Ano XX - Nº 223 - Julho / Agosto 2026

Parceiro: COCRED

CANAVIEIROS

uma revista Copercana

Tiragem auditada por MOORE

Acesse nosso site e fique por dentro das novidades

TRÊS FEIRAS, UM MESMO PROPÓSITO: FORTALECER O AGRO E APROXIMAR QUEM FAZ O SETOR ACONTECER



Etanol no centro da estratégia



Biocoop leva economia circular para dentro da Fenasucro & Agrocana 2026



Editorial

Um setor em movimento, um futuro em construção

Desafios fazem parte da trajetória do setor sucroenergético. Em um cenário de custos pressionados, preços desafiadores e busca constante por competitividade, encontrar novos caminhos tornou-se essencial. Mas esta edição nº 223 da Revista Canavieiros mostra que o agro não está parado diante das dificuldades. Pelo contrário: discute caminhos, avalia oportunidades e transforma conhecimento em estratégia.

Na entrevista, Mário Campos, presidente da SIAMIG Bioenergia e da Bioenergia Brasil, analisa o momento da produção de cana em Minas Gerais e os caminhos para fortalecer o consumo e a competitividade do etanol. A conversa também aborda oportunidades como o avanço do etanol de milho, o potencial do biometano e alternativas de descarbonização nos transportes.

Esse movimento também esteve presente nas três grandes feiras que são destaque da nossa matéria de capa: Agronegócios Copercana, Megacana Tech Show Brasil e Fenasucro & Agrocana. Em comum, os eventos mostraram um setor que aposta em conhecimento, tecnologia, relacionamento e cooperação para transformar desafios em oportunidades.

Nas demais páginas, o leitor encontrará exemplos dessa busca por evolução: novas variedades, avanços no manejo de pragas, debates sobre bioinsumos e segurança jurídica, além de reflexões sobre economia e geopolítica no agronegócio.

O espaço de Podcast amplia essa reflexão ao tratar de um cenário que exige preparo, informação e governança. Geopolítica, juros e incertezas econômicas fazem parte de uma realidade em que conhecimento deixa de ser apenas um diferencial e se torna ferramenta de proteção e tomada de decisão.

Também destacamos ações que traduzem na prática os valores do cooperativismo. Na Fenasucro, a Biocoop levou a economia circular para os bastidores do evento, enquanto a tradicional Noite do Carneiro reuniu cooperados, parceiros e convidados em um momento de confraternização e valorização dos relacionamentos.

Boa leitura!

Expediente

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

Editora:
Carla Rossini - MTb 39.788

Projeto gráfico e Diagramação:
Joyce Sicchieri

Equipe de redação e fotos:
Fernanda Clariano e Marino Guerra

Comercial e Publicidade:
Marino Guerra
(16) 3946.3300 - Ramal: 9168
marinoguerra@copercana.com.br

Impressão:
São Francisco Gráfica e Editora

Revisão:
Lueli Vedovato

Tiragem desta edição:
29.645

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 9168)
redacao@revistacanavieiros.com.br

revistacanavieiros.com.br
instagram.com/revistacanavieiros
facebook.com/RevistaCanavieiros

Sumário



Ponto de Vista

O que vi na Fenasucro: um setor em busca de respostas e preparado para avançar





Notícias Copercana

Noite do Carneiro reúne cooperados e convidados no estande da Copercana durante a Fenasucro & Agrocana

Matéria capa

Três feiras, um mesmo propósito: fortalecer o agro e aproximar quem faz o setor acontecer



*Escaneie o **Código QR** para acessar as edições anteriores.*



PodCast

Em um mundo mais volátil, conhecimento e governança protegem o cooperado



Destaque

Novas variedades ampliam opções para produtividade e eficiência nos canaviais



Destaque

Em uma safra de desafios, setor busca eficiência, união e valorização do etanol



SÓ QUEM NASCEU
NO AGRO OFERECE
MAIS OPORTUNIDADES
PARA VOCÊ CRESCER.

+ produtividade
+ força
+ COCRED

COOPERADO COCRED CONTA COM O TÍTULO DE CRÉDITO QUE FORTALECE OS NEGÓCIOS NO CAMPO E IMPULSIONA UM FUTURO MAIS PRODUTIVO.

Conheça os benefícios da Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF)
Fale com seu gerente ou visite uma agência.

COCRED
Mais parceria. Mais proximidade.

SICOOBCOCRED



Mário Campos

presidente da SIAMIG Bioenergia e da Bioenergia Brasil

Etanol no centro da estratégia

Fernanda Clariano

Em meio a uma safra de recuperação e a um cenário de preços mais pressionados, o setor sucroenergético mineiro enfrenta um desafio que vai além de produzir mais - é preciso ampliar mercados, ganhar competitividade e criar condições para que o etanol conquiste novamente espaço no consumo. Ao mesmo tempo, novas oportunidades surgem com o avanço do biometano, a expansão do etanol de milho e a busca por alternativas de descarbonização nos transportes.

Durante a Megacana, realizada em Minas Gerais, a reportagem da Revista Canavieiros conversou com Mário Campos, presidente da SIAMIG Bioenergia e da Bioenergia Brasil, sobre os principais desafios e perspectivas para o setor. Na entrevista, Campos analisa o momento da produção de cana no estado, os caminhos para estimular o consumo de etanol, os impactos da política de preços da gasolina e a necessidade de ampliar a competitividade das usinas.

O executivo também abordou as oportunidades de expansão do etanol para além do mercado tradicional, a transformação provocada pelo crescimento do etanol de milho, o potencial do biometano e a importância de políticas públicas que estimulem novos investimentos. Confira!

Revista Canavieiros: Com a safra recorde em Minas Gerais, o maior desafio hoje é produzir mais ou vender melhor?

Mário Campos: Com certeza, vender melhor. Hoje, o grande desafio está justamente nessa relação entre produção e preço. Nos últimos anos, tivemos preços melhores, mas não necessariamente uma produção tão elevada. Este ano, porém, temos uma combinação de alta produção com preços mais baixos. Por isso, mais do que produzir mais ou simplesmente vender melhor, precisamos reduzir custos e aumentar a eficiência da produção.

Revista Canavieiros: O que precisa acontecer, na prática, para aumentar a demanda por etanol?

Mário Campos: Acho que precisamos ter um pouco mais de paciência. Nos últimos anos, ficamos fora da paridade em muitas localidades, e Minas Gerais é um dos exemplos. Esse retorno não necessariamente acontece de forma rápida. Acho que, diante da questão crítica de preço que o setor enfrenta hoje, a ansiedade está muito alta. Mas o consumo vai voltar. Estamos vendo os preços reduzirem, e o consumidor vai observar e perceber essa mudança. No caso de Minas Gerais, entramos com uma campanha no interior e vamos iniciar agora uma campanha na capital. Existe um potencial enorme de consumo. Nosso melhor ano foi 2019, quando, em termos de volume de etanol, ultrapassamos, em alguns meses, o consumo de gasolina C. Naquele período, chegamos a aproximadamente 300 mil metros cúbicos de etanol por mês. Hoje, porém, o consumo não está atingindo 180 mil metros cúbicos mensais em Minas Gerais. Esse potencial existe, estamos trabalhando para recuperá-lo e ele vai voltar.

Revista Canavieiros: Como evitar que uma oferta elevada pressione os preços e reduza a rentabilidade das usinas?

Mário Campos: Criando novos mercados. Acho que precisamos ocupar o maior espaço possível do Ciclo Otto e tentar exportar o que for possível. Também precisamos olhar para outras oportunidades, não necessariamente de curto prazo, mas pensando, mais à frente, no mercado marítimo e, quem sabe, no mercado de aviação. Também existe a possibilidade de substituir o diesel por etanol em alguns equipamentos. Ou seja, temos algumas alternativas interessantes. No curto prazo, porém, temos o mercado brasileiro de etanol. Cerca de 80% da frota é flex e pode utilizar etanol, mas apenas uma parte dela efetivamente usa o combustível. Portanto, temos um potencial enorme para ampliar essa participação.

Revista Canavieiros: O que ainda impede que o potencial da bioenergia brasileira se traduza em mais investimentos?

Mário Campos: Hoje, eu diria que temos duas questões muito ruins. A primeira é a taxa de juros, que está muito alta no Brasil, dentro de um contexto macroeconômico desafiador. A segunda é o contexto microeconômico, marcado pela intervenção no preço da gasolina. Isso tem prejudicado muito o setor. Estamos sofrendo hoje com o estabelecimento, pelo governo federal, de uma subvenção à gasolina. Essa subvenção começou em 25 de maio, somando-se ao não repasse dos aumentos de preços da gasolina que deveriam ter ocorrido de acordo com o mercado interno. Hoje, essa subvenção é de R$ 0,44 por litro. Estamos gravando esta entrevista no início de agosto, e ela já tem prazo para durar até 25 de agosto, podendo ser prorrogada posteriormente.

Isso tem prejudicado o setor, e estamos defendendo a aprovação do PLP 114 para minimizar esse impacto, porque o projeto também cria a necessidade de uma subvenção para o etanol. Se há uma subvenção para a gasolina, é preciso haver também para o etanol. A Constituição estabelece que devemos ter incentivos, inclusive tributários, para o etanol. Consideramos que a instituição de uma subvenção equivale, de certa forma, a uma redução tributária. E estamos falando de dinheiro público. Se há recurso público sendo utilizado para reduzir o preço da gasolina, entendemos que o mesmo princípio deve ser aplicado ao etanol.

Revista Canavieiros: Minas Gerais está preparada, em termos de logística e infraestrutura, para voltar a ocupar a posição de segundo maior produtor de cana-de-açúcar do país?

Mário Campos: Sim, estamos preparados. Minas Gerais é um estado com empresas altamente eficientes e com uma escala muito grande. Estamos falando de 35 usinas que, neste ano, deverão moer mais de 83 milhões de toneladas de cana-de-açúcar. Temos usinas bastante eficientes e, obviamente, 2025, em termos de produção, foi um ano para esquecer. Foi um período fora da curva, em que demos um passo atrás. Perdemos quase 10 milhões de toneladas de cana e, neste ano, estamos recuperando esse volume dentro da nossa estrutura.

Revista Canavieiros: A expansão do etanol pode mudar a estratégia das usinas em relação à produção de açúcar? Como equilibrar essas duas atividades?

Mário Campos: Acho que o mercado mudou muito. A cana-de-açúcar é um sistema que aprendeu a convi-

ver com uma espécie de vaso comunicante, em termos mercadológicos, entre os mercados de etanol e açúcar. No passado, se produzíamos mais açúcar, produzíamos menos etanol. Em tese, isso poderia elevar o preço do etanol. O contrário também acontecia, impactando o mercado de açúcar, especialmente considerando a posição relevante do Brasil como maior produtor e exportador mundial do produto. O etanol de milho trouxe uma nova dinâmica. Ele tem cadência e é produzido durante todo o ano. Todos os dias há uma nova oferta chegando ao mercado.

Hoje, cerca de 30% da produção de etanol está dentro dessa estrutura, e essa participação continua crescendo. Nos últimos 12 meses, aumentamos em 5% a mistura de etanol anidro na gasolina. Isso representa, em termos anuais, aproximadamente 2,5 bilhões de litros adicionais de etanol — volume equivalente ao crescimento anual do etanol de milho. Ou seja, somente com esse aumento da mistura, equalizamos um ano de crescimento do etanol de milho. Isso nos leva a uma nova realidade.

Não temos mais aquele vaso comunicante entre açúcar e etanol de forma tão direta como tínhamos no passado. Não estou dizendo que ele deixou de existir: ele continua presente. Um preço mais remunerador do etanol reduz a produção de açúcar, e vice-versa. As empresas mantêm uma flexibilidade importante para aproveitar os diferentes momentos de mercado. No entanto, o milho retirou boa parte daquela dinâmica que fazia com que a produção de um combustível fosse diretamente compensada pela redução do outro. Não eliminou essa estrutura, mas reduziu significativamente sua influência.

Revista Canavieiros: Em quanto tempo o biometano pode deixar de ser uma aposta e se tornar um negócio relevante para as usinas mineiras?

Mário Campos: Quanto mais etanol de cana produzimos, mais vinhaça temos e, consequentemente, maior é o potencial para a produção de biometano. Também temos a possibilidade de utilizar a torta de filtro. Minas Gerais já conta, desde 2025, com uma planta de produção de biometano, a unidade da ZEG Biogás em parceria com a Bioenergética Aroeira, em Tupaciguara. Há cerca de 30 dias, também foi anunciado um novo investimento da GeoMit, joint venture formada pela Mitsui Gás e Energia do Brasil e pela Geo Biogás & Carbon, em parceria com o grupo CMAA — Companhia Mineira de Açúcar e Álcool. E o mais importante é entendermos como o Estado de Minas Gerais, por meio de sua companhia de gás, tem contribuído para esse desenvolvimento.

O governo de Minas possui um plano de ação climática claro e objetivo, que coloca o biometano como um dos pontos centrais desse processo. O Triângulo Mineiro não tem gás natural, mas consome muito GLP e possui um grande potencial de consumo, especialmente entre indústrias. Ao mesmo tempo, temos na região um setor sucroenergético forte, com grande potencial de produção.

A Gasmig, empresa responsável por esse trabalho, realizou uma chamada pública e estabeleceu quatro polos na região: Uberaba, Uberlândia, Araxá e Indianópolis, onde também existe uma grande planta de celulose. A empresa vai trabalhar o mercado dessa planta por meio de um contrato de fornecimento de biometano de dez anos, assinado com a GeoMit.

Esse contrato dá suporte para que o investidor possa construir a planta de biometano e permite à Gasmig garantir o suprimento para o cliente. Dessa forma, ela está fazendo essa ponte entre produção e consumo. Com essa iniciativa, somada ao trabalho da ZEG com o corredor verde e à abertura de postos de abastecimento de biometano na região, além de outros investimentos que provavelmente serão anunciados por essas empresas, teremos a possibilidade de ampliar significativamente a oferta de biometano em Minas Gerais, principalmente no Triângulo Mineiro.

É muito importante destacar que, nesse mercado, estamos conseguindo casar produção e demanda. Essa era uma das dificuldades que tínhamos em Minas Gerais. Também estão surgindo números interessantes sobre consumo e redução de custos com o uso do biometano em frotas, no transporte de cana, em tratores e motobombas.

Precisamos entender também como fica a vinhaça depois que passa pelo processo de biodigestão. Aquilo que hoje utilizamos como fertirrigação se transforma em um produto conhecido como digestato ou biodigestato, que é o material resultante depois que a vinhaça passa pelo processo de biodigestão e produção do gás. Temos, portanto, muitas respostas sendo construídas e anunciadas. Isso pode estimular outros grupos a investir também no aproveitamento da vinhaça para produção de biometano.

Revista Canavieiros: Como convencer o consumidor de que o etanol representa mais do que economia na bomba, sendo também uma alternativa importante para a descarbonização?

Mário Campos: Já tentamos de tudo. Acho que o principal fator de consumo é o preço. Faço sempre uma reflexão: quando o preço do etanol sobe e ultrapassa a barreira dos 70% em relação ao preço da gasolina, o consumo não cai a zero. Da mesma forma, quando o preço fica bem abaixo dos 70%, chegando, em algumas localidades, à metade do preço da gasolina, esse consumo também não explode. Existe consumidor que, às vezes, nem sabe se o veículo é flex. Há também quem não goste do etanol. Temos que respeitar isso e, ao mesmo tempo, continuar trabalhando para construir essa dinâmica de mercado. Acho que o mais importante hoje é garantir uma oferta consistente e competitiva para o consumidor, de forma que ele crie o hábito de consumir etanol durante todo o ano.

Com isso, podemos atrair o consumidor pessoa física, a família que abastece o carro, além das empresas, que possuem políticas de descarbonização, e também o setor público, que pode estabelecer como regra a utilização do etanol. A partir desse conceito, podemos promover uma mudança estrutural no mercado. Essa mudança vai trazer cadência e uma oferta mais habitual do produto.

Obviamente, também teremos que lutar para que o nosso concorrente, a gasolina, tenha uma precificação honesta. Hoje, existe interferência de preços. Em um ano eleitoral, por exemplo, há uma tendência de evitar aumentos. Estamos concorrendo, portanto, com um produto que sofre interferência. Precisamos entender como reduzir essa interferência dentro dos limites possíveis, criando mecanismos capazes de minimizar choques. Se hoje temos uma gasolina a R$ 5,00 e ocorre um choque no preço do petróleo, dificilmente seria possível simplesmente dobrar o preço da gasolina para R$ 10,00. É preciso ter mecanismos para reduzir os impactos desses choques.

Mas aquilo que não for consequência de um choque precisa ser repassado ao consumidor. Precisamos ter competitividade e, para isso, não há outro caminho: temos que olhar para dentro e produzir etanol de forma cada vez mais competitiva, levando também ao consumidor o conceito de sustentabilidade. É mais fácil criar esse conceito em sistemas de transporte mais regulados, como os setores marítimo e de aviação. O Brasil aprendeu a contabilizar carbono. Hoje sabemos medir e demonstrar, com números, os benefícios ambientais.

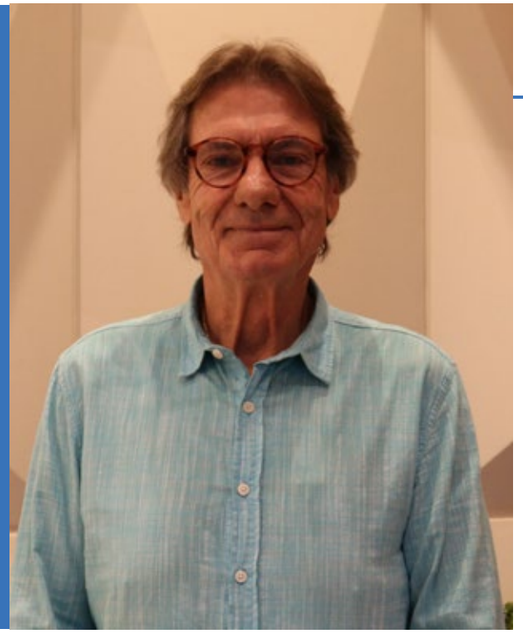
Revista Canavieiros: Se pudesse definir uma única prioridade para fortalecer a bioenergia mineira nos próximos dois anos, qual seria?

Mário Campos: Hoje, temos uma condição em que produzimos menos etanol do que consumimos, tanto hidratado quanto anidro. Nosso esforço é conseguir, de forma competitiva e, obviamente, trazendo retorno para o setor, alcançar aquilo que chamamos de autossuficiência. Como vamos fazer isso? Aumentando a produção. Não existe outra forma. É importante lembrar que Minas Gerais é o segundo maior produtor de açúcar do Brasil. Se fosse um país, seria um dos maiores produtores de açúcar do mundo. É também um grande exportador, e isso faz com que consigamos conviver melhor com a produção de açúcar.

Mas, para isso, precisamos contextualizar o setor dentro de uma política de incentivos e ampliar esses incentivos, principalmente os fiscais. Estamos trabalhando fortemente nessa direção. Também precisamos reduzir todos os resíduos tributários existentes na cadeia.

Vou dar um exemplo: somos um setor exportador. Quando exportamos o produto, ele não é tributado pelo ICMS, mas temos insumos que chegam com créditos de ICMS. Isso cria um resíduo tributário nas usinas e prejudica as empresas. Se conseguirmos utilizar esses créditos dentro da nossa estrutura, aumentaremos a competitividade do processo.

Estamos trabalhando fortemente em Minas Gerais para encontrar uma forma de aumentar a produção e competir com o Centro-Oeste em termos de incentivos, obviamente sem gerar nenhum tipo de resíduo tributário. Meu objetivo é entrar na reforma tributária em Minas Gerais zerando todo o crédito de ICMS acumulado no estado. Esse é um dos objetivos da SIAMIG. Também queremos fazer com que o etanol adicional que possamos produzir tenha condições iguais de competição, em termos tributários, com o etanol produzido no Centro-Oeste.



Hugo Cagno Filho

Presidente da UDOP – União Nacional da Bioenergia

O que vi na Fenasucro: um setor em busca de respostas e preparado para avançar

Durante os quatro dias da Fenasucro & Agrocana 2026, tive o privilégio de acompanhar uma das mais completas demonstrações da força, da diversidade e da capacidade de transformação do setor de bioenergia. Neste ano, essa experiência ganhou um significado ainda mais especial pela honra de atuar como presidente de honra da maior feira do mundo exclusivamente dedicada à cadeia da bioenergia.

Recebi essa missão com gratidão e profundo senso de responsabilidade. Essa distinção não representa apenas um reconhecimento pessoal. É, acima de tudo, uma oportunidade de representar milhares de profissionais, produtores, empresários, pesquisadores, trabalhadores e lideranças que construíram a trajetória do setor sucroenergético brasileiro e continuam trabalhando para ampliar sua contribuição ao desenvolvimento do país.

Ao caminhar pelos corredores da feira e conversar com expositores, representantes de unidades produtoras, fornecedores, investidores e lideranças institucionais, uma percepção tornou-se muito clara: o público que esteve em Sertãozinho não procurava apenas conhecer novos equipamentos ou acompanhar tendências. As pessoas estavam em busca de respostas.

Respostas para aumentar a produtividade agrícola, reduzir custos, melhorar a eficiência industrial, ampliar a disponibilidade dos ativos, incorporar inteligência aos processos e preparar as empresas para um ambiente de negócios cada vez mais complexo. Mais do que novidades, os visitantes buscavam soluções aplicáveis, capazes de gerar resultados concretos no campo e na indústria.

Esse foi, em minha avaliação, o grande diferencial da Fenasucro & Agrocana deste ano.

A inovação apresentada na feira não esteve restrita às tecnologias que poderão transformar o setor no futuro. Ela também apareceu em equipamentos, sistemas e serviços preparados para solucionar os problemas do presente. Automação, inteligência artificial, monitoramento em tempo real, manutenção preditiva, agricultura de precisão, redução do consumo de água e energia, aproveitamento integral da biomassa e otimização de processos estiveram presentes de maneira muito objetiva.

Em um cenário de margens pressionadas e investimentos cada vez mais criteriosos, inovar deixou de ser apenas uma possibilidade de diferenciação. Tornou-se uma necessidade para assegurar competitividade, eficiência e continuidade operacional.

O volume de negócios iniciados durante a feira demonstra que, mesmo diante das incertezas econômicas, climáticas e geopolíticas, o setor continua investindo. Não se trata, entretanto, de um movimento baseado em euforia. O que se percebe é uma postura mais seletiva e racional, orientada para projetos que ofereçam ganhos comprovados de produtividade, redução de custos, segurança operacional e novas fontes de receita.

Outro aspecto marcante foi a consolidação de uma visão mais ampla sobre o próprio setor. Há alguns anos, nossas discussões estavam concentradas principalmente na produção de açúcar e etanol. Esses produtos continuam sendo pilares fundamentais, mas o universo da bioenergia cresceu. Hoje, falamos também de biogás, biometano, bioeletricidade, etanol de segunda geração, combustível sustentável de aviação, biobunker, captura e armazenamento de carbono, hidrogênio de baixa emissão e novos bioprodutos.

A Fenasucro mostrou que não estamos apenas diante de uma indústria produtora de açúcar e combustíveis. Somos uma plataforma integrada de energia renovável, alimentos, sustentabilidade e descarbonização.

O Brasil reúne condições únicas para liderar essa transformação. Temos conhecimento acumulado, disponibilidade de biomassa, uma indústria fornecedora altamente especializada, capacidade científica e tecnológica e um setor produtivo habituado a superar adversidades. Poucos países possuem uma cadeia tão estruturada e tantas possibilidades de aproveitamento circular de seus recursos.

Esse protagonismo também ficou evidente na presença de dezenas de comitivas de diferentes partes do mundo, que estiveram na feira para conhecer nossas tecnologias, serviços e experiências. Foi uma honra receber esses visitantes e compartilhar iniciativas concretas, como a visita à Usina Vertente, realizada dentro de um projeto voltado ao intercâmbio de conhecimentos e experiências.

A realização simultânea do Congresso da ATALAC, reunindo representantes de diversos países da América Latina e do Caribe, fortaleceu ainda mais esse posicionamento. O encontro mostrou que a bioenergia pode conectar países, aproximar instituições e estimular a construção de soluções conjuntas para desafios que ultrapassam fronteiras.

Entretanto, potencial não se transforma automaticamente em liderança. Para ocuparmos esse espaço, será necessário assegurar estabilidade regulatória, ampliar o acesso a financiamentos, oferecer previsibilidade aos investimentos e reconhecer adequadamente os benefícios ambientais dos produtos renováveis. Também precisaremos intensificar o diálogo entre setor produtivo, fornecedores, universidades, centros de pesquisa, agentes financeiros e poder público.

A aprovação do aumento da mistura de etanol anidro na gasolina para 32% representa um sinal importante de valorização dos biocombustíveis e de fortalecimento da segurança energética brasileira. Medidas como essa ampliam o mercado, reduzem nossa dependência de combustíveis fósseis e demonstram que a transição energética pode ser construída com soluções nacionais, disponíveis e economicamente viáveis.

É nesse ambiente que a UDOP – União Nacional da Bioenergia vem se consolidando como um importante elo entre os diferentes agentes da cadeia. Entre nossos pilares estão o estímulo à pesquisa e à inovação para o aumento da produtividade, assim como a capacitação e a qualificação dos profissionais que fazem todo esse sistema funcionar. Entendemos que tecnologia, eficiência e desenvolvimento somente produzem resultados duradouros quando estão alicerçados em um elemento essencial: o ser humano.

Ao mesmo tempo, precisamos olhar com atenção para os desafios do restante da safra 2026/27 no Centro-Sul.

As projeções indicam uma safra relevante em volume, mas os resultados não serão uniformes. As diferenças de produtividade entre regiões, as condições dos canaviais, a irregularidade climática e o comportamento do ATR exigirão acompanhamento permanente e capacidade de adaptação.

O clima continuará sendo uma variável decisiva. A distribuição das chuvas, os períodos de estiagem, as temperaturas elevadas e o risco de incêndios podem afetar tanto a produtividade quanto a qualidade da matéria-prima. Prevenção, planejamento agrícola, manejo adequado, monitoramento e integração das equipes serão indispensáveis nos próximos meses.

Também teremos o desafio de administrar custos elevados, especialmente nas operações agrícolas, manutenção, insumos, logística e financiamento. Em um ambiente de capital mais caro, cada decisão de investimento precisa estar associada a resultados mensuráveis. Eficiência deixou de significar simplesmente produzir mais. Significa produzir melhor, com menos perdas, maior previsibilidade, segurança e responsabilidade.

Outro ponto importante será a capacidade das unidades produtoras de ajustar o mix entre açúcar e etanol diante das condições de mercado. A flexibilidade industrial é uma das grandes fortalezas do setor brasileiro, mas exige leitura rápida dos cenários, inteligência comercial e disciplina operacional. Preços internacionais, câmbio, demanda doméstica, competitividade do etanol nas bombas e necessidades de abastecimento influenciarão essas decisões até o encerramento da safra.

Não podemos ignorar, ainda, a importância das pessoas. Nenhuma inovação gera resultados se não houver profissionais capacitados para utilizá-la. A velocidade das transformações tecnológicas exige investimento contínuo em formação, qualificação e desenvolvimento de lideranças. Máquinas, dados e sistemas serão cada vez mais relevantes, mas a capacidade humana de interpretar informações, tomar decisões e trabalhar de maneira integrada continuará sendo determinante.

Saio da Fenasucro & Agrocana 2026 com uma convicção renovada: o setor conhece a dimensão dos desafios que tem pela frente, mas também está consciente de sua capacidade de enfrentá-los.

O que vimos em Sertãozinho foi uma cadeia produtiva madura, que não nega suas dificuldades, mas também não permite que elas limitem sua visão de futuro. Uma cadeia que busca eficiência no presente enquanto prepara novos caminhos para a bioenergia brasileira.

O futuro não será construído apenas por grandes anúncios. Ele será resultado de decisões consistentes, investimentos responsáveis, inovação aplicada, cooperação institucional e trabalho diário.

Foi uma honra atuar como presidente de honra desta edição e compartilhar esses dias com tantas pessoas que acreditam na bioenergia como parte essencial de um Brasil mais competitivo, sustentável e preparado para assumir seu lugar de referência mundial na transição energética.

Seguimos com desafios importantes até o fim da safra 2026/27. Mas seguimos, também, com conhecimento, tecnologia, capacidade produtiva e, principalmente, disposição para transformar desafios em novas oportunidades.





Marino Guerra



Marcelo Tová, encarregado da Biocoop (Copercana) ao lado do diretor de operações da América Latina da RX Global, Carlos Abreu

Biocoop leva economia circular para dentro da Fenasucro & Agrocana 2026

Parceria entre Copercana e RX Global implantou sistema de triagem e destinação de resíduos durante montagem, realização e desmontagem da feira; iniciativa encaminhou corretamente mais de 3,6 toneladas de materiais

A sustentabilidade que o setor bioenergético apresenta em tecnologias, produtos e soluções, ganhou uma aplicação prática dentro da própria Fenasucro & Agrocana 2026. Em parceria com a RX Global, a Biocoop, iniciativa da Copercana voltada à gestão e reciclagem de resíduos, levou sua experiência para os bastidores da maior feira mundial dedicada exclusivamente à cadeia de bioenergia.

O trabalho começou antes mesmo da abertura dos portões. Durante a montagem dos estandes, uma equipe dedicada realizou a triagem e separação dos resíduos. A operação continuou durante a realização do evento e avançou pela desmontagem, buscando garantir que materiais com potencial de reciclagem fossem encaminhados corretamente.

Ao final, 3.607 quilos de resíduos receberam destinação adequada, considerando quatro categorias contabilizadas: foram 2.370 kg de papelão, 860 kg de plástico, 277 kg de PET e 100 kg de vidro.

Mais do que retirar esses materiais do fluxo convencional de descarte, a proposta da Biocoop está baseada na economia circular: separar corretamente para permitir que aquilo que seria considerado resíduo volte a ter utilidade.

Uma experiência que já existe dentro da Copercana

A participação na feira levou para um dos principais eventos do setor uma experiência que faz parte das ações desenvolvidas pela Copercana.

Marcelo Tova, encarregado da Biocoop, explica que a estrutura funciona como um braço das ações de sustentabilidade da cooperativa e recebe materiais provenientes de suas unidades e filiais.

"Lá vêm todos os resíduos, todas as reciclagens de todas as nossas unidades e filiais. A gente separa para ser destinado a um local correto", explica Tova.

Em 2026, essa experiência chegou à Fenasucro. "Aqui, este ano, trouxe isso para a feira, para a gente poder fazer essa feira totalmente sustentável", afirma.

A atuação envolve um princípio que vai além de simplesmente encontrar um local para descarte. Papel, plástico, vidro e metais separados seguem para empresas responsáveis pelo processamento dos materiais, permitindo seu retorno à cadeia produtiva.

A madeira gerada principalmente durante os processos de montagem e desmontagem também integra essa lógica. Conforme explicado durante a apresentação do projeto, as caçambas com madeira são encaminhadas para reciclagem e o material pode ganhar diferentes utilizações, incluindo a fabricação de novos móveis, produção de adubo e aplicações na construção civil.

"Não é apenas a destinação para o lugar correto, é a destinação para reuso", resume a apresentação do projeto.

Planejamento começou na pré-montagem

Fazer a gestão dos resíduos de um evento das dimensões da Fenasucro & Agrocana exige que sustentabilidade também seja tratada como uma questão logística.

Por isso, o projeto foi estruturado antes da realização da feira. Houve planejamento do posicionamento das caçambas, definição do local destinado à triagem e organização da equipe responsável pela separação.

"Durante toda a montagem da feira, nós tivemos a equipe trabalhando na triagem desde a pré-montagem", explica Carlos Abreu, diretor de operações da América Latina da RX Global.

Segundo ele, o trabalho foi pensado como uma operação integrada. "Foi pensado um planejamento da logística, inclusive até o local de triagem. Então, tivemos um planejamento da logística da equipe de triagem e das caçambas."

A parceria permitiu incorporar ao evento uma preocupação que ganha importância à medida que grandes feiras também passam a avaliar o impacto ambiental provocado pela própria realização.

O desafio não termina na instalação de recipientes para coleta. É preciso separar os diferentes materiais e garantir que cada um deles tenha o destino adequado.

3,6 toneladas dentro da economia circular

Os resultados da primeira experiência ajudam a dimensionar o potencial da iniciativa.

O volume mostra como ações de separação realizadas desde a montagem podem evitar que materiais recicláveis terminem misturados aos demais resíduos gerados por um grande evento.

A lógica aplicada pela Biocoop procura justamente fechar esse ciclo. O papelão separado pode voltar para a indústria como matéria-prima; o mesmo ocorre com plásticos e vidros. Assim, o material deixa de ser simplesmente descartado e retorna ao processo produtivo.

A iniciativa aproxima a realização da Fenasucro & Agrocana de um conceito bastante familiar ao próprio setor sucroenergético. Nas últimas décadas, a cadeia da cana avançou justamente ao encontrar novas utilizações para seus coprodutos e resíduos, transformando materiais antes pouco valorizados em fontes de energia, fertilizantes e novas matérias-primas.



Fernanda Clariano



Noite do Carneiro reúne cooperados e convidados no estande da Copercana durante a Fenasucro & Agrocana

Tradição, gastronomia e música sertaneja marcaram a noite, que celebrou a união e o espírito cooperativista

Entre sabores, música e boas conversas, a Noite do Carneiro, realizada no dia 13 de agosto, celebrou não apenas uma tradição no estande da Copercana na Fenasucro & Agrocana, mas também aquilo que está no coração do cooperativismo: a união de pessoas que, juntas, tornam a cooperação uma força capaz de transformar e gerar valor para todos.

O encontro reuniu cooperados, convidados e parceiros em uma noite marcada pela alegria, pela troca de experiências e, principalmente, pela valorização das relações que fazem parte da trajetória da cooperativa.

Neste ano foram preparados 170 quilos de carneiro, acompanhados por 70 quilos de cuscuz mole e 8 quilos de polenta, em um cardápio pensado para receber os convidados e tornar a noite ainda mais especial.

A música também contribuiu para o clima da celebração. A dupla Renan & Leandro animou os presentes com clássicos da música sertaneja, proporcionando momentos de descontração e tornando o encontro ainda mais agradável.

Mais do que uma noite de boa comida e música, o evento representa uma oportunidade de reunir pessoas, aproximar histórias e fortalecer vínculos. É justamente nesse aspecto que o cooperativismo ganha ainda mais significado: cooperar é construir juntos, compartilhar experiências, valorizar as pessoas e reconhecer que resultados mais sólidos são alcançados quando existe união em torno de objetivos comuns.

Para a Copercana, momentos como esse reforçam a importância de manter os cooperados próximos e de criar espaços que estimulem a convivência, o diálogo e o sentimento de pertencimento. “Uma cooperativa é feita de pessoas, e são essas relações que dão vida aos seus princípios e ajudam a construir, diariamente, uma trajetória de desenvolvimento coletivo”, disse o diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez.























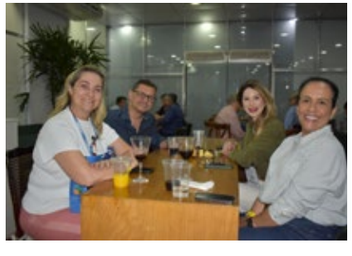


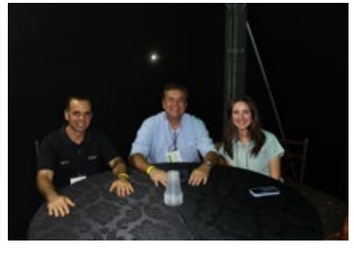














PLANO SAFRA 2026/2027: ***COCRED*** REFORÇA PARCERIA COM O PRODUTOR RURAL

Com o início de um novo ciclo agrícola, o planejamento financeiro volta ao centro das decisões no campo. Para o produtor, definir como financiar o custeio, investir na propriedade e estruturar a comercialização é tão importante quanto planejar a própria produção.

É nesse momento que a ***COCRED*** reforça sua atuação ao lado do produtor rural. Nascida do agronegócio e com uma trajetória construída em uma das regiões mais importantes da produção agropecuária brasileira, a cooperativa financeira conhece de perto a realidade do campo, seus ciclos, desafios e oportunidades. Essa proximidade permite oferecer não apenas crédito, mas soluções adequadas às diferentes necessidades de cada atividade e de cada etapa da produção.

E, em um período em que o produtor define os caminhos financeiros para mais uma safra, essa proximidade ganha ainda mais importância. A ***COCRED*** atua para conectar as necessidades de seus cooperados às oportunidades disponíveis no mercado e às políticas de crédito rural, entre elas o Plano Safra 2026/2027, que disponibiliza R$ 525,1 bilhões para a agricultura empresarial, sendo R$ 384,9 bilhões destinados ao custeio e à comercialização e R$ 140,2 bilhões aos investimentos.

Entre as oportunidades do novo ciclo está o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp), especialmente relevante para o perfil de muitos produtores atendidos pela ***COCRED***. Nesta safra, são R$ 72,6 bilhões em recursos controlados para o programa, ampliando as possibilidades para o médio produtor financiar sua atividade.

Pronamp ganha espaço no planejamento da safra

O Pronamp é direcionado aos médios produtores rurais, com renda bruta anual de R$ 500 mil a R$ 3,5 milhões, e pode apoiar diferentes necessidades da atividade. No Plano Safra 2026/2027, as operações de custeio contam com taxa de juros de até 9% ao ano, criando uma alternativa importante para financiar despesas relacionadas à produção.

A procura pela modalidade já aparece nos primeiros números do novo ciclo. Somente em julho, primeiro mês da safra 2026/2027, foram contratados R$ 3,5 bilhões em operações de custeio pelo Pronamp, o equivalente a mais da metade do volume de custeio contratado pela agricultura empresarial nessa faixa.

Em São Paulo, onde a ***COCRED*** concentra grande parte de sua atuação, crédito e planejamento ganham ainda mais importância diante da dimensão do agronegócio. Na cadeia sucroenergética, levantamento do Instituto de Economia Agrícola (IEA) estima uma produção de 386,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar para indústria na safra 2025/2026, em aproximadamente 4,84 milhões de hectares em produção no estado.

Regiões como Orlândia, Barretos e Ribeirão Preto/Sertãozinho estão entre os principais polos produtores paulistas e também fazem parte de uma área na qual a ***COCRED*** mantém forte relacionamento com produtores, empresas e diferentes elos da cadeia do agronegócio.

Essa presença regional, somada à origem da cooperativa no campo, contribui para que o atendimento vá além da oferta de recursos. O objetivo é compreender o momento do produtor e estruturar as alternativas financeiras mais adequadas à realidade de cada negócio.

"Trabalhamos com análises técnicas, avaliação dos cenários econômicos e uma gestão estratégica de antecipação dos movimentos do mercado. Conhecemos a importância do agronegócio para as regiões onde atuamos e buscamos tomar decisões responsáveis, equilibrando as oportunidades para nossos cooperados e a perenidade do negócio", afirma Ademir Carota, diretor Administrativo da ***COCRED***.



Crédito para cada momento do produtor

Além das oportunidades disponibilizadas por meio do Plano Safra e do Pronamp, a ***COCRED*** possui um portfólio de soluções que permite ao produtor estruturar seu planejamento financeiro de acordo com diferentes objetivos, do custeio aos investimentos e à comercialização.

Entre elas está o AgroCiclo, alternativa para custeio agrícola e gestão do fluxo de caixa da atividade, com taxas a partir de 1,25% ao mês e prazo de até 24 meses.

A solução possibilita ao produtor organizar os recursos necessários para diferentes etapas do ciclo produtivo.

Para projetos que envolvam modernização, infraestrutura, aquisição de bens ou expansão da capacidade produtiva, a ***COCRED*** oferece o Agromais, com taxas a partir de 1,28% ao mês e prazo de até 60 meses, permitindo um planejamento de médio e longo prazo.

Outra possibilidade é a Cédula de Produto Rural Financeira (CPR-F), instrumento que permite ao produtor obter recursos com base na comercialização futura da produção agropecuária. A modalidade conta com isenção de IOF, flexibilidade para definição do fluxo de pagamento, com parcelas semestrais ou anuais, além de preservar a capacidade produtiva da propriedade para outros investimentos estratégicos.

Os Consórcios também integram as alternativas disponíveis para produtores que desejam planejar a aquisição de máquinas, veículos, equipamentos e outros bens. Sem cobrança de juros, mas com taxa de administração e demais encargos com as melhores condições do mercado, a modalidade pode contribuir para investimentos programados e formação de patrimônio.

Assim, o produtor pode encontrar na mesma cooperativa diferentes caminhos para estruturar financeiramente sua atividade, combinando recursos do Plano Safra com outras soluções de crédito e planejamento oferecidas pela ***COCRED***.

Uma cooperativa que conhece o agro

A relação da ***COCRED*** com o campo faz parte de sua própria história. Criada a partir das necessidades financeiras de produtores rurais, a cooperativa cresceu e diversificou sua atuação sem perder a proximidade com o setor que deu origem à sua trajetória. Esse conhecimento permite compreender que cada cultura possui seu próprio ciclo, que os investimentos no campo exigem planejamento de longo prazo e que o crédito precisa estar adequado à capacidade de pagamento e ao momento de cada produtor.

Por isso, diante das possibilidades abertas pelo Plano Safra 2026/2027, a orientação é que o cooperado antecipe seu planejamento e converse com a equipe da ***COCRED*** para avaliar seu enquadramento, disponibilidade de recursos e as condições mais adequadas para a próxima safra.

"O crédito é o core da ***COCRED*** e o agronegócio está na nossa essência. Queremos estar ao lado do produtor em todas as etapas, entendendo suas necessidades e oferecendo alternativas para custear a produção, investir, comercializar e continuar crescendo. O Plano Safra é uma oportunidade importante, e nossa proximidade com o cooperado nos permite ajudá-lo a encontrar a solução mais adequada para cada momento", destaca Yuri Ferezin, diretor de Negócios da ***COCRED***.

Mais do que disponibilizar crédito, a ***COCRED*** busca construir relacionamentos duradouros e contribuir para que os recursos se transformem em produtividade, desenvolvimento e geração de valor no campo.

Acesse o QR Code, procure a *COCRED* e conheça as oportunidades do Plano Safra 2026/2027 e as soluções financeiras para o seu próximo ciclo.



4 BASES

atendendo com agilidade e confiança

Estrategicamente localizadas e com uma estrutura que garante **mais eficiência na distribuição** e segurança no abastecimento.

São Paulo

- **Ribeirão Preto**
  Rod. Alexandre Balbo SP 328, Km 327 + 940 m - s/nº
- **Paulínia**
  Av. Sidney Cardon de Oliveira, 1723 - Bairro Cascata

Goiás

- **Senador Canedo**
  Av. Tropical, s/nº - Mod. 6B Sala 17, Distrito Industrial Brasil Central
- **Rio Verde**
  Rod. BR-452 - KM 21,5 s/nº, Fazenda São Tomaz Douradinho



COPERCANA | Distribuidora de Combustível

copercanadistribuidora

copercanadistribuidora.com.br

Fernanda Clariano

Três feiras, um mesmo propósito: fortalecer o agro e aproximar quem faz o setor acontecer

De Sertãozinho a Campo Florido, grandes feiras entre junho e agosto mostraram que conhecimento, tecnologia, relacionamento e cooperação são essenciais para transformar desafios em oportunidades



Entre junho e agosto, o agronegócio ganhou grandes vitrines no interior de São Paulo e Minas Gerais. Em diferentes momentos, Sertãozinho (SP) e Campo Florido (MG) se transformaram em pontos de encontro de produtores, cooperados, empresas, especialistas, autoridades e lideranças que compartilham um mesmo desafio, encontrar caminhos para produzir mais, com eficiência, inovação, sustentabilidade e competitividade.

Três importantes eventos movimentaram a cadeia produtiva - o 22º Agronegócios Copercana, realizado em junho, em Sertãozinho; a 18ª Megacana Tech Show Brasil, em agosto, em Campo Florido; e a 32ª Fenasucro & Agrocana, também em Sertãozinho. Embora cada feira tenha sua identidade e programação próprias, as três tiveram algo em comum: colocaram o produtor, o etanol e o futuro do agronegócio no centro das discussões.

Mais do que espaços para exposição de máquinas, insumos, tecnologias e serviços, essas feiras representam ambientes estratégicos de conhecimento, relacionamento e negócios. É onde uma nova tecnologia pode ser conhecida, uma parceria pode nascer, uma tendência de mercado pode ser compreendida e uma decisão para a próxima safra pode começar a ser planejada.

E, acompanhando de perto esse movimento, esteve a Copercana, presente nos três eventos e reafirmando sua proximidade com os cooperados e com toda a cadeia do agronegócio. Em cada feira, a cooperativa levou sua marca, seus profissionais e sua disposição para ouvir, dialogar e apresentar soluções, mas também esteve ali para acompanhar as transformações que estão redesenhando o setor.

No 22º Agronegócios Copercana, a própria cooperativa foi a anfitriã de uma programação que reuniu cerca de 100 expositores e mais de 7 mil visitantes, transformando seu Centro de Eventos em um grande ambiente de negócios e conhecimento. Em Campo Florido, na Megacana, a Copercana novamente esteve próxima dos produtores e das principais discussões sobre bioenergia, gestão, inteligência artificial e novas aplicações dos biocombustíveis. Já na Fenasucro & Agrocana, o estande da cooperativa tornou-se um ponto de encontro para cooperados, visitantes, profissionais do setor e lideranças políticas durante os quatro dias de uma das maiores vitrines mundiais da bioenergia.

A presença nos três eventos também revela uma característica do cooperativismo: estar onde o produtor está e onde o futuro do setor está sendo discutido.

Da eficiência dentro da propriedade à transição energética, da escolha de sementes à inteligência artificial, da gestão financeira aos novos mercados para o etanol, os assuntos foram diversos, mas apontaram para uma mesma direção. O agronegócio está em transformação, e acompanhar esse movimento exige informação, capacidade de adaptação e, sobretudo, conexão entre as pessoas que fazem parte dessa cadeia.

Foi esse ambiente que as três feiras construíram: um grande circuito de conhecimento, negócios e relacionamento, no qual a Copercana fez questão de estar presente, fortalecendo sua parceria com os cooperados e acompanhando de perto os caminhos que estão sendo desenhados para o agronegócio brasileiro.





22º Agronegócios Copercana reforça conexão entre conhecimento, tecnologia e negócios no campo

Com programação que começou no ambiente digital, avançou para uma agenda de palestras técnicas e culminou em cinco dias de feira presencial, o evento reuniu cerca de 100 expositores e mais de 7 mil visitantes em Sertãozinho

Em um cenário marcado por desafios de mercado, pressão sobre os custos de produção e necessidade constante de ganho de eficiência, o produtor rural sabe que informação, planejamento e boas parcerias podem fazer diferença dentro da porteira. Foi justamente com essa proposta que a Copercana realizou, de 15 a 26 de junho, a 22ª edição do Agronegócios Copercana.

Consolidada no calendário do agronegócio regional, a feira reuniu cerca de 100 expositores e atraiu um público superior a 7 mil visitantes. Ao longo dos cinco dias do evento presencial, produtores, cooperados, profissionais do setor, empresas, autoridades e representantes de ins-

tituições financeiras circularam pelos estandes em busca de soluções para aumentar a produtividade, reduzir custos e tornar as propriedades cada vez mais competitivas.

Mas o Agronegócios Copercana foi além da exposição de produtos e serviços. Mais uma vez, que uma feira pode ser também espaço de conhecimento, relacionamento e planejamento. Defensivos agrícolas, nutrição vegetal, máquinas, implementos, tecnologias, sementes, serviços laboratoriais, soluções financeiras e produtos para o varejo dividiram espaço com uma programação técnica voltada às necessidades reais do produtor.

Do digital para o campo

Antes de os portões do Centro de Eventos Copercana serem abertos, a 22ª edição já havia começado no ambiente digital

Entre os dias 15 e 19 de junho, produtores e visitantes puderam acompanhar conteúdos por meio do portal oficial do evento, do canal da Copercana no YouTube. A programação contou com lives, entrevistas, informações técnicas e orientações sobre produtos, condições comerciais e oportunidades que seriam encontradas posteriormente nas lojas físicas e nos escritórios do Departamento de Insumos.

A estratégia ampliou o alcance da feira e criou uma espécie de aquecimento para os encontros presenciais. O conteúdo digital permitiu que o público conhecesse antecipadamente novidades e soluções que seriam apresentadas pelos expositores, preparando o terreno para uma semana de negócios e relacionamento.





A programação do 22º Agronegócios Copercana começou no ambiente digital, com lives, entrevistas e conteúdos técnicos transmitidos pelos canais da cooperativa

Conhecimento técnico como parte da feira

Paralelamente à programação comercial, o Agronegócios Copercana contou com uma agenda de palestras que levou ao público temas diretamente relacionados aos desafios enfrentados no campo

Tecnologias de aplicação, manejo de pastagens, saúde do solo, reforma tributária, nutrição da cana-de-açúcar e escolha de sementes estiveram entre os assuntos apresentados durante a semana.

A diversidade dos temas reforçou uma característica importante da feira: atender diferentes perfis e necessidades dentro do agronegócio, oferecendo ao produtor não apenas produtos, mas também informação para apoiar suas decisões.

Eficiência na aplicação começa pela regulagem

A primeira palestra da programação técnica aconteceu na segunda-feira, 22 de junho, com Carlos Alberto Tadei, responsável pela Academia Magnojet. Com o tema "Tecnologias de Aplicação", a apresentação abordou técnicas de pulverização, especialmente na fruticultura, com destaque para culturas como laranja, goiaba, manga e abacate.



Carlos Alberto Tadei - responsável pela Academia Magnojet

Tadei chamou a atenção para a importância da correta regulagem e calibração dos equipamentos. Segundo ele, a escolha das pontas de pulverização e os ajustes realizados de acordo com o porte das plantas e o tipo de máquina são fatores determinantes para a qualidade da aplicação.

"A regulagem precisa variar de acordo com a cultura. Plantas mais altas exigem uma configuração diferente das mais jovens e baixas. Não é necessário um cálculo complexo, mas é essencial ter uma noção básica para garantir uma aplicação eficiente", explicou.

A manutenção dos equipamentos também esteve entre os pontos destacados. Limpeza inadequada e uso incorreto de filtros, por exemplo, podem comprometer a aplicação, dificultando o direcionamento dos produtos e reduzindo sua eficiência.

Além da palestra, a presença da Magnojet no evento permitiu o contato direto com os produtores. No estande, dúvidas puderam ser discutidas levando em consideração as características de cada propriedade, cultura e equipamento.

"O evento permite esse contato direto com o produtor. Cada realidade é diferente, e aqui conseguimos oferecer um atendimento mais individualizado, ajudando a melhorar a qualidade das aplicações no campo", destacou Tadei.

Pastagem produtiva começa com solo saudável

O segundo dia de palestras levou o público para dentro da pecuária. Produtores de Sertãozinho e de cidades como Santa Rosa de Viterbo, Guará, Paulo de Faria e Severínia acompanharam a apresentação de Landry Moreira Loesch, da Wolfseeds.

Com o tema "Pastagens mais produtivas e solos saudáveis: estratégias para aumentar a rentabilidade da pecuária e da produtividade rural", o especialista abordou desde o preparo do solo até a adubação e o manejo adequado das pastagens.



Landry Moreira Loesch – representante da Wolfseeds

Um dos destaques foi a discussão sobre fixação de carbono no solo e estudos desenvolvidos em parceria com a Universidade de São Paulo (USP), envolvendo o híbrido Mavuno.

Segundo Loesch, o material apresenta produtividade elevada, teor de proteína superior a 24% e sistema radicular que pode ultrapassar quatro metros de profundidade, características que podem contribuir para a produção de carne e leite.

O especialista também apresentou outras variedades e destacou que o manejo é tão importante quanto a escolha do material. Controle da altura de entrada e saída dos animais, integração entre pastagens e culturas como milho e soja e utilização de cobertura do solo foram alguns dos pontos abordados.

A mensagem central foi direta: cuidar do solo é também cuidar da rentabilidade da propriedade.

"O foco foi mostrar ao produtor que, cuidando bem do solo, ele aumenta a produtividade e, consequentemente, a rentabilidade da propriedade", afirmou Loesch.

Reforma tributária coloca planejamento no centro das decisões

Na quarta-feira, 24 de junho, a programação técnica trouxe um tema que ultrapassa os limites da produção e chega diretamente à gestão das propriedades: a reforma tributária.

O assunto foi apresentado por Victor de Oliveira Araújo, diretor da área tributária da Moore, empresa global de auditoria e consultoria, durante a palestra "Reforma Tributária para o produtor rural".



Victor de Oliveira Araújo - diretor da área tributária da Moore

A apresentação destacou as mudanças que deverão atingir o produtor rural, especialmente aqueles com faturamento anual superior a R$ 3,6 milhões. Segundo o especialista, esse grupo passará a ser contribuinte da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), tributo que substituirá PIS e Cofins.

A mudança exigirá uma estrutura fiscal mais organizada, com atenção à emissão de notas fiscais, ao controle de insumos e à escrituração das operações.

Mesmo os produtores que não alcançam esse patamar de faturamento precisarão acompanhar as novas regras. A palestra abordou ainda o crédito presumido previsto para esses casos e a necessidade de atenção às regulamentações.

Outro alerta apresentado foi para o risco de aumento do impacto tributário caso o produtor não consiga apurar corretamente os créditos aos quais terá direito.

Araújo reforçou que o momento de se preparar é antes da entrada efetiva das novas regras.

"O produtor precisa entender se será contribuinte, buscar orientação com contadores ou consultorias especializadas e se organizar desde já", afirmou.

A discussão também envolveu a compra de insumos que poderão gerar créditos tributários, além de estratégias legais de organização patrimonial para produtores próximos ao limite de faturamento.

A palestra mostrou que, diante das transformações que se aproximam, gestão e informação passam a ter peso ainda maior na sustentabilidade financeira das propriedades.

Nutrição da cana: cálcio e magnésio ganham espaço

Na manhã de quinta-feira, 25 de junho, o foco voltou para a cana-de-açúcar. Gustavo Alves Santos, sócio-diretor da KP Consultoria, empresa de pesquisa sediada no Triângulo Mineiro, apresentou uma palestra sobre o uso do óxido de cálcio e magnésio no manejo da cultura.

A discussão mostrou como a tecnologia pode ser utilizada como ferramenta complementar no manejo nutricional, fornecendo dois nutrientes fundamentais para o desenvolvimento da planta.



Gustavo Alves Santos - sócio-diretor da KP Consultoria

De acordo com Gustavo, cálcio e magnésio participam de processos importantes para o desenvolvimento da cultura e podem contribuir para o fortalecimento do sistema radicular e para um crescimento mais equilibrado.

"O objetivo é mostrar como o óxido se torna uma ferramenta versátil no manejo nutricional da cana, fornecendo cálcio e magnésio, que são nutrientes essenciais para a cultura, além de trazer outros benefícios para a planta e para o solo", destacou.

A forma de aplicação e a dose foram apontadas como fatores fundamentais. Diferentemente de outros corretivos, a aplicação do óxido costuma ser localizada e, segundo o especialista, mesmo doses menores podem apresentar resultados.

"É importante olhar atentamente para dois pontos. O primeiro é que a aplicação geralmente é localizada, diferente de outros corretivos. O segundo é que, mesmo com doses baixas, os resultados já começam a aparecer. Por isso, normalmente não trabalhamos com grandes quantidades, mas sim com recomendações ajustadas à necessidade de cada área", explicou.

O tema chegou em um momento estratégico para produtores envolvidos no manejo de soqueiras e no planejamento das próximas operações de preparo de solo e plantio.

A semente como ponto de partida da produtividade

O encerramento da programação de palestras, na manhã de sexta-feira, 26 de junho, trouxe uma reflexão sobre uma decisão que antecede todas as outras: a escolha da semente.

Com a palestra "O potencial produtivo começa na semente", Pedro de Lima Gambi Soares de Oliveira, coordenador comercial da Lagoa Bonita Sementes, destacou a importância de o produtor avaliar cuidadosamente o material que será levado para o campo.

Segundo ele, a semente está entre os investimentos mais importantes da produção e exige critérios na hora da compra.

"O produtor precisa ser criterioso e fazer perguntas. Assim como pesquisa antes de comprar um carro, ele também deve conhecer a origem da semente, entender como ela é produzida e exigir informações que garantam sua qualidade", afirmou.



Pedro de Lima Gambi Soares de Oliveira, coordenador comercial da Lagoa Bonita Sementes

Entre os principais cuidados apresentados estão a escolha da cultivar adequada para cada área, a seleção de uma empresa de confiança, a avaliação da logística e procedência do material e a aquisição de sementes com tratamento industrial.

A palestra também reforçou que não existe uma receita única. Cada propriedade possui características específicas e precisa de planejamento adequado para que o potencial produtivo seja aproveitado.

"A feira é um momento muito importante para ouvir o produtor, entender suas necessidades e apresentar soluções que realmente façam sentido para cada realidade. É um ambiente de troca de experiências e de fortalecimento das parcerias", concluiu Pedro.

Abertura oficial celebrou 22 anos de parceria com o produtor

Na tarde de segunda-feira, 22 de junho, a programação ganhou um momento especial com a abertura oficial da feira presencial



Diretores da Copercana, representantes de empresas expositoras, cooperados, autoridades municipais, instituições financeiras e convidados participaram da cerimônia que marcou o início de mais uma edição do evento.

Ao abrir oficialmente o 22º Agronegócios Copercana, o presidente do Conselho de Administração da cooperativa, Antônio Eduardo Tonielo, relembrou a trajetória da feira e destacou sua importância para os cooperados.

"É um motivo de muita satisfação estar aqui em mais um Agronegócio, o 22º, porque foi na minha gestão como presidente da cooperativa que começamos isso", afirmou.



Antônio Eduardo Tonielo - presidente do Conselho de Administração da Copercana

Para Tonielo, a feira se tornou um espaço de estabilidade e oportunidade para o produtor em diferentes momentos do ciclo econômico.

"95% dos negócios realizados nessa feira são acertados. Então eu acho que isso é muito importante para que o cooperado venha e faça os seus negócios", destacou.

Ao declarar oficialmente aberta a edição de 2026, o presidente do Conselho reforçou a disposição da Copercana em continuar apoiando os produtores.

Copercana reafirma parceria em um ano desafiador

O diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, destacou que a realização da feira em um momento de dificuldades demonstra a força do produtor rural e da própria cooperativa.

"Pelo 22º ano a gente realiza a Feira de Agronegócio. É uma satisfação muito grande poder estar aqui hoje na condição de presidente da diretoria, sabendo que o ano é difícil. A Copercana como parte integrante do agro sofre como todos vocês que são agricultores", afirmou.



Antônio Eduardo Tonielo - presidente do Conselho de Administração da Copercana

Para Urenha, o momento exige trabalho e persistência. "O que o produtor, o agricultor, o cooperado sabe fazer, ele tem que continuar fazendo e fazendo direito, principalmente a cana-de-açúcar. Cuidar, não adianta deixar, tem que tratar, tem que fazer", ressaltou.

O diretor-presidente também destacou a Copercana como parceira dos cooperados na busca por soluções. "Então, estamos à disposição de todos os cooperados aqui, toda a diretoria, e eu espero que essa feira seja e mantenha o sucesso habitual de todas as feiras", completou.

Segundo Urenha, o evento também representa uma oportunidade para aquisição de produtos e insumos em condições comerciais diferenciadas.

"Da porteira para dentro" está o espaço de ação do produtor

O diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez, ressaltou a necessidade de o produtor manter o foco naquilo que consegue controlar.

"Se está bom ou está ruim, eu tenho que plantar. Se está ruim, eu vou colher. Então é seguir em frente, cuidar da sua porteira para dentro, que é onde a gente consegue mandar. Da porteira para fora a gente depende muito de governo, de mercado", afirmou.



Da esquerda para a direita – Giovanni B. Rossanez, Augusto Strini Paixão, Marcio Meloni e Frederico Dalmaso

A mesma disposição foi destacada pelo diretor comercial agrícola, Augusto César Strini Paixão. Ao lembrar diferentes períodos de crise enfrentados pelo setor, ele reforçou a capacidade de adaptação do produtor.

"Estamos enfrentando uma crise, mas não é a primeira que enfrentamos", afirmou, destacando que a Copercana busca oferecer estrutura técnica e financeira para auxiliar os cooperados.

Já o diretor comercial de varejo, Marcio Fernando Meloni, convidou os visitantes a conhecer também os espaços ligados ao varejo, lojas, alimentos e produtos para o dia a dia da propriedade.

"Temos bons negócios com pneus, os preços estão bons, tem prazo, e é o que a gente pode fazer nesse momento, ajudá-los a ganhar dinheiro", disse.

O gerente comercial de insumos, Frederico José Dalmaso, reforçou a importância da confiança entre cooperativa, produtores e fornecedores.

"É preciso ter cuidado para não ir à mesmice, não seguir o vizinho, porque às vezes o vizinho não teve uma gestão competente, o outro teve", afirmou.

Para ele, o momento também representa uma oportunidade de avaliar custos e tomar decisões de forma planejada.

Cooperativismo como força para atravessar ciclos

A cerimônia de abertura também contou com a participação de Yuri Zarinello Ferezin, representando a diretoria da Sicoob Cocred. Ele lembrou que o agronegócio convive naturalmente com ciclos de alta e baixa.

"Nós que também viemos, somos produtores rurais, atuamos diretamente no agro. Sabemos que commodities são cíclicos, então realmente momentos bons e ruins, e ruins passam", destacou.





De cima para baixo – Yuri Zarinello Ferezin, Nilton César Teixeira e Paulo Gallo

Representando o poder público municipal, o presidente da Câmara Municipal de Sertãozinho, Nilton César Teixeira, ressaltou a importância da feira para a cidade e para os agricultores.

"São mais de 100 expositores, com certeza será um sucesso", afirmou, reforçando a disposição da Câmara em manter a parceria com a Copercana.

O secretário de Desenvolvimento Econômico e Inovação de Sertãozinho, Paulo Gallo, representando o prefeito José Alberto Gimenez, também destacou a capacidade de resistência do agronegócio.

Segundo ele, o setor sucroenergético e outras atividades do campo demonstram uma forte capacidade de enfrentar períodos adversos e continuar produzindo.

Uma feira feita para diferentes perfis de produtores

Durante os dias de evento, a diversidade de soluções apresentadas pelos expositores ficou evidente

No espaço do laboratório de solos da Copercana, por exemplo, uma das novidades foi a análise de nematoides, além da Bioanálise. Segundo Vânia Peliser Junqueira, responsável química pelo laboratório de solos da Unidade de Grãos 1 da cooperativa, identificar a presença desses parasitas pode ajudar o produtor a tomar decisões para reduzir perdas.

"A gente consegue estar presente, estar próximo do nosso cliente, do nosso agricultor, do nosso cooperado. E informar para ele todas essas novidades, trazer o conhecimento para ele", explicou.





Vânia Peliser Junqueira e Nádia Paixão Batista

Na área de sementes próprias da Copercana, a qualidade foi apresentada como um dos principais diferenciais. Nádia Paixão Batista, gerente industrial da Unidade de Grãos 3, explicou que a cooperativa trabalha com indicadores como pureza e germinação e, neste ano, apresentou sete variedades ao produtor.

As sementes possuem características distintas, permitindo ao produtor escolher materiais de acordo com as necessidades de sua área e do planejamento da lavoura.

O produtor no centro da feira

Mais do que números e negócios, a presença dos cooperados foi um dos principais elementos da 22ª edição.

Para Antonio Celso de Oliveira, cooperado de Planura, participar do Agronegócios Copercana é uma oportunidade para realizar compras e conhecer soluções que farão parte do planejamento da propriedade. "É uma feira em que participo há vários anos. Ela é importante para nós produtores, onde realizamos a compra de uma série de insumos para o ano para a cultura de cana e de outras culturas também", afirmou.

Ademir Ferreira de Mello, cooperado de Campo Florido e com origem na região de Pitangueiras, também destacou o relacionamento construído ao longo dos anos. "Pra gente é uma satisfação muito grande estar aqui participando do Agronegócios Copercana, e o relacionamento que eu tenho com todo o pessoal da Copercana é muito bom", contou.





Antonio Celso de Oliveira e Ademir Ferreira de Mello

Para João Luiz de Andrade, cooperado, a proximidade é um dos diferenciais do modelo cooperativista. "A Copercana sempre é uma cooperativa voltada ao cooperado mesmo. É um pessoal que se torna conhecido, todo mundo vira amigo. E eles dão muito apoio para os cooperados", afirmou.

Edmir Antônio Otaviano, de Santa Rita do Passa Quatro, destacou a importância de acompanhar as novidades. "Vale a pena participar dessa feira, é uma vez por ano, a gente tem que vir prestigiar e inovar, visitar os estandes e ficar por dentro das coisas modernas", disse.

Do campo às pistas

A programação também mostrou a amplitude da atuação da Copercana. Entre os visitantes e participantes esteve Paulo Gomes, tetracampeão da Stock Car, que falou sobre o Copernitro e a importância da qualidade do combustível utilizado nas competições.



Paulo Gomes, tetracampeão da Stock Car

"O Copernitro é uma segurança que todos os pilotos têm hoje. Porque eles sabem que está entrando no carro deles o combustível puro, combustível de qualidade", afirmou.

Um espaço compacto, mas completo

Para Augusto César Strini Paixão, diretor comercial agrícola da Copercana, uma das características que tornam o evento relevante é justamente a capacidade de reunir diferentes áreas do agronegócio em um mesmo espaço. "A gente consegue trazer todos os nossos negócios aqui nesse ambiente", explicou.

Segundo ele, a feira reúne desde soluções para cana-de-açúcar até tecnologias voltadas ao amendoim, soja e outras culturas, além de máquinas, equipamentos e serviços. "É um modelo de feira que eu acho muito importante, porque ela tem possibilidade para todo o tipo de produtor, tanto o pequeno, como o médio, como o grande produtor e como também o visitante", destacou.

Essa diversidade também foi percebida por Marcelo Strama, representante do Ministério do Empreendedorismo, que visitou o evento e ressaltou a força do cooperativismo. "Isso aqui é o empreendedorismo cooperativo e a gente acredita muito na força do cooperativismo. E a Copercana desempenha seu papel ajudando milhares de produtores", afirmou.

Confiança que se transforma em resultado

Ao final dos cinco dias, a avaliação da organização foi de que a 22ª edição cumpriu seu papel de aproximar cooperados, fornecedores e parceiros em um período que exige ainda mais diálogo.

Giovanni Bartoletti Rossanez agradeceu aos participantes e destacou a confiança construída ao longo dos anos. "Realizar uma feira não é fácil, principalmente num momento turbulento em que está o mercado financeiro, o setor de cana. Mas eu acho que a confiança mútua que existe é uma via de mão dupla entre Copercana e cooperado, Copercana e parceiros", afirmou.

Segundo ele, essa relação foi determinante para o resultado do evento. "O cooperado esteve presente, conversou com nossos agrônomos, conversou com o pessoal. Trouxemos o Emporium Prime, nossas lojas com toda a variedade veterinária e, graças a Deus, foi um sucesso, como sempre, o nosso Agronegócios Copercana", completou.



Frederico José Dalmaso, superintendente comercial de insumos da Copercana

Frederico José Dalmaso, superintendente comercial de insumos, também avaliou positivamente a participação dos cooperados. "Quero agradecer a todos os cooperados que vieram até a 22ª Agronegócio Copercana. É mais um sucesso", afirmou.

Para ele, apesar das dificuldades de crédito e dos desafios enfrentados pela agricultura, o cenário climático favorável e a união entre cooperativa, fornecedores e produtores ajudaram a construir uma feira positiva. "É um ano que nós estamos tentando mais ajudar. Ajudar o nosso agricultor, o nosso cooperado, com custos mais acessíveis, para que ele possa ter uma diminuição do custo de produção, já que o preço não está tão bom assim da porteira para fora", explicou.

Uma feira que olha para o próximo ciclo

Ao encerrar sua 22ª edição, o Agronegócios Copercana deixou uma mensagem que vai além dos números de visitantes e expositores. Em um setor acostumado a enfrentar ciclos, o conhecimento continua sendo uma das principais ferramentas para transformar desafios em oportunidades.

Da transmissão das primeiras lives à movimentação dos estandes; das discussões técnicas às negociações; das sementes ao solo, das máquinas às soluções financeiras, a feira colocou o produtor no centro de uma rede formada por empresas, especialistas, técnicos, instituições e pela própria cooperativa.

A 22ª edição mostrou que, em tempos de incerteza, estar próximo do produtor pode ser tão importante quanto apresentar uma nova tecnologia. É nessa proximidade que surgem perguntas, negócios, parcerias e decisões capazes de influenciar a próxima safra.

E foi justamente esse o espírito que marcou mais uma edição do Agronegócios Copercana: informação para decidir, tecnologia para produzir e parceria para seguir em frente.

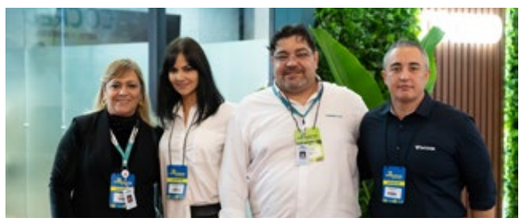




















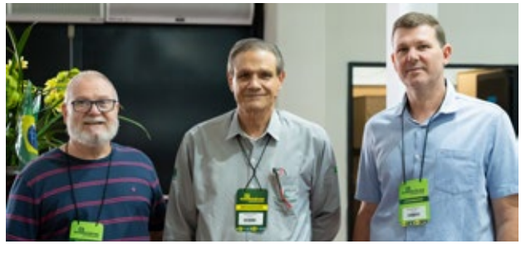

BASF
We create chemistry








Herbicida
DistintoBR
FortalezaB
Fungicida
derus®




MUITO MAIS



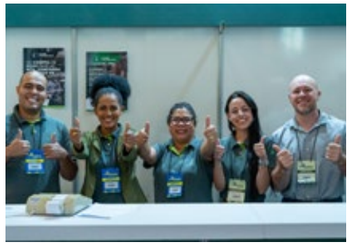


Terrad'or®

Fuzil
ferramentas

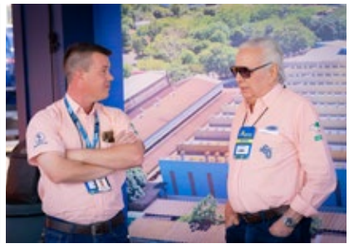









PARABÉNS, VOCÊ GANHOU
VALE-COMPRAS
R$ 2.000,00
(DOIS MIL REAIS)



COPER
Nitro
PRO


PEIXE BRASA









18ª Megacana reúne setor bioenergético, inovação e grandes nomes em Campo Florido

Evento reuniu mais de 3,8 mil participantes e mais de 50 expositores para discutir os desafios e as oportunidades do agro, da transição energética e do futuro dos biocombustíveis

O agronegócio mineiro ganhou mais uma vez espaço para discutir seu presente e, principalmente, os caminhos para o futuro. Nos dias 5 e 6 de agosto, Campo Florido (MG) recebeu a 18ª edição da Megacana Tech Show Brasil, um dos principais encontros do setor sucroenergético do estado, que reuniu produtores rurais, executivos, pesquisadores, autoridades, empresas e especialistas para dois dias de debates sobre mercado, inovação, gestão, sustentabilidade e transição energética.

A edição deste ano também ampliou o olhar para novas oportunidades, como o etanol de milho, o combustível sustentável de aviação (SAF), o etanol marítimo (Sustainable Maritime Fuels), o biometano e o uso da inteligência artificial no campo e na gestão.

Idealizada pela Canacampo (Associação dos Fornecedores de Cana de Campo Florido) e pela SIAMIG Bioenergia (Associação das Indústrias Sucroenergéticas do Estado de Minas Gerais), a 18ª Megacana Tech Show Brasil reuniu mais de 50 expositores e apresentou uma programação robusta, com painéis técnicos, palestras, podcasts, homenagens e o tradicional Encontro Político.

A Copercana marcou presença no evento com estande, aproximando-se de produtores, empresas e profissionais que participaram da programação e acompanhando de perto as principais discussões que movimentam o setor.







































Durante o Megacana, a Copercana recebeu produtores, empresas, profissionais e parceiros em seu estande, criando oportunidades para troca de experiências, aproximação e diálogo sobre os caminhos do setor.

Geopolítica e os novos caminhos do agro brasileiro

No primeiro dia de evento, a programação trouxe para o centro das discussões o cenário internacional e seus impactos sobre o agronegócio. O cientista político e palestrante Heni Ozi Cukier, conhecido como Professor HOC, comandou a palestra “Prof. HOC e o novo Jogo Global: o que muda para o Agro Brasileiro”.



Heni Ozi Cukier (Prof. HOC.)

O especialista analisou as grandes tensões geopolíticas, a reorganização das rotas de comércio e os efeitos dessas transformações sobre a produção e a comercialização das commodities brasileiras.

A discussão apontou que decisões tomadas no cenário internacional podem chegar diretamente ao campo e às indústrias, influenciando mercados, preços, relações comerciais e oportunidades para o Brasil. Questões como segurança alimentar e transição energética também estiveram entre os assuntos abordados.

Nesse contexto, o Brasil aparece como um importante fornecedor de alimentos e energia limpa, enquanto Minas Gerais ganha relevância pela produção sustentável de etanol e pelo potencial de expansão da bioenergia.

Gestão e inteligência artificial no centro das empresas

Ainda no primeiro dia, a gestão e a inovação ganharam espaço com José Salibi Neto, cofundador da HSM e referência nacional em management.

Na palestra “José Salibi Neto e a Gestão do Amanhã”, Salibi abordou as transformações pelas quais passam as empresas e as pessoas diante do avanço da Inteligência Artificial.



José Salibi Neto - cofundador da HSM.

O especialista destacou a necessidade de uma transformação cultural dentro das organizações e chamou a atenção para a importância de preparar profissionais para um mercado em rápida evolução. A inteligência artificial tirar vírgfoi apresentada não apenas como uma ferramenta tecnológica, mas como um elemento capaz de transformar processos, relações de trabalho e modelos de gestão.

Biocombustíveis: novas aplicações e oportunidades

O painel “A Revolução dos Biocombustíveis”, mediado pelo presidente da SIAMIG Bioenergia, Mário Campos, colocou em debate o avanço do biometano, o potencial do etanol marítimo e as novas possibilidades de utilização do etanol em motores a diesel, maquinários e equipamentos agrícolas.



Mário Campos - presidente da SIAMIG Bioenergia.

As discussões mostraram que o futuro do etanol pode estar além dos modelos tradicionais de consumo. A busca por novas aplicações e mercados representa uma oportunidade para ampliar a demanda pelo produto brasileiro e fortalecer toda a cadeia produtiva.

Segundo Mário Campos, o momento exige diálogo e união do setor. “O ano de 2026 é desafiador para o agro mineiro, em especial para o nosso setor. Encontros como esse servem para aumentar o diálogo e encontrar caminhos mais curtos e eficientes para resolver os desafios do setor. Especialmente, temos um grande desafio, que é aumentar nossa demanda de etanol frente à grande oferta brasileira, seja no mercado doméstico ou internacional”.

Inovação para enfrentar os desafios do setor

Para o presidente da Canacampo, João Bosco Salomão, a Megacana representa a força e a capacidade de inovação da cadeia bioenergética mineira. “A Megacana é o reflexo da potência e da capacidade de inovação do setor bioenergético mineiro. Quando discutimos o futuro do biometano, as novas aplicações do etanol na frota e no maquinário agrícola e o impacto da inteligência artificial no campo, estamos desenhando os próximos anos da nossa atividade”.



João Bosco Salomão - presidente da Canacampo.

Salomão também destacou a importância de compreender o cenário internacional e seus reflexos sobre o cotidiano do produtor e das usinas. “Outro ponto importante neste momento são as questões geopolíticas que impactam nosso dia a dia. Nosso objetivo é garantir que o produtor e as usinas tenham em mãos os caminhos mais eficientes para crescer com sustentabilidade e competitividade”.

Homenagens e aproximação com o poder público

O evento também foi marcado por homenagens a personalidades e instituições pelos serviços prestados ao agronegócio, além de discussões voltadas ao alinhamento de demandas regionais entre o setor produtivo e o poder público.

A programação também valorizou a união das lideranças da Canacampo e trouxe para o debate questões importantes para o desenvolvimento da atividade bioenergética em Minas Gerais.

Outro momento tradicional foi o Encontro Político, que contribuiu para aproximar representantes do setor produtivo, autoridades e lideranças regionais em torno de pautas de interesse do agronegócio.



Homenagens, aproximação com o poder público e alinhamento de pautas importantes para o desenvolvimento do setor bioenergético em Minas Gerais.

A 18ª Megacana Tech Show Brasil encerrou sua programação na quinta-feira, 6 de agosto, reafirmando seu papel como um dos principais espaços de discussão da cadeia bioenergética mineira.

Ao longo dos dois dias, o evento registrou recorde de público, com mais de 3,8 mil participantes, entre produtores rurais, executivos do setor bioenergético, pesquisadores, autoridades políticas, empresas e profissionais ligados ao agronegócio.



Fenasucro & Agrocana 2026 colocou Sertãozinho no centro da transição energética

A 32ª edição da feira mostrou a força da bioenergia brasileira e transformou Sertãozinho em palco para debates sobre inovação, sustentabilidade, novos combustíveis e liderança

Por quatro dias, Sertãozinho/SP deixou de ser apenas um dos principais polos da indústria sucroenergética para se transformar, mais uma vez, em uma espécie de vitrine do futuro da energia. Entre máquinas, tecnologias, encontros de negócios e debates sobre sustentabilidade, a 32ª Fenasucro & Agrocana mostrou que a transição energética já não é apenas uma perspectiva distante, ela está sendo construída agora e o Brasil ocupa um lugar estratégico nesse movimento.

Realizada de 11 a 14 de agosto, no Centro de Eventos Zanini, a feira que é dedicada exclusivamente à cadeia da bioenergia reuniu mais de 600 marcas expositoras, cerca de 3 mil produtos e profissionais de mais de 80 países. Ao longo da programação, foram mais de 200 horas de conteúdo, com a participação de especialistas, empresários, pesquisadores, produtores, autoridades e lideranças do setor.

O resultado também apareceu nos negócios. De acordo com levantamento do Centro das Indústrias de Sertãozinho (Ceise Br) junto aos expositores, a edição de 2026 movimentou R$ 14,1 bilhões em negócios iniciados durante o evento.

Uma abertura com olhar para o futuro

A cerimônia de abertura, realizada na terça-feira (11), reuniu autoridades políticas e lideranças do agronegócio e da bioenergia. Entre os presentes estavam o governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas; o secretário estadual da Agricultura, Geraldo Melo Filho; o prefeito de Sertãozinho, Zezinho Gimenez; o diretor da Fenasucro & Agrocana, Paulo Montabone; o presidente de honra da edição e presidente da União Nacional da Bioenergia (UDOP), Hugo Cagno Filho; o presidente emérito da feira, Antônio Eduardo Tonielo; e a presidente do Ceise Br, Rosana Amadeu.



Durante a solenidade, o governador destacou a capacidade brasileira de trabalhar com diferentes fontes renováveis e citou oportunidades que surgem com a descarbonização dos transportes, incluindo o uso de etanol na navegação, SAF na aviação e biometano no transporte rodoviário.

Paulo Montabone em seu discurso destacou que a presença de mais de 600 marcas e visitantes de mais de 80 países reforça a posição de Sertãozinho como polo de desenvolvimento tecnológico da cadeia sucroenergética e como espaço capaz de projetar soluções brasileiras para o mercado internacional.

Para Hugo Cagno Filho, a transição energética já faz parte das decisões de governos, empresas e mercados. A evolução das usinas, segundo ele, transforma unidades produtoras tradicionais em verdadeiras biorrefinarias, capazes de gerar diferentes produtos e soluções a partir da biomassa.

Do campo para o mar, para as estradas e para os céus

Um dos grandes destaques da programação foi a ampliação das fronteiras do etanol. Durante o painel “Etanol na Navegação Marítima: O Futuro Chegou”, Plínio Nastari, CEO da DATAGRO, apresentou uma dimensão impressionante para esse novo mercado - o setor marítimo pode representar um potencial de 225 milhões de toneladas, mais que o dobro da produção mundial atual de etanol, estimada em 100 milhões de toneladas.



A Copersucar também apresentou experiências que mostram como os biocombustíveis começam a ocupar novos espaços na logística. Em julho deste ano, um navio com capacidade para transportar 13 mil contêineres recebeu 500 toneladas de etanol, em uma operação considerada um marco para o uso do combustível renovável na navegação.

Nas estradas, o Programa BioRota utiliza biometano em cerca de 80 caminhões, que já transportaram mais de 1 milhão de toneladas de açúcar das usinas até o Porto de Santos e terminais de transbordo.

O SAF também ganhou espaço nas discussões, com especialistas avaliando as oportunidades para o Brasil ampliar sua participação em um mercado estratégico para a descarbonização da aviação.

Quando o resíduo vira energia

Outro tema que ganhou força durante a feira foi o aproveitamento de resíduos para a produção de biometano. O painel "Biometano para Descarbonização (REBID)" mostrou como a integração entre diferentes fontes de matéria orgânica pode ampliar a oferta do combustível renovável. Uma das possibilidades estudadas é a combinação da vinhaça, gerada na produção de etanol, com a fração orgânica dos resíduos sólidos urbanos.



Os números ajudam a dimensionar o potencial. São Paulo possui 145 usinas de cana-de-açúcar e nove usinas de biometano autorizadas, além de outras 13 plantas em processo de autorização. Na região Sudeste, são gerados aproximadamente 40,1 milhões de toneladas de resíduos sólidos urbanos.

Em Campinas, por exemplo, são produzidas cerca de 1,5 mil toneladas de resíduos por dia, sendo que a parcela orgânica representa entre 45% e 48% desse volume. A discussão mostrou que tecnologia não é necessariamente o principal obstáculo. O desafio está em conectar políticas públicas, investimentos, logística, disponibilidade de matéria-prima e mercado consumidor para transformar esse potencial em projetos economicamente viáveis.

Cana e milho: complementaridade que aumenta a eficiência

A integração entre cana e milho também esteve entre os assuntos debatidos na FenaBio, conferência dedicada à bioenergia realizada dentro da programação da feira. A ideia apresentada pelos especialistas é que os dois insumos podem ser complementares, e não necessariamente concorrentes. Enquanto a produção de cana se concentra em aproximadamente sete meses do ano, o milho pode contribuir para manter a atividade industrial durante todo o calendário.



Além da maior estabilidade operacional, a integração pode gerar efeitos positivos em outras áreas da cadeia produtiva. O farelo de milho, por exemplo, pode ser destinado à alimentação animal, contribuindo para uma utilização mais eficiente das áreas agrícolas.

Também foram discutidas novas possibilidades para absorver o crescimento da oferta de etanol, entre elas os mercados de SAF e biobunker.

Até a saúde emocional entrou na pauta

Em meio a discussões sobre tecnologia, produtividade e energia, a feira também abriu espaço para um assunto menos associado tradicionalmente ao universo industrial: a saúde emocional das lideranças. Na palestra "O futuro do AGRO exige novas mentes: Liderança e Gestão da emoção na nova era da bioenergia", o médico psiquiatra e escritor Augusto Cury falou sobre os impactos da pressão, da autocobrança e das relações humanas sobre a capacidade de liderar.



Diante de empresários e produtores, Cury defendeu que o crescimento das organizações precisa caminhar lado a lado com o cuidado com as pessoas responsáveis pelas decisões. A mensagem trouxe uma dimensão humana para uma feira marcada por máquinas, tecnologia e números: não existe transformação sustentável sem pessoas preparadas para conduzi-la.



LIDE Agronegócio debateu novas rotas para os biocombustíveis durante a feira

O LIDE Agronegócio também marcou a programação da Fenasucro & Agrocana com o debate "Liderdade na Transição Energética e o Futuro do Petróleo". O encontro reuniu Jean-Paul Prates, ex-presidente da Petrobras, e Henrique Araújo, diretor de Relações Institucionais e Governamentais da Copersucar, além de outras personalidades do setor.

Entre os exemplos apresentados estiveram o uso de etanol na navegação marítima e de biometano no transporte rodoviário. Araújo destacou o primeiro abastecimento de um navio com etanol realizado no Brasil, com 500 toneladas do biocombustível, e o Programa BioRota, que utiliza cerca de 80 caminhões movidos a biometano, responsáveis pelo transporte de mais de 1 milhão de toneladas de açúcar.

Para Prates, os biocombustíveis terão papel estratégico em setores de difícil eletrificação, como navegação, aviação e transporte pesado. O debate reforçou a vocação da região para integrar agronegócio, energia renovável e inovação na construção de novas soluções para a descarbonização.

Para Cláudia Tonielo, conselheira do LIDE Agronegócio e moderadora do painel, levar essa discussão para a feira foi uma oportunidade de aproximar a sociedade de um tema que já faz parte das transformações do setor. "Tivemos a oportunidade de apresentar um tema complexo, como a transição energética, de forma clara e próxima das pessoas. Ao compartilhar informações e experiências, ajudamos a sociedade a compreender melhor a participação do agronegócio nas transformações que já estão em curso", afirma.



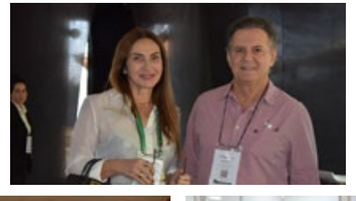
O LIDE Agronegócio marcou a programação da Fenasucro & Agrocana, com um importante diálogo sobre transição energética e o futuro do agronegócio. Os diretores da Copercana marcaram presença.

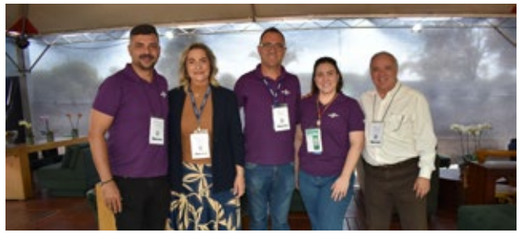


A Copercana foi um ponto de encontro dentro da feira

Entre os espaços que ajudaram a dar vida à Fenasucro & Agrocana esteve o estande da Copercana, que se transformou em um importante ponto de encontro durante os quatro dias do evento.

























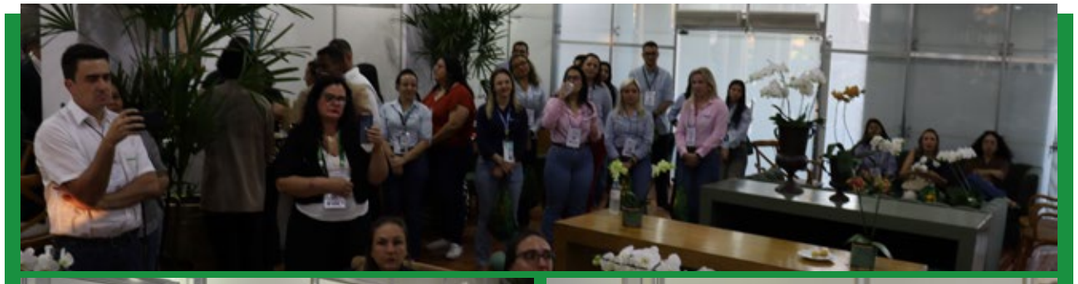


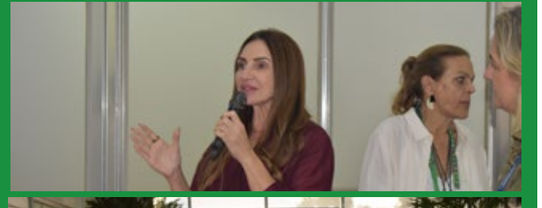

Mais o que um espaço institucional, o estande foi um ambiente de relacionamento, recepção e diálogo, reunindo aqueles que fazem parte do cotidiano da cooperativa e também visitantes interessados nas transformações que movimentam o agronegócio e a bioenergia.






Durante os quatro dias de feira, o espaço recebeu lideranças políticas, fortalecendo o relacionamento e proporcionando momentos de conversa e integração em meio à intensa movimentação da feira.









O estande da Copercana recebeu o grupo Gemas da Cana, em um momento de troca de experiências, conhecimento e boas conversas.

Quem também passou pelo estande foi o grupo "Gemas da Cana", criado pela jornalista e editora da CanaOnline, Luciana Paiva, que reúne mulheres que atuam em diferentes áreas da cadeia bioenergética. Cerca de 40 participantes passaram pelo espaço durante o tour realizado no dia 12, quando puderam trocar experiências com representantes da cooperativa, conhecer o trabalho desenvolvido pela Copercana e desfrutar de um café.

Uma feira que aponta caminhos

Ao chegar ao fim na sexta-feira (14), a 32ª Fenasucro & Agrocana deixou uma mensagem clara, a bioenergia brasileira está ampliando seus horizontes. O etanol que tradicionalmente abastece carros começa a ser discutido para navios e como matéria-prima para novos combustíveis. O resíduo que antes representava um problema passa a ser visto como fonte de energia. A cana e o milho encontram novas possibilidades de integração. O biometano chega às estradas. A inteligência artificial entra nas usinas. E temas como liderança, formação profissional e saúde emocional passam a fazer parte da conversa sobre produtividade.



No centro desse movimento está Sertãozinho, que durante quatro dias recebeu profissionais de mais de 80 países e colocou em evidência uma cadeia produtiva cada vez mais estratégica para o Brasil. Com R$ 14,1 bilhões em negócios iniciados, centenas de marcas, milhares de produtos, mais de 200 horas de conteúdo e uma agenda internacional em expansão, a 32ª edição mostrou que o futuro da energia renovável não está apenas sendo discutido, ele já está sendo desenvolvido, testado e colocado em prática.

A próxima página dessa história já tem data marcada, a 33ª Fenasucro & Agrocana será realizada de 10 a 13 de agosto de 2027, novamente no Centro de Eventos Zanini, em Sertãozinho/SP.

Marino Guerra



Em um mundo mais volátil, conhecimento e governança protegem o cooperado

Em encontro promovido pela Copercana e Cocred, Roberto Dumas Damas, Ademir Carota e Giovanni Rossanez analisam os impactos da geopolítica, dos juros e das incertezas econômicas sobre o agronegócio e as cooperativas

O produtor rural pode estar distante geograficamente dos conflitos internacionais, mas não está protegido de seus efeitos. Guerras, bloqueios em rotas marítimas, disputas comerciais, oscilações no petróleo e mudanças na economia das grandes potências chegam ao campo na forma de fertilizantes mais caros, aumento no diesel, variação cambial, inflação e crédito com juros elevados.

Esse cenário de forte interdependência entre o que acontece no mundo e a realidade das cooperativas brasileiras esteve no centro do Podcast Copercana, que reuniu o professor e economista Roberto Dumas Damas, membro do Comitê de Ativos e Passivos da Sicoob Cocred; o diretor da cooperativa de crédito Ademir Carota; e o presidente do Conselho de Administração da Cocred e diretor administrativo e financeiro da Copercana, Giovanni Rossanez. A conversa foi conduzida por este que vos escreve.

Com experiência no sistema financeiro brasileiro e internacional, Dumas destacou que o trabalho de análise econômica deixou de estar restrito aos acontecimentos domésticos.

"Na época em que comecei a trabalhar, a gente olhava praticamente só os Estados Unidos. Hoje precisamos pensar no que está acontecendo em Kiev, na Ucrânia. O que a Ucrânia tem a ver com a Cocred? Tem a ver porque trazemos fertilizantes de lá", afirmou.

Segundo o economista, a ligação entre geopolítica e agronegócio exige que as cooperativas acompanhem o cenário externo de maneira permanente. Essa análise contribui para compreender os riscos enfrentados pelos cooperados e para estruturar operações financeiras adequadas à realidade de cada atividade.

"O mundo está muito mais complicado, mais interconectado e mais volátil. Hoje temos que observar o que está acontecendo no Irã, em Gaza e na Ucrânia. Tudo isso acaba afetando a vida do nosso cooperado", explicou.



Professor e economista, Roberto Dumas, ao lado do diretor da Cocred, Ademir Carota

Etanol como segurança energética

As instabilidades no mercado internacional do petróleo também podem abrir oportunidades para o setor sucroenergético. O aumento da gasolina tende a melhorar a competitividade do etanol, especialmente em um país que dispõe de uma estrutura consolidada de produção e distribuição do biocombustível.

Dumas recordou que essa vantagem brasileira começou a ser construída ainda na década de 1970, com o Programa Nacional do Álcool, o Proálcool.

"Temos essa oportunidade desde a década de 1970. É importante que o governo não tente abrasileirar o preço da gasolina. Subiu o preço da gasolina, pode-se usar mais etanol. Baixou o preço da gasolina, o consumidor pode deixar de usar. Essa é uma vantagem que o estrangeiro está enxergando", disse.

De acordo com o economista, o Brasil reúne características que o tornam relativamente mais protegido do que outros países diante da instabilidade internacional. Além de produzir petróleo, o país possui o etanol como alternativa energética.

"Eu não sou dependente apenas da gasolina, porque tenho o etanol. O investidor estrangeiro olha para o Brasil e percebe que o país tem problemas, mas não está em guerra. Não é uma terra arrasada", avaliou.

Para a cadeia produtiva da cana-de-açúcar, essa condição reforça a importância estratégica do etanol. Mais do que um produto agrícola, o biocombustível funciona como instrumento de segurança energética e de redução da dependência dos combustíveis fósseis.

Juros elevados e dívida pública

Apesar das oportunidades, o Brasil ainda enfrenta desafios internos importantes. O principal deles, na análise de Dumas, é a situação das contas públicas.

Segundo o economista, a taxa de juros elevada é consequência da necessidade do governo de captar recursos para financiar seus gastos. Quanto maior a percepção de risco, maior tende a ser a remuneração exigida por quem empresta dinheiro ao setor público.

"A taxa de juros é o termômetro. Se o governo está com febre e pede di-

nheiro, o setor privado cobra mais juros para emprestar. O problema da dívida pública bate no juro e, se bate no juro, atinge a capacidade produtiva", explicou.

Com o dinheiro direcionado para títulos públicos, as empresas enfrentam maior dificuldade para acessar recursos destinados à produção e aos investimentos. Esse fenômeno reduz a capacidade de expansão da economia.

"Se os juros caem, eu paro de emprestar para o governo e passo a empreender mais. A capacidade produtiva aumenta e o consumo pode crescer. É isso que gostaríamos que o governo enfrentasse", afirmou.

Embora considere o quadro desafiador, Dumas rejeitou uma visão excessivamente pessimista.

"O cenário não é desesperador. Teremos juros de dois dígitos e uma inflação que pode ficar em 5%, 6% ou até 7%, mas não estamos vivendo a inflação que o Brasil teve nas décadas passadas. É um problema administrável", ponderou.

O papel da Cocred diante do risco

Durante a conversa, Ademir Carota destacou que a Cocred, embora seja uma cooperativa, também é uma instituição financeira e precisa equilibrar crescimento, rentabilidade e risco.

"A gente precisa equilibrar bem o crescimento, a rentabilidade dos ativos e, principalmente, o risco. Nunca podemos esquecer essa palavra pequena, mas complexa, que é risco", afirmou Carota.

Ele questionou quais variáveis devem orientar as decisões estratégicas da cooperativa diante de um cenário de juros elevados, inflação e redução da atividade econômica.

Para Dumas, fatores como IPCA, juros, câmbio e crescimento econômico precisam ser acompanhados de forma integrada. Entretanto, grande parte desses indicadores está relacionada à trajetória da dívida pública.

"Se o governo enfrentar o problema da dívida pública, os juros podem cair e nós podemos emprestar mais. Se não enfrentar e o Banco Central continuar independente, a inflação pode não subir, mas os juros permanecem elevados", analisou.

Esse cenário reforça a importância do Comitê de Ativos e Passivos da Cocred, responsável por discutir a aplicação dos recursos, os riscos assumidos e as condições das operações de crédito.

"Esse comitê é absolutamente crucial, principalmente no momento que estamos vivendo. Com juros tão altos, os grandes bancos podem parar de emprestar para empresários e produtores. Esses produtores podem buscar recursos na Cocred, mas precisamos separar o joio do trigo e transformar a operação em um crédito estruturado", explicou Dumas.

Crédito estruturado para o cooperado

Uma das principais vantagens das cooperativas de crédito em relação aos grandes bancos é o conhecimento sobre a realidade do associado.

Enquanto instituições tradicionais muitas vezes avaliam o cliente apenas pelos números apresentados em um sistema, a cooperativa conhece a região, a atividade produtiva e a trajetória do cooperado.

"Nós não temos clientes, temos cooperados. Conhecemos a região, conhecemos a vida deles, sabemos o que pretendem investir. Com isso, conseguimos construir um crédito estruturado que provavelmente um grande banco não conseguiria oferecer", afirmou o economista.

O crédito estruturado considera a capacidade de pagamento, as garantias disponíveis, os recebíveis futuros e as características da operação. O objetivo não é simplesmente liberar ou negar o recurso, mas encontrar uma solução que seja sustentável para ambos os lados.

"O objetivo não é negar. Negar é fácil. Precisamos pensar no que o cooperado necessita, no que ele possui e juntar essas informações para estruturar uma operação adequada", declarou.

Dumas ressaltou que as garantias não devem servir apenas para proteger a instituição financeira. O crédito precisa evitar que o produtor assuma uma obrigação incompatível com sua capacidade.

"Eu não quero colocar uma espada sobre a cabeça do cooperado e dizer: 'Você deve e eu vou executar'. Esse não é o nosso objetivo. Ele não é apenas um cliente, faz parte de uma família. Precisamos ajudar os cooperados", acrescentou.

Commodities, câmbio e proteção de margens

Giovanni Rossanez levou para o debate uma das principais preocupações dos associados da Cocred e Copercana: o comportamento das commodities, do dólar e dos custos de produção diante das incertezas internacionais e climáticas.



O diretor da Copercana e presidente do conselho de administração da Cocred, Giovanni Rossanez ao lado do jornalista Marino Guerra

"Nossos cooperados são agricultores e estão às vésperas de uma safra de grãos. O que podemos esperar das commodities, do dólar e também dos impactos climáticos?", questionou.

Na avaliação de Dumas, as dificuldades logísticas e geopolíticas tendem a manter os custos de alimentação e de produção sob pressão.

"Mesmo que o mundo cresça menos, o custo dos alimentos tende a ficar mais caro. Os juros e a inflação devem permanecer elevados por mais tempo no mundo inteiro", respondeu.

Sobre o câmbio, o economista ressaltou que previsões precisam ser tratadas com cautela, especialmente em um ano marcado pela disputa eleitoral.

"Todo mundo acha que, quando a gente se forma em economia, recebe uma bola de cristal. Não temos bola de cristal. Mas, se eu pudesse apostar, apostaria em uma depreciação cambial", disse.

Para os produtores que já conhecem seus custos, uma valorização do dólar pode representar oportunidade de comercialização.

"Se os custos já estão na conta e apareceu uma margem boa, o produtor pode começar a travar a soja que será colhida em fevereiro ou março. Deu margem, trava", recomendou.

A estratégia reduz a exposição às oscilações futuras e permite ao produtor tomar decisões com maior previsibilidade.

Governança e transparência

Ao final do encontro, Rossanez destacou que a presença de especialistas e de diferentes instâncias de decisão demonstra a evolução da governança da Cocred.

"Isso mostra a maturidade que a Cocred possui hoje em termos de governança. Temos pessoas idôneas, que conhecem o mercado, e um conselho preparado para ajudar a diretoria da melhor forma possível, sempre com transparência para o cooperado", afirmou.

A governança atua como uma estrutura de proteção para a instituição. Conselhos, diretorias e comitês permitem que as decisões sejam discutidas por profissionais com experiências diferentes, diminuindo o risco de escolhas baseadas somente em impressões individuais.

O conhecimento econômico e geopolítico, nesse contexto, não substitui a experiência prática dos dirigentes e cooperados. Ele complementa essa experiência e ajuda a interpretar os movimentos externos que podem atingir a região.

Dumas também reforçou que sua participação na instituição está diretamente relacionada à missão de apoiar os associados.

"É sempre um prazer fazer parte da Cocred e tentar ajudar cada vez mais os nossos cooperados. Esse é o nosso objetivo", declarou.

Saber navegar

O cenário apresentado durante o podcast não é simples. O produtor enfrenta juros elevados, custos voláteis, incertezas políticas, riscos climáticos e acontecimentos internacionais sobre os quais não possui qualquer controle.

Entretanto, isso não significa que ele esteja condenado a apenas reagir aos acontecimentos. Informação, planejamento, proteção de margens e acesso a uma cooperativa sólida podem tornar as decisões mais seguras.

Como destacou Dumas, o Brasil possui problemas importantes, mas também reúne vantagens que não podem ser ignoradas: produção de alimentos, energia renovável, disponibilidade de recursos naturais e ausência de conflitos armados dentro de seu território.

"O Brasil tem seus problemas, mas o mundo está pior do que o Brasil. Não estamos em guerra, não temos um drone sobre nossas cabeças. Temos uma lição de casa para fazer, mas não é uma terra arrasada", resumiu.

Em um mundo no qual uma guerra no Oriente Médio pode alterar o preço do diesel utilizado no canavial e um bloqueio marítimo pode encarecer o fertilizante aplicado na lavoura, entender o cenário externo tornou-se parte da atividade agrícola.

Mais do que prever todos os movimentos, o desafio é construir condições para atravessar períodos de instabilidade. Afinal, em um mar cada vez mais agitado, conhecimento, governança e cooperativismo são instrumentos fundamentais para que o produtor consiga chegar ao porto com segurança.

Assista ao podcast completo através do QR Code



Revista
CANAVIEIROS



+ de 28 mil
exemplares por edição

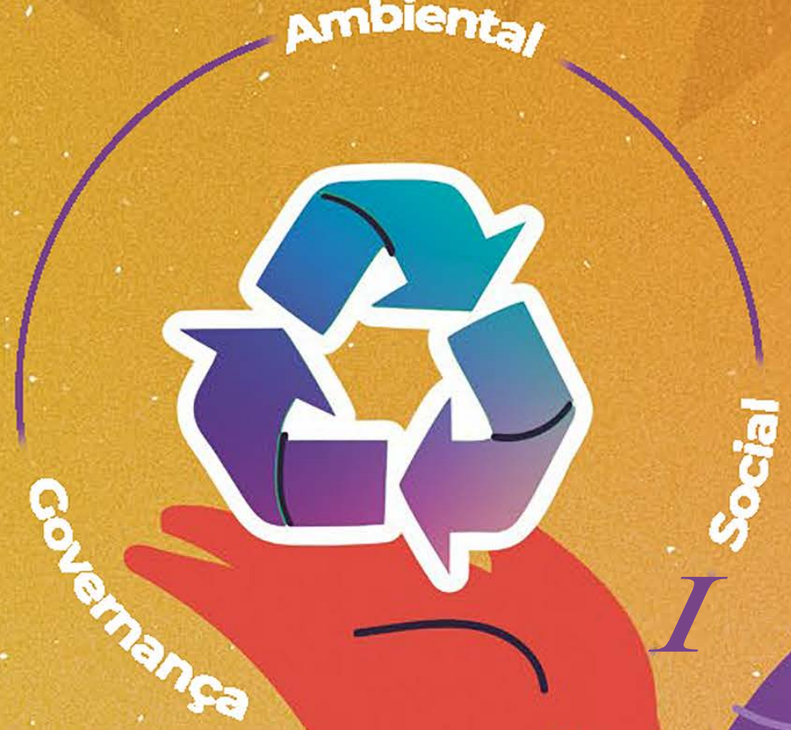
Distribuída em
todo o Brasil

+ de 60 mil
seguidores nas
redes sociais

revistacanavieiros

Média de 10 mil
acessos mensais
no site oficial

revistacanavieiros.com.br



A partir do Cooperativismo vamos Juntos colorir o futuro do mundo

Unimos forças para construir, com consciência e esperança, um amanhã mais justo e sustentável

Acompanhe de perto nossas transformações envolvendo colaboradores, clientes, fornecedores, escolas e a sociedade nas redes sociais:

@copercana

youtube.com/copercanaoficial

www.coi:,ercana.com.br

COPERCANA

COPERCANA
SUSTENTÁVEL | ESG

O nosso presente é cuidar do futuro

Marino Guerra



Novas variedades ampliam opções para produtividade e eficiência nos canaviais

Pesquisador da Universidade Federal de Viçosa destaca desempenho de novos materiais RB, explica o legado da RB867515 e alerta que genética de ponta precisa estar acompanhada de mudas de qualidade e manejo adequado

A busca por maior eficiência no setor sucroenergético passa necessariamente pela genética. Entretanto, uma nova variedade não deve ser avaliada apenas pela quantidade de toneladas de cana produzidas por hectare. O resultado econômico depende da combinação entre produtividade agrícola, concentração de açúcar, ambiente de produção, época de colheita, longevidade do canavial e qualidade do material utilizado no plantio.

Foi essa visão que Luiz Cláudio Silveira, pesquisador da Universidade Federal de Viçosa (UFV) e uma das referências em variedades de cana-de-açúcar no Brasil, apresentou durante entrevista realizada na 18ª Megacana, em Campo Florido (MG).

Integrante da Rede Interuniversitária para o Desenvolvimento do Setor Sucroenergético (Ridesa), a UFV participa de um sistema de melhoramento que reúne dez universidades. Em Minas Gerais, os materiais desenvolvidos pela instituição são identificados dentro da família RB pela numeração entre 7000 e 7999. Antes de uma nova variedade chegar comercialmente ao produtor, porém, existe um longo processo de seleção, testes e validação em diferentes ambientes.

"Quando os materiais chegam, são testados, os resultados vão surgindo e, consequentemente, vamos afunilando para chegar à nova variedade", explicou Silveira. O pesquisador ressaltou ainda a importância da integração entre universidades, unidades produtoras e entidades do setor para que os materiais possam ser avaliados em condições comerciais.

RB127825 ganha espaço

Entre os lançamentos recentes apresentados pela UFV estão duas variedades liberadas no final de 2024: RB097217 e RB127825. Segundo Silveira, entre elas, a RB127825 é a que vem chamando maior atenção pelo ritmo de expansão.

Em Minas Gerais, de acordo com o pesquisador, ela esteve entre os materiais com maior crescimento de área e a expectativa é de continuidade desse movimento. "Ela vai se consolidando como uma variedade que está trazendo para o produtor não só TCH, tonelada de cana por hectare, como também tonelada de açúcar por hectare", afirmou.

Esse equilíbrio é particularmente importante porque desloca a discussão da produtividade exclusivamente agrícola para a quantidade efetiva de açúcar obtida em cada hectare.

A RB127825 apresenta perfil para meio e final de safra e, entre suas características destacadas pelo pesquisador, estão a ausência de florescimento e o potencial para combinar elevada produção agrícola com ATR no período mais avançado da moagem.

"É um material que está realmente somando não só em Minas como no Brasil", disse Silveira, que vê tendência de expansão da área cultivada. O pesquisador, entretanto, faz uma ressalva importante: nenhuma variedade deve ser tratada como solução universal. Solo, fertilidade e ambiente de produção precisam ser considerados antes da escolha do material.

Outro material citado na entrevista apresenta perfil mais precoce e maior exigência em relação ao ambiente. Segundo Silveira, é uma alternativa para áreas de melhor fertilidade e condições favoráveis, inclusive locais que recebem vinhaça, podendo oferecer ATR elevado entre maio e junho. A recomendação, portanto, reforça um dos princípios básicos do manejo varietal: colocar a genética certa no ambiente certo.



RB12-7825 no viveiro de mudas da Copercana na Fazenda Santa Rita

O que está "no forno" em Viçosa

O trabalho de melhoramento não para nos materiais já liberados. A UFV possui novos clones em avaliação, contemplando diferentes momentos da safra.

Entre eles está o 127821, apontado como alternativa mais tardia, além de materiais precoces como 107450, 157400 e 1371. O destaque fica para o 157400, classificado pelo pesquisador como "hiperprecoce".

Segundo Silveira, o material chega a superar a RB975952 em sua curva inicial de entrega de açúcar. Agora, depois das etapas experimentais, o desafio é ampliar sua validação junto a produtores e unidades industriais, principalmente para verificar sua sustentabilida-

de ao longo dos cortes.

Esse processo é decisivo porque um resultado expressivo em determinada condição ou corte não é suficiente para definir o sucesso comercial de uma variedade.

Para Silveira, a conta precisa ser mais ampla.

"Eu preciso de uma variedade que me dê 200 toneladas por hectare? Legal. Muito rica? Legal. Mas eu posso ter uma variedade precoce que talvez me dê, na média, os três dígitos, mas ela me dá um acerto entre agrícola e industrial, me dando um retorno econômico", explicou.

E resumiu o objetivo de maneira direta: "No final eu quero açúcar".

A afirmação sintetiza uma mudança importante na forma de interpretar o potencial genético. Mais do que perseguir recordes isolados de TCH, a variedade precisa contribuir para a eficiência do sistema agrícola e industrial.

RB867515: uma variedade que marcou época

Ao falar sobre melhoramento genético desenvolvido em Viçosa, é praticamente impossível não chegar à RB86-7515, uma das variedades mais importantes da história recente da canavicultura brasileira.

Silveira lembrou que ela foi o primeiro material liberado em Minas Gerais pela Universidade Federal de Viçosa. A variedade surgiu de um processo que envolveu aproximadamente 20 mil indivíduos em seleção e acabou ganhando espaço em praticamente todo o País.

Décadas depois, sua presença nos canaviais continua relevante: "É um material que realmente está com quase 30 anos de cultivo", ressaltou o pesquisador. A RB86-7515 teve papel especialmente importante na expansão da cana para ambientes mais desafiadores e áreas anteriormente degradadas.

Regiões como Araçatuba, o Triângulo Mineiro e Goiás são lembradas por Silveira como exemplos de locais nos quais a variedade teve participação importante na expansão da cultura. Ao lado da SP81-3250, chegou a representar uma parcela expressiva dos canaviais brasileiros.

Para o pesquisador, a longevidade da RB86-7515 também ajuda a mostrar uma particularidade da cana-de-açúcar: diferentemente de culturas sazonais, não se pode simplesmente descartar uma variedade porque surgiram materiais novos.

"A variedade tem que entregar. E ela entregou muito", afirmou.



Luiz Cláudio Silveira (no centro) ao lado de colegas da Ridesa-UFV

Cana não é soja nem milho

A comparação entre a velocidade do melhoramento genético da cana e de culturas como soja e milho também foi abordada durante a prosa.

Para Silveira, é necessário considerar as diferenças biológicas e produtivas entre essas culturas. Enquanto soja e milho completam seu ciclo em poucos meses, a cana permanece no campo por sucessivos cortes e precisa suportar diferentes condições climáticas, colheita mecanizada, pragas e outras pressões durante vários anos.

Por isso, resultados pontuais de produtividade precisam ser analisados dentro de um sistema muito mais longo.

"Nós evoluímos, sim, no melhoramento de açúcar", destacou. Para ele, comparar diretamente o ritmo de evolução genética da cana com culturas de ciclo curto desconsidera as condições completamente diferentes às quais os materiais são submetidos.

A genética começa pela qualidade da muda

Se novas variedades representam uma das principais ferramentas para aumentar a eficiência, existe um ponto básico que ainda merece maior atenção dentro das propriedades: a qualidade das mudas.

Na avaliação de Silveira, os produtores avançaram consideravelmente em plantio, nutrição, preparo de solo, mecanização e conservação. No entanto, ainda há espaço importante para evolução na formação e escolha dos viveiros.

Segundo ele, uma muda de qualidade pode proporcionar ganho de produtividade da ordem de 8%. O problema é que a produção desse material possui um custo e, em determinadas situações, justamente essa etapa acaba recebendo menos atenção.

"Alguns podem discordar, mas eu acho que poderia se melhorar mais a qualidade", afirmou.

O risco é investir em tecnologia nas demais etapas do sistema e comprometer parte desse potencial ao utilizar uma muda de baixa qualidade ou uma variedade inadequada ao ambiente.

"Você acessa toda essa tecnologia e, às vezes, uma muda de má qualidade ou uma muda com uma variedade não adequada ao local acaba perdendo esse efeito potencial produtivo em função do manejo não tão integrado", explicou.

A "cereja do bolo"

Para Silveira, a muda deve ser entendida como elemento essencial para alcançar um plantio de excelência.

A comparação feita pelo pesquisador é simples: dificilmente um agricultor escolheria uma semente de soja ou feijão sem conhecer germinação, pureza e qualidade. Na cana, entretanto, ainda existem situações em que a falta de planejamento ou imprevistos faz com que uma área comercial seja transformada, quase de última hora, em fonte de material para multiplicação.

"Você deixou uma muda? Você deixou uma área de cana. Eu não tenho uma muda; eu tenho, na verdade, uma cana que deixei para ser expandida", alertou.

A observação não pretende generalizar a realidade dos produtores, ressalta Silveira, mas chamar atenção para um problema que ainda pode ser encontrado no campo: a perda gradual do potencial de uma variedade em decorrência da qualidade sanitária e da multiplicação inadequada do material.

É justamente nesse ponto que genética e manejo voltam a se encontrar. Novas variedades podem entregar mais toneladas de cana, maior ATR, precocidade, adaptação a determinados ambientes e melhor retorno industrial. Porém, para que todo esse potencial chegue efetivamente à usina, a construção do resultado começa muito antes da colheita.

Começa na escolha da variedade, passa pelo ambiente de produção e, principalmente, pela muda que dará origem ao novo canavial.

Como resumiu Silveira, esse cuidado é fundamental para a eficiência: "É começar certo."



Marino Guerra



Em uma safra de desafios, setor busca eficiência, união e valorização do etanol

Prosas durante a 18ª Megacana mostram um produtor pressionado por custos e preços, mas atento à produtividade, à eficiência operacional e agronômica, ao fortalecimento do associativismo e ao potencial do etanol como combustível nacional

O cenário não é simples. Preços pressionados, custos elevados e margens apertadas formam uma combinação que exige atenção redobrada do produtor de cana-de-açúcar na safra 2026/27. Mas, se existe uma palavra capaz de resumir as conversas realizadas durante a 18ª Megacana, em Campo Florido (MG), ela é "eficiência".

Foi esse o ponto de convergência de três entrevistas realizadas no espaço da Copercana, Bayer e Cocred durante o evento. De diferentes perspectivas, João Bosco Salomão, presidente da Canacampo; os produtores e conselheiros da Orplana, Enio Garcia e Giuliano Beggio; e o consultor Michel Fernandes, traçaram um retrato de um setor que enfrenta dificuldades, mas que também busca respostas dentro da própria atividade.

Os dois dedos de prosa passaram pelo manejo dos canaviais, redução de custos, produtividade, cana bis, prevenção aos incêndios, associativismo e por uma questão que ganhou força durante a Megacana: se o Brasil produz um combustível renovável, nacional e capaz de substituir parte importante dos derivados de petróleo, por que o próprio setor ainda não utiliza mais etanol?

"Vai passar. Nós vamos sair vivos dessa"

Anfitrião da MegaCana, o presidente da Canacampo, João Bosco Salomão, não esconde as dificuldades enfrentadas pelo setor. Ao mesmo tempo, demonstra confiança na capacidade de reação do produtor.

"Hoje a gente está passando por essa crise, mas estamos juntos. Vai passar, é passageiro. Tenho certeza de que nós vamos sair vivos dessa", afirmou.

A resistência do produtor diante das sucessivas adversidades apareceu também em tom bem-humorado durante a conversa: se é comum ouvir no campo que "a cana aceita desaforo", João Bosco acrescenta que o canavieiro parece aceitar ainda mais.

Mas a reação à crise, na visão do presidente da Canacampo, não passa apenas por suportar um período difícil. É necessário olhar para aquilo que o próprio setor pode fazer para fortalecer seu mercado. E uma das principais oportunidades está literalmente ao lado dos canaviais: o etanol.

"É um produto da nossa região. É um produto feito aqui no Brasil. Não precisa de Estreito de Ormuz, ele está aqui dentro da fazenda. Do lado da minha fazenda eu tenho uma produção de etanol. Não preciso atravessar mares, não preciso de navio", destacou.

Para João Bosco, é necessário também combater conceitos que ainda afastam parte dos consumidores do biocombustível.

"Quero desmistificar o mito do etanol. Todo mundo fala: 'Ah, o etanol estraga meu carro'. Não, não estraga. Já é testado. O que existe é combustível adulterado, e o etanol adulterado pode estragar o carro assim como a gasolina adulterada também pode", afirmou.

A defesa começa pelo exemplo dentro de casa. Segundo ele, os veículos leves utilizados em sua propriedade já são abastecidos exclusivamente com etanol.

"Hoje, dentro da fazenda, os carros menores são 100% etanol. Não admito abastecer com outro tipo de combustível. As caminhonetes ainda não chegaram nesse momento, mas estamos trabalhando para que, no futuro, elas também sejam flex, porque é um combustível nosso e está aqui dentro da fazenda."

A expectativa é que a evolução tecnológica amplie essa possibilidade para veículos pesados e máquinas agrícolas, criando uma nova fronteira de demanda justamente dentro do setor que produz a matéria-prima.



Presidente da Canacampo, João Bosco Salomão, ao lado do presidente da Orplana, Roberto Cestari

Combate ao fogo como prioridade

Outro ponto destacado por João Bosco foi uma iniciativa que se tornou estratégica para a Canacampo: a estrutura própria de combate a incêndios.

A associação mantém quatro caminhões-pipa, sendo dois em Campo Florido e dois em Pirajuba, operando em sistema de plantão durante 24 horas. A estrutura atende uma área estimada entre 20 mil e 25 mil hectares e ganha importância adicional pelo fato de os municípios não contarem com Corpo de Bombeiros.

"São três turnos que rodam 24 horas vigiando as propriedades dos nossos associados. São equipes treinadas e caminhões-pipa próprios para combate a incêndio", explicou.

A importância da estrutura ficou evidente em uma ocorrência registrada durante a própria realização da Megacana. Enquanto equipamentos de produtores estavam envolvidos na colheita e não podiam ser deslocados, a equipe da associação conseguiu chegar ao local.

"Os pipas da Canacampo atenderam o incêndio e controlaram rapidamente. Conseguimos um sucesso absoluto", relatou.

Mesmo em um ano de dificuldades financeiras, João Bosco afirma que a associação preservou os recursos destinados ao serviço. A decisão evidencia a prioridade dada à prevenção e ao combate ao fogo.

E o presidente é enfático ao rebater uma percepção que ainda existe fora do ambiente produtivo.

"Produtor de cana odeia fogo. Odeia. Essa tem que ser a frase: produtor de cana odeia fogo."

A "tempestade perfeita" da safra

Se a prevenção aos incêndios representa uma preocupação operacional permanente, a conjuntura econômica acrescenta outra camada de dificuldade. Na segunda conversa realizada durante a Megacana, os representantes da Orplana, Enio Garcia e Giuliano Beggio analisaram uma safra que exige do produtor a combinação entre preços baixos e custos elevados.

Beggio definiu o momento como uma verdadeira "tempestade perfeita".

"O ano é desafiador para o setor sucroenergético, com baixa de preço, aumento de custos e desafios na colheita. É um ano em que a tempestade perfeita aconteceu. Mas ficar se lamentando não vai pagar a conta", afirmou.

A resposta, segundo ele, precisa vir da produtividade e da gestão.

"Cabe a nós produzir mais cana por hectare para conseguir compensar e fazer, de alguma forma, a sobrevivência para que esse ano passe e, nos próximos anos, a gente possa colher melhores resultados."

Enio concorda com a avaliação. Para ele, o produtor enfrenta uma equação especialmente difícil porque, apesar da melhora observada na produtividade em diversas áreas, o valor recebido pela matéria-prima continua pressionando as margens.

"É um ano muito desafiador. Preço baixo, custo altíssimo, óleo diesel caro, insumos caros. Embora tenha um reflexo de produtividade maior neste ano, o preço não ajuda de forma alguma."

Nesse ambiente, cortar simplesmente os investimentos no canavial pode representar uma economia de curto prazo que cobra uma conta muito maior posteriormente.

Giuliano chama atenção justamente para essa armadilha. Para ele, a agricultura precisa ser observada como um ciclo, e não como uma fotografia de apenas uma safra.

"A gente tem que enxergar como um ciclo. Não adianta enxergar um ano isoladamente. É um ano de baixa, em que trazer produtividade vai ajudar a compensar a queda de preço."

A recomendação é aumentar o rigor nas decisões.

"É investir nos insumos certos, que tragam retorno sobre o investimento, tomar as decisões de compra corretamente e otimizar todas as operações e insumos possíveis, desde que isso não prejudique a rentabilidade do negócio."

Enio segue a mesma linha e resume a estratégia em preservar aquilo que é essencial.

"Tem que aumentar a produtividade, fazer as contas e não deixar de fazer o bê-á-bá da agricultura. Não inventar muita coisa, mas não deixar de fazer o principal: adubação, tratos culturais, herbicida, inseticida e procurar tecnologias com melhor custo-benefício."

Etanol precisa ir além da discussão de preço

A valorização do etanol voltou ao centro da segunda conversa. Para os representantes dos produtores, existe espaço para que o setor assuma maior protagonismo na promoção do combustível que ele próprio produz.

Um dos caminhos é transformar o exemplo em ferramenta de comunicação. A adoção do etanol nas próprias frotas de empresas e produtores pode ajudar a demonstrar confiança no produto e estimular novos consumidores.

Beggio defende que a comunicação sobre o biocombustível vá além da tradicional comparação de preço com a gasolina.

"Acho que a gente tem que sair daquele apelo de preço. Temos que trabalhar o marketing da questão, mostrar como ele descarboniza, como é verde, como melhora as perspectivas do planeta e como desenvolve o Brasil."

Essa mudança de discurso permitiria apresentar o etanol não apenas como uma alternativa economicamente competitiva na bomba, mas como parte de uma estratégia mais ampla de desenvolvimento econômico, geração de empregos e transição energética.

Para os entrevistados, existe ainda um enorme espaço a ser conquistado no próprio mercado de veículos flex, além de novas oportunidades em segmentos como transporte pesado, aviação e transporte marítimo.



Ênio Garcia e Giuliano Beggio ao lado de lideranças da Copercana, Cocred e Canacampo

Crise também pode fortalecer o associativismo

A conjuntura atual trouxe outro movimento observado pelos representantes da Orplana: uma reaproximação dos produtores e das entidades com o associativismo.

Segundo Enio, períodos de maior rentabilidade muitas vezes diminuem a percepção sobre a importância da representação coletiva. Nos momentos de dificuldade, porém, a necessidade de união torna-se mais evidente.

"É cíclica a condição do mercado do etanol e do açúcar, mas não tão grave quanto estamos passando agora. Mesmo assim, várias entidades e associações estão procurando a Orplana para ter representatividade."

Beggio reforçou que a força das associações vai além da defesa institucional.

"Nós somos 35 associações e, nas respectivas regiões, podemos entregar muito valor ao associado e ao produtor em um momento de austeridade como esse. Quando ele se associa, não ajuda apenas a associação, mas ajuda todo o setor a passar por momentos como este."

A mensagem deixada pelos dois é de que indústria, produtores, associações, cooperativas e fornecedores fazem parte da mesma cadeia. Em um período de margens comprimidas, o resultado de um elo inevitavelmente repercute sobre os demais.

"A união agora é que vai gerar o fortalecimento futuro."

Eficiência operacional pode representar economia de até 18%

Na terceira conversa, o consultor Michel Fernandes acrescentou números ao debate sobre produtividade e custos.

A partir dos dados observados entre clientes e propriedades acompanhadas em diferentes regiões do Centro-Sul, ele apontou crescimento da produtividade agrícola em comparação com a safra anterior.

"Estamos com uma produtividade agrícola maior em relação ao passado, variando de 13% a 18%, dependendo da região", afirmou.

O contraponto está na qualidade da matéria-prima e, principalmente, na remuneração.

"O que está nos preocupando é o preço do ATR. Todo mundo assustado com preço de 85, 87 centavos. Claro que a produtividade ajuda a diluir."

Nesse cenário, uma das principais oportunidades está na eficiência operacional. Segundo Michel, as operações já representam mais da metade do custo do canavial.

"Quando você pega a cana e divide os custos como um todo, a operação está com mais de 50%, 54% do custo do nosso canavial."

Isso significa que detalhes aparentemente pequenos podem produzir impactos significativos quando multiplicados pela escala de uma propriedade.

"Uma melhor densidade de carga, por exemplo, em que você melhora duas toneladas nos seus compartimentos, dilui custo. A operação tem que estar um reloginho."



Michel Fernandes ao lado dos produtores Juninho de Mello e Gilvan Antônio Júnior

O produtor precisa, portanto, acompanhar indicadores que muitas vezes passam despercebidos na rotina: tempo do ciclo de colheita, rendimento das máquinas, hectares realizados por pulverizador, densidade de carga e eficiência logística.

"Operação bem feita, nós conseguimos economizar de 10% a 18% tranquilamente", afirmou Michel.

Cana bis exige estratégia

Outro tema que começa a ganhar espaço no planejamento das propriedades é a possibilidade de deixar determinadas áreas para serem colhidas somente na safra seguinte, a chamada cana bis.

Michel alerta, entretanto, que a decisão não pode ser simplesmente consequência da falta de capacidade de moagem no encerramento da temporada.

"Vamos fazer cana bis com estratégia e nunca cana bis de pane seca. O que é pane seca? Vou moer, moer, moer, parei e aí você não tem estratégia."

Na visão do consultor, a seleção das áreas deve considerar, entre outros fatores, o momento em que a cana foi colhida na safra anterior.

"Sempre pegar as canas que foram colhidas no final da safra do ano passado, porque elas estão menores e estão com potencial de crescimento. Temos que avaliar precocidade e suscetibilidade a doenças, mas essa seria a linha mestra."

Áreas colhidas em outubro, novembro e dezembro aparecem, portanto, como candidatas que podem ser avaliadas dentro do planejamento, sempre respeitando as características de cada variedade, ambiente de produção e propriedade.

Não existe uma receita igual para todos

Se eficiência virou palavra de ordem, Michel faz uma ressalva importante: eficiência não significa simplesmente cortar custos.

"Eu nunca sou daquele consultor que fala: 'Vamos cortar'. Corte é algo muito simplista. Mas dá para fazer um trabalho mais eficiente."

No manejo agronômico, isso significa abandonar receitas padronizadas e utilizar dados da própria fazenda para definir onde é possível economizar e onde o investimento precisa ser mantido.

Áreas com maior teor de matéria orgânica e solos de melhor potencial, por exemplo, podem permitir estratégias nutricionais diferentes de ambientes mais restritivos. O mesmo raciocínio vale para a utilização de produtos biológicos e outras tecnologias.

"Eu tenho técnicas que conseguem melhorar o meu custo global. Às vezes diminuo meu nitrogênio, coloco outra tecnologia, um biológico ou outra ferramenta que possa substituir parte da adubação."

Mas ele faz questão de afastar soluções fáceis.

"Não existe milagre, não existe bala de prata. Agora, dá para fazer um manejo de acordo com a fazenda, de acordo com a minha região."

A diferença, portanto, está em conhecer cada ambiente de produção.

"Eu tenho um lugar em que meu solo é bom, é melhor, e dá para trabalhar de uma forma diferente. Onde o meu solo é pior, preciso trabalhar de outra. A gente não pode colocar uma régua como se tudo fosse igual."

A resposta está dentro do próprio setor

As três conversas realizadas durante a Megacana partem de pontos diferentes, mas chegam a uma conclusão semelhante.

Não existe uma única ferramenta capaz de resolver a equação da safra. A resposta passa pela soma de pequenas e grandes decisões: acompanhar custos, preservar produtividade, melhorar operações, utilizar dados para direcionar o manejo, planejar a cana bis, fortalecer as associações, proteger os canaviais contra incêndios e ampliar o consumo do próprio combustível produzido pelo setor.

Questões que não dependem do Estreito de Ormuz!



Marino Guerra



Açúcar e etanol reagem: o ATR pode finalmente encontrar um ponto de virada?

Depois de cair para R$ 0,8509/kg em julho, valor do ATR encontra em agosto um cenário mais favorável, com forte recuperação do açúcar e valorização dos etanóis. Mix mais alcooleiro da safra, porém, torna a equação mais complexa e mostra que ainda é cedo para falar em uma recuperação consolidada

A safra 2026/27 chegou ao final de julho trazendo uma conta incômoda para o fornecedor de cana-de-açúcar. O valor mensal do quilo do ATR divulgado pelo Consecana-SP caiu para R$ 0,8509 em julho, menor patamar dos quatro primeiros meses do ciclo. No acumulado da safra, o indicador ficou em R$ 0,8786/kg.

A sequência ajuda a dimensionar a pressão sofrida pelo produtor. Em abril, o ATR mensal havia começado a safra em R$ 0,9398/kg. Caiu para R$ 0,8579 em maio, apresentou pequena recuperação para R$ 0,8657 em junho e voltou a recuar em julho, para R$ 0,8509.

Agosto, entretanto, trouxe elementos novos para essa equação. E, desta vez, a melhora não veio de apenas um lado.

Nas primeiras semanas do mês, o açúcar reagiu com força no mercado internacional e no mercado físico brasileiro, enquanto os preços do etanol também interromperam uma sequência de enfraquecimento e avançaram nas usinas paulistas.

A combinação não garante, por si só, uma disparada do ATR. Mas representa uma mudança importante em relação ao ambiente que pressionou a remuneração da matéria-prima nos primeiros meses da safra.

Açúcar muda de direção

Uma das maiores mudanças ocorreu no mercado internacional. Depois de meses pressionado pela expectativa de oferta abundante, o açúcar bruto negociado em Nova York iniciou uma recuperação expressiva em agosto. Em meados do mês, os contratos chegaram às maiores cotações em aproximadamente 15 meses, sustentados por preocupações com a disponibilidade global, perspectivas de déficit e dúvidas relacionadas às safras de importantes países produtores.

Até o fechamento desta reportagem, em 20 de agosto, o contrato outubro/26 do açúcar nº 11 trabalhava na região de 17,5 cents por libra-peso, depois de ter superado a marca dos 18 cents/lb durante o movimento de alta observado no mês.

O movimento também chegou ao mercado físico brasileiro. Segundo o Cepea, julho havia sido marcado por baixa liquidez e preços do açúcar cristal próximos de R$ 92 por saca de 50 quilos nas médias semanais.

Em 19 de agosto, entretanto, o Indicador CEPEA/ESALQ do açúcar cristal branco em São Paulo alcançou R$ 102,49 por saca, após registrar R$ 99,94 no dia 17 e R$ 102,27 no dia 18. É uma diferença de aproximadamente R$ 10 por saca em relação aos níveis médios observados em julho.

Para o fornecedor de cana, esse movimento importa porque a receita obtida com os produtos derivados da matéria-prima é justamente a base econômica do sistema Consecana. Quanto maior a remuneração dos produtos que compõem essa cesta, maior tende a ser a sustentação sobre o valor do ATR.

Mas, nesta safra, olhar apenas para o açúcar conta somente metade da história.

Uma safra muito mais alcooleira

A safra 2026/27 começou com uma característica bastante diferente da anterior: uma parcela maior da cana foi direcionada à fabricação de etanol.

Dados da Unica mostram um acumulado até o final de junho que 57,48% da cana havia sido direcionada ao etanol e 42,52% ao açúcar. No mesmo período da safra anterior, a situação era praticamente inversa: 48,96% para etanol e 51,04% para açúcar.

A StoneX também captou essa mudança em sua revisão de safra divulgada no final de julho. A consultoria reduziu sua projeção de mix açucareiro do Centro-Sul para 46,1% em 2026/27 e estimou produção de açúcar em 38,7 milhões de toneladas. Para o etanol, a projeção chegou a 38,8 bilhões de litros, crescimento de 15% e potencial recorde histórico.

Portanto, existe uma diferença fundamental entre esta safra e os ciclos extremamente açucareiros dos últimos anos: o preço do etanol voltou a ter peso ainda maior na conta econômica das usinas e, consequentemente, na análise sobre a remuneração da cana.

E justamente aí aparece a segunda boa notícia de agosto.

Etanol sobe mais de 7% em uma semana

Depois de quatro meses de enfraquecimento, o mercado paulista de etanol apresentou uma reação significativa.

Entre os dias 10 e 14 de agosto, o Indicador CEPEA/

ESALQ do etanol hidratado nas usinas paulistas passou de R$ 2,0457 para R$ 2,1939 por litro, avanço de 7,24% em apenas uma semana. No mesmo intervalo, o anidro subiu 5,32%, passando de R$ 2,3091 para R$ 2,4319 por litro.

O movimento é particularmente importante diante do mix desta safra.

Se mais cana está sendo direcionada ao etanol, uma recuperação das cotações do biocombustível aumenta a capacidade desse produto de contribuir positivamente para a formação da receita do setor.

Ao mesmo tempo, a própria valorização do açúcar altera a arbitragem das usinas. Quanto maior a vantagem econômica do adoçante, maior o estímulo para ampliar sua participação no mix — dentro, evidentemente, dos limites industriais e da qualidade da matéria-prima.

A StoneX já havia apontado no final de julho que, apesar da vantagem do açúcar para exportação em São Paulo, não esperava uma reversão brusca e generalizada do mix no Centro-Sul.

Isso significa que o cenário mais favorável para o ATR talvez não seja simplesmente "mais açúcar", mas a valorização simultânea dos dois produtos.



Açúcar valorizado e etanol valorizado

Essa é provavelmente a principal diferença entre julho e o cenário encontrado em agosto.

Durante boa parte da safra, o setor enfrentou uma combinação desfavorável: açúcar internacional pressionado e grande disponibilidade de etanol, que contribuiu para a queda dos preços do biocombustível.

Agora, os dois lados da balança reagiram. No açúcar, a valorização internacional ganhou força com as preocupações sobre a oferta global. No mercado doméstico, a saca do cristal ultrapassou novamente os R$ 100.

No etanol, hidratado e anidro apresentaram forte recuperação nas usinas paulistas.

Para completar a equação do açúcar exportado, há ainda o câmbio. No fechamento desta reportagem, em 20 de agosto, o dólar operava ao redor de R$ 5,19.

A combinação entre preço internacional do açúcar e taxa de câmbio é relevante porque determina quanto a receita obtida no exterior representa quando convertida para reais.

E quanto isso pode colocar no ATR?

Aqui é preciso separar tendência de previsão. Os números disponíveis até o fechamento desta edição indicam melhora do ambiente de preços, mas não permitem simplesmente aplicar a valorização do açúcar ou do etanol sobre os R$ 0,8509/kg registrados pelo Consecana em julho.

O sistema não funciona dessa maneira. O Consecana-SP utiliza uma metodologia baseada na receita dos produtos comercializados pelo setor, com diferentes mercados e produtos participando da formação do valor da matéria-prima. O próprio regulamento define o sistema como instrumento destinado a disciplinar e aperfeiçoar as relações econômicas entre produtores de cana e unidades industriais.

Por isso, uma alta de 10% do açúcar não significa automaticamente aumento de 10% no ATR. O mesmo vale para o etanol.

O que os números de agosto permitem afirmar é algo diferente: pela primeira vez nesta safra, açúcar e etanol passaram a apontar simultaneamente em uma direção mais favorável à receita.

Depois de quatro meses em que o ATR mensal passou de R$ 0,9398 para R$ 0,8509/kg, queda de aproximadamente 9,5%, a reação dos produtos vendidos pelas usinas cria condições para que essa trajetória possa ser interrompida.

O mix pode potencializar a recuperação do etanol

A composição atual da produção torna o comportamento do biocombustível especialmente importante. Com 57,48% do mix destinado ao etanol no acumulado até junho, o Centro-Sul entrou nesta safra muito mais alcooleiro que no ciclo anterior.

Além disso, a StoneX projeta que o mix açucareiro termine a safra em 46,1%, ainda abaixo dos patamares observados recentemente. Isso significa que, para uma recuperação mais consistente do ATR, não basta depender apenas de Nova York.

A valorização do etanol passa a ser peça fundamental. Nesse aspecto, o salto de 7,24% do hidratado e de 5,32% do anidro em apenas uma semana talvez seja tão relevante para o fornecedor quanto a recuperação do açúcar internacional.

Há ainda outro componente estrutural de demanda: o aumento da mistura obrigatória de etanol anidro na gasolina amplia o mercado potencial para o produto, justamente em uma safra na qual a indústria elevou sua aposta no biocombustível.



O limite vem do campo

Existe, entretanto, um componente que preço nenhum consegue resolver sozinho: a quantidade de ATR existente dentro da cana.

As chuvas registradas durante o inverno reduziram a concentração de sacarose em algumas regiões do Centro-Sul. Na segunda quinzena de junho, por exemplo, foram registrados 126,52 kg de ATR por tonelada de cana, queda de 7% em relação à quinzena anterior, segundo dados da Unica citados pela NovaCana.

A São Martinho chegou a alertar em agosto que a menor concentração de sacarose poderia limitar a produção de açúcar, mesmo diante de uma remuneração mais favorável do adoçante. Segundo a companhia, naquele momento o açúcar oferecia remuneração aproximadamente 25% superior à do etanol, mas a qualidade da matéria-prima dificultava uma migração mais intensa do mix.

Para o fornecedor, portanto, existem duas contas diferentes. Uma é quanto vale cada quilo de ATR, influenciada pelo mercado dos produtos. Outra é quantos quilos de ATR existem em cada tonelada de cana entregue.

É perfeitamente possível ter recuperação do preço do ATR e, simultaneamente, menor ATR por tonelada de cana. Nesse caso, parte do ganho de preço pode ser neutralizada pela qualidade inferior da matéria-prima.

Três sinais para acompanhar daqui para frente

Quando esta edição da Revista Canavieiros chegar às mãos do leitor, três indicadores ajudarão a mostrar se agosto representou apenas um movimento pontual ou efetivamente uma virada na safra.

O primeiro será o novo valor mensal do ATR divulgado pelo Consecana-SP. Depois dos R$ 0,8509/kg de julho, ele mostrará quanto da reação dos mercados começou efetivamente a aparecer na remuneração da matéria-prima.

O segundo será a permanência, ou não, do açúcar internacional em um patamar superior ao observado durante boa parte da safra.

E o terceiro, talvez tão importante quanto Nova York, será o comportamento dos preços do etanol. Com uma safra mais alcooleira, a manutenção do hidratado e do anidro em níveis superiores aos observados no começo de agosto será fundamental para dar sustentação à recuperação.

O produtor também deverá acompanhar a qualidade da cana. Se a valorização do ATR em reais vier acompanhada de baixo teor de ATR por tonelada, o efeito sobre a receita final poderá ser menor.

Uma luz depois de quatro meses difíceis

Ainda é cedo para decretar uma virada definitiva. Mas os números disponíveis até 20 de agosto, data de fechamento desta reportagem, permitem afirmar que o cenário mudou.

O produtor entrou em agosto carregando um ATR mensal de apenas R$ 0,8509/kg, depois de uma queda de aproximadamente 9,5% desde abril.

Em poucas semanas, encontrou açúcar cristal novamente acima de R$ 100 por saca, açúcar internacional recuperando níveis que não eram vistos havia mais de um ano e etanol hidratado subindo mais de 7% em uma única semana.

Separadamente, cada movimento teria impacto limitado. Juntos, porém, eles começam a alterar a equação.

A grande pergunta que acompanhará o setor nas próximas semanas deixa, portanto, de ser apenas até onde o ATR pode cair?

Depois da reação de agosto, surge uma questão bem mais interessante para o fornecedor de cana: será que R$ 0,8509 marcou o fundo do poço do ATR na safra 2026/27?



Fernanda Clariano



Insectshow aponta novos caminhos para o manejo da cana

22ª edição do evento reuniu especialistas e setor produtivo para discutir os desafios do controle de pragas na cana-de-açúcar

O controle de pragas na cana-de-açúcar entrou em uma nova fase: mais integrado, tecnológico e baseado em conhecimento. Essa foi uma das principais mensagens da 22ª edição do Insectshow, realizada recentemente no Multiplan Hall, em Ribeirão Preto. Considerado referência para a disseminação de conhecimento sobre o manejo de pragas da cultura, o evento reuniu pesquisadores, usinas, produtores e empresas em painéis técnicos e debates.

Entre os assuntos que ganharam destaque esteve o avanço das estratégias de manejo do Sphenophorus levis, praga que preocupa o setor não apenas pelos danos à produtividade, mas também pelo impacto sobre a longevidade dos canaviais.







Da esquerda para a direita, José Rufato (Syngenta), Leonardo Brusantin (FMC) e o professor Doutor Newton Macedo

Na apresentação “A era da transformação no manejo do Sphenophorus”, José Rufato, da Syngenta, e José Francisco Garcia, da Global Cana, chamaram atenção para a necessidade de transformar conhecimento científico em práticas efetivas dentro da porteira. O comportamento da praga, a qualidade das informações utilizadas nas decisões e a adoção correta das tecnologias foram apontados como fatores determinantes para melhores resultados.

A discussão ganhou outro enfoque com Leonardo Brusantin, da FMC, que apresentou um produto como alternativa para ampliar as ferramentas disponíveis no manejo do Sphenophorus. A proposta apresentada passa por repensar o modelo tradicional de controle e considerar fatores como nível de infestação, época de aplicação, residual e proteção dos novos perfilhos. A lógica defendida é a de que o manejo não deve ser tratado de maneira padronizada. As condições de cada área e o momento da cultura precisam orientar as decisões, em uma estratégia que combine diferentes ferramentas e reduza a dependência de um único grupo de inseticidas.

O evento também chamou atenção para a relação entre manejo de pragas, qualidade do solo e produtividade. O professor Doutor Newton Macedo defendeu uma mudança de conceito na reforma dos canaviais, com destaque para a qualidade das mudas e para a necessidade de reduzir a população de Sphenophorus antes da implantação de um novo canavial. A proposta é avançar para um sistema que preserve o solo, reduza perdas e contribua para uma agricultura mais sustentável.

Biológicos ganham espaço

O controle biológico também ocupou posição de destaque na programação. Vinícius Lopes, da Koppert, apresentou tecnologias voltadas ao manejo de pragas e ressaltou o potencial dos agentes biológicos dentro de uma estratégia mais ampla de proteção dos canaviais. A abordagem reforçou uma tendência que vem ganhando força no setor: o controle biológico deixa de ser visto como uma ferramenta isolada e passa a integrar programas de manejo capazes de combinar diferentes mecanismos de ação.





De cima para baixo, Vinícius Lopes (Koppert), Gerson Marquesi (Gênica) e Rogério do Nascimento (Planiagro/Bayer).

Na mesma linha, Gerson Marquesi, da Gênica, detalhou o funcionamento dos fungos entomopatogênicos e os processos envolvidos na infecção dos insetos. A apresentação mostrou a complexidade do mecanismo de ação desses microrganismos e a importância de conhecer suas características para obter maior eficiência no campo.

Outro desafio que permanece entre as prioridades do setor é a cigarrinha. Rogério do Nascimento, da Planiagro/Bayer, destacou a importância econômica da praga e a necessidade de atenção às diferentes espécies presentes nos canaviais brasileiros. A distribuição da cigarrinha pelo país, incluindo regiões do Centro-Sul e do Nordeste, reforça a necessidade de monitoramento constante e de estratégias capazes de acompanhar as mudanças na dinâmica das populações.

Ciência que deixa legado



Em sua fala, o professor ressaltou a importância de compartilhar conhecimento e deixar um legado para as novas gerações.

Um dos momentos mais simbólicos da edição foi a homenagem ao professor Doutor Newton Macedo, reconhecido pelo Grupo IDEA por sua contribuição à entomologia, ao manejo integrado de pragas e ao desenvolvimento da cultura da cana-de-açúcar no Brasil. A homenagem reforçou o papel da ciência na construção do futuro do setor. Ao refletir sobre sua trajetória, Macedo destacou a importância de compartilhar conhecimento e contribuir para a formação das novas gerações.





















III Fórum Bioinsumos no Agro debate riscos da falta de segurança jurídica para consolidação do setor

Indústria, academia e área produtiva se reúnem para dialogar sobre o potencial do país e fazem alertas sobre ameaças contra o avanço do mercado

A busca por segurança jurídica e por um marco regulatório próprio para os bioinsumos marcou os debates do III Fórum Bioinsumos no Agro, realizado no dia 18 de agosto na sede da Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (Ocesp), em São Paulo. Reunindo lideranças da cadeia produtiva, pesquisadores e representantes do governo, o evento ressaltou que a consolidação da sustentabilidade no campo e a atração de novos investimentos dependem diretamente de regras claras, transparentes e pautadas na ciência.

Segundo pesquisa apresentada pela Kynetec Brasil no primeiro painel, atualmente os biodefensivos cobrem mais de 107 milhões de hectares, representando 6% do mercado total de defensivos. Com a área tratada crescendo mais de 30% ao ano, o setor supera a expansão da área cultivada no país, que avança entre 3% e 4%. “O tratamento é inevitável devido ao aumento da pressão de pragas. Isso exige produtos de alta performance, como os biológicos, que não geram resistência”, explicou o coordenador da empresa, Vitor Hugo Leite.

Compondo o debate inicial, Alberto Pfeifer, coordenador do Grupo de Análise da Conjuntura Internacional (GACInt-USP), e Roberto Levrero, presidente Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia para Produção Vegetal (Abisolo) defenderam que a soberania brasileira depende da gestão inteligente de dados e da influência sobre regulações internacionais. Eles destacaram que o país já possui expertise técnica em insumos vivos e adaptação ao clima tropical para alcançar essa autonomia, desde que haja uma regulamentação transparente e segura para atrair investimentos contínuos.

Os produtores Pelerson Penido (Grupo Roncador) e José Eugênio Rezende Barbosa (Agroterenas), ser reuniram em painel que abordou a transição para uma agricultura regenerativa. Por meio das experiências no campo, eles compartilharam resultados com uso de remineralizadores e a integração lavoura-pecuária para construir sistemas mais resilientes e rentáveis. Ao lado de Paulo Buffon, presidente do Grupo Associado de Agricultura Sustentável (GAAS), os participantes enfatizaram a importância do equilíbrio do solo e a investigação a causa dos problemas.

O terceiro debate concentrou-se na defesa de uma integração entre tecnologia, segurança jurídica e propriedade intelectual para transformar a biodiversidade em produtos de alto valor. Igor Lyra, diretor sênior para Biológicos e Seedcare da Syngenta, Juliana Machado, especialista de bioinsumos e foliares da Yara, Maurício Quintela, CEO da Traive, e o presente do Instituto Nacional da Propriedade Industrial, Julio Castelo Branco (INPI) concluíram que o futuro do setor depende de uma conexão robusta entre ciência, mercado e políticas públicas, com novas estruturas de crédito e financiamento, como fundos dedicados à agricultura de conservação.

A qualificação acadêmica e técnica no setor também foram abordadas no Fórum. Os pesquisadores Luís Reynaldo Ferracciú Alleoni (USP/ESALQ), Marcela Pavan Bagagli (IFSP), Marcos Rodrigues de Faria (Embrapa) e Waldir Cintra (Ufscar) enfatizaram que a transição para a agricultura biológica exige uma mudança de mentalidade com foco na saúde do sistema, que se difere do manejo com químicos. Os painelistas defenderam uma maior integração entre a academia, indústria e produtores para eficácia das tecnologias sustentáveis.

O painel final alertou que a falta de diretrizes claras gera insegurança jurídica, afasta investimentos e prejudica a fiscalização. Amália Borsari, diretora de Biológicos da Croplife Brasil, Cristhiane Amâncio, chefe geral e pesquisadora em Sociologia e Desenvolvimento Rural na Embrapa Agrobiologia, e Pablo Rodrigo Hardoim, doutor em Microbiologia e consultor científico da GAAS lembraram que os bioinsumos são uma categoria própria, distinta de agrotóxicos e fertilizantes, que exigem regras pautadas na ciência, segurança biológica e expansão de mercado. Fábio Calcini (FGV) ressaltou que garantir benefícios fiscais da reforma tributária para o setor e não replicar modelos burocráticos é essencial para incentivar a inovação e manter a liderança global do Brasil.

Futuro do setor

O ex-ministro Roberto Rodrigues, convidado especial do evento, destacou que o agronegócio brasileiro enfrenta severos riscos institucionais e regulatórios que exigem soluções imediatas e transparentes. “Só as crises nos mostram claramente as coisas óbvias. Nós temos que reduzir riscos, isso depende de regulamentação. É preciso haver clareza e não dar margem para dupla interpretação”, comentou.



Roberto Rodrigues – ex-ministro

Participaram como moderadores Guilherme Bastos Coordenador da FGV Agro, João Francisco Adrien vice-presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), Cynthia Cury, analista de relações institucionais e governamentais da Embrapa Instrumentação, Luis Barbieri, CEO do Instituto Folio, Roberto Betancourt vice-presidente da Fiesp Deagro, que colaboraram com a visão de que os bioinsumos atuam de forma complementar, expandindo possibilidades, aumentando a produtividade e eficácia na defesa do campo. “A migração para a agricultura biológica não se resume à substituição de químicos, mas exige uma mudança em todo o sistema produtivo”, concluiu Adrien.



Cultivando a Língua Portuguesa

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

Renata Carone Sborgia

1) Haver ou A ver?
Dúvida: "Não tem nada haver" está certo?

Resposta: Não. O correto é "nada a ver" (sentido de relação/conexão).
"Haver" é o verbo (existir ou ter).
Ex: "Isso não tem nada a ver comigo."

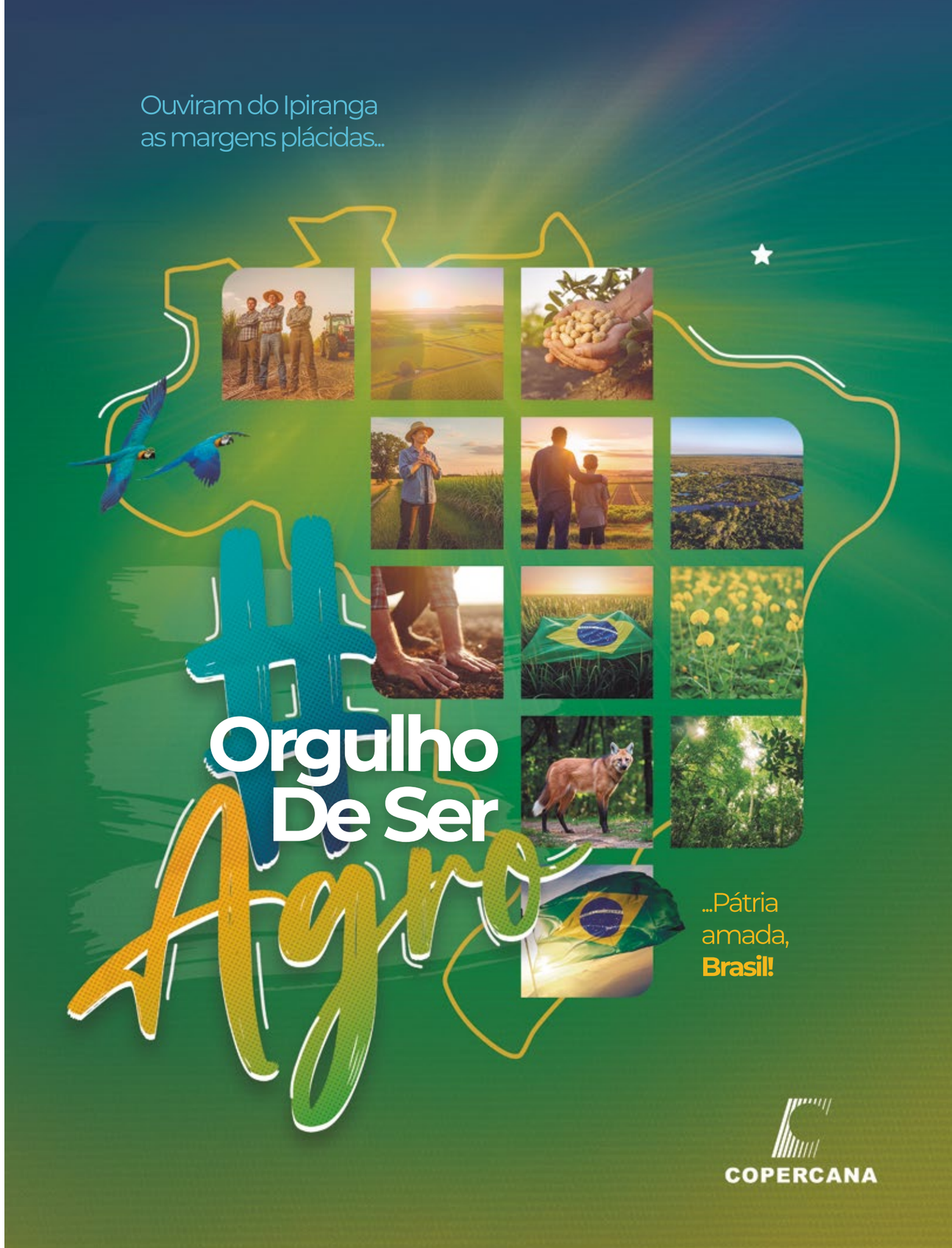
2) Traz ou Trás?
Dúvida: Qual indica lugar?

Resposta: "Trás" (com "s" e acento) indica posição posterior (atrás). "Traz" (com "z") é do verbo trazer.
Ex: "Ele traz o livro para a parte de trás (atrás) do carro."

3) Demais ou De mais?
Dúvida: Quando usar o separado?

Resposta: "De mais" é o oposto de "de menos" (quantidade).
Ex.: Você colocou sal de mais(de menos).
"Demais" indica intensidade (muito).
Ex: "Você fala demais!"

***Renata Carone Sborgia** é 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.*





Aviso aos anunciantes:

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

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.

ARRENDO

28,4 ha de pastagem em Sales Oliveira/SP, sendo 3,5 ha de mombaça irrigado, 3,5 ha de mombaça sem irrigação e o restante de braquiária.

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

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

Um HuberWarco Dresser 140, ano 1980, motor Scania (acabamos de fazer a retífica completa do mesmo), tudo funcionando perfeitamente

Tratar com Jorge Assad pelo telefone: (17) 98136-8078 – Barretos/SP

VENDE-SE

Sítio em Ituverava-SP com 26,60 alqueires, sendo 22,60 arrendados para usina de cana até set/2026. Localizado a 2,5 km da Anhanguera, sentido Miguelópolis (entra à esquerda por 400 m). Terra plana, de ótima qualidade, sem benfeitorias. Documentação em dia, ITR 2025 pago e georreferenciado.

Tratar com Marcelo pelo telefone: (16) 99218-8555

VENDE-SE

Área de 43,83 hectares no município de Ituverava-SP para ser utilizada como reserva legal. Preço R$ 1.450.000,00.

Tratar com Paulo pelo telefone: (16) 3839-7505

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

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

- Mudas de abacate enxertadas.

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

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

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

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

- Preparo de solo para plantio, adubação e cultivo, quebra-lombo, pulverização, acerador de carreador, corte de soqueira e desenleirador de palha.

Tratar com Rodrigo pelo telefone: (16) 99709-0149

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

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

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





IMÓVEIS URBANOS

Imóvel urbano | Matrícula nº 4.768 | Área útil: 901.12 m² | Área construída: 672,01 m², destes 360,69 m² averbados em matrícula | Rua Dr. Antônio Furlan Junior, nº 1.308, Centro, município de Sertãozinho/SP

Imóvel urbano | Matrícula nº 76.534 | Área total: 2.086,87 m² | Rua Dr. Pio Dufles, lado par, próximo à Avenida Nossa Senhora Aparecida, Alto do Campão, município de Sertãozinho/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 109.202 | Área total de 64,4843m² e área privativa de 46,50m² Pavimento do bloco 02, nº 202 do cond. Spazio Aracaju, situado na Rua João Gurgel, nº 1.131, Araraquara/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.998 | Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 11º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.995 | Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 11º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.988| Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 9º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.986 | Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 8º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.984| Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 8º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.958 | Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 1º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Apartamento residencial | Matrícula nº 141.957 | Apartamento residencial de 102,12 m², com 2 vagas de garagem | 8º pavimento | Bloco A, do Residencial Oriente, Rua Alaska, nº 12-10, em Bauru/SP

Imóvel residencial | Matrícula nº 26.322 | Área construída: 47,19 m² | Rua Elzira Antônio da Silva Ferrazoni, nº 31, no conjunto Habitacional Lins III, em Lins/SP

Sala Comercial | Matrícula nº 145.803 | Sala número 22, situada no 2º andar do edifício Royal Garden I na Rua Antonia de Camargo Abreu nº 51, Bairro Vila Velosa, Araraquara/SP

Imóvel residencial | Matrícula nº 7.304 | Área útil: 400m² | Área construída: 266,75m² | Rua Charles Lindemberg, nº 2-75, Parque Jardim Europa, em Bauru/SP

IMÓVEIS RURAIS

Matrícula nº 205.272 | imóvel rural com área de 8,7114 hectares (87.114,00 m²) | Fazenda Macaúba, Área 2, próximo à Rodovia Alexandre Balbo s/nº KM 333, Zona Rural, Ribeirão Preto/SP

Matrícula nº 13.455 | Área: imóvel rural com área de 258,0933 hectares | Fazenda Tatuí Gleba A, imóvel construído de aproximadamente 500,00 m², não averbado. Morro Agudo/SP

Matrícula nº 19.404 | Área: Gleba de terras com área de 950,5086 hectares | Fazenda Paulista, situada no município de Luciara, comarca de São Felix do Araguaia/MT

Matrícula nº 19.144| Área: Gleba de terras com área de 181,3646 hectares | Fazenda Beira Rio, situada no município de Luciara, comarca de São Felix do Araguaia/MT

Matrícula nº18.009 | Área: Gleba de terras com área de 1.167,8643 hectares | Fazenda Beira Rio, situada no município de Luciara, comarca de São Felix do Araguaia/MT

Matrícula nº 60.821 | Área: 212,3250 hectares | Fazenda Morro Verde, no município de Tapira/MG, da comarca de Araxá (MG)

Matrícula nº 19.406 | Área: Gleba de terras com área de 945,4740 hectares | Denominada Fazenda Paulista, situada no município de Luciara, Comarca de São Felix do Araguaia/MT

VEÍCULOS

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

Trator Agrícola John Deere | Modelo 6190M | Cor: Verde | Ano: 2022 | Diesel | Chassi: IBM6190MNK3000613 Horas do Motor: 2.853,4

Veículo Fiat, Fiorino Furgão Refrigerada 1.4, Cor: Branca, Combustível: Álcool/Gasolina | Placa: FXS4I80 Ano/Modelo 2014/2015 | Chassi: 9BD265122F9019970 | Com 168.077 Km Rodados

Colheitadeira Case 5130, Cor: Vermelha, Ano 2015, Diesel | Série JHFY5130EFJG06486

Plataforma de Corte Case 3020 Terraflex, Cor: Vermelha, Ano 2016 | Série HCCB302MAGC309629

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 com área de 1.319,45481 m², matrícula nº 84.467, localizado na Rodovia Teotônio Vilela, Bairro Guatambu, lote nº 33, quadra A, no condomínio de lotes denominado "Residencial Guatambu Park", em Birigui/SP.

Lote Urbano com área de 1.319,45481 m², matrícula nº 84.466, localizado na Rodovia Teotônio Vilela, Bairro Guatambu, lote nº 32, quadra A, no condomínio de lotes denominado "Residencial Guatambu Park", em Birigui/SP.

Lote Urbano com área de 1.319,45481 m², matrícula nº 84.465, localizado na Rodovia Teotônio Vilela, Bairro Guatambu, lote nº 31, quadra A, no condomínio de lotes denominado "Residencial Guatambu Park", em Birigui/SP.

Lote Urbano (denominado Chácara Nossa Senhora Aparecida) com área de 1.751,57 m², matrícula nº 55.632, localizado na Rua Santo Amaro, Bairro Vila Maria Izabel, Lote 01 Quadra 34, em Assis/SP.

Lote Urbano com área de 251,08 m², matrícula nº 187.090, localizado na Rua Dezenove, lote número 12 da quadra número 7, Jardins do Mirante, no distrito de Bonfim Paulista, em Ribeirão Preto/SP.

Lote Urbano com área de 19.912,53 m² m², matrícula nº 39.558, localizado na Rua Pedro Penharbel Molina, s/n – Jardim Bela Vista B, em Monte Alto/SP.

Lote urbano | Matrícula nº 36.714 | Área: 6.934,216 m² | Jardim Bela Vista– Plano A", parte da chácara nº 09, com frente para a Rua Pedro Penhalber Molina, no Município de Monte Alto/SP.



TUDO PENSADO PARA VOCÊ!

+ rendimento
+ segurança
+ *COCRED*

INVISTA EM RDC E LCA EM UMA DAS MAIORES COOPERATIVAS FINANCEIRAS DO PAÍS, COM RENTABILIDADE, CONFIANÇA E PRATICIDADE.

Baixe o Super App Sicoob ou fale com o seu gerente e invista com a ***COCRED.***

COCRED

Mais parceria. Mais proximidade.

SICOOBCOCRED

RAÇÕES COPERCANA

Nutrição em que você confia.



Linha completa de rações para **diferentes espécies**, desenvolvida com qualidade, tecnologia e desempenho.

DISPONÍVEL NAS LOJAS COPERCANA

COPERCANA