

Revista

CANAVIEIRAS

A força que movimenta o setor

AMENDOIM: GRANDE INÍCIO DE PROVA

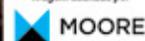


José Pedro Toniello:
a epopeia rumo ao
"Vale Esquecido"

Sedex
SMETA

Unidade de Grãos III obtém
100% de conformidade em
auditoria de protocolo com
reconhecimento internacional

Tragem auditada por



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



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



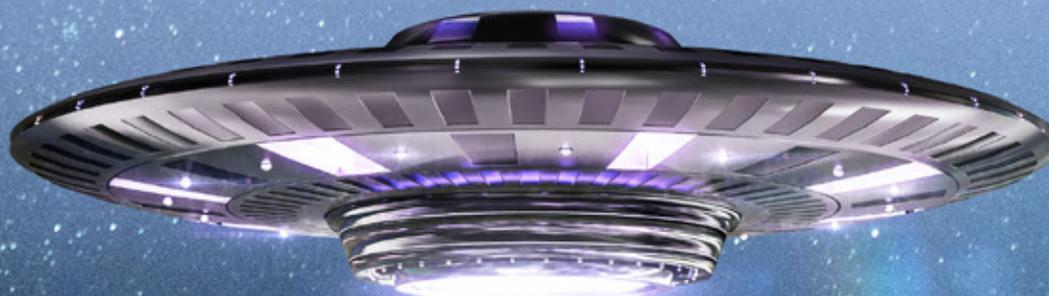
Máximo controle: único com ação em todo ciclo da cigarrinha (ovos, ninfas e adultos).



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



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



MAXSAN

impulsa



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.





Editorial

Uma fantástica fábrica de empreendedores

A última edição da Revista Canavieiros de 2024 dissemina em diversas reportagens, mas em uma só voz a mensagem de como o agronegócio brasileiro é uma fantástica fábrica de empreendedores.

Claro com exemplos de produtores rurais, como a história da ida da Viralcool e do José Pedro Toniello para a região de Castilho-SP, transformando o esquecimento em prosperidade. Ainda na roça, também contamos como foi a largada do ciclo do amendoim.

No entanto, os empreendedores do agronegócio não estão apenas no campo, se trata de um universo de profissionais como os que constroem a Copercana, reunidos no XI Encontro de Gerentes, que contou em sua programação com palestras histórias de motivação e inclusão.

E para ser a principal atividade econômica de um país grande e complexo como o Brasil, o agro precisa de políticos empreendedores para criar leis e defender as posições do setor, como é o caso do deputado federal, Zé Vitor, que nos concedeu uma entrevista exclusiva.

Para quem não sabe muito bem o significado do verbo empreender, basta pensar em algo que está em constante movimento, como é o caso da Distribuidora de Combustíveis da Copercana, que em 2024 levou sua excelência em produtos e serviços para mais três regiões, sendo duas no estado de Goiás. Outra referência é a persistência, que com o passar do tempo se transforma em tradição, como é a história dos 65 anos da Copersucar.

Por fim, a última definição do verbo está em construir um futuro, retratado na parceria entre Copercana e Goodyear através da reinauguração do Auto Center, gerando um negócio com grande potencial de prosperar.

Um passo de cada vez, sempre com vontade e muito bem acompanhado, assim é o Agro, o maior empreendedor da história deste país.

expediente

CONSELHO EDITORIAL:

Antonio Eduardo Toniello
Augusto César Strini Paixão
Clóvis Aparecido Vanzella
Francisco César Urenha
Giovanni Bartoletti Rossanez
Júlio Bortoloti
Márcio Fernando Meloni
Oscar Bisson

EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Joyce Sicchieri

EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Fernanda Cláudio e Marino Guerra

COMERCIAL E PUBLICIDADE:

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

IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

REVISÃO:

Lueli Vedovato

TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

29.840

ISSN:

1982-1530

conselho editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana 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.facebook.com/RevistaCanavieiros





SUMÁRIO

08

O futuro sustentável e o protagonismo do agro brasileiro

54

Reinauguração do Auto Center sela parceria entre Copercana e Goodyear em novo modelo de negócios

60

Matéria capa
Amendoim: grande início de prova



Edição anterior
Ano XVIII - Setembro/Octubre - Nº 212



80

Agro paulista registra alta de 11,2% nas exportações e se mantém como líder nacional

E MAIS:

38

XI Encontro de Gerentes Copercana destaca diversidade, inclusão e inovação

44

A Copercana não para!

Atualize a
proteção do seu
canavial com o
novo herbicida
pré-emergente
Linear[®].

HOUSSERICKET



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

Linear[®]

HERBICIDA

CONECTE-SE A UM NOVO PATAMAR DE CONTROLE DE MAMONA E MUCUNA.

Linear[®] é o novo herbicida pré-emergente da Corteva Agriscience que proporciona diversos benefícios para manter sua lavoura produtiva hoje e amanhã.



Flexibilidade para aplicação o ano todo e em todas as fases da cultura*



Benefício adicional de controle em pós-emergência inicial de plantas daninhas



Máxima eficiência no período úmido



Altamente seletivo para a cultura



Molécula inédita na cultura da cana

#CanaÉCorteva



Saiba mais no site.

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.



José Vitor de Resende Aguiar

Deputado federal e Presidente da Frente Parlamentar do Etanol

O futuro sustentável e o protagonismo do agro brasileiro

Na vanguarda do debate sobre o futuro energético do Brasil, o deputado federal José Vitor de Resende Aguiar (Zé Vitor), presidente da Frente Parlamentar do Etanol, compartilhou com a Revista Canavieiros sua visão sobre a recém-aprovada Lei do Combustível do Futuro e sobre a COP29 - Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, que aconteceu de 11 a 24 de novembro, em Baku, capital do Azerbaijão. Em uma conversa que conecta políticas públicas, inovação tecnológica e o protagonismo do agronegócio, Zé Vitor destacou como o Brasil está se posicionando como líder global na transição energética e na promoção de soluções sustentáveis. Confira!

Revista Canavieiros: Deputado, quais aspectos da Lei do Combustível do Futuro o senhor acredita que terá o impacto mais imediato na mobilidade sustentável no Brasil?

José Vitor de Resende Aguiar: Acredito que além de minimizar o impacto ambiental, com a descarbonização do setor de transporte, os biocombustíveis irão movimentar



pesquisas, gerar empregos. Estamos a caminho de uma grande e positiva transformação.

Revista Canavieiros: Como a criação de programas de diesel verde, combustível sustentável para aviação e bio-metano poderá contribuir para a descarbonização no setor de transportes?

José Vitor: A lei estipula programas de incentivo para o uso destes combustíveis e metas para esse processo acontecer, com prazos suficientes para que essa mudança na matriz de transportes de fato ocorra.

Revista Canavieiros: O senhor acredita que o Brasil está preparado para adotar esses novos combustíveis sustentáveis na escala nacional? Quais são os principais desafios?

José Vitor: Temos um arcabouço legal que nos permite ter clareza de como será esse processo de transição. Acredito que

agora é a vez do setor produtivo mostrar o seu valor diante de uma demanda cada vez mais crescente.

Revista Canavieiros: Como presidente da Frente Parlamentar do Etanol, qual é a sua visão sobre o papel do etanol no contexto dessa nova lei e sua relação com outros combustíveis sustentáveis?

José Vitor: A lei estabelece que a mistura de etanol à gasolina, que atualmente gira em torno de 22% a 27%, pode chegar a 35%. Já somos um dos líderes globais na produção de etanol a partir da cana de açúcar e do milho. O setor vive um momento de muito otimismo com expansão, investimentos para fortalecer a indústria.

Revista Canavieiros: Quais são as principais demandas e projetos que o Brasil, em especial o setor agro, defendeu ou buscou apoio internacional durante a COP29?

José Vitor: O Combustível do Futuro, o marco das eólicas offshore, o Paten (Programa de Aceleração da Transição Energética) e a proposta dos bioinsumos são iniciativas fortes que demonstram nosso comprometimento com a pauta verde.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê o papel da agricultura e do setor de biocombustíveis na agenda global de mudanças climáticas e sustentabilidade?

José Vitor: Teremos a oportunidade de promover uma reflexão global e mostrar o quanto o agro brasileiro se desenvolve com sustentabilidade, propondo soluções práticas que servem de exemplo para outras nações na busca por um planeta equilibrado.

Revista Canavieiros: Na sua opinião, que tipo de parcerias ou incentivos internacionais poderiam ajudar a acelerar o desenvolvimento e a implementação dos biocombustíveis no Brasil?

José Vitor: Temos muitas possibilidades. O Crédito de Carbono, parceria com instituições de pesquisa nacionais e internacionais, incentivos fiscais, acordos comerciais.

Revista Canavieiros: Como o senhor vê o papel do setor privado e de investidores internacionais na expansão da

infraestrutura necessária para biocombustíveis e outras tecnologias sustentáveis no Brasil?

José Vitor: O setor de biocombustíveis vive um momento de muita confiança e isso sem dúvida irá atrair investimentos. Empresas internacionais e nacionais enxergam o Brasil com um imenso potencial.

Revista Canavieiros: Quais são as expectativas de crescimento e as metas que o Brasil pretende estabelecer para o setor de biocombustíveis na próxima década?

José Vitor: A Lei do Combustível do Futuro pavimentou muito bem os próximos passos e metas daqui pra frente. O Brasil tem tudo para liderar essa mudança mundial.

Revista Canavieiros: Como o senhor imagina que essa nova legislação impactará a posição do Brasil no cenário global de energias renováveis e biocombustíveis?

José Vitor: Colocamos o Brasil, que já é líder mundial na produção de biocombustíveis, como um expoente da economia verde, tendo o agro como protagonista deste importante movimento.

Revista Canavieiros: De que maneira a Lei do Combustível do Futuro pode influenciar políticas ambientais em outros países, principalmente aqueles que possuem uma matriz energética mais dependente de combustíveis fósseis?

José Vitor: Outros países, ao verem os benefícios que teremos, os frutos desse processo, com certeza terão interesse em implementar políticas semelhantes para manter a competitividade.

Revista Canavieiros: Qual a importância de envolver as próximas gerações e promover a conscientização sobre combustíveis renováveis e mobilidade sustentável?

José Vitor: As próximas gerações precisam estar preparadas para lidar com a mudança climática. Temos que envolvê-las em uma cultura sustentável, incentivar o uso de novas tecnologias, valorizar o agro e apostar em novas profissões que possam surgir a partir desta visão de mundo. Verde é a cor do desenvolvimento. 

Se tem
investimento,
tem
Coocred!



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

Se você pudesse voltar no tempo pra investir melhor, o que faria?

A Cocred faz mais por você, para
que o seu futuro renda mais.

Invista em RDC e LCA com segurança
e liquidez, rentabilidade acima da média
e participação nos resultados da
cooperativa.

**Escolha a melhor forma de investir
o seu dinheiro com a Cocred.**



Se tem rendimento,
tem Cocred.

cocred.com.br



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

 **SICOOBCOCRED**

55
anos



Histórias que
fazem a nossa história

José Pedro Toniello: a epopeia rumo ao “Vale Esquecido”



“

Eu acredito muito no dom, tem gente que nasce com o dom de jogar futebol, outros com o da cura, eu nasci com o dom de trabalhar ”

(José Pedro Toniello)

Eu acredito muito no dom, tem gente que nasce com o dom de jogar futebol, outros com o da cura, eu nasci com o dom de trabalhar”! Esta frase é o resumo de toda trajetória e personalidade de um verdadeiro agricultor da prosperidade.

De um início modesto, onde o que havia era um pequeno engenho de pinga, nada teria se concretizado sem a união e empenho de quatro irmãos (José Pedro, Antonio Eduardo, Renato (in memoriam) e Waldemar (in memoriam), para se transformarem em um dos grupos empresariais mais respeitados do interior paulista e do setor sucroenergético.

“Quando voltei para a fazenda, depois de ter ficado três anos na casa de minha irmã na cidade, eu queria aprender como lidar na roça. Eu montava num trator às quatro horas da manhã e ficava

nele até as dez da noite. Eu tinha muita vontade de aprender”, disse José Pedro, conhecido por todos como Zé Pedro, sem se esquecer da importância da Copercana nesse momento inicial.

“Eu tive duas pessoas muito importantes da Copercana que me ensinaram muito no começo, que foi o Antônio Verri (in memoriam) e o Manoel Ortolan (in memoriam), os dois eram agrônomos da cooperativa e como eu não tinha formação, conversava muito com eles. Me lembro de um caso em que o Manoel Ortolan disse para eu não plantar amendoim numa área, pois não iria produzir, mas eu insisti e plantei, na colheita deu uma produção enorme, fiquei feliz não porque minha opinião estava certa, mas porque estava começando a entender como funcionava o campo”.



União e trabalho, o segredo dos quatro irmãos Toniello (José Pedro, Antonio Eduardo, Renato e Waldemar) de saírem de um pequeno engenho de pinga e montar um dos grupos empresariais mais respeitados do interior paulista e do setor sucroenergético

Trabalho intenso

Cada metro quadrado que eles conseguiam plantar cana significava um enorme obstáculo superado. José Pedro narra diversas dificuldades que surgiam antes mesmo de sulcar a terra, como por exemplo, convencer os agricultores e proprietários de

fazendas da época para arrendar para a formação de um canal, pois havia o mito de que a cultura estragava o solo.

Outra dificuldade da época era a falta de tecnologia no campo, que estimulava a criatividade e poder de observação dos produtores: “O Zé Pedro, depois de uma viagem que fizemos para os Estados Unidos, desenvolveu uma

máquina basculante para o amendoim que possibilitou seu transporte e armazenamento a granel”, lembra seu sócio e irmão, Antonio Eduardo Toniello, também conhecido como Toninho.

“Hoje você tem a internet e com isso o mundo inteiro para pesquisar na mão, a cooperativa com as empresas parceiras traz informações o tempo todo, naquela época não tinha nada. Quando fomos para os Estados Unidos, já tínhamos uma colhedora de amendoim que compramos na Argentina, mas havia o problema de ter muita gente na roça, pois precisava ensacar a colheita. Chegando lá, vi a máquina basculante e comecei a tirar várias fotos, e só havia elas para me espelhar e montar algo parecido, foi muito difícil, mas consegui. Hoje todos os produtores utilizam um modelo parecido, e assim fiz várias coisas, essa foi minha faculdade”, contou Zé Pedro.

Ele também se lembra da época da formação do canavial em Pitangueiras, onde as áreas tinham muita erosão, muitas fazendas eram formadas com pasto degradado, não havia estradas, o que demandava muito trabalho de terraplanagem e correção do relevo, e assim todos os dias ele se levantava às três da manhã e não tinha hora para voltar. “A estrada que ligava a usina até Pitangueiras era de terra e não oferecia condições de passar dois carros, eu tive que abrir ela inteira, tinha vez que alguma peça das máquinas quebrava e eu tinha que ir até Ribeirão Preto, já de noite, para buscar e levar de volta para o serviço continuar”.

Lógico que ele não fez isso sozinho. Para acompanhá-lo nas empreitadas, ele contou com uma equipe de pessoas que se transformaram em verdadeiras amigas de batalha: “Eu sempre fui de equipe, de formar e acreditar nas pessoas, mesmo que elas não acreditassem nelas próprias, por isso sempre demorei bastante para mandar alguém embora. Têm casos que é preciso insistir muito até que a pessoa entenda que o melhor caminho é o do trabalho”.

“Desde que entrei aqui, logo após que me formei, sempre ouvi histórias que o Toninho, o Zé Pedro, o Renato e o Waldemar nasceram agarrados na roça, eles sabiam o que acontecia e o Zé Pedro, por conviver no dia a dia de trabalho, me apresentou todo esse caminho, mostrando que as dificuldades apareceriam, mas se você trabalhasse, uma hora venceria”, disse Fernando Prati, agrônomo e colaborador com mais de 40 anos de Viralcool.



Praticamente formado na Viralcool, o agrônomo Fernando Prati construiu uma carreira de sucesso trabalhando ao lado de José Pedro Toniello

Porém, não bastava ser dedicado ao trabalho, para crescer também era preciso ser esperto: “Eu me lembro que antes da Viralcool Pitangueiras começar a moer houve uma denúncia que meu pai e meus tios estavam montando uma usina clandestina, foi uma época bastante complicada, pois era criança e meu pai saía de casa antes que eu acordasse para ir para a escola e quando chegava eu já estava dormindo”, disse o filho e hoje diretor do Grupo Viralcool, Ricardo Toniello.

O caso que ele se refere aconteceu quando a usina ainda estava em construção, onde foi feita uma denúncia que eles estavam construindo uma destilaria clandestina, isso porque eles não tinham conseguido a cota do governo para a produção de álcool, contudo quem denunciou não sabia que o projeto era para a produção de cachaça, o que aconteceu ao longo das quatro primeiras safras, produto que era destinado para a Copacesp (Cooperativa dos Produtores de Cana, Aguardente, Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo), que a transformava em etanol.

Diante de tantos desafios eram raros os sábados e domingos de folga. Sr. Toninho lembra que nos finais de semana eles sempre aproveitavam para rodar a roça e buscar novas oportunidades para crescer em produtividade e área o canavial da família.



Assista ao episódio 1 do DocCast, que conta em detalhes como foi a formação do Grupo Viralcool

A escolha pela empreitada

Se você fosse um empresário com duas usinas rodando, em pleno crescimento, aceitaria o desafio de ir para uma região a quase 500 quilômetros de distância de casa, totalmente carente, onde ao passar por uma estrada de terra havia de um lado grandes áreas com a pastagem degradada e alagada, e do outro, terras invadidas pelo MST.

Zé Pedro Toniello não teve dúvida nenhuma para aceitar o desafio: “As dificuldades que vivemos no começo de tudo, plantar cana de carrinho, não ter um telefone, não ter nada, me estimularam a tocar a minha vida procurando soluções para os problemas. Quando fui para Pitangueiras também não tinha nada, então ir para Castilho foi apenas mais uma nova empreitada”.

“Lembro que nosso primeiro contato com a região surgiu através de uma viagem de volta de Terenos, no Mato Grosso do Sul, onde tínhamos ido ver uma área para fazer a terceira unidade do grupo. Nela paramos em Castilho para dormir, e de manhã, na padaria, encontramos um amigo, Dalvo Rodrigues, que nos apresentou o prefeito e então a conversa começou a ganhar corpo”, conta Ricardo Toniello, que deixou uma carreira de mais de dez anos na rede de concessionárias do grupo para assumir o desafio de, ao lado do pai, instalar e fazer rodar a nova usina.



Ao trocar uma carreira de mais de dez anos no segmento de concessionárias para ir ao lado do pai construir e colocar para rodar a Viralcool Castilho, Ricardo Toniello também estava se matriculando numa das melhores faculdades da vida, que o transformou em uma liderança do grupo e do setor

Fernando Prati se recorda que o conhecimento que o Zé Pedro tinha em desbravar novas áreas para a formação de canavial, mesmo em ambientes muito restritivos, foi fundamental para que o projeto de Castilho desse certo. Mas não era só ele, muitos profissionais formados em Sertãozinho e Pitangueiras estiveram ao lado dele.

“Assim como eu, o pessoal que foi no começo ficava em alojamento, mas não tinha medo de trabalhar e, mais importante, sabia do nosso modo de trabalho”, conta Ricardo.

Então, por que a escolha por Castilho? Zé Pedro não tem dúvidas em falar que quando ele observou o relevo da região, extremamente plano, teve a certeza de que não importava a dificuldade, aquele era o local ideal para a instalação de uma usina pelo fato de, na época, final da década de 90, já se saber que o futuro da colheita da cana seria mecanizado, o que ficou comprovado anos depois com a transformação da região em um pólo do setor.



Zé Miguel, Tonho, Zé Pedro e Fernando. Na foto da fazenda onde hoje está instalada a Viralcool Castilho



Assista ao episódio 2 do DocCast, que conta em detalhes como foi a escolha de Castilho para a construção da terceira unidade do grupo

O Vale Esquecido

Toda a história que será contada nas próximas linhas do texto é ainda mais estarrecedora por se tratar de um

passado bem recente, da virada do século, é assustador descobrir que em pleno estado de São Paulo havia um lugar tão esquecido.

“Eu morei e trabalhei na Fazenda Pantaneira por 26 anos antes da Viralcool chegar, Castilho não tinha nada. Antes da vinda do Zé Pedro, meus filhos andavam seis quilômetros a cavalo para irem estudar, as áreas eram todas inundadas, sofriamos bastante”, contou o primeiro colaborador da Viralcool Castilho, Luiz Rosa.



Antes de se tornar o primeiro colaborador da Viralcool Castilho, Luiz Rosa trabalhou ao longo de 26 anos numa fazenda da região: “Castilho não tinha nada, antes do Zé Pedro chegar, meus filhos andavam seis quilômetros a cavalo para irem para a escola”.

Além da estrutura muito precária das fazendas, também havia problemas de segurança com grandes invasões do MST, como lembra Ricardo Toniello: “Quando cheguei lá havia muitos sem-terra, gente do Brasil inteiro com muitos interesses em levar vantagens, outros iam para lá para se esconder, eram bandidos. Por outro lado, muitas fazendas tinham como atividade uma pecuária extensiva arcaica, onde o pouco de riqueza que era gerada não era distribuído, fatores que eram determinantes para a região crescer sua pobreza”.

Na opinião do gerente administrativo e morador de Castilho antes da chegada da Viralcool, Jucelino Vieira, a situação era tão complexa que somente uma pessoa diferenciada como o Zé Pedro poderia mudar a condição.

Cenário que próprio Zé Pedro desenha de maneira bem realista: “Os sem-terra que queriam ser assentados não eram más pessoas, as porcarias eram os líderes, pois eles colocam a base para sofrer para ganharem dinheiro em cima. O assentado

sempre foi um sofredor, eu dava muita carona para eles e um dia uma mulher com duas crianças me disse que eu não gostava deles. Eu respondi que tinha dó da situação que eles estavam, ainda mais porque não havia saída, a não ser sustentar os que comandavam o grupo”.



O gerente administrativo da Viralcool Castilho, Jucelino Vieira, acredita que somente uma pessoa com a experiência do José Pedro poderia liderar a equipe para desatar todos os nós e com isso alcançar o sucesso na empreitada

Sobre os fazendeiros, Zé Pedro também lembra que a grande maioria tinha uma mentalidade bastante atrasada, que se preocupava em apenas extrair o que a terra dava. Ele conta que conversou com pecuaristas que se orgulhavam de nunca terem feito sequer um manejo no capim por mais de 20 anos: “Eles achavam que capim era obrigação da terra dar”.

Isso refletia diretamente no valor da terra, onde um alqueire era vendido por menos de R\$ 2 mil, pois além de não produzir, estava em constante ameaça de invasão, como narra Luiz Rosa: “A Pantaneira (Fazenda que ele morava) estava à venda há uns quatro anos e ninguém se interessava”.

Contudo, a terra barata guardava uma grande armadilha: “Certa vez andando com o Zé Pedro pelos canaviais eu perguntei para ele sobre uma dúvida que sempre tive. Por que a terra dessa região valia menos que a de Ribeirão Preto? Ele me respondeu que o valor era menor, só que o preço era igual. E explicou que a diferença no valor é preciso investir para deixá-la no mesmo nível de fertilidade somada ao custo de formação de mão de obra. Aí eu perguntei por que ele havia ido para lá, e ele respondeu que lá havia espaço para crescer”, contou o amigo e cardiologista, dr. Gustavo Mariani.



A **Bayer** tem orgulho de ser parceira do **Grupo Viralcool** e de acompanhar a trajetória de **José Pedro Toniello**. Sua **dedicação ao agronegócio brasileiro** e a transformação sustentável do setor sucroenergético, **com uma visão inovadora e compromisso com a excelência**, levou a novos patamares de produtividade e sustentabilidade, **sempre valorizando o desenvolvimento social e ambiental**.

Sua liderança, unida à paixão pelo campo, **construiu um legado que reflete a força e o potencial** do agronegócio nacional. Para nós, da **Agro Bayer**, é uma honra caminhar ao lado de quem **acredita no poder da inovação e no trabalho em equipe** para superar desafios e transformar o futuro do setor.

José Pedro Toniello, sua história nos inspira. Parabéns por suas conquistas e contribuição ao agronegócio brasileiro!



Cardiologista e amigo do José Pedro, o Dr. Gustavo Mariani o admira por ele ter como principal característica de sua personalidade a mistura da simplicidade com a inteligência

Essa história deixa claro porque muitas usinas que foram para o Oeste Paulista acabaram fechando ou sendo vendidas: “Quanto à expansão, eu acredito que teve muita gente que não estava preparada, que foi sem planejamento algum, sem saber para onde estava indo, e aí as coisas acabam não dando certo, porque o agrícola é a parte mais importante de uma usina”, comentou Ricardo. “Se a usina não tem cana, ela é um ferro-velho”, completou Zé Pedro.

Em um relato bastante preciso, Fernando Prati mostra como demandou investimentos para a formação de mão de obra: “Era preciso encontrar pessoas para trabalhar, elas eram muito acostumadas com a lida do gado e precisávamos de gente que sabia manejar um trator, que tinha a mínima noção de como usava um sulcador. Tiveram casos que nós tiramos a carteira de trabalho, levávamos para fazer o registro, e a pessoa sumia, não aparecia nem para buscar o novo documento. Muitos

se assustavam quando viam que tinham que trabalhar o dia inteiro”.

Muitos não sabiam o que era ser registrado, não tinham noção da importância de um documento, para eles era normal não aparecer no trabalho porque havia aparecido um bico de pirangueiro.

E o cenário urbano não era diferente. Dona Marta Toniello lembra da situação quando atuou na assistência social de Nova Independência, de 2009 até 2012, período que o Zé Pedro assumiu a prefeitura do pequeno município vizinho de Castilho e que fica cerca de 15 km da usina.

“As crianças não sabiam o que era uma pera, as que vinham da zona rural chegavam à escola com fome, tinha criança que desmaiava, era levada para o posto de saúde, tomava um copo de leite e melhorava. As mocinhas não sabiam como evitar filho, e as que já tinham não tinham noção de como cuidar dos bebês. A cidade era fraca em educação, na parte social, em tudo”.



Marta Toniello foi para Nova Independência ao lado do marido sendo uma peça fundamental em levar o desenvolvimento social que o município era tão carente

O que é confirmado por moradores antigos: “Desde pequeno eu moro em Nova Independência e o desenvolvimento da cidade foi enorme, antes da usina não tinha nem asfalto. Na creche eles serviam macarrão com pé de galinha”, disse o colaborador Vagner Ferreira.

“A coisa era braba aqui em Nova Independência, registro em carteira era muito pouco, só havia serviços braçais como arrancar feijão, quebrar milho na colheita, as pessoas não tinham emprego porque não tinham vontade de trabalhar, mas porque não tinha oportunidade nenhuma”, lembra o colaborador, Nelson Pereira Júnior.

“Aqui era uma cidade muito pobre, não tinha estrutura nenhuma, para comprar um remédio tínhamos que ir para Andradina, pois não havia farmácia”, disse a colaboradora Celeste Pereira.

Os relatos explicam por que lá era conhecido como o Vale Esquecido do Estado de São Paulo, como explica Ricardo: “Ali é o último lugar do estado, e sempre ele é mais prejudicado em relação ao primeiro do outro estado, isso explica por que Três Lagoas tinha um desenvolvimento maior. Se você pegar Andradina, por exemplo, a cidade diminuiu, resumindo a história, não rodava dinheiro lá, a criança ia para a escola com fome porque não tinha dinheiro para comprar comida”.

Lógico que essa situação teve a grande contribuição por más gestões municipais, como lembra Zé Pedro: “Passaram diversos prefeitos que não tinham condições para realizar uma boa administração pública, e o anterior à minha gestão literalmente roubou o município. Se olhar o volume de dinheiro comparado com o tamanho de uma cidade que se chamava como vila, assusta. Para ver a situação de abandono, quando assumi a prefeitura havia 1,2 mil casas, eu fiz 750 ligações de esgoto”.



Os colaboradores Vagner Ferreira e os irmãos Nelson e Celeste Pereira, criados na Independência antes da Viralcool se recordam bastante das dificuldades e principalmente da falta completa de prosperidade

E o tamanho da carência do povo se refletia na completa falta de esperança, isso porque os habitantes estavam calejados por promessas de implantação de diversas indústrias, mas pelo fato de sempre estarem atreladas a interesses políticos, nenhuma se tornou realidade.

Quando chegou alguém sério, a primeira reação das pessoas foi desconfiar: “Eu me lembro que as pessoas duvidavam que a usina seria realmente construída”, disse Régis da Mata, colaborador e morador de Castilho antes da chegada da Viralcool.

“Quando o Zé Pedro chegou ninguém o conhecia, no primeiro leilão que participou ele deu um impulso muito grande no valor dos lances e as pessoas desconfiaram que aconteceria alguma coisa e ele não bancaria os arremates”, lembra a diretora da APAE de Andradina, Lídia Nakaguma.

“A primeira vez que eu vi o Zé Pedro foi num churrasco que ofereceram para ele na ocasião da compra das terras para montar a usina. Aí, quando eu vi ele, estava com uma camiseta nas costas, então eu perguntei: - Esse é o Zé Pedro que vai montar a usina aqui? Esse homem não monta usina nenhuma!

Mais tarde o Zé Pedro chegou do meu lado e me disse: - Você acha que eu não vou montar usina? Pois eu vou montar e arrendar a fazenda que você trabalha para você vir trabalhar nela.

Quando cheguei em casa liguei para o meu patrão que era de Ribeirão Preto e contei a história e então ele me disse: - Você tá ficando louco! Se ele quiser montar três usinas, com certeza vou arrendar as minhas terras para ele.

Passou um tempo, ele comprou a fazenda, montou a usina e eu fui trabalhar na Viralcool”, contou o

ex-colaborador e amigo, José Miguel dos Santos Filho, conhecido como Miguelzinho.

Com esses relatos dá para fazer uma analogia com a história do Rei do Gado, moda de viola immortalizada pela dupla Tião Carreiro e Pardinho, só que de maneira invertida, pois na música, o Rei do Café, que é da região de Ribeirão Preto, menospreza o Rei do Gado, que chega num bar de maneira simples na viagem de volta para casa em Andradina. No caso do Zé Pedro Toniello, quando ele chegou ao oeste paulista, com sua simplicidade, não acreditavam que ele e a empresa que ele é sócio-fundador, iriam mudar de forma radical e positiva a vida de todos que desconfiavam pela aparência.



Tanto a diretora da APAE de Andradina, Lídia Nakaguma, como o amigo Miguelzinho, trazem histórias que quando o José Pedro chegou poucos acreditavam que ele traria tanta prosperidade para a região

Além de toda miséria, falta de estrutura e descrédito, ainda foi necessário enfrentar os que trabalhavam nas sombras para que o projeto não desse certo: “Quando fomos plantar a primeira área para muda de cana, eu levei uma turma da Santa Inês. No segundo dia que estávamos lá apareceu o sindicato para saber se o pessoal tinha registro, um tratamento muito diferente se comparado com o pessoal que trabalhava nas fazendas de lá por mais de vinte anos sem nunca ter sido registrado, ou seja, muita gente fez de tudo para atrapalhar a realização do negócio”, disse Zé Pedro.



Assista ao episódio 3 do DocCast, que conta em detalhes como era o Vale Esquecido antes da chegada da Viralcool

A transformação

Sabe por que esse país não está “no fundo do poço”, vivendo em condições de miséria extrema? Graças à gente como os irmãos Toniello e outras famílias nascidas em pequenos sítios, que fizeram de regiões inteiras, afundadas no esquecimento, prosperarem e se desenvolverem.

Lembra do trecho que conta como era o ambiente rural? Hoje mais de 90% dos assentados da região trabalham na usina, porque pelo tamanho do sítio que receberam e a atividade que o governo permite que eles exerçam na terra, é impossível sustentar uma família. Isso mostra que o agrogênero, a cana-de-açúcar, a Viralcool foram mais responsáveis por garantir vida digna para quem fazia parte do MST do que o próprio movimento e as lideranças políticas que dizem defender eles.

“Há pouco tempo chegou um caminhão do Inca (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) com 500 quilos de calcário para serem divididos entre os assentados, o tipo de solo de lá pede, pelo menos, seis toneladas por hectare para começar a querer plantar alguma coisa, ou seja, o que ele mandou daria para colocar em cinco metros quadrados”, exemplifica Zé Pedro, mostrando o completo abandono do estado.

Como dito, a verdadeira prosperidade nunca virá de narrativas políticas, mas de trabalho, e a prova disso é a transformação de uma fazenda com capim surrado numa das mais modernas unidades produtoras de açúcar, etanol, energia e levedura do Brasil.

“A Unidade de Castilho é um orgulho para nós, pois saímos do zero e hoje empregamos cerca de dois mil colaboradores, sem calcular os empregos indiretos, com uma qualidade e segurança de trabalho alta”, comenta Toninho Toniello.



Oportunidades, tanto profissionais da região, como Régis da Mata, como quem saiu de Sertãozinho e Pitangueiras, como o Marcos Amâncio, ambos encarregados de CTT (Corte, Transbordo e Transporte) construíram sua vida profissional dentro da Viralcool Castilho

“A Viralcool é um lugar bom para trabalhar, que gera muita oportunidade, só não evolui aquela pessoa que não se interessa mesmo”, confirma a fala do Sr. Toninho, o colaborador que foi de Viradouro para Castilho e de lá nunca mais saiu, Marcos Amâncio Vieira.

E se engana que a indústria ficou pronta do dia para a noite, como comenta Jucelino: “Foi um crescimento lento, inicialmente produzia apenas etanol, depois passou

“A Viralcool é um lugar bom para trabalhar, que gera muita oportunidade, só não evolui aquela pessoa que não se interessa mesmo”, confirma a fala do Sr. Toninho, o colaborador que foi de Viradouro para Castilho e de lá nunca mais saiu, Marcos Amâncio Vieira.

E se engana que a indústria ficou pronta do dia para a noite, como comenta Jucelino: “Foi um crescimento lento, inicialmente produzia apenas etanol, depois passou a fazer levedura, na sequência montou a fábrica de açúcar, sempre com muita firmeza dos diretores e sócios, em seguida veio a geração de energia e hoje vive um momento de ampliações fazendo dela uma empresa consolidada em todos os aspectos”.

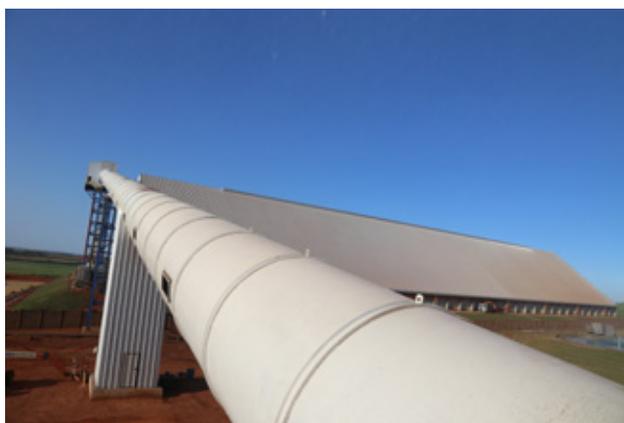
Com capacidade para moer 4,5 milhões de toneladas, o ano de 2024 ficará marcado na história da usina pela finalização da obra de um barracão de açúcar que demandou,

em recursos próprios, um investimento de R\$ 60 milhões, estrutura feita especialmente para carregamento a granel, com capacidade de armazenar 180 mil toneladas, apontado como o maior do Brasil, sem falar em toda a tecnologia instalada nele.

Mais um fator, que agregado com outros, como o acionamento eletrificado das moendas, que dispensa o uso de turbinas, e a grande eficiência na relação queima de bagaço e geração de energia, fazem da planta industrial referência dentro de todo o setor no sentido de adoção tecnológica.

Nas fazendas o cenário atual também é outro, como narra Fernando Prati: “Tínhamos que vencer o enorme desafio das condições de solo muito pobre, devagar fomos melhorando e hoje estamos com uma produtividade já muito maior. É uma região de solo bastante arenoso, então precisamos trabalhar com manejos bem específicos de variedades, época de colheita, dentre outros fatores agrícolas, que permitem extrair o máximo perante as condições oferecidas.

Além da alta produtividade, que ainda tem muita margem para melhoria, hoje a Viralcool Castilho é a unidade que tem mais cana própria, o que facilita o trabalho, pois em Sertãozinho e Pitangueiras temos a concorrência com diversas usinas”.



Referência tecnológica industrial. Com uma evolução cadenciada e cada passo planejado, a unidade de Castilho chegou hoje num avançado estágio de desenvolvimento, com destaque para o barracão de açúcar a granel (apontado como o maior do Brasil) e a alta eficiência na relação queima de bagaço e geração de energia

E como ficaram as áreas urbanas? “Hoje, todo dia cinco, são injetados na economia local de seis a sete milhões de reais de folha de pagamento, isso destinado 60% para Castilho, 30% para Nova Independência e 10% para São João do Pau D’Alho. É bastante dinheiro na praça, fora

que no dia 10 pagamos todos os parceiros fornecedores, isso sem colocar na conta o plano de saúde, o vale-refeição, proporcionando ao comércio das cidades o investimento em bons supermercados, bares, lanchonetes, entre outros estabelecimentos.



José Pedro Toniello é um exemplo de liderança e visão que inspira todo o setor sucroenergético brasileiro. Ao longo de sua trajetória, sua dedicação à inovação e ao desenvolvimento sustentável mostrou como é possível aliar produtividade a um compromisso genuíno com o social e o ambiental. Na Serquímica, temos o privilégio de reconhecer a importância do seu trabalho, que transcende resultados e constrói um legado duradouro. Toniello não apenas impulsionou o agronegócio brasileiro a novos patamares, mas também demonstrou como o espírito colaborativo e a busca incessante pela excelência podem transformar o setor.

Parabenizamos José Pedro Toniello, por suas conquistas e pela contribuição inestimável ao agronegócio nacional. Sua história é, sem dúvida, uma inspiração para todos que acreditam no futuro do campo!



VIRALCOOL • UNIDADE II • CASTILHO/SP

Não apenas a Viralcool, mas as outras usinas que também se instalaram lá levaram crescimento para a região, ali as pessoas que querem trabalhar, que querem crescer, que se envolvem, estão se beneficiando. Eu acho que isso é o principal fator de transformação que a cana-de-açúcar levou para toda região. Lembro até hoje que na inauguração da usina meu pai falou que ela estava chegando para ficar e beneficiar o lugar, e isso aconteceu”, disse Ricardo.

“Com a vinda da cana para cá mudou tudo, o comércio cresceu, surgiram empregos e a vida melhorou para todo mundo, tanto que todos têm condições para ter seu carro, seu dinheiro, e todo esse progresso veio de forma tão saudável que embora tenha crescido, Nova Independência se manteve como uma cidade calma, sem violência, roubo, dá para andar na rua tranquilamente tarde da noite”, disse Celeste.

Outro fator que levou essa revolução é a grande formação de profissionais qualificados, fazendo com que hoje haja a exportação de mão de obra, como o caso do filho do Sr. Luiz Rosa, que iniciou como eletricitista na usina e hoje assumiu a chefia do departamento de elétrica automotiva de uma unidade industrial de outra região, ou também a grande absorção de motoristas que se formam na Viralcool por outras usinas.

“Meu filho já se formou e continua trabalhando na usina, graças a Deus na vida dele tudo é mais fácil, no meu tempo era tudo mais difícil, nem estudar era possível”, completa Celeste. “Quando cheguei aqui em Nova Independência tinham duas ruas, hoje não apenas a cidade cresceu, mas toda população cresceu junto”, disse a colaboradora Marilda Ferreira.

“Uma das características da Viralcool que me chama mais a atenção é a sua preocupação em capacitar de maneira constante novos profissionais com ampla gama de conhecimento demandado por uma agroindústria do seu porte, tanto que hoje exporta mão de obra e esse processo começa com os jovens, com o programa Jovem Aprendiz, que é realizado em parceria com a prefeitura”, disse o prefeito de Castilho, Paulo Boaventura.

Quanto à obstinação do Zé Pedro em mudar o cenário da região, ela se torna inquestionável perante duas grandes atitudes, a primeira na sua gestão como prefeito.

“Se não fosse o Zé Pedro Toniello, que mudou e se envolveu com o povo de Nova Independência, a mudança do jeito que foi não teria acontecido, por isso eu tenho certeza de que a grande maioria da população da cidade tem uma gratidão enorme por ele”, disse o atual prefeito, Fernando Santana.



Os prefeitos de Nova Independência, Fernando Santana, e Castilho, Paulo Boaventura, tem a gestão de Zé Pedro Toniello como referência de administração e, principalmente, empreendedorismo público

“Quando fui prefeito nunca trabalhei para mim ou para a usina, eu fiz um trabalho voltado para a população, para colocar a cidade no mapa. Certa vez fui à Secretaria Estadual da Cultura em São Paulo para conseguir instrumentos para montar uma fanfarra e uma escola de música. A moça viu no sistema e me disse que nunca ninguém de Nova Independência havia ido lá, nem prefeito, funcionário da prefeitura ou vereador”, disse Zé Pedro citando apenas uma de uma avalanche de ações que fez ao longo dos seus quatro anos de mandato.

Tamanho empenho fez com que ele deixasse até mesmo o seu trabalho em segundo plano, como ele próprio explica: “Existem coisas que Deus faz que nós não conseguimos entender num primeiro momento, mas depois fica claro. Quando fui prefeito eu acabei largando a usina, larguei o Mato Grosso (operação do grupo em Canarana), meio que sem perceber. Ao perder a eleição (Zé Pedro perdeu a reeleição para um adversário que mais tarde ficou provado que foi criado um esquema em que o Cartório Eleitoral cadastrou mais de 600 títulos de eleitor de fora) eu voltei para as minhas atividades e vi que no Mato Grosso não estava atendendo às minhas expectativas, então tive que atuar para ajustar as coisas. Por fim, ter perdido naquela época foi muito bom para mim, não sei se foi para Nova Independência”.

A segunda está relacionada ao seu grande zelo em ajudar as entidades das regiões, especialmente a APAE, sendo hoje o principal entusiasta da entidade de Andradina, se envolvendo

diretamente para a obtenção de recursos, inclusive organizando um leilão na sede de sua fazenda em Nova Independência.

“A presença do Zé Pedro conosco aqui na APAE é devido à filantropia natural de sua personalidade, além disso, com o passar do tempo e o crescimento da nossa amizade, pudemos conhecer o seu caráter tão digno e zeloso pelas questões sociais e, no nosso “Quando fui prefeito nunca trabalhei para mim ou para a usina, eu fiz um trabalho voltado para a população, para colocar a cidade no mapa. Certa vez fui à Secretaria Estadual da Cultura em São Paulo para conseguir instrumentos para montar uma fanfarra e uma escola de música. A moça viu no sistema e me disse que nunca ninguém de Nova Independência havia ido lá, nem prefeito, funcionário da prefeitura ou vereador”, disse Zé Pedro citando apenas uma de uma avalanche de ações que fez ao longo dos seus quatro anos de mandato.

Tamanho empenho fez com que ele deixasse até mesmo o seu trabalho em segundo plano, como ele próprio explica: “Existem coisas que Deus faz que nós não conseguimos entender num primeiro momento, mas depois fica claro. Quando fui prefeito eu acabei largando a usina, larguei o Mato Grosso (operação do grupo em Canarana), meio que sem perceber. Ao perder a eleição (Zé Pedro perdeu a reeleição para um adversário que mais tarde ficou provado que foi criado um esquema em que o Cartório Eleitoral cadastrou mais de 600 títulos de eleitor de fora) eu voltei para as minhas atividades e vi que no Mato Grosso não estava atendendo às minhas expectativas, então tive que atuar para ajear as coisas. Por fim, ter perdido naquela época foi muito bom para mim, não sei se foi para Nova Independência”.

A segunda está relacionada ao seu grande zelo em ajudar as entidades das regiões, especialmente a APAE, sendo hoje o principal entusiasta da entidade de Andradina, se envolvendo diretamente para a obtenção de recursos, inclusive organizando um leilão na sede de sua fazenda em Nova Independência.

“A presença do Zé Pedro conosco aqui na APAE é devido à filantropia natural de sua personalidade, além disso, com o passar do tempo e o crescimento da nossa amizade, pudemos conhecer o seu caráter tão digno e zeloso pelas questões sociais e, no nosso caso, dedicado às pessoas com deficiência. Tenho certeza que o seu surgimento foi um presente de Deus, pois sua presença significa para nós hoje conseguir executar com excelência o nosso trabalho em atender 350 alunos e amparar suas famílias”, disse Lídia,

que ainda se referiu ao leilão organizado por ele.

“Ele consegue fazer desse evento algo grandioso, que somos beneficiados por isso. Graças a Deus sempre tivemos essa sintonia que nos levou a sermos escolhidos por ele, o que gera em nós uma gratidão que é difícil explicar o tamanho. Hoje estamos ampliando em decorrência de uma saúde financeira proporcionada por ele, além da segurança em sabermos que ele está do nosso lado, confiando em nosso trabalho”.

Essa preocupação pelo social, que é marca do Grupo Viralcool, foi transmitida para a segunda geração (filhos dos irmãos fundadores), como Ricardo se refere: “Eu enxergo que nós temos que pensar sempre em fazer um trabalho social bem-feito, eu não enxergo como um compromisso, mas como uma questão de honra nós termos um tratamento especial com as entidades que cuidam das pessoas das regiões onde estamos inseridos. Tenho que agradecer ao meu pai e meus tios por terem colocado essa visão no DNA do grupo”.

E de um modo simples, Zé Pedro explica o motivo da preocupação constante com os outros: “Você nunca vai ser uma ilha de prosperidade no meio de um mar poluído”, quer uma mostra da veracidade disso?

Em Nova Independência ele lidera uma comitiva chamada Poeira Alta, que envolve além do pessoal que faz as cavalgadas, também seus familiares, pois é rotineiro haver confraternizações no final dos passeios. Quando foi para fechar a realização do primeiro leilão da APAE em Nova Independência, o Zé Pedro perguntou para todos quem ajudaria ele na organização, serviço que envolveria desde a busca por prendas, até as tarefas do dia do evento, e todo mundo levantou a mão, formando uma verdadeira tropa do bem. 



Assista ao episódio 4 do DocCast, que conta em detalhes como o Vale Esquecido se transformou no Vale da Prosperidade

“Você não pode ser uma ilha de prosperidade no meio de um mar poluído”

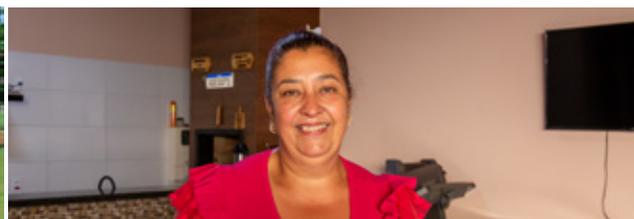
José Pedro Toniello



Nova Independência em 2024



“O Zé Pedro não traz somente a prosperidade financeira, nem da cidade, mas ele também une sempre bons amigos”, disse o amigo, Antonio Firmino do Amaral



“Ele não fez que apenas Nova Independência evoluísse, mas toda a população”, disse a colaboradora, Marilda Ferreira



“Quando eu falei para o pessoal da Comitativa Poeira Alta quem poderia me ajudar a realizar o leilão da APAE em Nova Independência, eles não levantaram apenas a mão, mas ficaram de pé e já começaram a trabalhar”, Zé Pedro Toniello

Revista

CANAVIEIROS



+ de 26 mil
exemplares por edição



Distribuída em
todo o Brasil

+ de 60 mil
seguidores nas
redes sociais

Média de **10 mil**
acessos mensais
no site oficial





Uma noite especial de música e solidariedade

Evento beneficente promovido pela Copercana e Koppert Brasil arrecada fundos para instituições assistenciais de Sertãozinho



Na noite 16 de outubro, a Copercana e a Koppert Brasil com o apoio do Grupo Toniello e da Sicoob Cocred realizaram um evento beneficente no Centro de Eventos Copercana “Manoel Carlos de

Azevedo Ortolan”, em Sertãozinho onde toda renda arrecadada será destinada à APAE (Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais), e aos orfanatos Lar e Amparo a Criança Filhos de Deus e Casa Abrigo Nosso Lar, instituições que

prestam assistência a crianças, jovens e pessoas com deficiência em situação de vulnerabilidade.

Cerca de 600 pessoas prestigiaram a ação que teve como principal atração o cantor Léo Chaves, conhecido por sua voz marcante e trajetória de sucesso na música sertaneja, que proporcionou uma noite perfeita com seu show acústico, unindo entretenimento e solidariedade.

Léo Chaves é garoto propaganda da campanha de 10 anos da Koppert Brasil que custeou sua participação, enquanto a Copercana ofereceu o espaço e a estrutura necessária para a realização do evento. “É uma honra poder cantar e contribuir com essas instituições, se fazer presente nessa causa tão nobre”, afirmou o cantor.

O evento reforçou a importância das parcerias para promover o bem-estar e fortalecer laços com a comunidade, bem como o papel social da Copercana.



Diretores da Copercana e suas esposas registraram o momento ao lado do cantor Léo Chaves

O diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Cesar Urenha, na oportunidade falou da participação da cooperativa em ações sociais. “A Copercana participa ativamente da vida social, econômica, cultural e ambiental das cidades onde atua. Essa parceria com a Koppert é muito gratificante, pois tem a finalidade social de ajudar três instituições em Sertãozinho. E essa é uma continuidade do nosso compromisso de promover o bem-estar de todos”.

O presidente do conselho de administração da Copercana, Antônio Eduardo Toniello, por sua vez, destacou a importância da iniciativa. “Esse evento uniu o útil ao agradável, com empresas e a comunidade trabalhando por uma causa nobre. A parte social sempre foi uma prioridade para a Copercana, e é uma satisfação contribuir com essas entidades”.

Já o diretor financeiro e administrativo da Copercana e presidente do conselho administrativo da Sicoob Cocred, Giovanni Bartoletti Rossanez, agradeceu o apoio dos parceiros. “Nosso

papel é ajudar onde há falha do setor público, seguindo um dos princípios do cooperativismo que é ajudar a comunidade. Sempre que a Copercana abraça uma causa, ela é agraciada com o apoio de parceiros e pessoas que a apoiam. Nesse evento em específico, além da Koppert, contamos com apoio do Grupo Toniello, da Sicoob Cocred e de outras empresas e isso é muito gratificante, só temos a agradecer, pois dessa forma conseguimos contribuir com quem realmente precisa”.

Frederico José Dalmaso, superintendente comercial da Copercana, reforçou a continuidade da atuação social da cooperativa. “A Copercana sempre esteve preocupada com o apoio às causas sociais, promovendo eventos como o que realiza anualmente em prol do Hospital de Amor de Barretos. A união com a Koppert foi uma decisão acertada da diretoria e é bonito ver o compromisso da Copercana em ajudar. Tenho orgulho de fazer parte disso”.



Vinícius Lopes, gerente comercial cana-de-açúcar e floresta da Koppert Brasil

Representando a Koppert Brasil, o gerente comercial cana-de-açúcar e floresta, Vinícius Lopes, destacou a importância da parceria com a Copercana na ação. “A Copercana é uma referência na agricultura regional e nacional. Nossa parceria tem sido muito bem-sucedida, oferecendo um serviço completo aos agricultores cooperados. Estamos orgulhosos de apoiar uma causa tão nobre enquanto promovemos entretenimento”.

As entidades beneficiadas expressaram gratidão pela importância do evento para a manutenção da qualidade dos serviços prestados

O evento foi motivo de grande gratidão por parte dos representantes das instituições beneficiadas. A iniciativa, que teve como objetivo arrecadar fundos, foi

destacada como essencial para a continuidade dos serviços prestados.



Representantes das entidades beneficiadas com a gerente do departamento de Comunicação e Marketing da Copercana, Carla Rossini

Anderson Ricca Della Torre, diretor-presidente da APAE de Sertãozinho, destacou a importância da colaboração: “Eventos como estes são essenciais para cobrir despesas que o Estado não cobre. Agradecemos à Copercana e à Koppert por esse apoio fundamental”.

Sandra Aparecida Marcondes Massaroto, presidente do Lar de Amparo à Criança Filhos de Deus, ressaltou o momento oportuno da ajuda: “O evento veio em uma hora de dificuldade financeira, e essa renda será fundamental para cobrir nossas despesas”.

Maria Cássia Moreno Sala, presidente da Casa Abrigo Nosso Lar, também elogiou a iniciativa: “Qualquer evento em prol das entidades é bem-vindo. A ajuda da Copercana e da Koppert é extremamente valiosa para mantermos nossos serviços”.

Graças ao apoio e à generosidade dos participantes, foi arrecadado o valor líquido de R\$ 218.975,79, permitindo a destinação de R\$ 72.991,93 para cada instituição. A Copercana e a Koppert Brasil agradecem a todos que contribuíram para o sucesso do evento, destacando o impacto positivo dessa ação solidária. 



QUEM FAZ MELHOR FAZ COM CSM

**GUINCHOS ELÉTRICOS
DE CABO DE AÇO C/TROLE**



**TALHAS E TROLES
MANUAIS**



**GERADORES
PORTÁTEIS A GASOLINA**



LÍDER EM FABRICAÇÃO DE
BETONEIRAS

CSM

[f](#) [@](#) [in](#) [v](#)
@csmequipamentos


COPERCANA



Copercana Distribuidora de Combustíveis participa da celebração de seis anos do Núcleo Postos

O evento comemorativo celebrou o fortalecimento do setor de combustíveis bem como a trajetória de apoio e transparência para empresários e consumidores



Com o olhar no futuro e focado em promover um mercado mais transparente e ético, e em ampliar o impacto positivo para consumidores, empresários e comunidade, o Núcleo Postos de Ribeirão Preto e Região

consolida-se como um importante elo de transparência e suporte para o mercado de combustíveis local, atendendo tanto consumidores quanto empresários do setor.

Para comemorar seus seis anos de atuação, reuniu na

noite de quinta-feira 07 de outubro, no auditório da ACIRP os associados, vereadores que representaram o apoio da Câmara Municipal, convidados e dentre eles representantes da Copercana Distribuidora e Postos de Combustíveis.



Fernando Roca Perregon, presidente do Núcleo Postos de Ribeirão Preto e Região

Para Fernando Roca Perregon, presidente da entidade, o trabalho do Núcleo é norteado por uma missão clara que é a de esclarecer o consumidor sobre a complexidade e as etapas do setor de combustíveis, desde a origem nas refinarias e usinas de açúcar e álcool até a revenda nos postos, promovendo sempre a transparência e a informação.

“Nossa missão principal sempre foi mostrar ao consumidor como funciona o mercado de combustíveis, abordando cada fase, da refinaria ao posto revendedor e, finalmente, ao tanque do consumidor. Essa é uma cadeia complexa e desafiadora, e temos dedicado esforços para tornar esse processo mais claro, sempre com foco na transparência e informação”, afirma Perregon.

Para além da conscientização do consumidor, o Núcleo também busca fortalecer o associativismo entre os empresários do setor, promovendo a concorrência saudável e incentivando práticas de gestão que favoreçam o crescimento sustentável. “O associativismo nos permite olhar para dentro do nosso próprio negócio, analisando custos, sinergias e oportunidades de troca de conhecimento, sempre atentos ao combate à concorrência desleal. Nosso grupo é formado por empresários sérios que pagam seus impostos, empregam milhares de pessoas e trabalham com foco na prosperidade”, destaca.

Ao celebrar seis anos de fundação, Fernando Roca Perregon enfatiza o sentimento de gratidão e conquista. “Esperamos continuar comemorando muitos anos de

associativismo, levando benefícios tanto para o setor quanto para o consumidor”.

Sobre a parceria com a Copercana Distribuidora de Combustíveis, Perregon não poupou elogios. “A Copercana é uma grande parceira, reconhecida pela qualidade dos seus produtos e pelo atendimento. Ela sempre nos apoia em nossas iniciativas, suprimindo grande parte dos nossos associados e fortalecendo o relacionamento próximo que temos”, finaliza.



Jamil Albuquerque, palestrante

Jamil Albuquerque, o renomado conselheiro mundial da Fundação Napoleon Hill no Brasil, economista, escritor, teólogo, docente na FAAP, ex-secretário de governo e Casa Civil de Ribeirão Preto, além de presidente do grupo MasterMind para oito países de língua portuguesa, encantou os participantes do evento com uma palestra inspiradora sobre liderança e cooperação, elementos que mudam o mundo, destacando a importância da ancestralidade e da gestão eficiente.

Em sua apresentação, Albuquerque abordou o papel da liderança, afirmando que “quem não sabe obedecer, não sabe mandar”. Na ocasião enfatizou que a administração do tempo é um dos principais pilares da organização pessoal, afirmando que aqueles que não sabem gerenciar o próprio tempo acabam tropeçando nos próprios pés. Segundo ele, “só muda o mundo quem tem direção e agenda”, destacando a importância de metas claras e bem definidas.

Além disso, ele explorou o impacto da liderança nas organizações, comparando empresas com diferentes níveis de valor agregado. Para Albuquerque, uma empresa que possui apenas um líder tem valor, mas se ela soma liderança a um bom produto, publicidade, logística eficiente e pós-venda de qualidade, esse valor cresce exponencialmente, alcançando resultados impressionantes.

Defensor do cooperativismo, Albuquerque afirmou que “a união e a cooperação são a força que transforma”.



Da esquerda para a direita, Gustavo de Oliveira (Distribuidora Copercana), Jehan Michel Viana (Postos Copercana), Tais Danielle da Costa (Distribuidora Copercana), Jéssica Bueno de Almeida (Distribuidora Copercana) e Edson Fernando Nishida (Distribuidora Copercana)

O supervisor dos postos de combustíveis da Copercana, Jehan Michel Viana ressaltou a relevância da participação da cooperativa no Núcleo Postos, destacando o intercâmbio

de experiências e conhecimentos proporcionado pelo evento. “Para nós, é essencial estar presente no Núcleo Postos, onde compartilhamos nosso conhecimento e, ao mesmo tempo, aprendemos com os demais participantes. A Copercana, com sua visão de expansão e fortalecimento da rede de postos, vê nesse momento uma oportunidade de unir forças para alcançar objetivos comuns. É gratificante representar a Copercana neste dia de comemoração, parabenizando o Núcleo pelo excelente trabalho desenvolvido e pela importância de sua atuação para toda a categoria”, afirmou Viana.

Edson Fernando Nishida, coordenador de logística e suprimentos da distribuidora de combustíveis da Copercana, também sublinhou a importância do evento para a Distribuidora de Combustíveis. “Estar presente neste evento e celebrar esse marco na história do Núcleo é extremamente relevante para a Distribuidora de Combustíveis da Copercana. Esse momento reafirma nosso compromisso com o setor e a contribuição que o Núcleo proporciona para o fortalecimento da categoria como um todo”, declarou Nishida. 



Produtos para você fazer bonito.



Venha visitar nossa loja e
participe da **Virada dos
Sonhos Copercana 2024!**

Período: 18.11 a 31.12



COPERCANA

TRAMONTINA

o prazer de fazer bonito



tudo para o seu
seu jardim!



Unidade de Grãos III obtém 100% de conformidade em auditoria de protocolo com reconhecimento internacional

“A auditoria social mais utilizada no mundo”



Atualmente a Copercana comercializa seus amendoins aos mais exigentes mercados, e assim como as certificações de Segurança de Alimentos, credenciamento no MAPA-Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, outras

exigências são requeridas por esses mercados, como a certificação Sedex SMETA. Abaixo seguem informações referente a essa certificação, na qual é um protocolo de auditoria social exigido pelos principais clientes internacionais da Copercana.

O que é Sedex SMETA?

O Sedex SMETA é uma organização global sem fins lucrativos dedicado a impulsionar melhorias na responsabilidade ética e social nas cadeias de suprimentos mundiais. O Sedex SMETA é projetado para ajudar as empresas a avaliarem e gerenciar seu desempenho em áreas críticas como: condições de trabalho, saúde e segurança, meio ambiente e ética nos negócios.

Ajuda mais de 50.000 membros em mais de 150 países a trabalharem juntos com o objetivo de gerirem melhor o seu desempenho social e ambiental e implementarem medidas para proteger as pessoas, o ambiente e os seus negócios.

Motivos para realizar auditoria Sedex SMETA

- Garantir que a opção por determinado fornecedor é uma escolha consciente e fundamentada, pois está baseada na análise de aspectos fundamentais à ética no ambiente laboral;
- Evitar problemas com o mercado, com a Justiça e com o consumidor;
- Reduzir custos empresariais por meio do compartilhamento e de métodos padronizados de obtenção de informações de cada auditoria;
- Melhorar significativamente a gestão da cadeia de abastecimento e fornecimento de seus produtos.

Auditoria Sedex SMETA

O processo de certificação Sedex SMETA envolve várias etapas:

- Preparação: a empresa prepara a documentação necessária e informa os funcionários sobre a auditoria;
- Auditoria: um auditor independente realiza a auditoria no local, avaliando as práticas da empresa em relação aos requisitos;
- Relatório: o auditor prepara um relatório detalhado com informações de conformidades, não conformidades, e possíveis recomendações;
- Ação Corretiva: a empresa implementa ações corretivas para abordar quaisquer não conformidades identificadas durante a auditoria;
- Relatório de Auditoria: após a implementação das ações corretivas, a empresa recebe um relatório completo, o qual pode ser apresentado aos clientes.

A auditoria é composta por quatro pilares principais:

- Normas Trabalhistas: avalia o tratamento dos trabalhadores, incluindo salários, horas de trabalho, condições de trabalho e respeito aos direitos dos trabalhadores;
- Saúde e Segurança: verifica se as práticas de saúde e segurança no local de trabalho estão em conformidade com as normas legais e os melhores padrões da indústria;
- Meio Ambiente: examina o impacto ambiental das operações da empresa e as medidas implementadas para reduzir esse impacto;
- Ética nos Negócios: avalia as práticas de governança corporativa, incluindo corrupção, suborno e outras práticas antiéticas.

Benefícios do atendimento dos requisitos Sedex SMETA

Obter o Sedex SMETA oferece vários benefícios para as empresas, incluindo:

- Transparência: demonstra o compromisso da empresa com a transparência e a responsabilidade social, melhorando a confiança e a reputação junto a clientes, investidores e outras partes interessadas;
- Conformidade Legal: ajuda as empresas a garantir que estão em conformidade com as leis e regulamentos locais e internacionais;
- Melhoria Contínua: identifica áreas de melhoria e promove a adoção de práticas de trabalho mais éticas e sustentáveis;
- Vantagem Competitiva: diferencia a empresa da concorrência, tornando-a mais atraente para parceiros de negócios e consumidores conscientes.

Pode-se concluir que o Sedex SMETA é uma ferramenta poderosa para as empresas que desejam demonstrar seu compromisso com a responsabilidade social, ambiental, saúde/segurança, trabalhista e a sustentabilidade. Ao aderir aos padrões rigorosos do Sedex SMETA, as empresas podem melhorar suas práticas de trabalho, proteger os direitos dos trabalhadores, minimizar seu impacto ambiental e promover uma cultura de ética nos negócios. Em um mercado cada vez mais competitivo e consciente, a adoção e esse protocolo com certeza é um diferencial importante para as empresas que buscam se destacar aos exigentes mercados. 



XI Encontro de Gerentes Copercana destaca diversidade, inclusão e inovação

O evento segue como um marco para o alinhamento estratégico proporcionando aos participantes uma programação rica em aprendizado e reflexão



Promover diálogos sobre diversidade e inclusão não é apenas uma prática ética, mas também uma estratégia inteligente para o sucesso organizacional. Essas iniciativas não apenas fortalecem os laços entre as equipes, mas também promovem o respeito mútuo, a inovação e a produtividade.

No dia 25 de novembro, o Centro de Eventos Copercana

“Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, em Sertãozinho, foi palco do XI Encontro de Gerentes da Copercana. Reunindo cerca de 700 colaboradores, o evento deste ano destacou os temas “Diversidade e Inclusão - Cada voz conta, cada história importa”, reforçando o compromisso da cooperativa com a valorização humana e o diálogo inclusivo.

Além dos gerentes e formadores de opinião da

cooperativa, o encontro contou com a presença de representantes da Sicoob Cred Copercana, da Canaoeste, diretores e conselheiros da Copercana. Na abertura, os líderes deram as boas-vindas, destacando a importância da união e do trabalho conjunto para superar desafios.



Na abertura, os líderes deram as boas-vindas, destacando a importância da união e do trabalho conjunto para superar desafios

O diretor comercial Varejo, Marcio Meloni, enfatizou o caráter especial do evento.

“Hoje é um dia festivo para todos nós e uma oportunidade de crescer como pessoa. Desejo a todos um grande Natal e um Ano Novo repleto de alegria e felicidade”.

Já o diretor comercial Agrícola, Augusto César Strini Paixão, destacou o valor da união.

“Esse evento é muito importante para o nosso crescimento e nossa união, pois juntos somos mais fortes. Agradeço o empenho de todos neste ano desafiador e desejo um Feliz Natal e um próspero Ano Novo”.

Para o diretor financeiro e administrativo, Giovanni Bartoletti Rossanez, os desafios do ano, como a implementação do sistema SAP, fortaleceram a cooperativa.

“Graças ao esforço de todos, estamos superando desafios. Desejo um Feliz Natal e que 2025 seja um ano ainda mais promissor”.

O diretor-presidente executivo, Francisco Cesar Urenha, enalteceu o patrimônio humano da Copercana. “Nenhum patrimônio é maior do que o representado por vocês e pelos 1.600 colaboradores da Copercana. Aproveitem o evento e tenham um excelente Natal e um 2025 melhor que este ano”.

Encerrando as falas, o presidente do Conselho de Administração, Antonio Eduardo Toniolo, comemorou os resultados alcançados. “Mesmo em um ano difícil, alcançamos

números satisfatórios graças ao empenho de todos. Parabéns aos colaboradores e desejo um Natal abençoado e um Feliz Ano Novo”.

A abertura foi enriquecida por um vídeo inspirador produzido com colaboradores sobre a Campanha de Talentos, que busca atrair novos integrantes para a equipe da Copercana. Os participantes também puderam conhecer a nova plataforma de endomarketing CoperSpace, lançada oficialmente durante o evento. A ferramenta de comunicação interna é acessível por computador ou celular no site coperspace.com.br. Nela, os colaboradores poderão acompanhar notícias da cooperativa, interagir com colegas e acumular pontos para resgatar brindes.

Parceria de sucesso

A parceria de longa data entre a Copercana e a Bayer foi novamente celebrada durante o Encontro de Gerentes da cooperativa, que contou com o patrocínio da multinacional. Representando a Bayer, estiveram presentes o representante técnico de vendas Marcos Nascimento Gallacho e o promotor de vendas Caio Maia.

Durante o evento, Frederico Dalmaso, superintendente comercial de Insumos da Copercana, destacou a importância da parceria. “É um prazer estar aqui. A Bayer nos acompanha desde o primeiro Encontro de Gerentes e isso é motivo de grande orgulho para nós. Parabéns a todos da Bayer e à diretoria da Copercana”, afirmou Dalmaso.



Frederico Dalmaso entregou um brinde em agradecimento aos representantes da Bayer, Marcos e Caio

Marcos Gallacho também compartilhou sua visão sobre a evolução da colaboração entre as empresas. “Essa já é a terceira ocasião em que participamos desse evento. No primeiro Encontro de Gerentes, falávamos muito sobre como

poderíamos crescer junto à Copercana. Hoje, três anos depois, vemos um cenário diferente, com um crescimento significativo em faturamento e parceria. É uma honra fazer parte de um evento tão importante, que sabemos ser fundamental para o desenvolvimento e a motivação do time da Copercana. Agradecemos à diretoria pela confiança e reafirmamos que podem contar com a Bayer para o que precisarem.”

Temas essenciais para o dia a dia

Guilherme Bara, renomado consultor em diversidade e inclusão, abriu as discussões com uma palestra inspiradora sobre como esses pilares podem transformar organizações.

Com experiência em mais de 60 grandes empresas nos últimos dois anos, Bara destacou as frentes estratégicas em que atua: governança, engajamento interno, reputação/ atração de talentos e retenção/desenvolvimento. Membro especialista do G100 Brasil e conselheiro da Automotive Business, o palestrante trouxe questionamentos profundos sobre crenças organizacionais e como estas moldam a abordagem da diversidade na Copercana.



Guilherme Bara, consultor em diversidade e inclusão

“É muito difícil respeitar o pensamento diferente. É preciso saber diferenciar divergência profissional de algo pessoal. Respeitar o pensamento diferente não é só dizer sim, mas saber ouvir”, afirmou Bara. Ele também explorou temas como respeito a gêneros, raças e opiniões,

além da importância de valorizar as singularidades de cada indivíduo.

Para ilustrar a necessidade de engajamento no tema, Bara convidou os participantes a saírem da “arquibancada” e se posicionarem “no campo” da diversidade, enfatizando que a transformação ocorre quando enfrentamos desafios de frente.



William Seven, ilusionista

Na sequência, o ilusionista William Seven encantou a audiência com sua apresentação mágica e mensagens motivacionais. Reconhecido internacionalmente, Seven compartilhou experiências de sua trajetória, incluindo conquistas e fracassos que moldaram sua carreira. Com um espetáculo repleto de talento e inovação, ele cativou os participantes e deixou uma mensagem.

“Quando você inova, está aberto ao novo, à transformação. Nunca deixe ninguém dizer que você não pode. Lute pelo seu ideal. Ninguém pode voltar atrás e fazer um novo começo, mas pode começar algo novo e fazer um novo fim.”

O evento reforçou a importância de unir pessoas, ideias e perspectivas, promovendo um ambiente corporativo mais inclusivo, criativo e resiliente.

Colaboradores destacam experiências enriquecedoras

O evento foi marcado pelas palestras inspiradoras e dinâmicas que estimularam a reflexão e o fortalecimento do vínculo entre os participantes.



O evento foi marcado pelas palestras inspiradoras e dinâmicas que estimularam a reflexão e o fortalecimento do vínculo entre os participantes

Regiane Pereira Neto Silva, da filial de Descalvado, destacou a importância do encontro como um momento de conexão. “É perfeito, tanto pelo fato de encontrar pessoas de outras filiais, com quem muitas vezes só temos contato por telefone, quanto pelas palestras que sempre trazem palavras que nos fazem refletir. O mágico atentou ao fato de sempre buscarmos algo, acreditarmos naquilo que queremos e buscarmos conhecimento. Valeu muito a pena”, afirmou.

Darla Moraes, encarregada de frios no supermercado de Jaboticabal, já participou de três edições e enalteceu o impacto positivo do evento. “Nos traz muito conhecimento, e é importante estar presente. A palestra do Guilherme foi muito interessante, especialmente quando falou sobre discriminação. A apresentação do mágico foi uma grande lição com entretenimento”, comentou.

Para Bruno Diego Donati, gerente da filial de Matão, a estreia no evento foi marcante. “Gostei das duas apresentações e aprendi com elas. A palestra sobre diversidade e inclusão foi enriquecedora, e o mágico interagiu muito

bem, unindo entretenimento e história”, observou.

Karina Pereira, auxiliar administrativa em Monte Alto, também participou pela primeira vez e ficou impressionada com a organização. “Adorei como pensaram em cada um de nós, que viemos de cidades diferentes. Com certeza, irei compartilhar o que aprendi com meus colegas de trabalho. Quero agradecer o carinho e o amor dedicados a todos nós, que só fortaleceram ainda mais nosso vínculo com a Copercana”, declarou.

Já Samuel Gimenes, do posto de combustíveis de Sertãozinho, participou pela terceira vez e valorizou as lições aprendidas. “Interagi com o mágico e, através de sua apresentação, percebi que não podemos desistir dos nossos objetivos. A palestra do Guilherme também trouxe reflexões importantes sobre as atitudes do dia a dia”, disse.

O encerramento do evento foi embalado pela música de Sandro Reis, da Banda Língua de Sogra, que proporcionou um clima de descontração, troca de experiências e confraternização. 







A Copercana não para!

Copercana Distribuidora de Combustíveis inaugura suas três primeiras filiais



Depois de se consolidar como uma das principais distribuidoras de combustíveis de Ribeirão Preto, com uma comercialização média anual de 35 milhões de litros, a Copercana deu, literalmente, três passos à frente inaugurando filiais em Paulínia-SP, Senador Canedo-GO e Rio Verde-GO.

A expectativa é que com as três novas regiões o volume comercializado duplique ao longo de 2025, como disse o gerente da distribuidora, Wladimir Prearo: “Cada uma das novas filiais possuem mercados com perfil distinto, contudo elas nos dão a infraestrutura necessária para desenvolver duas das nossas três principais qualidades, que é a qualidade do serviço e do produto, ficando ao nosso cargo a terceira virtude, que é a montagem de um time comercial e de atendimento diferenciado, com isso não tenho dúvidas que o crescimento no volume comercializado será escalonado mês a mês”.

Em Paulínia, o destaque é a proximidade com a Replan, maior unidade da Petrobras em capacidade de processamento de petróleo e ponto de partida do maior políduto do país, que vai até Brasília-DF, além de ser um centro de abastecimento para toda região metropolitana de Campinas, que envolve 20 municípios e mais de três milhões de habitantes.

As duas filiais de Goiás trarão sinergia logística para operação, isso porque o estado é um pólo produtor de biodiesel, porém o perfil de clientes deve ser mais concentrado em postos e transportadoras em Senador Canedo, uma vez que o município faz parte da Grande Goiânia. Já Rio Verde tem seu consumo de combustíveis relacionado ao agronegócio, não apenas pela vocação da região, grande produtora de grãos, cana-de-açúcar e gado, mas pela grande presença de indústrias processadoras da produção agropecuária. 



De perfis distintos, o objetivo é que com as filiais de Paulínia, Senador Canedo e Rio Verde, o volume de combustíveis negociados pela distribuidora dobre



Copercana e Syngenta promovem encontros para falar sobre perspectivas de mercado

Os cooperados puderam interagir ao longo das apresentações



Da parceria entre Copercana e Syngenta surgiram dois eventos, um organizado em Sertãozinho e outro em Uberaba, onde cooperados de diversas regiões tiveram a oportunidade de conhecerem tendências de mercado através da participação do sócio-diretor do Pecege Consultoria e Projetos, João Rosa (Botão).

Com uma dinâmica diferente, a qual os produtores participantes eram estimulados a interagir ao longo de toda apresentação, Botão conseguiu transmitir diversos conceitos de gestão, além de números atuais e futuros relacionados ao setor sucroenergético.

Dentre os assuntos, ele falou sobre a importância em fazer a divisão correta entre o que é investimento e o que é

custo, sempre calculando em quilos de ATR, ao contrário do que é tradicional na contabilidade de muitas fazendas e usinas, que executam seus cálculos contemplando a circulação financeira por hectare.

Outro ponto ressaltado por Botão foi a questão de medir a eficiência da operação somente pela produtividade, fator apelidado por ele como “prudutiVaidade”, isso porque, segundo ele, de nada adianta ter números robustos sem margem financeira.

Após o final da palestra, muitos convidados tiveram a oportunidade de expressar suas opiniões sobre os temas tratados, criando um grande debate que perdurou através das conversas individuais enquanto o jantar foi servido. 



Prestigiado pela diretoria e importantes cooperados, o evento mostrou a preocupação constante de quem trabalha com cana com as variáveis do mercado



Copercana realiza 3º Workshop sobre Aflatoxinas na Unidade de Grãos III em Sertãozinho-SP

Com a crescente demanda por produtos de alta qualidade e seguros para o consumidor, é essencial que toda a cadeia produtiva esteja alinhada com as melhores práticas de manejo e controle



Com o objetivo de reforçar a responsabilidade em promover conhecimento técnico, inovador e identificar e minimizar os riscos de contaminação nos processos de produção e armazenamento do amendoim, a Unidade de Grãos III da Copercana promoveu no dia 28 de novembro o 3º Workshop sobre Aflatoxinas, reforçando o compromisso da cooperativa com a qualidade e segurança dos grãos comercializados.

O workshop contou com a participação do pesquisador dr. Eduardo Micotti, da ESALQ/USP, além de técnicos da

Copercana e profissionais da cerealista Marani, de Herculândia. Durante o encontro foram abordados temas como a prevenção e controle de aflatoxinas, o impacto do sistema SAP nos processos internos, a qualidade na produção do amendoim da Copercana e as melhores práticas de armazenamento para evitar a contaminação.

A gerente industrial da Unigrãos III, Nádia Segatto Strini Paixão Batista, destacou os resultados positivos alcançados pela cooperativa. “Tivemos 100% de aprovação nos

processos, com maior velocidade nas entregas e formação de lotes sem necessidade de reprocessamento. Isso reflete o alinhamento da equipe e a eficácia dos nossos controles de qualidade”, afirmou.



Dr. Eduardo Micotti (pesquisador) e Ercília Mazza (encarregada de laboratório da Unidade de Grãos 1)

Avanços e desafios no controle de aflatoxinas

Micotti reforçou a importância de disseminar conhecimento técnico aos profissionais responsáveis pela qualidade do amendoim. “A preocupação da Copercana com a qualidade não é recente, são 20 anos de esforços consistentes. Os resultados, como o índice de reprovação zero, mostram que essa dedicação vale a pena”, elogiou o pesquisador.

A encarregada de laboratório da Unidade de Grãos 1, Ercília Mazza, também celebrou os esforços da equipe. “Foi um ano desafiador, com muito amendoim afetado por estresse hídrico, mas conseguimos segregar os lotes e manter a qualidade. Ver a equipe comprometida e alcançar resultados tão positivos é muito gratificante”, destacou.



Os assistentes de controle de qualidade da Unigrãos 3 Paula dos Santos e Fábio André Flores Neves, foram reconhecidos por se destacarem no processo de repetibilidade e premiados

Reconhecimento aos colaboradores

O evento reconheceu os assistentes de controle de qualidade, Paula dos Santos e Fábio André Flores Neves, premiados por seu desempenho no processo de repetibilidade, essencial para garantir conformidade e segurança.

Além disso, Gabriela Faria da Silva e Juliano José Valério, key-users do SAP, falaram sobre a transição para o novo sistema, que trouxe melhorias significativas nos processos internos. “O SAP veio para agregar. É fundamental entender que ele facilita e aperfeiçoa nossas operações”, enfatizou Gabriela.



Augusto Strini Paixão, diretor comercial agrícola da Copercana

Compromisso com a excelência

Encerrando o evento, o diretor comercial agrícola, Augusto Strini Paixão, reforçou a importância de iniciativas como o workshop. “Alguém pode perguntar por que fazer um workshop se já atingimos 100% de aprovação. A resposta é simples, precisamos continuar melhorando, pois, cada ano traz novos desafios. Um lote reprovado significa prejuízo, e a troca de informações é essencial para garantir nossa liderança. Temos o melhor amendoim do mundo, e isso é fruto do trabalho de vocês. Parabéns pela dedicação!”

Com o 3º Workshop sobre Aflatoxinas, a Copercana reafirma sua posição de liderança na produção e comercialização de grãos de alta qualidade, promovendo a capacitação contínua de seus colaboradores e parceiros e garantindo produtos seguros para o mercado nacional e internacional. 



Visita guiada à indústria

 naftabrasil.com.br

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



A FORÇA DA LIMPEZA PARA SUA CASA E SEU NEGÓCIO

Desde 2013, levando qualidade e inovação em produtos para transformar qualquer espaço



Limpeza de superfícies

Diga adeus às sujeiras mais teimosas e manchas difíceis em qualquer ambiente.



Limpeza de Implementos e Caminhões Agrícolas

Produtos ideais para o agro, essenciais para manter as operações no campo.



Brilho e proteção para os veículos

Uma linha completa para conservá-los sempre com aparência de novos.



Eficácia Comprovada

Segurança Garantida

Economia Inteligente



Reconhecimento na difusão de conhecimento



Em reconhecimento pela colaboração para a difusão de técnicas e conhecimento agrícola, a Copercana entregou um quadro para os cooperados Ademir de Mello (Fazenda Boa Esperança) e Marcos Brunozi (Brunozzi Agropecuária).

Os quadros foram entregues pelo superintendente comercial, Frederico Dalmaso, e pelo agrônomo da filial de Campo Florido-MG, Raphael Verri. No ato das entregas também aconteceram reuniões sobre assuntos estratégicos e relevantes, tanto para a cooperativa como para o cooperado.

Com sede em Campo Florido-MG, a Fazenda Boa Esperança é referência nacional na produção de cana, grãos e gado. Além disso, recentemente o grupo anunciou a implementação de uma unidade industrial sucroenergética no município de Prata-MG, em sociedade com o Grupo Queiroz e Queiroz Bioenergia e JP Andrade.

Sempre com as portas abertas para a equipe de jornalismo da Copercana, Ademir de Mello e seus filhos já foram protagonistas de diversas reportagens publicadas na Revista Canavieiros.



Escaneie o QR Code para acessar a edição 197 da Revista Canavieiros que contém a reportagem especial sobre Plantio de Cana.



Escaneie o QR Code para acessar a edição 187 da Revista Canavieiros, que contém a reportagem mostrando a operação de confinamento da Fazenda Boa Esperança.

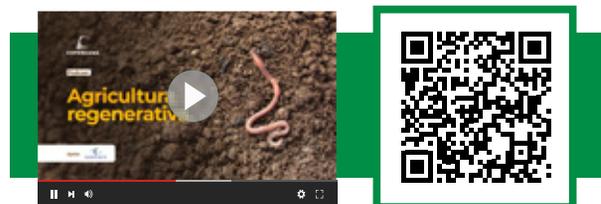
Já a Brunozi Agropecuária tem sedes em Pirajuba e Campina Verde, ambas no estado de Minas Gerais, também atua no segmento de cana, grãos e pecuária e se destaca pela inovação

nos manejos. Na imagem do quadro estão as duas filhas de Marcos, Bárbara e Júlia, e a nora Camila, que contribuíram para uma reportagem especial sobre agricultura regenerativa publicada pela Revista Canavieiros (edição 206).



Escaneie o QR Code para acessar a edição 206 da Revista Canavieiros, que contém a reportagem especial sobre Agricultura Regenerativa.

A Brunozi Agropecuária também foi representada através da participação da Camila Brunozi no primeiro episódio do podcast sobre Agricultura Regenerativa.



Escaneie o QR Code para acessar o podcast.



O superintendente comercial da Copercana, Frederico Dalmaso, e o agrônomo da filial de Campo Florido-MG entregaram os quadros para os cooperados Ademir de Mello, na foto também está presente sua filha, Angélica Mello Boldrini e Marcos Brunozi



Reinauguração do Auto Center sela parceria entre Copercana e Goodyear em novo modelo de negócios



Foi reinaugurado no dia 11 de dezembro o Auto Center da Copercana. Localizado em Sertãozinho, o evento também marcou o início de um novo modelo de negócios através de uma parceria entre Copercana e Goodyear, uma das principais marcas de pneus do mundo.

Para o gerente nacional de vendas da Goodyear, Tiago Hainzenreder, a solidez, tradição e amplitude geográfica da Copercana (presente em grande parte do interior paulista e triângulo mineiro) credenciou a cooperativa para ser um parceiro estratégico.

“Essa é somente a inauguração da primeira loja de uma parceria que será de longo prazo, a Goodyear tem como um dos principais pilares de seu modelo de negócios crescer e expandir através do modelo de monomarca, então quando trazemos a Copercana para a família Goodyear já começamos desenhar um modelo de expansão sustentável”, disse o executivo.

Opinião compartilhada pelo diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Cesar Urenha: “A reinauguração do Auto Center é um motivo de celebração, pois marca o estabelecimento

de uma parceria com uma marca referência mundial no setor de pneus e que resultará numa atuação agressiva e competitiva no mercado, cumprindo assim a principal missão da cooperativa, que é levar ao cooperado e também à população das regiões que atuamos produtos de qualidade com preços justos”.

Com a parceria, a Copercana ofertará pneus de todas as linhas (leve, SUV, utilitários, caminhões e fora de estrada) em sua rede de lojas, além da prestação de serviços em suas unidades de Auto Center e Truck Center, localizadas em Sertãozinho.

O Auto Center

Com estrutura moderna e completa, o Auto Center de Sertãozinho conta com sete elevadores, uma rampa de alinhamento e equipamentos de última geração. Entre os serviços disponíveis estão: alinhamento e balanceamento de rodas; troca de óleo e filtros; revisão e manutenção de freios e suspensão; montagem e venda de pneus; troca de baterias, amortecedores e escapamentos; além de alinhamento de faróis.

Os serviços são executados por uma equipe capacitada que recebe treinamentos técnicos contínuos para garantir a qualidade e eficiência. Além disso, a parceria com a Goodyear possibilita a oferta de produtos exclusivos, reconhecidos por sua durabilidade e desempenho, reforçando o compromisso da Copercana em entregar as melhores soluções. 



Tanto os executivos da Goodyear como as lideranças da cooperativa acreditam que a parceria será longa e próspera

Pensou em cerca
a marca é



**Nelore
Morlan**



700 kgf

UNIMOS RESISTÊNCIA COM ALTA
MALEABILIDADE PARA APLICAÇÃO
EM CERCAS COM SEGURANÇA

Siga-nos nas redes sociais




Morlan



ALTERNATIVA AO PLANO SAFRA, CPRF É POSSIBILIDADE DE ACESSO A CRÉDITO DENTRO E FORA DO CAMPO

Sicoob Cocred expande a possibilidade de contratação desse título de crédito a pessoas jurídicas não produtoras rurais.

Incentivo econômico à produção agropecuária brasileira, o Plano Safra 2024/25 disponibilizou cerca de R\$ 476 bilhões por meio de linhas de crédito, incentivos e políticas governamentais. Mas o valor, que tem como premissa subsidiar o desenvolvimento produtivo do país, é considerado insuficiente na avaliação de diferentes entidades do setor, como a Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA) e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

Cooperativa que nasceu do agronegócio e, justamente por isso, compreende as principais dificuldades do segmento, a Sicoob Cocred oferece opções em linhas de crédito livre para auxiliar os produtores rurais, especialmente em 2024, ano de intensos desafios em função dos impactos climáticos, de ataques criminosos a lavouras e dos prejuízos econômicos escalonados. Uma dessas soluções é a Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF).

Título que não exige a entrega da produção como garantia, a CPRF é uma forma menos burocrática de acessar recursos para o investimento no campo. “É uma alternativa com processos de aprovação e liberação simplificados, atendendo melhor a rotina dos produtores rurais, que, muitas vezes, necessitam do crédito em prazos curtos para arcar com compromissos da produção”, explica Yuri Ferezin, diretor de Negócios da Cocred.

Diferente das linhas disponibilizadas por meio do Plano Safra, cujos processos de liberação são mais complexos e exigem um volume significativo de documentos, a CPRF é mais acessível: o cooperado tem liberdade para utilizá-la nas diversas finalidades de custeio, investimento e comercialização. Além disso, esse título conta com isenção de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), taxas pré ou pós-fixadas, com pagamento semestral ou anual, e prazo de até cinco anos.

“A CPRF amplia demais o leque de oferta de crédito. E como esse título trabalha apenas o resultado da produção, não compromete a área em que é produzida. Além disso, a contratação da CPRF não impede que o produtor solicite também recursos com taxa subsidiada do Plano Safra. É uma possibilidade bastante interessante”, afirma Ferezin, destacando que todos esses benefícios tornam a CPRF uma opção atrativa aos produtores rurais, principalmente em momentos de demanda crescente do agro, mas não apenas a eles.

Para facilitar ainda mais o acesso aos recursos via CPRF, a Cocred expandiu a possibilidade de contratação para além do campo, atendendo também pessoas jurídicas não produtoras rurais. A ampliação visa proporcionar um suporte financeiro mais amplo para fortalecer os negócios dos cooperados. Assim, o título representa uma importante oportunidade para que pessoas jurídicas indiretamente relacionadas ao agro possam aprimorar os negócios por meio do recurso.

Por exemplo, uma fabricante de cadernos que adquire celulose produzida a partir da agricultura, pode contratar uma CPRF na Cocred para obter crédito. Embo-



Yuri Ferezin, diretor de Negócios da Cocred

ra não seja produtora rural, essa indústria está ligada ao agro, o que a qualifica para acessar essa linha de crédito. “Queremos oferecer a possibilidade de acesso a recursos financeiros com condições justas e menos burocráticas. É uma forma de oferecer suporte financeiro de maneira mais abrangente”, explica Ferezin.

Até outubro, dois anos após a primeira liberação de CPRF, a Cocred registrou a marca de R\$ 3,6 bilhões em operações. Com esse valor, detém a maior carteira da modalidade entre as cooperativas singulares do Sistema Sicoob, ao qual é afiliada. Isso demonstra a confiança dos cooperados no produto e, mais ainda, na Cocred, que completou 55 anos de história em 2024.

Expandir a CPRF para incluir pessoas jurídicas não produtoras rurais, reflete a estratégia da Cocred de tornar esse produto cada vez mais acessível e, de forma direta, contribuir com o desenvolvimento dos cooperados, fomentando os negócios e a geração de empregos, fortalecendo a economia do país.



cocred.com.br

[@](#) [f](#) [in](#) [sicoobcocred](#)


COPERCANA | Distribuidora
de Combustível

**Sinônimo de
confiança e qualidade,**



agora com
novas unidades

Paulínia,
Rio Verde e
Senador Canedo.







Marino Guerra

Amendoim: grande início de prova

Para quem acompanha o automobilismo, sabe que fazer uma grande largada é fundamental na briga pelas primeiras colocações ao longo da prova. Na produção do amendoim não é diferente, o plantio é uma das fases que gera maior tensão entre os produtores, isso porque as plantas germinarem com vigor é determinante para se ter alta produtividade.

Como nas corridas, o sucesso na largada depende de dois fatores, o talento do piloto e a tecnologia do carro, no caso da lavoura de amendoim, ter sucesso na fase de plantio também depende do talento do produtor e a tecnologia e qualidade da semente.

No plantio de 2024, dos produtores que fazem parte do Projeto Amendoim da Copercana, pode-se dizer que a largada foi mais ou menos da terceira fila, isso porque o solo vinha de um stress climático severo e as chuvas demoraram um pouco para virem no volume que viabilizasse o início dos trabalhos.

Porém, quando o sinal verde acendeu, a união do talento dos cooperados com a qualidade da semente produzida pela Copercana colocou as lavouras de volta na briga da alta produtividade com a qualidade superior, o que representa rentabilidade da produção, acrescida de melhores preços pela comercialização aos mercados mais exigentes.

“O plantio atrasou um pouco devido ao atraso do início das águas, porém a chuva veio em abundância na maioria das regiões do projeto, com isso as fases de germinação e desenvolvimento inicial foram boas, confirmando nossa expectativa de recebimento em torno de três milhões de sacas em cerca de 17 mil hectares cultivados”, disse o diretor comercial agrícola, Augusto César Strini Paixão.



A FORÇA QUE MO



Augusto Paixão, diretor comercial agrícola: “A Copercana tem o mercado de alta qualidade aberto”

O talento puro às vezes não é suficiente, por isso a experiência é um fator que não pode ser descartado, isso explica por que o Projeto Amendoim da Copercana tem um foco na evolução dos cooperados que já fazem parte.

“O crescimento de algo em torno de 15% em área plantada do projeto veio em grande parte de cooperados que já vêm trabalhando conosco há certo tempo, isso é importante, pois significa que eles acreditam no mercado, principalmente no de alta qualidade, o que não é para todos, mas que para a Copercana está aberto”, explicou Paixão.

No entanto, ele ressalta que a evolução precisa ser cadenciada: “O mercado mundial de amendoim é muito influenciado com qualquer crescimento de produção. Contudo, para essa temporada de 24/25, considerando nosso crescimento na eficiência industrial, somado a nossa credibilidade dentro do nicho da alta qualidade, não tenho dúvidas que nosso crescimento será absorvido. Nunca foi e não será agora que vamos crescer 50% de um ano para outro, isso

porque sabemos que impacta nos processos de secagem e armazenamento, fundamentais para mantermos alta a qualidade da produção, o que nos expõe menos às oscilações de mercado”.

“Nós planejamos o crescimento conforme a sinalização dos nossos clientes e da área comercial”, concluiu Paixão.

Experiente no projeto, o produtor Roberto Rossetti, que cultiva cerca de 400 hectares na região de Ribeirão Preto, confirma o bom início de temporada e ressalta a importância de fazer parte de um projeto como da Copercana: “O projeto é uma garantia do produtor, pois a seriedade com que ele é gerido pela cooperativa nos passa a confiança de que a produção será comercializada da melhor maneira possível, além do apoio em todas as fases de cultivo, desde o fornecimento da semente, passando pelos insumos e a assistência técnica constante, o que nos ajuda muito a conseguir ter rentabilidade no negócio”.



O produtor Roberto Rossetti, ao lado do agrônomo Ruan Betiol, a Copercana está ao lado do produtor de amendoim em todas as fases do cultivo de amendoim, o que ajuda na obtenção da rentabilidade planejada na atividade

Porém, a cooperativa também abre oportunidade para novos cooperados, como é o caso dos irmãos Ricardo e Alexandre Gontijo, que aceitaram o desafio de serem os primeiros produtores de cultivar nas regiões de Ituverava-SP e Uberlândia-MG, além de adotarem práticas de agricultura regenerativa na adubação e serem conhecidos pelo alto nível técnico que executam seus manejos.

“Nas áreas que há uma restrição física de compactação ou que identifiquei, por exemplo, a necessidade de correção em profundidade, eu uso a rotação com o amendoim para aproveitar o preparo de solo que a formação da lavoura pede, no entanto, em Ituverava, estamos com áreas de teste com o plantio direto. Na questão de manejo, eu utilizei a mesma técnica da soja, ou seja, uma plantadeira com um disco para cortar a palha na frente e uma botinha para descompactar a área necessária para o desenvolvimento da raiz.

O principal ponto que eu vejo do plantio direto do amendoim, é que se você fizer numa área que é extremamente fértil,

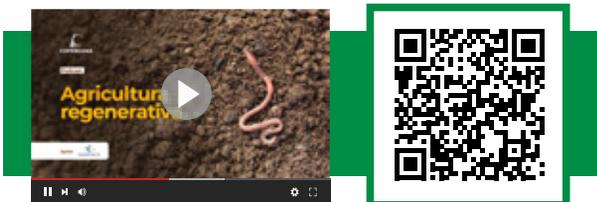
com bom teor de argila, bom histórico de chuva, eu vejo que compensa fazer o preparo, quando você vai para um solo mais arenoso, num ambiente mais restritivo, já é melhor aproveitar o plantio direto para aproveitar os benefícios da palha. Tenho consciência que o plantio direto no amendoim gera alguma perda na colheita, mas sem a palha, com certeza, vou perder mais pela questão da umidade, é uma balança onde o importante é você estudar e conhecer cada área e como deve se comportar o regime de chuvas, nós utilizamos esse critério de avaliação.

Como hoje optamos pela soja nas áreas onde eu não preciso preparar o solo, no momento que sentirmos firmeza no plantio direto do amendoim, vamos ter a opção conforme o que o mercado está dizendo”, disse Ricardo, que ainda falou de como utilizou manejos relacionados ao conceito de agricultura regenerativa no amendoim: “No plantio foram quatro toneladas de cama de frango, mais uma e meia de fosfato natural, e também fiz aplicações de complexo de bacilos para desenvolver a microbiota na lavoura do amendoim”.

A FORÇA QUE MO



Os irmãos Alexandre e Ricardo Gontijo, agricultura regenerativa na roça de amendoim



Quer saber mais sobre Agricultura Regenerativa? Escaneie o QR Code e confira o podcast que tratou exclusivamente sobre esse tema

É válido ressaltar o grande crescimento de lavouras em Minas Gerais, chegando 3,5 mil hectares em 2024 com destaque para a Agro Junqueira Franco que, além de abrir novas fronteiras para a cultura, também mostrou inovação, cultivando amendoim em áreas de pivô.

Sobre a qualidade das sementes, além da certificação de qualidade, o sucesso da germinação e vigor que

nasceram as plantas da atual temporada mostram toda eficiência do trabalho dos cooperados junto com a cooperativa: “O trabalho da semente começa desde a safra passada, onde trabalhamos com acompanhamento bem próximo dos campos de produção de semente com foco em obter a qualidade fisiológica do material. Mesmo com os desafios climáticos do ano passado, nessa safra pudemos atestar que tivemos bom resultado, através da germinação, vigor e pureza física dos materiais. Outro ponto é que como nossas sementes são certificadas e passam por um acompanhamento rigoroso de laboratório, garantindo ao produtor a segurança de que ele terá um bom estande de plantas, o que gera uma boa colheita, crucial para o negócio de amendoim do cooperado e da Copercana”, disse o agrônomo da equipe técnica de grãos, Ruan Betiol.



O agrônomo Ruan Betiol presta assistência técnica em área de amendoim cultivada pela Agro Junqueira Franco, área do projeto em Minas Gerais já atinge os 3,5 mil hectares

Perspectivas positivas de mercado

A primeira grande notícia para os produtores de amendoim do projeto da Copercana relacionada a mercado é quanto ao ganho de eficiência no quesito “grãos aproveitados”, como explica Augusto Paixão: “2023 foi o ano que iniciamos a operação na nova unidade industrial, mais moderna e com equipamentos mais sofisticados em relação com o que operávamos em Dumont, lógico que, como toda mudança, foi necessário um tempo de adaptação, o que reduziu um pouco a eficiência operacional.

Em 2024, iniciamos adaptados ao manejo das máquinas, então foi natural atingirmos os altos patamares de

eficiência como era esperado perante toda tecnologia instalada investida na unidade”.

E com maior eficiência, mais grãos de qualidade são vendidos para os mercados internacionais, o que perante a alta do dólar significa um acréscimo no valor da saca quando convertido para o real, contudo Augusto alerta para conjunturas que podem contribuir para a desvalorização do produto: “O que estamos enxergando é o aumento na produção do amendoim, não apenas no Brasil, mas também na Argentina, a Índia está surgindo como um importante vendedor e ainda uma redução do volume de compra da China, o que pode reduzir um pouco o preço, então a valorização do dólar pode compensar no final das contas”.

A FORÇA QUE



Augusto Paixão ao lado de sua “tropa de elite” industrial e comercial do amendoim

Por fim, o diretor da Copercana e líder do Projeto Amendoim, passa uma importante mensagem a todos os produtores: “Eu sempre falo que para fazer parte do mercado de amendoim, o produtor precisa fazer parte de um projeto que atenda às exigências necessárias pelo mercado de alta qualidade.

Para quem está com a Copercana, pode ficar tranquilo que nós temos mercado para atender todos os amendoins que serão produzidos dentro do projeto. É só fazer a roça bem-feita e do resto nós cuidamos”.

Nova variedade

Neste ano a Copercana adotou em áreas comerciais uma nova variedade de amendoim, a IAC 677, em visita a um campo de produção de sementes do cooperado Luiz Carlos Rodrigues, no município de Dumont, Betiol mostrou a cultivar destacando sua rusticidade e estabilidade produtiva.

“A IAC 677 tem ciclo de 130 a 135 dias, tolerância tanto aos stress bióticos, como os abióticos, com bastante tolerância a virose, doença que tem maior ocorrência na Alta

Paulista e que pode dizimar toda lavoura.

Aqui estamos em torno de 35 dias após o plantio e o destaque é que o florescimento já foi iniciado, a equipe técnica do Projeto Amendoim da Copercana vem acompanhando de perto o desenvolvimento dos campos de multiplicação de sementes dessa variedade, isso para garantir sua qualidade fisiológica e proporcionar o aumento de áreas para a próxima safra”, concluiu o agrônomo. 



IAC 677, nova variedade entra para as áreas comerciais do Projeto Amendoim da Copercana, destaque para sua rusticidade e estabilidade produtiva



QUALIDADE E PRECISÃO A SERVIÇO DA AGRICULTURA



A maior fabricante de pontas de cerâmica e acessórios para pulverização.

Garantindo sempre máxima eficiência e sustentabilidade para o campo.



Compreender ➤ ➤ aproxima

Acreditamos que compreender as pessoas é o que nos aproxima. Com um olhar atento às necessidades de cada cooperado, construímos relações que vão além das finanças. Afinal, valorizamos o que realmente importa: **o cuidado, o respeito e a conexão com você.**

Desejamos a você e a sua família um 2025 repleto de realizações e momentos que aproximam.

Sicoob Cocred. Ao seu lado o ano inteiro.

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

 **SICOOB**COCREd

55
anos





Coluna de Mercado

"Engenheiro Agrônomo Manoel Ortolan"



Marcos Fava Neves

Consumo de Etanol cresce na reta final da safra

Reflexões dos fatos e números do agro em outubro/novembro e o que acompanhar em dezembro

Na economia mundial e brasileira

- Na atualização de 22 de novembro, o Banco Central apresentou as suas expectativas para a economia, sendo: o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) estimado em 4,63% em 2024 e 4,34% para 2025 (alta mensal); o PIB (Produto Interno Bruto) foi revisto para 3,17% em 2024 e 1,95% para 2025 (aumento na comparação com 1 mês); no câmbio, o dólar a R\$ 5,70 ao final deste ano e R\$ 5,55 ao término do próximo 2024 em 11,75%, enquanto ao final de 2025 deve estar em 12,25% (elevação também em ambos).

No agro mundial e brasileiro

- A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) divulgou o índice global de preços dos alimentos em outubro em 127,4 pontos, um aumento de 2% em relação ao último mês, 5,5% acima do valor de um ano e o maior nível desde abril de 2023. As cotações de todos os produtos aumentaram, com exceção das carnes (-0,3%) puxadas pela queda da carne suína, devido ao aumento do abate na Europa e demanda mais retraída. Em contrapartida, a carne bovina subiu, sustentada por maiores compras internacionais. Os cereais (+0,8%) valorizaram principalmente em função do trigo, devido a condições climáticas desfavoráveis em grandes exportadores (União Europeia, Rússia e Estados Unidos) e tensões crescentes no Mar Negro. Nos óleos vegetais (+7,3% | maior aumento desde 2022), o de palma foi puxado pela menor produção no Sudeste Asiático, enquanto os de girassol, colza e soja subiram devido à oferta limitada e forte demanda global. O açúcar (+2,6%) foi pressionado por preocupações com a produção brasileira após períodos de seca prolongada, bem como os altos preços do petróleo, que incentivam o uso de cana para etanol. Por último, nos laticínios (+1,9%) o destaque foi para o queijo, em razão de estoques mais limitados e menor produção sazonal de leite na Europa. Este é um pouco do painel global do agro.

- No 2º levantamento para a safra Brasil de grãos 2024/25, a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) confirmou um novo recorde para a produção, de 322,5 mi de t, aumento de 8,2% (ou 24,6 mi de t) em relação à safra anterior. O crescimento reflete o avanço da área cultivada projetada em 81,4 mi de ha, sendo 1,8% acima ou 1,46 mi de ha. O resultado é atribuído às condições climáticas favoráveis que vêm permitindo o progresso do plantio das culturas de 1ª safra e as expectativas positivas para as safras subsequentes.

No milho

- Em novembro, o USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) voltou a elevar a previsão para a oferta global em 2024/25: de 1.217,19 milhões de t (outubro) para 1.219,40 milhões de t (novembro), alta de 2,21 milhões de t. Com isso, a produção seria 0,7% menor do que a anterior; ou 10 milhões de toneladas a menos. Para China, Brasil e Argentina, o USDA manteve os números conforme o relatório anterior, em 292 (+1%), 127 (+4%) e 51 (-4%) milhões de t, respectivamente. Com a colheita praticamente finalizada, o órgão reviu a produção nos Estados Unidos: 384,6 milhões de t, 1,3% inferior. Os estoques finais do milho devem fechar 24/25 em 304,1 milhões de t, 3,2% menores ou 10 milhões de t a menos do que 2023/24. Estes números justificam a leve alta nos preços do grão no último mês.
- No 2º boletim da safra 2024/25, a Conab estimou a produção de milho em 119,8 milhões de t, 3,6% superior à de 2023/24. A área, por sua vez, deve ser 0,2% menor, totalizando 21 milhões de ha, entre os quais: 3,77 mi de ha serão cultivados na 1ª safra; 16,6 mi de ha na 2ª safra; e 694,4 mil ha na 3ª safra. A Conab prevê uma produtividade 3,8% maior para o cereal, totalizando 5.702 kg/ha.
- O plantio de milho 1ª safra alcançou 52% de progresso até o dia 17 de novembro, contra 49% na mesma data de 2023. Paraná é o estado com maiores avanços, 98% (2023: 98%); seguido de Santa Catarina com 96% (2023: 95,0%); e Rio Grande do Sul com 85% (2023: 80%). 72% das lavouras estão em desenvolvimento vegetativo, 14% em floração, 12% em emergência e 2% em enchimento de grãos.
- Nos Estados Unidos, a colheita do milho (2024/25) foi finalizada. O contrato futuro de milho, com

vencimento em mar/25, registrou reação. Há 30 dias estava em US\$ 4,157/bushel e foi a US\$ 4,331/bushel no fechamento da nossa coluna, 4,2% maior.

Na soja

- O relatório de novembro reduziu as estimativas de produção em 2024/25: de 428,9 milhões de t (outubro) para 425,4 milhões de t (novembro), 0,8% inferior ou 3,5 milhões de t a menos. Ainda assim, é muita soja! Se comparada com 2023/24, a oferta será 7,8% superior ou 30,7 milhões de t adicionais. Com o término da colheita, a projeção para Estados Unidos foi revista de 124,7 para 121,4 milhões de t, produção que, ainda assim, será 7,2% maior que 23/24. O Brasil segue com 169 mi de t (+ 10,4%), a Argentina com 51 milhões de t (+ 5,8%) e a China também apresenta a mesma projeção do último mês, 20,7 milhões de t (- 0,6%). Com isso, os estoques finais de soja estão estimados em 131,74 milhões de t, 17,2% maiores ou com 19,32 milhões de t adicionais.
- No Brasil, o 2º relatório da Conab indica uma produção em 166,14 milhões de t, 12,5% maior do que o último ciclo. No caso da oleaginosa, a maior oferta se justifica tanto pelo aumento da área (que será de 47,36 mi de ha; 2,6% maior), como de produtividade (3.508 kg/ha; 9,6% superior). Vale destacar que a Conab ampliou a oferta e a área de soja no comparativo com seu primeiro relatório.
- Incrível a capacidade de recuperação de nossos agricultores após um início de safra com atraso no plantio de soja. As operações alcançaram 74% da área prevista até o dia 17 de novembro, contra 65% no mesmo período de 2023. O Mato Grosso está com 97% (2023: 91%), São Paulo com 98% (2023: 91,0%), Goiás com 80% (2023: 62%) e o Paraná com 92% (2023: 84,0%). 79% das áreas de soja estão em desenvolvimento vegetativo, 15% em emergência e 5% em floração. Foi praticamente tirada a preocupação de atraso na segunda safra de milho.
- Nos Estados Unidos, a colheita da soja (2024/25) foi finalizada. O contrato futuro de soja para vencimento em jan/25 estava cotado em US\$ 9,845/bushel na data de fechamento da nossa coluna (25/11), 0,6% inferior ao preço há um mês (US\$ 9,906/bushel).

No algodão

- O USDA fez um leve reajuste na oferta global da pluma em 2024/25: de 25,4 milhões de t (outubro) para 25,3 milhões de t (novembro), queda de 0,4% ou 100 mil t a menos. Ainda assim, a oferta será 2,8% superior a de 2023/24. Nos principais produtores, a perspectiva é a seguinte: China com 6,14 mi de t (+3,2%); Índia com 5,23 mi de t (-5,4%); Brasil com 3,66 mi de t (+15,5%); e Estados Unidos com 3,09 mi de t (+17,4%). Todos apresentaram as mesmas projeções do último mês. Ao final de 24/25, o USDA indica estoques globais em 16,5 mi de t, 1,5% maiores ou 252 mil t a mais do que o último ciclo.
- Pela Conab, 3,2 milhões de t de algodão devem ser produzidas no Brasil em 2024/25. A boa perspectiva de preços da pluma no mercado internacional deve estimular o aumento de área, que está estimada em dois mi de ha (+ 3,3%). Por outro lado, a produtividade média deve cair, em vista das previsões climáticas um pouco menos favoráveis do que no último ciclo, fechando em 2.598 kg/ha de algodão caroço (-3,1%) e 1.845 kg/ha da pluma (- 3,1%).
- Nos Estados Unidos, até o dia 18 de novembro, 77% das áreas de algodão haviam sido colhidas, contra 72% na média dos últimos cinco anos. Ritmo acelerado e resultados mais positivos do que 2023/24, até aqui. Nos futuros do algodão, o contrato com vencimento em mar/25 estava cotado em 71,9 centavos de dólar por libra-peso, em Chicago, no fechamento da nossa coluna, alta mensal de 1,7% (25/10: 70,68 cents/lb).

Outras culturas

- Para as culturas de inverno, a 2ª estimativa da Conab aponta para uma produção total de 9,8mi de t, representando uma redução de 800 mil t ou 7,5% em relação ao ciclo anterior, que totalizou 10,6 mi de t. O destaque é o trigo, cuja produção foi revisada para 8,1mi de t (+0,1% | era 8,3 no mês passado). A redução é atribuída a condições climáticas mais adversas nos principais estados produtores, como Paraná, Mato Grosso do Sul e São Paulo. A colheita do cereal está em andamento, porém com ritmo mais lento em comparação ao ano anterior. Até o dia 17/11, 89% das áreas haviam sido colhidas, abaixo dos 94%

registrados em 2023 no mesmo período. Os estados de GO, MG, BA, SP e MS já finalizaram as operações no campo, porém o PR (98%), RS (80%) e SC (54%) ainda estão no processo. Fora as áreas colhidas, o restante da distribuição das lavouras nos diferentes estágios de desenvolvimento incluem:3,3% no enchimento de grãos e 8,1% em maturação.

- Em outubro de 2024, as exportações do agronegócio brasileiro alcançaram quase US\$ 14,3bi, aumento de 6,2% em relação ao mesmo mês de 2023, marcando um novo recorde para o período. Esse crescimento foi impulsionado tanto pelo volume exportado (+3,7%), quanto pelos preços médios dos produtos (+2,5%). Apesar da queda nos preços dos grãos, como soja (-18,3%) e milho (-12%), que representaram uma retração de US\$ 1,5 bi em conjunto, o avanço nas exportações de carnes (+9%), celulose (+40%), e café verde (+45%) compensou as perdas. Os dados são da Secretaria de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária (SCRI/Mapa). Quanto às importações, comprou de US\$ 1,8 bi (+29%) em outubro, impulsionadas principalmente pelas aquisições de trigo (US\$ 136,8mi;+68,9%), papel(US\$ 92,6mi; +24,4%) e malte(US\$ 87,0mi;-2,9%).
- Os 5 principais setores exportadores foram: o "Complexo Soja" que segue como destaque, mas caiu para US\$ 3,0 bi (-22,8%) devido a safra menor e queda dos preços. Em seguida, o setor de "Carnes" avançou para US\$ 2,6 bi (+38,6%), com recordes históricos em volume e receita de carne bovina in natura (270,3 mil t |US\$ 1,3 bi) e de vendas da carne suína (US\$ 294,7 mi| +56,1%), com destaque para as importações das Filipinas, que ultrapassaram a China e se tornaram o maior importador da proteína brasileira em 2024. No 3º lugar, o "Complexo Sucroalcooleiro" somou US\$ 1,9bi (+12,5%), alavancado por exportações de açúcar bruto, que atingiram 3,7 mi de t (+29,8%), outro recorde. Em 4º lugar, os "Produtos Florestais" geraram uma receita de US\$ 1,5 bi em outubro (+49,1%) evidenciando o aumento do volume e preço da celulose. Por último, o "Café" contabilizou mais um recorde, embarcando US\$ 1,4 bi (+61,1%) ao longo do mês. Entre janeiro e outubro de 2024, o agro exportou US\$ 140 bilhões, um aumento de 0,7% em relação ao mesmo período de 2023
- Em mais uma atualização sobre o Valor Bruto da Produção (VBP), o Mapa (Ministério da Agricultura e

- Pecuária) revisou o indicador para R\$ 1,31 tri na safra 2024/25, o que representa um aumento de 7,6% em relação à temporada anterior (R\$ 1,22 tri). Do total, R\$ 874,8 bi (67,7% de participação | +6,7%) serão provenientes das lavouras, enquanto a pecuária responderá por R\$ 435,0 bi (32,6% de participação | +9,5%). Dentre os principais produtos da lavoura, a soja merece destaque com seu montante acumulado de R\$ 339,2 bi (+16,5%), impulsionado pelo aumento da produção, bem como a laranja (R\$ 35,7 bi | +23,7%) e o café (R\$ 83,9 bi | + 16,1%) que foram favorecidos pela valorização dos preços. Na pecuária, os destaques ficam para os maiores crescimentos dos suínos (R\$ 62,7 bi | +19,5%) e bovinos (R\$ 180,5 bi | +18,8%).
- Segundo o relatório “Projeções do Agronegócio Brasil 2023/24 a 2033/34”, desenvolvido pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) em parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o agro do Brasil tem expansão projetada em diversos segmentos, para atender à crescente demanda mundial por alimentos, fibras e energia. A produção de grãos, no total, deverá alcançar 378,9 milhões de toneladas em 10 anos, um aumento de 80,5 milhões de toneladas em relação à safra 2023/24. Esse resultado corresponde a um crescimento de 27,0% ou uma taxa anual de 2,2%, refletindo a combinação de expansão de área plantada (de 79,8 milhões para 92,2 milhões de hectares) e avanços tecnológicos.
 - A soja é o grande destaque do relatório. Em 2023/24, a produção nacional foi estimada em 147,4 milhões de toneladas. Para 2033/34, a produção deve alcançar 199,5 milhões de toneladas, um crescimento de 35,3% no período, impulsionado por um aumento de 25,1% na área plantada, que passará de 46 milhões para 57,6 milhões de hectares, representando a cultura que mais vai expandir em área. No mercado externo, o Brasil seguirá como líder mundial, com exportações da oleaginosa projetadas para 130,8 milhões de toneladas daqui 10 anos, um salto de 41,5% em relação aos números de 2023/24.
 - O milho também terá um papel central nessa expansão. A produção, que foi de 115,7 milhões de toneladas em 2023/24, deverá crescer 32,3% até atingir 153,1 milhões de toneladas em 2033/34. A área plantada deve aumentar 9,5%, passando de 21,1 milhões para 23,1 milhões de hectares, com destaque para a segunda safra, que representa a maior parte da produção. Em paralelo, as exportações devem crescer 61,9% no período, alcançando 58,3 milhões de toneladas em 2033/34.
 - Para o algodão em pluma, a produção foi de 3,6 milhões de toneladas em 2023/24. As projeções apontam para uma produção de 4,6 milhões de toneladas em 2033/34, um crescimento de 26,7%. Esse desempenho reflete a combinação de aumento de produtividade e manutenção da competitividade brasileira no mercado global. As exportações, que foram de 2,8 milhões de toneladas em 2023/24, deverão atingir 3,7 milhões de toneladas em 2033/34, consolidando o Brasil como maior exportador mundial da fibra.
 - O mercado global de bioinsumos, atualmente avaliado entre US\$ 13,0 e 15,0bi, deve triplicar até 2032, alcançando cerca de US\$ 45,0bi se mantiver um crescimento anual entre 13% e 14%. No Brasil, o uso de bioinsumos tem avançado rapidamente, principalmente em culturas como soja, milho e cana-de-açúcar, mas enfrenta barreiras como a falta de capacitação técnica entre produtores e a ausência de um marco regulatório específico. Os bioinsumos estão submetidos a legislações voltadas para produtos químicos, o que gera insegurança jurídica, dificuldades de registro e limitações no acesso a crédito. Com projetos de lei em tramitação no Congresso (PL 658/2021 e PL 3668/2021) espera-se a criação de normas claras e unificadas para produção, registro e comercialização desses insumos, o que poderia impulsionar o setor e posicionar o Brasil como líder no mercado global.
 - O Brasil anunciou nova meta climática por meio da 3ª geração da Contribuição Nacionalmente Determinada (NDC, sigla em inglês) na COP29, se comprometendo a reduzir entre 59% e 67% das emissões líquidas de gases de efeito estufa até 2035, tendo como base o ano de 2025. Isso representa uma redução entre 850 mi e 1,0 bi de t de CO₂ equivalente nos próximos 11 anos. Além disso, o país reassume a meta de neutralidade climática até 2050. Dados sobre a redução do desmatamento também foram destaque: na Amazônia, o desmatamento caiu 30% entre agosto de 2024 a julho de 2024, a maior redução em 15 anos, enquanto no Cerrado houve uma queda de 25,7%, a primeira redução em 5 anos.
 - Apresentamos os principais preços dos produtos na data de fechamento do texto. Na soja, considerando a entrega em cooperativa do estado de São Paulo, a cotação era de R\$ 131,3/sc (60 kg) no mercado

Spot; e de R\$ 121/sc para entrega em mar/2025. No milho, o preço no mercado físico era de R\$ 70/sc; e o contrato para mar/2025 (na B3) está negociado em R\$ 73/sc. O algodão (base Esalq) era cotado em R\$ 129,6/@. Demais produtos, considerando dados do Cepea/Esalq, apresentavam os seguintes preços: café arábica em R\$ 1.942,03/sc (+ 27,3% no mês); o trigo Paraná em R\$ 1.435,26/t (+ 0,51% no mês); a laranja para indústria fechou em R\$ 88,58/cx (40,8 kg) a prazo (baixa de 2,4% no mês); e o boi gordo chegou a R\$ 347,55/@ (alta mensal de 9,1%).

Os cinco fatos do agro para acompanhar em dezembro são:

1. O plantio da mega safra de grãos 2024/25 no Brasil. Agora que as operações entram na reta final, olhar para as condições e fenologia das lavouras nos ajuda a entender como será o desenvolvimento e produtividade ao final do ciclo.
2. Clima e previsão climática. Os relatórios mais recentes indicam que o La Niña deve ficar para 2025 e que os efeitos não serão sentidos no ciclo 2024/25 na América do Sul.
3. O plantio de grãos na Argentina. Até a primeira quinzena de novembro, menos de 10% das áreas de soja haviam sido semeadas, o que é comum para a região.
4. Avaliar as reações do mercado à eleição de Donald Trump nos Estados Unidos, bem como os primeiros movimentos de sua equipe, que já tem trazido reações no agro por anunciar aumento de tarifas: os impostos aos produtos chineses, México e Canadá; as conversas para cessar a guerra Rússia e Ucrânia; provável apoio ao conflito no Oriente Médio; entre outros.
5. Olhar para a economia e o câmbio: estava em R\$ 5,81 no fechamento da nossa coluna, mas foi a R\$ 5,87 após a eleição nos EUA. Aproveitar momentos de alta para travamento de preços.

Reflexões dos fatos e números do agro em outubro/novembro e o que acompanhar em dezembro

Na cana

- A moagem acumulada na safra 2024/25 atingiu 566 mi de t até 1º de novembro, representando um aumento

de 0,9% em relação ao mesmo período da safra anterior (561 mi de t). Os dados são da Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia).

- Na última metade de outubro, 250 unidades estavam operando (eram 258 na safra anterior), sendo 231 processadoras de cana, nove dedicadas ao etanol de milho e 10 usinas flex. Desde o início da safra, 38 unidades finalizaram as operações, um aumento em relação as 26 usinas no ciclo anterior.
- O ATR (Açúcares Totais Recuperáveis) acumulado subiu para 142,6 kg/t, sendo 1% acima do ciclo anterior. Na quinzena, o ATR foi de 149,5 kg/t, avanço de 2,3% em relação ao mesmo período de 2023/24 (146,1 kg/t). Enquanto isso, o mix de produção da safra está direcionado 48,6% para o açúcar (queda) e 51,4% para o etanol (alta).
- A forte estiagem que atingiu a região Centro-Sul agravada por incêndios que devastaram cerca de 450 mil ha de canaviais devem causar impactos além da atual temporada, de acordo com a Datagro. Os danos incluem atrasos no desenvolvimento fisiológico da cana-de-açúcar, falhas de brotação e perda de qualidade industrial, além de maior suscetibilidade a pragas, como a síndrome da murcha do colmo. Com cerca de 200 mil ha afetados em áreas já colhidas, muitas plantas foram perdidas, obrigando usinas a reiniciar o plantio. A retomada dependerá de chuvas regulares e da disponibilidade de mudas, que já é uma preocupação.
- A aprovação do projeto de lei que regulamenta o mercado de carbono no Brasil, atualmente aguardando sanção presidencial, é uma chance de ampliar a rentabilidade dos produtores de cana-de-açúcar. Segundo a Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil (Orplana), o mercado permitirá a venda de créditos de carbono, beneficiando quem já adota práticas sustentáveis ou planeja se certificar. O sistema, regulado pelo Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões (SBCE), criará um mercado formal e voluntário para negociar Cotas Brasileiras de Emissão (CBE) e Certificados de Redução ou Remoção Verificada de Emissões (CRVE).

No açúcar

- O Brasil exportou 3,7 mi de t de açúcar em outubro, o que representa um aumento anual de 30%. Apesar da

redução de 12% no preço médio de exportação, que ficou em US\$ 473/t, a receita total alcançou quase US\$ 1,8 bi (+14,5%). No acumulado de janeiro a outubro de 2024, 32 mi de t do adoçante foram embarcadas (+34,3%), esse volume é 2,4% acima do total alcançado em 2023 (31,3mi de t). A restrição do mercado indiano elevou a demanda do produto brasileiro, porém, a seca prolongada dos últimos meses ainda é um ponto de atenção para o setor, podendo influenciar o volume de produção nos próximos meses.

- A Organização Internacional do Açúcar (ISO) revisou sua estimativa de déficit global de açúcar na safra 2024/25 para 2,5 mi de t, ante a projeção anterior de 3,6mi de t. A redução foi influenciada por uma revisão nas estimativas de consumo global, que caíram de 182,9 para 181,6mi de t. Enquanto isso, a produção global foi ligeiramente ajustada para 179,1mi de t, queda em relação à previsão anterior (179,3mi de t). Para 2023/24, a ISO agora projeta um superávit global de 1,3 mi de t, em contraste com o déficit de 200 mil t estimado anteriormente. Essa mudança também reflete a redução no consumo, revisado de 181,5 para 180,0 mi de t.
- A produção de cana-de-açúcar na Índia para a safra 2024/25 deve ser menor, passando de 453,2 mina temporada anterior para 439,9 mi de t, devido às chuvas irregulares causadas pelo El Niño. Além disso, o país estendeu a proibição das exportações de açúcar pelo 2º ano consecutivo, priorizando o mercado interno.
- Em relação aos preços, em Nova York o contrato do açúcar bruto para março/2025 estava cotado em 21,36 centavos de dólar por libra-peso, enquanto em Londres, o açúcar branco estava em US\$ 553/t. Nos últimos dias, os preços tiveram leve queda, após a revisão baixista da Organização Internacional do Açúcar (citada acima), e nova previsão de excedente global desta safra. No mercado interno, o cristal branco em São Paulo estava cotado em R\$ 167/sc (50 kg), segundo o Cepea/Esalq, alta mensal de 2,1%.

No etanol

- As vendas de etanol no mês de outubro alcançaram 3 bi de litros, um aumento de 4,6% na comparação anual. No mercado interno, as vendas do hidratado somaram 1,8 bi de litros (+6,3%), enquanto o anidro foi responsável por 1,1bi de litros (+13,2%). No acumulado da safra, o volume comercializado atingiu 20,9bi de litros, com

crescimento de 14,4%. As vendas de hidratado foram de 13,5bi de litros (+26,0%), enquanto o anidro somou 7,4bi de litros (-2,1%). Em estados como São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná, a competitividade do biocombustível frente ao seu concorrente fóssil representa uma oportunidade de descarbonização e economia aos consumidores.

- No mercado de CBios, até 11 de novembro foram emitidos 36 mi de créditos de descarbonização, dos quais 29 mi estavam disponíveis para negociação. Este montante é suficiente para atender à meta de descarbonização de 2024.
- Com a sanção da Lei Combustível do Futuro, o Brasil se prepara para produzir cerca de 1,6 bi de litros de Combustível Sustentável de Aviação (SAF) a partir de 2027 com investimentos de R\$ 17,5 bi de grandes empresas como Acelen, Raízen, Petrobras e BBF a partir de matérias-primas como macaúba, etanol e óleo de palma. O SAF será crucial para cumprir metas de redução de emissões de gases do efeito estufa, começando com 1% em 2027 até 10% em 2037. Apesar das perspectivas, desafios como custo elevado, escassez de matéria-prima e necessidade de incentivos fiscais e regulações exigem atenção.
- No etanol, os preços divulgados pela SCA Brasil, já considerando impostos e tendo Ribeirão Preto (SP) como referência, o hidratado estava em R\$ 3,160/l e o anidro em R\$ 3,050/l, ambos com preços iguais aos das últimas 4 semanas.

Valor do ATR:em outubro, o Açúcar Total Recuperável (ATR), divulgado pelo Consecana, fechou o mês em R\$ 1,1716/kg, alta de 1,8%. No histórico da safra atual, os preços mês a mês são: abr/24, R\$ 1,1879/kg; mai/24, R\$ 1,1684/kg; jun/24, R\$ 1,1635; jul/24, R\$ 1,1759/kg; ago/24, R\$ 1,1730/kg; set/24, R\$ 1,1507/kg; e agora em outubro fomos a R\$ 1,1716/kg. No acumulado da safra atual, estamos em R\$ 1,1672/kg. Seguimos com nossa sugestão de preços entre R\$ 1,18 e 1,19/kg até o final do ciclo.

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

1. Final da safra de cana na região Centro-Sul e consolidação dos números de moagem, produção de

etanol e açúcar. O ciclo atual deve fechar entre 580 e 590 mi de t. Seguir acompanhando a previsão climática para a região Centro-Sul e seus impactos sobre a safra 2025/26. O Rabobank e a StoneX já estimaram queda na moagem (580 e 590 mi de t, respectivamente) em vista dos impactos na produtividade pelo clima e, ainda, efeitos das queimadas no meio do ano.

2. Entender mais desta anunciada volta da Petrobras ao etanol e ao setor.
3. No açúcar, momento de analisar as previsões para Europa, Tailândia e Índia, que devem entregar volume maior de produção do próximo ciclo. Após um ciclo bastante positivo, podemos ter momento de alta nos estoques. Vamos acompanhar.
4. Analisar o mercado do petróleo e as atualizações relativas ao conflito no Oriente Médio. Após a eleição de Trump, que elevou os preços globais, a discussão de possível acordo de paz fez com que o barril voltasse a cair: Brent estava em US\$ 73,41 (+ 3,3% no mês); e WTI em US\$ 67,48 (+ 2,7%). Vale lembrar que eles chegaram a US\$ 75,36 e US\$ 72,36, respectivamente, após a eleição nos EUA.
5. Analisar o consumo de etanol no mês de novembro e dezembro, após a recente alta nos preços, sendo um período de alta no consumo por conta das festas de final de ano, mesmo com a baixa na oferta, em virtude do término da moagem de cana. A oferta do etanol de milho tem equilibrado os preços na entressafra, mas vamos entender os efeitos da baixa do petróleo na precificação e consumo do biocombustível.

Marcos Fava Neves é professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP (Ribeirão Preto - SP) da FGV (São Paulo - SP) e da Harven Agribusiness School (Ribeirão Preto - SP). É especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos e outros materiais em [DoutorAgro.com](#) e veja os vídeos no Youtube ([Marcos Fava Neves](#)).

Vinicius Cambaúva é associado na Markestrat Group e professor na Harven Agribusiness School, em Ribeirão Preto - SP. Engenheiro-Agrônomo pela FCAV/UNESP e mestre em Administração pela FEA-RP/USP. É especialista em comunicação estratégica no agro.

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 José Guilherme Nogueira, atual CEO da Orplana, a Organização das Associações dos Produtores de Cana-de-açúcar. José Guilherme é Engenheiro-Agrônomo pela UNESP de Jaboaticabal (SP), foi orientado pelo Prof. Marcos Fava Neves no mestrado na Universidade de São Paulo (FEA-RP) e tem uma carreira de mais de 15 anos, especialmente no setor sucroenergético. Passou pela Markestrat e pelo Sebrae, no início de sua carreira; foi diretor na Socicana; gestor executivo na Tereos; CFO na Coplana; e agora está à frente da Orplana, onde tem liderado grandes esforços em prol da valorização do produtor de cana, revisão das metodologias e processos (ATR e Renovabio) e trabalhado diretamente para fortalecer a representatividade da cana e seus produtos. Fica aqui o nosso reconhecimento e homenagem!

POTÊNCIA NO CAMPO COM PRESERVAÇÃO DO SOLO.

Menos compactação, mais produtividade no cultivo.



O PNEU OPTITORQUE R-1 COMBINA FORÇA E INOVAÇÃO COM BENEFÍCIOS QUE TRANSFORMAM A PRODUTIVIDADE NO CAMPO:

- Menos compactação, mais produtividade. A pressão é distribuída de forma uniforme, preservando o solo e prolongando a vida útil do pneu.
- Autolimpeza e tração superior. O design avançado mantém a estabilidade e eficiência em qualquer terreno.
- Maior capacidade de carga. A tecnologia IF (Increased Flexion) permite suportar até 20% mais peso, sem aumentar a pressão.

OPTITORQUE R-1

710/70R38 • 600/65R28

Ideal para aplicação em Tratores, Colheitadeiras e Granelleiras.

Tração	●●●●●●●●○
Dirigibilidade	●●●●●●●●●●
Proteção do solo	●●●●●●●●●●
Menos compactação	●●●●●●●●○



BARRA OTIMIZADA

Desenho projetado para evitar acúmulo de resíduos, favorecendo a autolimpeza.



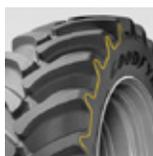
TERMINAÇÃO DA BARRA

Barra de tração mais larga para melhor dirigibilidade e menor desgaste.



CINTAS DE ARAMIDA

Proteção extra contra cortes com o mesmo material usado em blindagens automotivas.



DESENHO DO OMBRO

Desenvolvido para criar menos interrupção do resíduo do solo.

8 ANOS DE GARANTIA

TITAN



MADE BY TITAN®



Copersucar comemora 65 anos com novo posicionamento de marca e projetos sustentáveis

O presidente da Copersucar destacou a trajetória da companhia e os planos para o futuro, alinhados com as agendas de transição energética e sustentabilidade



Em 2024, a Copersucar completa 65 anos de história e recentemente anunciou seu novo posicionamento de marca, com a participação do presidente Tomás Manzano e da diretora de Comunicação e Sustentabilidade, Priscilla Cortezze.

Na oportunidade o presidente enfatizou o pioneirismo da empresa, que nasceu como uma cooperativa e se transformou em uma multinacional brasileira, atendendo mercados globais.

“Esse é um momento de celebração de nossa trajetória. A Copersucar foi pioneira no movimento de soluções de bioenergia do Brasil para o mundo, e isso está na nossa essência. Aproveitamos esse marco para apresentar um novo posicionamento de marca e nossa contribuição para as agendas de alimentação e transição energética”.

Manzano também destacou que o modelo de negócios da companhia agrega usinas no Brasil, destilarias nos EUA, uma malha logística multimodal e empresas líderes nos mercados em que atuam e que esse momento é também para fortalecer a grandiosidade do sistema de negócios da Copersucar, que contribui com as agendas prioritárias globais.

Líder mundial na comercialização de etanol, com mais de 15 bilhões de litros por ano, a Copersucar possui presença relevante no Brasil e nos Estados Unidos, as duas maiores regiões produtoras de etanol do planeta. O volume de etanol comercializado na safra 23/24 evitou a emissão de 36,7 milhões de toneladas de CO₂ eq, o equivalente ao consumo anual de aproximadamente 18 milhões de veículos movidos à gasolina. A Copersucar também é a maior comercializadora de açúcar do mundo, com mais de 12 milhões de

toneladas por ano, atendendo clientes em mais de 70 países e contribuindo para a alimentação de 525 milhões de pessoas. Está presente em 337 municípios do Brasil e gera cerca de 200mil empregos diretos e indiretos.

Um dos principais focos da companhia para os próximos anos é o desenvolvimento do mercado de biometano, um biocombustível de baixíssima intensidade de carbono, produzido a partir de resíduos de cana-de-açúcar. Segundo Manzano, o biometano pode substituir o diesel em caminhões e tratores, além de ser usado como biofertilizante, contribuindo para a descarbonização da economia. A companhia também está investindo no desenvolvimento de SAF (combustível sustentável de aviação), explorando rotas de produção a partir de etanol e biometano.

Em relação à infraestrutura logística, Manzano explicou que, embora a Copersucar não tenha planos imediatos de expansão do terminal no Porto de Santos, a empresa está sempre buscando melhorar sua operação, especialmente com o aumento de produtividade trazido por melhorias ferroviárias em Santos.

Para finalizar, o presidente alertou sobre os desafios climáticos enfrentados pela safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul, que devem ser encerrados antecipadamente devido a uma combinação de seca prolongada, ventos e temperaturas altas, além dos impactos dos incêndios recentes. Apesar disso, a Copersucar continua otimista em relação ao futuro, apostando em iniciativas sustentáveis e tecnologias inovadoras para continuar sua trajetória de crescimento nos próximos anos. 🌱



Tomás Manzano (presidente da Copersucar) e Priscilla Cortezze (diretora de Comunicação e Sustentabilidade da Copersucar)



Agro paulista registra alta de 11,2% nas exportações e se mantém como líder nacional

O resultado positivo foi impulsionado pelo aumento nas vendas de café, suco de laranja, açúcar e produtos florestais



Nos últimos 20 anos saímos de uma posição de grandes importadores de alimentos para nos tornarmos um dos maiores exportadores de todo o mundo. Hoje somos conhecidos como o celeiro do mundo alimentando mais de 1 bilhão de pessoas e,

com isso, temos uma grande responsabilidade – a de comunicar melhor o que fazemos, não apenas para aqueles que já estão no setor, mas principalmente para os que ainda não conhecem o verdadeiro potencial e o impacto do agronegócio.

O estado de São Paulo reafirma sua posição como líder nas exportações do agronegócio brasileiro, registrando um crescimento expressivo de 11,2% entre janeiro e outubro de 2024. No período, o setor agropecuário paulista somou US\$25,77 bilhões em exportações, impulsionado principalmente pelas vendas de café, suco de laranja, açúcar e produtos florestais. Com importações de US\$4,74 bilhões, o agronegócio paulista alcançou um superávit de US\$21,03 bilhões, um avanço de 11,2% em relação ao ano anterior, fortalecendo o papel do setor no comércio exterior do estado.

Um levantamento, realizado pelo coordenador da

Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (Apta), Carlos Nabil Ghobril, e os pesquisadores José Alberto Ângelo e Marli Dias Mascarenhas Oliveira, do Instituto de Economia Agrícola (IEA-Apta), vinculado à Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, demonstra a relevância estratégica do agronegócio, que representou 43,6% das exportações do estado. Em contraste, os outros setores da economia estadual enfrentaram um déficit de US\$26,13 bilhões no mesmo período. Esse resultado evidencia a importância do agronegócio na balança comercial paulista e sua contribuição para mitigar o déficit do comércio estadual.



Carlos Nabil Ghobril, coordenador da Apta

De acordo com Ghobril, o aumento nas exportações fortalece a posição do estado de São Paulo como motor econômico do país, ampliando a entrada de divisas e impulsionando o setor de agronegócio e também equilibra o saldo da balança comercial do estado. No contexto nacional, a alta nas exportações do agronegócio reforça as relações comerciais e contribui para a valorização da moeda nacional.

Esse crescimento ajuda a atrair investimentos externos, ampliando o potencial de inovação e competitividade do Brasil no mercado global.

Ainda segundo o coordenador do levantamento, o desempenho positivo das exportações do agronegócio paulista em 2024 pode ser atribuído a uma combinação de fatores estratégicos e conjunturais. “Primeiramente, houve uma

ampliação da produtividade agrícola, resultante de investimentos em tecnologia, pesquisas de melhoramento genético e práticas agrícolas sustentáveis, promovidas por instituições de pesquisa e assistência técnica no estado. Essas inovações possibilitaram a produção de commodities de maior valor agregado, além de uma eficiência maior no uso de recursos.

Outro fator relevante foi o cenário cambial, que favoreceu a competitividade dos produtos paulistas no mercado internacional, especialmente diante da demanda aquecida por alimentos e produtos agrícolas de qualidade em mercados da Ásia, Europa e América do Norte. Além disso, o fortalecimento de acordos comerciais e a abertura de novos mercados contribuíram para a diversificação das exportações. A soma desses fatores, aliada ao reconhecimento da qualidade e rastreabilidade dos produtos paulistas, consolidou o estado como um dos principais exportadores agrícolas do Brasil em 2024”.

Manter o agronegócio representando 43,6% das exportações paulistas exige enfrentar alguns desafios estratégicos. “O primeiro deles é a sustentabilidade: mercados internacionais estão cada vez mais exigentes quanto a práticas sustentáveis, rastreabilidade e impacto ambiental. Portanto, produtores e exportadores precisam investir em tecnologias de baixo impacto e em certificações ambientais para manter o acesso a esses mercados. E o outro desafio está na inovação e adaptação tecnológica. Aumentar a produtividade sem ampliar a área cultivada dependerá do uso de investimentos em pesquisas e tecnologias avançadas, como agricultura de precisão, melhoramento genético e soluções de automação, que podem tornar a produção mais eficiente e rentável”, afirmou Ghobril.

Principais produtos exportados e setores em destaque

O complexo sucroalcooleiro liderou as exportações do agro paulista, com 40,7% de participação, totalizando

US\$10,48 bilhões, dos quais o açúcar responde por 93%. O setor de carnes ficou em segundo lugar, somando US\$2,89 bilhões, seguido por produtos florestais, com 10,3% de participação, totalizando US\$2,66 bilhões, principalmente em celulose e papel. Sucos e complexo soja também se destacaram, com participações de 9,1% e 8,5%, respectivamente. O grupo café, com 4,1% das exportações paulistas, registrou crescimento expressivo de 41,4%, totalizando US\$1,06 bilhão.

Importações do agronegócio paulista

Entre os itens importados, salmão, papel e trigo se destacaram, com importações somando US\$2,09 bilhões, ou 44,2% das importações totais do setor agropecuário de São Paulo.

São Paulo no contexto nacional e o impacto no agronegócio brasileiro

São Paulo lidera as exportações agropecuárias nacionais, com 18,4% do total, superando Mato Grosso e Paraná. O estado contribuiu expressivamente em sucos (83,7% do total nacional), complexo sucroalcooleiro (63,1%) e produtos alimentícios diversos (73,9%), consolidando a importância do setor paulista para o agronegócio brasileiro.

No cenário nacional, o agronegócio brasileiro registrou crescimento de 0,3% nas exportações, atingindo US\$140,02 bilhões, o que representa 49,3% das exportações do país. As importações setoriais também cresceram 17,2%, totalizando US\$16,24 bilhões. O saldo comercial do agronegócio brasileiro teve superávit de US\$123,78 bilhões, apesar de uma leve redução de 1,6% em relação ao mesmo período de 2023. A estabilidade do setor agropecuário foi crucial para o superávit da balança comercial brasileira, que se beneficiou do impacto positivo das exportações agrícolas para reduzir o déficit de outros setores. 

A EXCELÊNCIA NO CAMPO COMEÇA COM *FERRAMENTAS DE QUALIDADE.*

Sabemos que o **sucesso de uma colheita** está nas mãos de quem cultiva e nas ferramentas de quem confia.

Com mais de **100 anos de tradição**, a Fuzil Ferramentas é a parceira ideal para o **produtor canavieiro**.

FUZIL FERRAMENTAS
— SUA PARCEIRA DE
CONFIANÇA, DA
PLANTAÇÃO À
COLHEITA!





A aliança global contra fome e pobreza é destaque no G20 e Roberto Rodrigues fala sobre o tema

Com políticas públicas concretas, investimentos em infraestrutura e colaboração internacional, essa aliança pode ser um marco na busca por um mundo mais justo e sustentável



Durante a cúpula do G20, realizada recentemente no Rio de Janeiro, uma das iniciativas mais debatidas foi o lançamento de uma aliança global contra a fome e a pobreza, com foco em reduzir desigualdades sociais e promover segurança alimentar em escala mundial. O professor emérito da FGV e ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, compartilhou suas análises sobre a iniciativa e os desafios para sua implementação.



Rodrigues: “A aliança global contra fome e pobreza é uma aposta muito boa, mas precisa de ação concreta”

Rodrigues elogiou a proposta, destacando sua relevância global, mas alertou para a necessidade de transformar discursos em ações práticas e efetivas.

“A aposta é muito boa, a iniciativa é positiva e importante, mas tem que sair do discurso. É preciso uma agenda concreta que envolva políticas públicas dos países desenvolvidos ajudando os países em desenvolvimento, onde a miséria é mais forte”

Ele também mencionou a questão dos subsídios agrícolas, ressaltando que, embora sejam uma ferramenta importante, demandam cuidado para evitar desvios de recursos e outros problemas.

“A aliança só terá efeito se os países organizarem um sistema realista e colaborativo, superando promessas vazias, como os 100 bilhões de dólares prometidos

por países desenvolvidos para questões ambientais que nunca se concretizaram”.

Tecnologia versus fome: o desafio do acesso

Apesar dos avanços tecnológicos na produção agrícola, o ex-ministro destacou que o principal obstáculo à erradicação da fome está no poder aquisitivo e na logística, e não na oferta de alimentos. Ele enfatizou que o mundo já produz comida suficiente para todos, mas enfrenta desafios significativos no acesso e na distribuição.

“Temos mais de 20% de perdas globais de alimentos devido à falta de infraestrutura e logística. O problema maior, no entanto, é o poder aquisitivo. É preciso investir em geração de empregos e capacitação para que as pessoas possam se sustentar”.

Para Rodrigues, países ricos precisam assumir um papel mais ativo na construção de infraestruturas em regiões vulneráveis, como portos, rodovias e armazéns, especialmente na África e na Ásia.

“Um país pode ajudar na produção, mas não pode resolver a logística de outro. O Brasil, por exemplo, exporta para mais de 190 países, mas não pode criar rodovias ou portos nesses locais. Isso exige uma ação global, liderada pelos países ricos”.

A força do Brasil na segurança alimentar

Rodrigues destacou o papel pioneiro do Brasil em segurança alimentar, citando o sucesso do programa Fome Zero, implementado durante o primeiro governo do presidente Lula. Segundo ele, o modelo brasileiro, que combinava esforços do setor privado com políticas públicas eficientes, é um exemplo que pode ser replicado globalmente.

“Milhões de brasileiros saíram da miséria graças ao Fome Zero. Foi um período marcante de redução das desigualdades sociais, com distribuição eficiente de alimentos”.

No entanto, o ex-ministro alertou para os riscos de políticas sociais que criem dependência, como o Bolsa Família, sem incentivar a geração de empregos.

“Não podemos criar um modelo em que as pessoas dependam eternamente do Estado. O trabalho é o motor que gera riqueza e permite acesso permanente aos alimentos e bens de consumo”.





Agro Innovation Week reúne tecnologia, sustentabilidade e inovação em Ribeirão Preto

Evento destacou avanços na bioenergia, agricultura de precisão e soluções tecnológicas para o agronegócio brasileiro



Recentemente, Ribeirão Preto, conhecida por sua liderança na produção agrícola e desenvolvimento tecnológico, foi palco da segunda edição do Agro Innovation Week. O evento, realizado no Dabi Business Park, reuniu durante seis dias os principais players do agronegócio para debater tendências e promover soluções inovadoras para o setor.

A iniciativa trouxe inovações tecnológicas para a cadeia produtiva do setor, promovendo troca de experiências sobre sustentabilidade, tecnologia e inovação, consolidando a cidade

como um pólo de vanguarda no agronegócio brasileiro.

Uma das grandes novidades deste ano foi o Fórum Usinas do Futuro, totalmente dedicado às inovações no setor de bioenergia.

Líderes e executivos do mercado sucroenergético discutiram o futuro sustentável desse segmento, além dos avanços e desafios dos próximos dez anos através de temas como: biogás, biometano, combustíveis sustentáveis para aviação (SAF) e a transformação digital no setor sucroenergético.



Líderes e executivos do setor sucroenergético debateram estratégias e inovações que impulsionem um futuro mais sustentável para o segmento.

Paulo Montabone, diretor da Fenasucro & Agrocana, mediou o painel - O futuro do setor de bioenergia global: possibilidades e desafios para as indústrias de base, e ressaltou o papel crucial da inovação. “A cana-de-açúcar continua surpreendendo com soluções inovadoras que atendem às exigências de sustentabilidade e eficiência, como o hidrogênio verde e os biocombustíveis para mobilidade de baixo carbono”.

Cláudia Toniello, diretora de RH do Grupo Viralcool, enfatizou a importância das pessoas na transição do setor: “Bioenergia é feita por pessoas. Treinamentos, inovação e cultura organizacional são fundamentais para preparar a equipe diante dos desafios tecnológicos e comportamentais. Investimos constantemente em capacitação para fortalecer nossa base e alinhar nossas práticas com a sustentabilidade”.

O diretor de Inovação da Usina Lins, Fernando Biagi, projetou um cenário de intensa inovação tecnológica: “O setor está passando por uma nova revolução com o desenvolvimento de equipamentos movidos a etanol, como colhedoras e tratores, além de avanços no biogás e

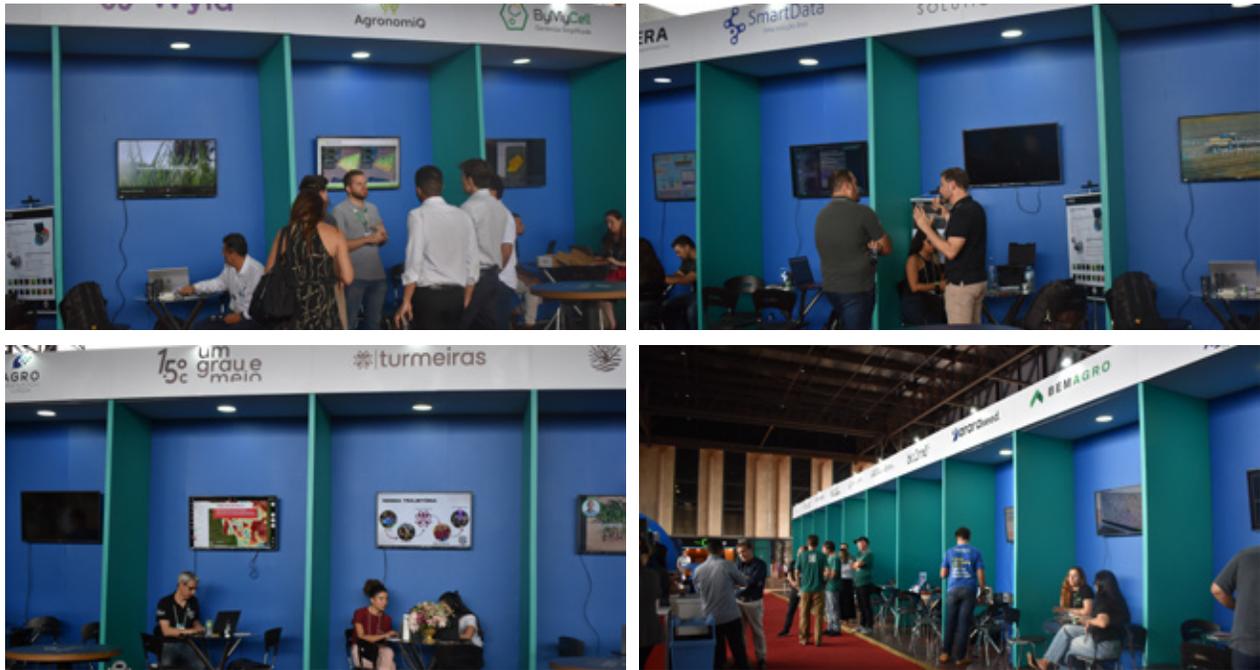
biometano. A integração de novas tecnologias será essencial para atender às crescentes demandas do mercado”.

Já o presidente da UDOP – União Nacional da Bioenergia, Hugo Cagno, destacou o papel do Brasil como líder global em descarbonização. “O mundo está começando a reconhecer o etanol como uma solução estratégica. No Brasil, já desenvolvemos tecnologias como o híbrido flex e estamos avançando na produção de combustíveis sustentáveis para aviação (SAF). Nosso desafio é expandir a capacidade produtiva e conscientizar outros países sobre o potencial do setor”.

Nos dias seguintes, o evento trouxe também painéis e palestras que abordaram temas de ponta, como biotecnologia, agricultura 5.0, ESG e agricultura regenerativa, além da integração de tecnologias emergentes como IA (Inteligência Artificial), IoT (internet das coisas) e blockchain.

Sustentabilidade como prioridade

Os debates também enfatizaram a integração de tecnologias emergentes como IA, IoT e blockchain com práticas sustentáveis, reforçando a importância de soluções que atendam às demandas de descarbonização e eficiência no agro.



Startups e inovação no centro das atenções

Com cerca de 20 expositores e um público diversificado formado por empresários, produtores, pesquisadores e estudantes, o evento também foi um espaço para networking e geração de negócios. A troca de conhecimentos entre participantes e especialistas consolidou o evento como uma vitrine para o futuro do agronegócio.

Um dos pontos altos do Agro Innovation Week foi o espaço para startups agrotecnológicas (agtechs), que apresentaram suas soluções em estandes e participaram de pitches para o público e investidores. O Agro Hacka, uma maratona de inovação, desafiou os participantes a transformarem ideias em startups com impacto direto no setor agro e ofereceu um prêmio de até R\$ 20 mil.

Entre as inovações apresentadas, um analisador portátil baseado em infravermelho próximo chamou a atenção. A tecnologia, desenvolvida ao longo de quatro anos, utiliza inteligência artificial integrada a um hardware compacto com bateria de 16 horas de duração e GPS embutido. Capaz de analisar solos, sementes e

agroquímicos em apenas 30 segundos, o equipamento fornece dados precisos para decisões agrícolas.

No caso do milho, a tecnologia verifica o teor de amido; na cana-de-açúcar, mede a quantidade de açúcar; e na soja, avalia o teor de proteína, ajudando produtores a maximizar a produtividade e a qualidade das colheitas. 🌱



Analisador portátil

SEJA UM

cooperado Copercana!



Tenha acesso a preços exclusivos e condições especiais com umas das maiores **cooperativas do Agronegócio do Brasil.**

Para mais informações acesse o site:
copercana.com.br





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

Se tem Crédito Rural, tem Cocred!

**Quem tem
Cocred cresce
muito mais.**

Na hora de produzir, conte com a parceria de quem tem as melhores taxas e soluções personalizadas para você.



Investimento



Comercialização



Custeio



Industrialização



CPRF

Se tem Agro,
tem Cocred.

cocred.com.br

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

 **SICOOBCOCRED**

55
anos

Classificados

AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

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

VENDE-SE

- Propriedade de 2.104 hectares, toda em pasto, aptidão lavoura/pecuária, fazenda com benfeitorias, região consolidada na agricultura, toda plana. Geo, CAR, ITR e CCIR estão ok. Município de Bonópolis-GO.

Fotos, informações, venda ou permuta, tratar com Maria José pelo telefone ou WhatsApp: (16) 99776-1763 ou pelo e-mail: mjg@terra.com.br

VENDE-SE

- Imóvel urbano residencial com área total de 1.000 m², onde estão construídos um galpão amplo e uma casa de 284,95 m², localizado na rua XV de Novembro nº 668, centro, matrícula nº 11898, no município de Jaborandi /SP.

Tratar com Valéria pelo telefone: (16) 99773-2615.

VENDE-SE

- Vagão Casale, modelo Rotormix Express 65, com balança total, ano 2009.

Tratar com Fernando pelo telefone: (16) 98149-2065.

VENDEM-SE

- Apto em Ribeirão Preto, edifício Pedro Manoel, localizado na Rua Campos Sales, 890, apto 51, em frente ao Shopping Santa Úrsula, 174 metros quadrados de área privativa, 4 dormitórios com duas suítes, varanda, elevador panorâmico, duas vagas de garagem com depósito privativo, lazer completo. Valor: R\$ 700.000,00;
- Área disponível para arrendamento para plantação de amendoim em Santa Rita do Passa Quatro-SP.

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

VENDEM-SE

- Máquina abanadora para café modelo "COAN". Acionamento por motor elétrico. Elimina impurezas leves e pesadas do café-de-roça e também cereais. Com alimentação mecânica e capacidade de até 4.000l/h;
 - Gerador de gás "ETILENO" marca "BANASIL". Indicado para climatização de frutas (banana, manga e outras);
 - Arado M.F de 4 discos de 26". Engate de 3 pontos fixo;
 - Colhedeira de milho "foguetinha" marca "PENHA". Acompanha kit completo para trator M.F;
 - Plantadeira – adubadeira JUMIL de 3 linhas.
- Tratar com Jean pelo telefone: (16) 99720 7424.

VENDE-SE

- Área de 18 alqueires no município de Ituverava, com georreferenciamento e ideal para usar como reserva legal.
- Tratar com Paulo Cesar pelo telefone: (16) 3839 7506.

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

- Área comercial e industrial 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 17260/20 comboio novo Gascom 6000L;
- VW 31320/11 rollon on off g25;
- VW 17180/10 comboio Gascom 4000L;
- VW 17180/10 tanque novo pipa bombeiro 10000L;



- VW 17180/08 baú oficina;
- VW 15180/09 comboio Gascom 4000L;
- VW 15180/09 baú oficina;
- VW 13180/10 Const. baú oficina;
- VW 26260/12 tanque novo pipa bombeiro Gascom 15000L;
- VW 26220/10 tanque novo pipa bombeiro Gascom 15000L;
- VW 26220/10 transbordo SI 12T;
- VW 31260/09 transbordo Civ. 10T;
- VW 13180/07 basculante 5 m³;
- VW 15180/11 Const. cabine suplementar basculante 5 m³;
- VW 15180/11 Const. baú seco 7 mts;
- MB 2730/18 comboio Gascom 10000L;
- MB 2730/16 tanque novo pipa bombeiro Gascom 15000L;
- MB 3131/14 tanque novo pipa bombeiro Gascom 20000L;
- MB 1719/16 comboio Gascom 6000L;
- MB 1718/12 comboio Impacto 4000L;
- MB 1725/11 toco traçado 4x4;
- MB 2831/11 basculante 14m³;
- MB 2726/11 tanque pipa 20000L;
- MB 2726/08 tanque pipa bombeiro Gascom 15000L;
- MB 2423/08 tanque pipa 20000L;
- MB 2726/12 betoneira 8m³;
- MB 1720/03 toco basculante 7m³;
- MB 1218/98 truck munck PHD 35;
- MB 2220/89 tanque pipa bombeiro 18000L;
- Ford Cargo 1717/07 toco munck Masal 12;
- Toyota Hilux/10 SRV diesel aut. 104000km;
- Tanque para água 22000L e 23000L;
- Caixa de câmbio Eaton RT 7608;
- 2 Pneus com rodas 600/50 22.5;
- Munck Santal 12000;
- Basculante Rossetti 17m³;
- Carroceria Facchini toco 7 mts;
- Carroceria aço toco transp. gás industrial;
- Carroceria toco transp. reciclado.

Tratar com Alexandre pelo telefone: (16) 99240-2323 e Luiz pelo telefone: (16) 99295-6666.

VENDEM-SE

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

Tratar com Marcelo pelo telefone: (16) 3242-2522 - Monte Alto -SP

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

- 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, pulverização com drone 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.



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.ouvidoriasicoob.com.br

Sujeito a análise cadastral.



Só quem
nasceu no

Agro

oferece mais
recursos para
você **crescer.**





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
Tel: (16) 9 9791-6561

1) Hoje TEM festa?

Não!

É muito comum o uso inapropriado do verbo TER com sentido de HAVER.

O verbo TER significa POSSUIR, o verbo HAVER significa EXISTIR.

2) E foram: “feliz para sempre!”

Nunca!

Correto: Felizes!

Felizes para sempre!

Felizes férias!

Incorreto: feliz férias!

3) Aumente seu vocabulário!

Ardiloso - esperto

Balbúrdia - confusão

Dilapidar - destruir

Frugal - simples

Ignóbil - sem caráter

Perene - duradouro

Recôndito - oculto

Tênuê - frágil 



CLASSIFICADOS COCRED

Oportunidades perfeitas
para o seu melhor negócio.

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



IMÓVEIS URBANOS

Matrícula Nº 3.148 | Área útil: 135,71m² | Área comum: 49,21m² | Área total: 184,92m² | Localizado na Avenida Governador Mário Covas Júnior, nº 1906. Apartamento nº 82, no 8º andar do Edifício Residencial Park, no município de Mongaguá/SP

Matrícula Nº 7.304 | Área útil: 400m² | Área construída: 266,75m² | Localizado na Rua Charles Lindenberg, nº 2-75, Parque Jardim Europa, no Município de Bauru-SP.



IMÓVEIS RURAIS

Gleba de Terra Rural - Estância Primavera | Matrícula Nº 7.230 | Área: 24,2 hectares | Localizado em São Sebastião do Paraíso (MG).

Gleba de Terra Rural - Estância Primavera | Matrícula Nº 691 | Área: 48,40 hectares | Localizado em São Sebastião do Paraíso (MG).



TERRENOS

Terreno Urbano com área de 1.132,62 m², matrícula nº 17.199, localizado no Condomínio Residencial | Jardim Tênis Clube, no município de Olímpia/SP.

Lote Urbano - Sítio São Manoel com área de 5.000 m², matrícula nº 70.871, localizado na Estrada Vicinal Antônio Sarti, Zona Industrial, no município de Sertãozinho(SP).

Terreno Urbano com área de 144 m², matrícula nº 5.575, localizado na Rua Pedro Vitório de Lima, nº 37, Bairro Nossa Senhora Aparecida V, no município de Guaimbê (SP).



VEÍCULOS

Trator Agrícola New Holland T7.205 | Ano/Modelo: 2021 | Cor: azul | Horas trabalhadas: 9805,8

Veículo Citroen C4 Lounge Live | Ano/Modelo: 2018/2019 | Quilometragem: 108.311 km rodados
Chassi: 8BCND5GVUKG503855 | Placa:GDX8B83 | Cor: Prata

VAMOS FECHAR NEGÓCIO

Tem interesse em algum item? Entre em contato:

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

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

cocred.com.br

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

Ensinando uma nova forma de cooperar com o planeta



Nosso bem mais precioso é o tempo. Sabendo disso, o projeto Copercana ESG investe esse recurso no futuro das próximas gerações.

Criar uma conexão afetiva e consciente com a natureza através de programas de Educação Ambiental é um cuidado que só uma cooperativa com mais de 60 anos poderia dedicar o seu presente.

Aprender brincando promove o amanhã.



Confira
**nossas ações
ESG** através
do QR CODE:



**O nosso presente é
cuidar do futuro**





FMC TEM *Soluções*

Premio® Star

Inseticida

**CONTROLE 5 ESTRELAS PARA
AS PRINCIPAIS PRAGAS DA CANA.**



MIGDOLUS



BROCA-DA-CANA



SPHENOPHORUS

50 PRAGAS EM MAIS DE 50 CULTURAS.



Duplo modo
de ação



Ampla
espectro



Efeito de
choque e
residual



Sistemicidade



Otimização
operacional

Saiba mais em fmcagricola.com.br

innova.oatb

ATENÇÃO

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

FMC

An Agricultural
Sciences Company