

CANAIEIROS

uma revista Copercana

Tiragem auditada por



Acesse nosso site e fique por dentro das novidades

21º AGRONEGÓCIOS COPERCANA: SINTONIA FINA

Pela 21ª vez, Agronegócios Copercana entrega soluções para as necessidades atuais dos produtores



Mais um segmento de negócios para o varejo da Copercana



Copercana presente na Semana da Competitividade em Brasília

Aumente a potência no combate às daninhas com **Ritmo**

Novo herbicida da IHARA desenvolvido exclusivamente para cana-de-açúcar



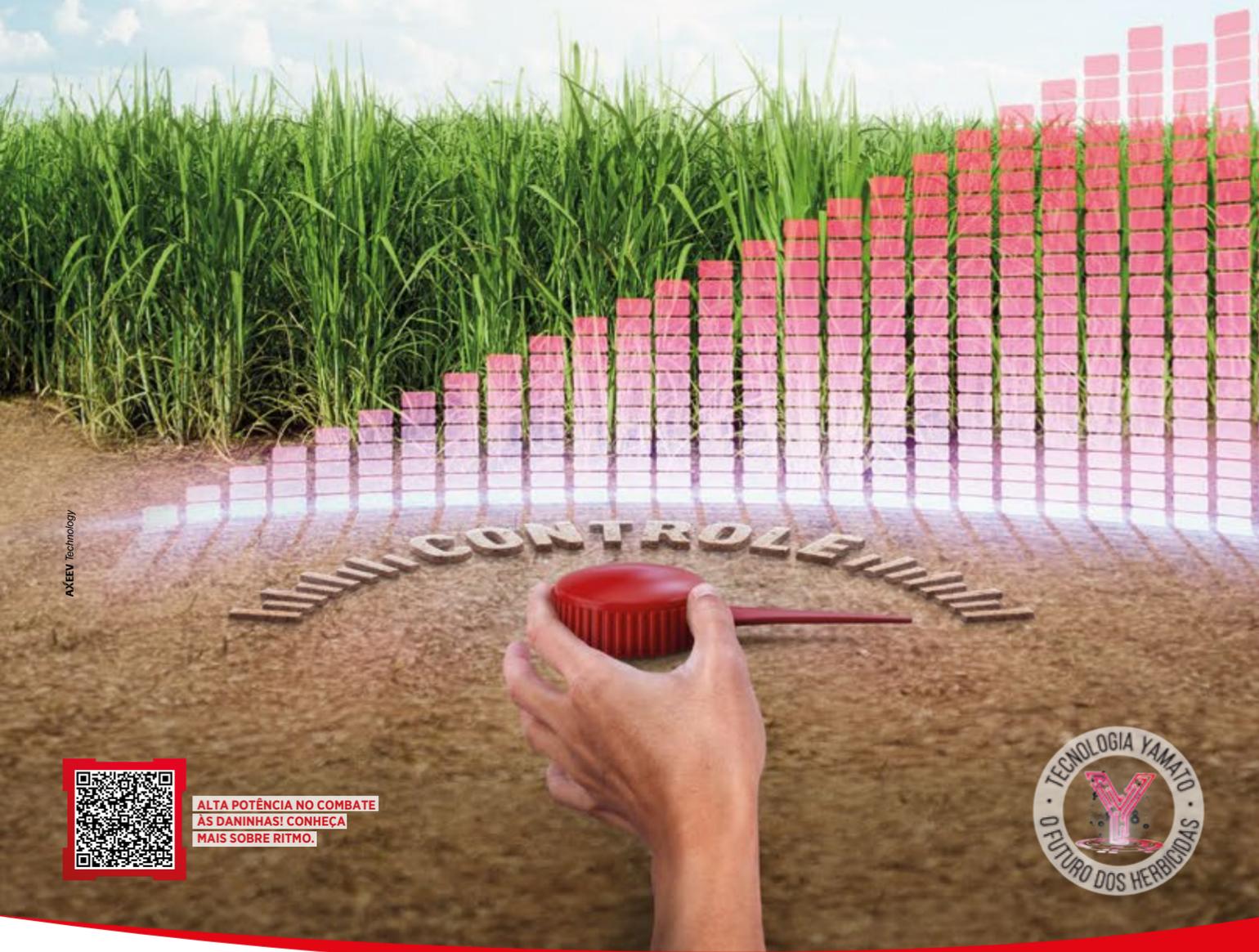
Combate Capim-braquiária, Mamona, Cordas entre outras



Inovadora formulação líquida: rápida absorção e fácil manuseio



Canavial no limpo por mais tempo e maior rendimento



AVEEV Technology



ALTA POTÊNCIA NO COMBATE ÀS DANINHAS! CONHEÇA MAIS SOBRE RITMO.



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

Ritmo

IHARA
Agricultura é a nossa vida

Editorial

Cooperar é o caminho

A edição 216 da Revista Canavieiros chega em um momento emblemático para o cooperativismo. Com 2025 oficialmente reconhecido pela ONU como o Ano Internacional das Cooperativas, o setor vive a chance de ocupar um protagonismo global. Em entrevista exclusiva, Márcio Lopes de Freitas, presidente do Sistema OCB, compartilha a visão de um futuro promissor, com mais visibilidade, investimentos e reconhecimento para o modelo que une desenvolvimento econômico e inclusão social.

Nesta edição, mostramos como esse espírito cooperativista se materializa em ações práticas e estratégicas, como a inauguração do Mercado Copercana Fácil, uma nova frente do varejo da cooperativa focada em proximidade, praticidade e fidelização. E é justamente essa sintonia, entre propósito e inovação, que define também a 21ª edição do Agronegócios Copercana, que reuniu milhares de produtores, parceiros e empresas em Sertãozinho. Uma feira que cresce a cada ano, reforçando laços, impulsionando negócios e promovendo conhecimento técnico em todos os formatos, de eventos presenciais a podcasts de alto nível, com mais de 1,5 milhão de visualizações.

Com reportagens especiais, artigos técnicos, coberturas de eventos como a Semana da Competitividade 2025, o Herbishow, e o Insectshow, esta edição destaca os desafios e as soluções que estão moldando o futuro do setor canavieiro, da praga invisível ao poder das ideias.

Porque, mais do que nunca, é tempo de transformar boas conexões em grandes colheitas.

Boa Leitura!

Expediente

Conselho Editorial:

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

Editores:

Carla Rossini - MTb 39.788

Projeto gráfico e Diagramação:

Joyce Sicchieri

Equipe de redação e fotos:

Fernanda Clariano e Marino Guerra

Comercial e Publicidade:

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

Impressão:

São Francisco Gráfica e Editora

Revisão:

Lueli Vedovato

Tiragem desta edição:

30.930

ISSN:

1982-1530

Conselho editorial

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

Endereço da Redação:

A/C Revista Canavieiros
Rua Augusto Zanini, 1591
Sertãozinho/SP - CEP: 14.170-550
Fone: (16) 3946.3300 - (ramal 9168)
redacao@revistacanavieiros.com.br

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

Sumário



Entrevista

Márcio Lopes de Freitas, Presidente do Sistema OCB comenta sobre um novo ciclo para o cooperativismo brasileiro



Do Canavial á Revista

Toda experiência da metalurgia numa fazenda de cana



Matéria capa

21º Agronegócios Copercana: Sintonia fina



Artigo Técnico

Bicudo-da-Cana (*Sphenophorus levis*) e Bicudo-do-Algodoeiro (*Anthonomus grandis*): o uso abusivo das comparações por Jivago Rosa



Destaque

CCAgro se consolida na agenda de grandes eventos do Agronegócio



Destaque

O futuro da cana-de-açúcar em foco

INVESTIMENTOS COCRED

Aplicar o seu dinheiro
não precisa ser

**COISA DE
OUTRO MUNDO!**

**Você não precisa plantar
dinheiro para fazer ele crescer.**

Com a **COCRED**, você investe sem mistério e colhe rendimentos com a segurança e a praticidade que só uma das maiores e mais sólidas cooperativas financeiras do Brasil pode oferecer.

Faça seu dinheiro crescer do jeito certo.

Invista em RDC e LCA com quem entende do assunto!



**Baixe o super app Sicoob e
comece a investir hoje mesmo.**



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

cocred.com.br
@ sicoobcocred

SICOOB COCRED



Fernanda Clariano



Márcio Lopes de Freitas

Presidente do Sistema OCB

Um novo ciclo para o cooperativismo brasileiro

Em 2025, o cooperativismo brasileiro se prepara para um ano histórico. A ONU - Organização das Nações Unidas, declarou este como o Ano Internacional das Cooperativas, colocando em evidência o poder desse modelo socioeconômico. Essa iniciativa representa não apenas um reconhecimento, mas uma oportunidade de ampliar visibilidade, atrair investimentos e consolidar o cooperativismo como uma alternativa viável, moderna e inclusiva. Nesta entrevista à Revista Canavieiros, o presidente do Sistema OCB, Márcio Lopes de Freitas, detalha as expectativas e as estratégias para transformar esse marco em um impulso sem precedentes para o setor no país. Confira!

Revista Canavieiros: O que representa para o cooperativismo brasileiro o fato de a ONU declarar 2025 como o Ano Internacional das Cooperativas? Quais as principais expectativas e oportunidades que essa iniciativa traz para o setor?

Márcio Lopes de Freitas: Essa declaração é um marco histórico para o cooperativismo mundial e, para nós, brasileiros, é um motivo de imenso orgulho. Representa o reconhecimento de que o modelo cooperativista é capaz de gerar desenvolvimento sustentável, reduzir desigualdades e promover uma economia mais justa. A ONU não apenas nos homenageia, mas também lança um chamado para que governos, empresas e a sociedade civil olhem com mais atenção para as soluções que as cooperativas oferecem. Para o Brasil, esse reconhecimento abre portas para fortalecer a nossa imagem internacional, atrair investimentos e parcerias, ampliar nossa participação nos debates globais e, acima de tudo, envolver mais pessoas no nosso movimento. É uma chance única de mostrar ao mundo que o cooperativismo é, sim, parte essencial da construção de um futuro melhor.

Revista Canavieiros: Como o Sistema OCB pretende aproveitar esse marco global para fortalecer a presença do cooperativismo no Brasil?

Freitas: Estamos trabalhando em várias frentes para transformar esse reconhecimento global em ações concretas no Brasil. Criamos um calendário especial (imagem abaixo) com iniciativas de visibilidade nacional, ações junto ao governo, à imprensa, às escolas, ao setor produtivo e ao público em geral. Também estamos apoiando as cooperativas na criação de campanhas locais, encontros regionais e eventos de impacto que mostrem, na prática, o que é cooperar. Queremos aproveitar esse momento para ampliar o conhecimento sobre o cooperativismo e posicionar nossas cooperativas como protagonistas do desenvolvimento sustentável e da economia inclusiva. Esse é o nosso compromisso: transformar o Ano Internacional das Cooperativas em um verdadeiro ponto de virada para o movimento no Brasil.

Revista Canavieiros: Quais são os principais desafios que o cooperativismo brasileiro enfrenta atualmente e como o Ano Internacional pode ajudar a superá-los?

Freitas: Nosso maior desafio continua sendo a falta de conhecimento e entendimento sobre o que é o cooperativismo. Muitas pessoas ainda veem a cooperativa apenas como uma empresa diferente e não como um modelo de desenvolvimento baseado em valores, pessoas e comunidades. Além disso, enfrentamos entraves regulatórios, dificuldades de acesso a crédito em alguns setores e a necessidade de inovar constantemente para dialogar com as novas gerações. O Ano Internacional é uma oportunidade de ouro para reverter esse cenário. Com mais visibilidade e engajamento, podemos mostrar à sociedade, aos tomadores de decisão e aos formadores de opinião o valor real das cooperativas. É o momento de reposicionar o cooperativismo como uma solução atual, viável e desejável para os desafios econômicos, sociais e ambientais do nosso tempo.

Revista Canavieiros: Recentemente aconteceu a Semana da Competitividade que reuniu mais de 800 comunicadores em Brasília. Qual a importância de um evento desse porte para o Sistema OCB e

para as cooperativas brasileiras, especialmente no que tange à comunicação estratégica?

Freitas: Foi um dos eventos mais importantes da história recente do cooperativismo brasileiro. Reunir mais de 800 profissionais da comunicação é, por si só, um feito notável. Mas o mais importante foi a mensagem que esse encontro passou: o cooperativismo entendeu que comunicar bem é estratégico. Não basta fazer o bem, é preciso que as pessoas saibam disso. A Semana da Competitividade fortaleceu uma rede de comunicadores comprometidos com o nosso propósito, capacitou pessoas, gerou insights e reforçou que temos um papel fundamental na construção da imagem e da reputação das nossas cooperativas. Quando o Sistema OCB investe em comunicação, investe também em crescimento, confiança e relevância.

“Em um mundo que precisa de mais união, o cooperativismo mostra que juntos somos mais fortes, mais justos e mais preparados para o futuro.”

Revista Canavieiros: Durante a abertura do evento, o senhor fez uma convocação aos comunicadores para assumirem o protagonismo de uma transformação. O que essa transformação envolve, na prática?

Freitas: Estamos vivendo uma mudança de era e a comunicação está no centro dela. A transformação que propus envolve enxergar o comunicador como um agente de cultura e propósito. As cooperativas têm histórias poderosas de impacto, solidariedade, inovação e transformação social. Mas essas histórias muitas vezes não chegam ao grande público. Então, minha convocação foi para que os comunicadores assumam essa missão de mostrar o cooperativismo de forma viva, real e inspiradora. Envolve também o uso estratégico de dados, das mídias digitais, da linguagem visual e de uma narrativa coerente com os nossos princípios. Na prática, é sair do lugar comum, deixar de apenas informar para realmente inspirar e conectar.

Revista Canavieiros: O lançamento do livro “Comunicação e Marketing no Cooperativismo” na Semana da Competitividade foi um marco importante. Qual a relevância dessa publicação e como ela pode contribuir para aprimorar a comunicação das cooperativas?

Freitas: Esse livro é mais do que uma publicação técnica, é um manifesto. Ele mostra que comunicação e marketing são essenciais para que as cooperativas se posicionem como protagonistas no cenário econômico e social. O conteúdo é acessível, atual e voltado para a realidade das cooperativas brasileiras. Traz desde estratégias digitais até dicas de relacionamento com a comunidade. É um instrumento prático para gestores e equipes de comunicação. E o mais importante: traduz os valores cooperativistas em ações de comunicação que geram valor. Queremos que cada cooperativa, independentemente do seu porte ou setor, possa se inspirar e aplicar essas ideias.

Revista Canavieiros: Em um cenário cada vez mais digital e com a crescente demanda por transparência, como o senhor vê o papel da comunicação e do marketing no fortalecimento da imagem e da reputação das cooperativas?

Freitas: Hoje, mais do que nunca, reputação é tudo. E reputação se constrói com coerência, verdade e diálogo. A comunicação tem um papel fundamental em mostrar que as cooperativas têm compromisso com as pessoas, com o território e com o futuro. Vivemos em um mundo digital, em que cada experiência é compartilhada, cada atitude é comentada e cada valor precisa ser demonstrado com clareza. O marketing cooperativista precisa ir além da venda, ele precisa mostrar propósito. E a comunicação deve ser capaz de criar confiança, envolvimento e identificação. Isso exige profissionalismo, estratégia e, acima de tudo, autenticidade.

Revista Canavieiros: Qual é a sua visão sobre o futuro do cooperativismo no Brasil nos próximos 5 a 10 anos? Quais setores têm maior potencial de crescimento e qual o papel do Sistema OCB nesse cenário?

Freitas: Vejo um futuro de muito crescimento e relevância. O cooperativismo tem tudo a ver com o espírito do nosso tempo: é colaborativo, é sustentável, e coloca

as pessoas no centro das decisões. Nos próximos anos, vamos ver um salto nos setores de crédito, saúde, energia renovável e cooperativas de plataforma. As cooperativas agropecuárias também continuarão como protagonistas do nosso desenvolvimento. E o Sistema OCB tem o papel de ser articulador, guia e defensor desse movimento. Nosso trabalho é criar condições para que as cooperativas prosperem, sejam inovadoras, inclusivas e cada vez mais conectadas com os desafios e oportunidades do nosso país.

Revista Canavieiros: Como o Sistema OCB está se preparando para as transformações do mercado, como a inteligência artificial, a economia verde e as novas gerações de cooperados?

Freitas: Estamos de olhos bem abertos para o futuro. Criamos ambientes de inovação, como o InovaCoop, que conecta cooperativas com soluções tecnológicas e startups. Temos investido em formação de lideranças jovens, em inteligência de dados e em práticas sustentáveis. A economia verde, por exemplo, é uma prioridade não só pelo impacto ambiental, mas porque traz novas oportunidades para as cooperativas, especialmente no agro e na energia. Já a inteligência artificial está sendo incorporada aos poucos, de forma estratégica, sempre respeitando os nossos valores. E quanto às novas gerações, estamos criando pontes: queremos ouvir, aprender e construir juntos.

Revista Canavieiros: Qual mensagem o senhor gostaria de deixar para os cooperados, colaboradores e para a sociedade em geral sobre a importância e o impacto do cooperativismo?

Freitas: O cooperativismo é um movimento que transforma vidas. É a união de pessoas que acreditam que ninguém precisa crescer sozinho. É o modelo que prova que é possível empreender com responsabilidade, gerar lucro com justiça e inovar com inclusão. A todos os cooperados, colaboradores e parceiros, eu deixo um convite: vamos continuar acreditando, trabalhando juntos e fazendo do cooperativismo um caminho cada vez mais forte, moderno e essencial para o Brasil. E à sociedade em geral, eu digo: conheça uma cooperativa perto de você. Você vai se surpreender com o impacto que ela pode ter na sua vida e na sua comunidade. 🌱

Os 5Ps do Marketing

A EVOLUÇÃO E APLICAÇÃO NO AGRO



18.09.25 - Quinta-feira



São Paulo/SP

Inscriva-se agora

Vagas limitadas

www.congressoabmra.com.br

Marino Guerra



Mais um segmento de negócios para o varejo da Copercana

Sempre olhando para a frente buscando formas sustentáveis de crescimento, a área da varejo da cooperativa colocou em prática mais um segmento de negócio com a inauguração do Mercado Copercana Fácil.

Com uma estrutura mais enxuta em relação aos supermercados convencionais, o Copercana Fácil tem como objetivo proporcionar conveniência com preços competitivos,

instalado próximo a bairros predominantemente residenciais e com a preocupação de gerar fidelidade através de um relacionamento próximo com os moradores, como explica o diretor comercial varejo da cooperativa, Marcio Meloni.

“É um modelo de negócio que tem mais a cara da Copercana, de buscar o relacionamento próximo das pessoas, que afinal de contas é a essência do cooperativismo”, disse

o executivo que também lembrou da importância social do empreendimento, tendo em vista que a primeira unidade foi implementada num prédio onde havia outro mercado que foi fechado recentemente.

“Conseguimos triplicar os empregos que eram gerados pelo supermercado anterior, gerando cerca de 60 vagas, pois acreditamos como líderes de uma cooperativa que é através da geração de oportunidades que contribuimos para o desenvolvimento das regiões onde atuamos”, completou.



Márcio Zeviani (gerente do Centro de Distribuição), Francisco Urenha (diretor presidente executivo), Antonio Eduardo Toniello (presidente do Conselho de Administração da Copercana), Marcio Meloni (diretor comercial varejo) e David Azrak (gerente comercial de supermercados)

Outro ponto destacado por Meloni é a questão de como o modelo de negócios consegue ofertar preços competitivos: “Hoje para construir uma estrutura moderna de supermercado é preciso um investimento de dezenas de milhões de reais, o que invariavelmente acaba sendo reproduzido nos preços das mercadorias, como nesse modelo o investimento é muito menor, conseguimos trabalhar com um custo também menor, o que é refletido nos preços”.

A estrutura: Instalado em Sertãozinho, num espaço de

vendas maior que 500 metros quadrados, além de contar com amplo estacionamento para carros, motos e bicicletas, no Copercana Fácil, os clientes encontram uma grande gama de produtos, entre eles bebidas (com destaque para uma estrutura com geladeiras e uma adega), mercearia salgada e doce (com mais de quinze categorias de produtos), limpeza, perfumaria, bazar, linha pet, matinais e bomboniere. Também foram instaladas na loja áreas de hortifruti, padaria, frios e açougue. 🌱



Eduardo "Duda" Rodrigues, gestor do Grupo BUSA e da Agropecuária Alto Alegre, ao lado do agrônomo da Copercana, Paulo Bighetti: parceria com a cooperativa é fundamental na busca pela qualidade no canavial

Toda experiência da metalurgia numa fazenda de cana

Operação agrícola do Grupo BUSA se destaca pela busca da produtividade com foco na saúde do canavial

Muda sadia, manejo preciso e investimento em tecnologia são destaques da operação da Agropecuária Alto Alegre, unidade agrícola do Grupo BUSA, localizada em Guará/SP, traduzindo para o campo toda a eficiência de uma das mais tradicionais indústrias de base do interior paulista.

Com a cana como principal atividade, seu cultivo é pautado na combinação de planejamento técnico, inovação e, sobretudo, responsabilidade ambiental. O gestor da operação, Eduardo "Duda" Rodrigues, ao lado do agrônomo da Copercana na região, Paulo Bighetti, deram detalhes de diversos manejos e também traçaram um cenário da cultura.

Sanidade é prioridade

Tendo como característica os pés no chão e foco no presente, Duda espera ter uma safra bastante equilibrada, mesmo vindo de um dos anos de maior rigor climático dos últimos tempos: "Este ano tivemos falhas, mas o que importa é continuar a fazer o dever de casa bem feito", conclui o produtor que traz na busca pela sanidade da muda a grande marca do seu trabalho.

E um dos detalhes que mostra esse foco é o fato dele produzir de maneira interna suas mudas desde 2017. "Muda sadia é inegociável", afirmou o gestor. Segundo ele, o uso de MPB na cantosi tem trazido resultados expressivos, principalmente no controle de pragas e doenças, e no rendimento das plantas. "A confiança na sanidade da muda faz toda diferença. Já temos mudas filhas da própria MPB e vemos um ganho real".

Bighetti ressalta a importância da cantosi como um manejo que o produtor precisa considerar. "Sempre orientamos os cooperados a planejar o plantio, preparar bem os canteiros e manter as mudas por perto. Isso facilita o manejo e garante qualidade".



Plantio realizado neste ano. Trabalhar com muda sadia é algo "inegociável" na fazenda.

Clima desafia, mas não derruba

A safra atual, embora promissora, não está imune aos reflexos da seca de 2024. "Sabemos que haverá quebra, mas o importante é manter o foco no manejo correto e já pensar nas próximas safras. Não adianta lamentar. Temos que cuidar do que vem pela frente", ressaltou Duda.

Segundo Paulo Bigueti, a quebra na região (a entrevista foi realizada no início da safra) está na faixa de 20%, especialmente em áreas mais antigas. Por outro lado, ele destaca que as soqueiras deste ano que receberem os tratamentos adequados devem apresentar alguma resposta. "Ano passado, já em abril, estávamos com dois meses de seca. Este ano, pelo menos, tivemos um pouco mais de chuva no começo".

Erva daninha: um desafio persistente

Um dos principais obstáculos enfrentados tem sido o controle de plantas daninhas. "Mato só nasce em terra boa", brincou Duda, explicando que os gastos com herbicidas aumentaram cerca de 25% nesta safra. A fazenda lida com uma ampla variedade de ervas daninhas, o que exige reentradas, uso de produtos com efeito residual prolongado e um olhar técnico sobre cada intervenção.

Além do investimento em insumos, eles também não abrem mão de executar a aplicação com o pulverizador autopropelido. "É um trabalho que dá resultado. A cana bem nascida ou rebrotada, quando tem um solo limpo, responde melhor e prepara o terreno para um bom ciclo".

Soja na rotação de cultura

A rotação de culturas também é prática comum na Alto Alegre. Tanto que a fazenda já chegou a realizar dois anos de soja antes do plantio de cana. "Com os preços da soja, hoje está mais difícil fazer dois anos, mas a rotação ajuda muito no manejo do mato e na preparação do solo", explica Duda.

A safra de soja deste ano foi bastante satisfatória, principalmente pelo encaixe das épocas de colheita da soja e plantio da cana. "Colhemos bem, com bom volume de água. Alguns materiais surpreenderam. Quando veio o veranico de fevereiro, já tínhamos colhido e conseguimos iniciar o plantio da cana no começo de março".



Grande desafio do manejo são as plantas invasoras

Cuidado ambiental é valor inegociável

Um dos grandes diferenciais do Grupo BUSA é o compromisso com a sustentabilidade. Um exemplo é que em 700 hectares de cana, a fazenda mantém três caminhões-pipa em alerta constante para o combate a incêndios. “O prejuízo ambiental não tem preço. Isso é cultura da família, e é inegociável. Investimos nisso com consciência”, afirma Duda.

A preocupação com o fogo também gera ganhos reais, tanto que ele ficou imune aos incêndios do ano passado, o que amenizou as consequências para o seu canavial.

Parceria sólida com a Copercana

A relação entre a Copercana e o Grupo BUSA começou no setor de pneus, através das lojas da cooperativa de Guará e Ituverava e hoje envolve cerca de 70% das compras de insumos da operação. “A cooperativa nos atende com agilidade, preço justo e assistência. É uma parceria de confiança”, diz Duda.

Inovação além da lavoura

Fundada em 1956, com uma simples fábrica de vitrões e portas de aço, no quintal da casa do casal Álvaro e Rosa Rodrigues, o Grupo BUSA conseguiu crescer aproveitando o grande desenvolvimento agrícola que se iniciou na região de Ituverava a partir da segunda metade da década de 50 com o início da mecanização da agricultura, principalmente as lavouras de algodão que eram preponderantes no cenário agrícola da região.

Cultura que está presente nas atividades da indústria até hoje, sendo referência na fabricação de todos os equipamentos que compõem uma indústria de beneficiamento de algodão.

Contudo a empresa ampliou seu horizonte de atuação desenvolvendo uma ampla linha de equipamentos para caminhões como: roll-on/off, carretas (contêineres e prancha), reboques (Julieta e basculante) e adaptação de chassis. O negócio mais recente do grupo são os coletores de lixo urbano, onde trouxeram para o mercado uma tecnologia inédita no Brasil que executa o serviço através de contentores que são coletados de maneira mecanizada, sem a necessidade de mão de obra.

Diante de uma história que transpira prosperidade, a Copercana sente orgulho de ser reconhecida não como apenas uma parceira, mas em ter o Grupo BUSA dentro de seu quadro de cooperados. 🌱

SEJA UM

cooperado
COPERCANA!

#Orgulho de ser Agro



Garanta acesso a **preços exclusivos e condições especiais** em uma das **maiores cooperativas do Agronegócio do País.**

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





SICOOB COCRED É A PRIMEIRA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA COOPERATIVA A INSTITUIR COMITÊ DE ATIVOS E PASSIVOS NO BRASIL

Iniciativa pioneira no cooperativismo de crédito, o ALCO eleva o nível da governança estratégica e reforça decisões fundamentadas em dados e análises de mercado.

Em um cenário de constantes oscilações nas taxas de juros, inflação resistente e incertezas no ambiente econômico global, manter o equilíbrio financeiro é um desafio que requer estratégia por parte das instituições financeiras. As decisões precisam ser tomadas com base em dados, análises técnicas e projeções estratégicas. É nesse contexto que a governança ganha ainda mais protagonismo diante da necessidade de constante aprimoramento no setor.

Como parte de uma jornada contínua de aprimoramento iniciada em 1969, o Sicoob COCRED deu mais um passo importante em 2025, com a criação do Co-

mitê de Ativos e Passivos, também conhecido como ALCO – termo derivado da expressão em inglês Asset and Liability Committee. A iniciativa reforça o compromisso com a sustentabilidade financeira, a responsabilidade na alocação de recursos e a transparência nos processos de decisão.

Aprovado pelo Conselho de Administração e estruturado em abril deste ano, o ALCO nasceu com o objetivo de assessorar a Diretoria Executiva na análise estratégica da cooperativa. A nova estrutura faz com que decisões estratégicas passem a ser debatidas por um colegiado multidisciplinar, composto por mem-



Ademir José Carota,
diretor Administrativo da COCRED

bros da Diretoria e por convidados, entre eles profissionais de diferentes áreas e um consultor especialista em mercado financeiro.

Com um escopo abrangente, o comitê atua na análise de cenários macroeconômicos, com avaliação dos impactos sobre os ativos e passivos, desenvolvimento e implementação de políticas internas, e negociação de ativos financeiros e não financeiros. Também faz parte da missão do ALCO o monitoramento de indicadores que refletem a performance financeira da COCRED.

Para o diretor Administrativo da cooperativa, Ademir Carota, a criação do ALCO representa uma conquista estratégica que impacta diretamente a eficiência da instituição. “Este é um espaço técnico e estratégico, onde decisões importantes sobre estrutura de funding, alocação de capital e precificação de produtos financeiros serão discutidas com profundidade, e sempre alinhadas com análises externas e de mercado. O ALCO não apenas fortalece a governança e compliance, mas também a eficiência financeira da cooperativa”, destaca.

Além do avanço técnico, a novidade posiciona a COCRED como referência no cooperativismo brasileiro. A instituição é a primeira cooperativa de crédito do país a instituir formalmente um comitê com essa configuração e atribuições. Por meio da implementação, a COCRED avança em maturidade de gestão,

reforçando a Visão da cooperativa em proporcionar a melhor experiência financeira aos cooperados. Ao investir em inteligência estratégica e ampliar a participação técnica nos processos decisórios, a cooperativa projeta um futuro mais próspero, justo e próximo dos cooperados.

“Nossa intenção é que as discussões que acontecem dentro do ALCO não fiquem restritas a um grupo técnico, mas que transbordem para toda a cooperativa e também cheguem ao cooperado, de forma compreensível. Quando o cooperado entende o cenário e a lógica por trás de uma decisão, ele participa de fato como dono”, afirma o diretor Administrativo.



SICOOB COCRED

cocred.com.br

 [sicoobcocred](#)



LCA E RDC: INVESTIMENTOS EM RENDA FIXA DA SICOOB COCRED SÃO ALTERNATIVAS VANTAJOSAS DIANTE À ALTA DA SELIC

Cooperativa oferece aplicações acessíveis com rendimentos de até 108% do Certificado de Depósito Interbancário (CDI).

Plantar dinheiro em vasos esperando que brotem notas, enterrar moedas no quintal ou esconder cédulas debaixo do colchão. Por mais criativas que sejam, essas velhas práticas não resistiram ao tempo e já não fazem sentido atualmente. Em um cenário econômico dinâmico, complexo e desafiador, a prosperidade está muito mais atrelada à estratégia do que às superstições. Hoje, “plantar dinheiro” é aplicar com consciência, segurança e a certeza da rentabilidade. E, nesse sentido, os investimentos em renda fixa são protagonistas.

Com a taxa Selic atingindo 15% ao ano, produtos com rentabilidade ligada ao Certificado de Depósito Interbancário (CDI) se tornaram mais vantajosos aos investidores. Como esses investimentos acompanham o movimento da Selic, quanto maior a taxa básica, maior tende a ser o rendimento da aplicação. É o caso da Letra

de Crédito do Agronegócio (LCA) e do Recibo de Depósito Cooperativo (RDC), duas soluções oferecidas pela Sicoob COCRED com as condições mais atrativas do mercado.

A LCA, por exemplo, pode alcançar até 100% do CDI e é isenta de Imposto de Renda para pessoas físicas. Além de oferecer segurança, contribui diretamente para o fortalecimento do agronegócio, um dos setores mais importantes para a manutenção e crescimento da economia nacional. “A isenção fiscal desse investimento para pessoas físicas é um grande atrativo. Alinhado a isso, esse tipo de investimento possui um baixo valor de aporte, o que a torna acessível a diferentes perfis de investidores. Além disso, o cooperado conta com a solidez da COCRED e do nosso time de consultores para ser guiado pelo caminho dos investimentos”, afirma Yuri Ferezin, diretor de Negócios da Sicoob COCRED.



Yuri Zarinello Ferezin,
diretor de Negócios da COCRED

O RDC, por sua vez, é ideal para quem busca mais flexibilidade nos prazos e resgates. Equivalente ao Certificado de Depósito Bancário (CDB) dos bancos convencionais, ele oferece liquidez diária e permite que o investidor defina o prazo da aplicação conforme sua necessidade. É possível optar por um prazo mais curto, com data de resgate previamente estabelecida, ou por prazos mais longos, que possibilitam retiradas parciais durante o período, sem comprometer a rentabilidade. Há ainda a opção do RDC Progressivo, em que a rentabilidade é pós-fixada e aumenta com o tempo de aplicação, podendo alcançar até 108% do CDI.

Na COCRED, investir rende duas vezes. Isso porque, além dos ganhos obtidos com a aplicação, o cooperado também participa dos resultados da cooperativa. Como não tem fins lucrativos, a instituição distribui anualmente suas Sobras entre os cooperados, de forma proporcional à movimentação financeira de cada um. Ou seja, no final das contas, a rentabilidade de investimentos como o RDC e a LCA acaba sendo ainda maior. “Em 2024, alcançamos um recorde no valor das nossas Sobras, totalizando R\$ 264 milhões no exercício do ano. Parte desse valor foi devolvido aos cooperados e representa um diferencial do cooperativismo. Em um cenário desafiador, essa distribuição impulsiona o desenvolvimento das cidades, fortalece a economia local e promove prosperidade”, aponta o diretor de Negócios.

Além da rentabilidade atrativa e da participação nos resultados, os investimentos na COCRED contam com outro pilar importante: a segurança. Tanto a LCA quanto o RDC são protegidos pelo Fundo Garantidor do Co-

operativismo de Crédito (FGCoop), que assegura valores de até R\$ 250 mil por CPF ou CNPJ. E para facilitar ainda mais o acesso, a cooperativa oferece a possibilidade de investir diretamente pelo Super App Sicoob ou pelo Internet Banking, com total praticidade para o cooperado.

Confira o passo a passo:

- Acesse o Super App Sicoob e faça o login;
- Busque por INVESTIMENTO no menu lateral;
- Selecione a opção APLICAÇÃO;
- Em seguida escolha a opção desejada em renda fixa: LCA ou RDC;
- Pelo app é possível escolher os valores investidos e acompanhar os rendimentos proporcionais.

Quem preferir também pode contar com o atendimento personalizados nas agências COCRED. Acesse o QR Code abaixo e fale com um gerente.



SICOOB COCRED

cocred.com.br
@ f in sicoobcocred

Gasolina e Diesel **ADITIVADOS**

COPER Nitro PRO

25% mais eficiente

com o **Diesel CoperNitro Pro** você sente os benefícios mais rápido.

Menos consumo, mais desempenho!

Confira os **benefícios:**

DIESEL COPERNITRO PRO

-  **Menos** troca de filtro;
-  **Economia;**
-  **Evita** entupimento de bicos e bomba injetora;
-  **Evita** fumaça preta;
-  **Não forma** espuma.

GASOLINA COPERNITRO PRO

-  **Reduz** em até 5% o consumo de combustível;
-  **Diminui** os **gastos** com manutenção;
-  **Reduz** a emissão de CO₂;
-  **Melhora** na potência do motor;
-  É **aprovado** pelas maiores montadoras;
-  Não forma **fuligem** na câmara de combustão.

 copercanadistribuidora
 copercanadistribuidora.com.br

 Distribuidora de Combustível



*Fernanda Clariano
e Marino Guerra*

21º Agronegócios Copercana: Sintonia fina

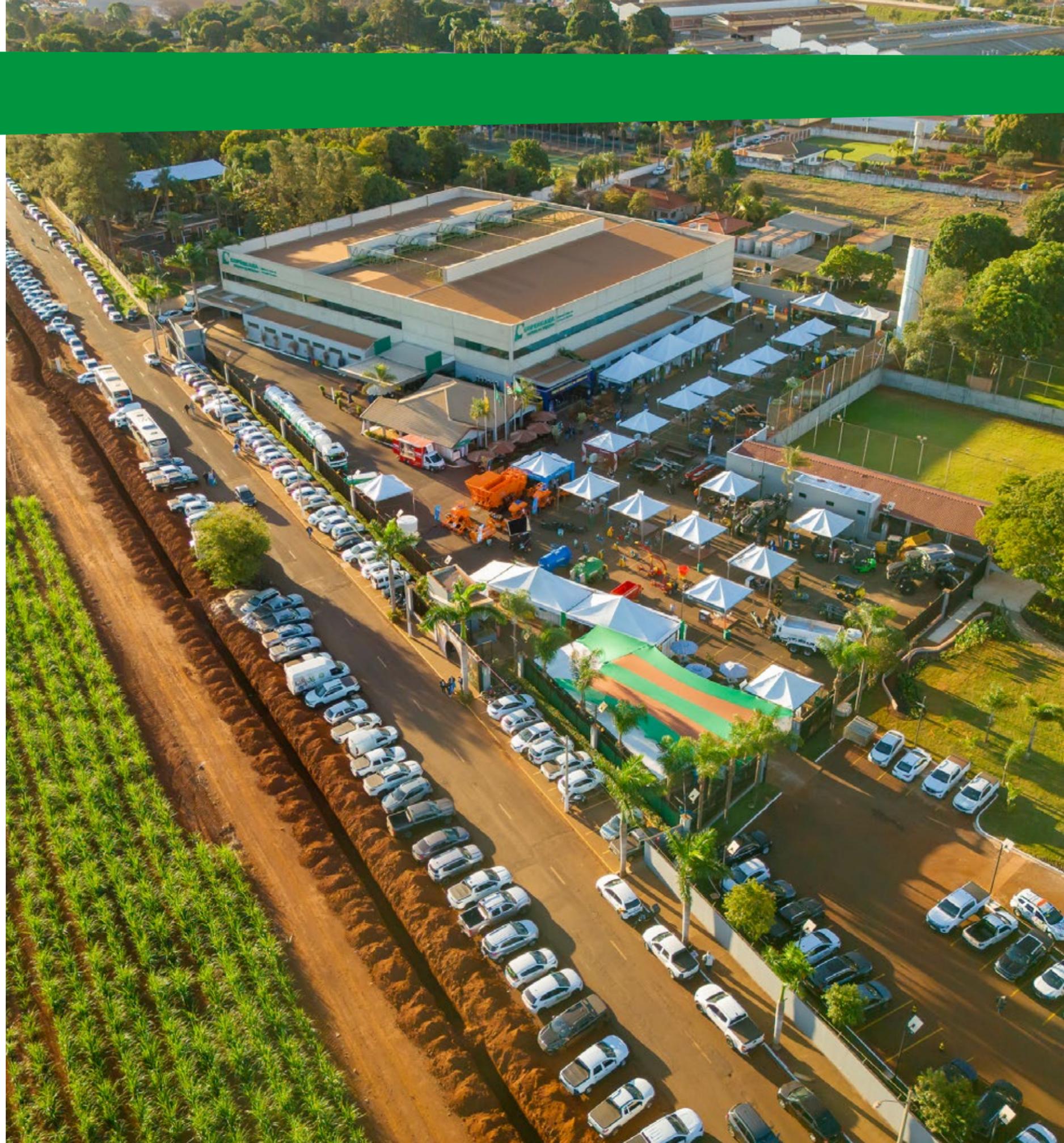
Pela 21ª vez, Agronegócios Copercana entrega soluções para as necessidades atuais dos produtores

O termo “Agronegócio” representa uma cadeia que se movimenta numa perfeita engrenagem tendo como protagonista uma atividade agropecuária que se ramifica tanto antes como depois dela envolvendo vários elos de industriais, comerciais e de prestação de serviços.

Esse motor ganhou tanta força ao longo dos anos que hoje todos sabem que ele é o principal para movimentar um país de dimensões continentais como o Brasil, e o mais incrível é que mesmo com todos os obstáculos climáticos, políticos e econômicos (que por muitas vezes são maiores que os da atividade no campo em si), as cadeias se reinventam, contornam os problemas e se tornam cada vez mais fortes.

Uma pequena amostra dessa capacidade, ou pode-se chamar de vocação, é o Agronegócios Copercana, feira que completou em 2025 sua 21ª edição levando aos produtores oportunidades, muitas vezes únicas no ano, de aquisição de tecnologias fundamentais para a melhoria da eficiência em sua atividade.

Objetividade que é muito bem retratada numa frase que o superintendente comercial da Copercana, Frederico Dalmaso, que é um dos responsáveis pela criação e longevidade do evento, sempre diz: “a cada ano trabalhamos para superar desafios diferentes”, o que mostra o tão grande é a sintonia entre a cooperativa e seus cooperados que enfrentam desafios diferentes todos os dias no campo, para ser a energia pulsante desse magnífico Agronegócio Brasileiro.



Agenda agitada de eventos antes do início do 21º Agronegócios Copercana



Tradicionalmente igual ao evento, que acontece sempre na última quinzena de junho, a partir do mês de maio aconteceram diversos eventos em cidades que compõem a região de abrangência da Copercana. O intuito era levar o máximo de informação possível sobre as mais variadas tecnologias de insumos para que o produtor faça a escolha ideal para seu canavial.

Reuniões Técnicas: foram cerca de 30 eventos organizados pelo Departamento de Insumos da Copercana em parceria com fornecedores. As reuniões técnicas aconteceram em cidades onde a cooperativa possui filiais, sendo um momento importante não apenas para a transmissão do conhecimento, mas para a troca direta de ideias entre os produtores, técnicos da cooperativa e das fornecedoras de insumos.



Sertãozinho



Guaira



Morro Agudo



Pontal



Ituverava



Cravinhos



Batatais



Pirassununga



Jaboticabal



Pitangueiras



Santa Cruz da Palmeiras



Serrana



Severinia

Almoço de lançamento do 21º Agronegócios Copercana: pela primeira vez e aproveitando para inaugurar o Espaço de Lazer do Centro de Eventos da Copercana, aconteceu uma semana antes do início da feira um almoço de lançamento do evento. Com a participação de representantes dos expositores e lideranças da cooperativa, o clima do evento já mostrava o sucesso que ele viria a ser.



Almoço de inauguração do novo salão do Espaço de Lazer do Centro de Eventos da Copercana que marcou também o lançamento da 21ª Agronegócios Copercana

Almoço na Fazenda Boa Esperança: há três edições, o cooperado de Campo Florido e referência na canavieira, Ademir de Mello, com o apoio da Bayer, abre as portas da sede de sua fazenda para receber os produtores do triângulo mineiro e lideranças da Copercana para um almoço, com o objetivo de tratar assuntos ligados a toda cadeia produtiva.



Adalberto Queiroz (Usina Cerradã), Lazineo Bighetti (Copercana), Raphael Verri (Copercana), Antonio Toniello (Copercana), Frederico Dalmaso (Copercana), Ademir de Mello (Fazenda Boa Esperança), Francisco Urenha (Copercana) – Lideranças da cooperativa se reúnem com referências do setor canavieiro no Triângulo Mineiro para discutir diversos aspectos do segmento

Visita a estação experimental da Euroforte: com a presença de grande parte do corpo técnico do Departamento de Insumos e produtores cooperados, o evento promovido pela parceira da cooperativa marcou a inauguração da unidade experimental, localizada em Santa Rita do Passa Quatro-SP, além de ter sido um importante momento de alinhamento técnico vendo o resultado de diversas tecnologias na própria cana.

Lançamento da “Era da Transformação” da Syngenta: a equipe técnica do Departamento de Insumos da Copercana se reuniu em Jaboticabal para conhecer diversas novas

ferramentas que a Syngenta está trazendo com o objetivo de transformar os tratamentos culturais da cana-de-açúcar.

Demonstração de Campo na Fazenda Santa Rita: em parceria com a SN Agro, o departamento de Agricultura de Precisão da Copercana realizou uma manhã para mostrar o mais novo serviço prestado, a aplicação de insumos sólidos na linha da cana com a dose precisa.

Manhã de campo da Fass Agro: parceira da Copercana, a Fass Agro promoveu aos agrônomos da cooperativa uma manhã de campo, onde pode demonstrar o resultado prático de diversas tecnologias. 🌱

Muito conhecimento técnico na segunda temporada dos podcasts do Agronegócios Copercana



Foram mais de quinze horas divididas em dez programas onde parceiros e colaboradores da Copercana, produtores rurais e pesquisadores (no total foram 23 convidados) tiveram conversas no mais alto nível sobre diferentes temas ligados a atividade agrícola.

Assim a segunda temporada dos Podcasts do Agronegócios Copercana entregou conteúdo relevante que foi visto, até o final do mês de junho, mais de 1,5 milhões

de vezes no canal do YouTube e redes sociais (Instagram e Facebook) da Copercana e que, assim como a primeira temporada, ficará disponível para quando o produtor precisar buscar alguma informação, pois afinal de contas as melhores oportunidades proporcionadas pelo Agronegócios Copercana não ficam apenas no patamar comercial, elas transcendem para o nível de evolução no conhecimento.

• SOJA CANAVIEIRA



Escaneie o
Código QR
para conferir
a conversa

Nessa conversa o agrônomo da Copercana, Caio Barbosa, ao lado do comprador de soja da Unidade de Grãos de Guaíra, Júnior Guimarães, e o representante da Lagoa Bonita Sementes, Pedro Gambi, falam sobre o cenário atual e as perspectivas de futuro, além de abordar questões técnicas como a qualidade da semente e a escolha de variedades, para a soja cultivada na rotação de cultura com a cana-de-açúcar.

• TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO



Escaneie o
Código QR
para conferir
a conversa

O representante da Nortox e especialista em tecnologia de aplicação, Roberto Maneira, fala sobre a importância de se conhecer as especialidades de cada adjuvante, em contrapartida com o uso dos produtos multifuncionais, além de explicar como executar seu uso de maneira correta e assim conseguir o preparo da calda ideal fundamental para o sucesso no processo de aplicação de defensivos e nutrientes.

• TECNOLOGIAS INTEGRADAS



Escaneie o
Código QR
para conferir
a conversa

Nesse episódio os representantes da Syngenta, Caio Morelli e Lupersio Garcia, falam da “Era da Transformação da Syngenta” que constitui no lançamento de diversas tecnologias químicas e biológicas onde o produtor poderá personalizar a configuração dos produtos conforme a necessidade específica de cada manejo.

• NUTRIÇÃO BIOLÓGICA



Escaneie o
Código QR
para conferir
a conversa

Uma das principais marcas de tecnologia de nutrição, a Mosaic amplia seu portfólio com a disponibilização ao produtor rural de soluções biológicas proporcionando maiores alternativas ao manejo nutricional do cultivo. Na conversa os representantes, Guilherme Nacata e Guilherme Mierelles, falam das características disruptivas tanto da nova linha biológica como das novidades da prateleira de adubos.

• RAÍZES FORTES

Um dos motivos que fazem do agro brasileiro ser o maior do mundo é que cada elo da atividade foi construído a base de muito trabalho, o que serviu de adubo para que fossem criadas raízes extremamente fortes, capazes de enfrentar grandes adversidades e mesmo assim conseguir produzir.

Assim é a história da Nova Terra Agropecuária, contada nesse podcast pelo pai, Luiz Carlos Rodrigues e a filha, Bianca Rodrigues. Do trabalho da Copercana no Triângulo Mineiro, contada pelo agrônomo de Uberaba, Flávio



Escaneie o
Código QR
para conferir
a conversa

Guidi e de empresas que hoje são de ponta no desenvolvimento e fornecimento de insumos agropecuários como a Serquímica, representada pelo agrônomo Leonardo Pignata.

- **UM HERBICIDA REVOLUCIONÁRIO E OUTRAS TECNOLOGIAS**

Na conversa com o representante da Corteva, Anderson Guerra, muito se falou sobre a nova tecnologia herbicida, o Linear, que a empresa disponibilizou ao mercado no final do ano passado e que vem gerando resultados extremamente positivos para os produtores que sofrem com a infestação da mamona e mucuna em seus canaviais.

Ele também falou sobre outros destaques do portfólio, mostrando de maneira prática como as soluções podem ajudar o produtor canavieiro em sua rotina de manejos.



- **CORREÇÃO DE SOLO, COM ÊNFASE NO AMENDOIM**



Ainda é possível encontrar muitos produtores que não tem a correção de solo como manejo essencial de sua atividade agrícola, ou então que o fazem de maneira superficial, sem buscar conhecimento em suas melhores práticas. Esse podcast, com a participação do professor da Unoeste, Carlos Codeiro e os representantes da Viter, Bruno Vinhota e Matheus Costa, mostra não apenas a importância, mas também todo arsenal tecnológico disponível para o produtor, dando destaque a quebra de mitos que cercam o manejo na cultura do amendoim.



- **SISTEMA DE APLICAÇÃO**

Referência quando se fala em sistema da aplicação na agricultura, o agrônomo Carlos Alberto Tadei, também conhecido como Piu Piu, da Magnojet, deu uma verdadeira aula sobre o tema abordando todos os detalhes e ainda explicando contando exemplos práticos.

- **SÓLIDOS NA DOSE PRECISA**



Em uma conversa bastante técnica com o representante da Copercana, Gustavo Nogueira, e o diretor da SN Agro, Sergio Nunes, foi evidenciada a importância da tecnologia desenvolvida por ele para a distribuição de insumos sólidos na linha da cana na melhor dose e com ganhos operacionais.

Inovação que está disponível a todos os cooperados da Copercana através da prestação de serviço de aplicação.

- **SEMENTES DE AMENDOIM DE ELITE**



Como todo o Projeto Amendoim da Copercana, a segmento de sementes mantém o mesmo rigor e foco na qualidade de cada detalhe. Nesse podcast os representantes do projeto, Nádia Paixão, Edgard Matrangolo e Jona Nascimento ao lado do professor da Unesp, Edvaldo Amaral, falam desse fundamental e complexo sistema de produção. 🌱

A força do agronegócio em Sertãozinho

Sertãozinho respirou otimismo e dinamismo entre os dias 23 e 27 de junho, com a realização da 21ª edição da Agronegócios Copercana. A feira, que aconteceu no formato presencial no Centro de Eventos “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, reforçou a importância do contato direto e da troca de experiências para o setor, mesmo em tempos de instabilidade global.

A cerimônia de abertura, marcada por discursos de agradecimento e projeções positivas, refletiu a união e a resiliência dos envolvidos no agronegócio. O diretor-presidente executivo da Copercana, Francisco Cesar Urenha, ao dar

as boas-vindas, destacou a alegria de receber expositores e parceiros, ressaltando o ambiente agradável da feira, que combina espaços internos e uma área externa dedicada a equipamentos agrícolas. Urenha fez questão de agradecer à BBO, empresa responsável pela montagem dos estandes, e, em particular, à Carla Rossini, do Departamento de Marketing, creditando a ela grande parte do sucesso da organização. “É um dia de alegria e eu espero que todos os agricultores e todos os presentes aproveitem o que a nossa feira tem a oferecer e possam fazer bons negócios”, afirmou.



Diretores e autoridades marcaram presença na cerimônia de abertura da 21ª edição do Agronegócios Copercana

A relevância do contato pessoal foi um ponto comum nas falas. O diretor Comercial Agrícola da Copercana, Augusto Cesar Strini Paixão, enfatizou a importância da feira como um momento de união entre produtores, parceiros, técnicos e vendedores. “Uma venda ‘tete a tete’ é diferente de alguma coisa online ou por WhatsApp”, pontuou, expressando confiança no sucesso do evento. E Frederico José Dalmaso, superintendente Comercial Agrícola da Copercana, reforçou a importância dos cooperados, a quem chamou de “coração da feira”, e dos parceiros, desejando que todos atingissem seus objetivos. “Não adianta só uma empresa ficar feliz, então todos deverão estar bem”, disse Dalmaso, reconhecendo o momento desafiador, mas demonstrando preparo.

A perseverança do agricultor brasileiro foi exaltada pelo diretor Financeiro e Administrativo da Copercana, Giovanni Bartoletti Rossanez que destacou a capacidade do produtor de superar adversidades como pandemias, guerras e flutuações de preços. “Ele acorda de manhã, vai plantar, ele acorda, vai colher. Esse é o agronegócio brasileiro”, celebrou.

Marcio Fernando Meloni, que é diretor Comercial de Varejo da Copercana, convidou os participantes a explorar a área de varejo, ressaltando as novidades em vestuário de trabalho e produtos como pneus, além das degustações. E expressou o desejo de que a 21ª edição repetisse o sucesso das anteriores.

A presença de autoridades e representantes de outras cooperativas evidenciou a força do cooperativismo. Nilton Cesar Teixeira, presidente da Câmara Municipal de Sertãozinho, destacou o orgulho que a

feira representa para a cidade, impulsionando a geração de renda, empregos e negócios e aproveitou a oportunidade para entregar junto dos vereadores presentes, uma moção de congratulações ao senhor Antonio Eduardo Toniolo, presidente do Administrativo da Copercana, em reconhecimento à importância do evento.

O secretário de Desenvolvimento Econômico e Inovação de Sertãozinho, Paulo Roberto Gallo, representando o prefeito Municipal Zezinho Gimenes, reforçou a importância do agronegócio para a região e para o Brasil, que “sempre lidera esse setor, inovando e sendo referência mundial”. Gallo contrastou a atuação do setor com a instabilidade global. “Num momento tão conturbado desse mundo, que as pessoas estão mais preocupadas em jogar bomba do que plantar sementes do agro, nós estamos aqui para trazer essa mensagem de paz para todos”, declarou, incentivando os expositores a fazerem bons negócios e impulsionarem a economia.

Yuri Zarinello Ferezin, diretor de Negócios da Sicoob Cocred, destacou a parceria de longa data e a busca por soluções financeiras para os cooperados, mesmo diante das adversidades.

Encerrando a cerimônia, Antonio Eduardo Toniolo expressou sua imensa alegria em inaugurar mais uma edição da feira. Relembrando o início da feira Agronegócios Copercana há 21 anos, no Vale do Sol, Toniolo manifestou satisfação com o crescimento e a representatividade do evento, que hoje oferece produtos, preços e condições de financiamento diferenciadas. “É muito gratificante porque eu, como já um diretor que estou no fim de carreira, a gente fica satisfeito de ver todos esses funcionários trabalhando, o nosso pessoal que veste a camisa”, disse Toniolo, elogiando a equipe e projetando um futuro de ainda mais crescimento para a Copercana. “A feira só tem sucesso com bastante parceiro participando com a gente”, finalizou. 🌱



Cooperados e parceiros também prestigiaram a abertura do evento

Agronegócio Copercana impulsionando conhecimento e grandes negócios

A feira reuniu produtores de São Paulo e Minas Gerais para uma semana de inovação e aprendizado

A 21ª Feira do Agronegócio Copercana se consolidou, mais uma vez, como um epicentro de conhecimento e oportunidades para produtores rurais de São Paulo e Minas Gerais. Durante cinco dias intensos, o evento foi palco de troca de experiências, apresentações de tecnologias de ponta e palestras técnicas que impulsionaram o aprendizado e aprimoramento das práticas do dia a dia no campo. Em caravanas organizadas, cooperados de diversas cidades marcaram presença, buscando atualização e realizando bons negócios.



Boas práticas na ensilagem: Ourofino Saúde Animal abre a fase presencial do 21º Agronegócios Copercana com palestra técnica e casa cheia

O primeiro evento da fase presencial da 21ª edição do Agronegócios Copercana começou com casa cheia e conteúdo técnico de peso. Para dar o pontapé inicial na programação, a Ourofino Saúde Animal realizou uma palestra voltada à cadeia produtiva leiteira e de corte, com foco em um tema essencial para a alimentação do rebanho: a ensilagem.

O responsável por conduzir a apre-

sentação foi Rafael Bitu, consultor técnico da empresa, que compartilhou orientações práticas e esclareceu mitos sobre o processo de conservação de forragens. “A nossa missão aqui foi justamente desmistificar alguns conceitos que circulam no campo e mostrar tecnicamente como uma ensilagem bem feita pode reduzir perdas e agregar valor ao negócio”, explicou Bitu, em entrevista após a palestra.

Durante o encontro, produtores de diferentes perfis – do pequeno ao grande – puderam entender a importância de cada etapa do processo, desde o planejamento da colheita até o desabastecimento do silo. “Costumo dizer que na ensilagem não existe um ponto mais importante do que o outro. Todos são fundamentais. O segredo está na atenção aos detalhes, especialmente em um cenário onde a agricultura trabalha com margens cada vez mais apertadas”, reforçou o palestrante.

Um dos momentos que mais chamou a atenção do público foi a simulação das perdas causadas por falhas no fechamento e na cobertura do silo. “Fizemos uma brincadeira com cálculos de perdas de superfície. Muitos produtores nunca pararam para fazer essas contas, e os números surpreendem. Quando

colocamos isso de forma clara, fica mais fácil entender a necessidade de um manejo cuidadoso”, comentou.

A Ourofino também apresentou sua plataforma técnica Examina Nutre, que oferece suporte direto aos produtores por meio de uma equipe de consultores espalhados por todo o Brasil. Segundo Bitu, a empresa disponibiliza uma linha completa de inoculantes, barreiras de oxigênio e serviços de assessoria, que incluem desde o monitoramento da colheita até análises bromatológicas após a abertura dos silos. “Estamos no campo, ao lado do produtor, oferecendo conhecimento aplicado e soluções para potencializar resultados”.

Tecnologia em gasolina e diesel



A tecnologia em gasolina e diesel da linha CoperNitro foi o foco de uma palestra essencial para a produtividade no campo. Cooperados de Pitangueiras, Viradouro, Guará e Santa Rosa de Viterbo, presentes puderam conferir as inovações que prometem revolucionar o desempenho das máquinas agrícolas.

Conduzida de forma dinâmica e interativa pelo gerente comercial da Distribuidora de Combustíveis da Copercana, Wladimir Prearo e pelo gerente de negócios da Aditiva, Nicola Prior, a apresentação detalhou a atuação da Copercana Distribuidora de Combustíveis, que há mais de uma década oferece produtos de qualidade e serviços especializados. Prearo destacou a importância de os cooperados compreenderem o processo de aquisição de combustíveis da cooperativa, incentivando o uso consciente e estratégico do portfólio.

Na sequência, Nicola Prior apresentou os diferenciais técnicos do CoperNitro Pro, a linha de combustíveis aditivados que garante maior rendimento, proteção do motor e redução de emissão de poluentes. Prior enfatizou os benefícios do diesel aditivado para a durabilidade das má-

quinas e o desempenho nas operações, além de apresentar um panorama do setor que projeta um crescimento significativo no consumo de diesel no Brasil nos próximos anos.

Arildo Wiesel, de Santa Rosa de Viterbo, resumiu a relevância da feira e sua participação na palestra: “É importante participar dessa feira porque você encontra vários produtos, inovações e palestras importantes”. Ele se impressionou com a palestra, destacando as vantagens do diesel S10. Hesdrey Rose, também de Santa Rosa, reforçou. “A cada ano, se aprende uma coisa nova com as palestras como essa sobre Tecnologia em gasolina e diesel”, exemplificando como o aprendizado se traduz em economia e cuidado com os equipamentos.

Reunião anual do Projeto Amendoim da Copercana debate desafios e novas ameaças à cultura



A tradicional reunião anual do Projeto Amendoim da Copercana reuniu produtores, técnicos e especialistas para discutir os avanços e os desafios da cultura na região. Além de contar com palestras e momentos de troca de experiências, o evento que aconteceu durante a 21ª edição do Agronegócios Copercana, também serviu para atualizar os participantes do projeto sobre o cenário mercadológico e os desafios no campo para que a Copercana mantenha o seu papel de protagonista como fornecedora para os principais mercados do mundo.

A primeira palestra foi ministrada pelo professor Modesto Barreto, que apresentou os resultados de um estudo promovido pela Copercana e realizado na Fazenda Santa Rita (Terra Roxa-SP), que comparou aplicações de defensivos agrícolas na cultura do amendoim, utilizando drone e trator. Segundo o pesquisador, os resultados

obtidos foram muito semelhantes nos dois métodos de aplicação, o que aponta para a necessidade de novos estudos para avaliar as vantagens e limitações de cada tecnologia em diferentes condições e fases de cultivo.

Outro ponto importante abordado por Modesto foi o surgimento de uma doença que já preocupa os produtores: a podridão preta da raiz do amendoim. Conhecida em lavouras de soja e também em amendoim em países como a Argentina, a doença começou a ser registrada no Brasil na última safra. Segundo o professor, alguns produtores relataram perdas significativas na produção devido ao problema.

Em sua análise, o professor destacou que a entrada da doença no Brasil se deu, possivelmente, por meio de sementes contaminadas, sobretudo de variedades importadas da Argentina. O alerta gerou reações no público e, durante a palestra, o diretor da Copercana, Augusto Paixão, pediu a palavra para reforçar o compromisso da cooperativa com a sanidade das lavouras.

Paixão foi enfático ao afirmar que trazer sementes de outro país é um grande erro por parte dos produtores, lembrando que essa prática jamais será adotada no Projeto Amendoim da Copercana. “No nosso projeto, isso nunca vai acontecer, em primeiro lugar pelas questões de sanidade e, em segundo, porque o Brasil tem as melhores variedades do mundo”, destacou.

Em seguida os membros do Projeto Amendoim da Copercana, Nádia Paixão e Eduardo Cândido Marçal (Júnior), mostraram dados da safra e também o desempenho de todo o processo industrial executado pela Copercana. O coordenador de qualidade, Jonas Nascimento, alertou os produtores presentes sobre os antigos, novos e prováveis futuros desafios na lavoura impostos pelos parceiros comerciais mais exigentes da cooperativa.

Sobre o cenário mercadológico, Pieter Keijsers e Luís Eduardo Godoy, mostraram o estrago no preço causado pelo grande aumento da área de amendoim produzida na última safra, tema que serviu para Augusto Paixão encerrar a reunião alertando aos cooperados parceiros no projeto a necessidade de se pensar em produzir melhor antes de produzir mais.

Aumento no portfólio de tecnologias de insumos

No evento os participantes também tiveram a oportunidade de conhecer o portfólio da Corteva destinado

para a cultura do amendoim como os fungicidas Aproach Premium e Vessarya e o inseticida Intrepid Edge, através de uma rápida apresentação de seus representantes, Caio Nogueira e José Francisco Repeke.

Estratégias para a saúde do solo



A busca por alta produtividade e qualidade nas culturas de cana-de-açúcar e amendoim exige um manejo de solo eficiente. Mas produtores rurais, especialmente nas regiões de Presidente Prudente e Ribeirão Preto, enfrentam um desafio crucial: a estreita janela de tempo para realizar a correção do solo entre a colheita da cana e a semeadura do amendoim.

Durante a 21ª Agronegócios Copercana, o Professor Carlos Felipe Cordeiro, da Unoeste (Universidade do Oeste Paulista), a convite da Viter, empresa que produz e comercializa corretivos e nutrientes para solo, destacou em sua apresentação a importância de estratégias eficazes para superar essa limitação e garantir a saúde do solo e o sucesso da lavoura. Cordeiro apontou a sincronia das operações como o principal desafio. “O grande desafio quando se fala em sistema de produção do amendoim e cana-de-açúcar é o momento da correção. Você tem um curto período entre a colheita da cana-de-açúcar, a correção do solo e a semeadura do amendoim”, explicou. Esse período segundo ele, exige que os produtores busquem otimizar cada etapa para melhorar a eficiência da correção em um prazo reduzido.

De acordo com o profissional, antes de qualquer intervenção, a análise do solo se apresenta como um pilar indispensável. “Não tem como falar de correção do solo sem coletar o solo e analisar”, enfatizou Cordeiro. O ideal é que a coleta seja realizada o quanto antes,

logo após a colheita da cana-de-açúcar, contemplando as camadas de 0 a 20 ou 25 centímetros e de 20 ou 25 a 40 ou 50 centímetros.

Resultados de pesquisas apresentados por Cordeiro, abrangendo tanto a região de Ribeirão Preto quanto o Oeste Paulista, focaram em estratégias de correção do solo para otimizar o pH, reduzir a atividade do alumínio e aprimorar a nutrição do amendoim.

Para superar a janela de correção, o especialista reiterou a necessidade de utilizar calcário com maior reatividade e associar outras estratégias, como o uso de gesso agrícola e óxidos, que atuam como complementos ao calcário. Ainda segundo ele, o planejamento antecipado e a utilização de tecnologias e insumos de qualidade são a chave para superar os desafios da correção do solo e garantir a rentabilidade e a sustentabilidade das lavouras de cana-de-açúcar e amendoim.



Marcelo Goto, cooperado

Marcelo Goto, de Frutal, que participa há quatro anos da feira, destacou o valor das informações recebidas. “É importante estar sempre

aprendendo. E é muito bom ter a oportunidade de sair da rotina do campo para aprender e ver coisas novas que podem ser usadas no meu dia a dia no campo”. Sérgio Borges, de Porto Ferreira, vê a feira como uma forma de valorizar a parceria com a cooperativa. “Como cooperado, compareço para valorizar o trabalho da Copercana, que se configura como uma parceira essencial. O meu objetivo em participar das palestras é conhecer as novas tecnologias e produtos, visando o aprimoramento contínuo das minhas atividades no campo”.

O impacto das pontas de pulverização na economia do campo



No agro, otimização e redução de custos são metas constantes. Uma área muitas vezes negligenciada, mas que impacta diretamente o bolso do produtor e a saúde da lavoura, é a tecnologia de aplicação de defensivos.

O engenheiro agrônomo da Magnojet, Carlos Alberto Tadei, mostrou em sua palestra na 21ª Agronegócios Copercana que a chave para uma pulverização eficaz e econômica consiste em um componente pequeno, mas vital - as pontas de pulverização, ou os famosos bicos do pulverizador. Ignorar o desgaste e a necessidade de troca desses itens pode transformar um investimento em defensivos em desperdício.

“As pontas de pulverização são o ponto de contato do defensivo com a lavoura”, explicou Tadei, enfatizando que o desgaste desses componentes pode comprometer seriamente a aplicação do produto, levando a resultados insatisfatórios e perdas financeiras.

A principal recomendação de Tadei para os agricultores é a manutenção preventiva do equipamento. Independentemente da cultura, a máquina deve ser revisada e recalibrada com antecedência, permitindo identificar e solucionar problemas como pontas desgastadas ou mangueiras vazando. O objetivo não é ter uma máquina nova, mas sim uma que funcione perfeitamente, garantindo eficiência e economia no manejo agrícola.

Presente na palestra, o cooperado da cidade de Santa Rita do Passa Quatro, Moacir Camilo, lembrou como a feira impactou suas práticas. “Na primeira feira que eu participei, fiquei muito impressionado com a palestra, aprendi muito, tirei muitos detalhes que até fazia errado na propriedade”. Este ano, ele se beneficiou da palestra sobre pulverização. “A pulverização é algo fundamental dentro da nossa área rural e aprender sobre a utilização correta dos bicos, foi muito bom”. Já Sônia Noji, de Pirassununga, em sua segunda participação, enfatizou o lado tecnológico. “Esse é um evento de grande interesse no âmbito da tecnologia avançada, cuja participação é essencial para nosso conhecimento e aprimoramento profissional”.

Negócios que impulsionam o campo



Da esquerda para a direita, Ademir de Melo e Primo Cirelli



Da esquerda para a direita, Ricardo Toniello e Renato Delarco

Além do conhecimento, a feira é um palco para grandes oportunidades comerciais. Produtores de diversas regiões buscaram e encontraram as condições ideais para impulsionar seus negócios, reforçando a importância do evento no calendário do setor.

Primo Cirelli, cooperado de Descalvado, destacou a busca por bons negócios. “Eu sempre procuro negócios, melhores preços e essa feira me proporciona isso. É onde consigo um preço melhor, um produto melhor e ainda fico por dentro do que está acontecendo no mercado, como um produto novo, lançamentos. Todos os anos os meus negócios foram feitos aqui dentro da feira”, garantiu.

Já o cooperado da cidade de Monte Azul Paulista, Renato Delarco, reforçou a união entre tecnologia e boas condições. “Todo ano a gente sempre está prestigiando a Copercana nessa feira por dois motivos. A busca por tec-

nologia e aliada a essa tecnologia, condições comerciais que eu acho que é muito importante”. Delarco, que já havia iniciado negociações online, aproveitou o evento para fechar parcerias e obter mais informações diretamente com os expositores.

Ricardo Toniello, de Ribeirão Preto, parceiro da Copercana desde a primeira edição da feira, resumiu a relevância do evento de forma contundente. “Essa feira é muito importante para o agro, é muito importante para a região, para o estado e nós fazemos parte desse negócio”. Para ele, a feira é um momento preparado para “fazer excelentes negócios”.

Vindo de Campo Florido, Minas Gerais, o cooperado Ademir de Melo, expressou a gratidão pela parceria de longa data. “São anos trabalhando junto com a Copercana porque essa cooperativa só traz benefícios para nós cooperados”. 🌱



Em eventos marcados por gratidão e reconhecimento, Copercana e Bayer reforçam o compromisso com o agronegócio regional

As confraternizações da Bayer e Copercana reuniram agricultores e convidados em Sertãozinho com shows sertanejos e mensagens de reconhecimento ao papel do produtor rural

A Bayer promoveu uma confraternização especial para produtores rurais e convidados na noite de quarta-feira, 25 de junho, no Espaço de Lazer, localizado no Centro de Eventos “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, em Sertãozinho. A celebração aconteceu durante a 21ª edição do Agronegócios Copercana e reforçou os laços entre a empresa, a cooperativa e os agricultores. O show com o cantor sertanejo Júlio Torres embalou a noite com grandes sucessos.



Cantor sertanejo, Júlio Torres

A abertura contou com a fala de Henrique Asse, RTV da Bayer, que destacou a importância da parceria com a Copercana e o papel essencial dos produtores. “É um prazer imenso estar à frente da gestão de conta da Copercana e poder contar com essa parceria maravilhosa que cresce a cada ano. Quero agradecer especialmente aos agricultores, que são o pilar de tudo isso”, afirmou. Ele também destacou o apoio de Francisco César Ureña, Frederico Dalmaso e Giovanni Rossanez, representantes da Copercana.



Da esquerda para a direita, Henrique Asse (Bayer), Frederico José Dalmaso (Copercana), Tiago de Biase e Celso Salomão Rodrigues

Outro destaque foi a fala de Celso Salomão Rodrigues, gerente regional de vendas da Bayer, que co-

memorou uma conquista expressiva. “Pelo segundo ano consecutivo, a Bayer é líder em participação de mercado na cultura da cana-de-açúcar no Brasil. Isso só foi possível graças à confiança dos produtores, e à parceria sólida com a Copercana. É uma honra e também uma grande responsabilidade para nós manter essa posição e continuar contribuindo com um canal cada vez mais produtivo”.

O superintendente comercial de insumos da Copercana Frederico José Dalmaso, também ressaltou o valor da união entre os elos do setor. “O Agronegócios Copercana só acontece com sucesso há tantos anos porque conseguimos reunir o que há de melhor para oferecer junto das empresas parceiras. A missão do agricultor é a mais bonita de todas, sem eles e sem os nossos parceiros, como a Bayer, nada disso seria possível”.

Encerrando os discursos, o diretor comercial da Bayer Tiago de Biase, destacou o compromisso da multinacional com o produtor e com causas maiores. “A Bayer é uma empresa voltada para o agricultor, com foco em parcerias estratégicas. Nosso maior objetivo é claro: saúde para todos e fome para ninguém. E para isso, contamos com vocês para continuarem nos escolhendo como parceiros preferenciais”.



Jantar de confraternização reuniu parceiros para celebrar as 21 edições do Agronegócios Copercana

Já na noite de 26 de junho, a Copercana abriu as portas do seu mais novo e moderno Espaço de Lazer, localizado no Centro de Eventos “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, para um jantar de confraternização entre empresas, em celebração aos 21 anos da Feira Agronegócios Copercana. O evento reuniu todos os parceiros que contribuem, ano após ano, para

o sucesso da feira e convidados.

O evento foi marcado por muita alegria e descontração. A animação ficou por conta da dupla sertaneja João Guilherme e Gustavo, que garantiu a diversão dos convidados, proporcionando momentos de integração, novos contatos e a celebração de mais um ano de conquistas no agronegócio.







Inovação e parcerias impulsionando negócios e soluções para o campo

Alianças estratégicas marcaram a 21ª edição do Agronegócios Copercana fortalecendo sua posição como elo entre produtores e empresas

O Agronegócios Copercana tornou-se uma vitrine para o setor sucroenergético e agrícola, reunindo mais de 100 empresas em sua 21ª edição. O evento, não apenas movimentou negócios, mas reafirma a força do cooperativismo e da inovação tecnológica no campo e virou um ponto de encontro para cooperados, fornecedores e especialistas, promovendo a troca de conhecimentos, a apresentação de inovações e a consolidação de parcerias de longa data. Para os expositores, mais do que uma oportunidade comercial, participar da feira significa estar conectado diretamente com o produtor rural, ouvir suas demandas e fortalecer laços de parceria.

A Revista Canavieiros conversou com representantes de empresas que marcaram presença no evento,

e todas foram unânimes em ressaltar a importância estratégica do Agronegócios Copercana para seus negócios e para o desenvolvimento do setor agro.



Para Vinícius Batista, diretor de marketing da FMC, “não tem como estar na agricultura e não estar no Agronegócios Copercana”. A empresa, parceira de longa data da cooperativa, aproveita a feira para apresentar inovações, como um novo multipragas voltado à cana-de-açúcar. “É uma oportunidade de escutar o cooperado, compartilhar soluções e nos prepararmos não só para os desafios atuais, mas também para os do futuro”, enfatizou.



Mateus Rossi, da área de desenvolvimento de negócios da Ourofino, também destacou a relevância da parceria: “A Copercana é estratégica para nós. Trazemos novos produtos e soluções que agregam ao manejo do produtor. A feira é um momento fundamental para fortalecer esse relacionamento”.



Representando a UPL, Márcio Galhardo, gerente comercial, ressaltou o papel da Copercana na conexão com os produtores: “A cooperativa é super importante para o nosso negócio. Nesta edição, trouxemos um herbicida inovador para o controle da grama seda, problema recorrente nos canaviais”.



José Adão Soares Jr. (Tostão), RTV da Adama, destacou a feira como um espaço valioso para o contato direto com os produtores. “Temos um portfólio robusto e dois lançamentos para a cana. A feira nos permite capturar valor e oferecer nossa tecnologia de forma personalizada aos cooperados”.



Murilo Dolfini, gerente de cultivos da Basf, falou sobre o volume de negócios concretizados durante o evento: “Estar aqui é essencial. A Copercana é parceira de longa data e o evento reúne os principais produtores da região. É o momento de apresentar nossos lançamentos e estreitar o relacionamento”.



Henrique Asse, RTV da Bayer, também reforçou a força da parceria: “Essa feira é um dos momentos mais importantes para nós. A Bayer marca presença todos os anos porque sabe da relevância da Copercana para o agronegócio e para os nossos clientes”.



Anderson Guerra, gerente de marketing da Corteva, resumiu bem o espírito do evento: “Copercana e Corteva compartilham o mesmo propósito: estar ao lado do produtor rural. Aqui mostramos nosso portfólio completo e reforçamos nosso compromisso com soluções inovadoras”.



Celso Silva, do desenvolvimento de produtos da Sumitomo, reafirmou a importância da Copercana como principal cliente da região: “Estamos trazendo dois lançamentos, voltados ao controle de pragas como *Sphenophorus* e cigarrinha, reforçando nosso compromisso com os cooperados”.

Diego Soriano, gerente de negócios da Fassagro, definiu a feira como “acolhedora” e “esperada com ansiedade”. A empresa participa pelo quinto ano consecutivo, sempre com novidades no portfólio.

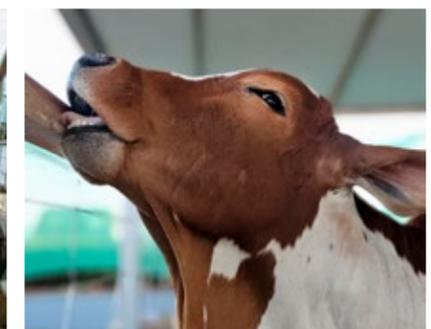


Leandro Boncompagni, gerente de marketing da Syngenta, destacou que a parceria com a Copercana “não nasceu da noite para o dia” e que, neste ano, a empresa vive “a era da transformação”, com mais de oito novas tecnologias para o setor de cana. 🌱

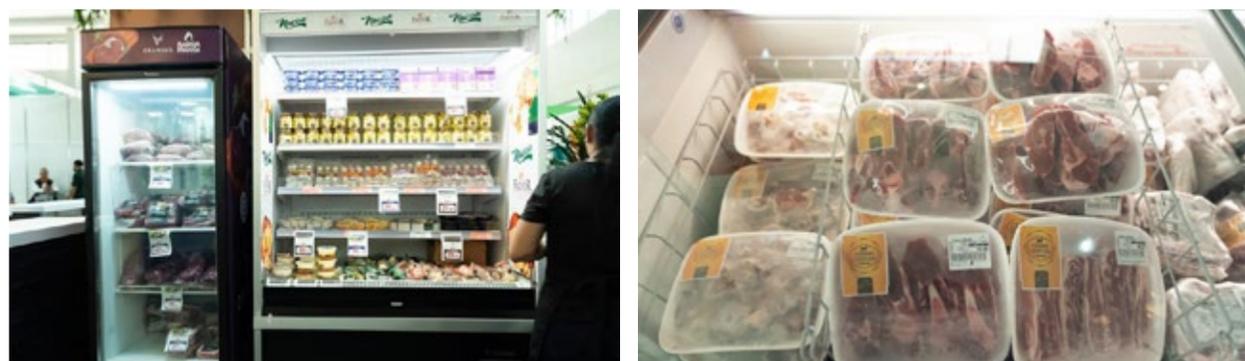
Para Paulo Henrique Tosta, RTV da Nortox, o Agronegócios Copercana é “crucial para encaminhar os negócios do ano”. A empresa, com quase 20 anos de parceria com a Copercana, vem expandindo sua atuação, além dos defensivos, para sementes e nutrição.



Nos estandes do Amendoim Copercana, Agricultura de Precisão, Goodyear e Copercana Pneus e Copercana Seguros, os visitantes conheceram de perto tecnologias, produtos e serviços que impulsionam a produtividade, garantem segurança e otimizam resultados no agronegócio. Mais do que apresentar novidades, cada espaço reforçou o compromisso da Copercana em oferecer soluções completas para o cooperado, da lavoura à gestão



O Recanto Rural foi um dos destaques do Agronegócios Copercana, encantando visitantes com a exposição de gados e carneiros, que aproximou o público do ambiente e das tradições do campo



O tradicional Shopping do Agronegócio e as Lojas Copercana também marcam presença, reunindo itens do dia a dia e as principais marcas da linha veterinária. Entre as atrações, destaque para o Espaço Gourmet, comandado pelo Emporium Prime Copercana, com degustações e lançamentos dos fornecedores dos Supermercados Copercana



Novidade deste ano no Agronegócios Copercana, o Espaço Country conquistou o público com lançamentos em roupas e acessórios, e foi um sucesso na feira



Estande da Copercana Sustentável na feira recebeu grande público, incluindo alunos de escolas e participantes de projetos, que conheceram de perto as ações realizadas e interagiram por meio de um quiz educativo



Estande e caminhão da Coopernitro marcaram presença no Agronegócio Copercana, apresentando o diesel multicampeão desenvolvido e comercializado pela Copercana

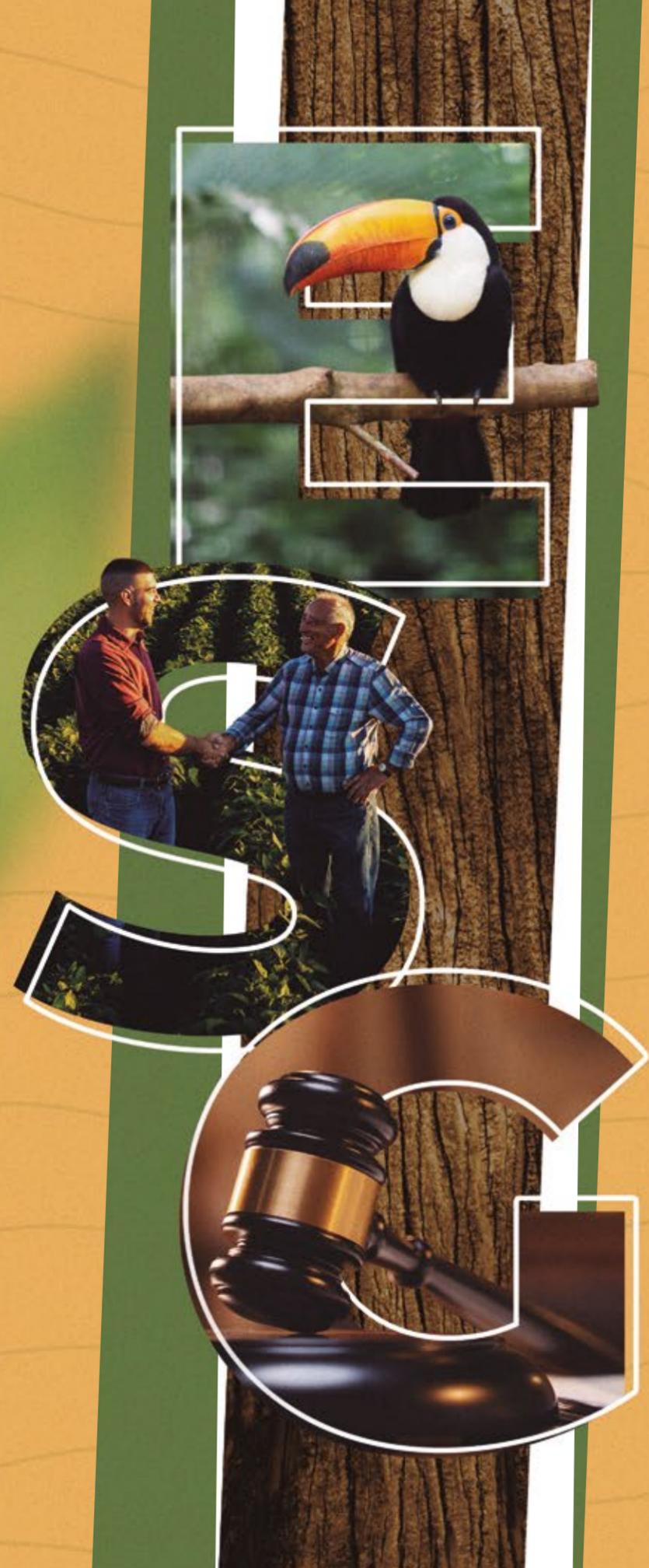


No Espaço Legado, setor amarelo da feira, o Grupo Toniello apresentou um portfólio repleto de marcas e modelos que unem potência, tecnologia e conforto, veículos ideais tanto para o trabalho no campo quanto para momentos de lazer e passeio



Estúdio móvel da CBN marcou presença no Agronegócios Copercana durante a feira, noticiando as inovações e tecnologias apresentadas, e realizando entrevistas com diretores, colaboradores da Copercana e representantes de empresas parceiras





A Copercana reafirma seu compromisso com a sustentabilidade, unindo responsabilidade ambiental, social e de governança para construir um futuro mais justo.

A Copercana conta com diversos projetos que ajudam a promover as práticas ESG, envolvendo colaboradores, clientes, fornecedores, escolas e a sociedade em geral.

Fique por dentro nas nossas redes sociais.

   @copercana

 [youtube.com/copercanaoficial](https://www.youtube.com/copercanaoficial)

 www.copercana.com.br





Jivago Rosa

Consultor em Manejo de Pragas na cultura da Cana-de-Açúcar
Pós-graduado em Entomologia Agrícola pela UNESP-Jaboticabal

Bicudo-da-Cana (*Sphenophorus levis*) e Bicudo-do-Algodoeiro (*Anthonomus grandis*): o uso abusivo das comparações

S*sphenophorus levis* é, atualmente, uma das principais pragas-chave da cultura da cana-de-açúcar. O grande desafio imposto por esse inseto-praga está fortemente relacionado à dificuldade de controle populacional, associada a níveis significativos de perda de produtividade e à redução da idade média de corte dos canaviais. Em função das grandes dificuldades que essa praga tem imposto aos produtores e usinas, aliadas à sensação empírica de ineficiência das ferramentas de controle disponíveis, muitos técnicos e consultores têm defendido a ideia de manejar *S. levis* a partir da ótica do manejo utilizado para *Anthonomus grandis* (bicudo-do-algodoeiro), adotado por produtores de algodão.

Embora, à primeira vista, pareça convincente a ideia de adotar estratégias semelhantes, uma vez que são insetos pertencentes à mesma família de coleópteros (*Curculionidae*), essa comparação torna-se frágil, pois há inúmeras variáveis que os tornam insetos-praga distintos. Peculiaridades como cultura, ambiente, bioecologia, biologia, morfologia e comportamento os

tornam únicos e incomparáveis. Da mesma forma, as iniciativas e metodologias de manejo são justificadas pela especificidade da interação desses insetos com seus respectivos hospedeiros.

Um das diferenças marcantes diz respeito à capacidade de atingir o inseto como alvo para controle. No caso específico do bicudo do algodoeiro ele ataca as “maças” da planta de algodão, ou seja, ele ataca o fruto em formação que se encontra localizado nas partes aéreas das plantas. Já o bicudo da cana ataca os rizomas da planta da cana-de-açúcar, região abaixo da superfície do solo e com bloqueio mais complexo do alvo, uma vez que o adulto está na parte baixa do ambiente, protegido pelo solo, pela vegetação da cultura e por uma densa camada de palha. Sendo assim, nota-se que há uma dificuldade maior para atingir o bicudo da cana para controle efetivo dos insetos adultos, o que não justifica apenas aplicações sucessivas de inseticidas químicos, mas uma abordagem mais exploratória do MIP.

Entende-se que ambos os insetos possuem biolo-

gias extremamente distintas na fase adulta. Para *S. levis*, os valores relatados de longevidade do adulto podem ultrapassar 200 dias, enquanto os adultos de *A. grandis* vivem entre 30 e 40 dias, podendo entrar em diapausa na ausência de recursos alimentares e outros fatores abióticos. No entanto, a alta longevidade de *S. levis*, aliada à capacidade das fêmeas de permanecerem receptivas à cópula durante praticamente toda a fase adulta, aumenta sua capacidade de reprodução e, consequentemente, dificulta significativamente o manejo populacional.

Outro ponto a destacar é o volume de informações disponíveis sobre o comportamento, a biologia e a bioecologia de *A. grandis*. O bicudo-do-algodoeiro é uma praga que tem causado sérios problemas nos Estados Unidos desde o fim do século XIX e, por isso, foi amplamente estudado. Programas específicos para seu controle foram desenvolvidos em estados como a Carolina do Norte. Por outro lado, *S. levis* tem importância econômica apenas no Brasil, com agravamento dos ataques e disseminação nas últimas duas décadas. Dessa forma, ao comparar ambas as espécies, torna-se evidente que ainda há muito a se avançar nas pesquisas relacionadas a *S. levis*, especialmente no que diz respeito a seu comportamento e bioecologia.

Diante disso, é necessário cautela ao comparar os dois insetos e ao admitir que o manejo de uma espécie seja mais eficiente na redução populacional do que o de outra. A justificativa de que o número de aplicações de inseticidas é maior para uma do que para a outra, como tem sido dito por alguns profissionais



Bicudo-da-Cana (*Sphenophorus levis*)



Bicudo-do-Algodoeiro (*Anthonomus grandis*)

da área, é um pensamento simplista e tecnicamente superficial. Existe uma infinidade de características peculiares à interação de cada espécie com seu hospedeiro que precisam ser levadas em consideração.

Por fim, uma coisa é evidente: ambas as espécies possuem importância ímpar em suas respectivas culturas hospedeiras. Por esse motivo, justifica-se a busca incessante por ferramentas integradas que forneçam respostas mais eficazes na redução populacional e na viabilidade econômica das culturas. 🌱



José Alencar Magro

Engenheiro Agrônomo

Função social e econômica da cana

Desde quando Martim Afonso de Souza, em 1532, introduziu a cana no Brasil até alguns séculos depois, esta cultura era usada industrialmente somente para produzir açúcar e por isso era chamada de CANA-DE-AÇÚCAR. Neste período também já era produzida a aguardente (pinga, cachaça). Depois dessa fase passou-se a produzir etanol industrialmente com o mel residual da produção do açúcar (melaço). Por volta da década de 1960, em Piracicaba já havia uma unidade industrial que fabricava papel a partir do bagaço. Nessa época também já se produzia eletricidade com o vapor das caldeiras com a queima do bagaço. Na década de 1970, começou-se a produzir etanol diretamente do caldo da cana, portanto, com o caldo já não se fazia somente açúcar industrialmente. De alguns anos para cá, além do açúcar, etanol e outros poucos produtos, passou-se a usar a cana para obtenção de muitos outros. Nesse período várias unidades industriais passaram a produzir o bagaço hidrolisado para alimentação animal junto ao melaço em confinamento. Mais recentemente surgiram novas opções para produzir mais produtos. Por último surgiu a opção de colher a cana de forma integral, po-

dendo ser até sem separar toda palha e ponta, ou seja, todo material colhido passa pelo preparo, pela moenda, e obtêm-se em separado o caldo e o bagaço do material que foi moído. É importante citar que esta forma de colheita contempla um procedimento específico, o qual permite que a colheita seja com quase zero de impurezas minerais (terra) junto à cana colhida e que será industrializada. A recomendação de processar cana integral está embasada no trabalho publicado em 1978, intitulado “Utilização de cana com ponta e total na produção de açúcar, álcool e energia”, de autoria de G. de A. Silva – IAA PLANALSUCAR, J. Felix Silva Jr. – COPERSUCAR e R. A. Cebalhos – ALCOSUCAR. Estes pesquisadores afirmam que a palha e a ponta da cana contêm sacarose no caldo extraído destas partes da cana, em quantidade maior do que contém no bagaço destas partes, após passar pelas moendas. “Efetuei várias análises que confirmam esta afirmativa, da mesma forma que muitas outras pessoas que estudaram o assunto”.

Quanto ao maior teor de fibra do material a ser processado, um especialista em regulação de moenda afirmou que é possível fazer a sua regulação para conti-

nuar tendo boa extração do caldo, mas que vai precisar de mais moenda. Sobre ter mais capacidade de moenda para moer a palha adicional da cana integral, depois que a cana passou a ser colhida sem a queima da palha e de forma mecânica, já foi necessário ter maior capacidade de moenda porque a colhedora naturalmente deixa de separar parte da palha, a qual já está sendo levada para a usina. Se houver a intenção de limpar toda palha será necessário jogar muita cana fora, mais do que já joga atualmente. Somente não está vendo este acontecimento quem não quer ver, pois é visível a ocorrência de muita palha passando pela moenda. Quanto às impurezas químicas contidas na ponta da cana integral, os técnicos da área industrial afirmam que uma parte das impurezas é separada do caldo na fase de decantação e ficam retidas na torta de filtro e a outra parte fica no melaço. Também devido à má limpeza da palha e ponta da cana acamada que já acontece, as usinas estão resolvendo o problema das impurezas químicas, porque devido à limpeza parcial está indo muito deste material para a unidade industrial e continuam fabricando açúcar de ótima qualidade.

Atualmente é grande a lista dos produtos com fins de exploração econômica possíveis de serem obtidos da cana, que são:

- Durante a colheita parte das folhas verdes e secas são separadas para servirem de cobertura da superfície do terreno na soqueira;
- Bagaço (biomassa) que tem usos diversos;
- Torta de filtro (extração da cera que substitui a da carnaúba, alimentação animal e adubação);
- Açúcar (rapadura, mascavo, demerara e branco);
- Melaço (mel final);
- Aguardente (cachaça e rum);
- Vinagre;
- Etanol anidro e hidratado, butanol, ácido cítrico e ácido acético com o melaço;
- Etanol anidro e hidratado com o caldo;
- Vinhaça (biogás e fertilizante);
- Com o melaço produz “fermento/levedura” que é rico em vitaminas para ser adicionado em rações de animais. Há anos uma unidade industrial pro-

duziu levedura para alimentação humana;

- Plástico do açúcar;
- Vapor para acionar os equipamentos da usina e aquecer o caldo no processo de produção de açúcar e etanol, que pode ser usado também para o processamento, em unidade industrial anexa, de soja e amendoim produzidos na renovação do canavial e em outras áreas;
- Energia elétrica usando o vapor da queima do bagaço na caldeira;
- Etanol 2G com o bagaço;
- Celulose (papel) com o bagaço;
- Cinza da caldeira para adubação;
- Está sendo estudado o uso do bagaço e derivados na composição de nano-cristais, palmilhas de tênis, pneu, asfalto e concreto;
- Ração animal (mistura de bagaço hidrolisado, melaço, torta de filtro, levedura, farelo de soja e amendoim) para alimentação de bovinos, ovinos e caprinos em confinamento ou no próprio pasto com cocho móvel;
- Óleo de soja e amendoim em refinaria anexa para aproveitar o vapor;
- Unidades industriais junto ou próximas às usinas para usarem energia elétrica produzidas nestas;
- Cana triturada misturada com complementos nutricionais para alimentação de aves em confinamento.

É importante salientar que a alimentação de bovinos e ovinos em confinamento irá possibilitar a redução significativa das áreas de pastagens.

Quanto ao benefício social, é importante citar que são inúmeras as pessoas que se beneficiam economicamente com o trabalho na atividade canavieira, sejam elas os empresários nas suas várias fases de exploração, ou as pessoas que são remuneradas pelo trabalho gerado pela atividade e que proporcionam às suas famílias sustento saudável. Ainda tem toda comunidade que se beneficia dos impostos e taxas geradas pelo setor e mais, toda atividade comercial paralela que compõe a cadeia de suporte para o sustento e apoio, que recebe o fruto do trabalho remunerado da população que foi gerado pela atividade canavieira.

Este é o lado brilhante do capitalismo saudável beneficiando a população.

Também é importante citar que sendo cana colhida integral, será possível colher manualmente nas regiões em que há mão de obra disponível carente de trabalho. A cana será colhida em oito de sete ruas com as canas colocadas esteiradas para facilitar o corte e o carregamento mecânico sem a terra.

Uma atenção especial deve ser dada ao plantio da cana para que depois seja possível ter ótima colheita mecanizada. É importante que as atividades mecanizadas não danifiquem o canavial que obriga a ter ciclos de poucos cortes. Devido ao alto custo da renovação do canavial, o ideal é que este tenha o máximo de cortes possível. Se atualmente o máximo que se consegue é a média de cinco cortes, para diluir mais o custo da renovação do canavial, o ideal é que se atinja 10...15 ou mais cortes, sempre com elevada produtividade agrícola. Para que isto aconteça é imperativo que o espaçamento entre os sulcos de plantio permita ter eixo de tráfego das máquinas sem danificar a soqueira da cana. Isto será possível se as medidas dos espaçamentos dos sulcos e das bitolas dos equipamentos sejam semelhantes. Se a bitola das colhedoras e dos transbordos são atualmente de aproximadamente 190 cm, então entre os sulcos deve ser o que permite que o eixo do tráfego seja semelhante a 190 cm. Sabe-se que neste espaçamento com linhas simples a produtividade agrícola será menor que 150 cm, mas sabe-se também, que no espaçamento menor a produtividade é maior que 150 cm, então deve-se sulcar em linha dupla de 60 cm intercalada com 130 cm (130 x 60) que totalizam eixo de trânsito de 190 cm. Neste formato de plantio todas as rodagens dos equipamentos irão passar exatamente no meio da entrelinha maior, ou seja, distante da faixa das touceiras da cana.

Sabe-se também que o plantio não deve ser raso, porque a cana sente a seca mais rapidamente, pois a superfície do terreno é a primeira camada do solo que sente a falta da chuva. Nesta situação a cana será prejudicada mais pela seca e conseqüentemente a produtividade agrícola será menor. Outro fato porque é importante

é que o plantio não seja raso, pois principalmente no primeiro corte, a cana cresce mais e, nessa condição, algumas variedades irão acamar mais, e em determinadas variedades acontecerá o arranque da touceira com exposição das raízes.

O motivo pelo qual os plantadores de cana estão fracassando com o plantio em linha dupla, foi porque os sulcos ficaram rasos e/ou também houve o pisoteio na linha da cana, pois as bitolas das colhedoras, dos transbordos e outras máquinas não estão sendo compatíveis com o espaçamento entre os sulcos. Lamentavelmente, alguns consultores e formadores de opinião, que convenceram os plantadores de cana a plantar no espaçamento de 150 cm entre sulcos e/ou em sulcos rasos, não tinham conhecimento destes detalhes vitais para o sucesso da atividade canavieira.

Faz aproximadamente 20 anos que a produtividade agrícola da cana tem se mantido numa média que varia pouco de ano para ano, além do que os custos se elevaram muito. Uma das causas para que isto esteja acontecendo são as perdas causadas pela colheita mecanizada de cana crua. Por outro lado, as culturas de soja/milho ou soja/sorgo neste mesmo período tiveram suas produtividades crescido significativamente. Se o setor canavieiro não tomar providências para corrigir esta distorção, veremos em breve muitas áreas plantadas com cana sendo substituídas por aquelas culturas.

O título desta proposta tem sentido no fato de que são inúmeras as pessoas que se beneficiam da atividade canavieira, sendo empresários, funcionários ou a população em geral, tornando sublime a função social do cultivo e processamento da cana, além do que não é mais somente o açúcar que pode ser obtido dela, mas sim inúmeros outros produtos e usos.

Esta modalidade de colheita e processamento que está sendo proposta contempla também a cana-energia que tem a característica de fibra muito alta.

Por tudo que é possível obter com a cana que até então era chamada de cana-de-açúcar e cana-energia, agora podem ser chamadas somente CANA, da mesma forma como acontece com a SOJA, AMENDOIM, MILHO, ALFACE, UVA etc. 🍷



**LOJAS
COPERCANA**

ADQUIRA JÁ SEU CARTÃO COPERCANA!

**DIVIDIMOS
EM ATÉ
24x**



**COM O NOSSO CARTÃO VOCÊ TEM
ACESSO A CONDIÇÕES IMPERDÍVEIS!!**

DESCUBRA A FILIAL MAIS PRÓXIMA EM

WWW.COPERCANA.COM.BR/SERVICOS/LOJAS-COPERCANA



CCAgro se consolida na agenda de grandes eventos do Agronegócio

Campinas foi o epicentro do agro brasileiro com cinco eventos simultâneos e debates que uniram inovação, crédito, sustentabilidade, saúde mental e liderança no campo

Com a proposta de criar um verdadeiro ecossistema de acesso ao mercado do agronegócio, focado em gestão, inovação, sustentabilidade e negócios, o CCAgro - Congresso Conecta Agro, realizou

sua primeira edição de 2 a 4 de julho, no Expo Dom Pedro, em Campinas (SP). Foram 116 palestrantes, 62 expositores, 27 parceiros de mídia e 17 cooperativas apresentando seus produtos na Casa do Cooperativis-

mo, espaço criado dentro do evento para valorizar o trabalho regional que cada cooperativa realiza.

O evento recebeu mais de 3,3 mil congressistas entre produtores de diversas culturas, cooperativas, representantes da indústria, pecuaristas, técnicos, que participaram de um ambiente de ideias, inovação e tecnologia.

O formato inovador reuniu cinco eventos: Top Farmers (soja, milho, trigo, algodão), ENCA – Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias, o Encontro de Gestão dos Cafeicultores, além das estreias do Mega Pec e do Top Farmers Cana. Com duas plenárias simultâneas, a programação abordou os temas mais relevantes para o agro: crédito, inovação, ESG, geopolítica, mercado e liderança.

O evento recebeu mais de 3,3 mil congressistas entre produtores de diversas culturas, cooperativas, representantes da indústria, pecuaristas, técnicos, que participaram de um ambiente de ideias, inovação e tecnologia.

O formato inovador reuniu cinco eventos: Top Farmers (soja, milho, trigo, algodão), ENCA – Encontro Nacional das Cooperativas Agropecuárias, o Encontro de Gestão dos Cafeicultores, além das estreias do Mega Pec e do Top Farmers Cana. Com duas plenárias simultâneas, a programação abordou os temas mais relevantes para o agro: crédito, inovação, ESG, geopolítica, mercado e liderança.



Luciana Martins – diretora executiva do Grupo Conecta e conselheira de empresas do agro

“Conteúdo disruptivo e transformações importantes foram debatidos no evento que também foi uma inovação por reunir as diferentes cadeias e segmentos em um único local. Estamos extremamente satisfeitos com o resultado”, avaliou a diretora executiva do Grupo Conecta e conselheira de empresas do agro, Luciana Martins.

Neste que é o Ano do Cooperativismo declarado pela ONU, o segmento mostrou a sua força, tanto na presença como na qualidade dos temas debatidos. Os produtores rurais cooperados respondem por 53% da safra de grãos do Brasil, comentou o coordenador Agro do Sistema OCB, João Prieto, que evidenciou as tendências do segmento.

“Muitas vezes pensamos que intercooperação é só negócio, mas ela é também troca de experiências, construção de objetivos comuns. Cada cooperativa tem sua realidade, mas juntas, podemos avançar muito mais. Eventos como o CCAgro são essenciais para essa construção conjunta”, afirmou. Para Prieto, o evento também ajuda a projetar o futuro das cooperativas de forma integrada com os demais elos do agro, estimulando um pensamento coletivo e inovador.

Um dos painéis realizados no evento falou sobre o futuro do agro, que deve se apoiar na educação financeira, no conhecimento e na aplicação da gestão nos negócios. “As cooperativas têm papel preponderante neste contexto, pois acessam e se conectam diretamente com o setor produtivo”, explicou vice-presidente executivo da Cocapec, Saulo Faleiros.

Tecnologia aplicada

Sobre tecnologia e inovação, o gerente de contas estratégicas da John Deere, Thiago Cibim, destacou que o foco da companhia está em entregar soluções que aumentem rentabilidade, produtividade e sustentabilidade nas propriedades rurais, pilares que sustentam as novas tecnologias oferecidas pela empresa. “Grande parte do custo de produção por hectare está atrelado ao uso de insumos como defensivos, fertilizantes e sementes. E todos esses insumos passam pelos nossos equipamentos. É aí que entra a tecnologia: precisamos garantir que esse uso seja o mais eficiente possível, reduzindo desperdícios e aumentando a produtividade”, explicou. Cibim também reforçou a importância da gestão em tempo real, permitindo ao produtor tomar decisões imediatas baseadas em dados atualizados.

A programação dedicada à pecuária ganhou força com a participação do presidente da ABCZ (Associação Brasileira dos Criadores de Zebu), Gabriel Garcia Cid. Ele destacou a relevância do evento ao unir conhecimento técnico, informação política e visão de futuro para os pecuaristas. “Temos aqui grandes lideranças, especialistas e produtores dialogando sobre o futuro da pecuária. Essa junção de temas técnicos com o ambiente político e econômico é fundamental para que o pecuarista esteja mais atuante, consciente do seu papel e dos próximos passos”, afirmou.

Gabriel também enfatizou a importância da integração entre culturas e setores promovida pelo CCAgro. “A troca entre cafeicultores, produtores de cana, grãos e pecua-

ristas estimula insights valiosos e novas parcerias. É um ecossistema colaborativo que nos fortalece como setor”.

Outros temas debatidos

Um dos temas centrais no primeiro dia foi o acesso ao crédito rural, especialmente após o anúncio do Plano Safra 2025/26 pelo Governo Federal. Para Luciana Martins, o momento exige atenção redobrada. A infraestrutura de armazenagem foi outro ponto crítico em pauta.

O Brasil, que já ultrapassa 330 milhões de toneladas de produção de grãos, convive com um déficit estimado de mais de 100 milhões de toneladas em capacidade estática. “Com isso, perdemos eficiência logística, aumentamos os custos e, em muitos casos, sofremos perdas na qualidade do produto”, alertou o diretor comercial da Consilos, Milton Schmitt.

Saúde Mental

A apresentação do psiquiatra mais lido do mundo, Augusto Cury, marcou o lançamento da Mentoria Líderes Extraordinários, que irá trabalhar o equilíbrio entre emoção, gestão e posicionamento com executivos do agronegócio.

A mentoria será realizada em parceria com a palestrante e conselheira de empresas agro Luciana Martins e o consultor e empreendedor Fábio Ruiz.

Augusto Cury alertou para os impactos do desgaste mental nas lideranças do agro: “Quem não é autor da sua própria história será prisioneiro das dores que não superou”. 🧠



Destaque 2

Fernanda Clariano



O futuro da cana-de-açúcar em foco

Evento “Era da Transformação Cana” reuniu o setor canavieiro para discutir manejo, pragas e sustentabilidade na cultura

À medida que o setor agrícola busca soluções cada vez mais eficientes e sustentáveis, a inovação no cultivo da cana-de-açúcar assume um papel central. Novas abordagens no manejo, o desenvolvimento

de produtos biológicos e a integração de tecnologias digitais estão redefinindo o futuro dessa cultura tão importante para o Brasil e o mundo. Nesse contexto de transformação, a troca de conhecimentos se torna es-

sencial para impulsionar o avanço e garantir a produtividade e a sustentabilidade no campo.

No dia 12 de junho, a Syngenta reuniu em sua Estação Experimental na cidade de Jaboticabal especialistas, produtores de cana-de-açúcar, líderes da área e representantes da imprensa, para discutir o futuro da cultura no evento “Era da Transformação Cana”.



As estações montadas na estação experimental atraíram os participantes que buscaram conhecimento e soluções

A multinacional aproveitou a ocasião para apresentar suas soluções que visam melhorar a eficiência e a sustentabilidade no cultivo da cana através de cinco estações, montadas no local. Entre os temas abordados, destacaram-se o manejo químico e biológico da cultura, pragas de solo; manejo de broca; manejo de doenças; manejo de nematóides e manejo de plantas daninhas.



Boncompagni: “A inovação faz parte do DNA da Syngenta”

Leandro Boncompagni, gerente de marketing de culturas da Syngenta, expressou a satisfação da empresa em promover um evento estratégico para o setor. “Esse evento tem dois objetivos principais: promover uma mudança significativa no manejo da cana-de-açúcar por meio da inovação, e apresentar novos produtos e soluções importantes para a cultura”. Boncompagni ressaltou ainda que a inovação faz parte do DNA empresa e se baseia em quatro pilares. Um deles é a pesquisa e desenvolvimento, que busca criar soluções que realmente ajudem os produtores a superar os desafios do dia a dia e gerem bons resultados.

A empresa também se consolidou no mercado de produtos biológicos, segmento em que atua há um ano, e lançou cinco novos produtos durante o evento.

Desafios de produtividade e perspectivas de safra



Botão: “O principal desafio das últimas duas safras têm sido a referência”

João Rosa (Botão), sócio-diretor da Consultoria Pecege, compartilhou as projeções para a safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul do Brasil. A Pecege projeta uma safra recorde, entre 590 e 600 milhões de toneladas, com um mix de açúcar histórico, impulsionado pelo aumento da capacidade instalada, expectativa de melhor pureza da cana e maior taxa de reforma. Botão enfatizou que o principal desafio é a produtividade de açúcar por hectare (TH), que combina produtividade física com qualidade. Boncompagni complementou, afirmando que a produtividade será o grande desafio da safra, citando as dificuldades da safra 2024/25, apesar dos bons preços do açúcar, devido a fatores como a pureza da cana. Ele ressaltou a importância de entender os “detratores” que afetam a produtividade.



Bessa: “A Syngenta aposta que a combinação de conhecimento no campo com suas tecnologias têm o potencial de transformar o plantio e o cultivo da cana-de-açúcar”.

Ainda durante o evento, Leandro Bessa, diretor de portfólio da Syngenta, reforçou o compromisso da empresa em impulsionar a produtividade e a sustentabilidade na cana-de-açúcar, uma das culturas mais importantes do país. Bessa explicou que a Syngenta iniciou uma análise aprofundada há cerca de cinco anos para entender como poderiam impactar a canavieira, desenvolvendo tecnologias específicas para os principais problemas de manejo de pragas e doenças. Ele expressou a crença de que essas soluções terão um impacto significativo na curva de produtividade, qualidade e sustentabilidade do setor. Ao ser questionado sobre o papel da biotecnologia e do controle biológico, Bessa enfatizou que a Syngenta acredita na coexistência e combinação dessas tecnologias para transformar a produção. A empresa já oferece soluções biológicas em seu portfólio e vê a integração desses produtos ao manejo do agricultor como um caminho para otimizar os ambientes produtivos.





Fernanda Clariano



Copercana presente na Semana da Competitividade em Brasília

O evento reuniu líderes e especialistas para discutir estratégias de comunicação e marketing voltadas à valorização da imagem do cooperativismo no Brasil

A Copercana marcou presença na Semana da Competitividade 2025, um evento promovido pelo Sistema OCB que reuniu em Brasília de 09 e 11 de junho mais de 800 pessoas de todo o Brasil entre eles

comunicadores de cooperativas, lideranças, influenciadores e profissionais dedicados a elevar o patamar da comunicação no setor.

O encontro foi uma imersão dedicada à comunicação,

marketing e branding no universo cooperativista, com o objetivo de fortalecer a imagem e a identidade do setor. Através de palestras, painéis e laboratórios práticos, os participantes tiveram uma jornada de conhecimento e conexão.

Na abertura, o presidente do Sistema OCB, Márcio Lopes de Freitas, destacou a comunicação como uma ferramenta essencial para a transformação e competitividade do setor. “Vamos comunicar com estratégia, emoção e coragem. Juntos, vamos mostrar ao Brasil e ao mundo porque as cooperativas constroem um mundo melhor. A nossa capacidade de transformação é enorme”, declarou Freitas, reforçando a importância da colaboração e da visibilidade do cooperativismo.

A programação do evento foi diversificada e abordou temas como o papel da comunicação na geração de valor, a construção de marcas fortes, a personalização de mensagens para públicos estratégicos e o uso de ferramentas digitais para maximizar o impacto das ações. As atividades foram organizadas em trilhas temáticas que exploraram desde planejamento e dados (com foco em inteligência estratégica, métricas e IA); branding (identidade e storytelling); comunicação institucional (reputação, imprensa e fidelização) até marketing (segmentação e economia da atenção).

Presente no evento, a assistente de comunicação da Copercana, Fernanda Clariano falou sobre sua experiência. “Participar desta edição da



Márcio Lopes de Freitas, presidente do Sistema OCB

Semana da Competitividade, focada em comunicação, foi uma experiência enriquecedora. Ver tantos profissionais dedicados ao cooperativismo reunidos, discutindo estratégias para fortalecer a imagem das cooperativas, foi inspirador. Saí do evento com a certeza de que estamos no caminho certo para aprimorar ainda mais nossa comunicação e mostrar o verdadeiro valor do cooperativismo”.

O último dia do evento foi marcado por anúncios importantes, como o lançamento do livro “Comunicação e Marketing no Cooperativismo”. A obra, reúne artigos e cases e foi distribuída para todos os participantes, juntamente com “O Futuro é Coop”, de Martha Gabriel.

Samara Araújo, gerente de Marketing e Comunicação do Sistema OCB, mediu a plenária que celebrou o lançamento, enfatizando a necessidade de uma comunicação clara e estratégica para que o cooperativismo possa expressar sua força transformadora.

Ao final do evento, a superintendente Tania Zanella anunciou o lançamento da Rede Comunica Coop, uma iniciativa que visa criar uma comunidade ativa e permanente de comunicadores de cooperativas de todo o Brasil. Organizada pelas OCEs - Organizações Estaduais, a rede será um espaço para o compartilhamento de experiências, boas práticas e estratégias de comunicação, inaugurando uma nova fase de conexão e aprendizado contínuo para o setor. 🌱



Fernanda Clariano

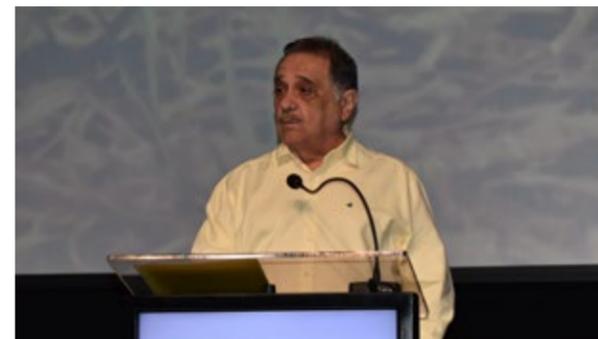


Herbshow celebra 24ª edição destacando inovações e nomes importantes do setor

Seminário sobre o controle de plantas daninhas na cana reuniu em Ribeirão Preto especialistas e destacou a importância da gestão e novas tecnologias para o setor sucroenergético

A 24ª edição do Herbshow, realizado em Ribeirão Preto nos dias 21 e 22 de maio, consolidou-se como um marco essencial para o setor de manejo de plantas daninhas. O evento, que anualmente reúne centenas

de profissionais, pesquisadores e consultores, destacou a importância da atualização constante de conhecimentos, apresentou novas tecnologias e prestou homenagens a figuras cruciais para o agronegócio brasileiro.



Dib Nunes, presidente do Grupo IDEA

A abertura contou com a presença de mais de 700 inscritos, incluindo representantes de 15 estados brasileiros e países vizinhos como Argentina, Colômbia, Paraguai e Bolívia. Dib Nunes, presidente do Grupo IDEA, ressaltou a relevância do evento como um espaço para adquirir conhecimento prático que não se encontra em livros ou cursos rápidos. “Aqui é um lugar para a gente atualizar o nosso conhecimento”, afirmou Nunes, enfatizando o caráter dinâmico e focado em soluções.

Um dos momentos mais emocionantes da abertura foi a homenagem a Antônio César Salibe (in memoriam), figura importante do setor que faleceu recentemente. Dib Nunes destacou a contribuição de Salibe para o setor técnico das usinas, especialmente nas regiões oeste, noroeste, Mato Grosso do Sul e Paraná. A homenagem foi marcada por uma salva de palmas, com o desejo de que seu legado continue inspirando o setor.



Carlos Alberto Mathias Azania, pesquisador do IAC

As palestras e debates abordaram os principais desafios enfrentados pelos profissionais no campo. Carlos Alberto Mathias Azania, pesquisador do IAC, celebrou os 20 anos de seu projeto “Matologia”, que se dedica ao estudo de plantas daninhas e maturadores, e já treinou mais de 1.200 pessoas em

cursos online. Ele abordou a dificuldade no controle da grama seda, uma planta daninha de alta resistência que exige manejo integrado, planejamento e, muitas vezes, mais tempo e paciência devido à falta de moléculas específicas no mercado. Em contrapartida, o controle do capim camalote tem mais opções de moléculas e associações, mas alertou sobre o uso contínuo de glifosato, que pode gerar resistência.

Dib Nunes, em sua palestra, focou na gestão e nos custos do manejo de plantas daninhas. Ele enfatizou que, apesar da evolução tecnológica, o setor ainda enfrenta muitas “imperfeições” na gestão de dados e acompanhamento pós-aplicação. Nunes destacou que o controle de plantas daninhas é uma área que gera milhões de dados anualmente, mas que nem todos são aproveitados como deveriam. A falta de padronização nos levantamentos são gargalos que precisam ser superados com metodologias padronizadas e sistemas informatizados.

Um dado alarmante apresentado por Dib Nunes foi o impacto financeiro das plantas daninhas. Com cerca de 9,5 milhões de hectares de cana no Brasil, e um gasto médio de R\$ 796 por hectare (produto e aplicação), o custo anual com herbicidas atinge a impressionante marca de R\$ 7,5 bilhões. Além disso, a perda de produção devido ao controle ineficaz pode chegar a 5%, o que representa uma perda significativa de milhões de reais para as usinas. Nunes argumentou que investir em uma gestão mais eficiente pode gerar uma recuperação de 2,5% da produção perdida, resultando em ganhos substanciais. Ele apresentou o Mato Contole como uma ferramenta informatizada para auxiliar na gestão e tomada de decisões.

Saúde mental e legados no agronegócio



João Antonio Galbiatti, psicólogo

O dr. João Antonio Galbiatti, psicólogo, trouxe uma perspectiva importante sobre a saúde mental dos profissionais diante das pressões por resultados. Ele explicou que a pressão é natu-

ral, mas a forma como a interpretamos pode fazer a diferença. A autoconsciência e técnicas de respiração, como a 4x4x4 (inspirar por 4 segundos, segurar por 4, soltar por 4), são ferramentas para lidar com a ansiedade e transformar a pressão em uma aliada para o crescimento profissional.

O evento também foi palco de duas emocionantes homenagens a grandes nomes do agronegócio - professor Robson Pitelli e ao engenheiro agrônomo, Rubens Massoud Cury (Rubão).

O Professor Pitelli foi reconhecido por sua excelência, inovação e compromisso com a pesquisa no agronegócio brasileiro. Fundador da Ecosafe, ele se destacou por suas contribuições em ecologia e plantas daninhas, influenciando políticas e formando gerações de profissionais. Um de seus grandes feitos foi a solução para as infestações de plantas sob linhas de energia elétrica e em grandes reservatórios de água.



Dib Nunes e Rubens Massoud Cury (Rubão), um dos homenageados



Rubens Massoud Cury e sua esposa Luzia

Já Rubão foi homenageado por seus mais de 50 anos de dedicação ao setor sucroenergético. Conhecido por sua liderança técnica e visão estratégica, ele formou e inspirou muitos profissionais, contribuindo para o aumento da produtividade e a implementação de boas práticas em diversas usinas e grupos agrícolas do país. Sua simplicidade e humildade, aliadas à sua vasta experiência, o tornam um verdadeiro construtor de soluções para o progresso do setor.

Em um momento de emoção durante a homenagem, Rubão relembrou sua trajetória. “Em vários estados do país eu já plantei cana. Foi uma vida de muita determinação porque eu fiquei em vários grupos, várias unidades e aprendi muito”.

Em um gesto de gratidão e reconhecimento, ele estendeu a homenagem à sua esposa. “Eu queria estender essa homenagem a minha esposa Luzia, que nesses 50

anos de convivência comigo ela enfrentou essas peregrinações por vários estados, mudanças frequentes, filhos para criar e às vezes ela ficava sozinha em casa com os filhos e eu trabalhando”.

A declaração emocionada de Rubão ressaltou não apenas sua jornada profissional, mas também o apoio incondicional de sua família na sua história de sucesso e dedicação.

Além das homenagens, as tecnologias para a melhoria do combate às plantas daninhas; a aplicação em taxa variável; a precisão no momento e na escolha de herbicidas em cenários desafiadores; inovações no manejo seletivo da grama seda em pós-emergência e outros assuntos estratégicos apresentados pelos profissionais e empresas parceiras, o evento impulsionou a troca de conhecimento, a inovação tecnológica e o reconhecimento de profissionais que moldam o futuro do setor. 🌱





Fernanda Clariano



As pragas não dão trégua!

Tecnologia, inovação, manejo eficiente e um olhar atento são as armas fundamentais para proteger os canaviais das pragas que causam bilhões em prejuízos

As pragas são um desafio constante para o setor sucroenergético, causando danos que chegam a R\$ 5 bilhões por ano. Para debater as soluções e inovações no combate a esses inimigos invisíveis, especialistas, pesquisadores e técnicos se reuniram na 21ª edição do Insectshow, em Ribeirão Preto (SP). O evento, que aconteceu nos dias 23 e 24 de julho, destacou a importância de um manejo integrado, o uso de novas tecnologias e a atenção a pragas muitas vezes ignoradas.

Na abertura do evento, Dib Nunes, presidente do Grupo IDEA, reforçou o compromisso dos profissionais do setor:

“Nós, técnicos especializados, seguimos firmes na proteção dos nossos canaviais e na melhoria da produtividade”.

Pragas silenciosas, danos reais

A pesquisadora do IAC - Instituto Agrônomo de Campinas, Leila Dinardo Miranda, abriu o ciclo de palestras com um alerta sobre os nematoides, organismos microscópicos que atacam as raízes da cana-de-açúcar. Apesar de pouco visíveis, eles são responsáveis por perdas de até 35% na produtividade em áreas não tratadas.



Leila: “Realizar o diagnóstico das áreas, com amostragem no período adequado e envio das amostras para laboratórios especializados, é essencial para identificar as populações de nematoides e adotar estratégias eficazes de controle”.

Segundo Leila, o foco excessivo em pragas mais visíveis, como broca, cigarrinha e *Sphenophorus levis*, tem deixado os nematoides em segundo plano. “Eles não sumiram. Apenas são difíceis de identificar a olho nu, e por isso os sintomas são confundidos com outras causas”, explicou. Para combatê-los, a pesquisadora defende um manejo integrado que inclua culturas não hospedeiras, como a cro-talária, e o tratamento adequado no suco de plantio.

Quatro vilões ignorados no campo

O setor sucroenergético costuma focar suas atenções nas pragas mais conhecidas, como a broca-da-cana, a cigarrinha e o *Sphenophorus*. No entanto, um alerta vem sendo feito sobre um grupo de insetos que, apesar de menos discutidos, representam uma ameaça significativa e silenciosa para as lavouras.



Almeida passou uma mensagem clara: conhecer, identificar e monitorar as pragas é fundamental para manter a produtividade e a saúde dos canaviais

Em sua palestra no Insectshow, o entomologista Luiz Carlos de Almeida, diretor da Entomol Consultoria, que acumula uma carreira de mais de 40 anos dedicada à pesquisa e manejo de pragas na cultura da cana chamou a atenção para pragas pouco discutidas, mas altamente destrutivas na cultura da cana-de-açúcar e destacou a importância de monitorar e combater quatro vilões frequentemente ignorados no campo: broca gigante, formiga cortadeira, lagarta elasma e pulgão.

A broca gigante é uma ameaça discreta e resistente. Identificada por volta de 2007 na região de Piracicaba (SP), a broca gigante, ou *Telchin licus*, é uma mariposa que ataca a cana-de-açúcar de forma silenciosa, com larvas que se desenvolvem dentro do colmo, dificultando o diagnóstico precoce. Com um ciclo de vida que pode durar até 195 dias, a praga possui duas gerações por ano e já afeta cerca de 1.500 hectares. “Ela se desenvolveu inicialmente em viveiros de plantas ornamentais. Quando descartadas, essas plantas acabaram atraindo a praga para áreas de cana vizinhas”, explicou Almeida. O controle da broca gigante envolve manejo biológico com uso de fungos e aves carnívoras, além da eliminação de soqueiras.

Outra ameaça pouco observada são as formigas cortadeiras, principalmente as dos gêneros *Atta* (saúvas) e *Acromyrmex* (quenquéns). Ativas principalmente à noite, elas cortam folhas e causam danos significativos ao desenvolvimento da planta, como redução de crescimento, afinamento de colmos e falhas na brotação. “São pragas que agem quando ninguém vê. E muitas vezes o produtor nem reconhece o tipo de formiga que está enfrentando”, alertou. O controle mais comum é o uso de iscas granuladas, mas sua eficácia pode variar conforme o clima e o momento da aplicação.

Já a lagarta que brota com a cana conhecida como elasma (*Elasmopalpus lignosellus*) é uma praga polífaga, que se alimenta de diversas culturas, mas encontra na cana jovem um ambiente ideal. Ataca especialmente após queimadas ou em períodos de estiagem, quando há brotação nova. De acordo com Almeida, seu ciclo é rápido, de 30 a 60 dias a praga pode ter até cinco gerações por ano. Os danos são evidentes pelo dessecamento do ponteiro da planta e pela facilidade em se puxar o “coração morto” da cana, sinal típico da infestação.

E, embora o pulgão não tenha sido o foco mais detalhado da apresentação, Almeida ressaltou que também merece atenção por sua capacidade de sugar a seiva da planta e transmitir viroses, reduzindo o vigor e a produtividade da cana.

A atenção a essas pragas é crucial para evitar perdas significativas. Segundo o entomologista, a falta de conhecimento sobre o comportamento e os sinais de dano desses insetos faz com que eles operem de forma “silenciosa”, agindo sem o devido monitoramento e controle. O sucesso no manejo dessas pragas depende de um olhar atento às lavouras e da aplicação de estratégias de controle adequadas para cada uma.

Inovação para dobrar a produtividade

Durante sua participação no Insectshow, o gerente de entomologia do CTC (Centro de Tecnologia Canavieira), Fabrício Francischini, apresentou os mais recentes avanços da instituição voltados ao controle de pragas como a broca-da-cana (*Diatraea saccharalis*) e o *Sphenophorus levis*, além de compartilhar a meta da empresa que é dobrar a produtividade do setor sucroenergético até 2040.

A meta de dobrar a produtividade da cana-de-açúcar até 2040 é ousada, mas possível, segundo Francischini. Ele comparou os números do setor com culturas como milho e soja, que tiveram saltos de até 15% de produtividade nos últimos dez anos, enquanto a cana manteve-se estagnada. “A diferença está no uso de tecnologia”, frisou, ao justificar o foco do CTC em inovação.



Francischini: “Biotecnologia sozinha não faz milagre. É a combinação de uma boa variedade, com um manejo eficiente, que leva ao sucesso produtivo”.

Essa transformação de acordo com Francischini será sustentada por quatro pilares estratégicos: genética - com o maior banco de germoplasma do mundo, o CTC investe na criação de variedades com alto potencial produtivo; biotecnologia - com destaque para a tecnologia BT, que confere resistência a pragas; manejo - oferecendo ao produtor todo o suporte técnico necessário para explorar o máximo das variedades e plantio com sementes (projeto “Verde Sementes”) - um modelo disruptivo que promete acelerar a adoção de novas tecnologias no campo.

O destaque da apresentação foi a tecnologia BT, que utiliza genes inseticidas (OGM) incorporados à planta para controlar pragas. Em 2017, o CTC lançou a primeira cana transgênica do mundo com essa tecnologia, e hoje já são três variedades comerciais disponíveis. A nova geração, atualmente em pré-lançamento, incorpora um segundo gene inseticida e também tolerância ao herbicida glifosato, o que amplia a eficácia do controle e simplifica o manejo.

Segundo Francischini, os resultados são animadores, nos últimos cinco anos, não foi registrado nenhum dano significativo em áreas comerciais com tecnologia BT. “São mais de 350 clientes utilizando essa tecnologia, e em todas as avaliações de campo, os resultados são consistentes: zero aplicação de inseticidas e eficácia superior a 95%”, destacou.

A tecnologia também demonstrou resultados promissores contra a broca-gigante (*Telchin licus licus*), praga recorrente no Nordeste, com controle semelhante ao observado para *Diatraea*.

Além do controle biológico contínuo (24h por dia, 7 dias por semana), a tecnologia BT também oferece ganhos indiretos, como redução da mão de obra e menor pegada de carbono, por eliminar pulverizações. Outra vantagem é a entrega de matéria-prima de melhor qualidade à indústria, livre de brocas e fungos, o que contribui para maior rendimento industrial.

Outra frente importante do CTC é o desenvolvimento de uma solução biotecnológica contra o *Sphenophorus levis*, conhecido como “bicudo-da-cana”. A praga, presente há décadas no Brasil, vem se expandindo e causando sérios prejuízos ao setor.

Francischini informou que o projeto está em fase de descoberta de genes (discovery), com algumas plantas

já apresentando resultados promissores em estufas. No entanto, ele destacou que ainda se trata de uma solução em estágio inicial de desenvolvimento e que exigirá tempo e investimento até estar disponível comercialmente.

Além da genética e da biotecnologia, o CTC reforçou a importância do manejo adequado para maximizar os resultados. Cada variedade é acompanhada de uma “bula técnica”, com orientações detalhadas sobre adubação, espaçamento, época de plantio e outras práticas agrônômicas que garantem o melhor desempenho no campo.

Um novo olhar para o *Sphenophorus*

Durante participação no Insectshow, o professor Newton Macedo da Araújo & Macedo apresentou a palestra “Tecnologias disruptivas para o controle do *Sphenophorus levis* e demais pragas”, destacando inovações no manejo de uma das pragas mais desafiadoras da cana-de-açúcar.

Referência no setor, Macedo compartilhou sua experiência à frente de um projeto inovador em parceria com a BASF, atualmente em fase de avaliação técnica, voltado à criação de soluções mais eficazes, econômicas e sustentáveis no controle do *Sphenophorus levis*. Segundo ele, o projeto está sendo testado em cinco grandes unidades produtoras, com acompanhamento técnico e coleta de milhares de dados para resolver gargalos enfrentados pelos produtores.



Macedo reforçou a urgência de novos métodos de controle que combinem conhecimento técnico aprofundado com visão estratégica de futuro para garantir a produtividade e a sustentabilidade da canavieira.

“O produtor de cana precisa de tecnologias práticas, intuitivas e interativas. Nosso projeto é visionário e caminha ao lado da agricultura regenerativa e da rastreabilidade da produção, exigências que em breve serão indispensáveis para exportação”, afirmou.

Macedo alertou que os métodos convencionais, como o uso de eliminadores de soqueira, são caros, ineficazes e prejudiciais ao solo, além de não controlarem adequadamente os adultos da praga, que sobrevivem por longos períodos sem alimento.

Ele também abordou aspectos biológicos e bioecológicos do *Sphenophorus levis*, classificando-o como um inseto do grupo “estrategista K” com vida longa e cuidado indireto com a prole, o que exige estratégias específicas para seu controle.

Um ponto de destaque foi a explicação sobre o uso combinado de inseticidas com alto poder residual associados a piretroides. “Inseticidas sistêmicos não controlam o *Sphenophorus*. Precisamos de moléculas que provoquem contato direto com o inseto. O papel do piretroide é justamente estimular a movimentação do inseto, fazendo com que ele entre em contato com a substância letal.”

A palestra foi encerrada com um chamado à mudança de paradigma no controle da praga. “Estamos perdendo essa guerra. Precisamos mudar o padrão atual com tecnologias mais eficientes, sustentáveis e de menor custo. Nosso projeto tem tudo para ser essa virada”.

Diante dos enormes desafios enfrentados no campo, a união entre ciência, tecnologia e manejo eficiente se mostra o único caminho viável para proteger os canaviais e garantir produtividade com sustentabilidade. Além das palestras técnicas, o Insectshow contou com a apresentação de cases de sucesso e soluções de empresas e usinas parceiras, que abordaram temas como manejo biológico, controle de cigarrinhas, monitoramento digital, impacto de pragas sugadoras e lacunas no controle fitossanitário da cana-de-açúcar.

“O produtor de cana precisa de tecnologias práticas, intuitivas e interativas. Nosso projeto é visionário e caminha ao lado da agricultura regenerativa e da rastreabilidade da produção, exigências que em breve serão indispensáveis para exportação”, afirmou.

Macedo alertou que os métodos convencionais, como o uso de eliminadores de soqueira, são caros, ineficazes e prejudiciais ao solo, além de não controlarem adequadamente os adultos da praga, que sobrevivem por longos períodos sem alimento.

Ele também abordou aspectos biológicos e bioecológicos do *Sphenophorus levis*, classificando-o como um inseto do grupo “estrategista K” com vida longa e cuidado indireto com a prole, o que exige estratégias específicas para seu controle.

Um ponto de destaque foi a explicação sobre o uso combinado de inseticidas com alto poder residual associados a piretroides. “Inseticidas sistêmicos não controlam o *Sphenophorus*. Precisamos de moléculas que provoquem

contato direto com o inseto. O papel do piretroide é justamente estimular a movimentação do inseto, fazendo com que ele entre em contato com a substância letal.”

A palestra foi encerrada com um chamado à mudança de paradigma no controle da praga. “Estamos perdendo essa guerra. Precisamos mudar o padrão atual com tecnologias mais eficientes, sustentáveis e de menor custo. Nosso projeto tem tudo para ser essa virada”.

Diante dos enormes desafios enfrentados no campo, a união entre ciência, tecnologia e manejo eficiente se mostra o único caminho viável para proteger os canaviais e garantir produtividade com sustentabilidade. Além das palestras técnicas, o Insectshow contou com a apresentação de cases de sucesso e soluções de empresas e usinas parceiras, que abordaram temas como manejo biológico, controle de cigarrinhas, monitoramento digital, impacto de pragas sugadoras e lacunas no controle fitossanitário da cana-de-açúcar. 🍷



19º Grande Encontro sobre

VARIEDADES DE CANA-DE-AÇÚCAR & NOVAS TÉCNICAS DE FERTILIZAÇÃO

Dias 3 e 4 setembro

Multiplan Hall
Ribeirão Shopping
Ribeirão Preto/SP

INSCRIÇÕES ABERTAS!

Aponte a câmera de seu celular para o código QR ao lado e **faça sua inscrição!**



Informações: +55 16 99711 4770 | ideaonline.com.br



Coluna de Mercado

“Engenheiro Agrônomo Manoel Ortolan”



Marcos Fava Neves

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

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

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

Rafael Barros Rosalino é consultor na Markestrat Group, médico veterinário pela FCAV/UNESP. É especialista em inteligência de mercado para o agronegócio.

Safra Brasileira Perto de 340 Milhões de Toneladas

Reflexões dos fatos e números do agro em junho/julho e o que acompanhar em agosto

Na economia mundial e brasileira

- O Boletim Focus divulgado em 21/07 pelo Banco Central estabeleceu novas projeções dos principais indicadores da economia brasileira. Para o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), a estimativa é de 5,10% em 2025 e 4,45% em 2026 (ambos em queda mensal). Já para o PIB (Produto Interno Bruto), a expectativa é de 2,23% ao término do ano corrente (alta) e 1,88% no subsequente (queda). Olhando para o câmbio, ambas as projeções caíram para R\$ 5,65 neste ano e R\$ 5,70 no próximo. Por fim, a taxa Selic permaneceu estável tanto para 2025 em 15%, quanto para 2026 em 12,5%.

No agro mundial e brasileiro

- A Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO) divulgou a atualização do Índice de Preços dos Alimentos referente ao mês de junho, que atingiu a média de 128 pontos, registrando um leve aumento de 0,5% em relação a maio. Apesar das quedas nos preços de cereais e açúcar, o índice foi sustentado pelas altas nos grupos de laticínios, carnes e óleos vegetais. Os cereais (-1,5%) foram influenciados principalmente pelo 2º mês consecutivo de baixa nos preços globais do milho, resultado do aumento da oferta sazonal na Argentina e no Brasil. Em contrapartida, o trigo registrou alta, impulsionado por preocupações climáti-

cas em importantes regiões produtoras, como Rússia, União Europeia e Estados Unidos. Para os óleos vegetais (+2,3%), o avanço foi liderado pelas altas nos preços do óleo de palma, canola e soja. Este último refletiu expectativas de alta na demanda de biocombustíveis após anúncios no Brasil e Estados Unidos.

- O preço das carnes (+2,1%) atingiu novo recorde histórico, puxado por aumentos em todas as categorias, com exceção da carne de aves, impactada pelo excedente doméstico no Brasil após a imposição temporária de restrições à exportação em razão da gripe aviária. No entanto, o restabelecimento do status sanitário brasileiro no fim de junho contribuiu para uma leve retomada da demanda internacional. Nos laticínios (+0,5%) o destaque foi para a manteiga, que subiu 2,8% e alcançou novo recorde, impulsionada pela oferta restrita na Oceania e União Europeia, somada à alta demanda da Ásia e Oriente Médio. Por fim, o açúcar (-5,2%) atingiu o menor nível desde abril de 2021. A retração refletiu o avanço da colheita no Brasil, favorecido pelo clima seco, que acelerou a moagem e elevou a produção. Além disso, a previsão de recuperação na safra de 2025/26, com boas expectativas para Índia e Tailândia devido às monções antecipadas e intensas, aumentou a pressão baixista sobre os preços globais.
- No Brasil, a Conab publicou seu décimo relatório referente à safra de grãos 2024/25, aumentando a estimativa de produção de 336,0 mi de t em junho para 339,6 mi de t em julho. Caso a previsão se confirme, a produção deverá ser 14,2% maior em relação ao ciclo 23/24 e a maior da história. A área destinada ao cultivo de grãos permaneceu estável em relação a junho, totalizando 81,8 mi de ha. Esse valor representa um aumento de 2,3% em relação à safra anterior, correspondendo a 1,9 mi de ha a mais.

No milho

- Para a safra de milho 2025/26, o relatório de julho do USDA indicou uma produção global estimada de 1.263 mi de t, a caminho de ser a maior safra da história, superando em 3,1% a safra de 2024/25 (estimada em 1.225 mi de t); um aumento de 38 mi de t. Em comparação com junho, as estimativas para a produção do cereal foram mantidas para os seguintes países: China, com 295 mi t (+0,03%); Brasil, com 131 mi t (+0,8%); União Europeia, com 60 mi t (+1,1%); e Argentina, com 53 mi t (+6,0%). Apenas os Estados Unidos, com 398,9 mi de t (+5,6%), apresentaram uma diminuição na previsão de produção

(anteriormente era de 401,8 mi de t em junho). Para o ano 2025/26, projeta-se que os estoques finais de milho atinjam 272,1 mi de t, representando uma diminuição de 4,2% em comparação com o ciclo anterior, o que equivale a uma redução de 12,1 mi de t.

- Nos Estados Unidos, até 20 de julho, o USDA avalia a condição das lavouras da seguinte maneira: média em 20% (2024: 23%); boas em 57% (2024: 51%); e excelentes em 18% (2024: 16%). De modo geral, as condições estão melhores do que no ano passado, o que justifica a previsão de uma grande oferta do grão.
- Em relação à produção brasileira, a Conab revisou para cima a produção do cereal para 2024/25, com produtividades superiores na maioria dos estados produtores, devido ao clima propício e às tecnologias apropriadas. Caso a produção atinja os 132 mi de t, a oferta será 14,3% maior em relação ao ciclo anterior. A produção entre as safras de milho está distribuída da seguinte maneira: 24,9 mi de t na primeira safra (+8,5%); 104,5 mi de t na segunda safra (+16,1%); e 2,5 mi de t na terceira safra (+1,4%). A produtividade do milho para a safra atual é estimada em 6.122 kg/ha, representando um aumento de 11,6%.
- Até 19 de julho, 98,6% da colheita do milho da primeira safra havia sido concluída. No mesmo período de 2024, esse valor alcançou 99%. A média nos últimos cinco anos é de 98,6%. Dos principais estados produtores, apenas Santa Catarina (99%), Piauí (98%) e Maranhão (85%) ainda realizam atividades de colheita, enquanto os demais estados produtores já a finalizaram. No geral, as condições climáticas favoreceram a colheita do milho 1ª safra e elevaram o índice de produtividade em relação ao ano anterior. As exceções nos percentuais ficam para áreas em que o excesso de precipitações prejudicou a colheita, além de áreas em que o calendário de plantio, é mais extenso, como o Maranhão.
- No mesmo período, o milho 2ª safra apresentou 60,6% de avanço na colheita. Grande redução em relação ao ciclo anterior, quando esse número era de 79,6% no mesmo período. Nos últimos 5 anos, a média é de 60%. Esse atraso se dá devido às altas precipitações e temperaturas mais amenas em grande parte do país. Apesar disso, os índices de produtividade continuam superiores aos especulados no início da safra e aos da safra anterior, com recordes em grandes estados produtores, como o Mato Grosso.
- Na bolsa de Chicago, os contratos de milho para vencimento em Dez/25 estavam cotados em US\$ 4,20/bushel

em 15/07, 3,6% menor do que o preço registrado há um mês (US\$ 4,35/bushel).

Na soja

- Para a safra de soja 2025/26, o relatório mais recente do USDA aumentou a estimativa de produção, passando de 426,8 mi de t em junho para 427,7 mi de t em julho. Caso se confirme, a oferta deverá ser 1,3% maior do que a atual, totalizando 5,7 mi de t a mais, das 422,0 mi de t previstas para a safra 2024/25. Dos três maiores produtores, somente o Brasil deve aumentar sua produção em relação à safra anterior: 175 mi de t (+3,5%). Em julho, a estimativa de produção de soja dos Estados Unidos foi reduzida para 118,0 mi de t (-0,6%), em comparação com os 118,1 mi de t de junho. Para a Argentina, a produção foi estimada em 48,5 mi de t (-1,0%).
- Nos Estados Unidos, até 20 de julho, o USDA avalia a condição das lavouras da seguinte maneira: média em 25,0% (2024: 24%); boas em 54% (2024: 56%); e excelentes em 14% (2024: 12%). Assim como no milho, o desenvolvimento das lavouras de soja é positivo, colaborando para bons números produtivos esperados, apesar da leve redução em comparação ao ciclo anterior.
- Em relação à produção brasileira, a Conab fez uma leve redução nas projeções da produção da soja para 2024/25, passando de 169,6 mi de t (junho) para 169,5 mi de t (julho). O volume é 14,8% maior do que na safra passada, resultando em um aumento de 21,8 mi de t. A produtividade média da soja brasileira foi ao redor de 3.560 kg/ha, representando um aumento de 11,2%. É importante ressaltar que os dados da soja devem apresentar poucas mudanças nos próximos dois relatórios, considerando que a safra já foi finalizada (verão) e o vazio sanitário continua em diversas áreas do país. Apenas restam estados que possuem períodos de chuva diferenciada, como é o caso de áreas do Alagoas, Roraima e Tocantins.
- No mercado futuro (Chicago), o contrato Nov/25 da soja foi cotado a US\$ 10,02/bushel no dia 15/07, 5,8% inferior ao preço dos últimos 30 dias (era de US\$ 10,60/bushel).

No algodão

- A mais recente previsão do USDA para a safra de 2025/26 registrou um aumento na produção mundial após uma

redução em junho: 25,78 mi de t em julho, em comparação com os 25,47 mi de t de junho. Em comparação com a safra 24/25, quando a produção total alcançou 26,11 mi de t, a diminuição é de 1,3%. A China, principal produtora, deve oferecer 6,7 mi de t (-3,1%), seguida pela Índia com 5,1 mi de t (-2,0%), Brasil com 4,0 mi de t (+7,4%) e Estados Unidos com 3,2 mi de t (+1,3%). Os estoques finais de pluma devem chegar a 16,8 mi de t, um pouco acima dos 16,7 mi de t previstos para 2024/25.

- Nos Estados Unidos, até 20 de julho, o USDA avalia a condição das lavouras da seguinte maneira: média em 30% (2024: 29%); boas em 48% (2024: 42%); e excelentes em 9% (2024: 11%). Assim como na soja e no milho, as lavouras americanas seguem condições favoráveis nesse ciclo em relação ao ciclo passado.
- Em julho, a Conab reiterou a previsão de produção de algodão brasileiro 2024/25, mantendo a estimativa em 3,9 mi de t de pluma. Comparado ao ciclo anterior, a produção deve crescer 6,4%, ao passo que a área total das lavouras se manteve igual à estimativa de junho: 2,08 mi de ha (crescimento de 7,2% em relação a 23/24). Por outro lado, a produtividade média de algodão em caroço teve um leve aumento, alcançando 2.661 kg/ha (-0,7%).
- No campo, a colheita do algodão tem apresentado progresso nos últimos dias. Até 19 de julho, a Conab estima que 24,8% das áreas haviam sido colhidas no país, contra 20,5% no mesmo período de 2024. Nos 3 maiores produtores, o Mato Grosso registra avanço de 8,4% (2024: 17,4%), Bahia com 36,0% (2024: 40,5%) e Minas Gerais, 53,0% (2024: 38,2%). No Mato Grosso, as chuvas intensas prejudicaram as plantações e o processo final de colheita da primeira safra, enquanto lavouras de segunda safra foram beneficiadas pelas precipitações. Dos campos ainda não colhidos, 7,8% estão em formação das maçãs e 75,5% em maturação.
- Em Nova Iorque, o contrato futuro com vencimento em Dez/25 estava cotado em 68,56 centavos de dólar por libra-peso em 17/07, queda de 1,5% no comparativo mensal (em 17/06, estava em 67,55 cent/lbp).

Outras culturas

- Já para as culturas de inverno, a Conab projetou nova e acentuada redução na produção: de 10,15 mi de t (junho) para 9,82 mi de t (julho), muito devido à redução da área plantada do trigo nos principais estados produtores, como Rio Grande do Sul e Paraná. A redução pro-

ductiva só não será maior graças às condições climáticas favoráveis do início do ciclo, que devem sustentar a produtividade em um patamar adequado. A produção por cultura deve ser dividida da seguinte forma: trigo com 7,81 mi de t (-0,9%); 1,12 mi de t de aveia (+11,8%); 511,7 mil t de cevada (+16,7%); e 295,2 mil t de canola (+51,0%). A área destinada às culturas de inverno deve atingir 3,41 mi de ha, uma queda de 11,0% em relação ao ciclo 2023/24.

- O agronegócio brasileiro exportou US\$ 82 bilhões no 1º semestre de 2025, mantendo um montante financeiro praticamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior (-0,2%). Em junho, as exportações brasileiras somaram US\$ 14,6 bilhões, registrando queda de 3,6% em relação ao mesmo mês de 2024. O desempenho negativo refletiu a combinação entre retração nos preços médios de exportação (-2,9%) e leve recuo no volume embarcado (-0,6%). Produtos como soja em grãos (US\$ 5,4 bilhões | -12,5%) e carne de frango in natura (US\$ 558,2 mi | -25,1%) pressionaram a balança. A soja teve redução tanto no preço médio (-9,0%) quanto no volume exportado (-3,9%), impactada pelo aumento da oferta global. Já o frango recuou por conta dos embargos sanitários provocados pela gripe aviária, mesmo com sinais de recuperação no fim do mês. Enquanto isso, o café verde obteve destaque positivo, alcançando US\$ 934,4 mi (+16,5%) mesmo com queda de 34,1% no volume, reflexo da valorização de 76,9% nos preços.
- O mês foi marcado por recordes históricos de valor e/ou volume em diversos produtos, como carne bovina in natura (US\$ 1,31 bilhão | +52,8%), carne suína in natura (US\$ 320,8 mi | +44,9%), sebo bovino (US\$ 82,5 mi | recorde absoluto) e café solúvel (US\$ 74,7 mi | recorde para meses de junho). Além disso, o fumo não manufaturado se destacou ao entrar para os dez principais produtos exportados do agro no mês, ultrapassando o algodão.
- Entre os principais setores exportadores do mês, os 5 mais relevantes foram: complexo soja (US\$ 6,21 bilhões | -13,1%), carnes (US\$ 2,39 bilhões | +30,4%), produtos florestais (US\$ 1,31 bilhão | -5,3%), café (US\$ 934,4 mi | +16,5%) e complexo sucroalcooleiro (US\$ 1,33 bilhão | estável). Juntos, esses setores representaram 86,2% das exportações do agronegócio brasileiro em junho de 2025. Já as importações de produtos agropecuários totalizaram US\$ 1,55 bilhão (-0,9% ante junho/24), com destaque para o crescimento das compras de insumos

essenciais à produção, como fertilizantes (US\$ 1,45 bilhão | +10,7%), defensivos agrícolas (US\$ 562,5 mi | +50,2%) e produtos para nutrição animal (US\$ 279,7 mi | +20,0%). Os dados são da Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI/Mapa).

- O Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) de 2025 foi atualizado em R\$ 1,408 trilhão em junho pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), sendo 11,6% abaixo do registrado no ano anterior. Do total, R\$ 932,2 bilhões (+11,5%) foram provenientes das lavouras, sendo as maiores contribuições: soja (317,4 bilhões | participação de 22,5%); milho (158,9 bilhões | 11,3%); café (124,2 bilhões | 8,8%); cana-de-açúcar (118,7 bilhões | 8,4%); algodão (35,7 mi | 2,5%). A pecuária, por sua vez, representou R\$ 476,1 bilhões (+12,0%) com destaques para: bovinos (203,3 bilhões | participação de 14,4%); frango (113,0 bilhões | 8,0%); leite (69,5 bilhões | 4,9%); suínos (59,7 bilhões | 4,2%); ovos (30,7 bilhões | 2,2%).
- No dia 9 de julho, o presidente Donald Trump anunciou que vai aplicar uma tarifa de 50% sobre todos os produtos brasileiros exportados para os Estados Unidos, alegando que a relação entre os países é “injusta” e “não recíproca”. É verdade que os Estados Unidos representam fatias importantes das exportações de commodities agrícolas brasileiras, como o café (16% e maior comprador), carne bovina (12% e 2º maior comprador) e suco de laranja (41% e 2º maior comprador) e é fato que as tarifas impactarão a economia brasileira. Por outro lado, o mercado americano também deverá ser impactado, com elevação dos preços dos produtos para o consumidor, eventuais desabastecimentos e afastamento da relação Brasil-Estados Unidos. Além do aspecto comercial, Trump elevou o tom contra o BRICS, ameaçando ampliar barreiras caso prevaleça o alinhamento do bloco contra a hegemonia americana. Neste momento é a principal preocupação do agro. Tarifas começam a incidir em 1 de agosto.
- Segundo o relatório Visão Agro divulgado pelo Itaú BBA, 2025 tem sido marcado por instabilidade econômica global, impulsionada pela elevação das tarifas de importação nos EUA e imprevisibilidade da política econômica norte-americana, que reduziram a projeção de crescimento do PIB do país para 1,7% e enfraqueceram o dólar. Ao mesmo tempo, a China também desacelerou, e o crescimento global projetado é de apenas 2,9%, abaixo da média histórica. Conflitos geopolíticos, como

entre Israel e Irã, adicionam riscos sobre o preço de petróleo e insumos estratégicos. No Brasil, mesmo com a recente valorização do real, a moeda segue desvalorizada devido a deterioração e desconfiança fiscal e trajetória insustentável da dívida pública. A economia brasileira deve desacelerar nos próximos trimestres, embora o consumo siga sustentado por transferências públicas e mercado de trabalho ainda aquecido. Às vésperas de um novo ciclo eleitoral e diante de um ambiente externo volátil, o país se prepara para mais uma safra sob forte tensão e incertezas.

- No dia 1º de Julho, o Governo Federal lançou o Plano Safra 2025/2026 com R\$ 516,2 bilhões para apoiar a agricultura empresarial, um aumento de R\$ 8 bilhões em relação ao ciclo anterior. Serão R\$ 447 bilhões destinados a grandes produtores e cooperativas, e R\$ 69,1 bilhões via Pronamp (este que tinha o limite de renda para produtores de R\$ 3,0 mi por ano e agora passou para R\$ 3,5 mi). Do total, R\$ 414,7 bilhões vão para custeio e comercialização, e R\$ 101,5 bilhões para investimentos. As taxas de juros variam: 10% ao ano para Pronamp e 14% para os demais no custeio, e entre 8,5% e 13,5% ao ano para investimentos. O plano traz como novidades a ampliação das exigências do Zoneamento Agrícola de Risco Climático (Zarc) para todas as operações, a autorização para financiar rações, suplementos e medicamentos adquiridos até 180 dias antes do crédito e ampliação do limite de armazenagem de 6 para 12 mil t.
- A primeira quinzena de julho foi marcada por eventos extremos de frio e geadas, principalmente em áreas produtoras do Sul e Sudeste do Brasil. As temperaturas negativas afetaram lavouras de trigo e hortaliças no Rio Grande do Sul e Santa Catarina, onde os termômetros marcaram -10°C; milho, trigo e grãos no Paraná (-5°C); cana-de-açúcar em São Paulo; e até mesmo produções de café no Sul de Minas Gerais. A ocorrência de baixas temperaturas, associada à baixa umidade e ventos, elevou o alerta para a chamada geada negra em pontos do Sul e do Sudeste. Novas frentes frias são esperadas ainda para o mês de julho e começo de agosto. Atenção redobrada para o desenvolvimento das lavouras de trigo e para a colheita do milho.
- Em 16 de julho de 2025, autoridades sanitárias argentinas confirmaram um novo caso de gripe aviária de alta patogenicidade do tipo H5 em aves domésticas na província de Buenos Aires. O foco envolveu aves de sub-

sistência, acendendo alerta para o setor avícola e agro-exportador do país. O Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar (Senasa) adotou medidas imediatas de vigilância, controle e saneamento para conter a disseminação do vírus e preservar a biossegurança das propriedades próximas com a criação de uma zona de prevenção de raio de 10 quilômetros ao redor da propriedade. É um sinal de alerta também para o setor avícola brasileiro, evidenciando que criações de “fundo de quintal” também podem ser porta de entrada para epidemias com possibilidade de alto impacto na economia do país.

- Para finalizar nossa seção de análise do agro, apresentamos os preços mais recentes dos produtos do setor no momento do fechamento da nossa coluna. No milho, considerando dados de cooperativa do estado de São Paulo, o preço físico era de R\$ 59,00/sc; já o contrato para maio/2026 (B3) estava em R\$ 73,88. Na soja, o preço Spot estava em R\$ 131,80/sc e a entrega para fev/26 em R\$ 127,30/sc. O algodão (Base Esalq) era cotado a R\$ 136,67/libra peso. O trigo, estava em R\$ 1.450,00/t (FOB). Demais preços, considerando dados do Cepea, seguem na sequência: café arábica em R\$ 1.815,89/sc, queda de 1,0%; laranja para indústria em R\$ 44,40/cx (40,8kg) a prazo, queda mensal de 0,7%; e o boi gordo em R\$ 298,50/@, queda de 5,9% no mês.

Os cinco fatos do agro para acompanhar em agosto são:

1. Analisar o efeito da taxa de 50% de Donald Trump ao agronegócio e economia do Brasil. Apesar das cadeias mais afetadas – em volume/receita – serem a de carne bovina (a), suco de laranja (b), café (c) e papel/celulose (d), as que mais devem “sofrer” são as de frutas (como mangas) e produtos oriundos de hortifrúts (mel e outros produtos), tilápias e outros produtos perecíveis. Acompanhar as movimentações em busca de mercados alternativos; e as negociações comerciais para revogação ou redução das taxas.
2. Embora os impactos imediatos da taxa de 50% sejam sobre os produtos exportados (item 1), importante avaliarmos também os efeitos sobre as importações, especialmente de insumos, em caso de reciprocidade do governo brasileiro. Uma parte importante dos defensivos vem dos EUA (6,3% de inseticidas, 2,6% de herbicidas e 0,3% de fungicidas; dados da Markestrat Agribusiness). Avaliar o impacto nos custos de produção, já pensando

em 2025/26. Fora isto, as pressões sobre importações de fertilizantes e combustíveis vindos da Rússia.

3. Continuar acompanhando o desenvolvimento das lavouras nos EUA. Até 20/07, o USDA apontou que as áreas de milho estavam 18% excelentes (2024: 16%) e 56% boas (2024: 21%). Na soja, a condição excelente era de 14% (2024: 12%) e boas em 54% (2024: 56%). No algodão, 9% das áreas estavam em condição excelente (2024: 11%) e 48% em boas (2024: 42%). Em geral, os campos seguem melhores e a oferta vai se consolidando conforme as previsões.
4. A colheita da safrinha estará em suas fases finais em agosto, especialmente no Centro-Oeste. O volume final colhido e a qualidade do grão serão cruciais para consolidar o tamanho da safra brasileira de milho. Qualquer problema na secagem ou na logística de escoamento pode gerar pressões nos preços domésticos e na capacidade de exportação do país. Até 19/07, 55,5% das áreas de milho 2ª safra foram colhidas no país, contra 60,6% na média dos últimos 5 anos; dados são da Conab.
5. Acompanhar os principais indicadores econômicos, tais como o câmbio e taxa Selic; e a situação institucional do Brasil relacionada ao embate congresso x STF, a questão do aumento do IOF e outros tópicos na área política nacional.

Reflexões dos fatos e números da cana em junho/julho e o que acompanhar em agosto:

Na cana

- Na 2ª quinzena de junho foram processadas 42,7 mi de t de cana-de-açúcar, volume 12,8% inferior ao registrado na mesma quinzena da safra anterior (49,0 mi de t), segundo a Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia). No acumulado desde o início da temporada até 1º de julho, a moagem somou 206,2 mi de t, queda de 14% em relação às 239,9 mi de t processadas no mesmo intervalo da safra 2024/25.
- Na última metade de junho, apenas uma nova unidade deu início à moagem, elevando para 257 o total de unidades em operação na região Centro-Sul (ante 259 há um ano). Deste total, 237 são usinas processadoras de cana-de-açúcar, 10 produtoras de etanol a partir do milho e 10 usinas com perfil flex.
- Quanto à qualidade da matéria-prima, o Açúcar Total Recuperável (ATR) atingiu 131,53 kg/t na 2ª quinzena

de junho, registrando retração de 6,2% em relação ao mesmo período da safra anterior (140,18 kg/t). No acumulado da temporada, o ATR médio é de 122,19 kg/t, uma queda de 4,8% frente ao valor observado no mesmo intervalo de 2024/25.

- Em relação a produtividade agrícola, dados do Centro de Tecnologia Canaveira (CTC) indicam que, entre abril e junho, o rendimento agrícola acumulado da safra caiu quase 11% em relação ao mesmo período do ciclo anterior. De acordo com a UNICA, essa redução de produtividade, somada a uma perda de 5% na qualidade da matéria-prima, resultou em uma queda superior a 15% na quantidade total de ATR por ha colhido na região Centro-Sul até o momento.
- Os impactos iniciais sobre os setores de açúcar e etanol do Brasil com uma imposição de tarifa extra de 50% pelos Estados Unidos tendem a ser limitados, segundo a Datagro. No caso do açúcar, o custo adicional estimado é de US\$ 27,9 mi por ano, afetando principalmente produtores do Norte e Nordeste que exportam dentro da cota tarifária de 150 mil t com isenção. Já para o etanol, com exportações de 310 mi de litros em 2024, a nova tarifa pode gerar um custo extra de até US\$ 90,9 mi anuais. Apesar de o setor sucroenergético ocupar apenas 6,6% das exportações agropecuárias brasileiras para os EUA, o impacto é significativo para determinadas regiões e produtos. A disputa ocorre em meio a tensões comerciais entre os países, principalmente pela cobrança de 18% de tarifa pelo Brasil sobre o etanol de fora do Mercosul, frente aos 2,5% aplicados pelos EUA. Negociações para reduzir as tarifas seguem sem avanço.

No açúcar

- A produção acumulada até 1º de julho totalizou 12,2 mi de t, queda de 14,2% em relação ao mesmo período da safra anterior (14,3 mi de t). Somente na 2ª quinzena de junho, foram produzidas 2,8 mi de t de açúcar, volume quase 13,0% inferior ao registrado no mesmo intervalo da safra 2024/25.
- Em relação a exportação do adoçante, o volume totalizou 3,3 mi de t (+5,2% no comparativo anual), de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Enquanto isso, o valor comercializado foi US\$ 1,4 bilhão, isto é, 6,5% inferior ao último ciclo, em conjunto com a queda de 11,1% no preço médio (US\$ 428,4/t).
- Para 2025/26, o Itaú BBA projeta uma recuperação

das safras asiáticas, com estimativas de aumento de produção na Índia (+18%), Paquistão (+12%) e Tailândia (+8%), enquanto a União Europeia deve ser a única entre os grandes produtores a registrar queda. No Brasil, é esperada uma moagem de 590 mi de t e leve crescimento da produção de açúcar para 40,8 mi de t, mas o clima úmido pode dificultar a concentração de açúcar. Apesar da pressão nos preços internacionais, muitas usinas já fixaram suas vendas a valores mais elevados, mantendo a tendência de priorização do açúcar, embora essa escolha possa mudar na próxima safra se o cenário de preços persistir.

- Em Nova Iorque, o contrato do açúcar para out/25 fechou em 16,37 centavos de dólar por libra-peso em 21/07 (data de fechamento da coluna). Já o contrato de mar/26 ficou em 17,03 cent/lbp. Enquanto isso, no mercado interno, o açúcar cristal branco (base Cepea/Esalq) em São Paulo estava cotado em R\$ 121,22/sc (50 kg), retração de 8,0% em relação ao mês passado.

No etanol

- A produção acumulada da safra 2025/26 alcançou 9,4 bilhões de litros até 1º de julho, com retração de 14,8% em relação ao ciclo anterior. Deste total, 6,1 bilhões correspondem ao etanol hidratado (-13,8%) e 3,3 bilhões ao anidro (-16,5%). Apenas na 2ª metade de junho, foram produzidos 1,9 bilhão de litros, sendo 1,2 bilhão de hidratado (-17,7%) e 743 mi de anidro (-17,0%).
- A produção de etanol a partir do milho mantém tendência de alta e ganhou participação no mix. Na última quinzena de junho, representou 19,5% da produção total de etanol da região Centro-Sul, com 373,6 mi de litros fabricados (+22,6% em relação ao mesmo período da safra anterior). Desde o início da safra, o etanol de milho acumula 2,2 bilhões de litros, crescimento de 22,1% no comparativo anual.
- As vendas de etanol em junho somaram 2,8 bilhões de litros, com recuo de 3,6% frente ao mesmo mês da safra passada. Do total, 1,8 bilhão foram de hidratado (-4,6%) e 1 bilhão de anidro (-1,7%). No mercado interno, a comercialização de hidratado alcançou 1,7 bilhão de litros, queda de 6,2% na comparação anual.
- A competitividade do etanol hidratado segue favorecendo o consumo doméstico. Segundo levantamento da ANP entre os dias 29/06 e 05/07, o biocombustível

apresentou paridade inferior a 70% da gasolina em mais da metade dos municípios pesquisados, com destaque para Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo e Paraná, onde todas as cidades registraram preços abaixo da paridade técnica. A média nacional de paridade ficou em 66,8%, reforçando o etanol como alternativa econômica e ambientalmente vantajosa.

- O etanol anidro, por sua vez, deve ganhar tração nas próximas quinzenas com a entrada em vigor do E30, conforme expectativa do setor. Em junho, as vendas totalizaram 981,6 mi de litros (-0,7%). No acumulado da safra até 1º de julho, as vendas totais de etanol pelas unidades do Centro-Sul somaram 8,5 bilhões de litros (-2,6%), sendo 5,5 bilhões de hidratado (-5,1%) e 3,1 bilhões de anidro (-2,2%).
- No mercado de CBios, até 11/07 foram emitidos 22,6 mi de créditos de descarbonização em 2025 pelos produtores de biocombustíveis. A quantidade disponível para negociação entre partes obrigadas, não obrigadas e emissores soma 27,5 mi de CBios. Segundo a UNICA, considerando os títulos disponíveis e os já aposentados, cerca de 80% da meta de 2025 do RenovaBio já está tecnicamente coberta.
- O início da safra 2025/26 tem sido marcado por baixa produtividade agrícola e clima chuvoso, o que tende a prejudicar a concentração de açúcares na cana e, consequentemente, a eficiência na produção de etanol. Ainda assim, a produção de etanol de milho segue em trajetória crescente, com expansão da capacidade instalada e aumento da representatividade no mix total. O relatório Visão Agro do Itaú BBA destaca que o cenário de preços continua influenciando fortemente as decisões de produção: o prêmio do açúcar sobre o etanol, embora atualmente abaixo do nível ideal para maximização, ainda é compensado por contratos antecipados firmados a preços mais altos, o que sustenta o foco das usinas na produção açucareira. Caso os preços internacionais do açúcar permaneçam baixos por mais tempo, uma parte da capacidade poderá ser redirecionada ao etanol a partir da safra 2026/27.
- No informativo de etanol divulgado pela SCA Brasil no dia 21/07, os preços do biocombustível estavam em R\$ 3,1/l para o hidratado e em R\$ 3,1/l para o anidro, ambos os valores estáveis na variação semanal, considerando a praça de Ribeirão Preto (SP) como referência e já incluindo os impostos.

Valor do ATR: em abril, maio e junho, primeiros meses da safra 2025/26, não houve atualização para os preços do Açúcar Total Recuperável (ATR) pelo Consecana. A safra 2024/25 fechou mar/2025 com valor mensal de R\$ 1,2478/kg, e o acumulado em R\$ 1,1926/kg. Enquanto a nova metodologia não é finalizada, a UNICA divulgou nota onde precifica o preço médio do ATR em R\$ 1,1710/kg em junho. No mesmo caminho, a ORPLANA se posicionou e informou que o valor justo na sua avaliação seria de R\$ 1,2795/kg. Vamos torcer para que os lados se alinhem brevemente e tenhamos um novo método para ser utilizado. Nossa expectativa é de que, com menos cana e clima favorável, o ATR feche o ciclo atual entre R\$ 1,18/kg a R\$ 1,20/kg.

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

1. Monitorar a produtividade agrícola e seus impactos no mix de produção. As primeiras semanas da safra 2025/26 têm indicado produtividade abaixo do esperado. Apesar do mix atual projetado em 52% para açúcar, o clima mais chuvoso pode dificultar a concentração de ATR na cana, o que exigirá atenção redobrada e possíveis ajustes no direcionamento entre açúcar e etanol ao longo da safra.
2. Acompanhar os efeitos da recuperação da oferta global de açúcar. A recuperação das safras asiáticas com destaque para Índia, Paquistão e Tailândia, deve pressionar ainda mais os preços internacionais do açúcar. Com um superávit global projetado de 2,7 mi de t em 2025/26, as usinas poderão avaliar estratégias de hedge e armazenamento, já que os preços futuros mais atrativos e volatilidade cambial podem abrir oportunidades para quem possui infraestrutura para estocagem.
3. A partir de 1º de agosto entra em vigor o aumento da mistura de etanol anidro na gasolina de 27% para 30%, o que deve impulsionar a demanda interna. Vamos observar até que ponto o consumidor continuará optando pelo etanol e como o mercado reagirá a oscilações nos preços da gasolina e petróleo.
4. Ficar de olho nos desdobramentos do tarifaço dos EUA sobre produtos brasileiros. A sobretaxa de 50%, ainda que com impacto direto limitado no curto prazo, pode afetar os produtores das regiões Norte e Nordeste, que exportam dentro da cota tarifária isenta. É necessário avaliar se haverá contrapartidas ou ajustes na tarifa de importação brasileira sobre o etanol norte-americano, atualmente em 18%.

5. Seguir acompanhando a regulamentação do RenovaBio e à movimentação do mercado de CBios. O avanço do processo de normatização do PL dos CBios traz a expectativa de maior rigor regulatório e penalidades severas às distribuidoras inadimplentes. A regularização do mercado poderá estimular compras retroativas de CBios ao longo dos próximos meses. 🌱

Homenageado do Mês



Neste mês, nossa homenagem vai para Antônio Cabrera Mano Filho, uma figura de grande importância no agronegócio e na política brasileira, com uma carreira marcada pela defesa do setor rural. Nascido em Campo Grande (MS), ele se formou em Engenharia Civil e atuou como pecuarista, consolidando sua experiência no campo. Sua trajetória ganhou destaque nacional ao assumir o cargo de Ministro da Agricultura e Reforma Agrária no governo Fernando Collor de Mello, entre 1990 e 1992. Nesse período, foi responsável por importantes reformas e modernizações no setor, buscando a abertura econômica e a profissionalização da agricultura brasileira. Após sua passagem pelo ministério, Cabrera continuou ativo no agronegócio, seja como consultor, produtor rural (Grupo Cabrera) ou participando de conselhos e entidades, mantendo-se como uma voz influente no setor. Fica aqui nosso reconhecimento pelo legado.



Aviso aos anunciantes:

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

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

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



VENDE-SE

- Uniport Adubadora Jacto NPK-3030, muito bem conservado e poucas horas de serviço, com piloto automático Trimble CFX-750. Ano/modelo: 2018. Falar com Lucas pelo telefone: (34) 99713-6027

ALUGA-SE

- Cinco alqueires para o plantio de amendoim em Jardinópolis/SP. Valor: R\$ 50 mil. Tratar com Francisco pelo telefone: (16) 99247-9056 ou (16) 98191-7189

VENDE-SE

- Área de 18 alqueires no município de Ituverava/SP, com georreferenciamento, ideal para ser usada como reserva legal, valor: R\$ 1.080.000,00. Tratar com Paulo pelo telefone: (16) 3839-7506

VENDE-SE

- Trator New Holland TL 85, ano 2013, cabinado original, 4.000 horas, quatro pneus novos. Tratar com Antonio Carlos pelo telefone: (16) 98128-3344

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

- Apto em Ribeirão Preto, edifício Pedro Manoel, localizado na rua Campos Sales, 890, apto 51, em frente ao shopping Santa Úrsula, 174 metros quadrados de área privativa, 4 dormitórios com duas suítes, varanda, elevador panorâmico, duas vagas de garagem com depósito privativo, lazer completo. Valor: R\$ 700.000,00;
- Área disponível para arrendamento para plantação de amendoim em Santa Rita do Passa Quatro-SP. Tratar com Rodrigo pelo telefone: (11) 98319-9913

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

- 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

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

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

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

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

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

CLASSIFICADOS COCRED

Oportunidades perfeitas
para o seu melhor negócio.

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



VEÍCULOS

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

Veículo Volkswagen, Saveiro 1.6 CE Trooper | Ano/Modelo: 2011/2012 | Quilometragem: 86.633 km rodados
Chassi: 9BWLBO5U2CP093768 | Placa: EVS4J11 | Cor: Branca

Veículo Fiat, Uno Mille Economy | Ano/Modelo: 2012/2013 | Quilometragem: 151.409 km rodados
Chassi: 9BD15802AD6772187 | Placa: FFH4H98 | Cor: Prata

Veículo Saveiro Trendline 1.6 T. 8v, Volkswagen | Ano/Modelo: 2017/2018 | Quilometragem: 240.797 km rodados
Chassi: 9BWKB45U4JP070010 | Placa: QND7H82 | Cor: Prata

Veículo Strada Freedom 1.3 8v | Ano/Modelo: 2021/2022 | Quilometragem: 28.662 km rodados
Chassi: 9BD281A31NYW74381 | Placa: FSQ8A57 | Cor: Vermelha

Veículo Kombi, Volkswagen | Ano/Modelo: 2010/2011 | Quilometragem: 273.693 km rodados
Chassi: 9BWMF07X1BP000365 | Placa: EPQ6F63 | Cor: Branca

Veículo Kombi, Volkswagen | Ano/Modelo: 2012/2013 | Quilometragem: 193.240 km rodados
Chassi: 9BWMF07X8DP004447 | Placa: FEC0E83 | Cor: Branca

Veículo HR HDB, Hyundai | Ano/Modelo: 2008/2008 | Quilometragem: 320.328 km rodados
Chassi: 95PZBN7HP8B005611 | Placa: EDH1D24 | Cor: Branca

Plantadeira John Deere Modelo 1100 | Ano/Modelo: 2021/2021 | Chassi: 1CQ1111AJM0140117

Veículo Honda, PCX 160 ABS | Ano/Modelo: 2023/2023 | Quilometragem: 9.972 Km Rodados
Chassi: 9C2KF5210PR008076 | Placa: CDM0F21 | Cor: Branca | Combustível: Gasolina

Veículo Caoa Chery, Tiggo 5x Pro | Ano/Modelo: 2024/2025 | Quilometragem: 25.757 Km Rodados
Chassi: 95PBDK31DSB063222 | Placa: QMY3D85 | Cor: Cinza



IMÓVEIS URBANOS

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

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



TERRENOS

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

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

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

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

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

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

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

Lote Urbano com área de 250,39 m², matrícula nº 187.428, localizado na Rua Carlos Roberto Pepe, lote número 9 da quadra número 23, Residencial Clube Jardins, no distrito de Bonfim Paulista, em Ribeirão Preto/SP.

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



VAMOS FECHAR NEGÓCIO.

Tem interesse em algum item?
Entre em contato:

 (16) 2105-3800 | (16) 9 8131-5500

 patrimonio@sicoobcocred.com.br

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


Vem crescer com a gente.



Cultura

Acesse: revistacanaieiros.com.br



Cultivando a Língua Portuguesa

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

Renata Carone Sborgia



Renata Carone Sborgia é formada em Direito e Letras. Mestre 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.

1) Pago ou Pagado?

Não são expressões sinônimas, amigo!

PAGO: Particípio irregular
Usa-se com os verbos auxiliares SER e ESTAR

PAGADO: Particípio regular.
Usa-se com os verbos auxiliares TER e HAVER.

Ex.: O valor É PAGO mensalmente.
Ele já TINHA PAGADO a conta.

2) Durante o treino sentiu muitas CÂIMBRAS?!

Alongamento, amigo!

Corretas: Câimbras ou CÂIBRAS
As duas formas estão corretas e são aceitas.

3) Deixe ELE falar tudo que sabe!

O silêncio prevalecerá!
Correto: Deixe-O falar tudo que sabe.

Dica: O é o único caso que o pronome oblíquo funciona como sujeito do verbo falar.

Após verbos causativos como MANDAR, FAZER, DEIXAR e sensitivos como VER, OUVIR, SENTIR seguidos de verbos no INFINITIVO, é proibido empregar os pronomes retos (no exemplo -ELE).



Revista

CANAVIEIROS



+ de 26 mil
exemplares por edição



Distribuída em
todo o Brasil

+ de 60 mil
seguidores nas
redes sociais

Média de 10 mil
acessos mensais
no site oficial



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

 revistacanaieiros.com.br

CRÉDITO RURAL

Investir na sua produção
não precisa ser

COISA DE OUTRO MUNDO!

Não é ficção científica,
é cooperação!

Com o Crédito Rural da Cocred,
sua safra prospera sem
mistério: taxas mais justas,
prazos flexíveis e com um
atendimento personalizado.

- Investimento
- Comercialização
- Custeio
- Industrialização
- CPRF

Para fazer sua produção decolar,
fale com um de nossos gerentes.

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

cocred.com.br
sicoobcocred

SICOOB COCRED



**LOJAS
COPERCANA**

mais perto de você,
mais perto do que
você precisa.



Ferragem | Magazine
Medicamentos e Nutrição Animal
Cama, Mesa e Banho | Piscina
Linha Automotiva | Jardinagem