

Revista

# CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



LOJA DE FERRAGENS E  
MAGAZINE DE SERTÃOZINHO  
NA DÉCADA DE 70



**EDIÇÃO ESPECIAL**  
**60 ANOS COPERCANA**

Capítulo 4: A varanda da fazenda

**FMC**  
**TEM**  
*Parceria*



**Isto não é um anúncio.**  
**É uma página de *história.***

História de quem, desde o início, trabalha pela evolução do agronegócio brasileiro, em cooperação com o protagonista do campo: o produtor, entendendo e atendendo às suas necessidades com máxima presença e inovação.

História da qual a **FMC TEM** a honra de participar, como parceira e, acima de tudo, grande admiradora.



**Parabéns, Copercana!**  
Há 60 anos produzindo história.

**Uma homenagem da FMC.**



Revista

# CANAVIEIROS

A força que movimenta o setor



## ABRIL COM CARA DE MARÇO

Molhado, primeiro mês da safra que promete ser da retomada da produtividade derrapa na poça do carreador.

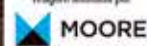


Copercana realiza jantar beneficente em prol do Hospital de Amor de Barretos



Canaoeste reúne associados para Assembleia Geral Ordinária

Tragam excitada por



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



# ATENÇÃO COOPERADO! COPERCANA

O 19º AGRONEGÓCIOS  
COPERCANA ESTÁ CHEGANDO!



Prepare-se para um dos maiores eventos do ano de 2023. Realize a **atualização anual dos seus dados cadastrais**, na filial mais próxima. Isso é muito importante para enviarmos comunicados e documentações.

## Mais informações:

**Deusmar Martins**  
(16) 3946 3300 - Ramal 2218  
deusmarmartins@copercana.com.br

**Nilton Schiavinato**  
(16) 3946 3300 - Ramal 2286  
cadastro@copercana.com.br

**Deusa Idem**  
(19) 3583 9448  
descalvadocadastro@copercana.com.br

[www.agronegocioscopercana.com.br](http://www.agronegocioscopercana.com.br)





## Ensaio sobre a virtude da simplicidade

Há um preconceito que coloca o simples na mesma bacia do coitado, do inocente, do incapaz em conseguir evoluir na vida. Talvez isso ocorra porque muitos vestem a máscara da simplicidade para, de maneira hipócrita, conseguir a dó alheia e com isso sobreviver utilizando desse artifício como muleta.

O simples é apenas a ausência do complicado e quando se passa ver as coisas com esse olhar, é possível encontra-lo em diversos lugares, que sim, são demasiadamente complexos, como uma operação agrícola, mas que tem a simplicidade na sua essência.

Outro exemplo é das Lojas de Ferragens e Magazine Copercana, que tem sua história contada nesta edição como quarto capítulo do livro dos 60 anos da cooperativa, que passou de uma simples venda de utilidades na década de 60, para uma rede com duas dezenas de unidades que utiliza novos métodos de layouts e comunicação visual e sistemas modernos de tecnologia da informação, mas que tem sua meta de crescimento baseada no simples ato de escutar o que o homem do campo precisa.

O complexo início de safra, que vem depois de complicadas (não malsucedidas) temporadas de cultura de rotação e plantio todos empossados depois de muita chuva, está retratado na coletânea de reportagens de capa. Porém com dedicação, experiência e integração, as soluções foram surgindo de maneira mais simples e aos poucos, com o decorrer da colheita, as águas que vieram do céu, vão demonstrando sua importância.

E nenhuma história é tão simplesmente incrível como a dos pioneiros da união do cultivo da cana-de-açúcar com o cooperativismo, que traz nas próximas páginas a do cooperado-fundador Natalino Guidi.

Para encerrar os ensaios sobre a virtude da simplicidade em forma de texto jornalísticos publicados neste periódico, confira como o Projeto Amendoim, através de seu foco claro e simples da busca constante pela qualidade, começou sua empreitada para se tornar o maior exportador do Brasil para o exigente mercado Japonês.

Além disso, há muito conteúdo técnico que tenta tornar mais simples o entendimento sobre a utilização do Boro, a formulação do preço da cana ou a utilização das melhores variedades pensando em desempenho no início de safra.

Mediante tamanha quantidade de informações, não será tão simples assimilar tudo, portanto escolha um lugar calmo, tranquilo e ...

## expediente

### CONSELHO EDITORIAL:

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

### EDITORA:

Carla Rossini - MTb 39.788

### PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Joyce Sicchieri

### EQUIPE DE REDAÇÃO E FOTOS:

Eddie Nascimento, Fernanda Cláudio,  
Marino Guerra e Tamiris Dinamarco

### COMERCIAL E PUBLICIDADE:

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

### IMPRESSÃO:

São Francisco Gráfica e Editora

### REVISÃO:

Lueli Vedovato

### TIRAGEM DESTA EDIÇÃO:

27.670

### ISSN:

1982-1530

## conselho editorial

A Revista Canavieiros é distribuída gratuitamente aos cooperados, associados e fornecedores do Sistema Copercana, Canaoste e Sicoob Cocred. As matérias assinadas e informes publicitários são de responsabilidade de seus autores. A reprodução parcial desta revista é autorizada, desde que citada a fonte.

### ENDEREÇO DA REDAÇÃO:

A/C Revista Canavieiros  
Rua Augusto Zanini, 1591  
Sertãozinho/SP - CEP: 14.170-550  
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 2242)  
redacao@revistacanavieiros.com.br

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





# SUMÁRIO

10

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

Confira o quarto capítulo da trajetória da cooperativa.

22

**Histórias que fazem a nossa história**

Nosso homenageado do mês é o 20º membro fundador da Copercana, Natalino Guidi.

58

**Matéria Capa**

Abril com cara de março



Edição anterior  
Ano XVI - Março - Nº 197

**134**

**Consolidando e fortalecendo a presença feminina no setor**

A 11ª edição do Encontro Cana Substantivo Feminino reuniu em Ribeirão Preto-SP cerca de 500 mulheres

**E MAIS:**

**100**

**Coluna Climática**

Início da temporada das frentes frias!

**111**

**Artigo Técnico**

Variedade de cana-de-açúcar com maturação precoce

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

**ABRACE  
UM FUTURO  
EQUILIBRADO.**

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





## Inlayon™ ECO

NEMATICIDA  
MICROBIOLÓGICO

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

#CanaÉCorteva

## Omsugo™ ECO

INOCULANTE PARA  
SOLUBILIZAÇÃO DE FÓSFORO



**Omsugo™ ECO** é o primeiro inoculante solubilizador de fósforo para a cultura de cana-de-açúcar, composto por duas cepas de bactérias distintas, exclusivamente selecionadas e desenvolvidas pelos pesquisadores da Embrapa.

Trata-se de um produto biológico capaz de solubilizar o fósforo retido no solo e na matéria orgânica, além de maximizar a eficiência nutricional das plantas por meio de um melhor aproveitamento da adubação fosfatada, contribuindo com a produtividade e a longevidade do canavial e otimizando os investimentos passados e futuros na lavoura.



HOLSCRICKET

0800 772 2492 | saiba mais: [corteva.com.br](http://corteva.com.br)

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



*...flauen wind,  
gi holau fain. ...  
Albert D...*

Loja de Ferragens e Magazine de Sertãozinho  
na década de 70



Nossa história é  
tudo de bom



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

## Introdução

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

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

Esta edição traz o quarto capítulo que narra como se desenvolveu o mais tradicional ramo de negócios do segmento de varejo, a rede de Lojas de Ferrageme Magazine.



“ A venda em si será uma consequência, pois se você sabe que eu estou ao seu lado, interessado em te atender, na hora que precisar você vai se lembrar de quem? Quem nunca te deu atenção? Então esse será o foco da nova onda, melhorar ouvindo o produtor ”

(Marcio Fernando Meloni, diretor comercial varejo)

# A varanda da fazenda



**É** inegável que as Lojas de Ferragem são lugares especiais aos produtores que desde sempre as frequentam, por vezes até mais de uma vez no dia para fazer suas compras (que vão desde as ferramentas e peças para as máquinas, passando pela botina do dia a dia, o cooler para deixar gelada a cerveja da pescaria e as rações e remédios para a cachorrada e o gadinho do sítio).

Nas lojas se conversa com o agrônomo, se encontra também os representantes dos fornecedores de insumos da Copercana e é um excelente ponto de encontro para se iniciar a visita até uma propriedade, fora a parada no meio da correria para tomar pelo menos um cafezinho, tanto que antigamente todas as unidades da rede tinham pelo menos um banco, parecido com aqueles de praça, na porta para os

produtores trocarem ideias do que estava acontecendo na roça de cada um.

Por esses e outros tantos motivos que o cooperado sente o mesmo aconchego quando entra nelas, é como se estivesse na varanda de sua fazenda.

## A primeira onda

A rede de lojas de ferragens é um dos negócios mais antigos da cooperativa, as primeiras unidades nasceram em Sertãozinho e Pontal ainda na década de 60, a princípio ofertavam uma pequena quantidade de itens que era basicamente aqueles necessários na lavoura que a cooperativa conseguia, com muita dificuldade, disponibilizar.

Contudo, seu primeiro grande empreendimento comercial foi quando começaram a vender itens de primeira necessidade para a casa e os familiares dos cooperados, o que passou a ser identificada como loja de produtos mistos, sendo o embrião para a explosão do magazine, mais especificamente na comercialização de vestuários.

“Começamos na parte de confecção, na época, com a calça

rancheira, uma calça jeans fabricada pela Alpargatas, foi uma ideia do Senhor Fernandes dos Reis, que na época viu e achou interessante vender aos produtores, pois se tratava de uma mercadoria barata e bastante resistente. Me lembro da primeira venda, foram duas calças para o seu Laudomir Rodrigues, que as comprou para utilizar na fazenda”, conta o colaborador na época, Cláudio Moacir Pelanda.



Loja de Confeções Copercana, o que nasceu para vender calça jeans resistente para o trabalho na roça, se transformou num grande magazine com itens para toda a família

“Me lembro que quando trabalhei no departamento financeiro, como ainda não havia nem cartão de crédito, os cooperados autorizavam seus familiares a comprar nas lojas de ferragem e no magazine e depois acertavam no mês seguinte. Fazíamos as pilhas de notas de cada um da família já separado para facilitar o controle deles”, disse o superintendente comercial Ricardo Meloni, que iniciou sua carreira na Copercana atuando junto ao departamento financeiro.

E, como a grande maioria da população de Sertãozinho tinha algum grau de parentesco com alguém que tinha pelo menos uma chácara, e a qualidade das roupas era algo diferenciado, o magazine, que teve seu auge no pavilhão superior onde é a Loja de Ferragens de Sertãozinho hoje, vivia cheio, especialmente de mães e suas respectivas levas de filhos.

Os anos foram passando e novas lojas foram inauguradas somente na década de 80 (Serrana, Pitangueiras e Cravinhos), crescendo de maneira lenta até o final do século, onde apenas mais uma filial, em Severínia, foi inaugurada.

Nesse período, até pela expansão do comércio dos municípios da rede, o setor de confecção foi perdendo o fôlego

e acabou sendo transformado em magazine, o qual até hoje oferta um variado portfólio de itens que vão desde eletrodomésticos, até peças de decoração, cama, mesa e banho; calçados e botinas.



Ricardo Meloni: Participou desde a época da confecção até a expansão das lojas

## Expansão em ondas

Entrando no século com seis lojas, a segunda grande expansão da rede se deu entre os anos de 2007 e 2008, quando foram inauguradas duas unidades no Triângulo Mineiro (Frutal e Campo Florido) e incorporadas outras cinco vindas da Coopervan (Cooperativa Agropecuária do Vale do Mogi-Guaçu) localizadas em Descalvado, Porto Ferreira, Santa Rosa de Viterbo, Santa Cruz das Palmeiras e Santa Rita do Passa do Quatro.

“As lojas que compunham a Coopervan deram um expressivo salto em vendas, principalmente na questão dos produtos veterinários, pela região se caracterizar com uma intensa atividade pecuária”, disse Ricardo Meloni, que também lembrou do esforço realizado pela cooperativa no processo de melhoria predial.

“Em Santa Cruz das Palmeiras construímos um prédio novo e implementamos o projeto piloto para servir de referência no processo de padronização de toda rede. Já em Porto Ferreira fizemos uma ampla reforma. Como o prédio já estava bem estruturado, em Descalvado foram necessárias algumas adaptações, enquanto que em Santa Rita do Passa Quatro e Santa Rosa de Viterbo, mesmo sendo unidades que já passaram por obras, estamos com o projeto fechado para adequação e ampliação dos espaços”, comentou Ricardo Meloni.



Loja de Santa Cruz das Palmeiras, foi a piloto da rede dentro do padrão de layout e comunicação visual. Unidades incorporadas da antiga Coopervan deram grande impulso ao negócio

Assim, a rede passou a contar com 15 unidades, mais que duplicando o seu tamanho num período de dois anos. Em 2011, os municípios de Morro Agudo e Ituverava também ganharam um ponto comercial da Copercana.

Entre 2014 e 2015 foram mais seis lojas abertas: Paulo de Faria, Barretos, Batatais, Guaíra, Guará e Jaboticabal. Em 2019, Monte Alto encerra essa fase de crescimento, em parte em decorrência da pandemia, que obrigou a gestão a aguardar e ver como seria o futuro, mas também pela necessidade de padronização da rede principalmente na troca do layout de balcão para o de autosserviço.

“Nesse sistema, o cliente tem contato visual com os produtos enquanto percorre toda a loja, o que o faz lembrar de itens que ele precisa, mas não fazia parte de sua lista quando entrou no estabelecimento”, comentou Ricardo Meloni.



Marcio Meloni: Sistema de autosserviço possibilitou a ampliação da oferta de produtos

Falando em padronização, além do novo layout, vem sendo trabalhada toda a comunicação visual das áreas externas e internas com o objetivo de atrair novos clientes, principalmente o público urbano que não conhece ou tem pouco contato com a Copercana, através da criação de um ambiente agradável que as pessoas sintam prazer de frequentar.

“As reformas das lojas seguem firmes, mas também é preciso ressaltar que o ano de 2023 marcará a ampliação da rede após vencida a pandemia”, disse, o diretor comercial varejo, Marcio Meloni, ao se referir da unidade de Matão que deve iniciar suas atividades no segundo semestre.

### Expansão na área veterinária

Três fatores formam a base que fez o setor veterinário, voltado para criações, ser o de maior expansão nos últimos anos nas lojas de ferragem. O primeiro é mercadológico, já há algum tempo os produtores cooperados em suas atividades localizadas

especialmente na área de abrangência da Copercana, passaram a adotar alguma atividade de criação muitas das vezes em áreas com baixa vocação para a formação de lavoura.

Os negócios são os mais variados possíveis, muitos confinamentos foram instalados, mas também há pastos de recria e para a criação de vacas leiteiras. Têm produtores que investiram em estruturas de pisciculturas e granjas, tanto de aves, mas também de suínos. Fora os tradicionais haras e criação de ovinos. Basta circular pela área rural que logo se avista a presença de alguma criação.

Os outros dois fatores são iniciativas internas da própria cooperativa: “Nas antigas estruturas de balcão, os produtos veterinários às vezes ficavam escondidos, na lateral, com pouca ou nenhuma visibilidade para quem entrasse na loja. Depois da instalação do autosserviço fizemos questão de reservar para as farmácias um lugar de destaque, e ampliamos consideravelmente o mostruário de produtos”, comentou Márcio Meloni.



Loja veterinária no Agronegócios Copercana de 2018, segmento vem em crescimento constante

O terceiro item é a ponte entre os produtos e os produtores, que são os veterinários, que passaram a atuar de maneira externa visitando os produtores, mas também a capacitação dos gerentes e equipe de vendas interna das lojas, que embora não podem indicar um medicamento, ouvem a necessidade dos clientes e repassa ela aos profissionais capacitados tecnicamente.

### A próxima onda de crescimento

Não há dúvidas que num intervalo relativamente curto de tempo a Copercana vai finalizar seu processo de reforma, e deve abrir mais unidades, mas nas edições futuras desse livro, principalmente a que vai celebrar os 70 anos da cooperativa, o grande destaque que se dará para as lojas de ferragem é o uso de ferramentas relacionadas à tecnologia da informação e também a adoção de novas metodologias que as tornem personalizadas conforme a demanda de produtos de cada unidade.

E esse futuro já começou com a implementação de diversos softwares e contratação de consultorias, que vão desafiar todos os colaboradores no sentido da mudança de

processos, mas que são imprescindíveis quando o objetivo é subir diversos degraus se pensando em eficiência.

“Iniciamos a parceria com uma consultoria onde vamos desenvolver um trabalho de evolução de vendas de produtos agropecuários em toda rede da Loja de Ferragem. Ele consiste numa metodologia consagrada focada em nos gerar informações para entender o que realmente cada cooperado planta, cria, enfim quais são suas demandas dentro do escopo do negócio.


Começamos por entender qual o potencial de vendas de cada região e quanto estamos atingindo atualmente. Esse é o último passo para encerrarmos a cultura de loja de balcão, de esperar o cooperado vir, agora vamos buscar o produtor, levar na fazenda o que é a cooperativa, o que ela pode oferecer para ele, não ficar somente na intenção de vender, quais as oportunidades que ele passa a ter ao se tornar cooperado e toda a solidez da Copercana construída ao longo desses 60 anos.

A venda em si será uma consequência, pois se você sabe que eu estou ao seu lado, interessado em te atender, na hora que precisar você vai se lembrar de quem? Quem nunca te deu atenção? Então esse será o foco da nova onda, melhorar ouvindo o produtor”, completou Marcio Meloni.



O foco da nova onda de crescimento é melhorar ouvindo e indo até o produtor

A varanda da fazenda, acanhada, com o banco de praça na porta mudou. Porém mesmo fechando com vidro e colocando ar-condicionado, trocando o fogão a lenha revestido pelo “vemeião” por uma air fryer, a velha geladeira vermelha que nunca congelou uma garrafa de cerveja por

uma moderna chopeira e a antiga vitrola por caixas de som minúsculas com bluetooth tocando uma playlist do spotify; podem ter certeza que a essência é a mesma, e ela nunca deixará de ser o lugar onde o cooperado poderá tomar um ar na corrida rotina diária. 



# VACINAÇÃO FEBRE AFTOSA

ADME



Vacinação obrigatória para o rebanho de bovinos e bubalinos, de todas as idades.

Nas Lojas de Ferragem Copercana você encontra vacinas contra febre aftosa e a linha completa de vermífugos para a proteção do seu rebanho!



De 1º a 31 de maio

*Consulte nossos veterinários*



**COPERCANA**  
FERRAGEM - MAGAZINE





 MURAL  
**60 ANOS**

Nossa casa sempre foi a casa  
de nossos cooperados



# Agricultura forte requer **coragem, empenho e** **cooperativismo.**

Esta é uma homenagem da  
**Ourofino Agrociência** aos  
**60 anos da Copercana.**



**ourofino**  
agrocência



**COPERCANA**



Visite o **nosso site** e saiba mais sobre como **reimaginamos a agricultura brasileira.**



**H**istórias que  
fazem a nossa história

Fernanda Clariano

## O trabalho enobrece o homem e o faz merecedor



*“A minha alegria é ver que venci, que conquistei meu patrimônio e contribuí para a formação de uma cooperativa que sempre esteve ao meu lado na minha trajetória que é a Copercana”*

*(Natalino Guidi)*

Nesta edição, o homenageado é o agricultor Natalino Guidi, de 88 anos de idade. Ele, que aos 27 anos tornou-se o 20º membro fundador da Copercana, tem uma história linda baseada em muito trabalho. Natalino, que sabe que quem tem juízo planta e colhe os frutos no tempo certo, dispôs de algumas horas para bater um papo com a reportagem da Revista Canavieiros e relembrar a sua trajetória.

Natalino é o primogênito dos 10 filhos de Domingos Pedro Guidi (*in memorian*) e de Lúcia Pasqualoto Guidi (*in memorian*). Ele e seus irmãos Leda Guidi, Ângelo Guidi Neto (*in memorian*), Dalva Guidi, Guiomar Guidi (*in memorian*), Devanir Guidi, Bruno Felício Guidi (*in memorian*), Maria Júlia Guidi, João Hélio Guidi e Dora Lúcia Guidi, foram criados no Sítio Bom Retiro, na região de Pontal-SP.



Natalino na “Casa do Borges”, local onde nasceu

### Infância na roça e estudos...

Natalino nasceu no dia 13 de fevereiro de 1935, na Fazenda Borges, local que com o passar do tempo tornou-se o Sítio Bom Retiro.

“Eu me lembro que quando moleque brincava muito com os filhos dos empregados da fazenda e me divertia muito com eles. Com oito anos de idade fui estudar na escola rural na Estação Ferroviária de Cascalho, em Pontal. Lá fiz o primeiro, segundo e terceiro ano. Depois fui estudar o quarto ano em Sertãozinho, como meu pai não tinha como me levar para continuar os estudos eu parei e aos 12 anos de idade passei a ajudá-lo na fazenda onde eu tratava dos porcos, aprendi a tirar leite e a plantar e colher algodão”.

Com o passar dos anos, seu pai se mudou para a cidade e

delegou a Natalino a administração da fazenda. “O meu pai não conseguiu expandir os seus negócios e delegou a mim as responsabilidades da fazenda, naquela época ele tinha muitas dívidas, mas aos poucos consegui quitá-las”.

Em 1975 seu pai dividiu as terras e as doou para os filhos. “Compramos um sítio no Cascalho e começamos a mexer com grãos e depois passamos a cultivar cana-de-açúcar. Os meus irmãos Devanir, Angelinho e Bruno me ajudavam, mas puxei muitos anos de cana nas costas, pois antigamente não tinha guincho, era bem difícil. Com o tempo os meus irmãos mudaram para Minas Gerais onde compraram fazenda e foram tocando”.

### A formação da família...



Uma lembrança do casamento em 1956

Com 18 anos Natalino conheceu Maria José Silva, na época ela tinha 16 anos de idade. “Logo que nos conhecemos passamos a namorar, foram dois anos até que o pai dela, o senhor Antenor Pedro Silva, que era chefe da estação de trem no Cascalho, foi transferido para a cidade de Bastos, na divisa do Paraná, e ela precisou se mudar. Passamos a namorar por cartas, e todo mês eu ia visitá-la. Era uma noite inteira de viagem e chegou um dia que não aguentava mais de saudades e vi que tinha condições e já era hora de casar. Fui buscá-la e nos casamos no dia 19

de maio de 1956, já são 67 anos juntos”, expressou com satisfação e lembrou dos acontecimentos daquela data. “Nos casamos na cidade de Pontal e no dia do casamento alugamos um carro para buscá-la na fazenda e levá-la até a igreja, mas o carro estava furado por baixo e entrava muita poeira. O vestido dela, que era branco, chegou na igreja todo empoeirado. Quase na hora do jantar que aconteceu na fazenda para a família e para os convidados, recebemos a notícia da morte do meu tio, José Guidi. Metade do pessoal foi para o velório e a outra metade ficou no jantar. No dia do nosso casamento tivemos muitos imprevistos, mas foi um dia muito bom para nós. A nossa lua de mel foi em Santos”.

### **Vieram os filhos e os netos...**

O casal teve quatro filhos, Elda Maria Guidi, Antenor Luís Guidi, Marco Roberto Guidi e Natalino Fabiano Guidi (in memorian) que faleceu com 36 dias de vida. Esses filhos lhes deram oito netos – seis homens e duas mulheres, e cinco bisnetas.

“A minha família combina muito bem, não temos nenhum problema, graças a Deus. Os meus netos estão sempre aqui em casa e temos muito carinho por eles. Eles nos respeitam e nos querem muito bem e nós também queremos muito bem a eles. Antigamente nos reuníamos muito mais aqui em casa, a Maria José sempre fazia alguma festinha e juntava toda a família, mas agora estamos com menos pique né? Os netos sempre vinham na piscina, faziam churrasco, mas agora cada um foi para um lado e todos têm piscina, então a frequência das reuniões diminuiu”.



Natalino com seus filhos e netos

### **Dificuldades...**

“Já tive alguns apertos na vida, mas graças a Deus nunca precisei vender nada por dificuldade. Teve um ano que

plantei milho em Minas Gerais e o preço não cobriu nem a metade dos custos. Aquilo deu uma balançada, porque vendi o milho a R\$ 7 a saca de 60 quilos. Tomei uma ras-teira aquele ano, paguei para trabalhar. Mas graças a Deus superei aquela fase. Hoje não mexemos mais com grãos, nem aqui nem em Minas Gerais, só trabalhamos com cana-de-açúcar. Outro fato que deu uma abalada foi um roubo de produtos para a lavoura que tivemos na fazenda. Eu comprei alguns produtos e armazenei para ir utilizando conforme a necessidade e em certa ocasião bandidos invadiram a fazenda e levaram tudo, só deixaram um tambor de 200 litros. Naquela época eu havia feito um financiamento para adquiri-los e tive que comprar tudo novamente com os meus próprios recursos”.

### **Tecnologia no campo...**

“As tecnologias ajudam bastante, mas não é todo mundo que pode acompanhar, que tem poder aquisitivo para comprar grandes maquinários e muitos se viram como podem. Antigamente era bem mais difícil plantar e colher e ainda assim fui premiado no ano de 1982 como maior produtor de amendoim do estado de São Paulo. Fiquei muito contente com aquela premiação”.







“ Eu sou envolvido com a produção agrícola e fico muito feliz quando está produzindo bem, quando tem uma colheita boa, quando não tem nenhuma geada brava. E fico feliz também quando os meus filhos e netos estão na minha casa, ou quando eles nos convidam para fazer algo ”

### O lazer...

“Após trabalhar bastante, atualmente são os meus filhos que administram tudo, com isso tenho tempo de sobra, são 24 horas de tempo livre, e para passar o dia gosto muito de ficar sentado na varanda com o meu radinho do lado escutando música sertaneja”.

### Sua história com a Copercana...

“A Copercana sempre foi muito parceira. Eu tinha 27 anos quando formamos a cooperativa – sou o fundador de número 20, e muito grato por tudo o que a cooperativa representa na minha trajetória como produtor rural e cooperado. Sempre que precisei de algum auxílio para a lavoura, eu encontrei na cooperativa”.



Natalino é o fundador número 20 da Copercana e exibe sua matrícula com muito orgulho

### Um vencedor...

O trabalho é a engrenagem que movimenta os sonhos para que se tornem realidade. E foi através do seu esforço e trabalho que Natalino venceu suas batalhas e hoje comemora com orgulho a sua vitória.

“Eu usei bastante a minha cabeça para ter o que tenho e acho que eu fui glorioso em conseguir progredir, mas não foi fácil. Fiz muito trabalho braçal e nunca fiz corpo mole, nunca pensei em desistir. Eu plantei, colhi e o meu sentimento hoje é de muito orgulho, porque através do meu esforço consegui conquistar o meu patrimônio. Valeu a pena o meu esforço, eu consegui vencer! 🌱



Natalino com seu gato de estimação Nego, sua esposa Maria José e seu filho Marco

# seu Legado

NASCEU PARA  
CONTINUAR.



Copercana 60 anos.  
A BASF faz parte  
dessa história.

Legado é evolução.



continua

- ☎ 0800 0192 500
- 📘 BASF.AgroBrasil
- 🌐 BASF Agricultural Solutions
- 📺 BASF.AgroBrasilOficial
- 🌐 [agriculture.basf.com/br/pt.html](http://agriculture.basf.com/br/pt.html)
- 🌐 [blogagro.basf.com.br](http://blogagro.basf.com.br)
- 📱 @basf\_agro\_br





O plantio da cana de açúcar cresce a cada ano, atingindo em 2021, mais 715 milhões de toneladas produzidas, segundo dados do IBGE.

Esse número mostra a importância de cooperativas como a Copercana, que prezam pelos interesses dos agricultores desses e de outros alimentos.

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

**BASF**  
We create chemistry



José Mario Paro

Produtor rural cooperado  
Copercana

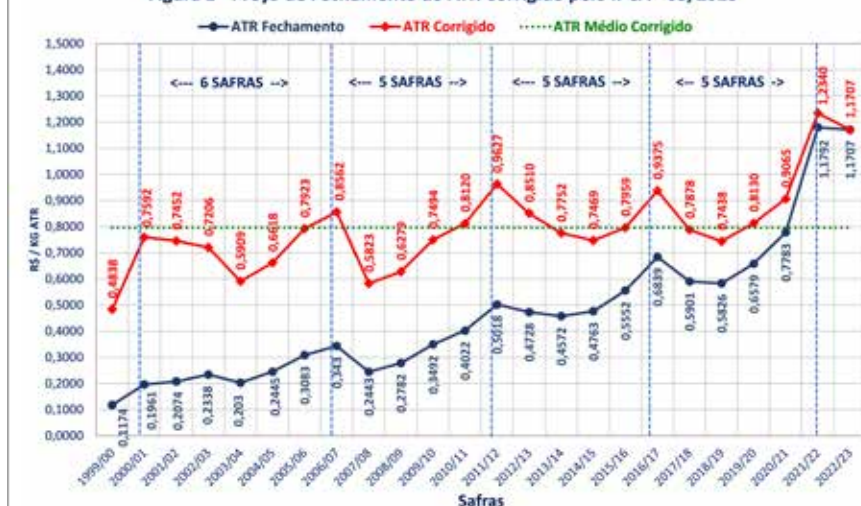


# Do preço do kg do ATR e do faturamento por hectare de cana-de-açúcar

Estaremos tratando das toneladas de cana por hectare; dos kg do ATR/ton. de cana; do total de ATR e do faturamento por hectare.

Os dados registrados são as médias, por safra, obtidos pela Agropecuária Irmãos Paro S/A, empresa da família.

Figura 1 - Preço de Fechamento do ATR Corrigido pelo IPCA - 03/2023



Na linha azul da figura 1 estão registrados os preços de fechamentos do kg de ATR nas safras 1999/2000 a 2022/23 e a linha vermelha traz estes valores corrigidos pelo IPCA – IBGE, índice oficial da inflação do Brasil. Analisando-se o gráfico (figura 1), observa-se o

comportamento dos preços do kg do ATR em ciclos a cada 5 safras, possibilitando inferir os preços futuros.

Observa-se ainda a evolução crescente dos preços do ATR, acima da inflação, por razões econômicas e mercadológicas.

**Figura 2 - Faturamento por Hectare**

<b>Safra</b>	<b>Ton. de Cana / ha.</b>	<b>Kg de ATR / Ton. de Cana</b>	<b>Ton. de ATR / ha.</b>	<b>(*) R\$ / kg de ATR</b>	<b>(*) R\$/ha.</b>
<b>2018/19</b>	<b>88,51</b>	<b>143,53</b>	<b>12,70</b>	<b>0,7438</b>	<b>9.449,12</b>
<b>2019/20</b>	<b>89,63</b>	<b>141,17</b>	<b>12,65</b>	<b>0,8130</b>	<b>10.286,94</b>
<b>2020/21</b>	<b>95,62</b>	<b>147,30</b>	<b>14,08</b>	<b>0,9065</b>	<b>12.767,89</b>
<b>2021/22</b>	<b>76,27</b>	<b>141,15</b>	<b>10,77</b>	<b>1,2340</b>	<b>13.284,64</b>
<b>2022/23</b>	<b>86,14</b>	<b>141,65</b>	<b>12,20</b>	<b>1,1707</b>	<b>14.284,57</b>

**(\*) Corrigido pelo IPCA 03/2023**

A figura 2 mostra os preços de fechamentos do kg do ATR das safras 2018/19 a 2022/23, corrigidos pelo IPCA. Mostra também o faturamento bruto por hectare, corrigido pelo IPCA.

Existem duas situações importantes na figura 2 a serem observadas:

a) a safra 2020/21 bateu um recorde na região, com todos os índices maximizados;

b) na safra 2021/22 aconteceu o oposto, pois bateu um recorde negativo. Todavia, em razão dos preços historicamente elevados do kg do ATR (R\$ 1.2340), o faturamento por hectare foi superior à safra 2020/21, recorde anterior.

**Safra 23/24:** a tendência predominante até o momento é de produção de cana maior que a das safras 2021/22 e 2022/23.

O teor de sacarose (ATR) será inferior às duas safras anteriores, em razão da ocorrência das chuvas e o preço do kg do ATR menor que as duas safras consideradas, observadas na figura 1.

Observa-se ainda que o preço do kg do ATR da safra 2022/23 iniciou um novo ciclo de baixa, que deverá ser continuado pela safra 2023/24.

**Boa safra para todos nós!**

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



Converse Bayer  
0800 011 5560  
conversebayer@bayer.com

[www.agro.bayer.com.br](http://www.agro.bayer.com.br)

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



# Provence<sup>®</sup>

## TOTAL

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

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

**Provence Total. Quem usa, evolui.**



Se é Bayer, é bom

### **ATENÇÃO**

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



# Paulo de Faria de casa nova

Copercana reinaugura estrutura na filial



Nova estrutura da Loja de Ferragem e Magazine e Departamento de Insumos foi feita para facilitar o atendimento das necessidades dos cooperados e clientes



**D**ando continuidade ao processo de padronização de sua rede de filiais, a Copercana inaugurou suas novas instalações em Paulo de Faria-SP, constituído com base num layout de loja inspirado no modelo de autoatendimento e na ampliação da capacidade de armazenagem de defensivos.

Com isso, a perspectiva é de ganho na eficiência de atendimento, pois haverá crescimento do mix e quantidade unitária de itens da Loja de Ferragem e Magazine e a opção aos cooperados de retirar os insumos quando precisar, comprando em

momentos que o preço estiver mais atraente, além de ampliar a disponibilidade à pronta-entrega.

“Paulo de Faria é mais um passo no processo de padronização das filiais, que além de contar com lojas modernas em ambientes confortáveis, o agrônomo tem uma sala reservada para atender os cooperados e representantes dos fornecedores da melhor maneira possível, há um ganho expressivo em termos logísticos e de segurança com a construção dos depósitos de defensivos seguindo todas as normas de adequação exigidas”, disse o diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Cesar Urenha.



Francisco Urenha: “Paulo de Faria é mais um passo no processo de padronização da rede de filiais de Copercana”

Visão compartilhada pelo RTV (Representante Técnico de Venda) da Copercana, Bruno Borges Silva: “Começamos com um escritório em Orindiúva, posteriormente mudamos para Paulo de Faria com uma pequena loja, mas com o tempo também surgiu a demanda para armazenamento de defensivos e melhoria da loja, por isso vejo esse prédio novo como uma conquista de todos os envolvidos,

desde os cooperados até os colaboradores”.

E confirmada pelo cooperado-produtor, Gutemberg Assunção Rodrigues: “Antes, para comprar uma mangueira tínhamos que ir até São José do Rio Preto, os insumos estoávamos na fazenda, com a vinda da loja lá em 2014 e a presença do agrônomo e agora com esse novo ponto, poderemos retirar os defensivos conforme a necessidade”.




O RTV de Paulo de Faria, Bruno Borges, ao lado do produtor-cooperado, Gutemberg Assunção Rodrigues, enfatizam a ampliação da capacidade de armazenamento de defensivos como um dos pontos principais da nova filial

Como na cana, a perspectiva do setor veterinário também é bastante positiva: “Acredito que a região tem muito potencial de crescimento, uma demanda muito grande de gado leiteiro e de corte, então vamos conseguir evoluir muito, tanto na parte de medicamentos como na nutrição. Com a reforma, conseguimos aumentar o mix em exposição e também na quantidade dos produtos do dia a dia, o que elevou o fluxo de loja, estamos trabalhando de maneira bastante focada para não faltar justamente aqueles produtos que o criador precisa levar na hora”, disse o veterinário da Copercana, André Duarte Scatena.



Loja de Ferragem e Magazine, em paralelo com o trabalho de padronização, também está implementando uma nova metodologia de adequação de portfólio e atendimento comercial

Não é apenas em Paulo de Faria ou no setor veterinário que está acontecendo o processo de adequação dos produtos conforme a necessidade do público: “Hoje estamos desenvolvendo um trabalho comercial muito forte no sentido de sermos ainda mais assertivos com as necessidades dos públicos de cada loja da rede, inclusive contamos com a participação de nossos cooperados junto aos nossos gerentes no sentido de alinharmos essas demandas o mais rápido possível”, revelou o superintendente comercial, Ricardo Meloni. 





# Copercana inicia nova edição do projeto Plantando o Futuro em parceria com a APAE de Sertãozinho

Nos meses de março e abril foram seis semanas de atividades



**A** Copercana iniciou em março a nova edição do projeto "Plantando o Futuro — Sustentabilidade e Cooperativismo", em parceria com a APAE de Sertãozinho. O projeto tem como objetivo promover atividades educativas e lúdicas em prol do meio ambiente, transformando os alunos em defensores da natureza. As aulas são coordenadas pela psicopedagoga e consultora Andrea Rossanez e acontecem por meio de uma iniciativa da Copercana Sustentável|ESG.

Ao todo, 60 alunos participarão do curso que acontecerá semanalmente, às terças-feiras, em dois períodos (manhã e tarde), no espaço de lazer do Centro de Eventos 'Manoel Carlos de Azevedo Ortolan'.

Durante a aula inaugural, o diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco César Urenha, destacou que o projeto é de extrema importância para a cooperativa e para a comunidade. "Através dele pretendemos fazer a diferença na vida desses alunos. É muito gratificante ver a participação de todos os colaboradores da Copercana nesse projeto, em especial da Andrea Rossanez, responsável pela parte educacional, e da Carla Rossini, do marketing", afirmou.



Francisco César Urenha comemorou o início da turma de 2023 do projeto Plantando o Futuro



Diretores e membros do Comitê Copercana Sustentável|ESG acompanharam as primeiras atividades do Plantando o Futuro



À direita a turma da manhã do Plantando o Futuro e à esquerda a turma da tarde

A professora da APAE, Andréia Aparecida Furtado Pereira Costa, está animada para mais uma edição do projeto, depois de ter participado em 2022. Agora, em 2023, ela está ainda mais entusiasmada por ter a oportunidade de trabalhar com duas turmas e promete muitas novidades para os alunos. "Em 2022 foi muito bom. Os conteúdos

foram bem aproveitados e as crianças amaram. Eu também adorei passar por essa experiência e este ano fui novamente agraciada em participar novamente e agora com duas turmas. A expectativa em torno do projeto é sempre a melhor, então sem dúvida, neste ano 2023 teremos muitas novidades", disse a professora.



Andréia Furtado tem grandes expectativas para suas duas turmas

## Atividades do mês



Andrea Rossanez mostrou o caderno que será usado durante o curso

Nos meses de março e abril foram seis semanas de atividades, com uma programação que aconteceu entre nos dias 14, 21, 28 de março e 4, 11, 18 e 25 de abril. Nesse primeiro momento, o Plantando o Futuro teve como principal foco trazer os participantes para dentro do contexto primordial do projeto: a sustentabilidade.

Um caderno de atividades foi entregue aos participantes, que receberam orientações de Andrea Rossanez sobre seu uso. A cada novo encontro eles aprendem a importância de cuidar da natureza e se tornem verdadeiros defensores do meio ambiente.

Dentro das temáticas propostas durante estes dois meses mês, os alunos fizeram atividades mostrando o que um defensor da natureza não deve fazer, e tiveram a

oportunidade de interagir com os colaboradores da Copercana que irão auxiliar no projeto e, quando a chuva deu uma trégua, conheceram as instalações do espaço de lazer da Copercana, terminando o dia se divertindo de maneira descontraída e brincando de bola no gramado.

Outra atividade proposta foi sobre o cuidado com o meio ambiente, reforçando o compromisso assumido pelos participantes em se tornarem defensores da natureza. Um vídeo exibido abordou os 3Rs (Reduzir, Reutilizar e Reciclar) e a importância da destinação correta dos materiais, por meio do processo de segregação. Como exercício de fixação, os participantes realizaram uma atividade lúdica: pintaram um desenho de um planeta Terra com um coração e mãos, simbolizando o compromisso com a preservação do meio ambiente. Já entrando na parte da segregação e separação dos materiais, eles aprenderam sobre a reutilização do plástico, papel e a destinação correta em suas respectivas lixeiras e cores. Como forma de fixação do exercício, os alunos foram convidados a pintar um desenho da lixeira seletiva destinada a cada um dos itens e colar pequenas imagens com objetos que só podem ser colocados nessas lixeiras.



Andrea Rossanez exibiu um quadro com diversos exemplos de materiais recicláveis que contém plástico em sua composição

E ainda teve tempo em abril para a criação de atividades comemorativas, como a “Caça ao Coelhoinho da Páscoa” e o “Dia dos Povos Indígenas”. Em ambos os casos, foram realizadas aulas temáticas. Na caça, os participantes confeccionaram orelhas de coelho usando cartolina e foram em busca de placas do Coelhoinho espalhadas por todo o centro de lazer. Ao final, todos receberam uma sacola com chocolates das marcas Nestlé, Lacta e Ferrero Rocher.



Participantes do projeto exibiram suas sacolas com os itens que ganharam na caça ao tesouro. Na foto a turma da manhã



A mesma alegria foi demonstrada pela turma da tarde

No Dia do Índio, a proposta foi a criação de pequenos indiozinhos feitos com rolos de papel, adornados com cocares feitos de penas coloridas. A atividade resultou em uma tribo da sustentabilidade. O objetivo dessa aula foi fazer com que os alunos aprendessem de forma lúdica e criativa sobre a importância da preservação ambiental e também sobre a cultura dos povos indígenas.

É importante ressaltar que essas atividades são importantes para conscientizar as crianças e jovens sobre a importância da sustentabilidade e estimular a adoção de hábitos mais conscientes em relação ao meio ambiente. 🌱



Indiozinhos confeccionados pelos alunos do projeto Plantando o Futuro





Atividades lúdicas desenvolvidas no projeto têm como foco a preservação ambiental



# Clientes do Japão conhecem nova unidade de beneficiamento do amendoim

Comitiva multidisciplinar representou o cliente mais antigo da Copercana



Equipe de gestão industrial do Projeto Amendoim recebe comitiva de um cliente do Japão na nova unidade de beneficiamento da Copercana



No mês de abril o diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, ao lado de seu time de gestores da área industrial de beneficiamento do amendoim, recebeu a visita de uma comitiva multidisciplinar da Inada Mame CO, indústria alimentícia cliente da cooperativa desde 2011.

Com o objetivo de conhecer as novas instalações industriais, eles tiveram a oportunidade de observar todo o processo de debulha e armazenamento, tendo todas as dúvidas sanadas pelos profissionais que os acompanharam.

No ramo alimentício há mais de 50 anos, seu presidente, Hidenari Inada, contou que anteriormente eles importavam amendoim da China, mas em 2008, em decorrência de problemas sanitários, os quais inclusive levaram pessoas a óbito, o mercado foi bloqueado pelo governo Japonês.

“Quando a importação fechou tínhamos cinco contêineres de amendoim comprados, ficamos praticamente sem matéria-prima para fabricar nosso amendoim japonês que

era comercializado em todo país”, contou Inada.

Instalada na cidade de Fukuoka, na ilha de Kyushu, terceira maior do arquipélago japonês e localizada no extremo sul do país, a primeira medida tomada pelo executivo foi tentar comprar amendoim chinês no mercado interno (sob a justificativa de que a matéria-prima precisava atender alguns critérios como por exemplo de peneira e sabor e até então ele não conhecia outra fonte produtora que poderia atender a sua necessidade).

O pouco que encontrou estava com o valor muito acima, exigindo da empresa que se aventurasse ao redor do mundo para encontrar um novo fornecedor. A primeira parada foi nos Estados Unidos, porém, como o processo de secagem é realizado numa temperatura muito elevada, a pele saía mais facilmente e o grão se tornava quebradiço mais fácil, duas características que inviabilizavam o produto.

O segundo destino foi a África do Sul, mas logo foi descartado, pois a produção não se enquadrava nos novos padrões de qualidade e com números de produção muito baixos.



O diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, conversa com o presidente da Inada Mame, Hidenari Inada

Sem muita perspectiva de solução do problema, numa visita a uma indústria alimentícia em Chicago, ele teve contato com o amendoim brasileiro, o que quebrou um velho paradigma que o fez excluir o Brasil no começo de sua busca: “Não imaginava que no Brasil havia produção de alto oleico, eu tinha o conceito que aqui se produzia

apenas o vermelho, que tem como característica um odor muito forte”.

Assim ele acabou chegando até a Copercana, o que lhe impressionou perante o rigoroso processo de qualidade, principalmente quanto aos níveis de aflatoxina e acidez.


Em 2009 foi feita a compra do primeiro contêiner,

hoje a Copercana é a principal fornecedora para sua indústria, exportando cerca de 700 toneladas anuais (mais de 20 contêineres). Como o Sr Inada também faz parte de uma importante associação nacional da indústria alimentícia, ele indicou a cooperativa para outros clientes, de forma que hoje 60% de todo amendoim que sai do Brasil e cruza praticamente todo o Oceano Pacífico para chegar em terras nipônicas, lembrando que se trata de um dos clientes mais exigentes em qualidade e sanidade do mundo, é cultivado pelos produtores-cooperados pertencentes do Projeto Amendoim da Copercana.

## Recado para o desenvolvimento genético

Como se trata de um grande consumidor da leguminosa, ainda há mais espaço no mercado Japonês para o Brasil ocupar, porém o executivo do ramo alimentício ressaltou um detalhe que o amendoim brasileiro precisa melhorar um pouco, o sabor.

Para ele, as questões envolvendo qualidade e físicas do grão são perfeitas, mas o gosto é um pouco fraco se comparado, por exemplo, ao amendoim dos Estados Unidos.

Está lançado um bom desafio aos profissionais que buscam a melhoria genética da cultura. 



Comitiva japonesa conheceu cada detalhe do processo de beneficiamento, país é um dos mais exigentes em termos de qualidade e sanidade do mundo

# Plano SAFRA

## Linha Automotiva

Condições Especiais

Taxas Diferenciadas

Parcelamento Facilitado



*O Plano Safra é exclusivo para cooperados e clientes que utilizam o cartão Copercana*

*Consulte nossos vendedores*



**COPERCANA**  
FERRAGEM - MAGAZINE





## Um exemplo de amor ao próximo

Copercana realiza jantar beneficente para refletir, celebrar e apoiar o trabalho do Hospital de Amor de Barretos



**N**a noite de 06 de abril, o Centro de Eventos Copercana “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan” foi palco para a 15ª edição do jantar em prol ao Hospital de Amor de Barretos. Cerca de duas mil pessoas, entre elas patrocinadores, empresários, colaboradores e fãs, fizeram do evento um encontro de amor e solidariedade ao próximo, visto que, através da união de esforços, foi possível repassar ao hospital uma quantia expressiva, superando o valor doado na edição anterior.

O tradicional jantar promovido pela Copercana tem como objetivo unir forças junto aos parceiros e apoiadores para arrecadar recursos para o Hospital de Amor de Barretos, que é nacionalmente conhecido pela excelência no atendimento médico, reconhecido pelas ações humanizadas e o constante aperfeiçoamento profissional do seu corpo clínico e que tem um déficit mensal altíssimo.

Nesta edição especial de 15 anos, duas duplas de peso do cenário sertanejo brilharam ainda mais o evento. Edson & Hudson e Gian & Giovani, com o projeto “Boate Azul”, cantaram seus maiores sucessos por mais de duas horas e encantaram o público com o resgate de grandes clássicos.

De acordo com o diretor geral do Hospital de Amor, Henrique Moraes Prata, a realização do evento tem grande importância para a entidade. “O êxodo da Copercana é uma história de dedicação e amor. O êxodo do Hospital de Amor é tratar por amor. Esse exemplo da Copercana, de ajudar a arrecadar fundos para que a gente possa ter vida, contaminou centenas de cidades que hoje fazem eventos assim e aí você ganha o privilégio de ter uma sociedade te ajudando”.



Henrique Prata e Antonio Eduardo Toniello

O presidente do conselho de administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniello, falou sobre a importância da arrecadação para que o hospital possa não apenas cumprir suas funções, mas também superar as metas de atendimento e serviço. “Para quem pode é até uma obrigação prestigiar este evento que já virou uma tradição, pois se traduz em rendimento para o hospital e tenho certeza que ajuda muito. Quando iniciamos há quinze anos, vendíamos de 80 a 100 mesas e atualmente já estamos com mais de 200 mesas vendidas. As empresas aderiram e só confirmamos se elas vêm, e todas confirmam. Isso é muito bom”.



“Esta é uma causa nobre e estamos repetindo nesta 15ª edição o sucesso habitual batendo recordes sucessivos de público e de arrecadação. A Copercana como um todo sente-se muito envaidecida em estar mais uma vez promovendo este evento com o sucesso absoluto de sempre”. Francisco Cesar Urenha, diretor presidente-executivo da Copercana

“Essa é uma iniciativa muito bonita da diretoria, do conselho e dos funcionários da Copercana. O pessoal se doa e dessa forma é possível levar um pouco de carinho e ajuda financeira para o hospital que tem um déficit mensal muito grande. Este ano tivemos uma venda maciça das mesas e graças a Deus batemos um recorde de arrecadação”, afirmou o diretor comercial varejo da Copercana, Marcio Fernando Meloni.

“Esse é um papel social muito importante que a Copercana realiza. O Hospital de Amor é uma instituição que presta serviço praticamente para o Brasil inteiro e é muito gratificante através desse evento ter a possibilidade de arrecadar uma boa quantia para ajudar”, disse o diretor comercial agrícola da Copercana, Augusto César Strini Paixão.

“Cooperativa é uma união de forças e nós nos unimos aos nossos parceiros para a realização deste evento que é sucesso novamente. Isso acontece pela seriedade que tem tanto da Copercana, como do hospital, e os parceiros que abraçaram essa causa. Estamos muito orgulhosos porque através deste evento vamos conseguir destinar uma verba expressiva para o Hospital de Amor”, comentou o diretor financeiro e administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez.



Marcio Fernando Meloni



Augusto César Strini Paixão



Giovanni Bartoletti Rossanez



Frederico José Dalmaso



Ricardo Meloni



Carla Rossini

“A participação social da Copercana junto à sociedade é muito forte e este jantar em prol ao Hospital de Amor de Barretos muito nos orgulha. A cada ano a procura por mesas é maior e isso contribui para que o evento bata recorde sobre recorde e dessa forma conseguimos designar uma quantia significativa ao hospital, graças ao apoio dos nossos parceiros e isso é muito gratificante”, afirmou o superintendente comercial Insumos da Copercana, Frederico José Dalmaso.

“A Copercana está de parabéns por esse evento. O varejo e os fornecedores sempre unem esforços e se empenham para a realização deste evento que é sucesso garantido devido a sua finalidade, que é ajudar o Hospital de Amor de Barretos”, disse o superintendente comercial Varejo da Copercana, Ricardo Meloni.

“Quem conhece o Hospital de Amor de Barretos sabe do trabalho fantástico que é oferecido e que lá todos são atendidos da mesma forma. Não importa se a pessoa é rica ou pobre, qual sua classe social, cor ou religião. Poder trabalhar na realização desse evento é maravilhoso, principalmente porque contamos com o apoio da diretoria da Copercana que nos ajuda não só nas vendas, mas também nos apoiando naquilo que precisamos para que o jantar seja o sucesso que é. O êxito desse jantar também se deve às pessoas que adquirem as mesas, que compram com o intuito de ajudar”, destacou a gerente de Comunicação e Marketing da Copercana, Carla Rossini.

## Amor pela vida

Neste ano de 2023, o Hospital de Amor de Barretos completou 61 anos de uma história de muito amor e dedicação

ao próximo. A instituição atende cerca de 6.500 pacientes por dia, prestando o maior serviço oncológico SUS do país, e é reconhecida por seu grande investimento em prevenção, ensino e pesquisa, além de manter uma equipe médica altamente qualificada e comprometida com a vida.

Acompanhe o depoimento da técnica em nutrição e dietética, Ivone Aparecida Silva Rubis, que descobriu um câncer no intestino em 2021, e fala da sua luta, de fé e de esperança pela vida.

“Meu nome é Ivone, tenho 46 anos, e descobri a doença em 2021, mas de toda a situação podemos tirar algo de ruim que vai servir de lição de vida ou algo bom também. Hoje eu entendo o que estou passando, mas em momento nenhum eu pensei ‘e agora, será que vou morrer?’ A primeira coisa que a gente pensa é na família. Pensei no meu marido, na minha filha, na minha mãe e em como seria a vida deles sem mim. Mas, eu sentia que não era o fim”.

“Veio a barra de enfrentar o médico, dele falar da doença e na hora eu tive um divisor sobre onde iria me tratar, em Ribeirão Preto ou se tentaria uma vaga no Hospital de Amor de Barretos. Meu marido disse: ‘quero que você escolha o que está no seu coração, onde ele pedir para você ir, iremos’. Ai decidi que queria ir para Barretos. Algo me tocou, então foi para lá que eu fui”.

“Eu tive o apoio de amigos, da empresa, da família que me ajudaram a chegar no Hospital de Amor. Foi uma ajuda imensa a indicação do senhor Toninho Toniello, que junto com a sua secretária Rejane, conseguiu uma vaga para mim e eu estou em tratamento desde então”.

“De 2021 para cá eu só coloquei na minha cabeça que o tratamento é uma guerra, que eu estou nela e é uma batalha diária. Todos os dias o meu levantar é uma batalha!”.

## Sobre o hospital

“Eu vejo assim, o Hospital do Amor é uma instituição que só quem está lá dentro, que conhece realmente, sabe como funciona. Eu acho que cada pessoa que trabalha já tem o dom, pois não basta ser só um profissional, tem que ter muito amor no coração. Nunca, desde quando entrei lá, ouvi falar a palavra câncer. Os médicos de lá não tratam a doença assim. Em qualquer setor que você vai eles perguntam: ‘você está tratando em que setor e em que parte do corpo?’ Desde os enfermeiros até as meninas da limpeza, todos são abençoados, lá todo mundo é acolhido igual. Não tem diferença de classe social, de cor, de nada. Todo mundo é atendido do mesmo jeito e com a mesma importância, sem pôr e nem tirar”.

“Quem tiver a oportunidade de ajudar, ajude, porque será um dinheiro muito bem empregado. E se um dia quiser saber onde o seu dinheiro está indo, dá um pulinho lá no Hospital que você vai se surpreender com o que ver lá”.

“Hoje em dia eu sou uma pessoa que valoriza muito mais o meu dia, o meu acordar. Eu acordei, eu levantei, eu estou enxergando, eu estou falando, eu estou compreendendo, eu tenho a minha família ali do lado, eu estou

podendo viver. Hoje em dia isso é o mais importante para mim. Sou mais seletiva, dou ainda mais importância à família. E aconselho que se você puder ficar perto de sua família e amigos, se tem alguma oportunidade, liga, passa uma mensagem, porque às vezes, no outro dia, você não terá essa oportunidade de falar. Então, hoje eu falo, falo que amo. Se não gosto... oh, não gostei! Oh... tá errado! Pelo menos eu falei e não deixo nada para amanhã. O que puder fazer hoje eu faço hoje”.



Ivone foi homenageada durante o jantar em prol ao Hospital de Amor e recebeu flores das mãos do presidente do Conselho da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo.



César Mari



João Victor Araújo




Paulo Motabone

“Para nós é uma honra participar por mais um ano desse trabalho fantástico que a Copercana faz para o Hospital de Amor, e poder dar um pouquinho de amor para esse hospital que atende a milhares de pessoas e faz um trabalho excepcional. Nós da Fenascuro & Agrocana somos muito felizes em poder participar e ajudar na arrecadação para que esse hospital se mantenha sempre de alto nível e com toda tecnologia disponível para atender as pessoas que precisam”. Paulo Montabone – diretor da Fenascuro & Agrocana.

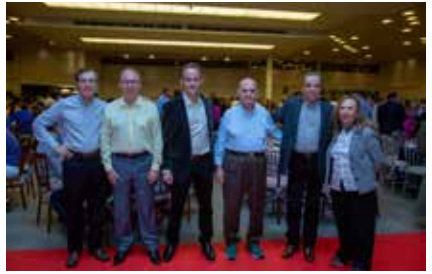
“É maravilhoso o trabalho realizado pelo Hospital de Amor de Barretos em prol das pessoas que necessitam de um tratamento digno. A verba do governo não é suficiente

para que o hospital mantenha o seu atendimento. Quero agradecer a toda equipe da Copercana, um pessoal sensacional que está de parabéns pela iniciativa desse evento que é sempre muito bem organizado e que contribui e muito com o hospital. Estaremos sempre juntos prestigiando essa belíssima ação”. César Mari – cooperado da Copercana.

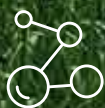
“Essa iniciativa é uma excelente ideia da Copercana em reunir Sertãozinho e a região em prol de uma causa tão nobre, que é ajudar aqueles que mais precisam, os enfermos. Cada vez mais esse evento mostra a necessidade que a sociedade encontra em ajudar as pessoas e de retribuir”. João Victor Araújo – auditor da Moore. 







# NUNCA FOI SORTE, SEMPRE FOI **ENGEOPLENO<sup>®</sup>S.**



**CONTROLE MULTIPRAGAS:  
SPHENOPHERUS LEVIS  
E CIGARRINHA**



**FLEXIBILIDADE  
PARA AS SUAS  
APLICAÇÕES**



**MAIOR  
PRODUTIVIDADE  
PARA O SEU CANAVIAL**

**c.a.s.a.**  
0800 704 4304

[www.portalsyngenta.com.br](http://www.portalsyngenta.com.br)

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

## **ATENÇÃO**

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DE ACORDO COM AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL DE ACORDO COM AS INSTRUÇÕES DE USO.

TECNOLOGIA ZEON  
CHOQUE E RESIDUAL  
SEM IGUAL

Saiba mais



 **EngeoPleno<sup>®</sup>S**

**syngenta.**

MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB  
MO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO  
DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA  
AMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



## EM 3 MESES, COCRED SUPERA R\$ 1 BI EM CPRF E JÁ TEM A MAIOR CARTEIRA DO SICOOB NO BRASIL

*Cédula de Produto Rural Financeira beneficia produtores que buscam alternativas para financiar suas atividades no campo.*

**S**ó quem nasceu do agro conhece as reais necessidades do campo e pode oferecer condições cada vez melhores para os produtores rurais crescerem. Por isso, além das linhas de crédito tradicionais de agronegócio, os cooperados Sicoob Cocred tem à disposição a Cédula de Produto Rural Financeira (CPRF).

A CPRF nada mais é do que um título de crédito com grandes benefícios para fomentar o financiamento do agro, já que proporciona aos produtores a possibilidade de aumentar seus recursos e ter mais autonomia para expandir a produção. Ao contrário da Cédula de Produto Rural (CPR), a entrega do produto não está vinculada à operação.

“A CPRF vai trabalhar apenas o resultado da produção. E como não compromete a área em que é produzida, o cooperado pode solicitar recursos para custeio, investimento ou comercialização, inclusive com taxa subsidiada”, explica o diretor de Negócios da Sicoob Cocred, Gabriel Pascon.

Outra vantagem da emissão da CPRF é a isenção da cobrança do Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF). Além disso, esse título de crédito possibilita a negociação de taxas pré ou pós-fixadas e tem prazo de quitação em até cinco anos, com pagamentos semestrais ou anuais. Tudo previamente acordado durante a contratação.



“A CPRF é uma operação simples, com processos simplificados. E pela expertise no agronegócio e solidez ao longo de 53 anos de história, a Cocred já detém a maior carteira de CPRF entre as cooperativas financeiras que integram o Sicoob: em 3 meses, atingimos R\$ 1 bilhão liberado”, destaca Pascon.

Outro dado que reforça o compromisso da cooperativa com o agro é que o volume de crédito rural concedido desde julho de 2022, início do plano safra 2022/2023. Até o mês de março, a cooperativa já havia liberado R\$ 2,355 bilhões.

Até o final deste ano-safra, em junho, a perspectiva da cooperativa é superar R\$ 2,718 bilhões, R\$ 1 bilhão a mais que o volume liberação na safra 2021/2022. Os planos da cooperativa para alcançar esse resultado incluem tornar a CPRF cada vez mais acessível.

“O agro está no DNA da nossa cooperativa, que surgiu pelas mãos de 106 produtores rurais na região de Sertãozinho. Com o tempo, abrangemos outros setores e pessoas físicas, expandimos nossa área geográfica de atuação, mas mantivemos a expertise no agro, que nos credencia a entender às principais necessidades dos produtores”, diz.

Assim, a CPRF se apresenta como mais um recurso para cultivar o título da Sicoob Cocred de parceira do agro. Todas as informações e condições de contratação podem ser obtidas em uma de nossas 40 agências nos estados de São Paulo e Minas Gerais. Acesse o QR Code e encontre a unidade mais próxima.



**CPR:** O produtor rural promete a entrega de produtos rurais em uma data, local e condições, principalmente de qualidade, indicadas no contrato.



**CPRF:** Liquidação financeira do título, ou seja, o emitente do título pode fazer o pagamento da quantia em vez de entregar o produto rural negociado.

cocred.com.br

   sicoobcocred

**VEM CRESCER  
COM A GENTE.**

 **SICOOB COCRED**

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

## BALANCETE MENSAL - FEVEREIRO 2023

(valores em reais)

Ativo		Passivo	
<b>Circulante e Não Circulante</b>	<b>9.431.707.242,65</b>	<b>Circulante e Não Circulante</b>	<b>8.388.247.359,03</b>
Disponibilidades	18.503.733,21	Depósitos	3.872.066.011,89
Aplicações Financeiras	4.288.499.359,69	Letra de Crédito do Agronegócio - LCA	1.953.644.745,92
Operações de Crédito	5.040.166.184,02	Letra de Crédito do Imobiliário - LCI	406.468.129,23
Outros Créditos	81.134.595,90	Relações interdependências	8.971,59
Outros Valores e bens	3.403.369,83	Obrigações por Emprést. e Repasses	2.026.785.455,19
		Outras Obrigações	129.274.045,21
<b>Permanente</b>	<b>106.568.701,70</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.150.028.585,32</b>
Imobilizados de Uso	100.848.713,77	Capital Social	642.602.198,53
Intangível	5.719.987,93	Reserva Legal	424.146.341,52
		Sobras 1º Semestre	49.570.932,42
		Sobras 2º Semestre	33.709.112,85
<b>Total do Ativo</b>	<b>9.538.275.944,35</b>	<b>Total do Passivo</b>	<b>9.538.275.944,35</b>

SERTÃOZINHO/SP, 28 DE FEVEREIRO DE 2023.

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

**Ademir José Carota**  
Diretor Administrativo  
CPF. 303.381.738-62

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

**Antonio Cláudio Rodrigues**  
Diretor Geral  
CPF. 048.589.888-80

# SumiMax<sup>AMT</sup><sup>®</sup>

## ELEVE O NÍVEL DE SEGURANÇA CONTRA AS PLANTAS DANINHAS DO CANAVIAL.

Flexibilidade que protege sua produtividade.



**Pré-emergente e pós-emergente  
inicial de amplo espectro**

**Flexível no uso durante  
as épocas semi-úmida e úmida**

**Altamente seletivo à cultura  
em pré-emergência**

**Dois mecanismos de ação  
consagrados na cultura da cana**

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



SUMITOMO CHEMICAL  
SAC 0800 725 4011  
sumitomochemical.com

SOLUÇÃO  
AGIL AO  
CLIENTE

 SUMITOMO CHEMICAL

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



ARTERIA

**ATENÇÃO**

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

**CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**



# SPERTO®



## Aplicação aérea

Solução idealizada para a praticidade da aplicação



## Melhor efeito de choque

Controle mais ágil das pragas



## Residual em dobro

Duas moléculas com este mesmo diferencial



## Versatilidade

Combate e controla *Sphenophorus* e Cigarrinha



Frente de colheita parada em decorrência da chuva



Marino Guerra

# Abril com cara de março

Molhado, primeiro mês da safra que promete ser da retomada da produtividade derrapa na poça do carreador

**L**ogo nos primeiros dias de abril, os habitantes dos municípios canavieiros estão habituados a ouvirem o estalo das caldeiras, moendas e difusores das usinas quebrando a ferrugem da entressafra nos primeiros movimentos, aos observadores, também é época da fumaça branca emitida das chaminés comporem a paisagem do horizonte.

Para quem circula pelos carreadores e estradas vicinais, também é tempo de maior atenção, isso porque cresce bastante o fluxo de caminhões, seja os romeu e julieta e treminhões canavieiros, os pranchas transportando as monstruosas colhedoras que descansam em suas carrocerias ou os tanques de fibra de vidro com a fumegante vinhaça.

Porém, este ano, o abril foi meio diferente, a sensação é de que o mês de março ainda não havia terminado. Primeiro pela alta quantidade de chuva que se fez presente pelo menos um dia de cada semana em volumes expressivos.

Outro detalhe foram as muitas áreas que estavam recebendo a turma do plantio de cana e muitas outras cultivando tiguera de soja e amendoim enquanto aguardam a vez para receber o novo canavial.

Embora fora do normal, esse cenário não pode ser considerado um problema grave, até porque as águas tardias são importantes para dar sustentação ao plantio e o atraso na colheita ainda não é tão forte ao ponto de ameaçar bisar a cana, por exemplo.

Há uma máxima no campo que fala que se não vier em forma extremamente violenta (como pedra e vento), o agricultor não deve reclamar da chuva, pois os desafios com sua presença são muito mais maleáveis se comparados no ambiente em que ela está ausente.

Então bora para o campo porque produtor bom não freia no atoleiro do carreador.



## Micros e macros detalhes

A agricultura sob o ponto de vista de uma família que tem em sua dedicação o maior combustível para sua atividade



Antônio Toniolo (RTV Copercana Cravinhos), Rafael Maranha Annibal, Daniel Annibal, Daniel Maranha Annibal e Marco Antonio Polegato da Silva (agrônomo da Canaoeste): Uma característica da operação é ser bastante participativa tanto na cooperativa como na associação

**N**ão adianta, por mais talento que se nasça, ou por mais destacada que seja a inteligência, se não tiver dedicação, a pessoa pode até começar bem uma empreitada, mas simplesmente vai se sucumbir à pressão.

Na agricultura um grande exemplo dessa máxima é a Família Annibal, a qual desenvolve um trabalho diferenciado na canavieicultura, tendo sede em Cravinhos, através de uma gestão que consegue estar atenta aos micros e macros detalhes, tocada pelo pai Daniel Annibal e seus dois filhos, Daniel Maranha Annibal e Rafael Maranha Annibal.

Um bom exemplo de como eles conseguem interpretar tão bem essa amplitude foi a adoção da lavoura de rotação que

teve na sua última temporada (22-23) a implementação dos primeiros campos de soja cultivados por eles.

“Já vínhamos há alguns anos com vontade de começar a trabalhar com soja em nossas áreas de reforma, pois até então sempre arrendávamos. Ao longo de 2022 estudamos e conversamos bastante sobre as vantagens e riscos em montar uma área grande, média ou pequena; foi quando surgiu a possibilidade de estabelecer uma parceria confiável na qual em troca dos serviços de plantio e colheita, o prestador de serviço aceitava uma área nossa para cultivar soja. Alinhamos os detalhes e chegamos à conclusão que o ideal seria montar uma roça com um tamanho próximo de 30 hectares”, contou Daniel (pai).

E olha que a conversa deles desenvolveu a plantação mais que qualquer adubo ou suplemento do mercado, colhendo impressionantes 80 sacos por hectare.

Ao entrar nos detalhes do manejo, a grande maioria das ações não chamou muita a atenção, como o uso de uma variedade, a M-6410 (em mais de 90% da área), já bastante conhecida. Na adubação de plantio usou o YaraBasa Absoluto, que se destaca pela grande concentração de fósforo e enxofre, mas possui outros seis nutrientes no mesmo grânulo, ainda como nutrição foi feito uso de ferramentas foliares e KCL.

O plantio aconteceu entre 11 e 13 de outubro num solo com umidade satisfatória, tendo o único incidente de stress o veranico de novembro. A colheita foi executada no dia 22 de fevereiro com a necessidade de dessecação apenas nas bordaduras.

Talvez duas ações podem ter sido determinantes na conquista da produtividade de pivô. Para combater o percevejo foram feitas três aplicações do Engeo (Tiametoxan + Cipermetrina): “Depois de duas aplicações do Engeo, decidimos mudar a molécula e um tempo depois a praga começou a aparecer, deu dor no coração porque havíamos realizado as três entradas com tratores pequenos para não amassar a lavoura, mas como a soja já estava num porte mais alto, precisamos entrar com a última do inseticida com o auto-propelido”, lembrou Rafael Annibal.

A segunda constituiu também em três aplicações de fungicida, quando a prática em áreas de reforma de canavial são apenas duas: “Nessa safra de soja, acredito que por grande influência da umidade e o aumento de área, a ferrugem atingiu algumas lavouras, problema que não tínhamos, pois até então o que surgia principalmente de doenças eram relacionadas à mancha de folhas, assim a recomendação é a execução de pelo menos três aplicações de fungicida”, explicou o RTV da Copercana para a região de Cravinhos, Antônio Toniolo.

Animados com o sucesso no campo, mesmo com um pouco de decepção pelos preços em baixa, o objetivo para o próximo ano será de chegar próximo dos 60 hectares trabalhando ainda em parceria para plantar e colher.

“Sobre o maquinário, pensamos que em breve devemos investir numa plantadeira, pois como a janela climática é muito apertada, não há muita oferta de serviço para o manejo. Agora para agregarmos uma colhedora em nossa estrutura, calculamos que seja viável a partir do momento que tivermos ultrapassado os 300 hectares”, disse Daniel (filho).

## Plantio

A temporada de plantio, sob o olhar micro, foi bastante tranquila, com alguns atrasos pontuais em decorrência das chuvas, mas pelo fato das áreas estarem bastante espalhadas na região e as precipitações, a partir de fevereiro, terem sido picadas, sempre havia um talhão apto para receber a equipe.

Contudo, na visão macro, mais especificamente na insegurança jurídica para a contratação de mão-de-obra, a tensão foi grande, mesmo buscando a regularização total para a contratação, como ela é feita através de empresas parceiras, o medo foi constante até que o último tolete fosse colocado no sulco.

“Quando começamos o plantio na época das águas desse ano, vamos trabalhar somente mecanizado, pois não tem como administrarmos todos os detalhes legais que envolvem a formação de uma turma de plantio, e além da insegurança jurídica que isso causa, caso aconteça um problema, corremos o risco de até o nosso contrato de fornecimento com a usina ser afetado, como já aconteceu com produtores em outras regiões e que a própria usina faz questão de nos avisar sempre”, disse Daniel (filho).

Já com uma plantadora adquirida desde 2013, a qual trabalhou por três temporadas, o grande ponto de atenção para seu retorno às atividades, a partir de setembro deste ano, não é o custo, o qual segundo as costas do Daniel (pai), considerando todas as questões trabalhistas e o valor pago pela máquina na época (R\$ 250 mil, hoje um modelo similar fica em torno de R\$ 1 milhão), fica mais em conta no mecanizado; nem a qualidade, onde os canaviais plantados em 2014 e 2016 completaram seus ciclos com produção satisfatória; mas a velocidade do serviço.

“Nossa média de plantio é de 500 hectares por ano, a plantadora faz uma média de cinco hectares por turno, então vou precisar de 100 dias para percorrer toda a área. Considerando domingo, feriado, dias de chuva e alguma manutenção, pode considerar 150 dias corridos, o que dão cinco meses.

Como plantamos cana de ano, iniciamos os trabalhos no final de setembro, pegando todo o outubro e o início de novembro, o que dão dois meses. Depois voltamos em janeiro, fevereiro e março e assim concluímos.

Esse é um planejamento prévio, se o início do ano que vem for igual a esse, com certeza teremos que invadir abril e até maio, ou então dobrar o turno ou arrumar mais uma máquina”, calculou Rafael Annibal, antes de mostrar que na modalidade manual, nesse ano, a velocidade foi duas vezes maior (10 hectares por turno), por isso conseguiram terminar a janela sem problemas.

## Cana de ano

Um assunto praticamente banido das bancadas dos seminários sucroenergéticos e também em canaviais de muitos fornecedores é a cana de ano, prática adotada de 20% a 25% da área total de plantio da família Annibal.



Talhão com cana de ano, para conseguir fazer o manejo de forma bem-sucedida operação precisa obedecer diversas regras, a principal é usar lugares nobres, tanto sob o ponto de vista de ambiente, mas também climático. No caso da operação dos Annibal, os “pé de morro” geralmente são bastante propícios

“Aqui em Cravinhos nós somos um dos poucos que ainda adotam o manejo, que demanda alguns pontos de atenção e também ter sangue frio porque às vezes a produtividade do primeiro corte dela assusta”, disse Daniel (pai).

“A cana de ano depende muito de onde você planta, aqui escolhemos os melhores solos em regiões com o volume pluviométrico mais alto, como temos bastante relevo, os pés de morro geralmente são propícios”, explicou Rafael, que também destacou a data do plantio, que precisa acontecer até no máximo 10 de novembro, e também a logística de corte, que funciona como um terceiro eixo ao contrário, então retira-se os cortes mais novos de forma mais tardia indo em direção ao meio e início conforme vão passando as safras.

Dentre as variedades, a preferida é a RB966928, porém ele conta que sempre faz teste para ter novas opções, sendo consideradas promissoras pela fazenda, a RB855156 e a RB915242.

## Colheita

Não somente na colheita, mas claro que ela é o ponto de maior atenção relacionado ao tema, a compactação do solo e o atropelamento das soqueiras pelo alto número de máquinas que precisam transitar num canavial é um ponto de preocupação da família hoje.

“Percebemos que se a soqueira for compactada, ela vai

dar no máximo mais dois cortes e depois tem que entrar para reformar”, disse Daniel (filho), que também falou sobre as últimas medidas utilizadas pensando em amenizar o problema: “Já abrimos as bitolas dos tratores e transbordos para três metros, nessa safra passamos a adotar uma forma diferente para uso dos transbordos. Como temos duas caixas com capacidade para dez toneladas e a maioria das nossas áreas é em relevo, vamos utilizar as duas juntas somente em tiros retos e longos, nas outras o trator vai puxar apenas um transbordo”.

Essa estratégia foi pensada pois com duas caixas acopladas, na hora de uma curva, fatalmente as rodas do que está atrás passa por cima de algumas soqueiras, fazendo com que o canavial apresente falhas posteriores.

“Acredito que o ideal seria o uso do transbordo de 15 toneladas com um eixo esterçante, pois além de andar bem na linha, preserva a bordadura por ter maior facilidade de manobra na entrada e saída do carregador”, explicou Daniel (filho).



Utilizar apenas uma caixa de transbordo e aumentar a bitola dos tratores para três metros foram duas medidas tomadas para diminuir o pisoteio

Quanto a outras melhorias, eles também planejam equipar as colhedoras, hoje eles possuem uma frente com duas máquinas ativas e uma reserva, com GPS: “Já fazemos o mapeamento das linhas na hora da sulcação, se nossas colhedoras pudessem ser guiadas por esses dados evitaríamos problemas de pisoteio, especialmente em canaviais que fecham muito e deixam o operador sem saber onde ir, mas também nos geraria economia de óleo diesel, máquina parada e oficina”, disse Daniel (filho).

Com frente de colheita própria praticamente desde a virada do século, ao serem questionados sobre a tecnologia de máquinas capazes de colher em duas ruas, eles responderam que, para a realidade deles, em decorrência do relevo, aliado ao maior peso, a tecnologia disponível no mercado não funciona, embora reconheçam que ela gera uma economia significativa de combustível.

“Onde estamos, dependendo da umidade, a máquina que leva

uma rua já dá problema, se soltar a de duas ruas, a três quilômetros por hora numa área com o relevo acentuado, ela não anda”, concluiu Daniel (pai).

## Safra Atual

Com o início da colheita no dia 10 de abril, a entrevista aconteceu dia 26 e nesse meio tempo aconteceram pelo menos três chuvas acima dos 10 mm, os trabalhos ainda não engrenaram, porém, os números de ATR, a grande preocupação especialmente das canas tiradas no início da safra, vêm mostrando uma produção relativamente boa.

“A média do ATR está surpreendendo, no que conseguimos colher estamos muito próximos dos 110 quilos de açúcar por tonelada de cana”, informou Rafael, que ressaltou que eles não fazem a aplicação de maturadores.

Índice melhor que a média da primeira quinzena da safra do Centro-Sul, divulgada pela Unica através do Observatório da Cana e Bioenergia, que registrou um ATR de 108,4 quilos, que aliás mostra um ganho de 9,18% em relação a igual período do ano passado, mostrando que até nesse quesito, a chuva em abundância é melhor que seca e geada.

Os produtores destacam ainda o desempenho de uma variedade: “Na última semana colhemos um talhão da RB855156 de primeiro corte que variou o ATR entre 107 e 109 quilos. Quando entrou a RB975201 de segundo corte, a média foi para 112 quilos de açúcar por tonelada de cana, pois ela é uma cana que responde bem quando manejada com uma atenção diferenciada, principalmente na questão do pisoteio”, disse Rafael.



Talhão com a RB975201 de segundo corte, variedade puxou a média de ATR da semana de 107 para 112 quilos de açúcar por tonelada

## Outros desafios

Uma das questões mais preocupantes para os agricultores é quanto à falta de mão de obra qualificada. Ele conta que antes se

formava fila com pelo menos uma dezena de profissionais com experiência para uma simples vaga de tratorista.

Nessa temporada ele perdeu um operador de transbordo e teve que dar a oportunidade para um jovem profissional sem experiência, já que não conseguiu encontrar no mercado.

Quanto ao crescimento, o tema esbarra diretamente no custo do arrendamento, o que além de inibir os produtores-fornecedores a ampliarem suas áreas, também seduz muitos a saírem do negócio, como relata Daniel (pai): “Hoje, se eu arrendar tudo dá para eu e meus filhos comer, beber e levar uma vida muito tranquila sem ter que enfrentar o clima, o risco financeiro, ambiental e trabalhista da operação. Essa é uma conta que muito produtor está fazendo, vamos considerar 20 alqueires, se arrendar por 70 toneladas, dão 1,4 mil toneladas, vezes R\$ 140,00 (preço), é igual a R\$ 196 mil, dividido por doze meses, dá uma renda de R\$ 16 mil. Vai tentar ganhar isso produzindo nessa área”.

Como comparativo, o produtor também fez o cálculo para quem busca novos talhões para arrendar: “O produtor que para 70 toneladas por alqueire hoje, considerando uma produtividade média de 180 toneladas por alqueire ao longo de todo ciclo, somado a um CTT de 40 toneladas, o que já dá 110, aí coloca custos de plantio e tratos, a margem fica muito curta, pois além disso têm todos os riscos da atividade”.

Assim, ele concluiu que se os dois filhos tivessem seguido outras profissões fora da agricultura, fatalmente também já estaria fora da atividade: “A realidade é que hoje se você parar de evoluir em todos os detalhes, se perder muito tempo para adotar uma inovação, vai perder o fôlego para permanecer nos canaviais”.

Por outro lado, embora os desafios cada vez vão ficando mais complexos, para quem permanecer, eles acreditam que o futuro dos produtos vindos da cana será muito bom, pois caso contrário, não teria tanta gente investindo.

Assim, perante toda essa pressão, se dedicar aos micros e macros detalhes, sem deixar escapar nada, é o caminho para continuar na toada.



Custo da terra é um dos maiores desafios para a permanência na atividade que vai exigir cada vez mais atenção redobrada aos micros e macros detalhes

## Experiência é o segredo para a sobrevivência

Fornecedores de Frutal-MG têm na união a receita para superar os desafios do passado, presente e futuro



Os produtores, Paulo e Eliéde Roberto Camolesi ao lado do RTV da Copercana de Frutal, Marcos de Felício: Integração com os grãos foi a fórmula encontrada pelos irmãos para encontrar o equilíbrio entre o custo da previsibilidade e as incertezas dos riscos

**N**ascidos praticamente na roça de Jaborandi-SP, os irmãos Paulo e Eliéde Roberto Camolesi são exemplos de um tipo de produtor rural muito importante na formação da agricultura brasileira na mais eficiente do mundo, o de botina suja que respira sua atividade quase que todos os dias do ano.

Graneleiros devido a influência do pai, em 1994 eles decidem trocar a cidade natal para desbravar o cerrado de Frutal-MG, principalmente porque nessa época a cana-de-açúcar começa a chegar na região de Jaborandi: “Na época era muito complexo concorrer com a cana pelas terras arrendadas, pois as usinas pagavam muito bem, então decidimos procurar uma nova área

para continuar com o cultivo da soja, milho e sorgo”, lembrou Paulo Roberto Camolesi.

Assim se passaram cerca de dez anos até que a cana chegasse no lado mineiro da beira do Rio Grande: “Quando se confirmou a história que seria instalada uma usina aqui nós achamos que seria uma oportunidade fantástica, pois ainda mantínhamos um pequeno canal em Jaborandi e a remuneração era muito boa”, conta o produtor.

No entanto, a regra de ouro na agricultura é de que nada é igual ou normal, e logo eles perceberam que o desafio em produzir cana em Minas Gerais seria bem maior que em São Paulo: “Aqui encaramos sem conhecimento prévio



todos os obstáculos relacionados ao corte mecanizado da cana, só que com o agravante de custos mais elevados e estrutura de fornecimento de produtos, peças e ferramentas, principalmente as desenvolvidas especialmente para a cultura canavieira, escassas”, disse Camolesi.

Dentre a enorme lista de problemas, o mais icônico deles foi relacionado a infestação da cigarrinha, pois como as ferramentas adotadas em outras regiões não faziam efeito lá, e o conhecimento técnico sobre a praga era bastante limitado, os produtores tiveram que amargar prejuízos por muitas safras consecutivas até encontrar o manejo ideal, baseado no corte de soqueira.

A briga com a cigarrinha foi tão brava que ela motivou a união dos produtores numa associação, fundada quando o número de fornecedores de cana começou a ganhar volume, no sentido primário de representação de seus interesses. Então a Aprovale se transformou no canal para a formação de uma equipe técnica que se dedicou unicamente em encontrar uma solução para a infestação da praga, o que foi bem-sucedido, tanto que evoluiu para uma prestação de serviço mais ampla, abrangendo atualmente o monitoramento de plantio e colheita e se tornando referência na cultura.

Nessa toada, e com todo o histórico graneleiro que vinha desde a época do pai, os irmãos Camolesi perceberam que investir na diversificação de culturas seria a melhor estratégia. Era evidente que a cana precisaria percorrer um bom caminho para se estabelecer no sentido de como se trabalhar com ela, mas por outro lado tinha uma boa previsibilidade de renda, enquanto que nos grãos havia a exposição a instabilidade de preços e climática, mas eles tinham o conhecimento necessário para dominar seu manejo.

Dessa maneira, hoje eles tocam um canavial de 700 hectares e cultivam cerca de dois mil de soja (considerando áreas de reforma de cana), milho e sorgo.



Canavial (primeiro plano) e lavoura de sorgo safrinha (segundo plano) dos Camolesi, área que já foi de cana e hoje recebe grãos

## A cada ano novos desafios

A atual temporada, considerando o período que se inicia no plantio da soja na rotação com os talhões em reforma, teve uma primeira fase de muita preocupação, isso porque o veranico de novembro atrasou o plantio da leguminosa, no caso dos Camolesi, ela foi semeada a partir do dia 20, e como a normal climática da região há um corte brusco das águas em abril, quando chove uma média inferior a 20 mm, o receio foi não ter tempo hábil para o plantio da cana, que nesse cenário projetava para invadir até meados de maio.

Porém, as chuvas permaneceram no primeiro mês do outono de maneira muito generosa, em algumas regiões de Frutal o índice pluviométrico do período foi superior a 100 mm, o que garantiu boa produtividade da soja e um plantio de cana tranquilo, pelo menos sob o aspecto climático.

Na área trabalhista, os produtores tiveram que se reinventar e recorrer mais uma vez na sua união, personificada na associação, para resolver a grande insegurança jurídica para quem optasse pelo plantio manual.

“Perante o aumento significativo do risco na contratação de terceiros para a execução do plantio de cana, a Aprovale fez um rigoroso trabalho de fiscalização e apoio das empresas prestadoras de serviço selecionadas no sentido de compra e exigência para utilização dos EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), contratação de todos os colaboradores com carteira de trabalho assinada, implantação de área de vivência e estrutura de banheiro em todas as áreas e fiscalização das condições dos alojamentos de quem veio de outras localidades. Com isso conseguimos garantir a segurança dos produtores e também dos trabalhadores e assim trabalharmos o manejo mais adequado perante nossa realidade”, disse Camolesi ao se referir que essa iniciativa deu a velocidade necessária para chegar em 100% das áreas dos associados antes do final de abril.

O produtor, que está finalizando o seu segundo mandato à frente da associação, ainda se lembrou de outras iniciativas recentes que trouxeram benefícios expressivos aos associados, como, por exemplo, a conquista de um capital de giro, financiado pela usina, para auxiliar nos custos de plantio e também a viabilização de uma estrada que economizou uma média de 10 km o transporte de cana dos canaviais colhidos na região do Xatão destinadas à uma unidade industrial.

Sobre a atual safra, quando conversou com a reportagem, os irmãos já haviam feito o corte de um talhão e achado o resultado bastante positivo. Na área que já havia ido para

# A FORÇA QUE MO

moagem haviam canas de primeiro, segundo e terceiro (vítimas das seca e geada de 2021) cortes, nele foi feita a aplicação de maturador quinze dias antes da chegada das colhedoras.

Nessa área foram produzidos 116 quilos de açúcar por tonelada de cana num TCH (Toneladas de Cana por Hectare) na média de 100 rendimento muito superior se comparado com

a mesma área, colhida num período similar, na safra passada.

Como já são vacinados contra a cigarrinha, e as chuvas tardias tendem a deixar um ambiente propício para a praga perante a palhada úmida pós-colheita, os irmãos já estão organizados para entrar com o cortador de soqueira o quanto antes.



Chuvareda em abril em Frutal (foto da região do Xatão) é coisa rara, mas muito bem-vinda

## Colheita, um problema do passado, presente e muito provavelmente do futuro

Para entender o crônico problema no custo do CTT (Corte, Transbordo e Transporte) que acompanha a produção canavieira do município desde a chegada da cultura, é preciso voltar ao passado e ver que, diferente de outras localidades vizinhas do sul do Triângulo Mineiro, como por exemplo: Campo Florido, Itapagipe, Conceição das Alagoas e Pirajuba, a área agrícola de Frutal foi formada por pequenos e médios produtores que saíram do interior paulista, com história muito parecida com a dos Camolesi, e portanto as propriedades são muito recortadas, o que torna mais difícil a formação de grandes blocos de colheita.

“A grande maioria dos produtores possui de 200 a 300 hectares de cana, diferente do que aconteceu nas cidades vizinhas onde as usinas chegaram quase juntas com a agricultura, sendo possível o arrendamento de grandes glebas e a formação de blocos”, disse o RTV da Copercana em Frutal, Marcos de Felício.

No sentido de amenizar o gargalo logístico, há cinco anos

os produtores recorreram mais uma vez à associação, que montou um planejamento logístico de corte e transbordo através da contratação de frentes terceiras.

O serviço funciona, faz com que os fornecedores consigam entregar cana ao longo de toda safra, tem qualidade evitando falhas, pisoteio e com isso elevando o número de ciclos, porém esbarra no custo, como explica Paulo Camolesi: “O preço do terceiro sempre será mais caro que o valor da usina, não tem como, pois a mudança de talhão é intensa na colheita para a associação, dizem que a colhedora anda mais de caminhão-prancha do que sozinha, nós vamos ter que repensar numa outra forma para colher a cana”.

Na visão dele, os produtores mais próximos terão que formar uma frente de colheita em sociedade e se organizarem para entregar a cana o ano todo.

Não há dúvidas que eles vão superar mais esse obstáculo, e muitos outros que virão, pois o fornecimento de cana em Frutal é fonte de mais um exemplo que o Triângulo Mineiro dá para o restante da canavieira nacional, o de como sobreviver na cultura utilizando a integração com outras lavouras.

## Tecnologias integradas no manejo da mucuna

Trabalho desenvolvido na Usina São Domingos chama atenção por sua grande eficiência contra uma planta de difícil controle



Reboleira de Mucuna na Usina São Domingos, problema crônico na região da Catanduva-SP

Quem já cultivou cana na região de Catanduva sabe que a briga com a mucuna é coisa séria. Como a região foi produtora de laranja por muito tempo e a planta foi utilizada como adubação verde na reforma dos pomares, somado a isso o fato de suas sementes ter grande período de dormência, quando os laranjais deram espaço para os canaviais, foi criado o ambiente propício para o seu desenvolvimento.

Dentre os principais problemas causados, além da mato-competição, por ser um cipó, ela consegue desenvolver grandes reboleiras, tendo como apoio as canas num porte evoluído, o que causa diversos problemas, podendo gerar até mesmo quebra da colheitadeira.

Com mais de 20 mil hectares para serem cuidados e quase em todos com problemas recorrentes da invasora em questão, o time de tratamentos culturais da Usina São Domingos, em meados de 2019, considerou o uso dos drones como ferramenta na implementação de uma nova iniciativa de controle.

“A infestação com mucuna aqui na usina sempre foi considerada geral e como não conseguíamos encaixar um manejo de combate, tendo em vista que a aplicação com a cana alta via autopropelido sempre causou muitos problemas, principalmente na época úmida, e, como nossas áreas têm muitos vizinhos que desenvolvem outras atividades, além de termos uma boa extensão próxima de perímetros urbanos, a aplicação com avião também era inviável. Em

# A FORÇA QUE MO

2020 começamos a adotar os drones para monitoramento das reboleiras, o que foi fundamental para construirmos um banco de dados que hoje nos direciona no trabalho de aplicação localizado”, disse o supervisor de tratos da usina, João Fernandes.

Desde o início foi definido que 100% da área seria levantada, tendo como método o sobrevoo dos talhões 60 dias antes da colheita, e assim todo o banco de sementes invasoras de folha larga sendo identificados e mapeados.

De posse dessa informação, o segundo passo foi combater de maneira pontual nas áreas definidas. Nesse momento, a empresa trouxe como parceira a Baldan Connected, empresa que traz expertise não somente na aplicação de defensivos de maneira localizada pulverizada via drone, mas também é referência no controle de plantas daninhas.

Assim, em 2021 foi iniciado um trabalho corretivo, o qual as áreas de reboleiras identificadas na safra passada e confirmadas num segundo trabalho de mapeamento, receberam o defensivo 60 dias antes da colheita de maneira localizada, o que trouxe um resultado bastante positivo, principalmente para o desenvolvimento do trabalho das colhedoras.

“O pessoal da colheita elogiou bastante, antes era um transtorno, pois eles tinham que descer toda a hora para limpar o mato. Fora que numa área de mucuna, pode até estourar a mangueira das máquinas, no caso das mamonas, o fio das faquinhas não aguenta. Depois que começamos as aplicações via drone, tudo mudou, nos lugares historicamente

problemáticos, as colheitas passaram a ser tranquilas, sem problemas”, conta o coordenador de produção agrícola da São Domingos, Adriano Bortoleto, que lembrou que o trabalho foi tão eficiente que hoje até mesmo os acionistas acompanham o mapeamento aéreo, sabendo como está a saúde de todo canavial em relação às folhas largas.

Porém, a missão ainda não estava totalmente concluída, em novembro de 2022, o time de tratos, ao lado da Baldan, iniciaram o manejo identificado como “híbrido”, que constituiu basicamente na utilização de uma estratégia de ação preventiva com foco na redução da extensão das reboleiras.

Ação fundamental, pois como a mucuna tem como característica, quando a colhedora de cana passa, se ela produziu sementes, mesmo que a planta esteja dessecada, se propagar, o perímetro da reboleira, havia o risco muito grande que mesmo controlada, as manchas crescerem com o tempo.

“Com o monitoramento aéreo por dois anos consecutivos percebemos o aumento dos polígonos, que já eram desenhados considerando uma margem de segurança de 15% do tamanho identificado de infestação”, disse o supervisor de tratos da Usina São Domingos, Caio Batista.

Dessa maneira, o manejo foi executado numa ação inicial em área total, após a colheita ou no plantio, com o uso de defensivos de controle na pré-emergência das invasoras adaptados conforme a época de aplicação (úmida, semiseca, seca ou semiúmida).



Com apenas um caminhão pequeno de base e um drone pulverizador, é possível fazer a aplicação localizada de defensivo que gera economia de defensivo e a destinação do autopropelido para outras atividades, além de não ter problemas com outras atividades agropecuárias vizinhas

# VIMENTA O SETOR

O maior diferencial na estratégia foi feito a partir de novembro de 2022, quando as áreas de reboleiras, através do trabalho de levantamento executado na safra passada, começaram a receber, na ordem conforme a época da colheita (primeiro os canaviais de início de safra), a aplicação localizada, via drone, do Arreio, herbicida que traz em sua formulação a mistura de Fluroxipir e Plicoram, fornecido pela Adama.

“A escolha pelo Arreio se deu em decorrência de diversas características da ferramenta, em primeiro lugar pelo seu amplo espectro de controle, indo desde as folhas largas mais complexas como a mucuna e a mamona, mas também plantas invasoras de porte herbáceos e arbustivas. Também era necessário, pelas características da região, um produto de residual longo para época úmida e que tornasse as sementes estéreis, ele age por 90 dias e age também nas sementes. Por fim, sua tecnologia de formulação, que é a microemulsão, garante a operacionalidade da aplicação via drone, sem causar o entupimento dos bicos”, disse o proprietário da Baldan Connected, Edison Baldan Junior.

E os resultados da ação já começaram a aparecer: “Mesmo

iniciando o manejo híbrido preventivo em novembro, já estamos percebendo uma redução de pelo menos 70% das reboleiras”, disse Batista ao se referir que nessa safra o monitoramento voltará a acontecer e que os eventuais escapes receberão mais uma aplicação do Arreio.

“É preciso considerar que as vantagens do manejo são inúmeras, pois elas vão desde a redução progressiva de custo pela área de aplicação ir reduzindo, o que economiza na quantidade de defensivo, além do tempo de aplicação. Mas o ganho de produtividade pelo tempo de matocompetição ser menor é a grande virtude”, concluiu Baldan que também lembrou de dois pontos de atenção do manejo, o primeiro quanto ao uso do Arreio em canaviais com previsão de serem reformados, ferramenta que precisa ter seu uso cessado dois anos pois impede o nascimento das principais culturas de rotação com a cana.

E também que esse trabalho é constante, pois como as sementes de folhas largas possuem grande capacidade de dormência, se afrouxar no monitoramento, achando que o problema está resolvido, não vai demorar muito para elas voltarem na mesma intensidade do passado. 🌱



Equipe de tratos culturais da Usina São Domingos, somado a consultoria de aplicação localizada e uso de tecnologia herbicida. Sucesso do manejo híbrido da mucuna e outras folhas largas dependeu do trabalho integrado entre todos

Nossa missão é  
trilhar o caminho para  
um futuro melhor



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

Confira nossas ações ESG no  
site: [copercana.com.br/ESG](http://copercana.com.br/ESG)

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

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





# TRATO FORTE COCRED.

O investimento  
certo para  
uma colheita  
de resultados.



 **SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.



Está pensando no futuro do seu negócio e precisa de uma **linha de financiamento específica para tratores, colheitadeiras e GPSs?**

Então, o **Trato Forte Cocred** é pra você! Garanta o solo fértil da produtividade e uma safra de ótimos resultados.



**Sem incidência de IOF diário**

*Incidência apenas da tarifa fixa de 0,38%*



Financiamento de até **100%** de tratores e colheitadeiras



Até **5 anos** para pagar

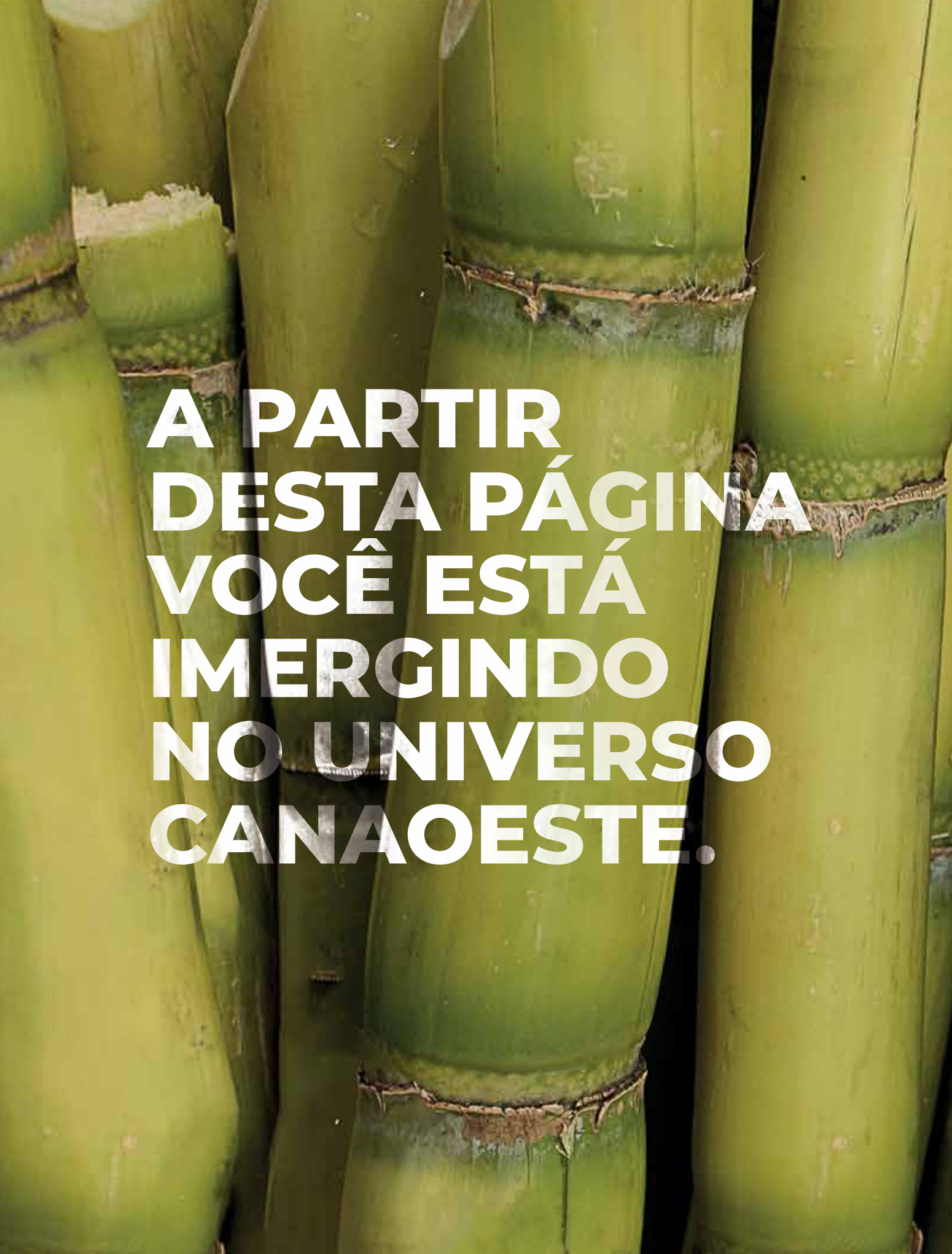


**Condições exclusivas** para produtores rurais

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

\*sujeito à análise de crédito

**Ouvidoria** | 0800 725 0996  
Atendimento Seg. a Sex. | 8h às 20h  
**Deficientes auditivos**  
**ou de fala:** 0800 940 0458.  
[www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)

A close-up photograph of several green sugarcane stalks. The stalks are arranged vertically, showing their segmented structure and the fibrous material at the joints. The lighting is bright, highlighting the texture and color of the cane. Overlaid on the center of the image is white, bold, sans-serif text.

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



**SEJA  
BEM  
VINDO!**

**Alguém tem  
dúvida de que**

**ESSE É O  
CAMINHO?**



**CANAOESTE**

**Encerramos a  
temporada de Plano  
Integrado da safra  
2023/2024.**



Agradecemos a todos os associados que atualizaram seus documentos no prazo solicitado.  
**A Canaeste deseja uma boa safra a todos.**



Almir Aparecido Torcato  
Gestor Corporativo



Acompanhe  
pelo QRCode:

## Consecana: produtores e usinas em busca de um ajuste necessário

Ferramenta que marca o processo de desregulamentação do setor sucroenergético, o Consecana SP, ao longo desses mais de 20 anos de existência, consolidou-se como instrumento usado nacionalmente para mensurar essa relação de simbiose entre o produtor de cana e a usina.

Nesse período, o Consecana se converteu num elo fundamental dessa cadeia produtiva, no que diz respeito à sua remuneração.

Foi concebido pela parceria entre usina e produtores, por meio de suas entidades representativas: União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia (UNICA) e Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil (ORPLANA), que se uniram movidas pelos interesses comuns de zelar pela comunicação entre as partes e promover a remuneração justa.

O Consecana foi criado com o objetivo de dar transparência no pagamento da cana ao fornecedor. O método busca extrair do faturamento da Unidade Industrial (usina) o valor correspondente à participação da cana, destinando assim, o pagamento para o fornecedor, lembrando que, em média, 50% da cana, hoje, tem como origem os produtores independentes.

Um dos conceitos estabelecidos pelo programa é o de pagar a matéria-prima através da qualidade entregue para a produção de açúcar e etanol.

Embora venha sendo marcado por uma trajetória em que se vislumbrem inúmeros acertos, o programa precisa passar por alguns ajustes para estar mais adaptado às condições atuais do mercado sucroenergético, marcadas pelas dificuldades no campo, a margens cada vez menores em face dos custos (insumos, mão de obra, diesel) e resultados cada vez mais apertados, justos.

Via de regra, o Consecana contempla, na matéria-prima, os produtos finais, que são 9 entre açúcar e álcool, e o percentual do valor comercializado volta para a cadeia da matéria-prima – logo, os produtores. Portanto, há margem para negociações e essa realidade não é acessível a todos.

A cana-de-açúcar tem uma especificidade significativa no aspecto logístico. Não necessariamente a escolha do

comprador está atrelada a logística frente a proximidade do fundo agrícola, fazendo com que o seu potencial de negócio fique prejudicado.

Nesse sentido, considerando a evolução do setor sucroenergético, com outras fontes de rendas advindas da biomassa, estes não são contemplados nos parâmetros de remuneração. Bagaço, energia elétrica, crédito verde, carbono, o próprio CBio advindo do RenovaBio, são novos elementos que se somam à produção sucroenergética.

Assuntos como esse subsidiam questionamentos sobre a desatualização do sistema, que precisa se atualizar em virtude das demandas da modernidade que estão sendo vivenciadas pelo setor e por isso, se faz necessário reavivar essa importante parceria entre produtores de cana e usinas, cada qual levando em consideração suas vocações naturais, seja de ordem industrial ou agrícola.

Aqui vale destacar a dificuldade da unidade, já que

operacionalizar a parte agrícola (geograficamente) é uma logística complexa, inclusive de mão de obra. Por isso, produtores normalmente são mais eficientes.

É sempre bom enfatizar que o Consecana é um modelo seguro e confiável, com fidedignidade reconhecida no mercado. É esfera econômica monetária, sendo utilizado inclusive, como parâmetro econômico importante que serve de referência para a negociação de contratos financeiros, envolvendo negócios agrícolas voltados ao setor bioenergético.

O fato é que ainda há um imenso caminho a ser percorrido. E essa jornada, além da resiliência inerente ao setor, já calcado em superar desafios, precisa contar com a participação das organizações para uma negociação, buscando uma construção coletiva, em que produtores e usinas caminhem lado a lado, como grandes parceiros e aliados de negócio rumo a uma economia ambientalmente sustentável, e nós produtores devemos fortalecer nossa cadeia a fim de garantirmos a representatividade necessária para tal feito.

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

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



CANAOSTE



## Coluna de Boas Práticas e Certificações



**André Pavan Réa**  
Analista de Sustentabilidade



**Fábio de Camargo Soldeira**  
Ger. de Geotecnologia da Canaoste

# Condições Sanitárias e de Conforto no Trabalho Rural

Iniciativa:

**Solidaridad**

Caro produtor rural que realiza práticas sustentáveis no campo, no artigo de hoje vamos abordar o assunto relacionado aos locais utilizados pelos colaboradores rurais no dia a dia para realizar suas refeições, descansar e também para cuidados de higiene pessoal. Tais áreas são de extrema importância para o bem-estar e conforto dos trabalhadores sejam contemplados da melhor forma, garantindo assim melhores resultados e rendimentos do trabalho no decorrer do dia, independentemente da quantidade de colaboradores. Tais práticas são pautadas pela Norma Regulamentadora – NR nº 31, aplicando-se a quaisquer atividades da agricultura, pecuárias, silvicultura, exploração florestal e aquicultura.

É de suma importância que o produtor rural providencie para seus colaboradores área vivência composta de: instalações sanitárias, locais para refeição, alojamentos, local adequado para preparo de alimento (exceto quando os alimentos forem preparados fora da propriedade) e lavanderias. No presente artigo vamos abordar sobre os refeitórios e sanitários.

Em relação às INSTALAÇÕES SANITÁRIAS, estas podem ser móveis ou fixas (construídos por exemplo em alvenaria), estes devem estar amplamente disponíveis para os colaboradores e estar situados em locais de fácil e seguro acesso, próximo ao local onde os trabalhadores estão exercendo suas funções.

No caso das instalações fixas, estas devem conter:

- Portas de acesso;
- Ser separadas por sexo;
- Dispor de água limpa, sabão ou sabonete e papel toalha;
- Estar ligadas a sistema de esgoto fosse séptica ou sistema equivalente;
- Dispor de papel higiênico e possuir recipiente para coleta de lixo.

Cabe salientar que banheiros unissex são permitidos somente em ambientes administrativos. Os vasos sanitários devem estar em funcionamento, o cesto de lixo deve possuir tampa e disponibilizar papel toalha para colaboradores enxugar suas mãos.

A normativa diz que para cada 20 trabalhadores, os banheiros de alvenaria devem conter: 1 mictório, se o sanitário for masculino, 1 vaso sanitário com tampo e 1 lavatório. Se o sanitário tiver mais que um vaso, ou seja, mais trabalhadores frequentarem o mesmo local ao mesmo tempo, deve haver divisórias entre eles para manter a privacidade do funcionário. Para os sanitários das áreas de vivência móveis, eles devem ser utilizados de maneira individual,



sendo que devemos disponibilizar um para cada 20 trabalhadores, também estar limpo e com vaso em pleno funcionamento, ter local para lavar as mãos, disponibilizar papel higiênico, papel toalha e sabão. Não podemos esquecer do cesto de lixo que também deve ter tampa.

Sobre os REFEITÓRIOS, estes devem ter condições de higiene e conforto, ter capacidade para atender aos trabalhadores, com assentos em número suficiente, podendo ocorrer revezamento de trabalhadores com horários diferentes de pausa para refeição, dispor de água limpa para higienização, ter mesas com superfícies ou coberturas lisas laváveis, dispor de água potável e fresca em condições higiênicas, sendo proibido o uso de copo coletivo, ter lixeiras com tampas disponíveis, local adequado para a guarda de recipientes e conservação de refeições em condições higiênicas, o produtor deve disponibilizar água potável e fresca. Na maioria dos casos, os colaboradores do campo, utilizam garrafão de águas, este deve ser de uso individual, bem como os talheres.

Importante salientar que, caso os funcionários não possuam garrafão de água e/ou marmiteiro térmico ou local que conserva a refeição quente, o associado é obrigado a fornecer

estes itens.

É comum que alguns produtores tenham refeitório na sede, e possuem somente os sanitários móveis para as frentes de trabalho, deslocando os funcionários para fazer a refeição na sede. Isto é permitido, desde que não haja desconto do valor das horas de deslocamento, que todos os funcionários tenham pelo menos 1 (uma) hora de almoço e a distância seja compatível entre os sanitários e o local de trabalho.

Tanto as instalações sanitárias como os refeitórios, devem possuir excelentes condições de uso, conservação, limpeza e higiene, providas de iluminação e ventilação adequadas, com estrutura rígida (em caso de estruturas móveis), garantindo assim a segurança e proteção do trabalhador rural contra intempéries.

Vale ressaltar que todas as orientações acima estão baseadas na NR 31 e quem realiza a fiscalização das áreas de vivência é o Ministério do Trabalho.

O programa de Boas Práticas Agrícolas da Canaoste está disponível para sanar dúvidas e auxiliar o produtor rural associado a buscar cada vez mais a sustentabilidade em sua propriedade rural.



## Maio

2 0 2 3



## Mural das Boas Práticas Canaoste

### Jurídico e Ambiental

Prezado associado, atencem-se às normas trabalhistas na contratação de seus empregados e/ou prestadores de serviços, principalmente aquelas que tratam sobre segurança e saúde do trabalho, visando a prevenção de acidentes e doenças decorrentes do labor nas atividades rurais.

Na dúvida, procure um engenheiro ou técnico de segurança do trabalho, profissionais capacitados para maiores orientações e adequações necessárias, já que a Norma Regulamentadora nº 31 (NR-31) é muito complexa.

Com o intuito de aumentar cada vez mais sua representatividade

e defender os interesses de seus associados perante órgãos públicos e entidades, a Canaoste atualmente está participando ativamente dos seguintes comitês:

- Comitê de Bacia Hidrográfica do Baixo Pardo / Grande
- Comitê de Bacia Hidrográfica dos Rios Turvo e Grande

### Agrônomo

Fique atento para os tratos culturais da cana planta, principalmente para o controle do mato. Mantenha seu canal no limpo e garanta boas produtividades e longevidade.

### Boas Práticas

Convido aos associados das BPA organizarem seus estoques de defensivos e verificarem a validade dos produtos.

### Representatividade

Com a safra finalizada, é mês de quitação de toda a entrega da safra 2022/2023 com o ajuste de preço. Procurem-nos em caso de dúvida, para checar e ou conferir os valores recebidos.

### Geotecnologia

Aproveite o encerramento da operação de plantio para atualizar o mapa cadastral da sua propriedade. Procurem-nos para o agendamento do serviço.

### Soluções Integradas e Laboratório de Sacarose

O laboratório está recebendo amostras para pré-análise de ATR. Converse com seu agrônomo ou diretamente com o laboratório para realizar a sua! Uma maturação correta e acompanhada é o sucesso da entrega de cana na Unidade Industrial. Ligue (16) 3946-4202

PROJETO

O Produtor de  
cana preserva a

# FAUNA E FLORA



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



CANAOESTE

## Caro leitor!

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

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

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

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



**Fábio de Camargo Soldeira**  
Ger. de Geotecnologia da Canaoste



Acompanhe  
pelo QRCode:





# Cachorro-do-Mato

(*Cerdocyon thous*)

O conhecido Cachorro-do-Mato mede cerca de 57 a 77 centímetros de comprimento. Pode pesar de 4,5 a 8,5 quilos. A pelagem do animal tem a coloração cinza-clara, podendo variar em alguns indivíduos da espécie. Possui hábitos noturnos e crepusculares, quase sempre vagando em duplas ou solitários.

Esses animais são encontrados em uma grande parte da América Latina, no Brasil, cobrem quase todo o território, exceto uma grande parte da floresta amazônica, área em que ocorre uma outra espécie, o Cachorro-do-Mato-de-Orelha-Curta (*Atelocynus microtis*).

São animais onívoros, sua dieta inclui frutos, animais de pequeno porte, insetos, anfíbios, caranguejos, aves e carniça.

Considerado pouco preocupante tanto pela lista do ICMBio quanto pela IUNC, o Cachorro-do-Mato por conseguir viver próximo de áreas urbanizadas, é uma constante vítima de atropelamentos em todo o Brasil.

Esses animais são inofensivos, nunca registrados ataque a humanos. O mais certo de se fazer é manter a distância, não fazer contato e acionar as autoridades competentes.

O Produtor de cana preserva a

# FAUNA E FLORA



Artur Svezut da Silva Tufi

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

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

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

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



João Vítor Marinho

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

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

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

# Jequitibá-Rosa

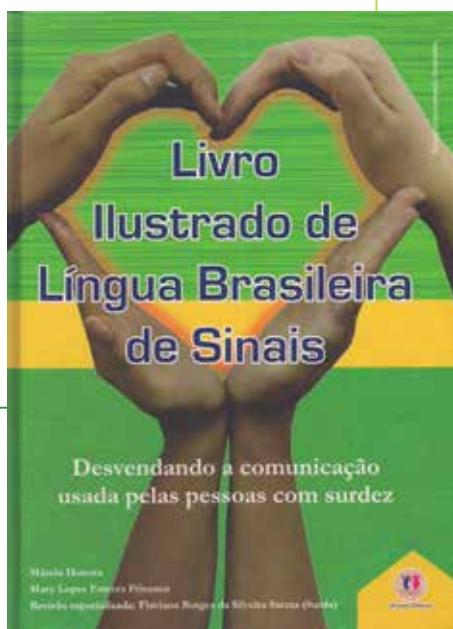
*(Cariniana legalis)*

Jequitibá-Rosa é uma espécie arbórea da Mata Atlântica, que pode atingir até 55 metros de altura. Possui crescimento moderado a rápido, atingindo 13 metros após 14 anos de quando plantada. No Brasil existem exemplares com alturas excepcionais, se tornando símbolos nos municípios que estão localizadas. É considerada uma das maiores arvores da flora brasileira.

A madeira do Jequitibá é empregada em compensados, laminados, moveis, acabamentos, carpintaria, marcenarias, entre outras funções. Para a combustão, a madeira dessa espécie não é indicada. A casca do tronco possui aplicações na medicina popular e suas flores possuem atrativos para animais polinizadores.

O fruto dessa espécie é bem característico, se trata de uma cápsula em formato de copo com tampa, dentro do fruto é onde se concentra as sementes, que são dispersas pela queda do fruto quando maduro.

No Estado de São Paulo a espécie consta na lista oficial das espécies da flora ameaçadas, sendo classificada como em vulnerável risco de extinção.



## **Biblioteca Canaoeste** “General Álvaro Tavares Carmo”

“Na tentativa de diminuir as barreiras comunicativas existentes entre o mundo dos ouvintes e o mundo das pessoas com deficiência auditiva, pensamos em desenvolver um livro que pudesse favorecer e elucidar o conhecimento da Língua Brasileira de Sinais para pessoas das mais diferentes formações, mas que tivessem algo em comum: o desejo de aprender a língua usada pelas pessoas com surdez.”

### **Referências:**

HONORA, Márcia. Livro ilustrado de Língua Brasileira de Sinais: desvendando a comunicação usada pelas pessoas com surdez / Márcia Honora, Mary Lopes Esteves Frizanco. São Paulo: Ciranda Cultural, 2009.

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

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

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

**A Canaoeste oferece esse serviço para você!**





Coluna de  
Meio Ambiente



Fábio de Camargo Soldeira  
Ger. de Geotecnologia



Acompanhe  
pelo QRCode:

## Programa SOS incêndios Total apoio ao produtor rural

Prezado associado, estamos adentrando em mais um período de estiagem e consequentemente com poucas chuvas o risco de eventuais focos de incêndios tendem a aumentar trazendo prejuízos ao produtor rural. Pensando nisso a Canaoste e seu time de técnicos desenvolveu o S.O.S Incêndios, criado para contribuir com a prevenção e combate a incêndios, tanto em cana-de-açúcar como em Remanescentes Vegetativos (APP's e Reserva Legal).

O S.O.S Incêndios tem como base legal a Portaria CFA nº 16, de 01/09/2017 que definiu critérios objetivos para o estabelecimento do nexu causal pela omissão, exclusivamente para ocorrências de incêndios canavieiros de autoria desconhecida.

Para a elaboração técnica de todo o trabalho voltado para o programa S.O.S. Incêndios, solicitamos que todos os associados levassem diversos documentos necessários até os escritórios regionais, de janeiro e março de todo início de ano, esse trabalho é conhecido como “**Plano Integrado de Safra**”, é através desses dados que conseguimos unir documentos e informações para elaboração do “**Programa S.O.S. Incêndios**” que estão relacionados abaixo:

### Cartilha S.O.S. Incêndios

Trata-se de uma cartilha pautada na portaria supramencionada, que orienta o produtor a executar em sua propriedade boas práticas agrícolas que podem mitigar incêndios e multas em lavouras canavieiras. A cartilha pode ser acessada através do QR Code abaixo.



### Treinamento:

No início de toda a safra a equipe técnica da Canaoste se reúne a fim de nivelar informações referentes aos procedimentos a serem realizados naquele ano.

### Palestras aos associados:

Anualmente são realizadas diversas palestras, workshops e reuniões técnicas aos associados da Canaoste sobre temas ligados às questões ambientais, principalmente incêndios, visando esclarecer dúvidas do produtor rural e levar informações relevantes.



## **PAM – Plano de Auxílio Mútuo:**

A Canaoste realiza a adesão de seus associados junto ao PAM, o principal objetivo é de centralizar esforços e figurar como um importante elo entre eventual incêndio que tivesse atingido a cultura canavieiros ou então a vegetação nativa dos associados e o pronto e efetivo combate, contando com apoio de outros produtores e unidades industriais.

## **Plano de Prevenção de Incêndios:**

A Canaoste auxilia seus associados na elaboração do Plano de Prevenção de Incêndios que é enviado para a Polícia Militar Ambiental todo o início de safra. No plano existem diversas informações e documentos, exigidos pela Portaria CFA nº 16, de 01/09/2017, tais como:

- **Planta georreferenciada:** É confeccionado uma planta das propriedades objetos das ações preventivas e de combate a possíveis incêndios, pontos de observações existentes
- **Pontos de Observação:** É cadastrado nesse plano, as pessoas que realizam a observação rotineira dos canaviais, as equipes de combate a incêndios postadas em lugares em que a visibilidade seja suficiente para seu rápido acionamento.
- **Mapa de Pontos Críticos:** Trata-se de um mapa da propriedade rural que contém os pontos críticos de incêndio, permitindo ao responsável pelo canavial estabelecer um cronograma para a adoção de medidas cautelares contra incêndio a curto, médio e longo prazo.
- **Monitoramento:** Fomos a primeira associação de cana-de-açúcar no Brasil a implementar um sistema de monitoramento via satélite capaz de detectar focos de incêndio em propriedades rurais. O software também disponibiliza dados como: direção do vento, topografia, temperatura e histórico de focos de incêndio ocorridos desde 2013.

Todas as medidas citadas acima, possuem caráter mitigatório e de combate à incêndios criminosos. Caso seja aplicado multa ambiental por parte do agente fiscalizador é lavrado um Auto de Infração Ambiental (AIA), notificando e agendando data, hora e local para que o autuado compareça no Atendimento Ambiental. O Atendimento Ambiental é o local onde são consolidadas as infrações e as medidas administrativas e aplicadas sanções cabíveis, é também nesse momento que são propostas pelo órgão competente as medidas para recuperação dos danos ambientais causados ou sua regularização. Participam do Atendimento Ambiental: Policial Ambiental, Técnico da Secretaria de Meio Ambiente o autuado e seus representantes.

É também no Atendimento Ambiental que é possível juntamente com o Policial Ambiental e o Técnico da Secretaria de

Meio Ambiente apresentar documentos, fotos, mapas relacionados à infração para análise com objetivo de reduzir ou então cancelar a autuação, havendo documentação comprobatória.

## **Acompanhamento em Atendimento Ambiental:**

Com objetivo de orientar o associado, a Canaoste envia um advogado e um engenheiro agrônomo, ambos especialistas em Meio Ambiente, onde levantam informações necessárias para o melhor embasamento da defesa do associado, tanto no Atendimento Ambiental como em recursos nas esferas administrativas e judicial.

## **Visita *in loco* e Laudo Agrônomo:**

O associado conta com apoio da equipe técnica para realizar o levantamento “*in loco*” das provas necessárias para atender aos 14 critérios da Resolução CFA nº 16, de 1º de setembro de 2017. Posteriormente ao levantamento, o agrônomo responsável elabora um laudo técnico para orientar o produtor rural no intuito de regularizar o imóvel aos olhos da legislação de regência. O laudo técnico ainda é utilizado no embasamento das discussões que ocorrem durante a sessão de Atendimento Ambiental e a ainda em eventuais defesas e/ou recurso administrativos.

Veja a gama de serviços de excelência entregue aos associados da Canaoste que, além do apoio para mitigar e combater incêndios, também auxiliamos e caso houver multa, auxiliamos o produtor para evitar maiores prejuízos. Para saber mais sobre esse e outros serviços, procure o escritório regional mais próximo.

## **Reconhecimento:**

A Canaoste através do trabalho desenvolvido pelo Programa S.O.S. Incêndios, recentemente foi reconhecida com o Prêmio Bonsucro Inspire Awards, na categoria Melhor Iniciativa Ambiental, durante a Bonsucro Week, demonstrando assim a robustez do programa entregue a todos os associados da Canaoste.





Diego Henrique Rossaneis  
Advogado



Acompanhe  
pelo QRCode:

# PPI - Plano de Prevenção a Incêndios e sua importância

Como é sabido, a partir de 01º de setembro de 2017 com a edição da Portaria CFA - Coordenadoria de Fiscalização Ambiental nº 16, uma série de critérios objetivos guiam o procedimento para apuração do nexo de causalidade em ocorrências envolvendo incêndios acidentais ou criminosos que tenham acometida áreas de cultura de cana-de-açúcar.

Dentre esses critérios, está o Plano de Prevenção a Incêndios (PPI) que, em resumo, serve para demonstrar a preocupação do proprietário rural com a prevenção de incêndios, consubstanciando-se em um documento que deve ser protocolizado - preferencialmente por meio digital e antes do início da operação corta fogo (ou pelo menos antes de o imóvel ter sido acometido pelo incêndio) - perante a Polícia Ambiental, indicando alguns "equipamentos" listados em referida Portaria.

São três os "equipamentos" retro citados que devem fazer parte do PPI: 1º - Monitoramento; 2º - Pontos de Observação e 3º - Mapa de Pontos Críticos. A comprovação de dois dos três exigidos garante a pontuação de 2 (dois) pontos ao proprietário, ao passo que a comprovação de apenas um dos equipamentos pontua com 1 (um) ponto.

Entende-se por "Monitoramento" o "conjunto de esforços direcionados à vigilância dos canaviais, voltados exclusivamente para a prevenção de incêndios, de forma rotineira, por meio de presença física, eletrônica ou até mesmo por imagens, etc". Nessa categoria se enquadra a vigilância feita pelo caseiro, pelo proprietário que reside no imóvel, sistema de monitoramento, patrulha rural, sistema de mapeamento por satélite, dentre outros.

Por sua vez, temos por "pontos de observação", aqueles pontos estrategicamente alocados que garantam visibilidade suficiente para rápido acionamento de equipe visando combate ao incêndio, admitindo-se qualquer tipo de vigilância realizada nesse sentido como, por exemplo, a localização de brigadista num ponto de relevo elevado de certa região e torres de vigilância.

Por último, entende-se por "mapa de pontos críticos" o mapeamento de zonas onde, potencialmente, poderão se iniciar os focos de incêndios como, por exemplo, ponto do canal situado às margens de rodovia/estrada rural/estrada com fluxo de veículos/pessoas, ponto do canal situado próximo a aglomerações urbanas, dentre outros.

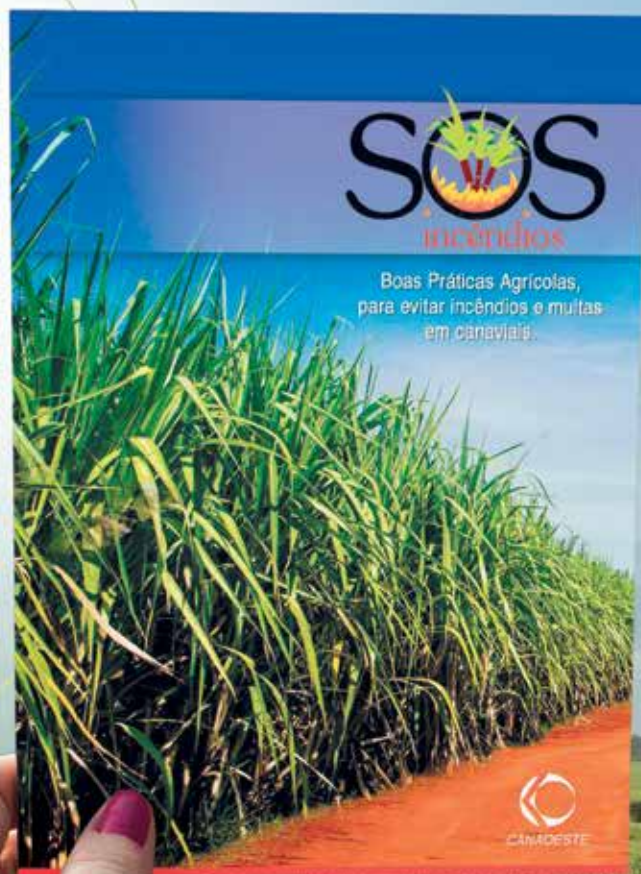
Aqui deverá ser indicado um cronograma contendo as medidas que o proprietário adotará visando mitigar os riscos de incêndios se iniciarem naquela localidade, como, por exemplo, a instalação de cercas, a instalação de sistema de monitoramento, a construção de guarita de vigia com a contratação de profissional capacitado, etc.

Ante o quanto exposto acima, o que se observa é que na confecção do PPI deve-se listar o conjunto de esforços/medidas (nomeada como "equipamentos" pela Portaria CFA nº 16/2017), que o proprietário dispõe para se prevenir de incêndios canavieiros e, na eventualidade de sua ocorrência, a indicação de medidas que adotará para evitar que volte a acontecer no futuro.

# Conheça a cartilha **S.O.S** Incêndios.

## Retire a sua nos escritórios regionais.

Ou acesse o site:  
[canaoeste.com.br](http://canaoeste.com.br)





## Notícias Canaoeste



Fernanda Clariano

Acompanhe  
pelo QRCode:

# Canaoeste reúne associados para Assembleia Geral Ordinária

Relatório de atividades e balanço patrimonial da Canaoeste referente ao ano de 2022 foi aprovado durante a AGO

No dia 11 de abril, foi realizada no auditório Fernandes dos Reis, a Assembleia Geral Ordinária da Canaoeste. Na ocasião foi feita a leitura, discussão e votação do balanço, relatório da diretoria e parecer do Conselho Fiscal, referentes ao exercício de 2022.

Em obediência ao disposto no artigo 18, letra "e", do Estatuto Social da Canaoeste, o presidente da associação, Fernandes dos Reis Filho, submeteu à apreciação da assembleia geral ordinária o relatório de atividades social de 2022, que teve início em 1º de janeiro de 2022 e foi encerrado em 31 de dezembro do mesmo ano.

A AGO contou com a presença dos associados, sendo que o contador da entidade, Marcos Molezin procedeu a leitura do edital de convocação e, na sequência, realizou a leitura do balanço patrimonial e da demonstração de resultados, ambos referentes ao exercício findo em 2022, demonstrando que a associação apresentou desempenhos e resultados positivos no período.



Fizeram a composição da mesa: da esquerda para a direita, o contador Marcos Molezin, o advogado da Canaoeste, Juliano Bortoloti, o presidente da Canaoeste, Fernando dos Reis Filho, que conduziu a AGO e o gestor corporativo da Canaoeste, Almir Torcato

## Parecer da Auditoria e Conselho Fiscal

Feita a leitura dos números principais do balanço, foi a vez do parecer da auditoria externa, que foi apresentado pelo sócio da ValorUp Auditores Independentes, André Corrêa. De acordo com o parecer, as demonstrações financeiras da associação estão adequadas em todos os aspectos relevantes e de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil aplicadas para pequenas e médias empresas. Vale lembrar que os documentos contábeis estão disponíveis aos associados para consulta, caso queiram tirar dúvidas ou fazer averiguação dos dados.



André Corrêa, auditor da ValorUp

Já o parecer do Conselho Fiscal foi lido pelo conselheiro Gustavo Ribeiro Rocha Chavaglia. Segundo o documento, a demonstração de resultado e o balanço patrimonial do exercício findo de 2022 refletiram fielmente a escrituração das operações realizadas durante o ano, estando aptos para a aprovação pela Assembleia Geral.



Gustavo Ribeiro Rocha, membro do Conselho Fiscal da Canaoste

Realizada a leitura do relatório de atividades de 2022, o gestor corporativo da Canaoste, Almir Torcato, deu sequência apresentando as atividades da associação por área e departamento.

No ano de 2022, superou as expectativas em relação a serviços diretos e prestados, atingindo a marca de 24.004 atendimentos, entre visitas técnicas de campo, assistência técnica virtual, telefone, recomendações, levantamento de áreas, desenhos técnicos, serviços jurídicos, elaboração do plano integrado, entre outros. “Todo o trabalho ao longo de 2022 foi coroado com este resultado que valida o nosso propósito que mostra o quanto estamos disponíveis aos nossos associados com este resultado”, disse Torcato.

A Canaoste trabalha com três bases: agrônômica, jurídica e representatividade política, e todos os serviços oferecidos pela associação passam por este tripé. Entre a gama de serviços oferecidos estão as soluções integradas voltadas para a área agrícola que incluem todo o suporte técnico agrônômico que garante ao produtor a qualidade operacional nos laboratórios de análise de cana-de-açúcar, das unidades industriais, como checklist de aferição dos equipamentos no início da safra e acompanhamento diário pelos operadores de inspeção de qualidade, para que as normas operacionais do Consecana-SP sejam aplicadas de forma correta, além de uma série de comparativos de caldo entre os laboratórios, pré-análise para seus associados e experimentos agrícolas. Em 2022 foram 1.846 serviços prestados.

No departamento técnico agrônômico, somamos 16.029 atendimentos através de nossa equipe, composta por 12 técnicos atuantes em diversas frentes, inclusive de apoio aos trabalhos técnicos conjugados a outras áreas da Canaoste, com a proposta de garantir ao associado a melhor solução agrônômica, com ferramentas inteligentes, modernas e sustentáveis. Além disso, o departamento esteve presente em diversos eventos, garantindo a atualização necessária para proporcionar o que há de melhor aos associados no aspecto agrônômico, além da promoção dos eventos técnicos internos da Canaoste entre os associados e a equipe técnica.

No departamento jurídico da Canaoste, o associado teve toda a assistência jurídica e técnica referente aos pagamentos de cana, fornecimentos, arrendamentos e desapropriações de terra. Ainda nesse tema, teve acesso a elaboração e análise de contratos, notificações e interpretações de seus interesses, ações de cobrança e representação dos associados junto às unidades industriais em Recuperação Judicial (ou não), defesas judiciais em ações de desapropriação, defesas e recursos em ações judiciais versando

sobre questões ambientais, além de representá-los perante os diversos órgãos públicos de controle (Delegacias, Ministério Público, Fórum, etc.). Ao todo foram 3.318 atendimentos.

Já a área ambiental seguiu com todo o apoio técnico, garantindo aos associados a regularidade necessária tão importante no processo envolvendo os licenciamentos ambientais através de laudos pareceres e levantamentos diversos. Outro foco importante é o esclarecimento de dúvidas em relação à Área de Preservação Permanente, Reserva Legal, Compensação e assessoria completa em caso de incêndios e multas ambientais.

Outro trabalho significativo que envolve área ambiental é o CAR (Cadastro Ambiental Rural), suas adequações e atualizações, além de todo o apoio técnico. Esta área hoje trabalha em conjunto com o setor de sustentabilidade. Foram no total 583 atendimentos.


A área de geotecnologia prestou 725 serviços. O antigo departamento de topografia deu significativa guinada em relação à tecnologia voltada a essa esfera, além dos principais serviços da atividade, como os levantamentos diversos. O ano 2022 foi marcado pela renovação do GPS de precisão para levantamento de campo, bem como a aquisição de drones e ferramentas para busca de imagens.

A área de sustentabilidade também teve seu espaço dentro de nosso escopo no ano de 2022, dede o nosso primeiro passo com a submissão do primeiro projeto que envolve a sustentabilidade de produtores independentes de cana. Concluímos em 2022 com êxito, o segundo projeto com o programa de boas práticas e certificações para colocar o produtor de cana no lugar de destaque, tão necessário nos dias de hoje.

A biblioteca “General Álvaro Tavares Carmo”, além de continuar com a proposta de investimento social na comunidade, com a disponibilização de cultura e acesso à informação, este ano completou 50 anos. Além de participações em eventos da área, como “Encontros Leia Brasil, as atividades diárias de contação de histórias, apoio à assistência social com doações de livros, ações socioculturais com os seus 1503 atendimentos durante o ano de 2022, realizou também o Seminário de 50 anos, que trouxe uma visão importante na esfera da educação para o corpo pedagógico de Sertãozinho e região com a finalidade de melhorar a comunicação do agro nos materiais didáticos das crianças.

Não havendo nenhum questionamento sobre os números e dados apresentados, foi realizada a votação, a qual aprovou o Relatório de Atividades e demonstrações financeiras da Canaoste de 2022.

## Novos projetos

De acordo com o gestor corporativo da Canaoste, Almir Torcato, a Canaoste segue firme no propósito de inovação e para o próximo semestre deverá inaugurar uma estrutura que atenderá aos ensejos dos associados em relação à proposta de sustentabilidade voltada à área de biológicos. 



## Coluna de Mercado

Eng. Agrônomo Manoel Ortolan



Marcos Fava Neves

Acompanhe pelo QRCode:

# Safra 22/23 concluída com alta de 5% na moagem

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

### Na economia mundial e brasileira

- Foi divulgada a mais recente projeção para o crescimento da economia mundial feita pelo Fundo Monetário Internacional (FMI). A expectativa é de que exista um crescimento de 2,8% em 2023, chegando a 3,0% em 2024. Em 2022, o fundo consolidou o crescimento global em 3,4%.
- O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) alcançou 0,71% em março, o que revela uma desaceleração frente aos 0,84% de fevereiro, além de estar em nível abaixo ao observado no mesmo período de 2022 (1,62%); os dados são do Instituto Brasileiro de Pesquisa e Estatística (IBGE). Dentre os segmentos avaliados, “Transportes” foi aquele que gerou maior impacto no indicador, com variação de 2,11% e contribuindo com 0,43 ponto percentual no geral. Isso é justificado pelo incremento nos preços dos combustíveis devido ao retorno da cobrança de impostos federais: gasolina cresceu 8,33% e etanol, 3,20%. Apenas “Artigos de residência” sofreu deflação (-0,27%), enquanto os demais apresentaram variações positivas: “Saúde e cuidados pessoais” (0,82%), “Habitação” (0,57%), “Comunicação” (0,50%), “Despesas pessoais” (0,38%), “Vestuário (0,31%), “Educação” (0,10%), “Alimentação e bebidas” (0,05%).
- No entanto, a expectativa do mercado segue menos otimista em relação ao cenário inflacionário no comparativo com mês anterior. De acordo com o Boletim Focus do Banco Central do Brasil (de 24 de março de 2023), espera-se um IPCA de 6,04% (alta no comparativo mensal) em 2022 e de 4,18% (manutenção) em 2023. Para o indicador de crescimento econômico (PIB), indica para uma leve recuperação, sendo aguardados crescimentos de 0,96% (alta) e 1,41% (alta), respectivamente, para este e o próximo ano. Enquanto isso, a Selic deve se manter em patamares elevados para controlar a inflação, de 12,50% (estabilidade) e 10,00% (estabilidade) e a taxa de câmbio em patamar próximo a R\$ 5,20 neste ano (baixa) e R\$ 5,25 em 2024 (baixa).

### No agro mundial e brasileiro

- Vivenciamos mais um mês de queda nos preços globais das commodities (12º mês consecutivo), de acordo com o Índice de Preços de Alimentos da FAO (Agência das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação). O indicador bateu, na média, 126,9 pontos no mês de março, queda de 2,8 pontos ou 2,1% frente a fevereiro; e de 32,8 pontos ou 20,5% em relação a março de 2022 (quando atingiu recorde histórico). Quanto aos subíndices mensurados, “cereais” registrou 138,6 pontos, o que configura queda de 8,2 pontos ou 5,6% na comparação com fevereiro. Este impacto advém principalmente nas quedas de preço do trigo e do milho.
- Ainda sobre os preços, a categoria “óleos vegetais” caiu

4,1 pontos ou 3,0%, chegando a 131,8 pontos em consequência das menores cotações para os óleos de soja, colza e girassol. Nas carnes, o índice chegou a 113,0 pontos, 0,9 pontos a mais ou 0,8%, graças à menor oferta de gado nos Estados Unidos e consequente reajuste nos preços. Para laticínios, houve reajuste para baixo de 1,1 ponto ou -0,8%, atingindo 130,3 pontos, em virtude de cotações mais baixas para queijo e leite em pó. Por fim, o indicador para açúcar registrou 127,0 pontos, com alta de 1,8 ponto ou 1,5%, devido à menor disponibilidade global com produções menores na Índia, China e Tailândia.

- O novo relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) sobre a oferta e demanda global de commodities para o ciclo 2022/23 trouxe poucas novidades para a cultura do milho. Apesar de a produção mundial ter sido revisada para baixo em 3 milhões de t, de 1,147 bilhão em março para 1,144 bilhão em abril, apenas a Argentina apresentou variação de oferta, sendo responsável pela queda no cenário global, uma vez que sua expectativa de colheita saiu de 40 milhões de t (março) para 37 milhões (abril). Com isso, os argentinos somam um rombo de safra de 25,3% no comparativo com o ciclo anterior. Nos demais produtores, o relatório apontou estabilidade na previsão de oferta: Estados Unidos com estimativa de 348,76 milhões de t (-8,9%); Brasil devendo colher 125 milhões de t (+7,8%); e Ucrânia somando 27 milhões de t (-35,9%). Dessa forma, a oferta total de milho deverá ser 6,0% inferior à de 2021/22 (quando atingiu 1.217 bilhões de t). Já os estoques tiveram uma ligeira alteração entre as últimas previsões, estando agora em 295,35 milhões (-3,8%) frente as 296,46 milhões de t do mês de março.
- Na soja, temos o mesmo reflexo do que aconteceu no milho. A oferta global foi reduzida em quase 6 milhões de t entre este (abril) e último relatório (março), de 375,15 milhões para 369,74 milhões de t, mas mesmo assim deve-se produzir 2,7% a mais que em 2021/22. A queda é novamente justificada pelos problemas climáticos na nossa vizinha, Argentina, a qual deve colher apenas 27 milhões de t (abril), sendo que a expectativa no mês anterior era de 33 milhões de t. Frente ao ano anterior, os argentinos já perderam 38,5% de sua oferta. Para o Brasil, o órgão americano aumentou ligeiramente a previsão da safra em 1 milhão de t, esperando agora 154 milhões de t (+18,0%). Os Estados Unidos e a China devem manter sua expectativa de produção já apresentada em março, de 116,37 (-4,2%) e 20,28 milhões de t (23,7%). Para finalizar, os estoques, ao final do ciclo 2022/23, devem totalizar 100,29 milhões de t (abril, +0,6%), configurando um ligeiro incremento de 280 mil t frente a março.
- Neste último mês, foi iniciado o plantio da “mega safra americana de grãos” (2023/24), com alta nas perspectivas da oferta tanto para o milho como para a soja. Neste momento, os olhos do mundo estão voltados para

o progresso de plantio. Segundo o USDA, até o último dia 23 de abril, o plantio de milho já alcançava 14,0% de avanço, contra 11,0% na média dos últimos 5 anos e 7,0% na mesma data de 2022. Na soja, 9,0% das áreas já foram semeadas, diante de 4,0% das últimas 5 safras e apenas 3,0% na mesma data do ciclo passado. Já o algodão segue o mesmo ritmo do ano anterior e dos últimos 5 períodos: 12,0%. Demais grãos seguem em fase inicial de semeadura. Ou seja, vem vindo bem a safra dos EUA.

- No Brasil, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), em seu relatório de abril, ajustou a produção de grãos brasileira do ciclo 2022/23 para 312,5 milhões de t, ante as 309,9 milhões de t do mês de março. Com isso, a oferta deve alcançar um incremento de 14,7% no comparativo com o ciclo 2021/22. A área total cultivada ainda está em confirmação, dada a semeadura das culturas de terceira safra e inverno, mas está estimada em 77 milhões de ha, valor 3,3% superior (2,5 milhões de ha a mais). Com uma colheita que já alcançou mais de ¾ da área, a expectativa para a produção de soja está em 153,63 milhões de t (+22,4%), ganhando 2 milhões de t frente ao dado de março (151,5 milhões de t). O volume colhido da oleaginosa é justificado tanto pelo crescimento da área (43,56 milhões de ha | +5,0%) como da produtividade (3,53 kg/ha | +16,6%).
- Já para o milho, a produção deve ser equivalente à estimativa do USDA, de 124,88 milhões de t (+10,4%), sob uma área de 21,97 milhões de ha (+1,8%). Para primeira safra do cereal, já 50% colhida, espera-se volume de 27,24 milhões de t (+8,8%), enquanto que as demais 97,64 milhões de t (-0,3%) virão das áreas de segunda e terceira safra.
- Nas culturas de inverno, que estão em fase de plantio, devem ter uma área de 3,79 milhões de ha e produção de 12,39 milhões de t, com os dois indicadores se mantendo estáveis no comparativo com a safra 2021/22, segundo a Conab.
- Após as novas estimativas que fortalecem a previsão de alta na oferta dos grãos, os preços registrados sucessivas quedas nos últimos dias. Na soja (indicador Cepea/Paranaguá) a cotação era de R\$ 152,63/sc em 24/03 e foi a R\$ 137,20 em R\$ 25/04. Além do balanço positivo entre oferta e demanda, também impactaram os preços: a recente valorização do real em detrimento do dólar; dificuldades logísticas de armazenagem; e os prêmios negativos da soja nos portos, resultado de todo o cenário que apresentamos.
- Em relação à safra verão (2022/23), até o dia 22 de abril, 89,0% das áreas de soja haviam sido colhidas no país, praticamente o mesmo progresso do ciclo passado (90,8%), o que demonstra a habilidade e esforço dos agricultores brasileiros em recuperar o ritmo das operações no campo; vale lembrar, como falamos aqui na coluna, que registramos bastante atraso na colheita durante os

meses iniciais. MT, MS, GO, SP e TO já encerraram a colheita da soja. PR, SC e RS seguem com 97,0%, 63,0% e 47,0% de progresso, respectivamente. Os dados são da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

- Olhando para os próximos meses, como a comercialização da soja brasileira está atrasada neste ciclo, a expectativa é de que coincida com o início da colheita/comercialização da safra americana, no 2º semestre. Outro fator baixista foi a fixação de câmbio mais vantajoso para exportação argentina de soja.
- No milho (indicador Esalq/BM&FBovespa), os preços saíram de R\$ 84,18/sc em 24/03 para R\$ 69,75/sc em 25/04; quase R\$ 15 em apenas 30 dias. Entre os fatores da queda estão: o andamento da colheita no Brasil; e a expectativa de boa safra para o Brasil (2ª safra) e Estados Unidos (2023/24). Ainda assim, vale lembrar que o plantio da 2ª safra foi realizado, em parte, fora da janela ideal, ou seja, há possibilidade de riscos climáticos, embora até o momento a expectativa seja positiva, com o término de La Niña.
- No milho verão, o atraso ainda persiste: até 22 de abril, a média nacional era de 59,6% de avanço, contra 65,7% no mesmo período de 2021/22. Os impactos mais relevantes são vistos no PR (83,0% vs 95,0% há um ano) e em Santa Catarina (85,0% vs 99,0% há um ano). Ainda assim, não devem ser vistos grandes impactos do ponto de vista de oferta do cereal, advindos desta ocasião.
- Já o milho safrinha (2ª safra), que teve seu plantio concluído no último mês, apresenta as seguintes condições fenológicas no campo, segundo a Conab: 41,7% das lavouras se encontram em desenvolvimento vegetativo; 45,0% já em floração; e 12,6% em enchimento de grãos. Em suma, mais da metade das áreas de milho já seguem para desenvolvimento reprodutivo, o que, somado as condições positivas de clima nos últimos dias, fortalece a perspectiva de oferta do grão.
- Entre os fatores que podem beneficiar os preços no futuro: o USDA estima que a China deve importar 18 milhões de t, sendo que 5 destas serão do Brasil (em 2022, embarcamos 1,2 milhão de t do cereal); a valorização dos preços do açúcar, levando a maior mix açucareiro nas usinas e consequente menor oferta de etanol, estimulando a produção do etanol de milho; e também a situação de estresse entre Rússia e Ucrânia nos cereais (milho e trigo), algo que não se contempla no caso da soja.
- Já para o algodão, houve redução na área cultivada entre os relatórios de abril e março da Conab, de 1,66 para 1,63 milhão de ha, dada a perda da janela de plantio no estado do MT; mesmo assim a área total deve crescer 2,1% em comparação ao ciclo passado. Quanto à produção, são esperadas 2,73 milhões de t de pluma (+7,1%), com um incremento no rendimento das lavouras (+4,9%).
- Os preços da pluma tiveram queda prevista por conta de preocupações com o consumo mundial e a entrada

da safra brasileira. No indicador do algodão em pluma (Cepea/Esalq) os preços estavam em R\$ 5,00/libra-peso em 24/03 e foram a R\$ 4,10/libra-peso em 26/04, 18% inferior em 30 dias. Por outro lado, um fator positivo é que o USDA aponta uma redução de 18% na área cultivada com algodão para 2023/24 nos Estados Unidos.

- Na pecuária, os preços da arroba do boi gordo se recuperaram com a volta das importações chinesas de carne bovina do Brasil, mas ainda existem problemas em relação aos abates de foram feitos nesse período (recusa de cargas e pressão comercial). Durante as restrições, o preço da @ chegou a R\$ 266, foi próximo de R\$ 300 com a volta e agora voltou a cair, mas em níveis superiores, próximo dos R\$ 280 (indicador do boi gordo do Cepea/Esalq). Houve algum recuo do preço internacional da carne e valorização do real.
- Em sua atualização mensal do Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) corrigiu para baixo sua estimativa para o indicador de 2023, agora avaliado em R\$ 1,229 trilhão, frente aos R\$1,245 trilhão do mês de março. Mesmo com a queda de R\$ 16 bilhões, o valor ainda é 4,7% superior àquele obtido no ano de 2022 (R\$ 1,173 trilhão). As lavouras devem entregar um montante financeiro de R\$ 879 bilhões (abril) com crescimento de 8,1%, e são responsáveis pela perda de R\$ 6 bilhões entre as últimas duas projeções. Por sua vez, a pecuária deve faturar R\$ 351 bilhões, um recuo de 2,9% frente ao ano anterior, e responsável pelos R\$ 10 bilhões restante da diferença entre os meses. A soja é a grande protagonista desse ano, representando 31,1% do valor bruto total, enquanto milho (12,9%), bovinos (11,6%), cana-de-açúcar (8,3%) e carne de frango (8,4%) fecham o ranking dos cinco principais produtos.
- As exportações do agronegócio brasileiro bateram novo recorde para o mês de março, alcançando US\$ 15,99 bilhões, um crescimento de 10,8% no comparativo com o mesmo mês de 2022, segundo dados Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (Secex). Tanto o volume comercializado como os preços contribuíram positivamente ao resultado, com respectivos crescimentos de 7,1% e 3,5%. O complexo soja liderou a pauta exportadora, sendo responsável por embarques que totalizaram US\$ 8,70 bilhões (+16,0%); apenas a soja em grão foi responsável por quase 85% desse montante, embarcando 13,24 milhões de t. Na segunda posição aparecem as carnes, com vendas ao mercado externo de US\$ 1,96 bilhão (-6,7%). Nessa categoria, alguns problemas sanitários movimentaram o mercado ao longo do mês: na carne bovina, tivemos a confirmação de um caso atípico do “mal da vaca louca” no Brasil, o que interrompeu o fluxo de exportação da commodity, explicando seu menor desempenho na comercialização externa de US\$ 690,46 milhões (-37,5%). Por outro lado, surtos de gripe



aviária em outros países alavancaram as exportações brasileiras de carne de frango, que atingiram US\$ 967,77 milhões (+29,6%), uma vez que o país é zona livre de casos. Já na carne suína, os embarques brasileiros também foram favorecidos, chegando a US\$ 247,28 milhões (+32,0%) dada a limitação na oferta de outros fornecedores e pela peste suína africana na China.

- Voltando ao nosso top 5, os produtos florestais alcançaram a terceira colocação com vendas ao mercado externo de US\$ 1,46 bilhão (+7,0%), com a celulose respondendo por mais da metade dessa cifra. O setor sucroenergético assume a quarta posição na pauta, com comercialização próxima a US\$ 1,00 bilhão (US\$ 954,44 milhões | +40,1%); as exportações de açúcar atingiram 1,83 milhão de t (+27,0%), correspondendo por valor financeiro de US\$ 818,05 milhões (+46,4%); por sua vez os embarques de etanol somaram US\$ 135,02 milhões (+11,9%). Para fechar o ranking, o setor de cereais, farinhas e preparações aparece na quinta colocação, totalizando valor embarcado de US\$ 730,68 milhões, duplicando a cifra em relação a março de 2022. Dentre os produtos dessa categoria, o destaque fica com o milho, responsável por 55% do montante. Os cinco segmentos acima representaram 86,1% do total exportado pelo agronegócio brasileiro.
- Pelo lado das importações, o setor foi responsável por adquirir US\$ 1,59 bilhão no mercado exterior, o que corresponde a um aumento de 12,8% e configura valor recorde para o mês. Dessa forma tivemos um saldo positivo na balança do agronegócio de US\$ 14,04 bilhões (+10,6%).
- Na cadeia do café, a nova estimativa divulgada pelo Rabobank reduziu a previsão para a safra brasileira em 2023/24, para 66 milhões de sacas (60kg). A projeção é 1 milhão de sacas inferior à previsão passada, mas ainda 4,4% maior do que 2022/23, mesmo este sendo um ano de bialidade negativa.
- Sobre o clima, nos próximos dias, há uma tendência para o aumento de frentes frias no Brasil; é o que indica o Instituto Nacional de Meteorologia (INMET). As previsões apontam para a presença de uma massa de ar frio na região sul do país, com possibilidades de geadas em níveis fraco e moderado. Apesar do alerta, até o momento, não há riscos de geadas intensas na região. Segue chovendo bem em quase todo o país. A expectativa agora é que chova mais no Sul do Brasil e menos no Centro-oeste (faixa central) em virtude do fim do La Niña e provável início de El Niño (maio a junho).
- Fechamos a nossa análise do agronegócio apresentando os preços dos principais produtos do setor e a triste situação que temos visto nos grãos, com quedas diárias. A soja para entrega em cooperativa do estado de São Paulo estava cotada em R\$ 127,80/sc (60kg); e em R\$ 127,60/sc para fev/2024. No milho, a cotação física estava em

incríveis R\$ 66,00/sc e com futuros em R\$ 53,80/sc para ago/2023. No algodão, a arroba foi cotada em R\$ 135,58 (base Cepea/Esalq). Demais produtos do agro, segundo o Cepea/Esalq, fecharam em: boi gordo em R\$ 281,60/@; café arábica em 1.076,43/sc (60kg); o trigo Paraná em R\$ 1.574,24/t; e a laranja para indústria em R\$ 38,60/cx.

## Os cinco fatos do agro para acompanhar em maio são:

1. Plantio da safra 2023/24 de grãos nos Estados Unidos. Como vimos, o progresso de semeadura está positivo neste ano, com desempenho acima da média dos últimos 5 ciclos. Isso reforça ainda mais a probabilidade no sucesso do cultivo (condições ideais de clima), consolidando a oferta de grãos e impactando diretamente o mercado global.
2. Desenvolvimento das lavouras de milho 2ª safra no Brasil: a fenologia, possíveis eventos climáticos afetando a produção e outros eventos que possam impactar a oferta. Ao que parece, as chances de perdas estão ficando cada vez menores com o passar do tempo. Mas ainda é necessário cautela.
3. Sobre a questão climática, a perspectiva de chegada de frentes frias na região Sul do país pode afetar algumas lavouras de verão, como o milho e a soja, que em algumas regiões ainda aguardam o momento ideal de colheita. Importante recordar das perdas expressivas que tivemos no Sul em 2021/22 (naquele caso, especialmente por secas, mas também havendo geadas).
4. Definições relativas ao plano safra 2023/24, que este ano deverá ser lançado em maio. O governo já sinalizou que deve reforçar os investimentos na agricultura de pequeno porte e outros produtos para pequenos e médios produtores. Diante do cenário de baixa nos preços, os agricultores estão ainda mais interessados em acessar o crédito para aquisição de insumos e maquinários. Vamos ver como ficará a questão dos juros, considerando o nível elevado da Selic que ainda persiste.
5. Observar as discussões políticas envolvendo o arcabouço fiscal no Brasil, buscando entender como as alterações poderão impactar a economia e, consequentemente, o agro, e principalmente o câmbio.

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

### Na cana

- Com o término da safra 2022/23 na região Centro-Sul, no final de março, a moagem da matéria-prima fechou o ciclo em 548,3 milhões de t, 4,6% a mais do que 2021/22 (524,10 milhões de t), segundo a União da Indústria de Cana-de-açúcar e Bioenergia (Unica) e também acima

das expectativas para o ano.

- A produtividade agrícola ficou em 73,3 t por hectare na média, 8,1% maior, justificada pelas condições climáticas mais favoráveis nos meses do verão de 2022, quando comparado ao ciclo anterior; informação que foi compilada pelo Centro de Tecnologia Canavieira (CTC). Já a o teor de ATR (Açúcar Total Recuperável) na cana fechou 2022/23 em queda de 1,5%, atingindo 140,80 kg por t da matéria-prima.
- Na segunda quinzena de março, 39 usinas deram início a safra 2023/24, o que totalizou 63 unidades em operação neste período, sendo 52 de cana-de-açúcar e outras 11 de etanol de milho. Vale destacar que começamos o novo ciclo com bom ritmo industrial, bem à frente do último ano; em 2022/23, estávamos com 25 usinas em operação neste mesmo período.
- De acordo com o decreto 11.141/2022, houve a postergação da data de cumprimento para a meta de 2022 (35,98 milhões de CBios), de 31 de dezembro de 2022 para 30 de setembro de 2023. Segundo a B3 (Bolsa de Valores Brasileira), 25,48 milhões de CBios já foram aposentados pela parte obrigada no programa; e os outros 10,50 milhões de CBios deverão ser aposentados até o final de setembro. Até 31 de março, 8,04 milhões de CBios foram emitidos em 2023.
- Para a safra recém iniciada, 2023/24, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) previu uma moagem de 637,1 milhões de t no Brasil, aumento de 4,4% em relação ao ciclo passado (610,0 milhões de t). Na região Centro-Sul, a expectativa é de 577,3 milhões de t (+ 4,9%).

## No açúcar

- A produção total do adoçante em 2022/23 ficou em 33,7 milhões de t, alta de 5,2% no comparativo com 2021/22, quando 32,1 milhões de t foram produzidas.
- No mercado internacional, os embarques de açúcar brasileiro voltaram a crescer em março, após a retração de fevereiro, o que comentamos aqui. Foram 1,83 mi de t embarcadas, alta de 27,0%. Já as receitas somaram US\$ 819,42 milhões, crescimento ainda maior, de 46,0%. Os resultados se justificam pelas altas no preço médio da t embarcada do adoçante, que fechou março em US\$ 448,40, 15,2% superior ao mesmo mês de 2022.
- Consequência do baixo índice pluviométrico ao longo da safra de cana-de-açúcar, a Associação Indiana das Usinas de Açúcar (ISMA) reviu as estimativas para a produção do adoçante no ciclo atual, para 32,8 milhões de t, queda de 3,5% em relação a previsão anterior que era de 34 milhões de t. Vale lembrar que em 2021/22, o país asiático produziu 35,8 milhões de t; ou seja, uma baixa de 3 milhões de t neste ano agrícola. A notícia tem jogado para cima os preços do açúcar no mercado internacional.

- Vale lembrar, ainda, que o governo restringiu as exportações de açúcar na Índia para 6,1 milhões de t em 2022/23, ainda que haja expectativa da permissão para uma segunda parcela de vendas. No ciclo passado, o país exportou 11,2 milhões de t, recorde até então.
- A revisão também foi feita para a produção na Tailândia: esperava-se 12,0 milhões de t e foram produzidos 11,0 milhões de t, segundo representantes locais.
- Na data de fechamento da nossa coluna, os contratos para julho em Nova York estavam em um dos maiores níveis desde março de 2012: 25,32 centavos de dólar por libra-peso. Já o contrato de maio era negociado em 25,91 centavos de dólar por libra-peso. Assim, os preços em reais (considerando o câmbio e o prêmio de polarização; 4,2%) ficaram em R\$ 3.020 por tonelada. Já o açúcar cristal branco (Cepea/Esalg) saiu de R\$ 133,64/sc (60kg) há 30 dias para atuais R\$ 143,02/sc (+7,0%).
- A alta de quase 25% nos preços internacionais do açúcar é justificada pelo atraso na colheita brasileira de cana-de-açúcar, prejudicando o fluxo global.

## No etanol

- A produção fechou 2022/23 em 28,91 bilhões de litros, alta de 4,7%. Desse total, 16,62 bilhões de litros (57,5%) foram do etanol hidratado (- 0,6%) e 12,29 bilhões de litros (42,5%) do anidro (+12,7%). Além da alta na oferta do anidro, em virtude da aceleração no consumo interno da gasolina, destaca-se também o crescimento na produção do biocombustível advindo do milho: foram 4,43 bilhões de litros, 27,9% superior e respondendo por 15,3% de toda a produção nacional de etanol.
- Foram comercializados internamente 15,46 bilhões de litros do hidratado (- 1,4%) e 11,03 bilhões de litros do anidro (+ 7,4%) em 2022/23. Já para o mercado internacional (exportações) vendemos 1,13 bilhão de litros do hidratado (+ 11,1%) e 1,48 bilhão de litros do anidro (+139,51%). Assim, ao todo, foram transacionados 29,09 bilhões de litros no ciclo recém-finalizado.
- No último mês de março, foram comercializados 244,43 milhões de litros de etanol pelo Brasil, sendo: 191,17 milhões de litros do hidratado (+ 37,2%) e 53,26 milhões de litros do anidro (-22,43%).
- Em âmbito internacional, importante acompanharmos também os preços do petróleo. Nos últimos dias, as principais referências globais têm registrado queda: o Brent saiu de ~US\$ 83/barril em 19/04 para US\$ ~78/barril em 26/04; e o WTI Crude foi de ~US\$ 79/barril a ~US\$ 74/barril nas mesmas datas.
- Em relação aos preços do etanol, em 26 de abril, o hidratado para Ribeirão Preto (SP) estava em R\$ 3,320/l; e o anidro em R\$ 3,420/l com impostos, de

acordo com relatório da SCA Etanol do Brasil. Em Goiás, os preços eram de R\$ 3,340/l e R\$ 3,400/l, respectivamente, para o hidratado e anidro. Já o indicador do etanol hidratado em São Paulo (Cepea/Esalq) estava em R\$ 3,0917/l em 20 de abril, 15,2% superior aos R\$ 2,6827/l de 24 de março.

- O retorno dos impostos federais sobre a gasolina, desde março, tem contribuído para alta nos preços do combustível, em torno de R\$ 0,47/l, enquanto o etanol teve alta de apenas R\$ 0,02/l, de acordo com a Stonex. Esse contexto contribuiu para redução na paridade de 74,3% (fevereiro) para 71,2% (março).

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

1. Continuar acompanhando o ritmo de retomada das operações de moagem pelas usinas da região Centro-Sul. Os dados relativos ao mês de abril devem sair nos próximos dias, indicando que algo próximo da totalidade já deve estar operando normalmente na região.
2. O clima no próximo mês, considerando possíveis impactos na fisiologia da planta (estímulo ao crescimento vegetativo e menor concentração de açúcares), além dos efeitos nas operações de colheita. As condições foram bastante positivas para o setor até o momento, mas vale acompanharmos se teremos alterações que prejudiquem as lavouras.
3. Negociações e o mercado global do açúcar. Com as novas incertezas envolvendo a oferta do produto pela Índia e a expectativa de crescimento na demanda global, a tendência é que os preços se mantenham elevados. No Brasil, as usinas já fixaram a maior parte dos volumes a serem exportados no novo ciclo... será que virão outros movimentos que estimulem o mix para o adoçante?
4. Acompanhar também o mercado de grãos, especialmente de soja e milho. Vale lembrar que o etanol advindo do cereal já responde por 15% da produção nacional. Nas últimas semanas, os preços do milho caíram para os menores níveis em mais de 2 anos, cenário favorável as indústrias do biocombustível. A tendência é que o preço siga em patamares mais baixos agora.
5. As discussões internas envolvendo o arcabouço fiscal, com foco em analisar possíveis impactos que as medidas trarão ao setor e atividade produtiva. Soma-se aqui a situação econômica do Brasil e do mundo, o que tem trazido movimentos na cotação do dólar.

**Valor do ATR:** a safra 2022/23 encerrou com o acumulado em R\$ 1,1707/kg, a nossa aposta aqui na coluna durante boa parte do ciclo. Relembrando o histórico: começamos a safra com R\$ 1,2453/kg em abril; fomos a R\$ 1,2037/kg em

julho; caímos para R\$ 1,1079/kg em outubro; voltamos a R\$ 1,1682/kg em fevereiro; e março fechamos com R\$ 1,2019/kg, o que possibilitou o reajuste para cima no valor final. Para 2023/24, nossa expectativa inicial é de que os preços se mantenham neste nível. Vamos torcer!

Marcos Fava Neves é professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP, em Ribeirão Preto, e da FGV, em São Paulo, especialista em Planejamento Estratégico do Agronegócio. Confira textos e outros materiais em [doutoragro.com](http://doutoragro.com) e veja os vídeos no Youtube (Marcos Fava Neves).

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

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

## **Homenageada do mês**



Neste mês, nossa singela homenagem vai para Eliane Massari, a atual presente do Núcleo Feminino do Agro (NFA), a primeira associação de mulheres do agronegócio brasileiro. Pelo importante trabalho que vem sendo desempenhado para inclusão da figura feminina no setor, e em nome de todas as participantes, fica aqui o nosso agradecimento e reconhecimento!



Coluna  
Climática



**Marcelo Romão**  
Especialista em  
Meteorologia e Analista de  
risco de fogo



**Felipe Farias**  
Meteorologista  
especialista em extremos  
meteorológicos

# Início da temporada das frentes frias!

Parceria:

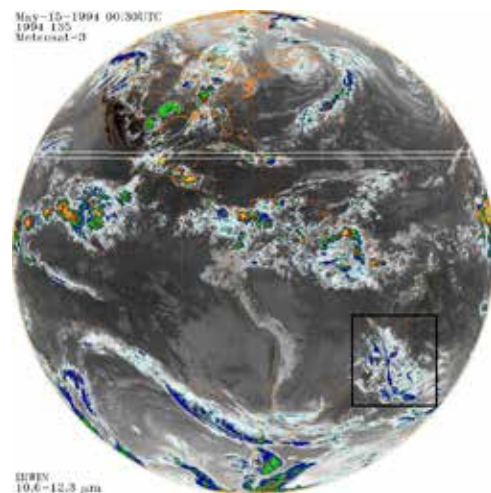
**Gmg**  
AMBIENTAL

As imagens de satélite dos dias 13 e 14 de maio de 1994 indicavam o avanço de uma frente fria em direção ao estado de São Paulo. Uma tempestade poderia ocorrer e uma atmosfera instável já indicava que poderia ser algo preocupante. As típicas nuvens *cirrus* “rabos de galo”, Figura 1, que prenunciam o avanço de uma frente fria já invadiam o Setor Oeste da região de Ribeirão Preto ao longo do dia 14. Os ventos mudaram de direção, agora sopravam de Norte e Nordeste, somente por esses fatores. O agricultor raiz, aquele que sabe observar os elementos da natureza, a umidade do solo, o cheiro da chuva, já antecipava que algo estava por vir.



**Figura 1 – Nuvem cirrus “rabos de galo”** Fonte: C\_Eng-Wong Photography / Shutterstock.com.

Naquela noite do dia 14 a frente fria finalmente chegou à região, conforme apresentado na Figura 2, com uma potência pouco comum e com todos os ingredientes para um temporal histórico.



**Figura 2 – Imagem do Satélite Meteosat-3, canal IR, com atuação da frente fria (quadrado preto) no estado de São Paulo na noite do dia 14 de maio de 1994.** Fonte: NOAA

Com ventos acima de 100 km/h, forte chuva de granizo, chuva acumulada de 200 mm, o que para um mês de maio é 3 vezes superior a média climatológica. A tempestade, que alguns afirmam poderia estar associada a um tornado, causou 3 fatalidades e atingiu mais de 5.000 imóveis, deixando ainda, mais de 60% do município sem energia elétrica e mais de 600 pessoas ficaram desabrigadas. Na época os especialistas já confirmavam que uma frente fria de forte intensidade seguia em direção ao estado de Minas Gerais quando foi bloqueada por uma massa de ar quente que predominava sobre o Centro-Oeste do país.

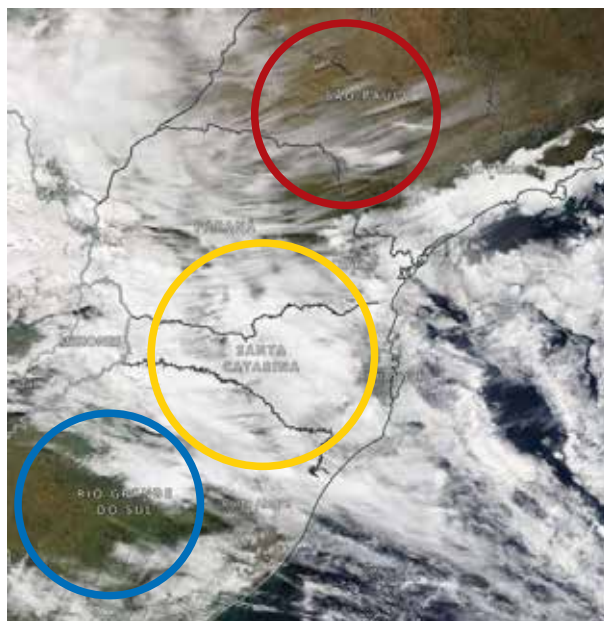
Eventos meteorológicos como este são, de certa forma, raros, mas servem para demonstrar o potencial de desastres que uma frente fria pode causar, não só à população urbana, mas também aos trabalhos de campo em pleno mês de colheita da cana-de-açúcar. Neste evento em especial pode-se destacar pelos menos o vento forte que causa o acamamento da cana, e o excesso de chuva que nesta magnitude de 3 vezes acima da média para um mês de maio, pode inviabilizar o tráfego de maquinário pesado devido ao risco de atolamento.

Embora uma frente fria possa ocorrer em qualquer mês do ano no Centro-Sul do Brasil é durante o mês de maio que elas começam a ser mais frequentes tanto em quantidade quanto em intensidade. É importante ressaltar que maio é um mês que por vezes tem características de verão e às vezes de inverno, pois é um mês de transição de estações, com isso as tempestades nesse período podem ser mais intensas. Ao longo do período de outono e inverno são esperadas de 3 a 4 frentes frias mensais capazes de atingir as regiões sucroenergéticas do estado de São Paulo, trazendo na maioria das vezes pouco volume de chuvas, mas eventuais quedas nas temperaturas capazes de trazer algum prejuízo à cana-de-açúcar, principalmente quando há registro de geadas. Durante a passagem de uma frente fria, durante os meses de inverno, temos uma melhoria das condições ambientais como aumento da umidade, aumento da nebulosidade, queda nas temperaturas que por sua vez afastam ou diminuem o risco de incêndios.

Este ano durante o período de colheita estaremos em período de transição entre a neutralidade e o fenômeno climático El Niño, e diante de tal configuração climática, no decorrer dos próximos meses, as áreas de cultura da cana-de-açúcar, principalmente das Regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil tendem a não ficarem tão secas. E geralmente em anos de El Niño as chuvas, no estado de São Paulo, tendem a ficar ligeiramente acima da normal climatológica, e dessa forma, caso alguma frente fria avance de forma mais intensa no decorrer do mês de maio, não será nenhuma surpresa.

## Identifique o avanço de uma frente fria observando a natureza

Sobre o estado de São Paulo é possível observar as nuvens *cirrus* dominando os céus, prenúncio de avanço de frente fria. No sul do Paraná e Santa Catarina a frente fria está ativa com muitas nuvens e chuvas esparsas. Já sobre o Rio Grande do Sul o bom tempo pós frontal volta a predominar com o avanço do ar frio.



Frente fria via satélite

- **Pré-frontal:** os ventos de Leste e Sudeste giram para Norte e Noroeste. Há forte aquecimento com possíveis trovoadas. Aparecem finas nuvens *cirrus* que lembram rabos de galo, ocorrem a grandes altitudes em forma de fibras ou céu leitoso. Tendem a aumentar pelos Setores Oeste e Noroeste.
- **Frontal:** os ventos giram de Noroeste para Oeste, Sudoeste e finalmente Sudeste. Ocorrem pancadas de chuvas que vão diminuindo de intensidade, mas podem se manter por horas, seja de forma contínua ou intermitente. A temperatura cai.
- **Pós-frontal:** as chuvas cessam, a temperatura cai ainda mais durante a noite e madrugada podendo ocorrer geadas em alguns casos. Os ventos ficam mais calmos de Leste ou Sudeste.



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

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




 [canaoeste.com.br](http://canaoeste.com.br)

 @canaoesteoficial



CANAOSTE



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



CANAOSTE



Revista

# CANAVIEIROS



**+ de 23 mil**  
exemplares por mês!

Média de **10 mil** acessos mensais 



Distribuída em **todo o Brasil**

**+ de 60 mil** seguidores nas redes sociais



f @ in /sicoobcocred cocred.com.br

# AUTOCRED

---

# Rural

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

Ouvidoria | 0800 725 0996  
Atendimento Seg. à Sex. | 8h às 20h  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458  
[www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)



Atenção, produtor rural! Aproveite a linha de financiamento de veículos com recursos do Crédito Rural, exclusiva para você.

Com o Autocred Rural, você pode financiar sua caminhonete de cabine simples ou dupla, nacional ou importada. E o melhor: com prazos de pagamento semestral ou anual, de acordo com o ciclo de recebimento da sua produção.



Sem incidência de **IOF diário**

*Incidência apenas da tarifa fixa de 0,38%*



Financiamento de até **100%** do veículo



Até **5 anos** para pagar



**Menor custo**

efetivo total do mercado

**Autocred Rural. Pra você, que faz o futuro da nossa terra acontecer.**

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

\*sujeito à análise e aprovação de crédito

 **SICOOCOCRED**

Vem crescer com a gente.



João Pedro Tarabuiu

Acadêmico da Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” – ESALQ/USP



Rafael Otto

Professor Titular da Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” – ESALQ/USP

## Importância e Manejo do Boro na Produção de Cana-de-Açúcar

O cultivo de cana-de-açúcar em 9 milhões de hectares fornece, ao Brasil, o título de líder mundial na produção desta gramínea, mesmo que a área seja menor do que cultivada com soja e milho em nosso país. A região Centro-Sul do Brasil é a principal produtora, detendo 92% da produção sucroenergética do país, que conta com um remanescente na região Nordeste (8% da produção total).

O amplo espectro de uso da cana-de-açúcar é o principal responsável pela importância da cultura, uma vez que é base para a produção de biocombustíveis – com destaque para o etanol, açúcar e eletricidade através da queima do bagaço. O manejo nutricional dos canaviais é essencial para que a produção seja alavancada e os resultados da indústria se destaquem ainda mais, trazendo retornos para

os produtores, além de beneficiar os consumidores com a possibilidade de maior acesso a produtos confeccionados no Brasil.

Dentre os elementos essenciais para as plantas, o boro (B) tem recebido destaque devido à sua importância no desenvolvimento vegetativo e reprodutivo das culturas. No caso da cana-de-açúcar, onde o florescimento não é visado pelos produtores, as vantagens se fazem mais relevantes no transporte de açúcares para o colmo e na absorção de nutrientes e água, atuando na formação de raízes absorventes que favorecem maior área de exploração do solo – essencial em períodos de déficit hídrico.

Em estudo elaborado por Vale et al. (2008) em regiões representativas de cultivo de cana-de-açúcar no Brasil, zinco e boro são os micronutrientes mais deficientes no

solo e nas folhas da cultura. Esse dado é alarmante, tendo em vista que os principais impactos trazidos pela deficiência de B são restrições ao crescimento radicular, assim como na síntese de sacarose, principal açúcar acumulado no colmo da cana-de-açúcar, bem como no transporte da sacarose das folhas para o colmo no período de maturação da cana-de-açúcar.

A extração de B pela cana-de-açúcar é de 430 g t<sup>-1</sup> de colmos, sendo 50% acumulado nos colmos e 50% nas outras partes da planta. Já os teores observados no solo têm a descrição realizada de acordo com a Tabela 1. Em muitas áreas cultivadas com cana-de-açúcar sem aplicações recorrentes de B, é comum encontrar teores no solo inferiores a 0,3 mg dm<sup>-3</sup> na camada 0-20 cm, indicando que a maioria das áreas são deficiências e responderiam à aplicação de B.

Nível	B (água quente) mg dm <sup>-3</sup>
Baixo	< 0,2
Médio	0,2 – 0,6
Alto	> 0,6

**Tabela 1** - Descrição dos teores de B, de acordo com as análises de solo. **Fonte:** Cantarella et al. (2022)

Os principais sintomas visuais de deficiência de B, em cana-de-açúcar, são deformações físicas nas folhas, como o enrolamento das folhas mais novas e o “encarquilhamento” do limbo foliar (Figura 1). Esses são sintomas bastante comuns em canaviais cultivados na região Centro-Sul do Brasil.



**Figura 1** - Sintomas de deficiência em folhas de cana-de-açúcar

## Resposta ao boro

Estudos iniciais com aplicação de B via solo foram realizados com aplicações de fontes solúveis (como o ácido bórico) no

sulco de plantio da cana-de-açúcar. Infelizmente estes estudos levaram a reduções de produtividade, que foram associadas à toxidez por B devido à alta solubilidade da fonte utilizada e à sua aplicação próxima dos toletes e das raízes formadas no início do ciclo. Portanto, não recomendamos aplicação de doses de B superiores a 1 kg ha<sup>-1</sup> no sulco de plantio, devido aos riscos de toxidez por B e redução da produtividade.

Mais tarde, uma rede de ensaios conduzidos por pesquisadores do IAC, que culminaram com a atualização das recomendações de aplicação de micronutrientes em cana-de-açúcar (Cantarella et al., 2022), demonstrou que a aplicação de B em cobertura, na operação do quebralombo, seria o momento mais adequado para fornecimento de B para cana-de-açúcar, com ganhos consistentes de produtividade. Estudos internos da nossa equipe, ainda não publicados, identificaram ganhos de 13 t ha<sup>-1</sup> de colmos na média de diversas fontes de B com a dose de 2,5 kg ha<sup>-1</sup> aplicado na operação do quebralombo. A aplicação desta mesma dose em soqueira de cana-de-açúcar (aplicação superficial na linha) resultou em ganhos de 16 t ha<sup>-1</sup> na média das fontes. Resultados como esses demonstram a importância de um bom manejo com B em solos deficientes deste nutriente.

Dessa forma, os estudos relacionados à aplicação de B em cana-de-açúcar levam à conclusão que a aplicação de B no solo, em momentos e doses adequados, têm resultados consistentes na produtividade da cana-de-açúcar. Portanto, recomenda-se a aplicação de B em cobertura dentre 60 e 90 dias após a emergência, ou seja, na operação do quebra-lombo, a fim de obter maior eficiência de aplicação. Segundo o Boletim 100 (Cantarella et al., 2022), a dose de B em cobertura deve ser baseada no teor do nutriente no solo (Tabela 2).

Teor de B no solo mg dm <sup>-3</sup>	Dose de B (60 – 90 DAE) kg ha <sup>-1</sup>
< 0,2	2
0,2 – 0,6	1
> 0,6	0

**Tabela 2** - Recomendação de doses de B no solo conforme o teor de B no solo. **Fonte:** Boletim 100 (Cantarella et al., 2022)

Entretanto, como pode ser observado na Figura 2, a absorção e consequente acúmulo de B pela cana-de-açúcar ocorre durante todo o ciclo. Assim, considera-se essencial o fornecimento de B não apenas no início do seu desenvolvimento, mas também próximo à maturação do canavial. Estudos de Siqueira (2014) demonstraram que a aplicação

foliar de B aumentou a concentração de sacarose nos colmos da cana-de-açúcar. Este foi o trabalho precursor do uso de B foliar visando à pré-maturação ou maturação da cana-de-açúcar, prática que já é consolidada no setor sucroenergético. Apesar de ter se tornado comum a aplicação de B via foliar em cana-de-açúcar, visando principalmente o acúmulo de sacarose nos colmos, tem-se observado deficiência de B em canaviais que recebem somente aplicações de B via foliar. Isso está associado ao pouco fornecimento de B no solo, às aplicações tardias de B via foliar

e, principalmente, à baixa mobilidade do B no floema da cana-de-açúcar, não suprimindo a demanda deste elemento em tecidos novos que emergiram após a adubação foliar. Outro aspecto importante é que a adubação foliar com B não vai suprir a demanda deste elemento no crescimento do sistema radicular, tendo em vista a participação importante do B na formação de parede celular. Isso é um indicativo de que o B deve ser fornecido via solo no cultivo da cana-de-açúcar, com complementações foliares pensando na maturação da cana-de-açúcar.

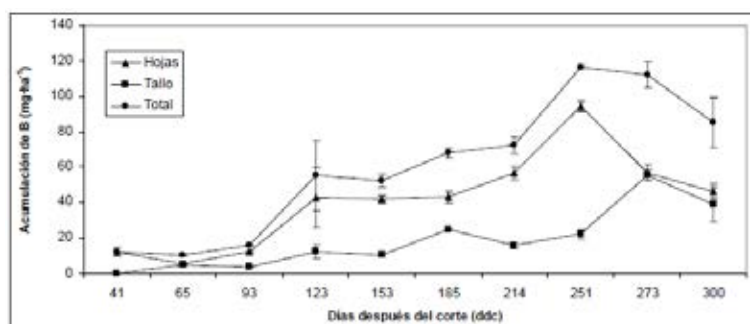


Figura 2 - Acúmulo de boro pela cana-de-açúcar durante um ciclo completo. Fonte: Rengel et al. (2011)

Um manejo comum realizado no Brasil para a aplicação de B via foliar é a aplicação antecipada ou até mesmo conjunta aos maturadores. Usualmente são aplicados 180 g ha<sup>-1</sup> de B na forma de ácido bórico (17,5% B), de 20 a 30 dias antes da aplicação do maturador. A aplicação simultânea de B com o maturador também pode ser realizada aumentando a eficiência operacional, porém exigindo maiores cuidados quanto à formulação de calda.

Por fim, a adubação não pode se restringir à cana-planta, uma vez que o objetivo do cultivo de cana-de-açúcar é manter altas produtividades por mais tempo, além da alta mobilidade do elemento B no solo fazendo com que o mesmo não se acumule no solo e não tenha efeito residual para os ciclos subsequentes. Dessa forma, recomenda-se a adubação boratada na soqueira da cana-de-açúcar em doses semelhantes à realizada no ciclo de cana-planta, ou seja, entre 1 a 2 kg ha<sup>-1</sup>B.

### Considerações finais

Em canaviais de alta produtividade, é importante traçar estratégias de manejo que garantam o fornecimento de B durante todo o ciclo da cana-de-açúcar. A maioria das áreas cultivadas com cana-de-açúcar apresenta teores baixos de B no solo, indicando um cenário favorável ao aparecimento

de sintomas de deficiência e também de resposta ao B. Na cana-planta, aplicações de 1 a 2 kg ha<sup>-1</sup> de B no quebra-lombo tem trazido resultados consistentes de produtividade. A complementação foliar de B no período vegetativo ou em pré-maturação (180 g ha<sup>-1</sup> B) tem garantido melhorias no acúmulo de sacarose nos colmos, na chamada aplicação em pré-maturação ou maturação. Em soqueiras, devido à alta mobilidade do B, é importante reaplicar B junto à adubação de soqueira (1 a 2 kg ha<sup>-1</sup> B), assim como manter as complementações foliares pensando na melhoria do processo de maturação da cana-de-açúcar.

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CANTARELLA, Heitor et al. Boletim 100. Campinas: Iac, 2022.
- RENGEL, Marcos et al. Crecimiento y dinámica de acumulación de nutrientes en caña de azúcar. Bioagro, Chorbobo, v. 23, n. 1, p. 43-50, abr. 2011.
- SIQUEIRA, Gabriela Ferraz de. Aplicação de boro e maturadores na pré-colheita da cana-de-açúcar em início e final de safra. 2014. 149 f. Tese (Doutorado) - Curso de Agronomia, Unesp, Botucatu, 2014.



## Variedade de cana-de-açúcar com maturação precoce

Roberto Giacomini Chapola e Equipe RIDESA UFSCar

No cultivo da cana-de-açúcar, o objetivo é obter a máxima produção de açúcar por unidade de área. Para isso, deve-se considerar não apenas o volume de cana colhida, mas também a qualidade da matéria-prima ao longo de todo o período de safra.

A partir de abril, na região Centro-Sul do Brasil, a temperatura e o volume de chuvas começam a cair gradativamente, resultando em uma diminuição no ritmo de crescimento das plantas de cana-de-açúcar. Entretanto, enquanto há folhas verdes, as plantas continuam a produzir açúcares através da fotossíntese, acumulando-os nos colmos. Este processo fisiológico é o que caracteriza a maturação da cana-de-açúcar.

Grande parte da safra de cana-de-açúcar na região Centro-Sul do país ocorre entre os meses de abril e novembro,

período que abrange um total de oito meses. Para que seja possível alcançar maiores produtividades em açúcar por área durante esse longo período de colheita, é fundamental a utilização de diferentes variedades de cana-de-açúcar que possuam perfis de maturação distintos entre si.

Como pode ser observado na Figura 1, as curvas de maturação das variedades de cana-de-açúcar têm formatos muito semelhantes, com picos de concentração de açúcar nos colmos ocorrendo entre os meses de agosto e outubro, coincidindo com o final da época mais seca do ano e o retorno das chuvas. Assim, o que determina a precocidade de uma variedade é o fato dela ser mais rica em relação às demais nos primeiros meses de safra; portanto, as variedades com maiores teores de açúcar nos colmos nos meses de abril, maio e junho são classificadas como precoces. Já as

variedades com período de colheita entre julho e setembro são consideradas médias, enquanto que as variedades tardias são as que mantêm seus picos de acúmulo de açúcar por mais tempo, mesmo após o retorno das chuvas, podendo ser colhidas entre outubro e novembro. Além disso, cabe salientar que as variedades indicadas para colheita no final

de safra devem ser relutantes ao florescimento e à isoporização. Na Figura 1 são apresentados exemplos de curvas de maturação de uma variedade classificada como precoce (RB855156), uma considerada média (RB985476) e uma tardia (RB928064).

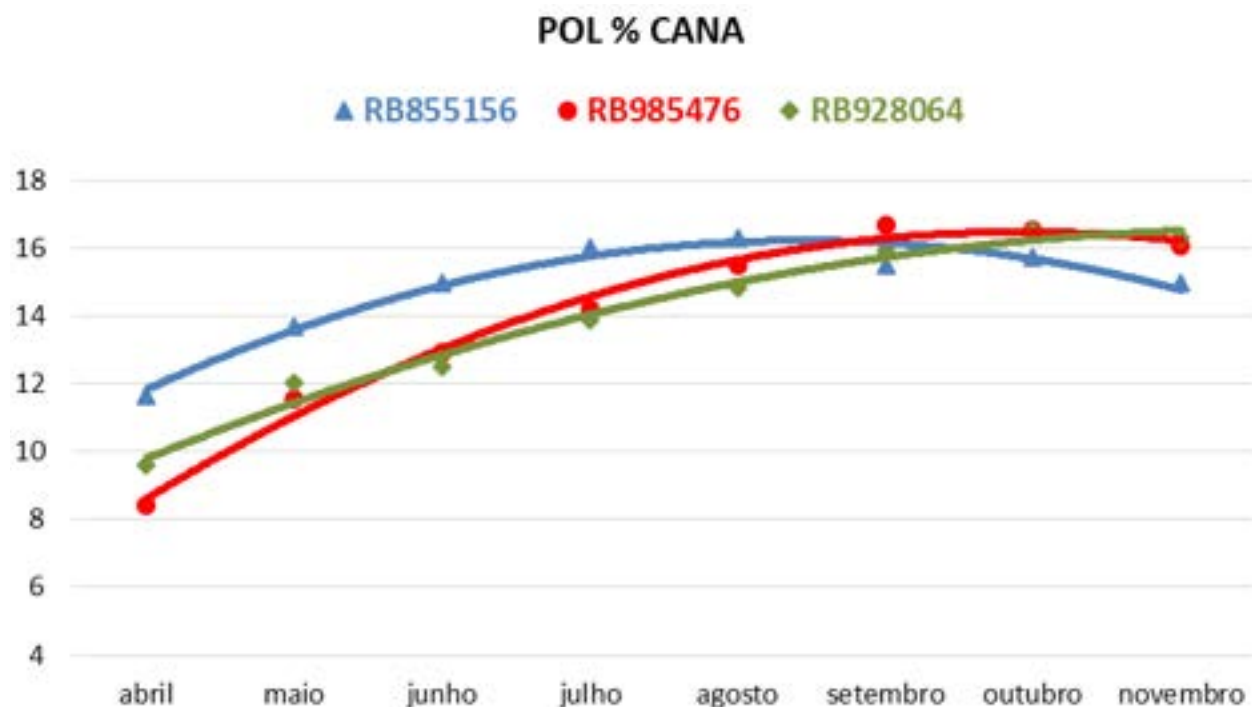


Figura 1 – Curvas de maturação de variedades de cana-de-açúcar: RB855156 (precoce), RB985476 (média) e RB928064 (tardia). \*Pol% cana: concentração de sacarose aparente nos colmos.

### Variedades RB com precocidade de maturação

Após a extinção do IAA Planalsucar em 1990, sete Universidades Federais deram origem à Rede Interuniversitária para o Desenvolvimento do Setor Sucroenergético (RIDESA), com o objetivo de dar continuidade às pesquisas de melhoramento genético para obtenção das variedades RB de cana-de-açúcar. Atualmente, a RIDESA é formada por equipes multidisciplinares de dez universidades federais localizadas nas principais regiões produtoras de cana-de-açúcar do Brasil.

Variedades com precocidade de maturação possibilitaram a antecipação do início de safra nas unidades produtoras, por isso, esta característica passou a ser um dos alvos mais buscados pelos programas de melhoramento genético de cana-de-açúcar, pois é no início de safra que há maior dificuldade de se obter matéria-prima com elevado teor de sacarose.

Em 1995, a Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), uma das integrantes da RIDESA, liberou sete variedades com precocidade de maturação a partir de um projeto específico para este fim, que teve início em 1989. Dentro desse grupo estava a RB855156, que por sua riqueza e precocidade continua sendo, ainda hoje, uma das principais variedades para



colheita no início de safra na região Centro-Sul. A RB855156, que foi obtida a partir do cruzamento entre as variedades RB72454 e TUC71-7, também possui excelente brotação de soqueiras, longevidade de cortes e boa sanidade.

Após a consolidação da RB855156 em áreas comerciais, tornou-se um grande desafio encontrar novas variedades com características agroindustriais semelhantes às dela. Passados alguns anos, em 2010, a Universidade Federal do Paraná (UFPR), outra integrante da RIDESA, liberou a RB966928, obtida a partir de um cruzamento que envolveu a variedade RB855156. Pouco tempo depois, a RB966928 se tornou uma das principais variedades cultivadas na região Centro-Sul, destacando-se não só por sua precocidade e riqueza, mas também por sua adaptação à mecanização. Cinco anos mais tarde, em 2015, a UFSCar liberou a RB975952, cuja característica principal é a precocidade de maturação, muitas vezes igual ou até superior à da RB855156. Um dos genitores da RB975952 é a variedade RB835486, que foi muito cultivada durante a década de 2000 devido à sua riqueza em açúcar.

### RB045836 – Clone promissor com precocidade de maturação

Dentre os clones de maior destaque nas fases de experimentação do Programa de Melhoramento Genético de Cana-de-açúcar da UFSCar, um em particular vem chamando a atenção por sua riqueza em açúcar no início de safra. O clone RB045836 tem como principal qualidade

a precocidade de maturação, que pode ser observada na Figura 2, onde sua curva de maturação é apresentada junto com as curvas da RB855156 e da RB975952, duas as variedades mais precoces liberadas comercialmente.

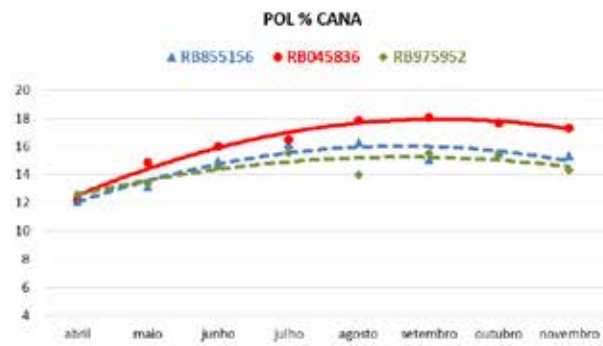


Figura 2 – Curva de maturação do clone de cana-de-açúcar RB045836, comparada às curvas das variedades precoces RB855156 e RB975952.  
\*Pol % cana: concentração de sacarose aparente nos colmos.

Além de precocidade de maturação, o clone RB045836 tem mostrado grande potencial nas áreas de validação implantadas em unidades produtoras de diferentes regiões, apresentando características como excelente brotação, bom perfilhamento, sanidade e porte ereto, como pode ser observado na Figura 3. De acordo com os dados de experimentação e as avaliações conduzidas em áreas pré-comerciais, recomenda-se que o clone RB045836 seja alocado em ambientes favoráveis e colhido entre os meses de abril e junho.



Figura 3 – Porte ereto do clone de cana-de-açúcar RB045836, ciclo de cana-planta

Por ser uma característica de grande importância para o setor, a precocidade de maturação continuará sendo um dos principais alvos da RIDESA, portanto, nos próximos anos, espera-se que novas variedades RB precoces sejam liberadas e auxiliem os produtores neste desafio de conseguir matéria-prima de maior qualidade desde os primeiros meses de safra.

**Transforme** sua produção,  
coopere com seu futuro.

# Poupança é Cocred.

A Poupança da Cocred é a aplicação **mais segura, acessível e democrática** quando se pensa em juntar aquela graninha e ter um bom rendimento.

Assim, você fica mais próximo de realizar seus sonhos, custear insumos agrícolas ou até mesmo modernizar sua produção.

Conte com as condições da cooperativa **que transforma seu jeito de poupar.**





Para cooperados  
e não cooperados.



Rendimento na  
data de aniversário  
dos depósitos.



Aplicações garantidas  
pelo FGCoop\*.



Livre movimentação  
de qualquer quantia.



Isonção de IR para  
pessoas físicas.



Sem carência  
para resgate.

Poupança Cocred.

**Todo**  
mundo pode,  
todo mundo  
**pede.**



Aponte a câmera do celular  
no QR Code, acesse e envie seu  
contato aos nossos gerentes.

Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8h às 20h  
[www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)  
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458.

\* Fundo Garantidor do Cooperativismo de Crédito  
até o valor de R\$ 250 mil por CPF ou CNPJ.

 **SICOOB COCRED**

Vem poupar com a gente.



## Soluções para o agronegócio

O agro se beneficiando dos melhores acionamentos do mundo



**R**ecentemente, a reportagem da Revista Canavieiros se juntou a um grupo de jornalistas para conhecer as estruturas da

SEW-EURODRIVE Brasil, localizada na cidade de Indaiatuba, no interior do estado de São Paulo.

A empresa de origem alemã especializada na produção

e montagem de acionamentos, engrenagens, eixos, carcaças, motores, entre outras peças para o agronegócio, tem em seus principais negócios os mercados agro e alimentício, metalúrgico, mineração, máquinas - ferramentas, açúcar e álcool, energia, siderúrgico, automobilístico, serviços e papel e celulose.

Ha dez anos, a multinacional tinha uma participação pequena no mercado de açúcar e álcool e atualmente é líder no mercado de acionamentos para este setor, através do desenvolvimento de redutores de grandes portes, redutores planetários.

O faturamento da multinacional junto ao agronegócio cresceu com o setor entre janeiro e setembro de 2022, a empresa vendeu para clientes do agro 24,8% a mais do que no mesmo período do ano anterior. Especificamente junto ao setor de açúcar e álcool, a SEW faturou no período 151% a mais do que no mesmo período de 2021.

“Em mercados que estão crescendo, nossa participação cresceu igual ou aumentou ainda mais como no agro, mineração e energia. Em vários casos, substituímos produtos importados com aqueles fabricados na SEW de Indaia-tuba”, disse o diretor-geral para o Brasil e America Latina da SEW-EURODRIVE Brasil, Alexandre dos Reis, que ainda informou que o faturamento do Brasil representa quase R\$ 1,5 bilhão.



Reis “Apesar de ser uma empresa Alemã, a SEW procura pensar globalmente e agir local”

## Acionamentos para sistemas de irrigação

Quando o agricultor opta por usar sistemas de irrigação é porque entende a necessidade de um ambiente com umidade

ideal para o desenvolvimento de suas culturas e o uso de tecnologias é o que lhe garante bons resultados no campo.



Motorreductor F37E, um dos modelos que a multinacional está oferecendo para o acionamento de rodas de pivô de irrigação

A empresa, que já fornece os redutores para acionamento do sistema de pivô central, agora, está ampliando sua oferta para este segmento com redutores para acionamento das movimentações das rodas do sistema e está lançando uma linha de redutores para pivôs de irrigação com tecnologia de fabricação nacional que podem ser configurados para milhares de aplicações diferentes, oportunizando a customização para cada cliente e suas necessidades particulares.



Um registro do grupo de jornalistas com o diretor industrial e de desenvolvimento SEW-EURODRIVE Brasil, Hiran Freitas, durante um passeio pela fábrica

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

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

**Cooperar  
é tudo  
de bom!**



#OrgulhoDeSerCopercana!



60 ANOS  
COPERCANA



# Revolucionando o mercado de biometano

A energia limpa produzida através de resíduos orgânicos da própria fazenda agora pode fazer parte de um ciclo mais sustentável



A produção e a utilização do biometano em substituição a combustíveis fósseis tem um grande potencial. Além da sustentabilidade, deve se levar em conta a redução de custos e o setor agrícola brasileiro, que inclui as agroindústrias, o setor sucroenergético, os produtores de gado e suínos que têm

uma quantidade enorme de produção de resíduos orgânicos, o que abre uma possibilidade gigantesca para esse mercado.

Segundo a Biogás, com a capacidade que o Brasil tem de produção de biometano seria possível substituir em 70% do uso de diesel no país.



## Oportunidades para a cana-de-açúcar

O setor sucoenergético é um dos setores que vai ter o maior crescimento em produção de biogás. As usinas vão utilizar dejetos como a vinhaça para transformar em biogás e o biometano é o principal produto que eles vão produzir.

De acordo com o consultor da CNH Industrial para biogás e biometano, Antonello Moscatelli, existem investimentos que estão sendo planejados por grandes grupos do setor para produzir biogás nas próprias unidades, isso tanto em substituição de frotas de tratores, quanto para a comercialização no mercado.

## Investindo na produção de biogás

A New Holland Agriculture anunciou uma parceria com as principais empresas do setor de biometano, Iveco Group, Sebigás Cótica e Air Liquide, na criação de um ecossistema para produção de gás, que é gerado a partir da decomposição de resíduos orgânicos. Composto por um biodigestor, sistema de purificação de biogás, gerador, tratores e caminhões pesados, o novo ecossistema é o primeiro do tipo no Brasil.

Com o aumento da demanda por energias renováveis, o biometano produzido pela nova solução tem potencial para se tornar uma alternativa viável ao diesel e outros combustíveis fósseis. Além disso, a produção de biometano a partir de resíduos de suínos contribui para reduzir as emissões de gases de efeito estufa, tornando a solução ecologicamente correta. Um ecossistema para produção de biometano em uma fazenda de suínos já está em pleno funcionamento. O lançamento da solução inédita no mercado de biogás brasileiro representa um grande passo para o futuro sustentável do país.



Calaça: "Quando decidimos fazer esse desenvolvimento sabíamos que teríamos também que fomentar toda a parte do ecossistema, e agregar parcerias foi muito importante"

De acordo com o diretor comercial Brasil da New Holland, Cláudio Calaça, os investimentos vão depender do nível de cada propriedade. "Pode ser que algumas propriedades já tenham uma tecnologia implementada e isso leva a uma redução nos custos. Porém, vai depender do modelo dos equipamentos, da capacidade, do tamanho da propriedade e, no caso de um produtor de suínos, a quantidade de animais que ele tem, para fazer o cálculo. De maneira geral, quando analisamos em nível Brasil, e as propriedades que têm o potencial de produção de biometano, falamos num investimento de mais ou menos R\$ 2 milhões.

O grupo SF Agropecuária, por exemplo, já contava com os biodigestores e, neste caso, o investimento foi um pouco menor, somente na parte de purificação do biogás. A fazenda localizada em Brasilândia, no Mato Grosso do Sul, é uma das pioneiras na utilização de resíduos de suínos no abastecimento de energia por meio de geração distribuída e conta com um portfólio diversificado. Entre essas atividades estão suinocultura, pecuária, agricultura e geração de energia elétrica.



Para o diretor da SF Agropecuária, Fábio Pimentel de Barros, a aquisição do trator representa ganhos ambientais e operacionais para as fazendas do grupo

O suinocultor Fábio Barros, diretor da SF Agropecuária, comentou como funciona a produção e geração do gás na sua fazenda e por que investiu na tecnologia. "A ideia do início do projeto foi ter um processo de maior sustentabilidade, pensando ambientalmente, e o segundo ponto foi totalmente econômico. Minha empresa consome uma grande quantidade de combustível e eu podendo produzir internamente o meu combustível é uma facilidade incrível. Estamos muito felizes com essa implantação. O meu investimento foi exatamente de R\$ 1.7 milhão. Obviamente já existiam os biodigestores porque fazia anos que a minha família estava implantando o sistema de suinocultura e seguimos desenvolvendo em conjunto com esse projeto de economia circular.

## Primeiro trator movido a biometano no Brasil



A New Holland Agriculture comercializou a primeira unidade do trator movido a gás biometano no Brasil. Produzido em Basildon, na Inglaterra, o modelo T6.180 Methane Power utiliza gás gerado a partir da decomposição de resíduos orgânicos como combustível e foi vendido à SF Agropecuária, empresa com sede em Brasilândia/MS, ligada ao setor de suinocultura e que abate cerca de 180 mil animais por ano.

Para o diretor da SF Agropecuária, Fábio Pimentel de Barros, a aquisição do trator representa ganhos ambientais e operacionais para as fazendas do grupo, que, além do plantel de suínos, possui também 33 mil bovinos, e uma produção vindoura de 1,6 mil hectares de soja e outros mil hectares de sorgo. As atividades estão distribuídas em três fazendas. “Primeiramente, o trator biometano representa para nós uma energia limpa, renovável e que tem uma produção de CO<sup>2</sup> muito menor que as demais. Além disso, ele apresenta um nível de consumo menor do que o diesel. Também, traz maior conforto para o operador, por causa do baixo nível de ruído em comparação com um trator comum. Outra grande vantagem é que o combustível dele eu já tenho na fazenda”, argumenta.

Além disso, Barros destacou que nos últimos 45 dias que o trator ficou em teste foram feitas várias operações leves e mais bruscas como, por exemplo, arado. “Com essas operações tive uma média de 10 m<sup>3</sup>/hora trabalhada. Se colocarmos o preço do diesel, o preço do gás no posto, já dá essa economia sossegado, não tenha dúvida. Mas o que tenho que levar em conta aqui é que o gás é meu e isso traz uma economia muito grande. Inclusive estou com um projeto de caminhões a gás, a gente não pode ficar só nos tratores”, afirmou.



Para concretizar a primeira venda do T6.180 Methane Power, representantes da New Holland entregaram ao suinocultor Fábio Pimentel de Barros a chave simbólica do trator


De acordo com Calaça, a expectativa para esse primeiro ano é grande. “Já são mais de 10 unidades em negociação e a expectativa é de que isso evolua na medida em que conseguimos trazer a questão do ecossistema desse desenvolvimento para suportar as vendas”, ressaltou.

### Algumas curiosidades sobre o T6.180 Methane Power

O trator se assemelha ao seu equivalente movido a diesel, mas a principal mudança está na substituição dos tanques de combustível por uma combinação de tanques dispostos ao redor do centro do chassi.

Com 453 litros de capacidade de gás, equivalente a 79 kg, o trator tem combustível suficiente para cerca de oito horas de transporte rodoviário ou trabalho de tomada de força, chegando a 14 horas para operar algo como um alimentador de gado.

### Redução de 80% nas emissões

A tecnologia de propulsão por biometano oferece inúmeras vantagens ambientais, dentre elas a redução de até 80% das emissões em comparação com um motor a diesel padrão e a redução de custos entre 25% e 40% que pode ser alcançada quando comparada com os combustíveis convencionais. 



# Seminário de Mecanização reúne a cadeia produtiva de cana-de-açúcar no interior paulista

O evento, uma das principais vitrines da área de mecanização da cana, reuniu cerca de 600 pessoas no Centro de Eventos Taiwan, em Ribeirão Preto



Cada vez mais a tecnologia tem atuado no campo proporcionando melhores condições de trabalho visando à otimização e viabilidade da produtividade, permitindo a criação das mais altas tecnologias e, ao mesmo tempo, exigindo um aprimoramento contínuo.

De acordo com dados da Abimaq, os investimentos em máquinas agrícolas fecharam 2022 em elevação no cenário nacional. A associação identificou que as vendas de tratores e colheitadeiras de grãos registraram aumento de 20% no período. Para 2023, nos setores sucroenergético e de grãos, os cenários também indicam crescimento, mas em contextos um pouco diferentes. Se, no primeiro, a expectativa é de elevação depois de um ano mais retraído e atingindo pela inflação, no segundo, o momento é de plena expansão com os produtores e as indústrias buscando novos equipamentos.

Boa parte desta perspectiva de mais vendas nos dois setores está no crescimento da safra e nas janelas entre o plantio e a colheita. Só na produção de cana-de-açúcar, a

expectativa é de 10% de crescimento, gerando uma produção de mais de 50 milhões de toneladas. Com esse cenário de elevação, a procura de produtores e indústrias por ganhos tecnológicos mais econômicos em substituição às máquinas mais antigas tende a ser maior.

Nos dias 29 e 30 de março, Ribeirão Preto, no interior do Estado de São Paulo, foi palco para o tradicional evento voltado à mecanização canavieira. O 24º Seminário de Mecanização e Produção de Cana contou com a participação de palestrantes renomados que atuam em usinas, consultorias especializadas, fabricantes de equipamentos, pesquisadores, profissionais de usinas e produtores de cana-de-açúcar, que ao longo dos dois dias tiveram acesso a muitas informações.

Ao todo foram de 16 palestras que discutiram as tecnologias que estão em processo de implantação, bem como os progressos, resultados e também os temas atuais e de bastante relevância para o setor.



Dib: “Estamos prontos para voltar a crescer”

Na abertura, o idealizador do evento e diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes Jr., fez críticas ao atual governo e afirmou que o setor canavieiro está se superando e pronto para voltar a crescer. “O setor sucroenergético é um dos setores mais prejudicados pela desastrosa política econômica do

PT, mas estamos reagindo e superando as nossas dificuldades. Acredito que este será um ano diferente, pois os preços aos poucos estão voltando ao normal e as usinas e os produtores ganhando um ânimo novo. Estamos diante de uma nova fase, que ao que tudo indica será muito favorável ao

setor. Vamos fazer do agro a nossa bandeira e a estrutura para dar sustentação para o nosso país e para nossas famílias”, afirmou.

Recheado de muita informação, o evento abordou vários temas voltados às novas tecnologias agrícolas do setor canavieiro, dentre elas a inovação de novos implementos que agregam várias operações simultaneamente, visando assim trazer vantagens ao produtor como otimização de mão de obra, redução de tráfego de tratores na área, redução de custo na lavoura.

Renomados especialistas apresentaram conceitos e oportunidades para o setor sobre as mais novas tecnologias

disponíveis no mercado para a cultura canavieira abordando assuntos como: controle automatizado de uso e aplicação de peças; aditivos de combustíveis de última geração: seus benefícios, economias e impactos ambientais positivos; indicadores operacionais de desempenho e de custos das máquinas agrícolas, dentre outros.

A manutenção automotiva representa o terceiro maior custo na escala de produção de cana-de-açúcar e, por isso, merece atenção. Quando bem administrada se torna a base da alta performance operacional, reduz os gastos com peças de reposição, mão de obra e lubrificantes com reflexos na redução de custos de todas as operações mecanizadas.



Da esquerda para a direita, Dário Sodré, da D2G e Mauro Bronzoli da Saveway

Dário Willian Sodré, consultor da D2G, destacou em sua apresentação diversas alavancas de melhorias na manutenção automotiva, desde o diagnóstico de como ela está instalada nas oficinas para atendimento das demandas, passando pela matriz de criticidade, até os tipos de manutenções a serem utilizadas em cada grupo de equipamento agrícola. “A manutenção operacional e manutenção primária são muito importantes. Se essas não funcionam, não adianta a manutenção preventiva e preditiva. Uma das coisas que verificamos é que a manutenção a cada dia vai ter mais peso porque vai incorporando mais tecnologia nos equipamentos, nos tratores, nos caminhões, plantadeiras e nos implementos e isso faz com que o gerente de manutenção e sua equipe tenham uma demanda muito maior”.

O controle de pneus é assunto sério quando se fala do setor de produção de cana-de-açúcar e poder atrelar essa tecnologia em favor de uma boa gestão primordial para a segurança das usinas e produtoras. Mauro Bronzoli, gerente comercial da Saveway, falou no seminário sobre “A evolução no controle de pneus usando chip e software de última geração”. A proposta de valor da tecnologia apresentada por ele é a economia de redução de até 30% do custo de pneus, redução de até 4% no diesel, velocidade no rastreamento, eliminação no índice de perdas. “Passamos a olhar para o meio ambiente que é um ponto bastante importante e também a ter previsão de futuro para definir a quantidade de insumos de pneus que a gente vai precisar comprar e adquirir para o próximo ciclo”.





Paralelamente ao Seminário, no mesmo espaço foi realizada a Mostra de Máquinas, Equipamentos e Componentes Agrícolas voltados à agroindústria canieira, uma vitrine das tecnologias voltadas à cana-de-açúcar disponíveis no mercado atualmente.

## Palestra Magma



"Aqui ninguém está sendo contra este ou aquele partido, mas estamos sendo a favor do agronegócio"

Antônio Cabrera Filho, presidente do Grupo Cabrera, atua fortemente no agronegócio e é produtor de soja, milho, cana-de-açúcar e carne. Ele foi ministro da Agricultura e Reforma Agrária com 29 anos, durante o governo Collor e, posteriormente, assumiu o cargo de Secretário da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.

Cabrera é grande conhecedor do setor canieiro brasileiro e do agronegócio e o meio ambiente de todo o mundo. Isso o permite ter uma visão ampla e analítica do momento em que estamos vivendo.

Em sua participação na 24ª edição do Seminário de Mecanização e Produção de Cana, Cabrera apresentou sua visão sobre as ameaças e oportunidades que o setor sucroenergético terá com a nova política do país, levando em consideração suas vantagens competitivas e seus pontos de melhoria.

"O agronegócio tem uma particularidade, a maioria da nossa atividade é praticada longe dos grandes centros e talvez por isso a gente não seja tão mobilizado politicamente, ativamente. Precisamos contar melhor a nossa história para o asfalto. E precisamos fazer isso para que toda essa força econômica que o agronegócio tem se traduza também numa força política. Aqui ninguém está sendo contra este ou aquele partido, mas estamos sendo a favor do agronegócio. E sendo a favor do agronegócio, temos que reconhecer que esses próximos quatro anos, principalmente pelas declarações iniciais, eles serão difíceis para o agronegócio. Temos um governo que vai mandar uma reforma tributária para o congresso. Então está ficando claro que o governo vai tentar fazer um aumento tributário sobre a agricultura", comentou Cabrera.

Na oportunidade ele também passou uma mensagem de otimismo e deixou um alerta. "O Brasil é um país abençoado, rico em topografia, índices de chuva, que a gente possa ter capacidade de entender que as nossas dificuldades não são do país em si, mas nas instituições, no governo, parte tributária e isso cada brasileiro pode mudar. Mas para isso, precisamos aprender a fazer política, aprender a contar a nossa história porque hoje vemos ainda parte da mídia, parte da sociedade com uma mensagem contra o agro e isso é preocupante e acho que o produtor tem que saber como tratar isso".

## Prêmio usinas campeãs de produtividade

Durante o Seminário de Mecanização, o grupo IDEA, juntamente com o CTC (Centro de tecnologia Canavieira), premiou as usinas que se destacaram ao longo do ano anterior no quesito produtividade agrícola em diferentes regiões produtivas de cana-de-açúcar do país utilizando-se os seguintes critérios:

- Moagem mínima: 1,5 mil toneladas
  - Total de safras já realizadas: mínimo 6 safras
  - Produtividade: média ponderada por corte
- Não considera cana bis
- Máximo de cana planta (ano meio): 20% da área de corte
  - Índice Idea= TCH + (ATR x 0,67) + (Idade média x 10)
- Índice  
<200 - Ruim

De 201 A 210 - Regular

De 211 A 220 - Bom

>220 - Ótimo

Este ano, 11 usinas receberam o título de “Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola, safra 2022/23”. Conheça as usinas campeãs:

Região de Araçatuba: Usina Diana

Região de Assis: Usina Água Bonita

Estado de Goiás: Usina Danusa

Estado do Mato Grosso do Sul: Raízen – Rio Brillhante

Estado do Paraná: Usina Bandeirantes

Região de Piracicaba: Usina São João

Região de Ribeirão Preto: Usina Alta Mogiana

Região de São José do Rio Preto: Usina Santa Isabel I

Região de São Carlos: Usina Ferrari

A grande campeã nacional em produtividade agrícola foi a Usina Santo Ângelo (MG), que conquistou um índice IDEA de 238,06. O TCH registrado foi de 92,18 ton/ha, o ATR de 138,16 e a EMC\_IDEA - 5,33.


“Esse prêmio é super respeitado no setor e muito nos honra. Eu gostaria de agradecer ao Dib e o CTC pela realização dessa premiação, a nossa diretoria e toda nossa equipe e dizer que sem eles e sem planejamento não conseguiríamos esses números”, disse o gerente agrícola da Usina Santo Ângelo, Luiz Alberto Gonçalves Bortoletto.



Prêmio Hors Concours para usina com maior produtividade com sistema irrigado foi para a usina Bevap Bioenergética (MG), com índice IDEA de 244,77, TCH de 89,51, ATR de 146,39 e a EMC\_IDEA - 5,72.

“A Bevap está numa região atípica do Brasil, e se não tivermos irrigação, não temos cana. A nossa área é 100%

irrigada e temos atualmente 107 pivôs e projetos de gotejo funcionando. Agradecemos aos nossos acionistas, diretores e funcionários que acreditam em dias melhores e em uma produtividade crescente vertical a cada ano. Tivemos no ano passado um ano muito crítico não só em nossa região, mas em toda região produtora de cana no Brasil, foi um ano difícil. Quero parabéns o Dib, o CTC e as instituições que sempre acreditaram nas nossas usinas”, disse o representante da Bevap Bioenergética, Arthur Félix.

O gerente de desenvolvimento de produtos do CTC, Mauro Violante, destacou na ocasião que a maior parte das usinas premiadas já está nos dígitos de produtividade. “Esse é um reconhecimento merecido e justo. Com manejo e boas variedades é possível alcançar altas produtividades. Continuem contando conosco para a alavancagem da produtividade”. 



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

# CPRF *Cédula de Produto Rural Financeira*

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

Conheça alguns benefícios:



**Isonção de IOF**



**Fácil contratação**



**Pagamento semestral ou anual**



**Área livre para o custeio**

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

**SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.

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

Sujeito a análise cadastral.





Só quem  
nasceu no

# Agro

oferece mais  
recursos para  
você **crescer.**





# Boron Day discute a importância do micronutriente para a agricultura

O evento teve 4.500 participantes de 30 países e foi realizado de maneira presencial na cidade de Antigua, na Guatemala



Fotos Altvision / Guatemala

O GAPE-ESALQ (Grupo de Apoio à Pesquisa e Extensão) realizou em março mais uma edição do Boron Day, evento destinado à atualização técnico-científica para os profissionais da área da Agronomia, trazendo as principais atualizações sobre o boro, um micronutriente com grande importância para o aumento da qualidade e produtividade agrícola.

Em sua quarta edição, o evento teve 4.500 participantes de 30 países e foi realizado de maneira presencial na cidade de Antigua, na Guatemala. Dentro da temática “Boro”, os especialistas discutiram sobre o uso desse micronutriente em diversas culturas, como cana-de-açúcar, soja e milho.

O professor Rafael Otto, orientador do grupo GAP em Piracicaba, discutiu a importância do boro na cultura da cana-de-açúcar, que é uma das culturas mais importantes para o Brasil e também para a Guatemala. Ele destacou que o Brasil é o maior produtor mundial de cana-de-açúcar, com nove milhões de hectares de cultivo, sendo a terceira cultura mais importante depois da soja e do milho.

Em sua palestra, Rafael Otto explicou que a cana-de-açúcar é uma cultura de uso múltiplo, utilizada na produção de açúcar, etanol e energia elétrica. Ele enfatizou que o acúmulo de boro na cana-de-açúcar é importante durante todo o ciclo da cultura e que o nutriente é o mais deficiente nos solos do Brasil.

Durante o ciclo de um ano da cana-de-açúcar, o acúmulo de boro é lento no início, mas aumenta à medida que a biomassa da planta cresce. A falta de boro pode afetar o crescimento da raiz e da parte aérea da planta, bem como a maturação dos talos e o acúmulo de açúcar.

Para solucionar o problema de deficiência de boro, Otto sugeriu que fossem feitas aplicações no solo e complementações foliares em pequenas doses durante o ciclo da cana-de-açúcar. Essa técnica é uma forma de nutrir a planta durante todo o ciclo, não só no começo, no meio ou no final.

Apesar de uma única aplicação no solo muitas vezes não ser suficiente, ela é a opção mais utilizada pelos produtores. Outra opção seria a fertirrigação, mas essa prática ainda é pouco utilizada. Rafael também alertou que é importante monitorar o nível de boro no solo e nas folhas da planta para evitar a deficiência ou o excesso do nutriente.

Os trabalhos recentes têm mostrado que a aplicação foliar de boro, que não existia até cerca de dez anos atrás, tem sido eficiente na nutrição da cana-de-açúcar. O boro tem um efeito positivo na maturação e no acúmulo de açúcar da planta. “A deficiência de boro é o principal problema nutricional da cultura da cana-de-açúcar no Brasil, e é essencial

fornecer esse nutriente para garantir uma produção saudável e de qualidade”, finalizou Rafael Otto.



Rafael Otto destacou a importância do boro na cultura da cana-de-açúcar

“O boro é um elemento químico pouco conhecido e estudado na agricultura, mas de grande importância para o desenvolvimento das plantas”, é o que afirmou o professor Godofredo César Vitti.

Segundo Vitti, o boro é um micronutriente fundamental para as plantas, que exigem quantidades específicas para o seu crescimento e desenvolvimento. Ele explica que, em comparação com outros micronutrientes, a faixa de carência e toxidez do boro é mais estreita, o que o torna mais difícil de ser controlado. Além disso, é o único elemento que a planta tem absorção passiva, ou seja, não precisa de um carregador para ser absorvido. “A legislação brasileira inclui o boro como micronutriente, e isso é muito importante, pois o boro é o elemento que limita a produtividade, a qualidade, a longevidade e, principalmente, o transporte de insumos e produtos agrícolas em qualquer país do mundo”, destaca o especialista.

Vitti também ressalta que o boro é responsável por diversas funções na planta, como a estrutura da parede celular, a reprodução, a formação do tubo germinativo e germinação, a fixação biológica do nitrogênio, a atividade de membranas, o crescimento de raiz e, principalmente, o transporte de açúcar e carboidrato das folhas para os órgãos de enchimento.

Vitti aponta que a deficiência de boro pode resultar em sintomas como a “chupeta” no milho, que é a falta de grãos na espiga, e o encurtamento do entrenó no trigo, que pode causar a quebra do caule. “A deficiência de boro também

pode afetar culturas perenes, como o eucalipto e o café, que exigem uma quantidade específica de boro para o seu desenvolvimento", completa.

Godofredo César Vitti destaca ainda que a utilização correta do boro pode trazer um grande retorno financeiro para o produtor rural. "Um investimento de 1 dólar com boro pode gerar um retorno de 15 a 30 vezes mais em rentabilidade", diz.

Porém, o professor alerta para os riscos de toxidez do boro, que podem causar necrose nas folhas mais velhas. "É preciso ter cuidado na aplicação do boro, principalmente em culturas perenes, onde a utilização excessiva pode resultar em toxidez irreversível", adverte.

Para evitar a toxidez, Vitti recomenda o uso de boro no sulco, e não na cova, em culturas perenes como o café e os citros. "Normalmente se deve usar um grama de boro por metro de sulco. É importante lembrar que, embora o boro seja um elemento importante para o desenvolvimento das plantas, sua utilização deve ser feita de forma responsável e consciente", concluiu Vitti.



Godofredo César Vitti ressaltou as diversas funções do boro na planta

O aumento dos teores de boro no solo é fundamental para garantir uma produção agrícola de qualidade. É o que afirma Douglas Gitti, especialista em agricultura, que realizou um estudo sobre o impacto da aplicação de fertilizantes nas culturas da soja e do milho.

De acordo com Gitti, a aplicação de um quilo de boro nas áreas estudadas resultou em um aumento médio de 0,10

miligramas de boro no solo, independente da fonte utilizada e do teor de argila presente. Em solos arenosos e argilosos, foi possível observar um aumento numérico dos teores foliares de boro, o que é essencial para o desenvolvimento da cultura da soja.

Gitti explica que a análise das folhas deve ser realizada no estágio R2 da cultura da soja, cerca de 25 dias após o plantio, coletando-se a terceira folha desenvolvida do ápice. "A base seria uma folha relativamente nova da cultura", explica ele.

Em solos mais argilosos, onde há uma maior demanda de fertilizantes, Gitti destaca que o aporte de calcário é maior, o que pode gerar um efeito de acidificação mais intenso nessas áreas. "Nessas áreas já têm produtores entrando com a reposição de calcário anual. Nesse ambiente de produção, temos as melhores respostas de boro com relação ao aumento da produtividade e o tetra borato performa muito melhor do que o que cita nesse ambiente de tetos maiores de produtividade, de maior demanda de calcário", ressalta.

Os resultados dos estudos realizados por Gitti mostraram que a aplicação de fertilizantes pode ter um impacto significativo na produtividade agrícola. "Em um ambiente de produção com uma resposta produtiva muito maior para a cultura da soja, o potencial de produção está variando entre 70 e 80 sacos de soja. Nesse ambiente, o milho produz em torno de 120 a 150 sacos", explica o especialista.


Com o aumento dos teores de boro no solo, é possível garantir uma produção agrícola mais saudável e com maior produtividade. Os resultados do estudo realizado por Gitti mostram a importância da aplicação de fertilizantes na agricultura e podem contribuir para o desenvolvimento de técnicas mais eficientes de cultivo.

O boro é um micronutriente que desempenha um papel fundamental na nutrição das plantas. E, de acordo com especialistas, um bom manejo de boro pode trazer excelentes resultados para a produção agrícola. É o que defende o engenheiro-agrônomo Douglas Gitti, que participou do evento "Manejo de micronutrientes na agricultura", realizado recentemente na cidade de São Paulo.

Segundo Gitti, o manejo de boro pode ser decisivo para garantir um equilíbrio nutricional adequado das plantas. "Esse trabalho foi muito interessante no sentido de que o

produtor, dentro dos componentes químicos de solo dele, mexesse na peça certa, que é como o professor Vitti mencionou para nós, que é a lei do mínimo. Então, se analisarmos essas áreas, teremos um manejo adequado de todos os macro e micronutrientes de uma maneira correta", afirmou Gitti.

Gitti também ressaltou que o manejo de boro pode ter resultados diferentes em diferentes culturas e solos. "Quando trabalhamos com a mesma quantidade de boro, a percepção é que há muitas interações do manejo de boro no sistema de produção. Falar de teores e de culturas é difícil chegar a um nível de posicionamento. Mas acredito que do primeiro boro andei até esse, pois evoluímos muito nas questões das informações as quais estamos passando com relação a boro e os resultados muito nos vêm impressionando. Como que um micronutriente tem uma capacidade

de aumentar o status de produção de uma maneira tão impactante no sistema como um todo em várias culturas", finalizou Gitti. 



Douglas Gitti apresentou estudos recentes sobre a aplicação de boro na nutrição em soja e milho



Equipe do GAPE-ESALQ que realizou em março IV edição do Boron Day



# Consolidando e fortalecendo a presença feminina no setor

A 11ª edição do Encontro Cana Substantivo Feminino reuniu em Ribeirão Preto-SP cerca de 500 mulheres



Unir forças para um futuro com caminhos inclusivos, com mulheres movidas a desafios que olham para o mundo com diferentes perspectivas e que querem construir um ambiente de respeito, acolhedor, acessível e igualitário, onde mais mulheres tenham oportunidade no mercado de trabalho.

Com esse intuito, o Encontro Cana Substantivo Feminino, realizado pelo CanaOnline, reuniu no dia 30 de março, no Centro de Cana do IAC, em Ribeirão Preto-SP, mais de 500 mulheres que trabalham no setor.

Além de homenageá-las, a 11ª edição do evento abriu espaço para que essas mulheres pudessem debater sobre práticas e tecnologias que contribuem para a sustentabilidade do agronegócio, além de ser uma oportunidade de apresentarem o trabalho que realizam e discutirem ações para aumentar a presença feminina no setor.



O evento contou com debates e test-drive com trator e caminhão

A diretora de recursos humanos do Grupo Viralcool, Cláudia Maria Toniello, participou do painel “O que fazem as unidades bioenergéticas para aumentar a presença feminina?”. Na oportunidade ela contou suas experiências no Grupo familiar e expressou o orgulho dos seus pais, da mãe Maria Neli Mussa Toniello, que foi prefeita da cidade de Sertãozinho-SP e que é o seu exemplo de mulher, e do pai Antonio Eduardo Toniello, estimado empresário do setor sucroenergético, com quem ela encontra forças e muito aprende.

“Ainda vejo mulheres com muita dificuldade principalmente no setor, onde alguns serviços ainda são destinados para os homens. Acho que essa cultura tem que ser quebrada e por isso lutamos para incluir cada vez mais mulheres no Grupo”, comentou Cláudia que também destacou a participação de renomados empresários no evento. “Achei muito importante a presença desses homens de sucesso, empresários conhecidos valorizando a relevância da união e o respeito entre os homens e mulheres, já que na verdade um complementa o outro. Esses homens que apoiam as mulheres estão à frente do seu tempo e é isso que precisamos, de apoio e não competição, queremos caminhar ao lado e fazer as coisas acontecerem”, afirmou.



Cláudia Toniello: “Quando se tem força de vontade as coisas tendem a ficar mais fáceis, a fluírem”

## Benefícios da presença feminina nas organizações

**Diversidade:** a presença de mulheres pode levar a uma maior variedade de perspectivas e idéias – traz inovação, outro olhar

**Atração de talentos:** as empresas que são mais inclusivas e valorizam a diversidade são mais atraentes para profissionais talentosos e qualificados, incluindo mulheres.

**Inclusão social:** empresas que promovem a igualdade de gênero e a inclusão social são percebidas como socialmente responsáveis e éticas, melhorando a imagem da empresa e marca da empresa.

## Pesquisa Mulheres da Cana-de-Açúcar

Na oportunidade, Fabíola Camacho, profissional da Ação Consultoria e Educação Corporativa, divulgou o resultado da pesquisa Mulheres da Cana-de-Açúcar. O trabalho foi feito de 06 de janeiro a 02 de fevereiro deste ano e contou com mais de 34 empresas que correspondem a 109 unidades bioenergéticas e representam 60% da cana produzida no Brasil.

De acordo com informações da ONU (Organização das Nações Unidas), estima-se que serão necessários 300 anos para o mundo atingir a igualdade de gênero e isso representa um grande caminho pela frente. Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) a ocupação de cargos entre homens e mulheres ainda é bem expressiva.

	Homens	Mulheres
Conselho de administração	89	11
Quadro Executivo	86,4	13,6
Gênero	68,7	31,3
Quadro funcional	64,2	35,5

## Cenário brasileiro

Em 2020, 30% das mulheres se formaram no ensino superior, quando comparados aos homens e apenas 1% dos CEOs das mais de 400 empresas brasileiras listadas na BM&Fbovespa, são mulheres. Ainda segundo a pesquisa, 5,4% das mulheres ocupam cargos de liderança.

## Principais obstáculos

Segundo as empresas participantes da pesquisa, os principais obstáculos são:

- Qualificação para vagas mais técnicas;
- Falta de cursos de capacitação na cidade com ênfase nas oportunidades que a empresa oferece;
- As atividades de operações com máquinas agrícolas, caminhões e mecânica automotiva exigem qualificação, tornando difícil encontrar mulheres com CNH letra E, por exemplo, para atuarem como motorista, ou letra D para operadora de colhedora ou transbordo;
- A cultura da sociedade que ainda tem “preconceito” com relação a atividades que demandam um pouco mais de força física;



- Aceitação por parte de alguns que ainda acreditam que as mulheres não aguentam a carga de trabalho;
- Necessidade de mudança na forma de pensar de alguns líderes;
- Necessidade de mudanças na estrutura física, para que as mulheres possam ser recebidas de maneira mais receptiva;
- Falta de convênios com instituições para as mulheres deixarem os filhos para trabalhar.

**Cerca de 90% das respondentes, disseram que a participação feminina está aumentando nas empresas, pois:**

- Estão vivenciando um momento de quebra de paradigmas no setor;
- Criaram política de diversidade e inclusão;

- Estão buscando a valorização das mulheres nas diversas áreas de atuação;
- Criaram o Comitê da mulher para tratar da valorização feminina;
- Cerca de 70% das empresas preparam o ambiente seja físico ou emocional das equipes para o acolhimento das mulheres. Outros 15% pretendem implementar a prática;
- Quase 50% das empresas participantes realizam estudo de clima organizacional para distinguir a reação dos homens com a presença de mulheres e outros 30% pretendem realizar;
- Cerca de 94% das empresas possuem um canal de comunicação seguro para as denúncias de assédio moral e sexual;
- Aproximadamente 88% das empresas reforçam uma política de ações contra assédio moral e sexual.



Os homens que apoiam as mulheres do setor sucroenergético também foram homenageados

**Lançamento do livro Mulheres da Cana-de-Açúcar**

Além de abordar o trabalho realizado com maestria pelas profissionais do setor, o evento foi palco para o lançamento do livro *Mulheres da Cana-de-açúcar*, escrito pela jornalista Luciana Paiva. A obra enaltece a força e o avanço das mulheres na cultura canavieira e traz perfis de quase 100 profissionais que são exemplos, dentre elas, Maria Neli Mussa Toniolo. Na oportunidade, Neli, que foi prefeita de Sertãozinho-SP, e tem profunda ligação com o setor, falou sobre suas experiências e dificuldades enfrentadas e ressaltou o apoio que sempre encontrou no seu esposo, o empresário Antonio Eduardo Toniolo.





Maria Neli Mussa Toniello, personagem do livro “Mulheres da Cana-de-Açúcar”, ao lado do seu esposo Antonio Eduardo Toniello

O livro também faz menção ao trabalho social iniciado por Virgínia Lyra, que é considerado o maior projeto social da Usina Caeté. Presente no evento, ela foi homenageada e falou da sua trajetória até o início da promoção de ações de educação e de saúde preventiva, sempre com foco no bem-estar dos colaboradores e seus familiares.



Virgínia Lyra, que é considerada uma das matriarcas da cana-de-açúcar no Brasil, e sua filha Elizabeth Anne Lyra Lopes de Farias

Participante do painel “Inovações tecnológicas impulsionam a participação das mulheres no agro” e uma das personagens do livro, a motorista Camila Barbosa Cil Ferreira contou um pouco da sua trajetória profissional.



Camila: “Todas nós somos vitoriosas, cada uma de nós tem uma história, um sonho que merece ser realizado”

Em 2017, Camila Barbosa Cil Ferreira passou a compor o quadro de funcionários da Usina Lins, na área de serviços gerais, e com o passar dos anos e com muita vontade passou a vislumbrar seu crescimento na empresa como motorista e foi atrás do seu sonho. “Dei entrada na minha habilitação D e quando a peguei nas mãos fui conversar com o gerente agrícola para pedir uma oportunidade. A princípio ele me olhou de cima embaixo porque sou pequena, mas permitiu que eu passasse por um treinamento. Treinei um mês e graças a Deus deu certo. Passei a trabalhar com o caminhão-caçamba carregando torta de filtro. Após três anos e meio trabalhando na caçamba, tirei a habilitação E, e passei a conduzir o caminhão de nove eixos. Hoje é uma grande alegria poder dividir essa minha conquista, meu crescimento profissional com todos. E, para o futuro, que espero que seja bem próximo, é poder pegar estrada, vou esperar por mais essa oportunidade”, disse Camila. 🌱



Os diretores da Copercana, Francisco César Urenha e Antonio Eduardo Toniello, marcaram presença no evento



## Cultivando a Língua Portuguesa

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



Formada em Direito e Letras. Mestra em Psicologia Social - USP. Especialista em Língua Portuguesa, Direito Público e Gestão Educacional. Membro imortal da Academia de Letras do Brasil. Prêmios recebidos: Machado de Assis, Carlos Drummond de Andrade, Carlos Chagas. Livros publicados sobre a Língua Portuguesa, Educação, Literatura, Tabagismo e Enxaqueca. Docente, escritora, pesquisadora, consultora sobre português, oratória e comunicação.

Renata Carone Sborgia

1) Ele é muito **TEMPESTIVO!** Sempre está agressivo.  
**Verifique bem o fato!**

TEMPESTIVO e INTEMPESTIVO não têm parentesco com TEMPERAMENTO.

O correto: **TEMPERAMENTAL.**

Tempestivo: oportuno, a tempo, em tempo

2) A partir de amanhã o metrô começa em novo horário.  
Que dó! Veja, amigo, é dose dupla!

A partir significa a começar.

**Usar os dois é confusão. Escolha uma expressão.**

Ex.: A partir de domingo o metrô terá novo horário.  
O novo horário do metrô começa domingo.

3) O político ainda continua ídolo dos brasileiros!  
Desconfie!

AINDA indica CONTINUIDADE!  
O CONTINUA também!  
Misturar os dois dá briga!

Ex.: O político continua ídolo dos brasileiros.

**Para você pensar:**

*you have pains  
staying in places  
in which pains should not live*

Rupi Kaur



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

# COPER Nitro PRO

O combustível **multicampeão**

## Campeão em Economia

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

**5%**  
redução no  
consumo de Diesel  
numa frota variada\*

## Campeão em Tecnologia

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

**13%**  
é a redução de  
material particulado

\*Teste realizado na Copercana



## Campeão em Limpeza



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

**100%**

é o índice de restauração da potência dos motores

## Campeão Ambiental



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

**14%**

é a redução na emissão de óxidos de nitrogênio

## Campeão em Praticidade



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

## Campeão em Tradição



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

Distribuidora  
de Combustíveis  
COPERCANA



Em vendas na região  
de Ribeirão Preto  
dentre as distribuidoras  
independentes

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



**COPERCANA**  
DISTRIBUIDORA DE COMBUSTÍVEL

# Classificados

## AVISO AOS ANUNCIANTES:

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

e-mail para contato: [marinoguerra@copercana.com.br](mailto:marinoguerra@copercana.com.br)

### VENDE-SE

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

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

### VENDE-SE

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

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

### VENDE-SE

- Fiat Doblò, ano 2018.

Tratar com Gabriela pelo telefone: (17) 98206 7777

### VENDEM-SE

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

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

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

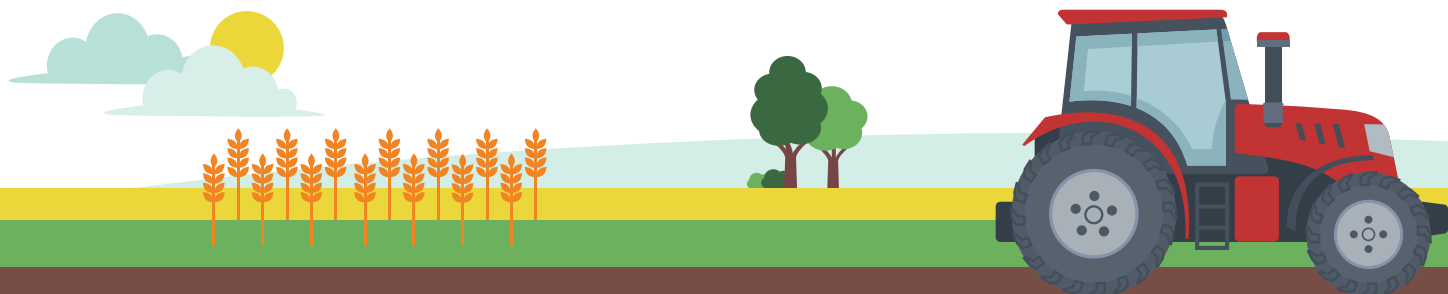
### VENDE-SE

- Área de 46.864,29 m<sup>2</sup>, às margens da rodovia Armando Sales de Oliveira (SP-322), no bairro Água Vermelha, em Sertãozinho-SP.

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

### VENDEM-SE

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



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

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

#### VENDEM-SE

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

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

#### VENDEM-SE

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

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

#### VENDEM-SE

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

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

#### VENDEM-SE

- Mudanças de abacate enxertadas. Variedades: Breda, Fortuna, Geada, Quintal e Margarida.
- Encomende já a sua! Mudanças de origem da semente de abacate selvagem, selecionadas na enxertia para alta produção comercial. R\$ 15,00.

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

#### PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

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

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

## ATENÇÃO!

- A Revista Canavieiros não se responsabiliza pelos anúncios constantes em nosso Classificados, que são de responsabilidade exclusiva de cada anunciante. Cabe ao consumidor assegurar-se de que o negócio é idôneo antes de realizar qualquer transação.

- A Revista Canavieiros não realiza intermediação das vendas e compras, trocas ou qualquer tipo de transação feita pelos leitores, tratando-se de serviço exclusivamente de disponibilização de mídia para divulgação. A transação é feita diretamente entre as partes interessadas.



BIO ATÉ  
NO BAG



# Performa Bio

innova

1º FERTILIZANTE MINERAL QUE  
EQUILIBRA, RESTAURA E FORTALECE  
A MICROBIOTA DO SOLO.

**A combinação do futuro que PERFORMA  
com nutrição e produtividade.**

**Performa Bio ativa e reestrutura a microbiota  
do solo, aumentando a eficiência dos  
fertilizantes.** Sua ação melhora o desenvolvimento  
e a tolerância das plantas a estresses, resultando em  
um maior patamar de produtividade e promovendo  
a conservação das áreas de cultivo.

Além de proporcionar um manejo agrícola mais  
sustentável, Performa Bio é “bio até no bag”.  
A Mosaic Fertilizantes é a primeira empresa  
no Brasil a usar big bags feitos de resina  
reciclada pós-consumo (PCR). Os impactos  
dessa inovação serão milhares de quilos de CO<sub>2</sub>  
a menos lançados na atmosfera, reafirmando  
o nosso compromisso ESG.

TRIPLA AÇÃO  
**EQUILIBRA,  
RESTAURA  
E FORTALECE**  
A MICROBIOTA  
DO SOLO

3

Saiba mais em [nutricaoodesafras.com.br](http://nutricaoodesafras.com.br) e peça ao seu distribuidor.

As imagens e informações desta campanha são meramente ilustrativas e podem apresentar variações nos resultados e nas ofertas. A Mosaic Fertilizantes não fornece garantia, expressa ou implícita, quanto à precisão dos resultados que poderão ser obtidos com o uso do produto. Para mais informações, por favor, acesse o site [nutricaoodesafras.com.br](http://nutricaoodesafras.com.br).

**Mosaic**<sup>®</sup>  
Fertilizantes



# CLASSIFICADOS COCRED

Oportunidades perfeitas para  
o seu melhor negócio.

Acesse  
[sicoobcocred.com.br/classificados](https://sicoobcocred.com.br/classificados)  
e conheça os bens disponíveis em  
nossa Seção de Classificados



## IMÓVEIS RURAIS

Imóvel rural denominado “Estância Novo Horizonte”, matrícula nº 47.053, com área de 2,00 hectares, localizado no município de **Barretos/SP**.



## IMÓVEIS URBANOS

Imóvel urbano residencial com área construída de 183,00 m<sup>2</sup> e área total de 250 m<sup>2</sup>, matrícula nº 25.842, localizado no município de **Barretos/SP**.



## TERRENOS

Terreno urbano com área de 1.935,30 m<sup>2</sup>, matrícula nº 94.939, localizado no município de **Restinga/SP**.

Terreno urbano com área de 1.586,70 m<sup>2</sup>, matrícula nº 94.938, localizado no município de **Restinga/SP**.

## VAMOS FECHAR NEGÓCIO

Tem interesse em algum item? Entre em contato:

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

 **SICOOBCOCRED**

Vem crescer com a gente.

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

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

# oti. mis ta

Ouvidoria - 0800 725 0996  
Atendimento seg. a sex. - 8 às 20h  
[www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)  
Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458.

# Transforme seu destino!

Invista com a Cocred.

Uma caminhada de sucesso é cheia de desafios. Com a Cocred, você tem **todo o apoio** que só uma das maiores cooperativas financeiras pode oferecer para a sua jornada.

**Invista em RDC e LCA com a gente** e leve seu dinheiro para outro patamar.

 **SICOOB COCRED**

Vem crescer com a gente.

[cocred.com.br](http://cocred.com.br)  
 [sicoobcocred](#)

# 19º AGRONEGÓCIOS COPERCANA

As melhores oportunidades sempre!



15 a 30  
JUNHO  
2023

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

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



patrocinadores:

