de solo, irrigação e colheita. O armazenamento dos dados é essencial para avaliar o desempenho da cultura ao longo do tempo, possibilitando a comparação de práticas aplicadas, facilitando a identificação de práticas eficazes e de aprimoramentos futuros.

Por meio dos registros das atividades já citados, também é possível controlar o estoque, pela entrada de produtos, insumos (notas fiscais de compra) e saída (aplicações). Dessa forma, a gestão eficaz ajuda a monitorar os níveis de estoque, evitando falta de insumos, além de reduzir desperdícios de produtos.

Com o passar do tempo e o acúmulo das informações operacionais, é possível uma análise global da propriedade, permitindo uma análise quantitativa de padrões, tendências, produção das variedades de cana-de-açúcar, comparação dos diferentes manejos e até mesmo oportunidades de melhorias.

Para os produtores que almejam ganhar certificações, como a Bonsucro, ou até mesmo se tornarem produtores primários para os cálculos dos Cbios do Programa RenovaBio das unidades industriais, os sistemas de gestão são muito indicados, apesar de não serem obrigatórios, uma vez que permitem um controle documental efetivo, de rápido acesso, em uma plataforma única.

O Programa Semeia, da Canaoeste, está disponível para tirar dúvidas e te ajudar a alcançar a sustentabilidade. Se ainda tiver qualquer dúvida referente ao sistema de gestão ou a qualquer tópico já abordado, teremos o maior prazer em sanar suas dúvidas e regularizar a sua propriedade! 



Marcelo Romão
Especialista em
Meteorologia e Analista de
risco de fogo



Felipe Farias
Meteorologista
especialista em extremos
meteorológicos

O impacto do clima e suas variações na cana-de-açúcar e a tendência das chuvas para outubro e novembro de 2023

Parceria:



As variações de tempo e clima impactam a vida da humanidade desde os tempos primórdios. É sabido que todas – ou, pelo menos, a maioria das nossas atividades – são dependentes das condições e variações climáticas, sendo exemplo dessas atividades a agricultura, os transportes, o turismo, energia, dentre muitas outras.

No que tange à agricultura, mais precisamente à cultura da cana-de-açúcar, esta é bastante influenciada pelas condições climáticas, bem como por suas variações, que impactam todo o ciclo vegetativo dessa cultura.

De forma geral, a cana-de-açúcar, para obter o seu melhor desenvolvimento, necessita de três fontes principais, que são: a radiação solar, relacionada aos processos de fotossíntese e à presença de açúcares; a temperatura, relacionada ao crescimento da planta, bem como a sua estrutura radicular, e, por fim, a água, cuja importância reside no crescimento e desenvolvimento da cultura, de forma geral, com impacto direto na produtividade, sendo anos extremamente secos mais favoráveis a quedas na produtividade, por exemplo.

Geralmente, a safra da cana-de-açúcar tem início no mês de abril, finalizando em meados de novembro, experimentando, assim, uma variação climática significativa ao longo do processo vegetativo. Por exemplo, o período quente e úmido do ano favorece a fase de crescimento da cana, enquanto o tempo mais seco interfere mais na fase de maturação da cultura.

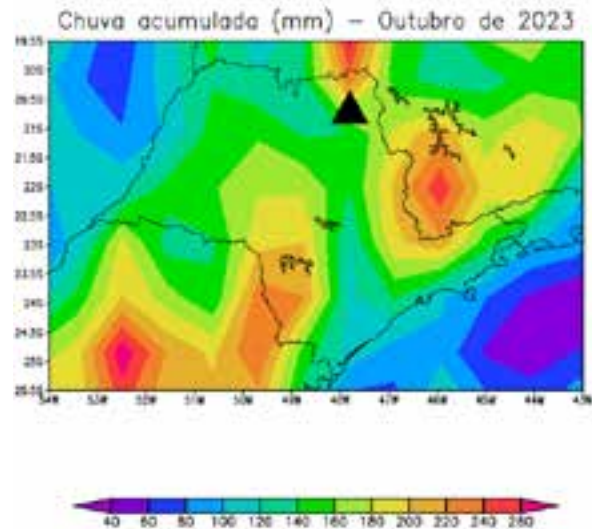
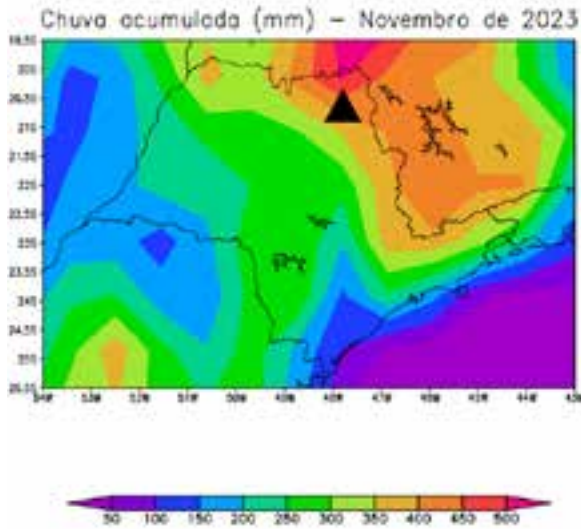
Diante dessa sazonalidade da cultura da cana-de-açúcar, é imprescindível o conhecimento tanto das previsões de tempo quanto – e principalmente – das previsões climáticas, bem como o acesso a elas. Além disso, os registros, ou seja, o histórico climático pode ser utilizado no planejamento anual da cultura, abrangendo todas as suas fases, desde o preparo de solo até a colheita, podendo, inclusive, nortear condições para maior ou menor produtividade, sendo de vital importância para tomadas de decisões.

No contexto geral, a previsão climática relaciona-se à estimativa do comportamento médio da atmosfera, por meio de variáveis como chuva, temperatura, vento, radiação solar etc., com antecedência de uma ou duas estações, uma vez que a previsão climática abrange de 3 a 6 meses à frente. Para isso são utilizados modelos numéricos estatísticos, dentre outros modelos de previsão.

Dessa forma, considerando a importância das previsões climáticas, tanto relacionadas às questões de produtividade quanto ao grande impacto econômico, bem como logísticas e tomadas de decisão, a seguir serão apresentadas as

previsões de chuvas (mm) esperadas para a região Canaoeste, para os meses de outubro e novembro de 2023. Lembrando que estamos em um ano sob condições do El Niño, que, por sua vez, deverá permanecer ao longo de todo o próximo verão, gerando um aumento significativo das

temperaturas na maior parte do Brasil. Então, é de se esperar um provável aquecimento acima da média nesses meses da primavera e, conseqüentemente, uma antecipação do período chuvoso. Chuvas essas que poderão ser localmente fortes, pois estão de volta as “chuvas de verão”.



El Niño, anomalia das temperaturas da superfície do mar, com destaque para o Pacífico, com temperaturas muito acima da média neste ano de 2023

E como ficarão as chuvas na região no bimestre: outubro-novembro de 2023

No mês de outubro de 2023, a precipitação acumulada na região Canaoeste (triângulo preto) ficará entre 150-200 (mm), valor este que estará, aproximadamente, 40% acima da média climatológica para esse mês. No mês de novembro de 2023, a precipitação acumulada na região Canaoeste (triângulo preto) ficará entre 250-400 (mm), valor este que estará, aproximadamente, 90% acima da média normal de chuvas para o mês. Assim dizendo, a previsão climática indica que, nesse mês, as chuvas, de forma geral, serão mais volumosas nessas áreas sucroenergéticas.

A previsão de chuva (mm) e sua anomalia para o bimestre outubro-novembro de 2023 para as áreas sucroenergéticas da região Canaoeste estão sumarizadas na tabela a seguir, que tem como objetivo auxiliar nas tomadas de decisões no decorrer do referido bimestre, bem como em soluções de logísticas e nos demais planejamentos acerca do comportamento do clima, em termos de chuva, com impacto na cana.

| Meses (2023) | Chuvas previstas (mm) Modelo BAM-INPE | Climatologia Chuva (mm) DAEE (1940-2022) |
|--------------|---------------------------------------|--|
| Outubro | 150 a 200 | 125,30 |
| Novembro | 250 a 400 | 167,90 |

Percebe-se que o modelo do INPE está com um forte viés de colocar as chuvas com tendência acima da média, muito influenciado pelo fenômeno El Niño, que costuma gerar muitas chuvas no sul do Brasil e que, às vezes, se refletem no estado de São Paulo. Portanto, um ponto importante a se observar é que, caso essas chuvas muito acima da média venham a ser registradas em novembro, é muito provável que sejam em locais isolados, principalmente aqueles que venham a registrar uma pancada forte de chuva, que pode ocorrer já a partir deste mês.

Ressalta-se que as previsões aqui apresentadas são oriundas de modelo de previsão climática e, por serem resultados numéricos, podem conter algum grau de incerteza tanto em volume de chuva quanto em localização, principalmente nesses meses de transição de estações do ano, como outubro e novembro, que, às vezes, registram condições similares ao inverno no verão, o que também ocorre durante o outono.




**Sinta a
experiência em
ser associado
Canaoeste,
tenha acesso
a todas essas
informações e
muito mais!**

O seu dia a dia precisa
desse mundo de
possibilidades, associe-se!




 canaoeste.com.br

 @canaoesteoficial



CANAESTE




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



CANAOSTE

cocred.com.br

 sicoobcocred

**VEM CRESCER
COM A GENTE.**



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

BALANCETE MENSAL - JULHO 2023

(valores em reais)

| Ativo | | Passivo | |
|------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| Circulante e Não Circulante | 10.372.648.437,57 | Circulante e Não Circulante | 9.225.662.376,90 |
| Disponibilidades | 18.686.297,41 | Depósitos | 4.578.378.407,92 |
| Aplicações Financeiras | 5.478.144.808,84 | Letra de Crédito do Agronegócio - LCA | 2.527.935.801,64 |
| Operações de Crédito | 4.794.736.370,06 | Letra de Crédito do Imobiliário - LCI | 286.452.653,75 |
| Outros Créditos | 78.810.671,37 | Relações interdependências | 16.024,73 |
| Outros Valores e bens | 2.270.289,89 | Obrigações por Emprést. e Repasses | 1.665.858.578,89 |
| | | Outras Obrigações | 167.020.909,97 |
| Permanente | 111.490.882,02 | Patrimônio Líquido | 1.258.476.942,69 |
| Imobilizados de Uso | 102.889.548,10 | Capital Social | 694.013.615,54 |
| Intangível | 8.601.333,92 | Reserva Legal | 430.122.043,59 |
| | | Sobras Acumuladas do Exercício | 27.133.679,66 |
| Total do Ativo | 10.484.139.319,59 | Total do Passivo | 10.484.139.319,59 |

SERTÃOZINHO/SP, 31 DE JULHO 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



Roberto Braun

*Diretor de Relações Governamentais e
Regulamentação da Toyota do Brasil*

Carros eletrificados e biocombustíveis: uma união sustentável



Atualmente enfrentamos um desafio global urgente: reduzir as emissões de carbono para evitar mudanças climáticas catastróficas. Não por acaso, essa é uma preocupação das principais organizações do mundo. O Brasil, como o maior produtor mundial de cana-de-açúcar e importante produtor de outras culturas agrícolas, desempenha papel significativo nessa busca por soluções sustentáveis.

Sabemos que a eletrificação veicular é uma parte crucial da transição para um futuro mais limpo, mas não

será suficiente para combater as mudanças climáticas por si só. Para limitar o aumento da temperatura global a 1.5 °C até 2050, é necessário adotar uma abordagem mais ampla. Isso inclui o uso de combustíveis neutros ou de baixo carbono, junto com a eletrificação, tanto em países desenvolvidos quanto naqueles em desenvolvimento.

Como os combustíveis neutros em carbono ainda têm produção muito limitada, a solução prática para uso imediato são os biocombustíveis. É o caso do etanol, por exemplo, proveniente da cana-de-açúcar, que tem

baixa emissão de carbono, pois a cana absorve CO₂ durante o crescimento, compensando as emissões quando o etanol é queimado. E, assim, muitos países têm efetuado a mistura desse biocombustível na gasolina, em proporções ainda modestas.

O Brasil é referência nesse tema, com quase 50 anos de experiência no uso do etanol, hoje fornecido na forma pura ou misturado na proporção de 27% na gasolina. Importante lembrar que também temos outras opções de biocombustíveis, como biodiesel e biometano, por exemplo.

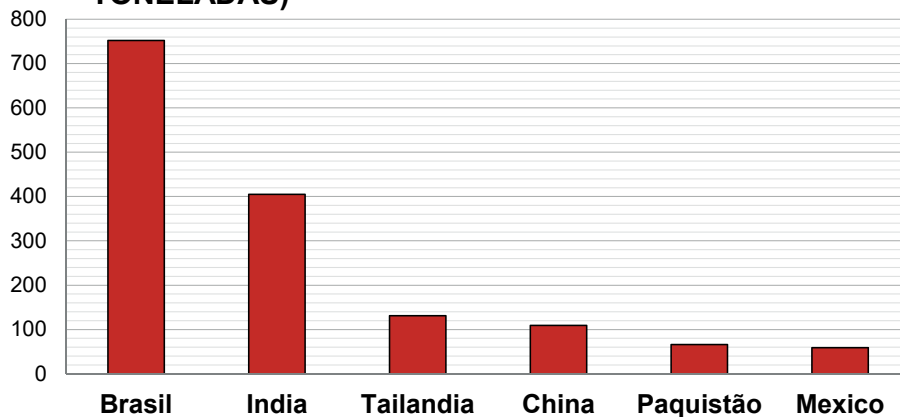
Empresas automobilísticas estão reconhecendo essa oportunidade e desenvolvendo novas tecnologias que aproveitam os biocombustíveis como alternativa para a descarbonização da mobilidade. Veículos híbridos flex, por exemplo, podem ser abastecidos com etanol, oferecendo uma alternativa mais limpa aos veículos híbridos tradicionais.

Nesse contexto, a tecnologia híbrida flex é uma nova e importante rota tecnológica automotiva. Ela se destaca por sua capacidade de integrar várias fontes de energia em um único sistema que é altamente eficiente, mesclando motores elétricos e a combustão flexíveis, que podem ser abastecidos com etanol ou gasolina.

É importante destacar que a eletrificação veicular e o uso dos biocombustíveis não são soluções concorrentes, mas complementares. A eletrificação pura é interessante para muitos cenários urbanos, enquanto a autonomia do biocombustível pode desempenhar um papel crucial em áreas rurais e regiões onde a infraestrutura de recarga elétrica é limitada. A solução combinada das duas alternativas no híbrido flex já se provou um grande sucesso. E uma nova solução em desenvolvimento, a tecnologia híbrida plug in flex, traz perspectivas muito positivas para o futuro.

Em resumo, o Brasil tem a oportunidade de liderar globalmente a transição para veículos mais sustentáveis, aproveitando sua posição como potência agrícola e um dos maiores produtores de biocombustíveis do mundo. A combinação da eletrificação veicular com o uso de etanol oferece um caminho realista para reduzir as emissões de carbono e limitar o aquecimento global. É uma jornada que exige cooperação global e ação imediata, mas também oferece a promessa de um futuro mais limpo e sustentável para todos. 🌱

OS MAIORES PRODUTORES DE CANA-DE-AÇÚCAR DO MUNDO (PRODUÇÃO EM MILHÕES DE TONELADAS)



Cooperado Cocred conta com o título de crédito que facilita os negócios no campo.

CPRF *Cédula de Produto Rural Financeira*

Um título que representa uma promessa de entrega futura de um produto agropecuário em troca de recursos para você investir no seu crescimento hoje.

Conheça alguns benefícios:



**Isonção
de IOF**



**Fácil
contratação**



**Pagamento
semestral
ou anual**



**Área
livre para
o custeio**

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

SICOOB COCRED

Vem crescer com a gente.

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

Sujeito a análise cadastral.



Só quem
nasceu no

Agro

oferece mais
recursos para
você **crescer.**





Ex-ministro da Fazenda palestrou no AutoShopping 2023

Maílson da Nóbrega falou sobre o cenário econômico brasileiro e as oportunidades no mercado internacional



Pelo quinto ano consecutivo, o Grupo Toniello realizou em Ribeirão Preto o AutoShopping. O evento é uma realização do grupo por meio das concessionárias Audi Ribeirão Preto, Atri Fiat, New Hyundai, Koi Honda, Euro Renault, RP Jeep, Thor Volvo, Ontake Toyota, Keiji Nissan, Ortovel Ford, além da Ello Consignados, GT Way, Procura Peças e Dakota Seguros.

Como é de praxe, a cerimônia de abertura do evento sempre traz alguma personalidade para compartilhar informações importantes sobre o momento político e econômico brasileiro para os convidados. Este ano, atração foi o ex-ministro da Fazenda, Maílson da Nóbrega.

Com larga experiência no mercado financeiro, Maílson da Nóbrega é economista, foi ministro nos anos de 1988 e 1990, teve longa carreira no Banco do Brasil, além de ter presidido vários órgãos, entre os quais o Conselho Monetário Nacional e o Confaz. No setor público, Nóbrega foi diretor-executivo da European Brazilian Bank e Eurobrás, em Londres. Atualmente é membro de Conselhos de Administração de empresas no Brasil e no exterior. Tem seis livros publicados, vários artigos em revistas especializadas e veículos da mídia, e é colunista da revista Veja e da Veja online, além de sócio da 'Tendências Consultoria Integrada', empresa de consultoria econômica e política sediada em São Paulo.

Durante sua apresentação, Maílson da Nóbrega trouxe insights sobre a economia brasileira e sua visão de oportunidades no mercado internacional. O ex-ministro apresentou o cenário econômico brasileiro como muito delicado e desafiador, mas também otimista. Ele citou alguns dados da ONU e de empresas que mostram a falta de preparo do Brasil para enfrentar uma possível crise.

Maílson da Nóbrega também alertou para os riscos que ainda ameaçam a economia brasileira, como a situação fiscal grave, o endividamento público crescente, o pagamento dos precatórios e a dependência da arrecadação tributária. Ele afirmou que o Brasil está caminhando para ser um dos países emergentes mais endividados do mundo e que isso pode gerar uma crise de confiança no futuro. Entre outros dados, o especialista apresentou alguns indicadores econômicos para os próximos cinco anos, como a inflação, os juros, o câmbio, o PIB e a dívida pública. Ele prevê um cenário de baixo crescimento, alta inflação e endividamento crescente. Ele afirma que o Brasil precisa aumentar a produtividade e fazer reformas estruturais para mudar essa situação.

Nóbrega discutiu a tentativa de reviver a indústria naval no Brasil, destacando os desafios de competir nos mercados mundiais. Ele enfatizou a importância da produtividade na economia, citando o exemplo dos Estados Unidos, onde a produtividade desempenhou um papel fundamental no crescimento pós-Segunda Guerra Mundial.

Nóbrega abordou a reforma tributária em discussão, explicando como ela poderia simplificar os custos de transação e melhorar o sistema de tributação. "A reforma tributária é para modernizar o sistema tributário brasileiro, tornando-o mais simples e eficiente. Essa ideia surgiu de um grupo de empresários de São Paulo, que patrocinou um estudo sobre o tema que resultou na PEC que estamos vendo". O palestrante expressou preocupação com a situação fiscal do Brasil, apontando que o governo gastava muito e que isso era insustentável a longo prazo. Ele discutiu a relação entre a dívida pública e o PIB, afirmando que essa relação não era sustentável e que medidas precisavam ser tomadas.

Nóbrega também criticou a qualidade da educação no Brasil, citando o baixo desempenho do país no Pisa e a influência dos sindicatos na política salarial dos professores. Outros trechos importantes:

Energia limpa produzida pelo Brasil

"O Brasil está se transformando em um país moderno e dinâmico. Em breve, o crescimento da energia solar será

expressivo que a hidrelétrica funcionará como uma bateria. Ela não será mais a principal fonte de energia, mas um complemento".

Disputa com outros mercados

"O Brasil pode se beneficiar das mudanças no cenário mundial. Ele tem uma base produtiva diversificada, tem empresários de alta qualidade, tem um povo criativo e resiliente. O Brasil enfrenta problemas de todos os tipos, da miséria à incerteza global".

Facilidade do acesso à compra de produtos importados

"Você não imagina o impacto que isso teve no mundo. As populações mais pobres passaram a ter acesso à tecnologia de ponta, que revolucionou todos os setores, da saúde ao lazer, da educação à comunicação. Tudo isso graças à globalização e à integração das cadeias produtivas".



O ex-ministro da Fazenda durante foto com convidados e representantes do Grupo Toniello

Oportunidades no AutoShopping




A edição 2023 apresentou modelos recentes, destacando a inovação e o futuro da indústria automotiva

O AutoShopping 2023 promoveu uma verdadeira imersão no universo automobilístico. Mais de 50 modelos estiveram em exposição no showroom, incluindo lançamentos impressionantes, como a F-150 da Ford, que se destacou por ser a maior picape do mundo, os modelos XC40 e C40 da Volvo, o Etron GT da Audi, o Novo Sentra da Nissan, o Novo Civic Híbrido da Honda e o Pulse Abarth da Fiat.

Tiago Toniello, superintendente de concessionárias do Grupo Toniello, deu as boas-vindas aos participantes do Auto Shopping, que ele chamou de 'o maior evento automotivo do interior'. Ele disse que estava muito feliz em receber todos eles e agradeceu a presença dos clientes, familiares, representantes das marcas e patrocinadores. "É gratificante reunir em um só lugar marcas icônicas e pessoas como nós, apaixonadas por esse setor que a cada ano nos surpreende com seus lançamentos", comentou Tiago Toniello.

Demonstrando carinho e agradecimento pelo legado familiar, o superintendente de concessionárias comentou sobre o sucesso do Grupo Toniello, destacando que nada seria alcançado sem o empenho de seus avós, Eduardo e Amália Toniello. "Se hoje temos a oportunidade de realizar esse belo evento, é graças aos princípios que herdamos deles. Imigrantes que vieram da Itália acreditaram em seus sonhos e investiram nesse país", frisou e acrescentou: "Eles nos deixaram

um legado de princípios como simplicidade, respeito, persistência e honra, que norteia as ações do grupo".

Ainda em sua fala, Tiago Toniello mencionou o trabalho social da Fundação "Amália Vanzela Toniello", que promove a educação e a formação de jovens para o mercado de trabalho e depois convidou os presentes a prestigiarem a quinta edição do Workshop, onde poderiam conhecer em detalhes os modelos expostos, incluindo grandes lançamentos e novas versões dos veículos. "Trouxemos grandes lançamentos da indústria automotiva e as novas versões dos veículos que já fazem sucesso nas mãos e nas estradas do nosso país. E muitos deles também pelo mundo", finalizou. 



Tiago Toniello reverenciou o legado de seus avós, Eduardo e Amália Toniello, cujos valores de simplicidade, respeito, persistência e honra continuam a guiar as ações do grupo



Parceria: a diretoria executiva da Copercana esteve presente em mais uma edição do evento

Revista

CANAVIEIROS



+ de 23 mil
exemplares por mês!

Média de **10 mil**
acessos mensais



Distribuída em
todo o Brasil

+ de 60 mil
seguidores nas
redes sociais



revistacanavieiros



revistacanavieiros.com.br



Ribeirão Preto sedia encontro de variedades de cana-de-açúcar

O 17º Grande Encontro sobre Variedades de Cana-de-Açúcar & Novas Técnicas de Fertilização reuniu pesquisadores, consultores, profissionais de usinas e produtores de cana



Uma variedade sem a devida avaliação pode causar um prejuízo por cinco ou seis anos. Expandir uma nova variedade é de grande responsabilidade, pois o manejo varietal precisa de conhecimento e informação.

Para atualizar as usinas, produtores e profissionais do setor no sentido de obterem potencial máximo no manejo, o grupo IDEA realizou nos dias 20 e 21 de setembro, no Centro de Eventos do Ribeirão Shopping, em Ribeirão Preto, a 17ª edição do Grande Encontro de Variedades de

Cana-de-Açúcar, que este ano passou a abordar também Novas Técnicas de Fertilização.

O destaque das apresentações e discussões esteve nas últimas técnicas e avanços em fertilização que têm impulsionado a produtividade dos cultivos de cana-de-açúcar de maneira ambientalmente consciente.

Além de discussões sobre manejo varietal adotado por unidades sucroenergéticas e produtores de cana, o evento foi palco para a apresentação das mais recentes variedades de cana-de-açúcar e de futuras liberações.

Os programas de melhoramento apresentaram as variedades de cana-de-açúcar que vêm contribuindo para a produtividade do setor bem como os lançamentos.

O IAC (Instituto Agrônomo de Campinas), através do gestor de adoção de tecnologias, Daniel Nunes, abriu os trabalhos apresentando os resultados de campo das novas variedades IAC em áreas comerciais e destacando as quatro principais variedades que estão chamando a atenção dentro do setor pensando em inovação tecnológica: IAC 5503, IAC 8008, IAC 6007, IAC 7207 e IACCCT C07-2361



IAC07 2361 (próximo lançamento em teste nos Estados de SP, MG, GO, MS, PR, TO e MT)



Já o CTC (Centro de Tecnologia Canavieira), por meio do gerente de desenvolvimento de produtos e assistência técnica do CTC, Mauro Violante, destacou como as variedades:

CTC 9006, CTC 9007, CTC 2994 estão se deslocando e contribuindo com a produtividade do setor e também os seus lançamentos: CTC 9009 / CTC 9008 / CTC 3445.



A Ridesa/UFSCar - Rede Interinstitucional de Desenvolvimento do Setor Sucroalcooleiro também abordou o posicionamento das novas variedades e clones promissores. O engenheiro agrônomo e pesquisador da Ridesa/UFSCar, Antonio Ribeiro, na oportunidade apresentou o censo varietal 2023,

onde destacou as variedades: RB975242, RB975201, RB975033, RB985476, RB005014, RB975375, RB975952 e RB015177. Ribeiro também pontuou os clones em destaque: RB075322, RB045836, RB065084 e RB075253.



Estrias vermelhas



O profissional de desenvolvimento técnico de mercado da Oxiquímica, Ricardo Dias, trouxe um alerta sobre estrias vermelhas, doença foliar extremamente grave que ataca o canavial muito rapidamente e traz perdas expressivas na produtividade (TCH e TAH), na qualidade da matéria-prima que vai para a indústria e na longevidade.

De acordo com Dias, todos os anos são discutidas questões sobre as doenças foliares e ano a ano têm piorado. Segundo ele, na região Centro-Sul, 30% da área cultivada têm variedades altamente susceptíveis a estrias vermelhas e é preciso verificar as variedades e o que pode ser feito em áreas onde há suscetibilidade a estrias vermelhas, pois essa bactéria fica na área mesmo pós-colhida. “Minha sugestão é que identifiquem os talhões problemáticos, pois se tem problema este ano, muito provavelmente terá no próximo ano também. Então, verifiquem o censo varietal, vejam as variedades susceptíveis, identifiquem áreas problemáticas e façam a avaliação nessas áreas”.

Cana bisada



Dib: “A cana bisada é um manejo baseado em prolongamento do ciclo”

O diretor do Grupo IDEA Dib Nunes, na oportunidade discorreu as estratégias para maximizar o desempenho de variedades, onde destacou as vantagens e os principais problemas da cana bisada. Dentre os principais problemas de um canavial bisado apontou: cana desidratada, seca ou apodrecida; cana com duas populações de colmos, muito broto chupão piorando o ATR; cana com maior tombamento e perdas; cana com brotação lateral e enraizamento; alto teor de contaminantes biológicos, Dextranas, Ácidos Orgânicos e Substâncias não açúcares; cana com elevado ataque de pragas (broca, cigarrinha, *sphenophorus* e coletotrichum).

“Para escolher uma cana para bisar é preciso ir até o campo e se tiver ataque de coletotrichum, não pode bisar”.

Já as vantagens que uma cana bis (bem colhida) pode apresentar Dib destacou: a liberação de áreas de reforma mais cedo; a redução do custo de produção por tonelada produzida; quando o volume de cana bis é significativo ao entrar no início de safra, vai “empurrar” à frente as datas de colheita, ganhando idade no campo e com isso aumento de ATR e TCH; soltar a safra mais cedo, melhorando o fluxo de caixa.

Cuidados a serem tomados para seleção dos canaviais a serem bisados

De acordo com Dib, o ideal é preferir canaviais de últimos cortes; escolher canaviais que estejam com baixo desenvolvimento vegetativo, principalmente aqueles colhidos no final da safra; escolher canaviais sem florescimento ou indução floral; evitar bisar canaviais tombados ou bem desenvolvidos, principalmente a cana de ano e meio; canaviais em solos de menor fertilidade podem apresentar mais condições para bisar, embora com menores ganhos de TCH; realizar levantamentos de pragas e doenças antes da escolha da área para bisar; entrar com a cana bisada logo no início da safra sob o risco de ter uma redução na capacidade de brotação da soqueira; não bisar cana maturada ou geada; escolher as variedades mais adaptadas ao manejo, em especial aquelas que crescem mais lentamente; selecionar áreas com menores riscos de incêndios.

“O manejo cultural de cana bis como estratégia para se reduzir custos e aumentar a produtividade pode dar bons resultados, desde que esse sistema seja bem planejado e a empresa tenha possibilidade de ter no mínimo 15% a mais de áreas com canaviais. A escolha das variedades é de suma importância para se obter sucesso no sistema de produção de cana bis como manejo cultural”, destacou Dib.

Variedades indicadas para bisar


CTC4 / CTC20 (bt) / CTC 9001 (bt) / RB85 5113 / RB86 7515 / RB00 5014 / IACSP95- 5094 / RB85 5536 / RB92 579 / CV 6654

Variedades que devem evitar bisar

SP80 1842 / RB85 5156 / RB 6928 / CTC 2 / CTC 9005 / SP83 2847 / RB85 5453 / RB97 5952 / CTC 9003 / IACSP91 1099



Da esquerda para a direita, Amauri Ap. da Costa, Gustavo Nogueira e Alessandra Durigan

O assistente técnico da Copercana, Amauri Ap. da Costa, o coordenador técnico da Unidade de Grãos da Copercana, Gustavo Nogueira, e a gestora técnica da Canaoeste, Alessandra Durigan, participaram do evento. Os profissionais se juntaram aos especialistas, pesquisadores e representantes do setor para se atualizarem sobre as mais recentes técnicas de manejo varietal de cana-de-açúcar desenvolvidas pelos principais institutos de pesquisas do país e também se informarem sobre as últimas técnicas e avanços em nutrição que têm impulsionado a produtividade dos cultivos de cana de maneira sustentável. 

Congresso Nacional das Mulheres do Agronegócio

8ª EDIÇÃO

TEMA 2023

Dobrar o Agro de Tamanho com Sustentabilidade: A Marca Brasileira

SAVE THE DATE:

25 e 26 | Outubro | 2023

**Transamerica Expo Center
São Paulo - SP**

Edinela Becker
Embaixadora Região Sul

Faça parte desse *movimento!*

PROMOÇÃO, ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO:



APOIO INSTITUCIONAL:



COORDENAÇÃO DE CONTEÚDO:



ACOMPANHE AS ÚLTIMAS NOTÍCIAS SOBRE O CNMA EM:



@congressomulheresdoagro

INSCREVA-SE NO SITE:
mulheresdoagro.com.br
Vagas limitadas!



Incentivando a modernidade e a sustentabilidade dos canaviais

Fundag e IAC reconhecem unidades produtoras através do Prêmio de Produtividade com Modernidade



A cana-de-açúcar é uma das culturas mais importantes do Brasil, sendo responsável por cerca de 20% da produção mundial de açúcar e etanol. No entanto, a produtividade da cana ainda enfrenta diversos desafios e, para superar esses obstáculos, os produtores têm investido em tecnologias e práticas agrícolas que visam aumentar a eficiência e a sustentabilidade do cultivo.

Para incentivar esses esforços e reconhecer as unidades produtoras que estão alcançando excelência na produção de cana-de-açúcar com base em novas variedades, a Fundag e o Programa Cana do Instituto Agrônômico (IAC) realizaram no dia 14 de setembro, no Centro Avançado de Pesquisa e Desenvolvimento de Cana-de-Açúcar IAC, em Ribeirão Preto, a primeira edição do Prêmio Produtividade com Modernidade.

As informações para a definição dos ganhadores foram obtidas por meio do Censo Varietal IAC referentes à safra 2022/23 e pelo IIPM - Índice IAC de Produtividade com Modernidade, elaborado a partir de dois fatores: toneladas de açúcar por hectare dos cinco primeiros cortes e a idade média das variedades plantadas (número de anos após a liberação varietal). Ao todo, 219 unidades produtoras que respondem a 62% da produção brasileira de cana-de-açúcar enviaram seus dados. Um dos critérios exigidos era possuir produção superior a 350 milhões de toneladas de cana na safra 2022/23.



Landell: “Temos feito principalmente nessas duas últimas décadas um grande esforço para fazermos uma releitura do processo produtivo da cana em verticalizar a produtividade”.

Na ocasião, o diretor-geral do Instituto Agrônômico IAC, Marcos Landell, chamou a atenção para a importância da adoção de variedades modernas. “Temos que mudar a chave

e entender que estamos em outro momento. É preciso ter outros materiais no campo para uma maior performance”. Landell também destacou que através da pesquisa foi possível conseguir mapear e identificar não só as empresas que estão com um bom destaque e ganharam em primeiro lugar em cada região, mas também foi uma oportunidade de identificar as que não estão bem e dessa forma ver o que pode ser feito para ajudá-los na verticalização da produtividade.



Orlando de Castro, consultor de agronegócios


Presente na premiação, o consultor de agronegócios, Orlando de Castro, reconheceu o trabalho realizado. “Essa é uma iniciativa muito importante especialmente porque parte de instituições como a Fundag e o IAC, trazendo isenção e transparência. Esse prêmio é o reconhecimento de quem investe em tecnologia, na produtividade e quem investe para a produtividade com renda. Meus parabéns a todos”.

Usinas premiadas



Representantes da usina Denusa de Nova União/GO, campeã nacional

A Usina Denusa Nova União, com sede no município de Jandaia, no estado de Goiás, foi a campeã nacional do Programa Cana IAC de Produtividade com Modernidade Safra 2022/23 conquistando a premiação com TAH5 - 14,33.

O gerente Agrícola da Denusa, Pedro Abraão Barbosa, na oportunidade falou sobre a importância da premiação. “Quero agradecer toda equipe do IAC que está conosco desde o início da nossa jornada e pela transparência e seriedade dessa premiação. Agradecer também toda equipe da Denusa que está em Goiás trabalhando e fazendo as coisas acontecerem”, disse Barbosa. 

Confira também as unidades produtoras premiadas com o Prêmio Regional Programa Cana IAC de Produtividade com Modernidade Safra 2022/23.

Estado de Alagoas - Usina Carlos Lyra - Marituba / TAH - 11,02

Estados Norte/Nordeste - Maity Bioenergia / TAH - 11,28

Estados Mato Grosso/Mato Grosso do Sul - Raízen - Rio Brillante / TAH - 13,36

Estados Minas Gerais/Espírito Santo - Grupo Balbo – Usina Uberaba / TAH - 13,56

Estado do Paraná - Maringá – Usina Jacarezinho / TAH - 11,37

Região de Araçatuba/ SP - Usina Diana Bioenergia / TAH - 11,50

Região de Assis/SP - NovaAmerica - Tarumã / TAH - 13,65

Região de Jaú/SP - Usina Ferrari / TAH - 11,31

Região de Piracicaba/SP - Usina Santa Maria / TAH - 12,25

Região de Ribeirão Preto/SP - Raízen Santa Elisa / TAH - 13,56

Região de São José do Rio Preto/SP - Irmãos Paro com / TAH - 12,70





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) Que tal uma dica importante?

Ter --- ele tem — eles TÊM
Ver --- ele vê ---- eles VEEM (sem acento)
Vir --- ele vem --- eles VÊM

2) Como você abreviaria a expressão “atenciosamente”???

Assim: ATT.??? Errou!!!
O correto: AT.TE

3) Sobre hífen:

Não use hífen com vogais diferentes
Ex.: infraestrutura
Autoestima
Seminário

Para você Pensar:

... dificilmente o coração para aquilo que está em sintonia conosco, amigo ...

Renata Carone Sborgia
(Direitos Autorais Reservados)



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

VENDEM-SE

- 25 Bezerras nelore (com idade de 9 a 15 meses) para reprodução, localizada em Altair-SP
- 7 Búfalos (sendo 4 machos e 3 fêmeas com idades de 12 a 15 meses), localizados em Monte Azul Paulista-SP

Tratar com Paulo: (17) 99679-5252 ou Michele: (17) 99616-7633, de segunda a sexta das 7h às 17h

VENDE-SE

- Apto em Ribeirão Preto, edifício Pedro Manoel, localizado à rua Campos Sales, 890, apto 51. Em frente ao shopping Santa Úrsula, com 174 metros quadrados de área privativa, quatro dormitórios com duas suítes, varanda, elevador panorâmico, duas vagas de garagem e depósito privativo, lazer completo. Valor R\$700.000,00

Tratar com Rodrigo pelo telefone: (11) 98319-9913

VENDEM-SE

- 01 Máquina abanadora de café, modelo elétrica, alto rendimento, indicada para limpeza do café de roça no terreiro;
- 01 Colhedeira de milho (foguetinha) com acessórios para trator M F 235,265;
- 02 Arados de 3 discos fixo M F;
- Picadeira de cana menta júnior, rebocada (2 rodas), sem uso;
- Plantadeira e adubadeira Jumil de 3 linhas.

Tratar com Juan pelo telefone: (16) 99720-7424. Produto localizado em Taquaritinga-SP

VENDE-SE

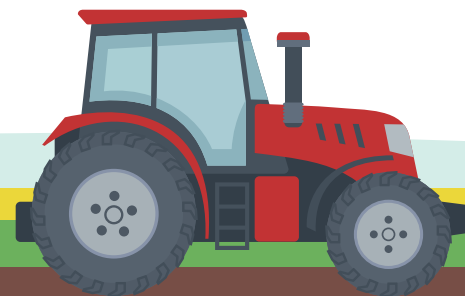
- Propriedade com 36,76 alqueires, localizada no município de Cravinhos (12 km de distância de Ribeirão Preto e 6 km de Bonfim Paulista). Com 1,25

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

- 01 Pulv. Uniport 2000 Plus, 3030H, 2014. 4x2, barra 24m, GPS, corte seção;
- 01 Plantadora DMB, PC P.6000, 2016;
- 01 Pulv. 600 litros, Jacto, barra de 12 mts;
- 03 Transbordos Antoniosi de 8 ton;
- 01 Calcareadeira Piccin Master 5.500, 2013;
- 02 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 Quebra-lombo Dria;
- 01 Sulcador Dria, 2012 (com adubadeira e quebra-lombo);
- 01 Tanque d'água 7500L, sobre 4 rodas;
- 01 Tanque d'água 3000L;
- 01 Plantadeira de grãos, Baldan, 8 linhas;
- 01 Plataforma frontal, para dois operadores combater mato;
- 01 Cavalo MB 1932/1985, mecânica perfeita;



- 01 VW Gol gasolina, 1.6, branco, 2000;
- 01 Kombi flex, 9 lug., branca, 2012;
- 01 Saveiro flex, 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

- VW 24280 / 14 Chassi;
- VW 26280 / 13 Pipa Bombeiro;
- VW 26260 / 11 Pipa Bombeiro;
- VW 31320 / 11 Comboio;
- VW 15180 / 11 Basculante;
- VW 13180 / 10 Carroceria;
- VW 31320 / 10 Pipa Bombeiro;
- VW 31260 / 10 Pipa Bombeiro;
- VW 31260 / 10 Transbordo;
- VW 17180 / 10 Baú Oficina;
- VW 16170 / 95 Baú Oficina;
- VW 16170 / 95 Pipa Bombeiro;
- VW 12140 / 95 Pipa Bombeiro;
- MB 2831 / 11 Basculante;
- MB 2726 / 11 Pipa Bombeiro;
- MB 2726 / 11 Pipa;
- Ford Cargo 1717 / 07 munk;
- Tanque 20 Mil Litros;
- Carroc. Frango 9 mts;
- Munk Mod. 12000;
- Carroc. Reciclados 8mts;
- Comboio 6 Mil Litros;
- MB 1718 / 11 munk;
- MB 2423 / 08 Pipa Bombeiro;
- MB 1318 / 08 Baú Oficina;
- MB 2533 / 05 Guincho S.O.S.;
- MB 1720 / 03 Basculante;
- MB 2220 / 89 Pipa Bombeiro.

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

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

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

VENDEM-SE

- Mudanças de abacate enxertadas.

Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.

Encomende já a sua! Mudanças 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, tratamentos 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.



Crédito Rural Cocred para seu Plano Safra.

A COOPERAÇÃO QUE MOVE O CAMPO.




Com a Cocred, você tem taxas especiais para custear a produção, investir em maquinário, otimizar a colheita e ainda expandir o negócio. Você garante um Plano Safra produtivo e ainda fortalece a economia da nossa região.


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



Coopere com seu rendimento no campo

cocred.com.br

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

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

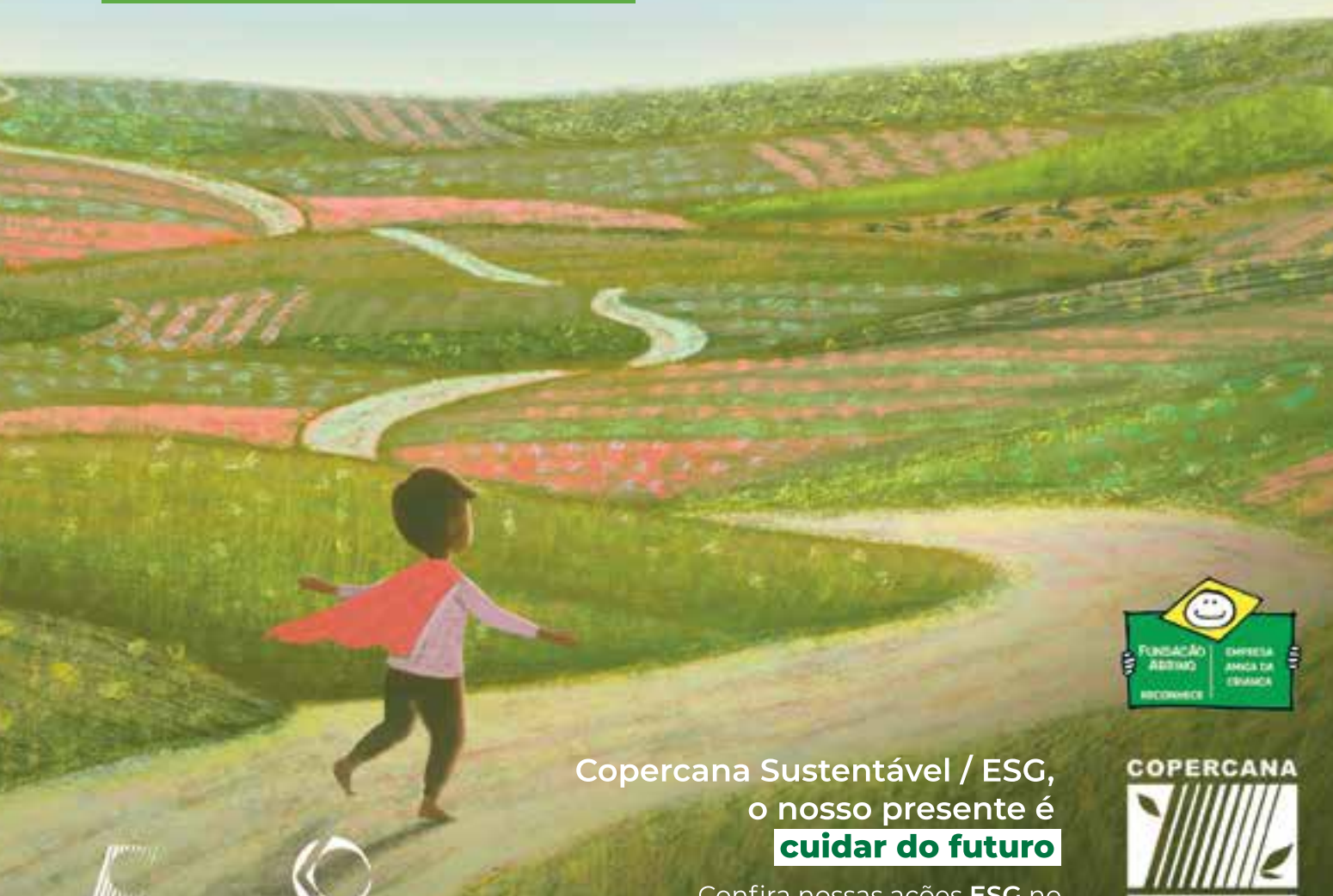
Nossa missão é trilhar o caminho para um futuro melhor

Ser colaborativo está em nossa natureza.

Abrir caminho para transformar o mundo em um lugar mais justo, sustentável e consciente são os impactos positivos que queremos gerar.

Há 60 anos a Copercana acredita que somente as pessoas podem transformar o futuro e ainda assim existirão muitas histórias a serem contadas pelas próximas gerações.

Vamos juntos cooperar pelo amanhã?



Copercana Sustentável / ESG,
o nosso presente é
cuidar do futuro

Confira nossas ações ESG no
site: copercana.com.br/ESG



CONSTRUA O SEU CANAVIAL COM
PROGIBB® E PREPARE-SE PARA A
MÁXIMA PRODUTIVIDADE

ProGibb®
REGULADOR DE CRESCIMENTO

Aumento
Expressivo
de TCH



Melhor
Desenvolvimento
dos Colmos



Aumento Direto
na Produtividade



SUMITOMO CHEMICAL
SAC 0800 725 4011
sumitomochemical.com

SOLUÇÃO
ÁGIL AO
CLIENTE

SUMITOMO CHEMICAL

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.



Sua maratona de resultados contra a broca-da-cana vai começar.

BELT

Com Belt no controle, mantenha seu canavial protegido da broca*.

- Ação rápida, paralisando a alimentação
- Período prolongado de controle
- Seletivo a inimigos naturais

* Consulte a ficha para ações e fitas.



BELT.
Contra a broca, uma temporada de resultados.



Se é Bayer, é bom

www.agro.bayer.com.br

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 RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.