REVISTA
COPLACANA
Ano IV • Nº 22 • Março/Abril 2021

COPLACANA
ORGULHO DO AGRO

Balanço positivo: Massey Ferguson Coplacana supera expectativa de vendas

19. 2020: Conexão à distância para continuar o nosso legado

32. 7ª edição da CoplaCampo totalmente online

34. Prêmio revela potências femininas do agronegócio

FECHAMENTO AUTORIZADO - PODE SER ABERTO PELA ECT

SILOS PARCEIROS

Razão Social	Cidade	Telefone
CEAGESP ARARAQUARA	Araraquara	**16** 3336.7878
CEREAIS BOM JESUS ARARAS	Araras	**19** 99994.2721
CEAGESP AVARÉ	Avaré	**14** 3732.1952
BARIGRAOS ARMAZENAGEM E COMÉRCIO	Bariri	**14** 99735.8809 (Bárbara)
VIP MILANI & CIA	Bariri	**14** 3662.8302
CEAGESP BAURU	Bauru	**14** 3238.2099
SILO OCTAVIANO	Bernardino de Campos	**14** 99975.2330 (Fabiana)
RFA CEREALISTA	Campina do Monte Alegre	**15** 3271.1737 | 3271.1086
CEREALISTA TRAVESSÃO	Cardoso	**17** 9.8127.6056 | 3453.2260
CEREALISTA CERQUEIRA CESAR	Cerqueira César	**14** 3714.1494 | **14** 99756.4095
ANTONIO CARLOS SEBASTIANI	Cerquilho	**15** 3284.3891
YUKAER ARMAZENS GERAIS	Estiva Gerbi	**14** 3762.2612
ASPRI COMERCIO DE CEREAIS	Itaju	**14** 99794.7127 (Jeferson)
TAGUI COMÉRCIO DE CEREAIS	Itapetininga	**15** 3273.1908 | **15** 3271.9999
REGIONAL SILOS	Itápolis	**16** 99991.2259 | **16** 99770.7060
BERNARDINI E BERNARDINI ARMAZÉM GERAIS	Ituverava	**16** 3729.7266
CALON & MENEGUETTI	Jaú	**14** 99618.8787
LUIZ CARLOS BERGAMASCO	Jeriquara	**16** 3133.1504
VAZTA COMERCIO DE CEREAIS	Leme	**19** 3555.2580
COOPERATIVA AGRICOLA DA ZONA DO JAHU	Mineiros do Tietê	**14** 99176.6492 | **14** 3622.6166
TRANSFERETTI	Monte Mor	**19** 99345.3617
COPLACANA - UNIDADE DE GRÃOS	Piracicaba	**19** 3429.0330 | **19** 99894.6625
SILO ESTÂNCIA AGRO	Pirassununga	**19** 9.9766.4336
3R GRÃOS	Quintana	**14** 3434.0861 | **14** 99713.3582
SEFERT CEREALISTA COMERCIO E REPRESENTACOES DE CEREAIS	Santa Cruz do Rio Pardo	**14** 3372.1857
VAZTA - COM. DE CEREAIS	São João da Boa Vista	**19** 3624.1211 (Bisi)
CEAGESP SÃO JOSÉ DO RIO PRETO	São José do Rio Preto	**17** 3238.1387 | **17** 3238.1388
SANTA FÉ AGROINDUSTRIAL	São Manuel	**14** 3842.1139
CEAGESP TATUÍ	Tatuí	**15** 3251.2312
COPLACANA - TIETÊ	Tietê	**19** 3429.0330
CEREALISTA DELFITO	Torrinha	**14** 99735.7073
CEAGESP TUPÃ	Tupã	**14** 99695.3635 | **14** 98100.0900

PALAVRA DO **PRESIDENTE**

Arnaldo Antonio Bortoletto
Presidente da COPLACANA

Prezados cooperados,

O ano está só começando e temos muito que viver ainda neste ano cheio de desafios. Nosso papel é continuar o nosso trabalho da melhor maneira para ajudar você, nosso cooperado. Principalmente, estamos alinhados com o Planejamento Estratégico da Coplacana. Nesse mês aconteceu a nossa Assembléia de maneira virtual e pudemos falar sobre as conquistas do ano e reavaliar tudo que aconteceu durante o ano de 2020 e como está o Planejado para 2021.

A edição está cheia de conteúdo mostrando que a Coplacana fala sobre diversas culturas e esta sempre pronta para aprender um pouco mais para ajudar nossos clientes e cooperados. De acordo com estimativas da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), referentes à colheita de soja, realizada em março, o Brasil deve atingir 135,1 milhões de toneladas na safra 2020/21, com aumento de 4,1% referentes à safra anterior. Já em relação à cana-de-açúcar, estima-se uma produção recorde de açúcar de 665 milhões de toneladas no país, mais de 3,5% acima de 2019/20, que foi de 642,7 milhões de toneladas. E para a safra 2021/22 a estimativa é queda de 6% entre ATR e produção.

Nosso Hub de inovação e a equipe de Agricultura de precisão continuam trabalhando para apresentar as melhores soluções; a Coplacana recebeu em sua unidade de grãos a Blue White Robotics, empresa israelense e a Agrofly empresa russa que são especialistas em operações com sistemas autônomos (drones). O encontro entre a cooperativa e as companhias foi motivado pela busca de novas tecnologias para ampliação da lista de produtos e serviços oferecidos aos cooperados. A ação faz parte da política de validação de novas tecnologias, produtos, serviços e fornecedores da cooperativa.

A parceria com a Massey firmada em 2019 começou a dar frutos e o balanço foi super positivo. Seguindo o crescimento do setor de máquinas e equipamentos agrícolas, as lojas Massey Ferguson Coplacana superaram as expectativas de faturamento para 2020 em 43,75%. No País, o aumento das vendas foi de 27%, segundo dados da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), o que aponta que o resultado reflete o bom desempenho do mercado interno e das exportações realizadas no ano passado.

No mês das mulheres precisamos falar sobre a atuação delas no agro e reforçar a importância do trabalho feito. Desde 2018, a premiação Mulheres do Agro conta histórias de profissionais promissoras que têm transformado o agro trazendo uma nova roupagem para o setor. Em sua 4ª edição, mais de 550 mulheres já registraram suas contribuições na premiação e, a cada edição, há um número maior de inscritas. Somente entre 2019 e 2020, houve um aumento de 61% de mulheres participantes.

A Coplacana abriu o calendário brasileiro de eventos com a realização da 7º edição da CoplaCampo com uma proposta totalmente online por conta da situação do Covid-19. Mais uma vez crescemos e fechamos com R$160 milhões em vendas com acessos do Brasil e exterior.

Uma edição repleta de conteúdo e uma dose de animo para você continuar a sua jornada sabendo que estamos do outro lado trabalhando em prolde todos os nossos cooperados.

Grande abraço, boa leitura!

NESTA EDIÇÃO

24 Lojas Massey Ferguson Coplacana venderam mais de 40%

34 Prêmio revela potências femininas do agronegócio

50 Grandes Feitos: Breve resumo das conquistas de 2020

06 Coplacana testa nova tecnologia para monitoramento de cana-de-açúcar e outras culturas

11 Nitrospirillum amanozense a bactéria do bem para o cultivo de cana-de-açúcar

13 Maturadores na cana para promover maior rentabilidade

14 Relevância do fósforo nas lavouras de cana-de-açúcar

15 Milho 2ª safra: como transformar nitrogênio em lucro?

16 Safra de soja e cana-de-açúcar superam expectativas

18 Crescimento na participação em volumes de grãos originados na região

19 2020: Conexão à distância para continuar o nosso legado com simplicidade

21 Utilização de condicionadores de calda

23 Controle de gramíneas em soca seca: fatores de sucesso na escolha do herbicida

27 Pré-maturador – Adubação foliar como manejo para mais atr e produtividade do canavial

29 Seguro agrícola: mais segurança e proteção para o patrimônio do agricultor

31 Lançamento Núcleo Jovem Coplacana

32 7ª edição da CoplaCampo totalmente online

33 Como aumentar o tah do seu canavial?

41 Cana, solo, raiz e folha

45 Clima de 2020: o que esperar das infestações de plantas daninhas nos canaviais

47 Pré-maturador – adubação foliar como manejo para mais atr e produtividade do canavial

49 Manejo de plantas daninhas é essencial para altas produtividades em cana soca

59 Mapa

EXPEDIENTE

• CONSELHO ADMINISTRATIVO

Presidente: Arnaldo Antonio Bortoletto
Vice-Presidente: José Coral
Diretor Administrativo: Marcos Farhat
Diretor de Negócios: Roberto Rossi
Diretor de Operações: Fábio Veloso

Conselho Fiscal – Titulares
Sandra Regina Mazzero Grandis
Moacir Soave
Airton José Mariano Pacheco

Conselho Fiscal – Suplentes
Evandro Rocha
Claudinei Antonio Schiavon
Gilberto Guimaro Filipini

• DIRETORIA ADJUNTA

Diretor Adjunto Administrativo Financeiro:
Claudio Rossi

• REVISTA COPLACANA

Redação
Zaru Comunicação

Jornalista Responsável
Bianca Custodia MTB: 73.568
bianca@zarucomunicacao.com.br

Repórter:
Jéssica de Souza MTB: 86.330
atendimento@zarucomunicacao.com.br

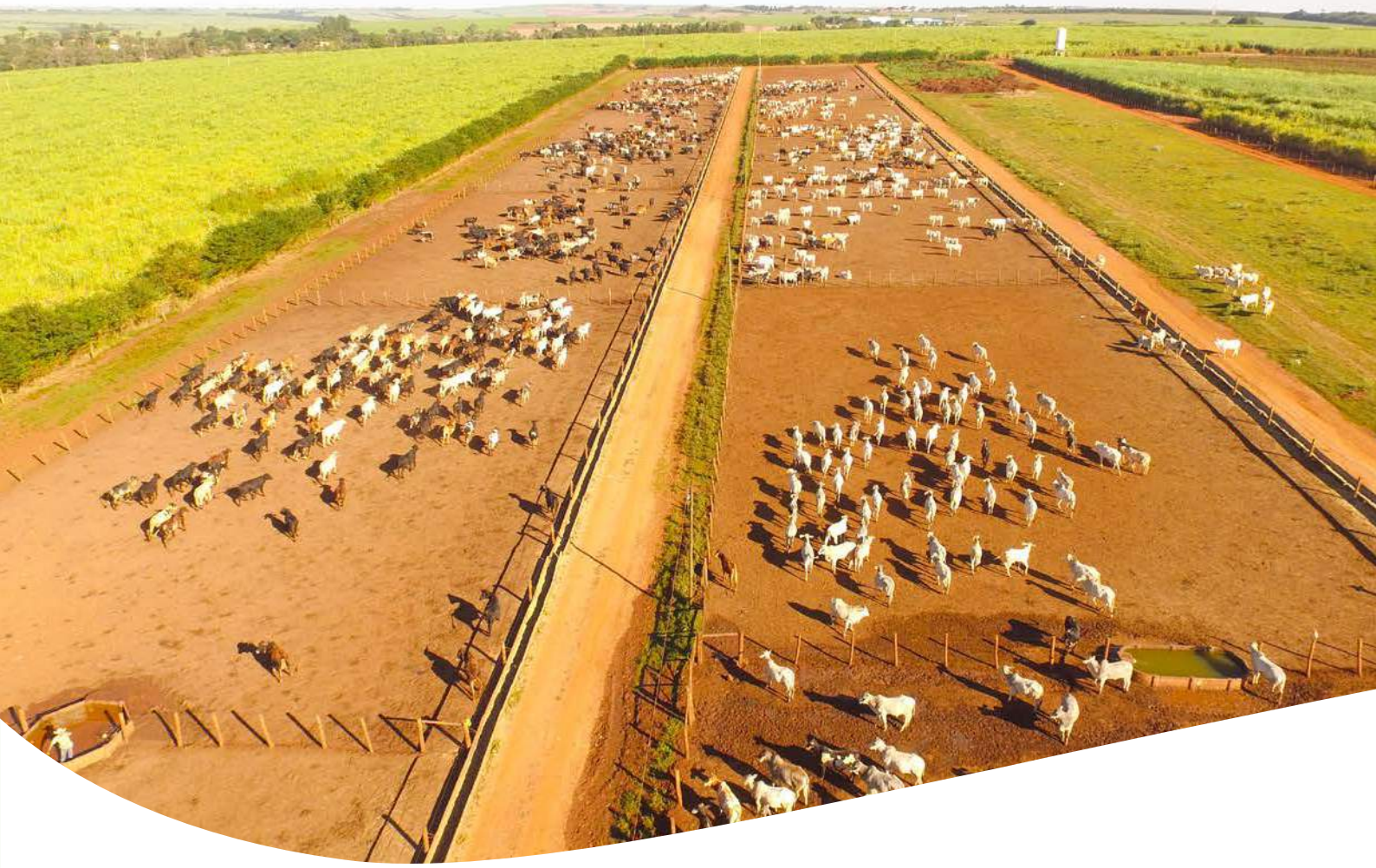
Produção Visual, Diagramação e Fotos
Ozonio Propaganda & Marketing
Periodicidade, Tiragem e Impressão
Bimestral – 10.000 exemplares
Gráfica Santa Edwiges

Av. Com. Luciano Guidotti, 1937
Caxambú - Piracicaba/SP
CEP 13.425-000
www.coplacana.com.br

© Proibida a reprodução total ou parcial do conteúdo aqui apresentado.

CUIDE DO SEU GADO NO CONFINAMENTO DA COPLACANA.

Uma ótima alternativa para manter seu gado saudável mesmo em períodos de estiagem e escassez na pastagem.



Traga seus animais para o confinamento da Coplacana e conte com os cuidados de veterinários focados em garantir saúde e nutrição ao seu gado.

Entre em contato e adquira nossos serviços!
Canal de atendimento – (19) 3429.0330

coplacana.com.br

COPLACANA
ORGULHO DO AGRO

COPLACANA TESTA NOVA TECNOLOGIA PARA MONITORAMENTO DE CANA-DE-AÇÚCAR E OUTRAS CULTURAS

Os equipamentos trazem otimização e economia para pequenos e médios produtores

No mês de fevereiro, a Coplacana recebeu em sua unidade de grãos a Blue White Robotics, empresa israelense que é especialista em operações com sistemas autônomos. O encontro entre a cooperativa e a companhia foi motivado pela busca de novas tecnologias para ampliação da lista de produtos e serviços oferecidos aos cooperados. A ação faz parte da política de validação de novas tecnologias, produtos, serviços e fornecedores da cooperativa.

"Qualquer produto, serviço ou fornecedor para entrar no portfólio da Coplacana precisa passar por um processo de homologação técnica e esse trabalho que estamos fazendo com BWR faz parte dessa estratégia. Com isso, pretendemos levar para o cooperado a tecnologia mais adequada fazendo a entrega com o custo reduzido" explica Francisco José Severino, gerente técnico da Coplacana.

Monitoramento: G2

Função:
Acompanhamento de lavouras e plantações

Sistema:
Aberto e aceita qualquer tipo de software

Autonomia:
50 minutos

Precisão:
0,02

Pulverização: Pelicano

Função:
Pulverização de área total ou de precisão

Autonomia:
10 minutos (1 hectare por voo)

Sistema:
Aberto

Faixa de aplicação:
5 metros

Componentes:
GPS, antenas para localização e quatro bicos para a aplicação.

Antibactericida: Matriz 600

Função:
Aplicação de formicida

Sistema:
Fechado

Capacidade:
1,5 kg

Velocidade:
25 km/h

Pausa para aplicação:
5 segundos

"A expectativa na utilização de drones é bem grande. Como trabalhamos no campo aberto muitas vezes temos certas limitações na hora de realizar as atividades, mas os equipamentos podem superar essas restrições como alturas e obstáculos. Um bom exemplo é quando a cana está acima de um metro e já não é possível entrar com máquina para fazer a pulverização. Nesses casos, o drone pode ser mais eficiente, já que ele chega onde os equipamentos de grande porte não conseguem chegar", explica Klever Coral, diretor de operações do Avance Hub.

Ainda segundo Coral, outras vantagens que o agricultor ganha ao investir nos equipamentos são a precisão durante os processos executados na lavoura e a redução da dependência do trabalho manual.

Durante a apresentação dos equipamentos, estavam presentes representando a Coplacana: Gabriel Camarinha, coordenador de agricultura de precisão;Francisco José Severino, gerente técnico, e representando o Avance Hub Klever Coral,gerente de inovação, e Marina Natera, analista de inovação. Além da participação deSérgio Barbosa, gerente executivo da Esalqtec.

A ação que foi feita pelo drone de pulverização foi o controle de folhas largas tipo de cipó que se envolve na cana e diminui a produtividade, atrapalhando assim a colheita. As principais habilidades testadas foram a dinâmica de voo, a precisão e o tempo levado para realizar a pulverização.

CONFORTO E DESEMPENHO JUNTO DE QUEM FAZ TRABALHOS INTENSOS.

A roçadeira STIHL FS 160 foi desenvolvida para facilitar o trabalho mais pesado nas atividades de agricultura, pecuária, serviços públicos, florestais ou manutenção de rodovias.

Seja qual for a tarefa, leve a qualidade STIHL junto com você.

@STIHLBRASIL
@STIHLOFICIAL
STIHL BRASIL
STIHL BRASIL OFICIAL

STIHL.COM.BR

Soluções BASF Cana.
Mais produtividade e longevidade para o seu Legado.

As soluções da BASF oferecem toda a proteção que seu canavial precisa para você ter ainda mais resultados durante mais tempo.

PRODUTOS

Herbicidas
Finale®
Heat®
Contain®
Plateau®

Fungicidas
Comet®
Opera®

Inseticidas
Regent® Duo
Regent® 800 WG
Nomolt® 150

Mudas Pré-Brotadas
AgMusa™

Químico e Biológico
Muneo® BioKit

Serviço
Agroclima Pro BASF

0800 0192 500
BASF.AgroBrasil
BASF Agricultural Solutions
BASF.AgroBrasilOficial
agriculture.basf.com/br/pt.html
blogagro.basf.com.br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO-AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

CropLife BRASIL
www.croplifebrasil.org

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias de uso no Estado do Paraná: Contain® para o alvo *Brachiaria plantaginea* e Plateau® para os alvos *Emilia sonchifolia* e *Indigofera hirsuta* na cultura da Cana-de-Açúcar. Registro MAPA: Contain® nº 00128895, Plateau® nº 02298, Heat® nº 01013, Regent® Duo nº 12411, Regent® 800 WG nº 005794, Comet® nº 08801, Nomolt® 150 nº 01393, Opera® nº 08601, Muneo® nº 35118 e Finale® nº 0691.

BASF
We create chemistry

NITROSPIRILLUM AMANOZENSE A BACTÉRIA DO BEM PARA O CULTIVO DE CANA-DE-AÇÚCAR.

A Embrapa Agrobiologia sediado no Rio de Janeiro desde quando datam essas pesquisas com a Dra. Johanna Döbereiner, foi a pioneira na descoberta de microrgânicos "do bem", ou seja, bactérias que podem ajudar os cultivos a aumentarem seu potencial produtivo através de diversos processos como por exemplo a fixação biológica de nitrogênio. Eles selecionaram uma bactéria específica para o cultivo de cana-de-açúcar, a Nitrospirillum amanozense a qual realiza este processo trazendo benefícios ao desenvolvimento do canavial, através de uma solução biológica, traz ao mercado uma formulação estável e em associação sinérgica com produtos fitossanitários químicos num Biokit.

Este processo ocorre da seguinte forma: o nitrogênio hoje está presente na atmosfera em abundancia (em torno de 78% na forma de gás inerte), sabemos da importância deste composto químico para o desenvolvimento dos cultivos, porém a cana-de-açúcar não consegue realizar a captação deste nitrogênio na atmosfera, para este processo poder ser realizado é necessário a colocação de um microrganismo que capturasse esse nitrogênio da atmosfera, quebrando essa molécula através de processos bioquímicos, transformando esse gás inerte em amônio e desta forma, em simbiose com as plantas, conseguem possibilitar a assimilação a favor do desenvolvimento vegetal.

Os principais benefícios desta interação são: crescimento de forma eficiente e rápido através do aumento do sistema radicular (fito hormônios promotores de crescimento), propiciando um desenvolvimento inicial e estabelecimento do canavial mais rápido e vigoroso, maior absorção dos insumos aplicados, além de melhor aproveitamento também dos recursos naturais já pré-existentes, como por exemplo a água.

Nos dias de hoje muitas bactérias são utilizadas amplamente em diversas culturas, soja, trigo, arroz e feijão, entre outros. Um bom exemplo é o caso Azospirillum brasiliense para os cultivos de arroz, milho e trigo. É muito importante lembrarmos que cada bactéria tem seu cultivo específico, com interações simbióticas particulares e exclusivas. Todas elas levaram anos de estudo para seleção da melhor espécie para aquele determinado cultivo e a utilização de outras bactérias a não ser para o cultivo registrado pode não trazer os benefícios citados, sem contar os riscos de malefícios. Hoje no mercado de cana-de-açúcar a única que possui o registro para utilização é a Nitrospirillum amanozense (na modalidade de relação simbiótica para promoção de crescimento e FBN).

Nós e a Embrapa temos muito orgulho em trazer a primeira, única, inédita e registrada bactéria específica para o cultivo de cana de açúcar, a Nitrospirillum amanozense propiciando vários benefícios que, em sinergia com os químicos, promovem uma maior produtividade e longevidade para seu canavial.■

RIPER, NÍVEL DE AÇÚCAR ELEVADO AO MÁXIMO

ihara.com.br

RIPER, o poderoso maturador da IHARA que transforma a energia de crescimento em sacarose de maneira rápida, flexível e eficaz.

USE O LEITOR DE QR CODE DO SEU CELULAR

ELEVE AO MÁXIMO O VALOR DA SUA CANA! ACESSE E SAIBA COMO!

Cana com + TAH (Tonelada de Açúcar por Hectare)

Flexibilidade de uso e ação rápida, auxiliando o gerenciamento da colheita

Carência de apenas 14 dias

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

Riper

IHARA
Agricultura é a nossa vida

impulsa

MATURADORES NA CANA PARA PROMOVER MAIOR RENTABILIDADE

Por: Rodrigo Naime

Para que a indústria sucroalcooleira tenha maior retorno econômico, não basta apenas colher mais matéria-prima, é preciso produzir também, maior quantidade de açúcares totais recuperáveis (ATR) por tonelada extraída da cana. Entretanto, isso depende principalmente das condições climáticas, como temperatura e umidade.

A produção de cana-de-açúcar pode ser considerada "ideal" quando, além de obter alta produtividade de colmos (TCH), o canavial também alcança altos teores de ATR. O que se observa, que quando ocorrem chuvas, associadas a altas temperaturas, a cana-de-açúcar se desenvolve em termos de produção de colmos, porém, neste período os níveis de ATR estão baixos devido ao uso desta energia pela própria planta para o seu crescimento. Quando inicia o inverno, há um déficit hídrico no solo e também as temperaturas são mais amenas, neste momento a taxa de crescimento diminui e o acúmulo de ATR acentua-se.

A colheita da cana-de-açúcar se inicia em final de março e início de abril e termina em novembro, portanto há momentos em que não há condições favoráveis para a maturação e acúmulo de ATR como entre março e abril e outubro a novembro. Nestes períodos são necessários o emprego de tecnologias que promovam a maturação.

O grande desafio dos agricultores é se antecipar as condições climáticas que oscilam a cada ano e definir a ferramenta e momento ideal para aplicação. O ano de 2020 teve seu período de estiagem prolongado até novembro, o que resultou em menor crescimento e desenvolvimento da cultura. Para o início de 2021, pode ser observado que o porte dos canaviais está menor, com menor produção de colmos, no entanto para iniciar a safra com níveis aceitáveis de ATR será necessário o uso de Maturadores. Diante deste cenário, a questão é: Qual tecnologia utilizar para promover maturação e manter o crescimento do canavial? A resposta está na velocidade de ação do maturador, pois isto facilita a tomada de decisão.

Existem duas tecnologias para maturação: produtos de ação lenta que devem ser aplicados cerca de 45 dias antes da colheita, em pleno verão, comprometendo o crescimento da cana, e maturadores de ação rápida, como a tecnologia que pode ser aplicada a partir de 15 dias antes da colheita, preservando até 30 dias de pleno crescimento da cultura que assegurará maior produção de toneladas de cana e consequentemente maior quantidade de açúcar por hectare.

Consultor de Desenvolvimento e Mercado.

RELEVÂNCIA DO FÓSFORO NAS LAVOURAS DE CANA-DE-AÇÚCAR

Por: Ademilson Palharin

Quando falamos em nutrição para a cultura da cana-de-açúcar, o fósforo (P) exercefunção-chave no metabolismo da cultura, particularmente na formação de proteínas, fotossíntese, armazenamento e fornecimento de energia, intensificando a eficiência da utilização de água pela planta, bem como a absorção de outros nutrientes, contribuindo para aumentar a resistência da planta a algumas doenças, além de suportar melhor baixas temperaturas e a falta de umidade.

Os solos brasileiros normalmente apresentam baixa quantidade desse elementoque, sem dúvidas, é o maior limitador da produção vegetal no país. Por outro lado, a elevação de sua disponibilidade é capaz de vencer essa barreira imposta pela "fome do solo" , consideradaum dos grandes desafios no manejo da fertilidade. Quando em falta, os sintomas mais importantes são o baixo crescimento da planta, além de alterações na formação das folhas. Com a cana, por desempenhar papel relevante no vigor do enraizamento e no perfilhamento, o fósforogera impacto na produtividade.

Todoo manejo deve incluir um planejamento eficiente a fim de equilibrar os nutrientes no sistema solox planta e, em especial, o fósforo. A seguir, algumas opções disponíveis para o produtor:

1 - Fosfatagem - prática de caráter corretivo com objetivo de elevar o teor de P, promovendo o maior desenvolvimento radicular. Devido à relação de compatibilização N/P, a prática da fosfatagem proporciona maior desempenho da adubação nitrogenada em soqueira. A partir dela, temos maiores volumes de P em contato com o solo, ao mesmo tempo em que proporcionamos maior fixação nos colóides.

2 - Adubação cana-planta: a adubação de plantio é realizada em função dos teores de P e K da análise de solo, seguindo as formulações N-P-K, tendo baixa quantidade de nitrogênio e alta quantidade de P2O5 e K2O. No sulco de plantio, é aplicada a dose para suprir a demanda de fósforo para todo o ciclo da cultura. Porém, com a baixa eficiência do fosfato, e encontrando ambientes que apresentam baixos teor de P no solo, torna-se necessária a reposição de fósforo em soqueira. As doses a serem praticadas em cana-planta variam de 100 a 150 Kg P2O5/ha (de acordo com a análise de solo).

3 - Adubação fosfatada em soqueira: será necessária quando o teor de P no solo forem abaixo de 15 mg.dm3. Temos como regra não utilizar a reserva do solo, sendo necessário suprir o fósforo para atender a demanda da cana-de-açúcar. As doses de P aplicadas em soqueira variam entre 30 e 60 Kg P2O5/ha.

Para evitar perdas causadas pela deficiência de fósforo é essencial que o macronutriente esteja em níveis adequados e disponíveis para o crescimento inicial de novas raízes e brotos, buscando a máxima produtividade e qualidade do açúcar.■

Especialista agronômico

MILHO 2ª SAFRA: COMO TRANSFORMAR NITROGÊNIO EM LUCRO?

Por: Gabriel Camarinha,

A área de agricultura de precisão é uma área de inovação e tecnologia. Com cada desafio, vem uma oportunidade de inovar e a tecnologia nos dá os meios para nos adaptar e vencer cada desafio que surge. Tornamos-nos cada vez mais especialistas em aplicar as tecnologias ao nosso cotidiano, tanto no nosso departamento, quanto no campo.

Em meio a tantos desafios que enfrentamos, buscamos novas formas de trabalho, novos meios para atingir nossos objetivos e estamos tendo um sucesso animador!

No ano de 2020, apesar das paralisações e empecilhos, demos continuidade a nossas reuniões, compromissos e acompanhamentos através das tecnologias como Zoom, ligações, Teams e WhatsApp.

Essa nova situação que vivemos tem reforçado para o produtor a consciência da vantagem e da necessidade de incluir de forma essencial a tecnologia no seu cotidiano para a sua produtividade.

Nosso time está pronto para apoiar o produtor e continuar apresentando as tecnologias e inovações que vão apoiá-lo em seus desafios e vão proporcionar seu crescimento exponencial.■

Coordenador de Agricultura de Precisão.

SUMITOMO CHEMICAL

Impulse®

Para um novo ciclo de produtividade, com mais qualidade.

SUMITOMO CHEMICAL
SAC 0800 725 4011
sumitomochemical.com
SOLUÇÃO ÁGIL AO CLIENTE

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

SAFRA DE SOJA E CANA-DE-AÇÚCAR SUPERAM EXPECTATIVAS

Alta da procura das matérias primas e preços elevados no mercado impulsionaram

A Coplacana sempre gerenciou e auxiliou os produtores cooperados quando o assunto é o manejo sustentável da lavoura e o aumento dos lucros perante as demandas do mercado. Para a safra deste ano, baseado em dados obtidos previamente em estudos da cooperativa, o produtor que investiu em soja e cana-de-açúcar terá sua margem de lucro acrescida por conta da procura do mercado por conta da pandemia.

De acordo com estimativas da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), referentes à colheita de soja, realizada em março, o Brasil deve atingir 135,1 milhões de toneladas na safra 2020/21, com aumento de 4,1% referentes à safra anterior. Já em relação à cana-de-açúcar, estima-se uma produção recorde de açúcar de 665 milhões de toneladas no país, mais de 3,5% acima de 2019/20, que foi de 642,7 milhões de toneladas.

A área plantada no Brasil de soja foi estimada em 38,5 milhões de hectares, 4,1% acima em relação ao ciclo anterior, que foi de 36,95 milhões de hectares. Ainda segundo levantamentos da Conab sobre a safra de soja 2020/21, o plantio recente conta também com a participação do pequeno produtor, que aderiu ao plantio devido aos benefícios financeiros (boa margem), menor risco climático (em relação ao milho e feijão) e facilidade de negociação (boa liquidez).

Nesta safra da cana-de-açúcar, segundo estudos da Conab, houve um aumento de 3,1% na área colhida, comparando com a safra anterior. Isso ocorre devido ao acréscimo de áreas em Minas Gerais, Rio de Janeiro e principalmente São Paulo. Segundo o órgão, estima-se que foram destinados 4.427 mil hectares para a produção paulista e que, na Região Sudeste, foram dispostos 5.362,8 mil hectares.

Matheus Lourenção, gerente de Cereais da Coplacana, analisa todos esses dados com cuidado. “A falta de chuva impactou muito no que era esperado, tanto em relação ao cenário Brasil, quanto ao cenário referente a São Paulo”, pondera. “Não ter chovido prejudicou e

atrasou a fase de plantio e está atrapalhando a colheita. Faltou água e as altas temperaturas prejudicaram sim, mas graças às últimas chuvas dos 10 dias, teremos uma boa colheita que, talvez em outros anos, pudesse ter sido praticamente perdida", afirma Lourenção.

Para o cooperado da Coplacana Renan Bressiani, produtor de cana-de-açúcar que está investindo em soja pela primeira vez em Piracicaba, o resultado em si é positivo. "O total de cana-de-açúcar que temos aqui é de 10.500 hectares, pudemos plantar cerca de 614 hectares de soja e está sendo muito positivo para o solo e para nosso bolso", conta. "Com o preço atual da soja, todo o investimento foi pago, não houve prejuízo. O tempo ruim influenciou na fase de engorda do grão, o clima ficou muito instável, mas não gerou perda. Em relação a preço, em plena safra o valor tem subido, então a expectativa é sempre boa", analisa Bressiani.

Paulo Bertinni também cooperado da Coplacana planta soja há 20 anos. Para ele, a produção foi um pouco prejudicada com a falta de chuvas. "Ano passado foi o melhor ano de produtividade de soja para a minha área plantada. Em 1.100 hectares eu consegui em média 79 sacas por hectare. Esse ano tivemos problemas com a falta de chuva e o calor. Colhi 52 por hectare em algumas áreas. Estou terminando agora outra área de oito quilômetros de distância onde choveu normal. Não tivemos um aumento tão significativo no lucro devido a problemas climáticos", pondera Bertinni.

Ao analisar o cenário atual que nossa sociedade enfrenta, Bertinni conta que o campo não sofreu. "Mesmo com a pandemia, não paramos um dia. Além da produção, a demanda está superaquecida. O preço da soja não teria como influenciar em nada na produção. O que acontece é que alguns serviços que estão parados às vezes atrapalham um pouco o preço das coisas, mas só", finaliza Bertinni.

De fato, segundo Lourenção, apesar da pandemia não ter influenciado em algum tipo de baixa na produção, houve mudança em alguns hábitos do consumidor, cliente final de toda a produção. "Os consumidores estão mais em casa, então tem cozinhado mais, fazendo com que a procura por matéria-prima aumente, não só aqui, mas no mudo todo".

Já de acordo com a área especializada em grãos da Conab, para o mercado da soja o principal fator de influência da pandemia foi a valorização do dólar diante das outras moedas, pois, segundo o órgão, em tempo de incertezas econômica o mercado financeiro busca investimento mais seguro, no caso da moeda americana. O dólar, que nos primeiros dois meses de 2021 estavam cotados em média acima de R$ 5,40, no mesmo período de 2020, antes do início da pandemia no Brasil, era de R$ 4,23.

Lourenção aproveita para lembrar que, se não houvesse investimentos por parte da cooperativa, o produtor não teria uma produção tão variada. "A decisão da diretoria em incentivar a diversificação aos cooperados está auxiliando os produtores a continuarem nas áreas agrícolas, favorecendo assim, a sucessão familiar, fazendo com que essas famílias continuem no campo. Se nós estivéssemos contando única e exclusivamente com a cana-de-açúcar, talvez a Coplacana não estivesse tão bem no mercado e as produções talvez não estivessem com uma excelente qualidade de grãos que já tem há 15 anos aqui na região. Se não fosse a implementação das tecnologias junto com os grandes e pequenos produtores, talvez essas pessoas já tivessem mudado para a cidade ou mudado de ramo", explica Lourenção.

Pensando já em safras futuras, a expectativa é que os preços internacionais da soja continuem em alta, de acordo com a Conab. A demanda pelo grão está bastante aquecida, o que também deve provocar um baixo estoque de passagem para a safra 2021/22 do Brasil. Em relação à cana-de-açúcar, a projeção é a mesma, o produtor só tem a ganhar.■

CRESCIMENTO NA PARTICIPAÇÃO EM VOLUMES DE GRÃOS ORIGINADOS NA REGIÃO

Por: Evandro Nasato

A rentabilidade da cultura de grãos (em especial a soja) vem impulsionando o aumento na produtividade média do país, onde essa produtividade cresceu em média 6% nos últimos 10 anos, alcançando uma produtividade média de 55 sacas/hectare de soja, além do aumento na casa de 3% nas áreas plantadas com a oleaginosa. Com isso os produtores aumentam sua produção, fazendo com que haja um volume maior disponível do grão a ser comercializado, consequentemente aumentando a participação da Coplacana na compra do grão.

Contribuindo com esse aumento na originação de grãos, a Coplacana desenvolveu parcerias com armazéns gerais nas principais regiões produtoras de soja no estado, hoje já contamos com 30 armazéns espalhados pelo estado. Somente no ano de 2020 saímos de 23 para 30 pontos de recebimento por meio de parceria com Silos.

Alguns fatores contribuem para que aconteça esse aumento na produção da lavoura:

- Rotação de cultura – Cana/Soja, onde acontece na renovação do canavial a troca de cultura, ou seja, na reforma do canavial, retira-se a cana, entra com o plantio de cereais e logo em seguida ocorre o novo plantio da cana.
- As tecnologias que auxiliam no aumento da produção, na economia e na sustentabilidade, com o objetivo de produzir mais com menos custos.
- Agricultura de precisão, que tem como principal objetivo usar a tecnologia para avaliação do solo e da colheita, mapeando pragas e doenças e realizando a medição da produtividade da lavoura de uma maneira geral. Auxiliando no uso correto de fertilizantes e defensivos, direcionando corretamente os insumos para a parte da lavoura que realmente precisam deles, gerando maior economia, reduzindo o custo de produção e aumentando a produtividade da lavoura.■

Coordenador da Unidade de Grãos Coplacana

2020: CONEXÃO À DISTÂNCIA PARA CONTINUAR O NOSSO LEGADO COM SIMPLICIDADE

Por: Roberto Rossi

O ano de 2020 desafiou a humanidade, reorganizou prioridades, nos fez repensar a nossa comunicação e em trabalharmos para sermos mais efetivos. Numa era em que a medicina avança exponencialmente sentimos a fragilidade sanitária de eras menos evoluídas. Um capítulo triste, que ainda não se encerrou, mas que por outro lado acelerou aprendizados que serão importantes para os nossos próximos passos como seres humanos e também como agentes de negócios.

A agilidade, a capacidade de se adaptar rapidamente aos ambientes voláteis e ambíguos são predicados importantes para as organizações que almejam saúde e perenidade. A chegada do COVID-19 testou a Coplacana e pôs a prova uma cooperativa que sempre valorizou a proximidade e o relacionamento com cooperados, parceiros de negócios e colaboradores.

Do dia para a noite percebemos que tínhamos outra realidade e que o ambiente digital seria a nossa nova forma de estarmos presentes na vida de nossos cooperados e de todos os agentes desta grande cadeia do agronegócio, no momento da pandemia. O agro não parou, seguimos firmes na nossa missão de alimentar e prover energia ao Brasil e ao Mundo.

Neste contexto criamos nossas plataformas de acesso digital buscando um ambiente amigável e sem perdermos a nossa simplicidade. A fórmula funcionou. Tivemos cerca de 15.000 acessos dentro e fora do Brasil, expusemos e fortalecemos a nossa Marca, capitaneamos "lives" com temas muito relevantes, pudemos demonstrar o portfólio de nossos parceiros de negócios, o nosso Varejo com marcas próprias de rações e boa amplitude de produtos, o Avance, nosso Hub de Inovação, e toda a linha de Maquinas, com a Massey Ferguson, além de implementos, peças e Agricultura de Precisão para diferentes culturas. Movimentamos cerca de R$ 300 milhões nos nossos eventos. Ultrapassamos pela primeira vez em 72 anos a marca de R$ 2 bilhões em vendas em um ano.

Por fim aprendemos, evoluímos e entendemos que podemos ser mais efetivos, alcançando através do meio digital, raios maiores de atuação. O modelo híbrido parece ser o caminho, ou seja, quando pudermos é importante sempre estarmos fisicamente ao lado do nosso cooperado, entendendo suas batalhas diárias, mas também usando os meios digitais para ampliarmos nossa força e apoio à cadeia de produção de alimentos e bioenergia. Um brinde aos novos aprendizados e saúde a todos para que possamos sair mais fortalecidos desta crise global.■

Diretor de Negócios Coplacana

PROTAC NORTOX AD

MAIOR DEPOSIÇÃO DO PRODUTO NO ALVO.
MAIS SEGURANÇA NA SUA APLICAÇÃO!

O Protac Nortox AD estabiliza a mistura da calda no tanque e aumenta o rendimento operacional, garantindo a aplicação eficiente na cultura de cana-de-açúcar.

PODE CONFIAR. É DA NORTOX.

nortox.com.br
/NortoxBrasil
@nortoxsa
/nortox-sa

PROTAC AD NORTOX

NORTOX

UTILIZAÇÃO DE CONDICIONADORES DE CALDA

Nos dias atuais, temos nos deparado no campo com uma prática muito comum nas aplicações de defensivos agrícolas: as misturas de produtos no tanque de pulverização. Gazziero (2015) diagnosticou que as misturas em tanque empregadas nos mais diversos sistemas de produção agrícola no Brasil representam aproximadamente 97% dos casos analisados.

Essas misturas podem ocasionar efeitos inesperados e antagônicos, devido a incompatibilidades físico-químicas dos produtos, levando a perdas de atividade e redução da eficiência nas aplicações (Petter et al., 2012).

Os agroquímicos em geral não são desenvolvidos para serem aplicados em conjunto com outros produtos, salvo algumas exceções. Nesse contexto, temos que buscar um maior conhecimento sobre as misturas de tanque e como podemos realizar essa operação com segurança, de forma eficiente, precisa e sem danos ao meio ambiente.

Para que essa prática seja realizada de forma correta, devemos analisar alguns pontos importantes, como o objetivo da mistura, a homogeneidade final da calda, os riscos de incompatibilidade envolvidos e quais os adjuvantes que podem ter efeito benéfico nessa mistura.

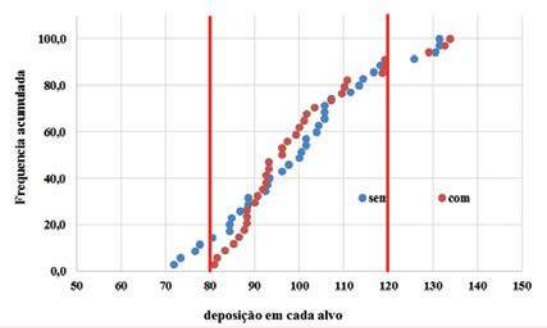
Uma forma técnica para resolver esse problema é utilizar um produto que atue diretamente no condicionamento da calda que possa evitar ou minimizar as reações indesejáveis no tanque de pulverização. O produto para essa finalidade precisa ter componentes em sua formulação que propiciem melhor homogeneidade da calda, com forte ação solubilizante, dispersante, emulsificante e adstringente, minimizando as reações entre os agroquímicos.

Segundo estimativa da Alvo Consultoria (baseados em dados científicos), os prejuízos causados por problemas de incompatibilidade de calda com herbicidas podem variar de 30 a 100%, além dos danos ambientais que podem ser causados.

Esses prejuízos podem ser minimizados com a utilização de adjuvantes específicos, compostos por surfactantes que ao se dissociarem na água, apresentem potencial de neutralizar as reações entre as moléculas através de sua ação de complexação e dispersão.

O adjuvante também deve promover uma deposição homogênea dos ativos no alvo, de modo a melhorar sua eficiência e minimizar perdas, com maior segurança ao operador e ao meio ambiente.

Variação na deposição – Clomazone

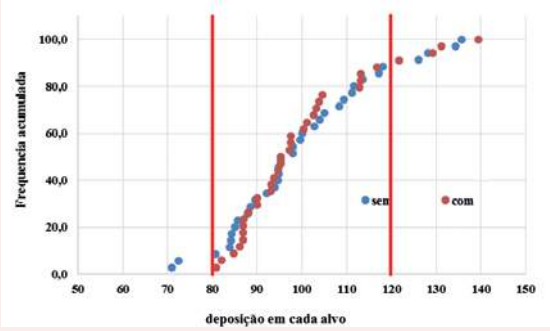


Frequência < 80% e > 120%

- Com Adjuvante = 3 placas (7%)
- Sem Adjuvante = 8 placas (20%)

(Diferença de 13% na deposição mínima da calda)

Variação na deposição – 2,4-D



Frequência < 80% e > 120%

- Com Adjuvante = 4 placas (10%)
- Sem Adjuvante = 6 placas (15%)

(Diferença de 5% na deposição mínima da calda)

Outras ações que podem colaborar para evitar problemas de mistura em tanque são a realização de testes prévios entre os produtos e a adição dos agroquímicos na ordem de mistura adequada, por operadores treinados e capacitados.■

Conte com Front®, seu melhor aliado.

Aplicado no período seco e semiúmido em pré-emergência da cana soca, Front® controla as principais gramíneas que disputam espaço e nutrientes com a cana. É o melhor aliado para um maior potencial produtivo do seu canavial. Por isso, quem olha o futuro não escolhe outro herbicida.

Front®

HERBICIDA

- **Três ativos num único produto**
- **Alta performance graminicida**
- **Perfeito para associação com latifolicidas**
- **Até 150 dias de residual**
- **Amplo espectro de controle**
- **Não afeta as culturas vizinhas e é seguro para rotações**

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

*Rentabilidade e produtividade observadas em campos de teste, com dosagens e aplicações corretas do produto, e sujeitas a variações de clima, solo, manejo e mercado, entre outras.

CORTEVA™ agriscience

Visite-nos em **corteva.com.br** | **0800 772 2492**

®, ™ Marcas registradas da Dow AgroSciences, DuPont ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. ©2020 CORTEVA

CONTROLE DE GRAMÍNEAS EM SOCA SECA: FATORES DE SUCESSO NA ESCOLHA DO HERBICIDA

A partir de Maio, iniciam-se as aplicações de herbicidas na época mais seca do ano. A aplicação de herbicidas nesta época mostra-se uma estratégia de sucesso, pois permite um melhor gerenciamento da frota de maquinários, evitando o acúmulo de áreas cuja aplicação se faz necessária quando as chuvas voltam com maior frequência, em geral a partir dos meses de setembro e outubro. Além disso, nestas condições, geralmente há plantas daninhas em pós-emergência e já competindo com o canavial por água, luz e nutrientes, o que é altamente indesejável por impactar diretamente a produtividade agrícola.

Para uma recomendação assertiva do herbicida a ser utilizado, algumas informações são fundamentais. Conhecer a fundo a infestação de plantas daninhas na área a ser tratada, a textura do solo, o manejo que será feito com a palha (manter esteirada, enleirada, incorporada, etc), possibilidade ou não de irrigação, o regime hídrico da região, entre outras informações, contribuem para a tomada de decisão. Com estas informações em mãos, é possível pensarmos na melhor escolha do produto.

Os herbicidas utilizados em áreas de cana soca em época seca devem ser escolhidos de forma bastante criteriosa para que tenhamos êxito neste manejo. Estes produtos estarão expostos à condições de chuvas mais esporádicas e, em geral, em menor volume. São condições, portanto, mais desafiadoras para o desempenho dos produtos.

O herbicida à base de hexazinona, diuron e sulfometuron é um graminicida altamente eficaz para as aplicações em cana soca. É um parceiro bastante indicado para combinações com os herbicidas aplicados para controle de folhas largas. Entrega longo residual e protege o canavial da interferência das gramíneas.

Com três ingredientes ativos atuando de forma simultânea, complementar e altamente adaptados ao ambiente de palha, o herbicida à base de hexazinona, diuron e sulfometuron mostra-se extremamente eficaz no controle das principais gramíneas encontradas nos canaviais, com destaque para capim braquiária, capim colonião, capim marmelada e capim colchão, que infestam extensas áreas de cultivo de cana-de-açúcar. Este produto é, ainda, uma excelente alternativa para áreas que apresentam infestações de Digitaria nuda e capim massambará. Estas espécies são de manejo mais complexo pois nem todos os graminicidas disponíveis hoje ao produtor entregam bons níveis de controle.

Além deste amplo espectro de controle de gramíneas, o herbicida à base de hexazinona, diuron e sulfometuron é bastante seguro pois entrega longo residual, não afeta culturas vizinhas e pode ser aplicado em soqueiras até o último corte, configurando-se numa ferramenta bastante indicada para uso em áreas que serão destinadas à reforma com soja, amendoim, crotalária, etc, sem risco de fitotoxicidade sobre estas culturas.

LOJAS MASSEY FERGUSON COPLACANA VENDERAM MAIS DE 40% ALÉM DO PREVISTO PARA 2020

Tratores, pulverizadores e colheitadeiras foram os campeões de vendas

Seguindo o crescimento do setor de máquinas e equipamentos agrícolas, as lojas Massey Ferguson Coplacana superaram as expectativas de faturamento para 2020 em 43,75%. No País, o aumento das vendas foi de 27%, segundo dados da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), o que aponta que o resultado reflete o bom desempenho do mercado interno e das exportações realizadas no ano passado.

A franquia que possui unidades nas cidades de Avaré e Jaú bateu recorde de vendas de máquinas automotriz, sendo que os tratores até 130 cavalos estão no topo do ranking como os equipamentos mais procurados pelos cooperados.

"A alta das commodities e cereais colaborou muito para o aumento da procura por máquinas e equipamentos novos. Acredito que o agricultor observou este momento como um combustível para investir em seu negócio renovando a frota e implantado tecnologia", explica Arthur Petroni Michellin, coordenador das filiais Massey Fergusson Coplacana.

Michellin também ressalta que a safra do BNS - período que vai de julho de um ano até julho do outro ano - teve juros mais baixos e maior disponibilidade de crédito que em 2019, fato que contribuiu para a alta das vendas.

Com o sucesso nos negócios, as lojas sofreram com a escassez dos produtos. O excesso de pedidos fez com que a disponibilidade de máquinas no mercado fosse reduzida e, por consequência, os equipamentos ficaram mais caros e os prazos para entrega mais longos, saindo de 60 dias para 120 dias. "O efeito da pandemia atrapalhou a cadeia de suprimentos de componentes, prejudicou a produção das fábricas de máquinas agrícolas, como resultado enfrentamos atrasos e falta de produtos na ponta, além da elevação dos preços", comenta José Francisco Neto, gerente de vendas Coplacana.

Com 18 meses de operação, as lojas Massey Ferguson Coplacana esperam, em 2021, um crescimento de 62,17%% acima dos resultados do período anterior. Além disso, a franquia vai expandir os negócios inaugurando mais três unidades até o fim do ano.■

TOP 3 Massey Ferguson Coplacana

1º
TRATOR

2º
COLHEITADEIRA

3º
PULVERIZADORES

www.ubyfol.com

Peso +

MUITO MAIS PESO NA MATURAÇÃO.

Nutrição específica para a fase de maturação.

Estimula o transporte e armazenamento de açúcares no colmo.

Fácil manuseio, compatível na aplicações com defensivos.

28% K_2O | *3% Mg* | *4% B* | *13,6% S*

Nutrição foliar específica para a fase de maturação, que soma benefícios ao manejo da cana. Peso+ é fertilizante mineral misto via foliar, com alta concentração de nutrientes. Além de estimular o transporte e o armazenamento de açúcares no colmo, a tecnologia promove o crescimento saudável da planta. **Peso+ fecha de forma completa o ciclo da nutrição complementar.**

UBYFOL®
Excelência em Nutrição Vegetal

NOSSA IDENTIDADE ESTÁ NO CAMPO.

MATURADORES E O GANHO DE EFICIÊNCIA NO CANAVIAL

Por: Michel Piemonte

Entre todas as fases de plantio e desenvolvimento da cana-de-açúcar, a maturação é uma das que mais exige atenção. Afinal, é o processo fisiológico que, no fim do ciclo produtivo, envolve a formação de açúcares e seu deslocamento e armazenamento no colmo, garantindo o aumento do açúcar total recuperável (ATR) e, naturalmente, uma maior produção de açúcar e etanol. E, como nessa etapa os dias já estão mais curtos e o metabolismo da planta já está diferente, é preciso garantir que a demanda pelos nutrientes certos seja suprida.

Todo esse processo pode até parecer simples, certo? Mas não é: para que o canavial apresente de fato uma fase de maturação bem-sucedida, é importante fornecer nutrientes fundamentais que aumentem a atividade fotossintética e façam com que mais sacarose seja armazenada. A nutrição de melhor qualidade para a fase de maturação conta com a presença de algumas substâncias, como o potássio, responsável pelo equilíbrio do teor de açúcar nos colmos e o acúmulo nas folhas; o magnésio, que favorece o processo de fotossíntese; o boro, atuante em todo o ciclo da planta e no transporte de sacarose até o colmo, e o enxofre, responsável pela formação de proteínas. Fora isso, essa nutrição deve ainda oferecer diversos compostos orgânicos, contribuindo também para a saúde do cultivo.

Por conta dos inúmeros benefícios que traz tanto para o cultivo quanto para o agricultor, a nutrição na fase de maturação da cana vem ganhando cada vez mais importância e seu uso tem se tornado uma prática amplamente adotada. Nesse sentido, o mercado de nutrição já apresenta opções diversificadas para fornecer de maneira balanceada todos os nutrientes necessários para o cultivo da cana. Além disso, os lançamentos trazem inovação ao setor, como a nutrição líquida, que chega para oferecer maior praticidade na hora da aplicação, já que são mais fáceis de dosar no momento de serem inseridos nas caldas prontas. Há ainda opções mais robustas, de alta performance, trazendo em sua composição o fósforo, que fornece mais energia para a planta, e que garante aumento comprovado tanto no rendimento de cana por hectare quanto na produção de açúcar por hectare.

É sempre importante lembrar que os maturadores nutricionais fazem parte do pacote tecnológico de técnicas inovadoras, respaldado pela biossegurança, que está à disposição do agronegócio e são uma ferramenta importante para apoiar o agricultor a alcançar maior produtividade do canavial, reduzindo perdas e obtendo mais produção na mesma safra. Com a cana-de-açúcar figurando entre os principais cultivos do Brasil, de grande importância econômica e social, obter sucesso no gerenciamento do canavial, é fundamental ao produtor que busca se destacar e alcançar a máxima produtividade.■

Engenheiro florestal, mestrando em Microbiologia Agropecuária e coordenador de desenvolvimento técnico de mercado em cana-de-açúcar .

IMPULSO Bayer

Venha para o Impulso Bayer. O programa de relacionamento para inspirar e impulsionar o futuro de quem faz o agro acontecer.

São diversos benefícios e experiências exclusivasao seu alcance, como, por exemplo, Seguro Agrícola.

Veja como é fácil participar:

Compre produtos Bayer

Cadastre notas fiscais

Acumule pontos e resgate produtos e serviços na Orbia

Escaneie o QR Code e descubra todas as vantagens de ser Impulso Bayer.

Impulso Bayer.
Com o agricultor,
para o futuro.

BAYER

0800 011 5560

AgroBayerBrasil

AgroBayerBrasil

SEGURO AGRÍCOLA: MAIS SEGURANÇA E PROTEÇÃO PARA O PATRIMÔNIO DO AGRICULTOR

Um dos grandes desafios do ofício do produtor rural é o de manter a produtividade da sua lavoura em alta ao longo de cada ciclo. Mas como fazer isso com tranquilidade, eficiência e segurança adequadas, levando em consideração os riscos conhecidos para essa indústria a céu aberto?

A resposta é simples: por meio do Seguro Agrícola. Uma importante ferramenta que ajuda a mitigar as ameaças e imprevisibilidades oriundas de fenômenos climáticos adversos, como incêndio, raio, tromba d'água, ventos fortes, granizo, geada, chuvas excessivas, seca e variação excessiva de temperatura.

E, por mais óbvio que possa parecer, adquirir essa proteção normalmente não figura nas prioridades do agricultor, seja por falta de conhecimento ou de aderência aos produtos que existem no mercado.

De maneira geral, ele só se lembra de fazer o seguro para o patrimônio pessoal, sua residência e seu carro. Enquanto isso, a lavoura, seu grande ativo e que contribui diretamente para essa construção, fica sensível sem nenhum tipo de proteção.

Mais do que nunca, o produtor precisa rever seus hábitos e encarar o seguro como parte importante do seu custeio, sendo fundamental para que possa seguir trabalhando, investindo e gerando riquezas para o Brasil.

Considerar um Seguro Agrícola é pensar além da porteira. É garantir a estabilidade econômica no campo através da transferência do risco climático para as seguradoras, trazendo sustentabilidade para seu negócio e, assim, impulsionar as transformações do hoje e do amanhã.

Vale destacar que esse benefício é um dos principais indutores de tecnologia, que é uma grande aliada na gestão da rotina na lavoura e proporciona acesso ao crédito para que possa investir na modernização e ampliação da produção, por exemplo.

A vigência do Seguro Agrícola começa na data de início de plantio declarada em sua proposta, desde que a contratação do mesmo tenha acontecido antes do início do plantio.

Acesso à subvenção

Para estimular a contratação desse seguro e reduzir as incertezas no mercado agropecuário, o governo oferece subvenções, nas esferas federal, estadual e municipal. São valores repassados diretamente às seguradoras, para baratear o custo das apólices.

Dessa forma, ao injetar recursos na forma de subsídio, ajuda a garantir a participação de mais players no mercado segurador e, ao mesmo tempo, incentiva a contratação por parte dos produtores rurais, que podem pagar valores mais em conta.

Como a subvenção é paga diretamente às seguradoras, os interessados devem procurar uma seguradora cadastrada, para pleitear a concessão do benefício. Os valores podem variar de acordo com a modalidade do seguro e de diversos outros fatores.

Portanto, ao considerar um Seguro Agrícola, além das coberturas e diferenciais, informe-se sobre as taxas, condições de acesso e os valores relativos à subvenção.■

QUARTZO

A FÓRMULA QUE VAI FUNDO NOS RESULTADOS E NO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

FMC
An Agricultural Sciences Company

Quartzo® é o nematicida que protege a cana-de-açúcar com eficiência e sustentabilidade.

Só ele tem fórmula diferenciada e pioneira que proporciona condições para um desenvolvimento saudável, protegendo a cana do ataque de nematoides.

PERFORMANCE
Bacilos exclusivos que formam um poderoso biofilme de proteção na raiz

BIOLÓGICO
Mantém o solo equilibrado ecologicamente

FORMULAÇÃO
Validade de três anos e selo de certificação do IBD

FLEXIBILIDADE
Estabilidade e compatibilidade com produtos químicos

Acesse e saiba mais sobre Quartzo® em
www.fmcagricola.com.br/cana

Eleito o melhor nematicida do mundo pelo AGROW AWARDS

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

Copyright © Março 2021 FMC. Todos os direitos reservados.

7º EDIÇÃO DA COPLACAMPO TOTALMENTE ONLINE

Foram 160 milhões em vendas com acessos do Brasil e exterior

A Coplacana abriu o calendário brasileiro de eventos com a realização da 7º edição da CoplaCampo com uma proposta totalmente online por conta da situação do Covid-19. O evento ocorreu entre os dias 22 a 25 de fevereiro e reuniu as novidades das principais marcas do setor no agronegócio em ambiente virtual. O faturamento foi superior ao ano anterior com um crescimento de 19%.

Para garantir que a essência da feira fosse mantida no ambiente virtual a cooperativa criou uma experiência de visita completa ao evento à distância. Ao acessar a plataforma, o visitante tinha a possibilidade de fazer um passeio pelos estandes virtuais de cada um dos mais de 40 expositores.

Além disso, a interação por meio das redes sociais foi o diferencial do evento com mais de 500 mil visualizações em todo conteúdo da feira. E também foi por meio das redes sociais que cooperados e clientes se informaram sobre os serviços e vantagens oferecidos pela Coplacana.

"A Coplacana tem um portfólio amplo de serviços e produtos para os nossos cooperados, desde de pneus agrícolas e de linha leve, suplementação animal, lubrificantes, medicamentos veterinários, serviços de agricultura de precisão para atender às necessidades dos nossos cooperados", disse Roberto Rossi, diretor de negócios.

Durante os quatro dias de feira aconteceram lives comentando sobre temas de interesse do produtor. Por meio das palestras online o evento convidou o público a aprender, pensar e conversar sobre as práticas conservacionistas na rotação de cultura e plantio de soja na palhada de cana, o potencial das novas tecnologias em agricultura de precisão e cooperativismo como modelo de vida. Para conduzir as rodas de conversas, a cooperativa convidou profissionais de destaque do mercado e o último dia do evento teve a participação do José Luiz Tejon.

Público

Por ser virtual, a 7° edição da CoplaCampo rompeu as fronteiras das localidades que compreendem a sua atuação. Além dos cooperados e clientes de Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo, a feira recebeu visitantes de outras localidades e também de outros países como Uruguai e França. Ao total foram recebidos 5.700 visitantes na plataforma da feira.■

NÚCLEO JOVEM COPLACANA: #VEMCOMAGENTE

Projeto é destinado aos jovens que buscam apoio para o desenvolvimento profissional

Sérgio Santin

O jovem será o responsável por continuar a escrever a história da cooperativa. Em razão disso é tão importante conversar com esse novo perfil de cooperado. A aproximação com a nova geração é necessária para entender o que essa turma almeja no agronegócio e como a Coplacana pode fazer parte da trajetória profissional deles.

"Já são mais de 70 anos conversando com o produtor rural e essa trajetória só foi possível pela coragem da cooperativa em inovar e estar cada vez mais conectada com o cooperado. Os avôs, pais e tios continuarão a escrever os próximos capítulos junto com a Coplacana com o auxílio da nova geração e, por isso, é tão importante essa aproximação", reforça Arnaldo Bortoletto. E completa: "nós vemos os jovens no agronegócio e precisamos inserí-los na nossa história para perpetuar a nossa existência. Estamos de passagem e a nova geração precisa estar com a gente para continuar a nossa história".

As idealizadoras do Núcleo Jovem,Maíra Stabelini e Mariane Natera, tiveram a oportunidade de explicar o papel do projeto para a cooperativa e quais são as ações previstas para esse primeiro ano. Mariane reforça que é preciso conversar com essa nova turma do agronegócio. "Nós queremos aproximar o jovem do cooperativismo. Acreditamos que ele pode trazer novas ideias e aproveitar ainda mais a inovação como aliada para melhorar a rentabilidade. A cooperativa só existe por causa dos nossos cooperados e isso passa de geração para geração", afirma.

A live de lançamento abordou sobre sucessão familiar com os palestrantes Adriane Steinmetz e Thiago Salgado. Cada profissional teve a sua vivência com sucessão familiar no agronegócio e contou a própria história, dando algumas dicas para os cooperados e seus filhos, netos e sobrinhos.

Dicas de Adriane Steinmetz

- Humildade e vulnerabilidade para sua jornada.
- Conhecimento e desenvolvimento pessoal e profissional e em várias habilidades (pessoas, liderança, marketing, finanças, autoconhecimento e tudo que for interessante para você).
- Autorresponsabilidade nas suas escolhas.
- Posicione-se na sua vida.
- Acredite em você em todos os momentos.
- Encontre o seu propósito para traçar o seu caminho.

Dicas de Thiago Salgado

- Combinem as regras do jogo.
- Coragem para enfrentar as conversas difíceis.
- Contem as suas histórias.
- Humildade para valorizar as pessoas.
- Criem a sua própria história.

Mantra: As nossas ideias brigam. A gente não.

COMO AUMENTAR O TAH DO SEU CANAVIAL?

Extrair o máximo de açúcar por hectare é busca constante para o setor. Não basta ter produtividade elevada, é necessário levar à indústria matéria-prima com maior qualidade, ou seja, maior ATR.

O processo de maturação natural da cana depende de fatores ambientais para que ocorram. Condições de baixas temperatura e restrição hídrica fazem com que a planta acumule sacarose. No entanto no início de safra, onde temos temperaturas altas e ocorrência de chuvas, faz se necessário o uso de maturadores para melhorar a qualidade da matéria-prima.

No entanto, em ambos os casos, com maturação química ou com condições ambientais favoráveis a maturação, ao olhar para a planta é necessário potencializar dois processos fundamentais: fotossíntese (produção de açúcares) e translocação dos açúcares da folha para o colmo.

Para tornar esses processos mais eficientes alguns nutrientes são essenciais e quando aplicados no momento da maturação trazem maior retorno em TCH e ATR. O Boro melhora a fluidez dos açúcares na folha, o Zinco está relacionado com o metabolismo de açúcares, o Molibdênio auxilia no aproveitamento de nitrogênio e consequentemente melhora a fotossíntese e o Cobre participa de etapas importantes da fotossíntese. Além disso, hormônios promotores (Auxina + Citocinina + Giberelina), quando aplicados em conjunto aumentam a taxa fotossintética fazendo com que a planta produza mais açúcares.

Na prática, a pré-maturação tem incrementado de 1,5 a 2 toneladas a mais de açúcar por hectare. Um retorno altamente lucrativo para fornecedores e Usinas.■

PRÊMIO REVELA POTÊNCIAS FEMININAS DO AGRONEGÓCIO

Mulheres deixam de ser um nicho e conquistam locais de destaque e cargos de liderança no setor

Desde 2018, a premiação Mulheres do Agro conta histórias de profissionais promissoras que têm transformado o agro trazendo uma nova roupagem para o setor. Em sua 4ª edição, mais de 550 mulheres já registraram suas contribuições na premiação e, a cada edição, há um número maior de inscritas. Somente entre 2019 e 2020, houve um aumento de 61% de mulheres participantes. Dentre tantas narrativas inspiradoras, o prêmio idealizado pela Bayer e Associação Brasileira do Agronegócio (Abag) - que tem o foco de valorizar as mulheres que atuam na agropecuária brasileira - selecionou 11 mulheres que são inovadoras em gestão de propriedades agrícolas e tambémas vencedoras do prêmio como Embaixadoras Mulheres do Agro. Aretuza Negri, Kamila Laila, Mara Motter, Simone Felisbino, Simoni Nihues, Tatiele Ferreira, entre outras, são as inspirações para as inscritas no prêmio. "Como embaixadoras do prêmio, podemos promover uma comunicação real entre as mulheres e divulgar o que elas estão fazendo em suas gestões nas propriedades, além de trocar experiências, o que é muito agregador", explica Simone Felisbino.

Simone, assim como as outras embaixadoras, desempenha um papel de grande relevância nas entidades que atua. A gestora trabalha em uma empresa privada com foco em pecuária e produção de soja e milho. Para a execução de seu trabalho, prioriza o uso de tecnologia em campo na produção de grãos, por meio de otimização da utilização de recursos naturais.

Em sua 4ª edição, mais de 550 mulheres já registraram suas contribuições na premiação e, a cada edição, há um número maior de inscritas.

Simone Felisbino.

Aretuza Negri

Quando o pai e a mãe demonstram amor pelo campo não tem como o filho não ficar na propriedade, Simoni Tessaro

Mais um exemplo de protagonismo no agronegócio é Aretuza Negri, criadora de conteúdo para as mídias sociais voltada para o público feminino do agro. Com mais de 30 mil seguidores no Instagram, a profissional sempre esteve envolvida com o agronegócio no setor cooperativo, porém, há três anos, Aretuza se dedica somente a engajar mulheres de todo o Brasil por meio do seu conteúdo. Nas publicações, ela discute temas de grande relevância para o meio. Em sua visão, o trabalho no universo digital traduz o que a mulher representa no agro, ou seja, a transformação. "A mulher tem a inovação na sua essência. Ela sempre está em busca de inovar cada vez mais. Estar na internet é alcançar mulheres que jamais poderíamos encontrar por outros meios. O meu trabalho é propagar conhecimento e troca de informações para fortalecer o crescimento de outras mulheres", comenta.

O meu trabalho é propagar conhecimento e troca de informações para fortalecer o crescimento de outras mulheres, Aretuza Negri.

A sucessão familiar também é um tema colocado em pauta pela premiação Mulheres no Agro. Kamila Laida, Tatiele Dalfior e Simoni Tessaro são mulheres que assumiram as propriedades familiares por necessidades diferentes, mas com o mesmo objetivo: o de aprender com o trabalho já realizado e trazer novas formas de gerir e produzir com base em novas ideias e tecnologias.

"A minha família produz café há mais de 40 anos, mesmo assim eu e minha irmã sempre recebemos incentivo para construirmos carreiras que não fossem voltadas ao agro. Apesar disso, sempre me mantive próxima do agronegócio e, hoje, sou responsável por toda a gestão da propriedade que,apesar de ser um trabalho que demanda tempo e energia, é uma função de extrema importância e que traz muito resultado na produção", ressalta Tatiele Dalfior.

Assim como Tatiele, Simoni Tessaro está à frente dos negócios da família. Em conjunto com sua mãe e irmã, ela trabalha no setor desde os 12 anos em decorrência do falecimento de seu pai. De acordo com ela, por estarem muito engajadas nas propriedades, as mulheres ficam no anonimato mesmo representando a somatória de mais de 1 milhão no setor. Por meio dessa iniciativa, ela deseja dar voz a essas mulheres.

Tatiele Dalfior

"Quando o pai e a mãe demonstram amor pelo campo não tem como o filho não ficar na propriedade. A grande responsabilidade de cuidar da continuidade dos negócios familiares são dos pais, eles são o exemplo e, hoje, como mãe. me coloco nesse papel também. Quando os pais só reclamam eles afastam os filhos do agro, mas quando o amor pelo agronegócio é transmitido, eles passam a enxergar que o agro por ser uma vida diferente e interessante não tem como a sucessão dar errado", afirma.

Kamilia Laida ainda se encontra no processo de sucessão. Ela descende de seis gerações no agronegócio, sua família trabalha com suinocultura, silvicultura e pecuária de corte. "A mulher tem habilidade de transitar em todas essas esferas da gestão. Nós temos uma visão 360º muitas vezes vindas da própria resiliência e força. Atualmente, passamos de inspiradoras para propulsoras. Por meio do exemplo trazemos muitas pessoas para caminhar conosco e isso é extremamente benéfico para o crescimento do nosso espaço no setor", diz.

Na opinião das embaixadoras, o prêmio abre novos horizontes para as mulheres dentro do negócio. Para elas, este é o começo de uma mudança promissora.

"Nós trazemos muita criatividade e a grande habilidade de lidar com pessoas faz com que enxerguemos um movimento grande em relação à tecnologia e inovação relacionados à nossa visão aguçada de futuro. Percebo uma grande preocupação das gestoras em melhorar as condições de trabalho e bem-estar dos trabalhadores das fazendas", comenta Tatiele Dalfior.

Além de lideranças inovadoras e construção de novos caminhos para alcançar este nicho que está em constante crescimento, o prêmio evidencia ações que encorajam mulheres a assumir o agro como profissão e estilo de vida. Mara Motter, de Três Arroios (RS), também sucessora do trabalho de seu pai há 13 anos, atua como produtora de trigo, soja, milho, pecuária bovina e suína. Além disso, está à frente de projetos sociais que incentivam outras mulheres da sua região a assumir o agro em todas as suas vertentes.

Kamilia Laida

Mara Motter

"Na minha região o agro é bastante masculinizado apesar de ter muitas mulheres que atuam no setor. Então, procuro sempre quebrar este paradigma motivando outras mulheres a não só trabalhar fazendo a parte operacional, mas a se aventurar na administração e, consequentemente, desenvolver trabalhos inovadores ", pontua Mara.

Fora das cooperativas e das empresas também é possível encontrar exemplos de mulheres que têm amor pelo agronegócio.

Amanda Schiavinatti

Liderança Feminina na Coplacana

Mesmo em menor número, as mulheres têm ganhado destaque nas posições de liderança e gestão, inclusive no meio cooperativista. Amanda Schiavinatti, de 33 anos, que é gerente das filiais Coplacana de Catanduva e São José do Rio Preto, diz que as mulheres têm um outro olhar sobre a gestão de negócios e pessoas. "Independentemente de qualquer perfil profissional, sinto que nós temos uma maneira mais empática de enxergar as opiniões e reconhecer talentos, e quando se trata de gestão a empatia, esse envolvimento faz muita diferença na verdadeira liderança", pontua.

A profissional, que é formada em agronomia e pós graduada em gestão integrada,está na cooperativa há três anos. Iniciou sua trajetória de carreira na Coplacana como agrônoma de campo pela filial de São José do Rio Preto, abrindo carteira de novos cooperados e novos mercados na região de Catanduva e Novo Horizonte. Porém, com o crescimento da demanda na região, gerou a abertura de uma nova unidade na cidade de Catanduva, em março de 2020, a qual assumiu a liderança e, neste ano, a gestora obteve mais um desafio: comandar a unidade de São José Rio Preto.

A gerente conta que a jornada profissional não é fácil, mas acredita que este distanciamento entre os gêneros vai diminuir em breve, já que a mulher traz inovação para o setor por meio da criatividade e olhar cuidadoso para o mercado.

"Sou uma mulher do agro feliz e apaixonada pelo que faço. Apesar de não sentir mais esse preconceito em relação à minha atividade, sei que estamos a caminho da equidade entre proporção de homens e mulheres no agro. No mercado atual do agronegócio ainda somos minoria dentro das companhias. Me inspiro muito e acredito que o grande aumento dos cargos ocupados por mulheres muito em breve se equilibre, afinal não é de hoje que as mulheres exercem funções nos meios da cadeia agrícola, a diferença é que, atualmente, saíram do papel de suporte dos familiares e estão ocupando o lugar de protagonistas", declara Amanda.

Fora das cooperativas e das empresas também é possível encontrar exemplos de mulheres que têm amor pelo agronegócio. Maria Sidneia Marotto, que atua no agro desde 2005, iniciou sua paixão pelo negócio exercendo algumas atividades agrícolas em sua propriedade durante os finais de semana na década de 1990. O que era somente um hobby passou a ser trabalho sério e ela deixou o trabalho como funcionária pública do Estado de São Paulo para se dedicar integralmente ao agronegócio. Atualmente, é responsável pela parte administrativa de sua propriedade, porém, o seu trabalho vai além das questões trabalhistas. Em sua opinião, a presença feminina no agronegócio tem o poder de trazer melhorias.

"Acredito que as mulheres têm uma missão importante no campo que é ajudar a melhorar as condições de trabalho. Pensar não só no âmbito trabalhista, mas também no bem-estar dos trabalhadores e de suas famílias. Por exemplo, no caso dos funcionários que moram na fazenda é necessário pensar em uma casa que tenha um certo conforto para ele e a sua família e, principalmente,respeitar a liberdade enquanto indivíduo", diz.

Após mais de uma década envolvida com o agronegócio, Maria Sidneia declara amor pela atividade e pelo campo. Para o futuro, ela pretende passar seus conhecimentos e seu legado para suas próximas gerações, e já prepara filhos e netos para continuar dando vida para a sua paixão pelo agro.

"Os meus filhos têm outras atividades fora do campo, mas já está no planejamento de daqui a 3 anos começar o processo de integração nos negócios da família. Além deles, também queremos que nossos netos façam parte, por isso procuramos incentivar a escolha de cursos dentro da área. É necessário preparar uma nova geração", comenta.

Acredito que as mulheres têm uma missão importante no campo que é ajudar a melhorar as condições de trabalho, Maria Sidneia Marotto.

Maria Sidneia Marotto

FUTURO FEMININO NO AGRO

Nem só de mulheres experientes e com carreiras consolidadas é feito o universo do "agro feminino" também podemos encontrar jovens que buscam no agronegócio um caminho para traçar a carreira profissional. Aos 25 anos, Bruna Scotton é engenheira agrônoma formada pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz(ESALQ). Apesar de ter nascido em uma família agrícola, a jovem escolheu traçar o seu próprio caminho dentro do agronegócio.

"Me lembro que eu tive a certeza de que queria fazer agronomia quando visitei a ESALQ no primeiro ano do ensino médio. Logo na primeira apresentação da visita, era do curso de engenharia agronômica e fiquei encantada com o mundo de oportunidades que o curso poderia me oferecer e com a possibilidade de aprender a fundo sobre tudo aquilo que eu sempre ajudei minha família a fazer", completa.

Em um primeiro momento, a escolha do curso não agradou seu pai que acreditava que a filha deveria seguir profissões mais tradicionais como direito ou medicina por achar que a vida no campo é muito sofrida e a remuneração muito baixa. Pautada na opinião do pai, a jovem buscou outras opções de cursos, mas não desistiu do sonho de ser agrônoma e, em2014,passou na primeira chamada para engenharia agronômica na universidade dos seus sonhos. Atualmente, Bruna trabalha como analista de projetos em uma empresa multinacional e, apesar de estar longe do campo, atua com processos produtivos relacionados ao cultivo da cana-de-açúcar que sempre foi a área de seu interesse. A jovem enxerga que a atuação feminina está em constante crescimento. E segundo esta tendência, ela tem pretensões de assumir os negócios familiares trazendo seu conhecimento e experiências do mundo corporativo e somar com um trabalho que vem sendo desenvolvido pela sua família desde a infância.

"Eu sempre disse que não queria viver às sombras de tudo que o meu pai construiu com o trabalho dele. Quero crescer e me desenvolver pelas minhas próprias pernas, fazer contatos, aprender muito e deixar o meu legado, mas tudo isso está alinhado com o plano de assumir os negócios da minha família", explica.

Bruna Scotton

Atualmente, as mulheres somam 1 milhão de agentes cooperadores do agronegócio, elas já não são mais um grupo minoritário dentro do setor. De acordo com dados fornecidos pela Associação Brasileira de Marketing Rural e Agronegócio, a presença feminina no segmento cresceu por volta de 7%. E este movimento ascendente ao longo dos anos tem desmistificado que o setor é apropriado só para homens. Em relação à cadeia produtiva, a ocupação de vagas de trabalho por mulheres saltou de 24,11% para 27,97%, entre 2004 e 2015 na categoria de empregadas com carteira assinada. Dentro deste montante 73% atuam em áreas como plantio, manejo, colheita, manutenção de máquinas e armazenamento dos insumos. Já a porcentagem de 58% corresponde às mulheres que são sócias ou proprietárias de negócios agrícolas. Neste universo, apenas 5% a 10% dos cargos de alta gerência são ocupados por mulheres, conforme levantamento feito pela Organização Internacional do Trabalho (OIT).■

FAÇA PARTE DO FUTURO DO AGRO. VEM PRO NÚCLEO JOVEM!

O Núcleo Jovem é o meio de **unir os jovens de todas as filiais da Coplacana** espalhadas pelo País e buscar **apoiá-los por meio da educação, formação e informação.**

Se você possui entre **16 e 35 anos** e está à procura de uma direção para sua carreira, **venha e participe do Núcleo Jovem.** Para participar, é necessário que você ou sua família sejam cooperados da Coplacana.

Entre em contato com a equipe do

NÚCLEO JOVEM COPLACANA

(19) 99847-3074

ACOMPANHE NAS REDES SOCIAIS

nucleojovemcoplacana company/nucleojovemcoplacana

COPLACANA
ORGULHO DO AGRO

NÚCLEO JOVEM COPLACANA

Foto Agrícola Felcar em Guararapes/SP

VIT-ORG VG

ativador da produtividade na cana-de-açúcar

VIT-ORG VG® tem origem orgânica, proveniente de extratos vegetais ricos em bioativos extraídos através de Hidrólise Enzimática, processo natural que preserva todas as características biológicas das matérias primas, responsáveis diretas pela ativação das plantas.

Favorece as culturas em processos importantíssimos e que são muito sensíveis as más condições de clima ou pelo ataque de pragas como fotossíntese, transpiração e equilíbrio hídrico, no crescimento de raízes secundárias e radicelas e na produção de hormônios vegetais.

nossa linha

(11) 4561-6292
greenhas.com.br

GREEN HAS ITALIA
Progresso in Agricoltura

TechFertil
TECNOLOGIA EM APLICAÇÃO

(11) 3832-1114
techfertil.com.br

CANA, SOLO, RAIZ E FOLHA

Por: Edgard Borrmann

A ciência tem demonstrado grandes feitos do uso dos aminoácidos, polissacarídeose substâncias húmicas na cultura dacana de açúcar. Podemos citar as ações desses compostos orgânicos no solo na disponibilização do Fósforo adsorvido na fração argila ea complexação de cátions (íons positivos), como o Cálcio e evitando a formação do fosfato cálcico, indisponível para a maioria das plantas.

Utilizandofertilizantes ricos em aminoácidos, polissacarídeos e substâncias húmicasobservamos quegrupos funcionais amina, presentes nesses compostos orgânicos disponibilizam o fósforo (íon negativo) adsorvidos na fração argila para a absorção da planta; esses compostos orgânicos formam quelatos naturais complexando (sequestrando) o Cálcio solúvel, protegendo-os dos fosfatos, evitando a interação cálcio-fosfato.

Os quelatos orgânicos são absorvidos com grande facilidade pelas raízes e pelas folhas das plantas, formando uma ponte orgânica entre o nutriente e o tecido vegetal.

Produtos contendo aminoácidos, polissacarídeos e substâncias húmicas é a presença de ácidos orgânicos, os conhecidos ácidos húmicos e fúlvicos, são agentes quelantes naturais de grande alcance.

Diversos trabalhos científicos também demonstram que as substâncias húmicas promovem aumento na altura, área foliar e peso da matéria seca da planta (folha e raiz).

É importante ressaltar que respostas à aplicação desses ácidos orgânicos dependem da qualidade do fertilizante formulado e das doses e forma de aplicação indicada pelo fabricante.

Além dessas importantes propriedades, os compostos orgânicos melhoram a atividade microbiana na rizosferaliberando a absorção de outros nutrientes, aumentama retenção de água, favorecendo a aeração do soloeatuando diretamente na captação de nutrientes catiônicos pelo aumento da CTC do solo.

Em recenteestudo doGECANA, liderado pelo Prof. Dr. Paulo A.M. Figueiredo daUNESPde Dracena, sobre o efeito do uso de fertilizantes orgânicos contendo aminoácidos, polissacarídeos, substâncias húmicas e extrato da alga Ecklonia Máxima, concluiuque uso de compostosorgânicos no sulco de plantio e corte de soqueira traz ganhos de produtividade, em função das doses no ato da colheita, comparado com a testemunha, em cana de açúcar:

Gráfico 1. Produtividade de colmos (TCH):

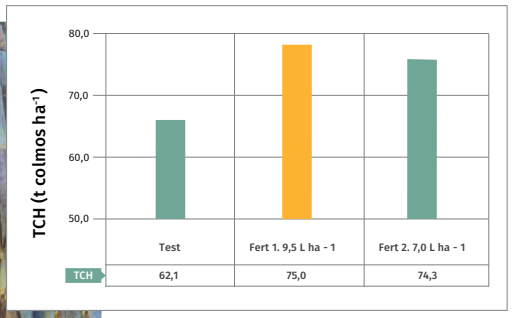
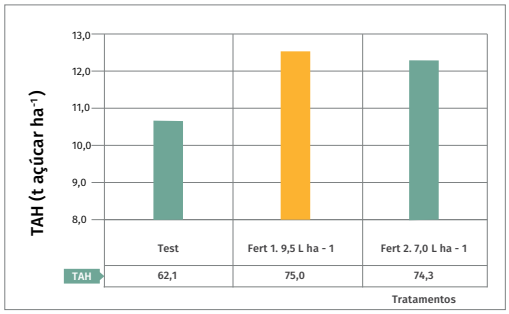


Gráfico 2. Produtividade de açúcar (TAH)



"Dessa forma, apesar das adversidades climáticas, e nas condições estabelecidas, os produtos testados na cultura da canadeaçúcar promoveram aumentos nas produtividades de TCH e TAH, além de contribuir para uma melhoria da margem de contribuição agrícola, favoreceram numericamente outros parâmetros adicionais", conclui o pesquisador.

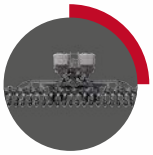
É muito importante seguir as recomendações do fabricante e conferir resultados experimentais realizados com o produto comercial.■

Gerente técnico

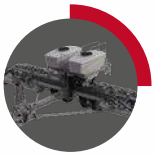
O PLANTIO
ELEVADO
A UM NOVO
PATAMAR
MOMENTUM 30
www.masseyferguson.com.br
masseyfergusonbrasil
masseyfergusonglobal

Tecnologia como você nunca viu igual em um implemento. A nova plantadeira Momentum com precision planting é o lançamento que mostra o que um coração forte pode fazer pela agricultura.

MOMENTUM



100% PRECISION PLANTING
Melhor distribuição de sementes



CHASSI DOBRÁVEL
O menor do mercado

MAIOR AUTONOMIA DO MERCADO
5.130l para semente

Precision Planting

vDRIVE
controle total
linha a linha

vSET 2
Melhor singulação
do mercado

Sistema Smart Frame
Autonivelamento
independente

MASSEY FERGUSON

Jaú'/SP – Av. Dep. Zien Nassif, 1134 - Vila industrial | **Avaré/SP** – Praça Cadiz, 01 - Jardim Europa II

#NovosTemposNovasSoluções #ConsorcioJacto #JactoCanavieiro

Uniport 3030 Canavieiro

O pulverizador com maior vão livre do mercado!

Um equipamento completo e extremamente versátil: além de ter **1,72 m** de **vão livre** o **Uniport 3030 Canavieiro** ainda garante uma **maior altura** de trabalho **das barras**, com **2,30m**.

São números que fazem toda a diferença no canavial.

2dcb.com.br

jacto.com

JACTO CONSÓRCIO NACIONAL

jacto | NOVOS TEMPOS, NOVAS SOLUÇÕES.

CLIMA DE 2020: O QUE ESPERAR DAS INFESTAÇÕES DE PLANTAS DANINHAS NOS CANAVIAIS

Por: José Carlos Rufato e Pedro Jacob Christoffoleti

Historicamente, a cana-de-açúcar sempre foi um dos principais produtos agrícolas do

Brasil e, hoje, o país tem a primeira posição no ranking mundial de produção desta cultura. Esta posição é resultante da busca constante por produzir cada vez mais com menos investimentos. Para isso é necessário a proteção do cultivo para evitar um dos principais fatores redutores de produtividade que é a infestação de plantas daninhas.

A presença de plantas daninhas no canavial pode levar a grandes prejuízos para a cultura durante todo o seu ciclo produtivo. O fato da cultura de cana-de-açúcar ter ciclo perene, com "fechamento" do canavial lento, exige produtos aplicados em condições de pré-emergência. No entanto, quando as condições climáticas são atípicas, como no corrente ano, em que as chuvas estão atrasadas, o "fechamento" do canavial torna-se mais demorado e ai o produtor passa a enfrentar um problema com as plantas daninhas, que é a necessidade repasse, por conta dos escapes que o residual eventualmente não controlou.

Para controlar os escapes, que eventualmente não foi controlado pela tecnologia pré-emergente, o produtor precisa ter disponibilidade de herbicidas com ação pós-emergente que tenham flexibilidade para aplicação em qualquer momento e durante as

várias fases da cultura (na pós-inicial, na fase de quebra-lombo, em pós-tardia, catação ou mesmo na pré-colheita). Além disso, o herbicida pós-emergente, deve possuir amplo espectro, isto é, controlar tanto gramíneas quanto folhas largas, dispensando a necessidade de misturas em tanque de vários herbicidas para a obtenção do controle desejado.

Outro aspecto importante que deve ser considerado, é a segurança que o herbicida deve possuir, principalmente nas aplicações em pós-emergência tardia. Um exemplo são as aplicações aéreas, onde as moléculas dos herbicidas não devem possuir tendência à volatilidade e/ou dispersão por deriva, pois podem atingir culturas circunvizinhas às áreas aplicadas, trazendo sérios problemas.

Na condição de aplicação em pós-emergência, a seletividade dos herbicidas torna-se um fator muito importante, porque as injúrias por eles causadas podem ser severas a cultura, comprometendo o bom desenvolvimento da cana. Por isso a importância de contar com um herbicida altamente seletivo a cana-de-açúcar, pois nestas circunstâncias provavelmente a cultura também estará em pós-emergência.

Neste contexto, o uso de herbicidas pós-emergentes com formulação pronta e que propiciem controle em todas as situações com alta eficiência e amplo espectro de controle (combatendo as daninhas de folhas largas e estreitas), sem causar danos, com mais proteção, segurança e produtividade para a cultura se faz necessário.■

Eng. Agron. José Carlos Rufato e Prof. Pedro Jacob Christoffoleti

Sua produção vai decolar com ATR+ Nutry®

Fertilizante Foliar

Quattromani

APLICAÇÃO SIMULTÂNEA COM O MATURADOR QUÍMICO, DIMINUINDO CUSTO DE OPERAÇÕES.

Mais ATR e mais cana no início de safra.

Nutrientes balanceados, com alta solubilidade e absorção foliar, que além de atuarem na produção e acumulo de ATR, garantem aumento na produtividade.

unionagro.nutryfertilizantes

unionagro.com.br

UnionAgro

PRÉ-MATURADOR – ADUBAÇÃO FOLIAR COMO MANEJO PARA MAIS ATR E PRODUTIVIDADE DO CANAVIAL

Por: Diego Marsão

O uso de fertilizantes foliares adequados (pré-maturadores), combinados com maturadores, tem apresentados excelentes resultados em produtividade e qualidade (acumulo de ATR) no inicio de safra. Via de regra, as indústrias estão antecipando a cada safra o início de colheita, desta forma, interferindo na produtividade e qualidade do cana entregue. Portanto ferramentas tecnológicas adequadas, podem reverter este quadro.

A aplicação de fertilizante foliar equilibrado com macros (Enxofre – S, fósforo – P, magnésio – Mg e potássio – K) e micronutrientes (Boro – B e cobre – Cu) específicos, atuam favoravelmente na produção, transporte e acumulo de sacarose dentro da planta, aspectos que são potencializados inclusive em ambientes com restrição de absorção destes nutrientes via solo.

Outra vantagem deste produto é que através da atuação em processos fisiológicos da planta, relacionados a taxa de fotossíntese, estes nutrientes atuam em atividades enzimáticas específicas, garantem ganho em produtividade de colmos, minimizando o impacto em produtividade do maturador químico.

Abaixo estão relacionados os nutrientes presentes em fertilizantes foliares que buscam mais ATR e produtividade e suas principais funções:

- **Boro** – facilita o transporte de açúcares, produção de raízes absorventes, síntese de parede celular;
- **Cobre** – fotossíntese, respiração, metabolismo de proteínas e metabolismo para compostos de resistência contra patógenos;
- **Enxofre** – metabolismo da fotossíntese e metabolismo de proteínas;
- **Fósforo** – transporte de energia e atividade enzimática;
- Magnésio – formação de clorofila para o metabolismo da fotossíntese e atividade enzimática;
- **Potássio** – transporte de sacarose, regula a atividade estomática;

Além das funções e atividades essenciais descritas acima, via-de-regra, todos estes nutrientes são deficitários ou estão em desequilíbrio nos solos brasileiros; desta forma a aplicação via foliar, no momento adequado, garantirá o resultado esperado em mais ATR e produtividade de colmos.

Fertilizantes foliares com os nutrientes descritos acima devem ser aplicados em conjuntos com os maturadores entre 60 e 30 dias antes da data de colheita, sempre buscando-se como ideal o prazo de 60 dias, garantindo mais concentração de ATR e maior desenvolvimento do canavial. Ainda que não seja o recomendável, a aplicação de somente fertilizante foliar em áreas com restrições de voos para aplicação de maturadores químicos, torna-se uma opção para o acúmulo de ATR em áreas restritivas.

Desta forma, o uso de fertilizante foliar para mais ATR e produtividade, torna-se uma importante ferramenta tecnológica para o correto manejo nutricional e produtivo nas áreas com colheita para o início de safra, ou onde se faz necessário o uso de maturadores químicos.■

Desenvolvimento de Mercado

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

/uplbr /brasilupl upl-ltd.com/br

UPL OpenAg™

MANEJO DE PLANTAS DANINHAS É ESSENCIAL PARA ALTAS PRODUTIVIDADES EM CANA SOCA

Por: Luciano Almeida

A aproximação do período de colheita da cana soca – entre abril e novembro, no Centro-Sul do Brasil – desperta um alerta aos produtores rurais em relação ao risco de disseminação de plantas daninhas com potencial para reduzir consideravelmente a produtividade da plantação.

Em meio à seca, ao frio (e até geadas), a colheita mecanizada tem sido feita com a cana em forma crua, o que gera um colchão de palha. E é esse colchão de palha que pode ser fator propício ao desenvolvimento de perigosas plantas daninhas, especialmente de folhas largas.

Entre os principais inimigos do agricultor estão a mamona, a mucuna, o capim-colinião e espécies de braquiária, além de plantas dos gêneros ipomoeas e merremias, que são as temidas cordas-de-viola. Essas ervas estão disseminadas pelo país e podem apresentar resistência.

Os prejuízos são grandes. A corda-de-viola, por exemplo, está presente em 50% dos canaviais. O capim-colonião, se não combatido, gera prejuízos de até 60% na lavoura, dependendo da infestação e do estágio do cultivo. Quando não há tratamento, ou o tratamento não é eficaz, alguns desses inimigos podem devastar totalmente a plantação.

Isso acontece porque as plantas daninhas geram o que chamamos de "matocompetição": as invasoras competem com a cana-de-açúcar por água, nutrientes, espaço e luz. Tudo isso prejudica o alcance do máximo potencial do cultivo, que é duramente impactado pelas daninhas.

Nesse cenário, a cana soca exige bons herbicidas, com amplo espectro de controle, inclusive para plantas resistentes. Compostos de amicarbazona (seja em combinação com hexazinona e diuron ou adicionados ao tebutiuron) são soluções de alta eficácia para o manejo.

Esses ingredientes ativos, formulados, têm capacidade de transpor a palha, causam baixa fotodegradação e longo período residual. O mercado brasileiro já conta com soluções de tecnologia avançada que podem proporcionar benefícios produtivos ao agricultor.

Entretanto, é preciso lembrar que o uso do herbicida deve considerar o período de colheita da cana soca: úmida, semi-úmida, semi-seca ou seca. Esses pontos são relevantes para a alocação correta das moléculas para o controle das plantas daninhas.

Os herbicidas em misturas prontas (ready mix) são recursos relevantes para auxiliar no manejo de daninhas com qualidade, proporcionando praticidade, segurança, sinergia e eficiência no uso.

Nosso país tem mais de 66 milhões de hectares de cana tratados com defensivos, considerando área cultivada, número de produtos e de aplicações, o que revela a grande preocupação que as pragas (e doenças) despertam no país. Investir em manejo eficiente é rumar à máxima qualidade do canavial e à manutenção da alta produtividade, com sustentabilidade e rentabilidade.

Engenheiro agrônomo supervisor de marketing para cana e florestas

GRANDES FEITOS: BREVE RESUMO DO RELATÓRIO ANUAL COPLACANA

O ano de 2020 chegou para ressignificar muitos pontos e foi uma grande oportunidade de revisão de modelos, projetos, entendimento de novas necessidades e sobretudo de adaptações para a cooperativa como um todo. Todos evoluíram em meio às dificuldades que apareceram no decorrer da trajetória e cada mês se configurou em um marco para que todos pudessem aprender a lidar com um cenário tão incerto. No último dia de 2020, foi possível respirar um pouco mais aliviado com a chegada da vacina e com a esperança renovada sabendo que até em cenários incertos conseguimos superar as expectativas.

Ultrapassamos a marca de R$ 2 bilhões em vendas pela primeira vez na história e mais do que isso, crescemos dois dígitos em todos os negócios, remando, em linha com nosso Plano Estratégico, para sermos uma cooperativa mais diversificada em serviços e produtos.

No campo o produtorfoi e continua sendo nossa maior inspiração, visto que diariamente lida comas incertezas ligadas a agricultura, clima, pragas, volatilidade do câmbio, produtividade, lucratividade, entre tantos outros. Você, cooperado, é o exemplo da resiliência e o grande responsável por nos ajudar a pensar em como superar cada obstáculo.

Pensando nisso, trazemos aqui alguns dos importantes feitos dodesafiadorano 2020, com o objetivo de dar visibilidade dos nossos avançose conectar você cooperadoà nossa Estratégia de sermos uma cooperativa cada dia mais forte e presente. Aproveitamos também para agradecer nossos incansáveis colaboradores, por todos os objetivos concluídos com sucesso e perseverança.

Comitê de Contingência pelo Combate a Covid-19

Criamos o Comitê de Contingência pelo CombateaCovid-19 com o objetivo de preservar a saúde dos cooperados, colaboradores e comunidade em geral. O intuito foi monitorar, constantemente, o andamento da cooperativa durante este período de pandemia, tomando as decisões de forma rápida e ágil para que a saúde de todos fosse mantida.

Procuramos em todos os momentos seguir as diretrizes e protocolos determinados pelas instituições e órgãos de saúde, como uso de máscara e álcool em gel nas nossas dependências, distanciamento social no ambiente de trabalho, refeitório, lojas, fábricas e unidades e até mesmo tele trabalho quando possível.

Ainda, além dos cuidados indispensáveis para que passássemos por este difícil momento sem ocorrências graves no tocante a segurança da saúde, o Comitê também se debruçou para avaliar a saúde financeira da Coplacana, abrindo mão de estratégias para preservar o caixa da cooperativa, os compromissos com fornecedores, bancos, colaboradores e ao final do ano o saldo das ações definidas e implementadas foram muito positivas, e fechamos o ano com um bom saldo em caixa e oxigênio para as nossas atividades.

1ª Convenção Digital da Coplacana e Propósito Coplacana

A cooperativa, desde 2017, realiza a convenção com os colaboradores para alinhar os objetivos do ano, a Estratégia de médio prazoe discutir os pontos centrais em relação às atividades para o próximo período. O evento - que estava previsto para acontecer no primeiro trimestre - foi adiado em razão do coronavírus e a equipe buscou uma alternativa. A 1ª Convenção Digital Coplacana conectou as 27 filiais por meio de uma transmissão via Youtube.

No primeiro bimestre de 2020 trabalhamos para criar e apresentar em nossa Convenção o nosso Propósito – aquilo que descreve da melhor forma o que move a cooperativa – que extrapola os resultados, a missão e a visão. Para a definição deste propósito resgatamos toda a história de 72 anos da cooperativa. Um filme de coragem, empreendedorismo e inovação, com participação ativa na criação do Proalcool, do Consecana (modelo de remuneração de cana), do fortalecimento da cana-de-açúcar no Brasil, do primeiro Hospital de Produtores Rurais, o HFC e mais à frente com a criação de um HUB de inovação, mais um pioneirismo no segmento. Histórias de apoio ao crescimento dos colaboradores e das comunidades onde estamos inseridos nos trouxe a percepção das transformações de vidas que protagonizamos. Muita emoção, lágrimas por revivermos nossa história e sentimento positivo no término do trabalho.

"Coragem para conectar sonhos e transformar vidas" mostrou-se o propósito e a essência da Coplacana, a partir de 2020 oficializado e compartilhado com colaboradores, cooperados, parceiros de negócios e comunidade em geral. Que tenhamos sempre coragem, não abramos mão de nossos sonhos, que estejamos conectados sempre com nossos cooperados, colaboradores e comunidade, transformando vidas.

A criação do propósito chega em meio ao cenário incerto do País, mas com o intuito de reforçar o papel da cooperativa para os seus cooperados e clientes. Toda equipe precisa entender que o nosso papel é conectar sonhos e transformar vidas e que quando entramos em contato com o cooperado precisamos reforçar cada vez mais esse desejo. Sempre tivemos e temos a coragem de viver, diariamente, nosso propósito. Coragem para conectar sonhos e transformar vidas resume em poucas palavras aquilo que somos e no quea Coplacana acredita.

Aprimoramento das práticas de Desenvolvimento Humano e Organizacional

Nossa equipe de Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO) atuou para reforçar o seu papel dentro da agenda estratégica, com papel mais protagonista na transformação da cooperativa, seja nos aspectos Organizacionais ou Humanos. Durante o ano, eles foram responsáveis por repensar os treinamentos e todas as atividades mesclando o presencial e online para atingir os melhores resultados. Em 2020, tivemos a organização da estrutura organizacional, criação da identidade do DHO, estruturação do modelo de remuneração variável, mapeamento dos cargos focando nos papéis e responsabilidades dos colaboradores, revisão das práticas de segurança do trabalho focando em criar ferramentas e procedimentos adequados, reestruturação dos cargos e carreiras e a implantação da avaliação de desempenho. O ponto central foi à criação do Clube de Negócios Coplacana, essencial para capacitação da equipe em diversas frentes.

Concessões Massey Ferguson Coplacana

Em 2020, a Massey Ferguson Coplacana conquistou o seu espaço entre as escolhas dos cooperados quando o assunto é a aquisição de pulverizadores, colhedoras, tratorese serviços. São duas unidades, a primeira localizada da cidade de Jaú e a segunda em Avaré, inaugurada em 2020. No entanto 2020 também foi palco do início do planejamento de expansão para Piracicaba, Itapetininga, Itapeva e Piedade, abrangendo nesta fase 2 mais 80 municípios. Seguindo o crescimento do setor de máquinas e equipamentos agrícolas, as lojas Massey Ferguson Coplacana superaram a expectativa de faturamento em 30%.

Inauguração novas filiais

Objetivando melhorar nossa capilaridade e atendimento aos nossos cooperados, em 2020 tivemos a inauguração das novas filiais em Catanduva (SP), Goiatuba (GO), Pirajuba (MG) com lojas Coplacana,além de Avaré com a linha Massey,nos aproximando mais de nossos cooperados e primando por um atendimento cada dia melhor.

Eventos de sucesso pré-pandemia

A 6º edição da Copla Campo foi o último evento presencial do agronegócio em 2020, pois, por conta da pandemia daCovid-19, os demais eventos programados no decorrer do ano foram cancelados. A feira de tecnologia, inovação, negócios e networking do Agro da Coplacana ocorreu entre os dias 10 e 13 de fevereiro e levou 4.500 visitantes à cidade de Piracicaba. Agricultores rurais, empresas, cooperados e clientes geraram R$135 milhões em negócios, superando a edição anterior. A cada ano que passa o evento é mais conhecido e geramos mais oportunidades de negócios para nossos clientes e cooperados.

Entre os meses de janeiro e março, ocorreu a 7ª edição do CoplaSoja, feira que apresenta aos cooperados e clientes as novidades em inovação, tecnologia, técnica e soluções para a cultura da soja. No evento, os visitantes puderam ver na prática as principais tecnologias e técnicas de manejo em ação nos espaços experimentais da feira. Todas as tecnologias apresentadas na Copla Soja são aprovadas pelo corpo técnico da Coplacana para que os clientes e cooperados tenham acesso aos melhores produtos disponíveis no mercado.

Adequação para do Balcão de Negócios para Feira Digital Coplacana

A Feira Digital Coplacana teve o intuito de ser simples e acessível para que todos pudessem participar em suas propriedades. Os visitantes do evento estiveram em contato com as novidades do mercado, oportunidades de negócios e palestras todos os dias durante o período do balcão de negócios com grandes nomes do agronegócio. Com 47 parceiros comerciais, a Feira Digital Coplacana atingiu R$ 200 milhões em vendas. Defensivos e fertilizantes representaram R$ 140 milhões. Foram mais de 13.000 acessos na plataforma e o feedback foi positivo em relação aos dias do evento.

Não podemos deixar de citar a participação do nosso eterno Ministro da Agricultura e Patrono do Cooperativismo, o Sr. Roberto Rodrigues, que fez a Live de abertura do nosso Evento. Sucesso garantido.

Premiação, inovação e novas parcerias

No mês de novembro, o Avance Hub, hub de inovação da Coplacana, foi o grande vencedor da categoria Inovação no Prêmio SomosCoop - Melhores do Ano. A premiação -promovida pelo sistema Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) - homenageou iniciativas de cooperativas voltadas a proporcionar benefícios comprovados a seus cooperados e à comunidade. O prêmio contou com 595 inscrições de 22 estados do País.

Ainda no contexto de inovação e intercooperação, em 2020 firmamos participação naSupercampo, que será mais uma alternativa de espaço de compras para os cooperados da Coplacana. A ferramenta reunirá o leque de produtos já encontrados nas lojas físicas em um ecossistema cooperativista virtual com objetivo de conectar cooperados, produtos e serviços onde os cooperados vão ter mais facilidade e agilidade na hora de fazer suas compras.

A empresa, que está sediada na cidade de Curitiba, no Paraná, nasceu de um projeto da Frisia há 3 anos e que, posteriormente, em parceria com a CWS Digital, ampliou a ideia para desenvolver um marketplace exclusivo para o público cooperativista. Além das duas empresas, a SuperCampo conta com o trabalho da Coplacana e outras 11 cooperativas que juntas vão reunir, inicialmente, 80 mil cooperados, e um grande time de fornecedores e vendedores ligados às entidades.

Reestruturação do time Administrativo

Em 2020 reforçarmos o time visando uma Coplacana mais estruturada pelo porte que já possui: trouxemos um Gerente Financeiro, uma Advogada para nos suportar nas questões legais e somar ao suporte que tínhamos de prestadores de serviços, além de um Gerente de Sistemas, dividindo a importante área de Tecnologia de Informação em Infraestrutura e Sistemas. Além disso, iniciamos a revisão de processos e cadastros na Cooperativa visando maximizar a eficiência de nossa operação.

Revisão do Modelo de Precificação de Soja e de Rações

Em 2020 revisamos também os processos de formação de custos de rações, considerando a integração de nossa área de grãos, que origina a matéria-prima, e a área produtiva - as fábricas. Este modelo de transferência de custos para as áreas competentes, chamado de transferprice, permite que a Coplacana melhore a gestão dos resultados e do retorno de investimentos de cada unidade de negócio, e foi um grande avanço, permitindo também preços justos a seus cooperados.

Em grãos, expandimos nossa base de compradores, mapeando mais profundamente o mercado e conseguindo capitalizar melhores vendas e ganhos para a cooperativa.

Expansão e aumento da Capacidade do recebimento de Grãos

Durante o ano foi feito o acordo de arrendamento, com posterior direito a aquisição,da unidade de Taquarituba, Sul de São Paulo, onde teremos uma unidade de insumos e varejo, bem como recebimento de grãos, dobrando a nossa capacidade atual.Esta filial nos dará maior capilaridade numa região importante de grãos no Estado de São Paulo, reforçando nossa Estratégia de diversificar e crescer em Cereais.

Pesquisa de Engajamento Coplacana

Fizemos uma ampla pesquisa a campo, envolvendo nossas equipes comerciais, de operações e administrativa e o grande objetivo foi identificar aspectos que nos permitissem ser mais eficiente na prestação dos serviços aos cooperados e no nosso crescimento com qualidade - a pesquisa nos trouxe pilares importantes a serem trabalhados e estes passaram a ser Projetos para trabalharmos nas melhorias identificadas - uma decisão importante a partir desta pesquisa foi a necessidade de termos um sistema que permitisse uma maior automação das vendas, gestão de estoques e preços, além de um trabalho de segmentação de clientes melhor elaborados. A implantação deste sistema já tem data marcada para 2021 e trará evolução e agilidade para a Coplacana.■

ADAMA

Jump®

Destrave o potencial de seu canavial

CONTROLE DE GRAMÍNEAS E FOLHAS LARGAS DA ÉPOCA ÚMIDA

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

Segurança no controle com seletividade.

Listen ‣ Learn ‣ Deliver

ADAMA.COM

Problemas **difíceis**
Soluções **fáceis**

AMPLO
ESPECTRO

PLANTAS DANINHAS
DE DIFÍCIL CONTROLE

VERSATILIDADE
NA APLICAÇÃO

CANA PLANTA
CANA SOCA
QUEBRA LOMBO

Leale®
SC

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

SipcamNichino
BRASIL

H2COPLA. POTÊNCIA EM CRESCIMENTO E GARANTIA DE LUCRO.

UMA TECNOLOGIA INOVADORA, INDISPENSÁVEL AO SUCESSO DOS SEUS RESULTADOS.

ozonio

COPLACANA
ORGULHO DO AGRO

FERTILIZANTE ORGÂNICO SIMPLES CLASSE "A"
FERTILIZANTE PARA APLICAÇÃO FOLIAR (Proteína Hidrolisada)

H2COPLA
Produto registrado junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento sob o nº SP-82000 10000-0 I Natureza Física do Produto: Sólido – Grânulos

PLANT HEALTH CARE

São Paulo

- Araçatuba
- Araraquara
- Araras
- Assis
- Avaré
- Massey Ferguson Avaré
- Barra Bonita
- Catanduva
- Cerquilho
- Charqueada
- Chavantes
- Cosmópolis
- Igarapava
- Iracemápolis
- Itapetininga
- Massey Ferguson Jaú
- Nova Odessa
- Penápolis
- Piracicaba (MATRIZ)
- Rio Claro
- Santa Cruz das Palmeiras
- São José do Rio Preto

Minas Gerais

- Pirajuba
- Uberaba

Goiás

- Goiatuba
- Jataí
- Quirinópilos

Mato Grosso do Sul

- Dourados

Paraná

- Bandeirantes

COPLACÃO

PREMIUM

ALIMENTO COMPLETO PARA CÃES

ozonio

RAÇÃO PREMIUM PARA O SEU AMIGO

- Redução do odor das fezes
- Menor acúmulo de tártaro
- Ingredientes nobres e de alta digestibilidade

VENHA CONFERIR!

Procure a loja COPLACANA mais perto de você.

coplacana.com.br

COPLACANA
ORGULHO DO AGRO