

CANA IEIROS

uma revista Copercana

Tiragem auditada por



Accesse nosso site
e fique por dentro
das novidades

**AGILIDADE,
RESISTÊNCIA E
INOVAÇÃO: OS
TRÊS PILARES DE
SUCESSO NA
FORMAÇÃO DE UM
NOVO CANAVIAL**



**Solidariedade que
transforma**



**Copercana realiza
Assembleia Geral
Ordinária**



**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

Editorial

Os tijolos de nossa muralha

O setor canavieiro tem hoje uma forte muralha! Uma das primeiras agroindústrias do Brasil, a cana-de-açúcar explodiu na década de 70 do século passado com o Proálcool, que surgiu como uma medida para enfrentar seguidos choques no preço do petróleo em decorrências de crises geopolíticas ocorridas no oriente médio, mais ou menos nos mesmos moldes que despertou novamente (esperamos que volte logo a repousar) em 2026.

Nesse período sempre ficou muito claro a troca de tempos prósperos seguidos de épocas de aperto, o que acabou criando uma casca nos profissionais que vivem da cana há mais tempo, sendo essa casca somada uma a uma, similares a tijolos que formam um muro, a base de defesa do setor.

Nesta edição da Revista Canavieiros, trazemos algumas histórias que mostram um pouco da força dessa muralha, tanto no aspecto técnico, como as atitudes dos produtores em minimizar problemas e custos na formação de um novo canavial.

Também do lado setorial, com a cobertura do Cana Summit, que além de celebrar os 50 anos da Orplana, também marcou o início do entendimento entre fornecedores e indústria dentre as tentativas de formar o preço da cana da maneira mais justa possível.

Muita tecnologia e união, como a cobertura de mais uma edição do Jantar Beneficente em Prol ao Hospital de Amor, e a homenagem aos 50 anos dedicados ao cooperativismo de Márcio Meloni, também fazem parte da coleção de informações que retratam a resistência de um setor que, como qualquer outro da economia, e porque não dizer da vida, oscila, mas está maduro o suficiente para suportar as pancadas que vêm de fora.

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

Editora:

Carla Rossini - MTb 39.788

Projeto gráfico e Diagramação:

Joyce Sicchieri

Equipe de redação e fotos:

Fernanda Clariano e Marino Guerra

Comercial e Publicidade:

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

Impressão:

São Francisco Gráfica e Editora

Revisão:

Lueli Vedovato

Tiragem desta edição:

29.470

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



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



08

Entrevista

Pioneirismo feminino na ciência da cana ganha voz global



22

Notícias Copercana

Marcio Meloni, 50 anos de cooperativismo



32

Matéria capa

Agilidade, Resistência e Inovação: os três pilares de sucesso na formação de um novo canavial



24

Notícias Copercana

Segunda Rodada de Negócios Lojas Copercana



40

Destaque

Mulheres consolidam seu espaço e impulsionam nova comunicação no setor bioenergético



58

Artigo Técnico

O momento de ouro: A qualidade fisiológica e o sucesso da semente de amendoim

SUA COOPERATIVA
DO SEU JEITO.

+ parceria
+ proximidade
+ COCRED

FACILITE SUA VIDA FINANCEIRA:
+ CRÉDITO + INVESTIMENTOS
+ CONSÓRCIOS + VANTAGENS

Baixe o Super App Sicoob ou vá até
uma agência e seja um cooperado.



COCRED

Mais parceria. Mais proximidade.

— — —  SICOOB COCRED



Monalisa Sampaio Carneiro

Professora da UFSCar e presidente da ISSCT

Fernanda Clariano

Pioneirismo feminino na ciência da cana ganha voz global

Nesta edição, a Revista Canavieiros destaca uma conquista que ultrapassa fronteiras e simboliza uma transformação histórica no setor sucroenergético. A professora da UFSCar, Monalisa Sampaio Carneiro, foi eleita presidente da International Society of Sugar Cane Technologists (ISSCT), a mais importante associação global da área, que há um século reúne especialistas comprometidos com o avanço científico e tecnológico da cana-de-açúcar.

À frente da entidade no período de 2025 a 2028, Monalisa torna-se a primeira mulher a ocupar o cargo em 100 anos de existência da instituição, um marco que reflete não apenas sua sólida trajetória acadêmica, mas também o reconhecimento internacional da excelência brasileira em pesquisa e inovação no setor. Coordenadora de Biotecnologia da RIDESA UFSCar, sua atuação se destaca em áreas estratégicas como transgenia, marcadores moleculares e fisiologia vegetal, consolidando contribuições relevantes para o futuro sustentável da cultura da cana.

Nesta entrevista, ela compartilha os desafios de sua jornada, as prioridades à frente da ISSCT e reflexões sobre o papel das mulheres em um setor em transformação.

Revista Canavieiros: Ser a primeira mulher a presidir o comitê da International Society of Sugar Cane Technologists, tem um peso simbólico importante. O que essa conquista representa para você pessoalmente e profissionalmente?

Monalisa Sampaio Carneiro: Ser a primeira mulher a ocupar essa posição é, sem dúvida, uma honra, mas também uma grande responsabilidade. Para mim, essa conquista simboliza a superação ao longo de toda a minha trajetória. Ingressei

no setor sucroenergético em 2008, ao ser convidada a integrar a equipe de melhoramento genético da UFS-Car/RIDESA, e desde então tive a oportunidade de acompanhar transformações profundas na cadeia da cana-de-açúcar no Brasil. Vivi a transição da queima da palha para a colheita totalmente mecanizada, bem como o desenvolvimento de variedades que hoje sustentam a produtividade do setor. Ao longo desse período, a cana-de-açúcar deixou de ser uma cultura voltada predominantemente à produção de açúcar para se consolidar como protagonista global na transição energética. Nesse contexto, considero um grande privilégio, em minha carreira, assumir a presidência da ISSCT e vivenciar um setor tão dinâmico, repleto de desafios e oportunidades, tanto no Brasil quanto no mundo. Essa presidência também reflete o reconhecimento do Brasil como referência mundial na geração de conhecimento e inovação na cultura da cana-de-açúcar. Do ponto de vista profissional, enxergo ainda esse momento como um sinal da evolução do próprio setor, que passa a valorizar cada vez mais a diversidade. Mais do que uma conquista individual, vejo esse marco como um avanço coletivo, que contribui para abrir caminhos para outras mulheres no futuro.

Revista Canavieiros: Quais foram os maiores desafios que você enfrentou ao longo da sua trajetória até chegar a essa posição?

Monalisa: Os desafios ao longo dessa trajetória foram inúmeros, desde a necessidade permanente de atualização técnica até a construção de credibilidade em ambientes ainda predominantemente masculinos. A conciliação de múltiplas demandas - ensino, pesquisa, gestão e colaboração internacional, também exige resiliência, disciplina e inteligência emocional. Acredito que cada um desses desafios foi fundamental para fortalecer minha visão e consolidar minha capacidade de liderança, inserindo-me em um processo contínuo de aprendizado. Como professora e cientista, reconheço que uma das minhas principais missões é a formação de recursos humanos; nesse sentido, compartilhar essas experiências torna-se essencial para inspirar e preparar as novas gerações de profissionais do setor.

Revista Canavieiros: Quais serão suas prioridades à frente do comitê?

Monalisa: Minha visão é colaborar para o ISSCT rumo a um futuro definido pela inclusão, inovação e colaboração global, fomentando uma busca coletiva pela excelência técnica e científica em nossa missão de manter a sociedade como uma referência global em ciência e tecnologia da cana-de-açúcar. Essa visão se ancora em três pilares estratégicos: (a) sustentabilidade social, ambiental e econômica, buscar soluções inovadoras para enfrentar as mudanças climáticas e promover uma economia circular; (b) inovação e integração global, impulsionar a biotecnologia, a inteligência artificial e a transformação digital para conectar pesquisa, produção e indústria em todo o mundo; e (c) empoderamento e diversidade, incentivar jovens pesquisadores e ampliar a visibilidade das mulheres na ciência, cujas contribuições continuam a fortalecer a comunidade global da cana-de-açúcar.

Revista Canavieiros: Março é o Mês da Mulher. Como você avalia a participação feminina no setor sucroenergético atualmente?

Monalisa: Vejo avanços importantes. Hoje temos mais mulheres atuando em pesquisa, gestão e campo. No entanto, essa participação ainda não se reflete plenamente nos cargos de liderança. Estamos em um momento de transição, onde o crescimento é visível, mas ainda há um caminho a percorrer.

Revista Canavieiros: Você acredita que ainda existem barreiras para mulheres em cargos de liderança no agro? Quais?

Monalisa: Sim, esses desafios ainda persistem. Muitas vezes se manifestam de forma sutil, por meio de estereótipos e vieses inconscientes que limitam o acesso a redes de influência e dificultam a construção de trajetórias profissionais claras, estruturadas e alcançáveis. Além disso, as mulheres frequentemente precisam equilibrar múltiplos papéis entre a vida pessoal e a profissional, lidando com uma sobrecarga

que, em muitos casos, restringe seu pleno desenvolvimento de carreira. Soma-se a isso uma cobrança diferenciada, que impõe a necessidade constante de validação de sua competência e desempenho.

Revista Canavieiros: Ao longo da sua carreira, houve algum momento em que você sentiu que precisou provar mais por ser mulher?

Monalisa: Sim, em alguns momentos isso ficou evidente. Existe uma expectativa implícita de que você precisa demonstrar mais consistência e resultados. Além disso, há momentos que voz feminina não é ouvida, mesmo que ela traga uma boa solução aos problemas do ambiente de trabalho. Com o tempo, aprendi a transformar isso em motivação, focando no trabalho e na construção de resultados sólidos.

Revista Canavieiros: Que mensagem você deixa-

ria para jovens mulheres que desejam seguir carreira na área agrícola, científica ou tecnológica?

Monalisa: Que não se limitem. O setor precisa de talento, diversidade e novas perspectivas. Busquem formação sólida, construam redes de apoio e acreditem no próprio potencial. Os desafios existem, mas as oportunidades também são enormes.

Revista Canavieiros: Que legado você espera deixar ao final do seu mandato na ISSCT?

Monalisa: Espero contribuir para uma ISSCT ainda mais conectada, inovadora e inclusiva. Um ambiente que valorize o intercâmbio de conhecimento e que esteja preparado para enfrentar os desafios globais da produção sustentável de cana-de-açúcar. E, principalmente, que inspire novas lideranças mais diversas e representativas para o futuro do setor. 🌱



Revista CANAVIEIROS



+ de 28 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



22º
AGRONEGÓCIOS
COPERCANA



15 a 26
de junho
2026

Online

15 a 26 de junho

Siga a programação nas nossas mídias digitais

Presencial

22 a 26 de junho, das 13h às 19h

Centro de Eventos Copercana
Estrada Municipal Hermínio Bizio, 28
Chácara Recreio Planalto | Sertãozinho-SP

14

MENORES DE 14 ANOS SOMENTE
ACOMPANHADOS DO RESPONSÁVEL

agronegocioscopercana.com.br


COPERCANA



Fernanda Clariano



Solidariedade que transforma

O 18º Jantar Beneficente em Prol ao Hospital de Amor de Barretos realizado pela Copercana reforçou a tradição de empatia, mobilizou parceiros e emocionou o público com show do cantor Daniel

A força da solidariedade coletiva voltou a mostrar seu impacto concreto na noite de 02 de abril, em Sertãozinho. Em sua 18ª edição, o tradicional jantar beneficente promovido pela Copercana reuniu cerca de 2 mil pessoas em prol do Hospital de Amor de Barretos, uma das instituições mais reconhecidas do país no tratamento humanizado e gratuito de pacientes com câncer.

Realizado no Centro de Eventos “Manoel Carlos de Azevedo Ortolan”, o evento foi marcado por emoção, engajamento e um forte senso de pertencimento. Cooperados, parceiros e comunidade se uniram em torno de um propósito comum de transformar solidariedade em impacto real.

Mais do que um evento social, o jantar se consolidou ao longo dos anos como um símbolo de mobi-

lização comunitária e compromisso com a vida. Em um cenário onde os custos hospitalares são elevados e a demanda por atendimento cresce continuamente, iniciativas como essa são fundamentais para garantir a continuidade de um trabalho que salva milhares de vidas todos os anos.

Referência nacional em oncologia, o Hospital de Amor atende pacientes de todo o Brasil, oferecendo diagnóstico, tratamento e acompanhamento completos em grande parte custeados por doações e parcerias. É justamente essa rede de apoio que mantém viva a missão da instituição: levar esperança onde muitas vezes ela parece escassa.

A noite de festa foi embalada pela apresentação do cantor Daniel, que levou ao público o show “Um Novo Tempo”. Em tom sensível, o artista destacou a importância de momentos como esse. “É uma honra estar aqui. O tempo é precioso, e usá-lo para ajudar o próximo faz toda diferença”, afirmou.

Para o presidente do Conselho de Administração da Copercana, Antonio Eduardo Toniolo, o evento ultrapassou há muito o caráter institucional. “Virou uma tradição que emociona. É algo que une pessoas e faz bem para todos nós. Não tem dinheiro que pague ver essa corrente do bem acontecendo”, disse.

O diretor-presidente executivo, Francisco César Urenha, reforçou o papel social do cooperativismo. “Cooperativismo e cidadania caminham juntos. Promover um evento como esse nos enriquece como seres humanos”, destacou.

Na mesma linha, o diretor comercial agrícola, Augusto César Strini Paixão, evidenciou o engajamento coletivo. “É a união da família Copercana em prol de uma causa

maior. Todo mundo participa de coração”, afirmou.

União que gera impacto real

O diretor comercial de varejo, Marcio Fernando Meloni, destacou que o compromisso vai além da atividade econômica. “Cooperativa é união de pessoas e isso se reflete aqui. É um orgulho contribuir há 18 anos com essa causa”.

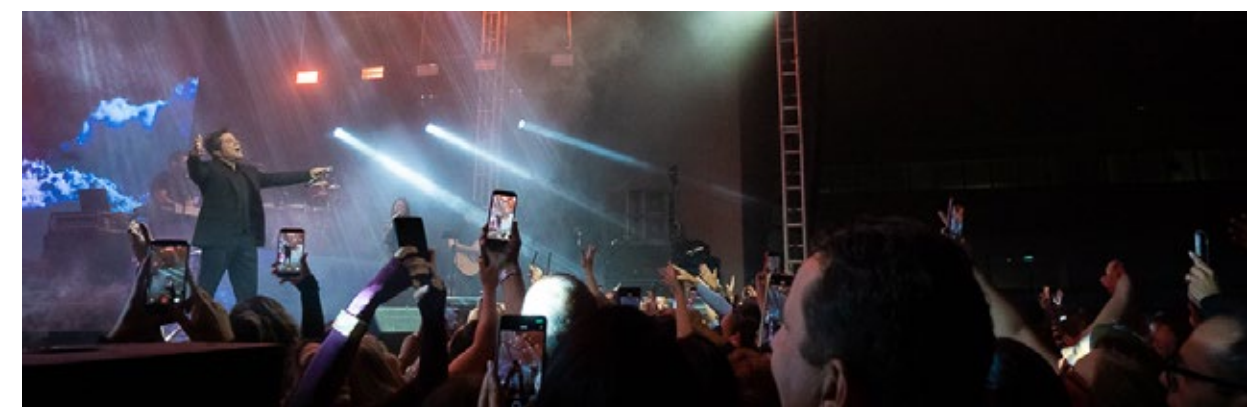
Já o diretor financeiro e administrativo, Giovanni Bartoletti Rossanez, ressaltou a confiança construída ao longo do tempo. “O sucesso desse jantar se dá pela credibilidade da Copercana e pelo verdadeiro propósito da iniciativa: ajudar o próximo”.

Entre os parceiros, o sentimento também é de engajamento e continuidade. Fernanda Linardi, do Banco Safra, definiu a participação como uma realização. Ademir Carota, da Sicoob Cocred, reforçou o valor social da ação, enquanto Ana Carolina Magalhães, do Bradesco, destacou a união entre propósito e relacionamento.

Com números expressivos de atendimento e custos operacionais elevados, o hospital depende diretamente de iniciativas como essa para manter suas portas abertas.

Representando o Hospital de Amor de Barretos, Rodrigo Santos emocionou ao destacar a dimensão da parceria. “São 18 anos de uma história linda e transformadora. Sem esse apoio, não conseguiríamos fazer o que fazemos”.

Ele também reforçou o impacto direto das contribuições. “Vocês fazem parte da vida de milhares de pessoas. “Essa é uma verdadeira corrente de amor”.









Copercana realiza Assembleia Geral Ordinária

Cooperados, conselheiros e diretores da Copercana se reuniram para realizar a Assembleia Geral Ordinária da cooperativa.

Dentre os assuntos tratados, o principal envolveu a apresentação dos resultados do exercício de 2025, que foram influenciados pelo cenário desafiador do ano para todo o agronegócio nacional, acarretado por uma tempestade perfeita formada pela política econômica, impactos climáticos, imprevisibilidade jurídica e queda nos preços de grande parte dos produtos produzidos no campo.

Contudo, o resultado é uma imagem da solidez histórica da Copercana, como destacou o presidente do Conselho de Administração, Antonio Eduardo Toniolo: “Os resultados da cooperativa perante tudo o que está acontecendo com o agronegócio nacional mostra a sua capacidade de suportar momentos complexos. Essa não foi a primeira e nem será a última crise, a vida é feita de mo-

mentos bons e ruins, assim eu interio a minha confiança em nossa diretoria que está encarando os problemas de maneira a preservar a cooperativa sem deixar de apoiar os cooperados que estão em dificuldade”.

O diretor-presidente executivo, Francisco Cesar Ureña, destacou o grande esforço que a cooperativa vem fazendo para a redução de custos: “Estamos revisando cada detalhe de todos os negócios e também de nossa estrutura administrativa para desenharmos novos processos que minimizem custos”.

Os cooperados presentes também elegeram a chapa do conselho administrativo (com mandato de quatro anos) e fiscal (que trabalhará ao longo de um ano). 🌱



Time da Copercana Distribuidora de Combustíveis que participou do evento

Copercana Distribuidora de Combustíveis ao lado dos postos

A Copercana Distribuidora de Combustíveis foi uma das patrocinadoras do 1º RP Petro – Negócios e Conexões, que reuniu no Dabi Business Park, em Ribeirão Preto-SP, donos e gestores de postos de toda região.

Na ocasião aconteceram debates com especialistas sobre reforma tributária, IA (Inteligência Artificial) para o segmento e posto além do combustível, onde foram

abordados temas como arquitetura e atendimento.

Expondo o CoperNitro, linha de diesel e gasolina aditivados de qualidade superior, os profissionais da Distribuidora presentes puderam apresentar para o público os diferenciais dos produtos e também da distribuidora, como seu atendimento eficaz e humanizado e grande agilidade de entrega. 🌱

Marino Guerra



Marcio Meloni, 50 anos de cooperativismo

No mês de abril, lideranças da Copercana, Cocred, Sicoob Cred Copercana e familiares se reuniram para realizar uma homenagem surpresa ao diretor comercial varejo da Copercana, Marcio Meloni, pelos 50 anos de dedicação profissional ao cooperativismo.

Iniciando sua trajetória como um dos primeiros colaboradores da Cocred, o nome de Marcio está gravado na história da cooperativa de crédito como uma das lideranças responsáveis por colocá-la entre as principais do país.

Ainda dentro do cooperativismo de crédito, ele foi também um dos pilares pela criação da Sicoob Cred Copercana, a cooperativa de crédito que nasceu para levar o cooperativismo para os colaboradores da Copercana, Cocred e Canaoeste.

Em 2019, Meloni assumiu a liderança das operações de varejo da Copercana, tendo como destaque a implementação de um processo de modernização nos três segmentos de negócios (lojas, supermercados e postos) e o crescimento da Copercana Distribuidora de Combustível, que hoje é um negócio fundamental para a cooperativa.

Para conhecer mais sobre a carreira de Marcio Meloni, é só clicar no link abaixo e ver a reportagem publicada na Revista Canavieiros em 2023.



Escaneie o Código QR para mais informações



Marino Guerra

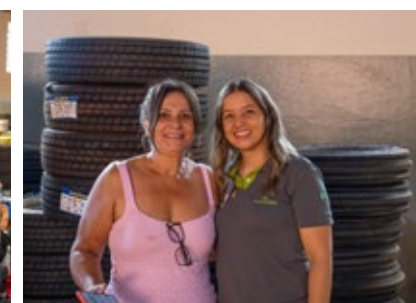


Segunda Rodada de Negócios Lojas Copercana

Em abril aconteceu em todas as 24 unidades das Lojas Copercana e no Truck e Auto Center, localizados em Sertãozinho, a segunda Rodada de Negócios, evento criado para proporcionar aos produtores rurais e transportadores oportunidades únicas, com preço e prazo diferenciado, para a aquisição de pneus da linha pesada e agrícolas Goodyear no início da safra canavieira.

Perante o sucesso do evento no ano passado, na versão 2026 a Rodada de Negócios ganhou mais corpo adicionando a linha de pneus Goodyear da linha leve e também outros itens disponíveis nas Lojas Copercana que os produtores necessitam nesta época do ano.

O volume de negócios da ação foi cerca de R\$ 2 milhões, mostrando o sucesso da iniciativa focada em atender às necessidades de cooperados e clientes.



TUDO PENSADO
PARA VOCÊ!

+ rendimento
+ segurança
+ **COCRED**

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

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

COCRED

Mais parceria. Mais proximidade.

 SICOOB **COCRED**



MAIS AGRO, MAIS NEGÓCIOS: COCRED LEVA SOLUÇÕES FINANCEIRAS ÀS PRINCIPAIS FEIRAS DO PAÍS

Entre uma safra e outra, o produtor rural toma decisões que nem sempre passam pela lavoura, mas que determinam o resultado final da produção. Muitas delas acontecem em mesas de negociação, no escritório ou até dentro de uma agência, ao definir como viabilizar o plantio. É nesse momento que boa parte dos resultados positivos se constrói e, em um ambiente de margens mais ajustadas, errar nessa conta pode custar caro.

Dentro dessa lógica, o crédito rural segue no centro da estratégia do produtor, ainda que a forma de acessar e utilizar esse recurso esteja em constante transformação. Nos primeiros meses do Plano Safra 2025/2026, o volume contratado chegou a R\$ 404 bilhões, 10% acima do registrado no ciclo anterior. Parte desse avanço vem do crescimento das Cédulas de Produto Rural Financeira (CPRF), que passaram a ocupar um papel mais estratégico no planejamento da safra.

Esse avanço reflete uma necessidade prática do campo. A CPRF ganha espaço por oferecer flexibilidade em um cenário em que o custo financeiro pesa e o timing da operação faz diferença. Instrumentos que permitem ajustar o fluxo de caixa e antecipar recursos passam a ter maior relevância. Quando combinadas às linhas tradicionais, essas alternativas ampliam a capacidade de organização financeira ao longo de todo o ciclo produtivo.

Na mesma direção, os dados também apontam para o avanço das operações ligadas à industrialização, de acordo com o Boletim de Crédito Rural do Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa). O movimento indica um produtor menos concentrado apenas na produção primária e mais atento à captura de valor em outras etapas da cadeia.

Diante desse cenário, leitura técnica e proximidade fazem diferença. “Nosso papel é apoiar o produtor na

tomada de decisão, entendendo o momento da atividade e estruturando soluções que estejam alinhadas ao planejamento e à realidade de cada propriedade”, afirma o diretor de Negócios da COCRED, Yuri Ferezin.

Na prática, o crédito continua organizado em três frentes bem definidas, que acompanham o ciclo da atividade. O custeio sustenta a operação da safra, cobrindo despesas essenciais como insumos e tratamentos culturais. O investimento direciona recursos para ganho de produtividade, com aquisição de máquinas, tecnologia e melhorias estruturais. Já a comercialização dá ao produtor margem de decisão, permitindo escolher o melhor momento de venda e reduzir a exposição às oscilações de preço.

Dentro desse conjunto, o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp) permanece como uma alternativa relevante, principalmente em um ambiente mais seletivo nas linhas subsidiadas. A previsibilidade das condições e o custo financeiro mais competitivo ajudam a dar sustentação ao planejamento.

Ao lado dessas opções, outras soluções vêm ganhando espaço justamente por ampliar as possibilidades dentro dessa equação. A CPRF se destaca no custeio ao permitir maior organização do fluxo de caixa. O consórcio entra como uma ferramenta de planejamento, permitindo ao produtor programar aquisições sem pressionar o caixa no curto prazo.

Mesmo com diversas alternativas disponíveis, nenhuma decisão é automática. Cada propriedade tem uma lógica própria de custos, riscos e objetivos, e é essa leitura que define o que faz sentido em cada momento. “As decisões no agro exigem es-

tratégia. Assim como no campo cada escolha impacta o resultado da safra, no financeiro não é diferente: definir o recurso certo, no momento adequado, faz toda a diferença no resultado final”, destaca Ferezin.

Essa forma de atuação está diretamente ligada à trajetória da COCRED, que há mais de 56 anos atua ao lado do produtor rural. A origem no cooperativismo de crédito explica essa proximidade, já que o modelo surgiu justamente para atender produtores que não encontravam, no sistema financeiro tradicional, uma leitura adequada da dinâmica do campo. A sazonalidade da receita, os riscos climáticos e o ciclo produtivo deixam de ser obstáculos e passam a orientar a construção das soluções.

É com esse olhar que a COCRED marca presença nas principais feiras agrícolas do país, ambientes onde o produtor avalia investimentos, ajusta o planejamento e busca alternativas para os próximos ciclos.

Para quem busca esse tipo de parceria, o caminho é simples. Basta apontar a câmera do celular para o QR Code, baixar o Super App Sicoob e conhecer, na prática, as vantagens de ser um cooperado COCRED.



cocred.com.br

 [cocred.official](#)

COCRED
Mais parceria. Mais proximidade.

 SICOOB COCRED

4 BASES

atendendo com
agilidade e confiança

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

 **São Paulo**

- **Ribeirão Preto**

Rod. Alexandre Balbo
SP 328, Km 327 + 940 m - s/nº

- **Paulínia**

Av. Sidney Cardon de
Oliveira, 1723 - Bairro Cascata

 **Goiás**

- **Senador Canedo**

Av. Tropical, s/nº -
Mod. 6B Sala 17, Distrito
Industrial Brasil Central


- **Rio Verde**

Rod. BR-452 - KM 21,5
s/nº, Fazenda São Tomaz
Douradinho

ACME



 **Distribuidora
de Combustível**

 copercanadistribuidora

 copercanadistribuidora.com.br



Marino Guerra

Agilidade, Resistência e Inovação: os três pilares de sucesso na formação de um novo canavial

O plantio de cana é a fase mais delicada da cultura. Além de ser a operação que demanda maior investimento, nele, o padrão de produtividade, que geralmente é decrescente ao longo dos cortes, é definido.

Devido a sua importância, plantar cana exige que o produtor tome diversas decisões que vão desde a escolha pela reforma na safra passada, passando pelo manejo que vai usar para eliminar a soqueira, a cultura de rotação (aqui soma-se se ela será possível em decorrência de carryover ou a necessidade de algum trato defensivo, como da grama-seda por exemplo).

Sobre a operação de plantio, o produtor precisa planejar a forma de trabalho (manual ou mecanizada) e qual modalidade dentro de cada uma delas. Qual material genético e a sanidade da muda também são escolhas complexas por muitas vezes não ter o ideal disponível. Por fim, tem a estratégia de insumos (corretivos, adubos e defensivos) que serão utilizados.

Depois de rodar três operações que mostraram inovação em cada área do manejo de plantio (forma de se realizar a operação, escolha genética e produção de muda e uso de tecnologia de insumos) ficaram claras que agilidade no processo, busca por resistência de soqueira e conhecimento do que há mais novo dentro do mundo dos insumos é o caminho para valer a pena, em termos de rentabilidade, a empreitada que é formar um novo canavial.



O paradoxo entre a agilidade e a poesia no plantio de cana



O pai, Thiago de Franceschi, ao lado do genro, Robson Denardi, montaram a Agro Franceschi para prestar serviços em lavouras canavieiras. A filha, esposa e agrônoma da Copercana, Isabela de Franceschi dá as coordenadas técnicas da operação da família

Santa Rita do Passa Quatro é conhecida como “Cidade Poema” por diversos motivos. A cidade foi berço de Zequinha de Abreu, músico e compositor da mundialmente famosa música “Tico-Tico no Fubá”.

As paisagens inspiradoras também reforçam seu título, especialmente pelo clima agradável (ela está localizada entre 750 e 1000 metros de altitude) somado a belezas naturais, como o Parque Estadual do Vassununga, conhecido por seus jequitibás gigantes, destaque para o “Patriarca”, um dos maiores do Brasil.

O trabalho de sua gente também é de grande inspiração, isso porque lá ainda se encontram muitas famílias trabalhando juntas. Seja num pequeno sítio produtor de leite ou na cana-de-açúcar, é fácil encontrar irmãos, pais

e filhos, sobrinhos e, se bobear, até netos e avós juntos na lida no campo.

Um exemplo é o caso da Agro Franceschi, onde o sogro e tradicional produtor canavieiro, Thiago Samogin de Franceschi, ao lado do genro, Robson Caltran Denardi, montaram um operação de prestação de serviços em diversos manejos.

Com o apoio técnico de Isabela Macca de Franceschi, filha e esposa e agrônoma da Copercana, única cooperativa que tem um profissional focado em cana-de-açúcar locado no município, o trabalho da família atravessa um período de constante inovação.

No ano passado, o passo foi a montagem de uma frente de colheita e agora eles iniciaram no plantio de cana mecanizado.



A Agro Franceschi optou pelo investimento em uma distribuidora ao invés de uma plantadeira, que tem a vantagem de fazer as três operações (sulcação, plantio e fechamento) juntas, pelas áreas de Santa Rita do Passa Quatro serem bastante acidentadas, os talhões pequenos e também para aproveitar a estrutura de tratores adquiridos para a frente de colheita

Ao optar pelo investimento em uma distribuidora de cana ao invés de uma plantadeira pelas áreas que trabalham serem acidentadas e talhões pequenos (o que facilita o transporte) e também por aproveitar melhor sua logística de tratores pensando em todos os outros trabalhos que executam, as primeiras impressões de Thiago são as melhores possíveis.

“Em primeiro lugar vem a redução do meu risco jurídico trabalhista, que incentiva a substituição do serviço realizado por pessoas por máquinas. Mas a velocidade com que eu executo o plantio, o baixo tempo que deixo a terra sulcada exposta e o aproveitamento de minha equipe ao longo de todo ano, são também motivos que me deixam muito satisfeito com o investimento que fizemos”.

O produtor não esquece da importância da Copercana para conseguir as condições que precisava para adquirir a máquina.



Thiago e Isabela acompanham o resultado do plantio: “a velocidade com que eu executo o plantio, o baixo tempo que deixo a terra sulcada exposta e o aproveitamento de minha equipe ao longo de todo ano me deixam muito satisfeito com o investimento que fizemos”, disse Thiago

Aos poetas e também roteiristas, a inspiração está aí. Uma família que trabalha junta, reforçando seus laços e tradições através da inovação, tendo apoio de uma cooperativa que acredita em todos que querem evoluir dentro da canavieira.



Escaneie o Código QR para mais informações

Genética e sanidade para proteção da soqueira



O coordenador de Agricultura de Precisão da Copercana, Gustavo Nogueira, ao lado do produtor João Braulio observam a área onde foram retiradas mudas de novas variedades de cana vindas da Fazenda Santa Rita da cooperativa

O produtor de Jaborandi, João Braulio Junqueira Netto, tem na proteção da soqueira a regra número um em seu canavial.

Assim, sua estratégia de atuação tem na busca por variedades com soqueiras fortes e alto perfilamento aliado ao rigor pela sanidade das mudas como principais pontos de partida.

Sobre o seu plantel varietal, Braulio sempre está aberto para testar novos materiais, porém ele também testa variedades esquecidas por muitos produtores, colhendo bons resultados nessa busca, como a CTC 2.



Na imagem ruas com a CTC 2 onde foram retiradas mudas para um novo plantio. João Braulio sempre está aberto para testar novos materiais, porém ele também testa variedades “esquecidas” por muitos produtores, tendo boas redescobertas nessa busca

Quanto a sanidade, ele desenvolveu um sistema onde monta canteiros com material vindo de locais que são referência no assunto, como a Fazenda Santa Rita da Copercana, e, confirmando a expectativa, a réplica para áreas comerciais.

Um terceiro detalhe que visa à preservação das soqueiras que chama a atenção é a sistematização com as linhas cultivadas em linha reta, evitando assim o pisoteio da colheitadeira e do transbordo.

O produtor também investe na saúde de seu solo, ta-

manha sua preocupação com o tema o levou de volta para a universidade para realizar um curso de especialização, bem como nos tratamentos de defesa do canavial contra o ataque de pragas, doenças e plantas invasoras.

“A colheita de cana é uma operação de guerra, sendo a soqueira a principal vítima. Como o resultado na atividade é muito ligado a longevidade do canavial, então não dá para trabalhar com a cultura sem se preocupar com sua qualidade e também a do solo, que é o ambiente onde ela vive”, disse João Braulio.



Escaneie o **Código QR** para mais informações

Como um dos principais focos do produtor é na preservação da soqueira, o produtor faz questão de sistematizar toda a área em linha reta

Pesquisa e negócios no mesmo talhão



Área destinada ao plantio dos experimentos na Agro Bota, destaque que cada parcela terá meio hectare, espaço bastante representativo para avaliar as tecnologias de insumos

Quem conhece sabe da busca constante por inovação da Agro Bota, operação canavieira e de prestação de serviços agrícolas com sede em Sertãozinho-SP, liderada pelo produtor Sergio Bota, local onde tecnologias e ideias não são descartadas antes de serem avaliados todos seus prós e contras.

Com esse perfil inquieto, ele reuniu sua filha, recém-formada em agronomia, Ana Laura Lovato, e o consultor

agronômico com larga experiência na cultura canavieira, Mateus Piccoli, para criar a Estação Agrícola Agro Bota, um espaço destinado para as empresas de insumos desenvolver ensaios que se transformarão em vitrines vivas dos resultados das tecnologias.

Em conversas antigas com Sergio Bota, ele sempre disse que o DNA de inovação de sua operação vinha metade de sua veia empreendedora, e a outra de tornar a atividade

canavieira atraente para seus filhos, o que parece que começa a dar certo, tamanho o envolvimento de Ana Laura com o projeto da estação.

“Eu vejo esse projeto como uma oportunidade de ouro para um recémformado, pois poderemos acompanhar de perto a aplicação e resultados de diversas tecnologias de ponta de insumos, o que me trará conhecimento não apenas delas, mas de como executar os manejos corretos”, disse Ana Laura, que também ressalta a importância do empreendimento como oportunidade de fazer network dentro do mundo profissional técnico canavieiro.

Já Picoli, profissional com mais de vinte anos de experiência em cana-de-açúcar trabalhando grande parte de sua carreira para um tradicional grupo sucroenergético da região e que agora dá os primeiros passos como consultor, avalia a criação da estação como um suporte necessário na disseminação do conhecimento tecnológico.

“Ter uma área com diversos experimentos tão próxima vai ser útil aos produtores para tomarem a decisão de qual tecnologia adotar em seus manejos, isso porque além de checar o desempenho no campo, aqui também será um ponto de encontro com técnicos da indústria de insumos preparados para a transferência de conhecimento e troca de ideias”, disse Mateus que também lembrou do aspecto “prático” do local: “A cana será tratada aqui como se estivesse em uma fazenda normal, expressando resultados muito próximos com que o produtor terá na atividade dele”.



Escaneie o Código QR para mais informações

Os agrônomos Mateus Piccoli e Ana Laura Lovato lideram o empreendimento que espera aproximar a tecnologia da realidade dos produtores

Bom negócio

Outro ponto interessante da criação da estação é a geração de mais uma fonte de renda para a operação. Isso porque no modelo, as marcas de insumos investem em seus espaços experimentais um valor aproximado referente os custos de plantio de um novo canavial, além de fornecerem os insumos, tecnologias de ponta, que muito provavelmente entregarão produtividade na hora do corte.

Fora o fato de aproveitarem o que traz mais resultados para o restante do canavial.

Logística

O desenho de todo projeto também chama atenção, desde o fato do acesso à fazenda, bem próxima da rodovia que liga Sertãozinho a Jaboticabal, o aproveitamento da estrutura da sede para a realização de eventos e palestras e o desenho dos espaços para cada empresa, foram divididas 16 áreas, oito de cada lado, num formato retangular. No meio foi aberto um carreador, onde os visitantes poderão ter um amplo eito de cana para analisar o seu desempenho. 🌱



Destaque 1

Fernanda Clariano



Mulheres consolidam seu espaço e impulsionam nova comunicação no setor bioenergético

Evento em Ribeirão Preto destacou o papel estratégico das mulheres para fortalecer a comunicação, a imagem e a credibilidade da bioenergia no Brasil

O setor bioenergético ganhou, mais uma vez, um espaço de escuta, troca e inspiração com a realização da 14ª edição do Cana Substantivo Feminino. O encontro, que já se consolidou como referência

nacional quando o assunto é protagonismo feminino na agroindústria canavieira, reuniu vozes diversas, trajetórias inspiradoras e discussões que apontam para o futuro do setor mais inclusivo, mais estratégico e melhor

conectado com a sociedade.

Realizado no dia 26 de março, no Centro de Cana do Instituto Agrônomo (IAC), em Ribeirão Preto, o evento reuniu cerca de 600 participantes de diferentes regiões do país. Mulheres que atuam dentro e fora da porteira estiveram presentes para compartilhar experiências, fortalecer redes e ampliar o debate sobre os desafios e oportunidades no agro e na bioenergia.

Ao longo da programação, o evento promoveu painéis temáticos que evidenciaram não apenas a força feminina, mas também a capacidade dessas profissionais de transformar realidades dentro de suas empresas e comunidades.

Um dos destaques foi o painel **“O Poder da Comunicação”**, que trouxe à tona a necessidade urgente de o setor bioenergético investir em estratégias mais estruturadas, contínuas e baseadas em dados. As participantes ressaltaram que comunicar bem vai além de informar, é construir confiança, aproximar a sociedade e posicionar a bioenergia como protagonista na transição energética.

Já no painel **“Elas Produzem com Excelência”**, mulheres que atuam diretamente na produção compartilharam experiências práticas e resultados expressivos, mostrando que eficiência, inovação e sustentabilidade caminham lado a lado no campo e que a presença feminina tem sido decisiva nesse avanço.

Histórias de transformação pessoal ganharam espaço no painel **“A cana mudou a minha vida”**, onde depoimentos emocionantes mostraram como o setor abriu portas, gerou oportunidades e mudou trajetórias profissionais e familiares. As narrativas reforçaram o impacto social da bioenergia e o papel das mulheres como agentes dessa mudança.

Outro momento marcante foi o **“Momento Mulheres Vivas”**, que trouxe relatos profundos e inspiradores da gerente de sustentabilidade da Lins Agroindustrial e a Guarda Civil Metropolitana Feminina de Ribeirão Preto. A troca de experiências entre lideranças, como representantes da área de sustentabilidade e da segurança pública, emocionou o público ao abordar desafios, superações

e conquistas que vão além do ambiente profissional.

Encerrando a programação temática, o painel **“Como conquistar uma vaga e crescer no agro e no setor bioenergético”** ofereceu orientações práticas e inspiradoras para quem busca ingressar ou se desenvolver na área. As participantes compartilharam estratégias, desafios enfrentados e caminhos possíveis para construir uma carreira sólida no setor.

Todos os painéis contaram com a presença de mulheres que se destacam em suas áreas de atuação, profissionais que vieram de diferentes partes do Brasil para dividir conhecimento, vivências e perspectivas, reforçando a diversidade e a força do setor.



Luciana Paiva, idealizadora do 14º Cana Substantivo Feminino

Para a organizadora do evento, Luciana Paiva, o encontro reafirma o papel das mulheres na transformação da bioenergia. “Este evento mostra que as mulheres estão cada vez mais preparadas, conectadas e protagonistas. Nosso objetivo é dar voz, gerar oportunidades e fortalecer uma comunicação mais verdadeira e estratégica para o setor”. 🌱



Destaque 2

Fernanda Clariano



Painéis marcados por protagonismo e muito conhecimento



Inovação e potência no campo

A Revista Canavieiros acompanhou estratégias e lançamentos de gigantes do agro voltados à eficiência e conectividade no setor sucroenergético

O agronegócio brasileiro avança de forma consistente rumo à integração tecnológica, à conectividade e à eficiência operacional. Dois movimentos estratégicos de grandes fabricantes de máquinas agrícolas reforçaram o papel da tecnologia como motor de transformação no campo. Convidada pela John Deere e Massey Ferguson, a reportagem da Revista Canavieiros participou de experiências exclusivas ao lado de um grupo de jornalistas especializados. As iniciativas anteciparam tendências, lançamentos e

direcionamentos que devem pautar o agronegócio brasileiro nos próximos anos.

Na visita à Casa John Deere, realizada no dia 23 de março, o conceito de agricultura conectada foi apresentado não apenas como tendência, mas como realidade em consolidação. A proposta da empresa, reforçada durante a Agrishow, posiciona o produtor no centro de um ecossistema que integra máquinas, dados e decisões em tempo real.



Da esquerda para a direita, Alfredo Miguel Neto, Rodrigo Bonato, Valério Wagner e Cristiano Correia

“O Brasil hoje é um laboratório a céu aberto de sustentabilidade para o mundo”, afirmou Alfredo Miguel Neto, diretor de Assuntos Corporativos e Comunicação para a América Latina, destacando o papel estratégico do país, tanto na produção de alimentos quanto na geração de energia renovável.

A visão de proximidade com o produtor também foi reforçada por Rodrigo Bonato, vice-presidente de Vendas e Marketing para a região. “Mais do que se sentirem em casa, queremos que entendam que esta é a casa deles”, disse, ao explicar o conceito da Casa John Deere como um espaço de troca e construção conjunta de soluções.

Essa abordagem se traduz em um portfólio estruturado por etapas do sistema produtivo, como explicou Valério Wagner, diretor de Marketing: “Não se gerencia uma máquina isoladamente, mas sim todo o sistema produtivo”. A integração entre plantio, tratamentos culturais, colheita e logística foi um dos pilares apresentados e reforçados

na Agrishow 2026.

Outro destaque foi a evolução tecnológica das máquinas, com automação avançada, conectividade via satélite e suporte remoto. “Cada máquina é hoje o coração de um ecossistema que integra dados, conectividade e suporte contínuo”, afirmou Cristiano Correia, vice-presidente de Sistemas de Produção. Ele também ressaltou o avanço no desenvolvimento de motores a etanol, alinhando inovação à sustentabilidade.

Se a John Deere reforçou o conceito de integração, a experiência com a Massey Ferguson evidenciou, na prática, como a tecnologia impacta diretamente a produtividade e os custos, especialmente no setor sucroenergético.

Durante o evento no dia 7 de abril em Bebedouro, que reuniu jornalistas para demonstrações e test drives, equipamentos como o trator MF série 9S e a plantadeira Momentum anteciparam soluções que, na Agrishow, se confirmaram como apostas da marca para 2026.



Lucas Zanetti, gerente de Marketing de Produto da Massey Ferguson

“O produtor hoje busca reduzir custo e aumentar produtividade. Com essas novas tecnologias, conseguimos atuar nos dois pontos”, destacou Lucas Zanetti, gerente de Marketing de Produto. “Em operações pesadas, como preparo de solo, já temos resultados que indicam redução significativa no consumo de combustível, podendo chegar a até 30%”.

A robustez das máquinas e a transmissão continuamente variável (CVT) surgem como diferenciais importantes para operações em larga escala, garantindo melhor aproveitamento da potência com menor consumo e desgaste.

Já a plantadeira Momentum amplia o debate sobre eficiência, com ganhos operacionais relevantes. Com maior autonomia e capacidade de trabalho, o equipamento pode ultrapassar 150 hectares plantados por dia, além de elevar a eficiência em até 15%, impacto direto em áreas de renovação de canaviais.

Outro ponto convergente entre as duas fabricantes, é o avanço definiti-

vo da digitalização no campo. Plataformas que permitem planejar, monitorar e analisar operações em tempo real deixam de ser diferenciais e passam a integrar o cotidiano da produção agrícola.

Esse movimento indica uma mudança no perfil do produtor, que passa a demandar não apenas máquinas mais potentes, mas soluções completas, capazes de oferecer previsibilidade, controle e inteligência na gestão. 🌱

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

   @copercana

 youtube.com/copercanaoficial

 www.copercana.com.br

A partir do Cooperativismo vamos juntos colorir o futuro do mundo.

Com cores que se estendem pelo verde da sustentabilidade, o azul da governança e o laranja do compromisso social.

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


COPERCANA

COPERCANA

SUSTENTÁVEL | ESG

O nosso presente é cuidar do futuro



Fernanda Clariano



Entre crise e eficiência, mecanização e gestão ditam o ritmo da cana

Na 27ª edição do Seminário de Mecanização e Produção de Cana, especialistas destacam custos elevados, papel do etanol e a urgência por eficiência operacional e qualificação no campo

Em um cenário de juros elevados, crédito restrito e forte pressão sobre custos, a 27ª edição do Seminário de Mecanização e Produção de Cana reforçou uma mensagem central ao setor sucroenergético de que sobreviver e avançar exige gestão rigorosa, eficiência operacional e uso estratégico da tecnologia.

O evento foi realizado nos dias 18 e 19 de março, em Ribeirão Preto, e reuniu especialistas, gestores e empresas para discutir os principais desafios e caminhos da cadeia produtiva da cana.



Dib Nunes, idealizador do 27º Seminário de Mecanização e Produção de Cana

Na abertura, o diretor do Grupo IDEA, Dib Nunes, contextualizou o momento econômico e destacou a necessidade de disciplina financeira. “O agronegócio como um todo está sendo impactado por juros altos e dificuldades de financiamento”, afirmou. Para ele, o etanol surge como um importante aliado em períodos de instabilidade. “É um produto que entra no tanque e, em poucos dias, gera caixa para a empresa”.

A resiliência, segundo Nunes, está diretamente ligada à estrutura das empresas. “Quem está organizado suporta melhor os ciclos. Quem não está, sente mais”, resumiu.

Durante todo o dia, a redução de custos apareceu como um dos principais eixos do debate. O sócio-diretor do Pecege, João Rosa, aprofundou a discussão ao detalhar o peso das operações nesse cenário. Segundo ele, o custo médio para formação de um canal gira em torno de R\$ 19 mil por hectare, sendo aproximadamente metade destinada às operações. Já a colheita mecanizada pode chegar a R\$ 48 por tonelada.

Diante disso, a eficiência operacional se torna decisiva. “A média do setor está entre 500 e 600 toneladas por máquina/dia, mas os mais eficientes atingem até 850 toneladas. É esse nível que precisamos buscar”, afirmou.

Outro ponto crítico é o aproveitamento do tempo. “De um total de 24 horas, cerca de sete são perdidas. Isso representa um terço da operação”, alertou, destacando o potencial de ganho com ajustes de processos. Segundo ele, ampliar as horas efetivas de trabalho pode reduzir significativamente a necessidade de máquinas.

A inovação tecnológica também ganhou espaço no seminário, com a apresentação de equipamentos mul-



Da esquerda para a direita, João Rosa (Botão), Luiz Carlos Dalben e Douglas Rocha

tifuncionais voltados à redução de custos e aumento da eficiência, como implementos que combinam preparo de solo e incorporação de palha.

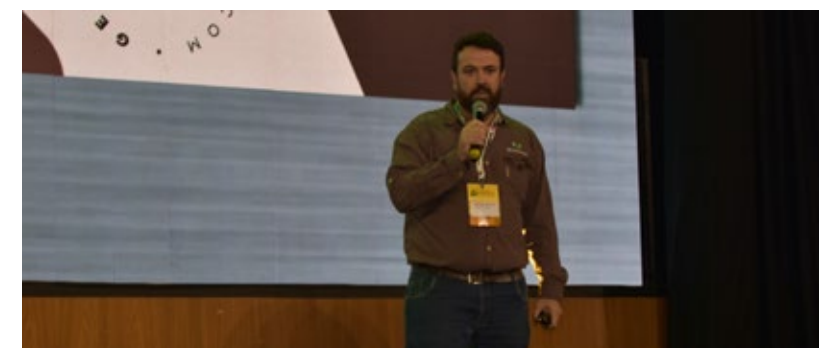
Mas, apesar dos avanços, um problema antigo segue limitando o desempenho do setor: a falta de mão de obra qualificada.

O consultor Luiz Carlos Dalben chamou atenção para esse gargalo. “Avançamos muito em tecnologia, mas ainda enfrentamos problemas de décadas atrás, principalmente na qualificação”, afirmou. Para ele, treinamento contínuo e acompanhamento em campo são indispensáveis para garantir resultados consistentes.

Na mesma linha, Douglas Rocha, da AGCO, reforçou que tecnologia sem conhecimento não entrega desempenho. “Não basta adquirir máquinas modernas. É preciso entender solo, operação e configuração para extrair o máximo rendimento”, destacou.

Ajustes para ganhar produtividade

No segundo dia, o foco se voltou às estratégias para elevar produtividade e qualidade da matéria-prima sem perder o controle dos custos.



Graciano Balotta - Agrícola Novamérica

Entre os destaques, Graciano Balotta, da Agrícola Novamérica, enfatizou que a competitividade está no equilíbrio entre produtividade e eficiência. Diante da queda nos preços do ATR, a gestão operacional precisa ser ainda mais criteriosa.

A experiência da empresa mostrou ganhos relevantes com ajustes na velocidade de colheita, definidos com base em dados e condições de campo. A prática elevou a produtividade por máquina e reduziu a necessidade de ampliação de frota, contribuindo para a redução de custos.

Embora o aumento da velocidade traga impactos na qualidade da matéria-prima, como maior impureza vegetal, a avaliação econômica indica que, em determinados cenários, os ganhos operacionais podem compensar essas perdas.

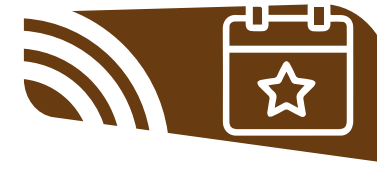
Outras contribuições reforçaram o papel da tecnologia e da análise de dados. Soluções baseadas em inteligência artificial indicaram que até metade das áreas avaliadas não necessitava de intervenção mecânica, abrindo espaço para cortes significativos de custos.

O seminário também foi marcado por uma homenagem ao engenheiro Eduardo Cunali Defilippi, reconhecido como um dos pioneiros da mecanização no setor.

Outro momento de destaque foi o Prêmio Usinas Campeãs de Produtividade Agrícola, promovido pelo Grupo IDEA em parceria com o CTC, que reconhece as usinas com melhor desempenho com base em produtividade, qualidade da matéria-prima e idade do canavial. Confira os destaques no Prêmio Usinas Campeãs – Safra 25/26. 🏆



Neste ano, a campeã brasileira foi a Usina São João, de Araras



Fernanda Clariano



Cana Summit 2026 celebra 50 anos da ORPLANA e projeta futuro promissor para o setor sucroenergético

Evento reuniu autoridades, especialistas e produtores em Ribeirão Preto e marcou o avanço histórico do Consecana reforçando o protagonismo do Brasil na transição energética

Em um cenário global marcado por incertezas energéticas, pressões de mercado e desafios climáticos, o setor sucroenergético brasileiro reafirma sua força apoiado em um elemento central, que é a resiliência do produtor rural. Foi com essa mensagem que teve

início o Cana Summit 2026, evento que, além de discutir o futuro da atividade, celebrou os 50 anos da ORPLANA - Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil, entidade que há cinco décadas representa e defende os interesses dos canavieiros no país.

Realizado nos dias 15 e 16 de abril, em Ribeirão Preto, o encontro reuniu lideranças políticas, especialistas e produtores em torno de uma agenda estratégica para o setor. A abertura destacou não apenas a trajetória da entidade, mas também os caminhos para enfrentar os desafios atuais e futuros.

Na ocasião, autoridades reforçaram a importância econômica e social da cadeia sucroenergética. O governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, ressaltou o peso da cana-de-açúcar nas exportações e no desenvolvimento estadual, atribuindo esse protagonismo à coragem histórica dos produtores. Já o governador de Mato Grosso do Sul, Eduardo Riedel, destacou o papel estratégico da cana em meio à crise global do petróleo, apontando que o setor ajuda a amortecer impactos internacionais.

Para o CEO da ORPLANA, José Guilherme Nogueira, o momento é simbólico. Além de celebrar cinco décadas de atuação, o evento consolida o papel da entidade na articulação entre produtores, mercado e poder público. Segundo ele, a escolha de Ribeirão Preto para esta edição reforça o papel da região como principal pólo canavieiro do país.

Debate técnico e desafios globais

A programação do primeiro dia antecipeu discussões centrais para o setor, com painéis sobre geopolítica, mercado e inovação. Temas como a competição entre etanol de milho e de cana, os impactos da volatilidade do petróleo e o custo de insumos agrícolas estiveram no centro dos debates.

Especialistas destacaram que, embora o cenário internacional seja desafiador, ele também abre oportunidades para o Brasil liderar a transição energética, impulsionado pelo etanol e pela bioenergia. A avaliação predominante é de que a cana-de-açúcar seguirá relevante, desde que acompanhada por inovação e adaptação.

Consecana - avanço histórico na remuneração do produtor

Um dos momentos mais aguardados do Cana Summit 2026 foi a formalização do novo acordo do Consecana-SP, considerado um marco para a relação entre produtores e indústria.



Da esquerda para a direita, Luciano Rodrigues (Unica), Evandro Gussi (Unica), Roberto Cestari (ORPLANA) e José Guilherme Nogueira (ORPLANA) formalizaram o acordo durante o evento

O memorando firmado entre a ORPLANA e a Unica - União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia, estabelece mudanças relevantes no modelo de remuneração da cana-de-açúcar. Entre os principais pontos, está a criação de um fator adicional de 4,5% garantido ao produtor, além de ajustes retroativos às safras recentes.

O novo modelo também prevê avanços na governança, com auditoria independente, revisão periódica das regras e maior transparência na formação dos preços do ATR - Açúcar Total Recuperável. A proposta busca aumentar a previsibilidade e fortalecer a confiança entre os elos da cadeia.

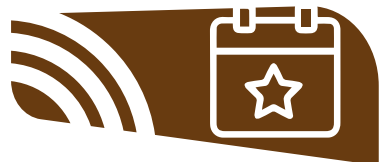
Para presidente do Conselho Deliberativo da ORPLANA, Roberto Cestari, o acordo representa um passo consistente rumo a um ambiente mais equilibrado. Segundo ele, o fortalecimento do Consecana é essencial para garantir segurança econômica ao produtor, que continua sendo a base de toda a cadeia.

Ao longo do evento, uma mensagem se repetiu entre discursos e debates - a força do setor está diretamente ligada à capacidade de adaptação do produtor. Em meio a custos elevados, instabilidade geopolítica e mudanças regulatórias, a atividade canavieira segue sustentada por quem está no campo.



Do cenário global aos desafios no campo, o Cana Summit 2026 reuniu especialistas para debater os rumos da energia, da produção e do papel do produtor no futuro do agro





Fernanda Clariano



CTC inaugura unidade inédita e aposta em sementes sintéticas para dobrar a produtividade da cana

Com investimento bilionário e tecnologia de ponta, nova planta em Piracicaba promete transformar o plantio e impulsionar a bioenergia sustentável no Brasil

O setor sucroenergético brasileiro acaba de dar um passo decisivo rumo ao futuro. O Centro de Tecnologia Canavieira inaugurou, em Piracicaba - SP, a primeira unidade do mundo dedicada à produção de sementes sintéticas de cana-de-açúcar, uma inovação que promete redefinir completamente o modelo de plantio da cultura.

A iniciativa representa a consolidação de mais de uma década de pesquisa e desenvolvimento. Foram 13 anos de trabalho, cerca de 150 especialistas envolvidos e investimentos que somam aproximadamente R\$ 1 bilhão até a fase comercial. Somente na construção da unidade e no desenvolvimento das tecnologias embarcadas, mais de R\$ 100 milhões foram aplicados, com apoio estratégico da FINEP e do BNDES.

A tecnologia de sementes sintéticas inaugura uma mudança estrutural no sistema produtivo. Em vez das tradicionais mudas, que demandam cerca de 16 toneladas por hectare, o novo modelo utiliza apenas 400 quilos de sementes. O impacto é imediato: redução expressiva de custos logísticos, ganho de eficiência operacional e avanços significativos em sustentabilidade.

Outro benefício relevante é a eliminação da necessidade de viveiros, liberando até 5% da área agrícola hoje destinada à produção de mudas, o equivalente a cerca de 500 mil hectares. Além disso, o novo sistema reduz riscos fitossanitários, aumenta a uniformidade dos canaviais e acelera a introdução de novas variedades no campo.

Segundo o diretor comercial do CTC, Luiz Antônio Dias Paes, a inovação enfrenta um problema histórico do setor. “Hoje, mais de 80% das mudas utilizadas têm origem em cana comercial, muitas vezes de cortes avançados, o que compromete o potencial produtivo. A muda é a base do canavial, que permanece por cerca de cinco anos no campo. Precisamos rever esse padrão”, afirmou.

Embora ainda opere com caráter demonstrativo, a nova unidade já incorpora automação avançada e capacidade de produção em escala, sinalizando o futuro da agricultura de precisão aplicada à cana.

Visão estratégica e impacto global

O projeto integra a “Visão 2040” do CTC, que tem como objetivo dobrar a produtividade dos canaviais brasileiros sem expansão de área, um desafio diretamente conectado às agendas globais de segurança alimentar e descarbonização.



Da esquerda para a direita, Roberto Pogetti, César Barros e Luiz Antônio Elias

Para Roberto Pogetti, presidente do conselho de administração do CTC, o setor sucroenergético tem papel central nesse cenário. “O mundo precisa produzir mais alimentos e, ao mesmo tempo, reduzir emissões. O Brasil pode contribuir com ambos por meio do açúcar e do etanol, mas isso depende diretamente de ganhos de produtividade”, destacou.

O CEO do CTC, Cesar Barros, reforçou a urgência da transformação. “A produtividade dos canaviais brasileiros está praticamente estagnada há duas décadas, enquanto os custos seguem em alta. Estamos iniciando

um novo ciclo, saindo de uma fase de investimento em inovação para uma etapa de escala e aplicação prática no campo”, afirmou.

Barros ressaltou ainda que as sementes sintéticas são parte de uma estratégia mais ampla, que inclui melhoramento genético de precisão, biotecnologia e soluções integradas. “O diferencial não está em uma tecnologia isolada, mas na combinação delas”, explicou.

Representando a FINEP, Luiz Antônio Elias destacou o caráter estratégico da iniciativa. “Essa inauguração não é apenas a entrega de uma infraestrutura, mas a materialização de uma agenda voltada a aumentar produtividade, reduzir custos e elevar a sustentabilidade”, disse.

Ele também enfatizou o protagonismo brasileiro. “A cana-de-açúcar é mais do que uma cultura agrícola, é um ativo estratégico para a segurança energética e a competitividade internacional”, afirmou.

A inovação já mobiliza toda a cadeia produtiva, incluindo fabricantes de máquinas agrícolas como a John Deere, a TT do Brasil e a Tatu Marchesan, que desenvolvem plantadoras específicas para o novo sistema. Os equipamentos, já em versão 2.0, incorporam avanços em automação e precisão, elevando a capacidade de plantio de 8 para até 50 hectares por dia.



Para lideranças do setor, como Rubens Ometto, presidente do conselho da Cosan e da Raízen, o avanço tecnológico é decisivo para a competitividade. “É fundamental que o setor evolua com mais velocidade para competir com outras culturas agrícolas. Estou confiante nos resultados”, afirmou. 🌱



**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

 @lojasopercana  /lojasopercana





O momento de ouro: A qualidade fisiológica e o sucesso da semente de amendoim

Prof. Edvaldo Ap. Amaral da Silva e Dr. Gustavo Roberto Fonseca de Oliveira

FCA-UNESP-Botucatu- e-mail: amaral.silva@unesp.br

Para o produtor de sementes, a busca pela excelência é um equilíbrio constante entre a biologia da planta e as janelas de oportunidade que o clima oferece. No caso do amendoim (*Arachis hypogaea* L.), esse desafio é acentuado por uma característica única: o florescimento contínuo e indeterminado. Diferente de outras culturas onde a maturação ocorre de forma uniforme em toda a planta, o amendoim apresenta, em uma mesma planta, vagens em estádios de desenvolvimento completamente distintos. Essa particularidade exige que o produtor de sementes compreenda o que acontece no interior de cada vagem durante o processo de maturação. Estudos realizados na UNESP-FCA-Botucatu em parceria com a Copercana revelaram que a semente de amendoim, especificamente as do grupo Virgínia (Runner), percorre um caminho longo até atingir o seu potencial máximo de qualidade fisiológica. Existe um conceito fundamental que todo produtor deve dominar: a diferença entre a maturidade de massa (o que significa o máximo peso seco da semente) e a qualidade fisiológica plena (completa). Muitas vezes, ao observar que as sementes já preencheram a cavidade da vagem e atingiram o seu peso máximo, o produtor pode ser tentado a iniciar o arranquio das plantas no campo (colheita). No entanto, a pesquisa realizada com o apoio da Copercana mostra que o peso máximo da semente é apenas o começo da fase de maior ganho qualitativo (germinação, vigor e longevidade).

O peso não é tudo: A importância da maturação tardia

A semente de amendoim atinge o seu peso seco máximo por volta dos 57 dias após o florescimento. Nesse ponto, ela parece pronta, mas é o que acontece entre os 57 e os 76 dias após a abertura da flor que define o lucro ou o prejuízo futuro no armazém. Esse período é conhecido como maturação tardia. Durante essas semanas extras após o

máximo enchimento, embora a semente não ganhe mais peso, ela passa por uma reorganização celular e bioquímica bastante importante para sua conservação a longo prazo. É neste momento que ocorre a síntese de proteínas de proteção e o refinamento das membranas celulares, processos que conferem à semente o que chamamos de vigor e longevidade (que é vida de prateleira da semente). Uma semente colhida precocemente pode germinar em laboratório, mas dificilmente terá força para emergir em condições adversas de campo ou para resistir a seis ou mais meses de armazenamento no barracão ou câmara fria. A pesquisa feita demonstrou que sementes colhidas com 76 dias após o florescimento (vagem preta) apresentam uma capacidade de sobrevivência drasticamente superior. Em testes de deterioração controlada, sementes imaturas perderam a viabilidade em poucos dias, enquanto aquelas que completaram o ciclo de maturação mantiveram-se vigorosas e prontas para o plantio na safra seguinte. Claro que não é possível aguardar que todas as vagens se tornem pretas para decidir a colheita, pois isso trará perdas também. O melhor a ser feito é estabelecer uma proporção de maturação mínima (índice de maturidade), o que será discutido na próxima oportunidade.

O papel do clima e o efeito da planta mãe

Além do tempo cronológico, a qualidade da semente é “programada” pelo ambiente em que a planta mãe cresce. O clima durante o enchimento das vagens atua como um sinalizador biológico, ou seja, temperaturas moderadas e uma disponibilidade hídrica equilibrada são essenciais para que a planta consiga transferir todos os componentes necessários (assimilados) para a semente em formação. O estudo também evidenciou que a soma térmica (o calor acumulado durante o ciclo do amendoim) desempenha um papel vital da seguinte forma: anos com melhores condições climáticas (temperaturas moderadas e água



Professor Edvaldo Amaral ao lado de técnicos do Projeto Amendoim da Copercana

disponível) resultam em sementes de melhor qualidade fisiológica, com uma estrutura interna mais robusta para suportar o armazenamento. Isso significa que o produtor precisa estar atento às variações climáticas a cada safra. Isso é importante pois um lote de sementes de amendoim produzido em um ano de estresse hídrico severo e temperaturas elevadas no final do ciclo pode não ter a mesma vida útil de prateleira que um lote produzido sob condições mais amenas, mesmo que ambos tenham sido colhidos com a mesma idade. Dessa forma, o monitoramento do clima torna-se uma ferramenta de gestão na produção de sementes de amendoim, ajudando a decidir quais lotes devem ser comercializados primeiro conforme a condição de clima ocorrida durante a produção.

Estratégias práticas para a colheita de sementes de amendoim com alta qualidade

Para aplicar os conhecimentos da pesquisa no dia a dia, o produtor de sementes deve adotar algumas práticas de manejo. A primeira delas é a marcação rigorosa do início do florescimento das plantas no campo, que pode variar ano após ano. Como o amendoim possui várias floradas, focar naquelas flores que representam o maior percentual da produção futura é essencial para calcular a janela de 76 dias ou próximo desse período. Antecipar a colheita para fugir de uma

previsão de chuva pode parecer prudente a princípio, mas se essa antecipação ocorrer antes da maioria das sementes completarem o desenvolvimento, o custo será pago em baixo vigor e maior taxa de descarte no beneficiamento. Outro ponto crucial é o cuidado na pós-colheita. Sementes imaturas possuem tecidos mais frágeis ao dano mecânico e são “portas abertas” para a entrada de fungos de armazenamento logo após o descasque. Portanto, esperar o tempo certo para o arranquio é uma garantia de proteção extra contra danos físicos e sanitários que reduzem o valor comercial da semente. Em conclusão, a excelência na produção de sementes de amendoim exige monitoramento da maturação. O peso da semente garante o volume para se calcular a produção final, mas o vigor da semente garante o mercado que preza pela qualidade (germinação, vigor, longevidade e sanidade). Ao respeitar o período de maturação tardia do amendoim e compreender os detalhes do clima sobre a planta, o produtor eleva o patamar da sua produção, entregando ao mercado uma matéria prima diferenciada (semente) que é, de fato, o motor de uma lavoura de alta produtividade. 🌱

Referência bibliográfica

Okada, M. H. et al. (2021). Acquisition of the physiological quality of peanut seeds during maturation. PLoS ONE.



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

Operação completa de pulverização agrícola com drone, pronta para trabalhar imediatamente. Equipamentos organizados, revisados e em pleno funcionamento.

- Kit 1 - Drone DJI Agras T20P 20L + dispenser de sólidos + 3 baterias + Carregador + Controle com baterias extras. Estrutura completa com gerador, misturador de calda 320 litros, tanque de água 1.000 litros. Mobilidade total com Chevrolet S10 LTZ 4x4 + carreta preparada para operação. Conta ainda com antena Starlink e kit completo de acessórios profissionais, incluindo estação meteorológica, medidores e equipamentos de apoio. Estrutura completa por R\$ 247.000,00.
- Kit 2 - Drone DJI Agras T20P 20L + dispenser de sólidos + 3 baterias + Carregador + Controle com baterias extras. Estrutura completa com gerador,

misturador de calda 320 litros, tanque de água 1.000 litros. Mobilidade total com Ford Ranger 4x4 + carreta preparada para operação. Estrutura completa por R\$ 198.000,00.

- DJI Mavic 3 Multispectral, equipamento completo, ideal para agricultura de precisão, mapeamento e monitoramento de lavouras. Pronto para operar, com alto nível de tecnologia e precisão nos dados. Acompanha: 1 drone DJI Mavic 3 Multispectral, controle remoto DJI CR Pro, 2 pares de hélices reserva, protetor de gimbal, carregador de bateria triplo, maleta de transporte original, 4 baterias DJI Enterprise e BASE RTK Xrobots. Equipamento completo, revisado e pronto para uso imediato em campo. Valor R\$ 39.500,00

Tratar com Tiago pelo telefone: (16) 99705-9293

VENDE-SE

- Capota de fibra para caminhonete Frontier SL em bom estado de conservação, Monte Alto-SP

Tratar com Mateus pelo telefone: (16) 99792-1747

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

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

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

VENDE-SE

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

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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

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

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

VENDEM-SE

- 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

Acesse: sicoobcocred.com.br/classificados
e conheça nossa Seção de Classificados
(16) 2105.3800 | (16) 9 8131.5500
patrimonio@sicoobcocred.com.br
cocred.oficial

VEÍCULOS

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

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

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

Veículo Honda, PCX 160 ABS | Placa: CDM0F21 | Ano/Modelo 2023/2023 | Chassi: 9C2KF5210PR008076
Com 9.972 Km Rodados

Veículo Mitsubishi, Pajero GLS 3.2 SUV, Cor: Prata, Combustível: Diesel | Placa: DWC6J47
Ano/Modelo: 2008/2008 | Chassi: JMYLYV98W8JA02325 | Com 282.630 Km Rodados

Veículo Fiat, Fiorino Furgão Refrigerada 1.4, Cor: Branca, Combustível: Álcool/Gasolina | Placa: FXS4180
Ano/Modelo 2014/2015 | Chassi: 9BD265122F9019970 | Com 168.077 Km Rodados

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

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

Moto Honda, Modelo Biz 125 ES, Cor: Preta | Placa EOU8J57 | Ano/Modelo 2012/2013
Com 16.262 Km Rodados | Chassi 9C2JC4820DR027699

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: BTZ2B489 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 327.458 KM

Automóvel Scania | Modelo G410 A6x2 | Placa: ENG4F59 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 409.939 KM

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: FCZ7G57 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 367.820 KM

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: FUC4F78 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 362.009 KM

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: FUM1C58 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 382.617 KM

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: FXH0D48 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 355.433 KM

Automóvel Scania | Modelo R500 A6x4 | Placa: GDK0F98 | Cor: Branca | Ano/Modelo: 2020/2020
Combustível: Diesel | Rodados: 362.385 KM

TERRENOS

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

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

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

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

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

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

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

IMÓVEIS URBANOS

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

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

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

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

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

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

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

Prédio comercial | Matrícula Nº 40.537 | prédio comercial com área construída de 559,75 m² e terreno de 519,23 m² | Avenida Rosa Celestino, nº 200, Monterrey I, em Jaboticabal (SP)

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

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

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

Imóvel residencial | Matrícula Nº 7.304 | Área útil: 400m² | Área construída: 266,75m²
Localização: Rua Charles Lindemberg, nº 2-75, Parque Jardim Europa, no Município de Bauru (SP)

IMÓVEIS RURAIS

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

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

Matrícula Nº 18.009 | Área: Gleba de terras com área de 1.167,8643 hectares | Fazenda Beira Rio, situada no município de Luciara, comarca de São Felix do Araguaia (MT)

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



Cultura

Acesse: revistacanaiveiros.com.br



Cultivando a Língua Portuguesa

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

Renata Carone Sborgia

1) Mas ou Mais?

Dúvida: Quando usar cada um?

Resposta:

Mas: É uma conjunção que indica oposição (equivale a porém entretanto).

Ex: "Queria sair, mas está chovendo."

Mais: Indica quantidade ou intensidade (oposto de menos).

Ex: "Quero mais um pedaço de bolo."

2) A gente ou Agente?

Dúvida: Escreve junto ou separado?

Resposta:

A gente: Locução que equivale a

"nós". Escreve-se sempre separado.

Ex: "A gente vai ao cinema."

Agente: Substantivo que indica quem faz algo ou uma profissão.

Ex: "O agente de viagens ligou."

3) Onde ou Aonde?

Dúvida: Tem diferença de movimento?

Resposta:

Onde: Indica lugar fixo, permanência.

Ex: "Onde você mora?"

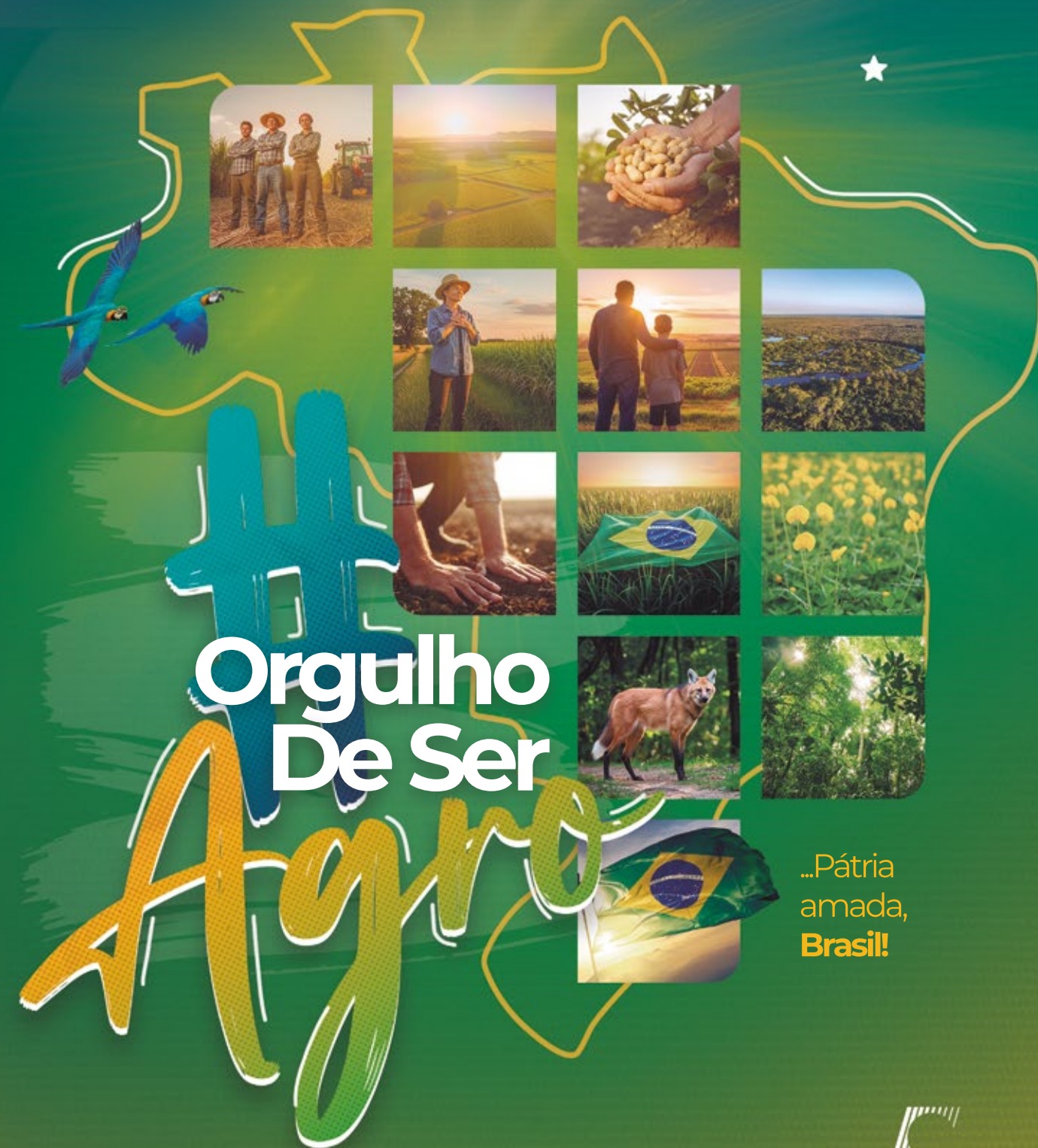
Aonde: Indica movimento ou destino (acompanha verbos que pedem a preposição "a").

Ex: "Aonde você vai com tanta pressa?"



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

Ouviram do Ipiranga as margens plácidas...



...Pátria amada, Brasil!





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

+ produtividade
+ força
+ COCRED

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

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

COCRED

Mais parceria. Mais proximidade.

— — —  SICOOB **COCRED**

#OrgulhoDeSerAgro

Seja um *cooperado* **Copercana** ★

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

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



COPERCANA