



Assocana



Quem não se comunica...

A incapacidade do agronegócio de se comunicar, de se fazer presente no exterior, ouvindo, entendendo e dialogando com clientes e consumidores nas diferentes regiões em que atua é o assunto do editorial, assinado pelo presidente da Assocana - Sylvio Ribeiro do Valle, para quem a maior falha do setor não está nas políticas e ações de campo. Página 3

Governo libera registro de mais 63 agroquímicos

O governo liberou o registro de mais 63 agroquímicos no dia 17 de setembro. Do total, 56 produtos são genéricos, ou seja, com base em ingredientes ativos que já estavam presentes no mercado e perderam a validade da patente. Outros sete são registros de novos agrotóxicos.

Entre as novas moléculas, está o produto para uso industrial e o formulado (pronto para uso na lavoura) à base do ingrediente ativo fluopiriram, que poderá ser usado para combater nematoides nas culturas de batata, café, cana, milho e soja e fungos nas culturas de algodão, feijão e soja. O produto é uma molécula com atividades fungicida e nematicida altamente eficaz e estava há 10 anos na fila esperando a análise do pleito de registro. Também foi registrado o produto técnico para uso industrial à base do ingrediente ativo dinotefuram, que futuramente poderá ser usado nas lavouras para combate a insetos sugadores, como percevejos e mosca branca. Os produtos formulados a base deste ingrediente ativo terão restrições quanto à dose máxima permitida e proibição de uso no período de floração dos cultivos.

Acumulado do ano

Com a publicação, chega a 325 o número de registros liberados em 2019. O que justifica o alto volume é que nos últimos anos, diversas medidas para retirar a burocracia foram adotadas para que a fila de registros de defensivos andasse mais rápido no Brasil. Tanto



no Ministério da Agricultura, como no Ibama, e na Anvisa, os setores responsáveis pela análise de registros de defensivos foram reorganizados e tiveram servidores realocados, o que ocasionou um aumento de produtividade e o registro de produtos menos tóxicos. “O objetivo é aprovar novas moléculas, menos tóxicas e mais ambientalmente corretas, e assim substituir os produtos antigos, além da liberação de produtos genéricos”.

Produtos genéricos

Pela lei, expirado o período de patente, outras empresas podem registrar produtos à base de uma determinada substância que antes tinha o seu fornecimento monopolizado. Os produtos equivalentes são similares a produtos de referência que foram registrados no passado, de uso seguro e comprovado não apenas pelos estudos apresentados aos órgãos envolvidos, como pela comprovação empírica de anos de utilização. O objetivo da aprovação destes produtos é aumentar a concorrência no mercado e diminuir o preço dos defensivos, o que faz cair o custo de produção.

Do total de produtos registrados em 2019, 310 são produtos genéricos e 15 são à base de ingredientes ativos novos. Os genéricos constituem importante política para a quebra dos monopólios e oligopólios no mercado de determinados ingredientes ativos. Uma dinâmica que beneficia a livre concorrência e a competitividade da agricultura nacional.

(Canal Rural – 17 setembro 2019)

Projeto que amplia posse de arma no campo é sancionado

Medida havia sido aprovada pela Câmara no mês passado; agora, proprietários rurais têm direito de andar armados em todo o perímetro da propriedade

O presidente Jair Bolsonaro sancionou no dia 17/09, o projeto de lei 3.715/19, que amplia a posse de arma em propriedades rurais. A medida foi aprovada pela Câmara dos Deputados no dia 21 de agosto.

Segundo o projeto aprovado pelo Legislativo, fica autorizada a posse de arma em toda a extensão de uma propriedade rural. A medida garante ao dono de uma fazenda, por exemplo, o direito de andar com uma arma de fogo em qualquer parte de sua propriedade. Até então, a posse só era permitida no perímetro da sede do imóvel rural.

(Canal Rural – 17 setembro 2019)



Relembrando o Velho Guerreiro

Nas últimas semanas o mundo inteiro comenta as queimadas que estão ocorrendo na região amazônica. Queimadas ilegais nessa época seca do ano não são fato novo e decorrem basicamente de fatores climáticos, da pobreza e da ilegalidade, numa região que abriga imensas florestas e 20 milhões de habitantes com baixa renda e pouco controle.

Aliás, quem analisa o mundo com olhos críticos perceberá que invariavelmente a pobreza e as florestas estão sempre juntas. Mas

a percepção de quem lê o mundo por meio de redes sociais é que o Brasil perdeu o controle e o maior culpado seria a agricultura moderna, o que é falso. Décadas de esforço de redução de desmatamento, ganhos de produtividade e a vigência de uma das leis florestais mais rigorosas do mundo não impediram a rápida destruição de imagem que está ocorrendo neste momento, com riscos de afetar o comércio e as negociações internacionais do agro.

Ao mesmo tempo, o açúcar é atacado pelos seus danos potenciais à saúde, gerando uma discussão em escala global que propõe de rotulagens a taxações explícitas. A pecuária é apontada entre as principais causadoras das mudanças climáticas, em função do uso da terra e dos gases que produzem os bovinos. Críticas ao uso de defensivos, antibióticos e transgênicos tornaram-se comuns nos países mais ricos. Não cabe neste pequeno texto discutir o quanto de verdade, inverdade ou exagero existe em cada exemplo acima, mas certamente existe. Num mundo digital e profundamente interconectado, o país que ocupa a



Sylvio Ribeiro do Valle - Presidente



terceira posição entre os maiores exportadores agrícolas do planeta precisa gerenciar as percepções que se formam sobre a sua pauta exportadora, sejam elas verdadeiras ou não. Alguns dizem que o Brasil é o melhor produtor do planeta. Outros dizem que é o mais injustiçado, porque fez muito e pouca gente acredita. Certamente somos mais temidos do que admirados. Mas reputação não é o que achamos de nós mesmos, mas sim o que nossos parceiros e interlocutores pensam da gente, mesmo que altamente influenciados por mídias sociais. Comparando com outros grandes exportadores, nossa maior falha não está nas políticas e ações de campo, mas sim na nossa incapacidade de se fazer presente no exterior, ouvindo, entendendo e dialogando com nossos clientes e consumidores nas diferentes regiões que atuamos. Como filosofava o Chacrinha, “Quem não se comunica...” Um abraço!

Terra Forte[®]

Peças p/ Tratores e Colheitadeiras

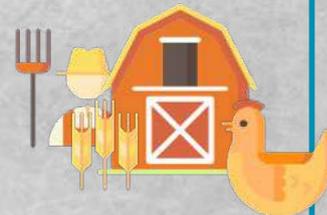
www.terraforte.com.br

FONE (18)
3321.5555

AVENIDA DOM ANTÔNIO
401 : ASSIS SP



Bons Negócios



Vendo

Corolla ano 93/94, completo.
Contato: Cida (18) 99745-6617 ou 3324-1663



Vendo

Spencer 4.0, ano 2016, com kit esparramador, linha e concha. Contato: Paulo - (18) 99723-8260



Vendo

Saveiro Robust
- 1.6 Flex - Ano
2018 - 61.000
Km. Contato:
Pedro Freitas
(18) 99733-8501



Vendo

Plantadeira Tatu, 7 linhas, muito bem conservada.
Contato: João Carlos (18) 99751-4720

Vendo

Caminhão
Tanque - MB
2428 - 6x4
- Ano 2005
- Bomba
Gascom.
Contato: (18)
99733-8501



Alugo

Prédio em Cândido Mota, com mais ou menos 160 metros² e mezanino de uns 60 metros². Pode ser usado para comércio, depósito de mercadorias etc.
Contato: (18) 99603-3816

Vendo

Gol 1.0
Confortline
2014/15.
Único dono.
R\$ 29 500,00
Contato: (44)
99714-0323 –
Ronaldo



Vendo

Carreta para transporte de até 8 bags.
Contato: Francisco – (18) 99621-1113

Vendo

Muda da variedade RB985476.
Contato: (18) 99724-6340

Vendo

Vendo Honda
Biz, ano 2017,
semi nova,
com 7.335
km rodados.
Contatos: (18)
99776-1240.



Vendo

*Semirreboque com caixa para cana picada, marca Usicamp, med. 12,5 m, ano 2011.
*Reboque canavieiro cana picada 8,3m, marca Goydo, ano 2006.
*Reboque canavieiro cana picada 8,3m, marca Goydo, ano 1994.
*Reboque canavieiro cana picada 8,3m, marca FNV, ano 1989.
*Reboque canavieiro cana picada 8,3m, marca Usicamp, ano 2005.
Interessados entrar em contato com Odair (compras) (18) 3371-1345 ou (18) 98132-8894.

Vendo

Balança Coimma, mecânica, em bom estado de conservação. Valor a combinar.
Contato: (18) 99776-1240 ou (18) 99799-2699

Vendo

Terreno medindo 711 m², localizado no Condomínio Residencial D'Ville, por R\$ 340 mil à vista ou R\$ 350 mil em duas parcelas – 50% de entrada e o restante em até 12 vezes.
Interessados comparecer na Credicana, em Assis, em horário bancário.

Se você tem algo para vender ou comprar, divulgue no jornal da Assocana. O serviço é gratuito para associados.

Aumenta procura por alinhamento de divisa

Nesta época do ano, aumentam os pedidos no departamento Agrícola para que os técnicos façam no campo o alinhamento de divisa nas propriedades dos associados, para não invadir a propriedade vizinha na hora do plantio.

O trabalho é realizado pelo Cadista da Assocana, Wilians Maqueda, e o técnico Sebastião de Oliveira. Munidos de um GPS e da base de dados, eles fazem a coleta dos pontos, o estaqueamento, deixando tudo pronto para que o associado instale o marco de divisa (palanques, pneus ou simplesmente um risco no solo).

Todos os associados podem solicitar esse serviço no Departamento Agrícola da Assocana.



Depois de fazerem a coleta de dados no campo, eles retornam para o escritório da Assocana, para fazer os ajustes



Dependendo do tamanho da área, o alinhamento fica pronto em no máximo uma semana



O trabalho é realizado por Wilians Maqueda e Sebastião de Oliveira

Tudo que você precisa saber sobre o Georreferenciamento

O Georreferenciamento de Imóveis Rurais junto ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra) é obrigatório desde 2001, em casos de desmembramento, parcelamento, remembramento, transferência e ações judiciais das propriedades.

O que é?

Georreferenciar um imóvel é definir a sua forma, dimensão, limites, características e localização, por meio de métodos de levantamento topográfico/geodésico, estabelecendo um endereço para o imóvel no globo terrestre.

O INCRA exige que o georreferenciamento seja executado de acordo com a sua Norma Técnica, que impõe a obrigatoriedade de descrever os limites do imóvel, características e confrontações, através de memorial descritivo executado por profissional habilitado.

Por que fazer?

Após um imóvel ser georreferenciado e certificado pelo INCRA, o memorial descritivo irá para o Registro de Imóvel. Com isso, o proprietário terá um registro reconhecido e certificado, de modo que se algum dia, por exemplo, houver alguma sobreposição, invasão, ou deslocamento das divisas, o polígono descritivo da propriedade poderá ser refeito.

Quais imóveis devem ser georreferenciados?

Os proprietários que detêm o domínio direto e útil dos imóveis rurais, que desejarem realizar alterações cartoriais como desmembramento, parcelamento, remembramento, qualquer tipo de transferência ou em caso de utilização da propriedade para fins de financiamento e hipoteca.

Quais são os prazos?

Imóveis de 100 hectares para cima: prazo esgotado.

Imóveis com área de 25 ha até 100 ha: 20 de novembro de 2023.

Imóveis com área inferior a 25 ha: 20 de novembro de 2025.



A primavera chegou!

Estação em que a luz e o calor substituem o frio e os ventos, que o cinza dá lugar ao colorido e ao perfume das flores. É um novo ciclo que se inicia e que nos enche de esperança na vida!



Faça sua análise!

O Laboratório de análise de cana da Assocana realiza pré análises das amostras encaminhadas pelos associados. Faça o agendamento e utilize esse serviço, que tem por finalidade controlar a qualidade da cana, garantindo que o produtor obtenha o melhor resultado com a sua safra.

Horário de funcionamento para recepção das amostras de cana

2ª a 5ª feira: 7h às 16h48

6ª feira e vésperas de feriado: somente com agendamento prévio

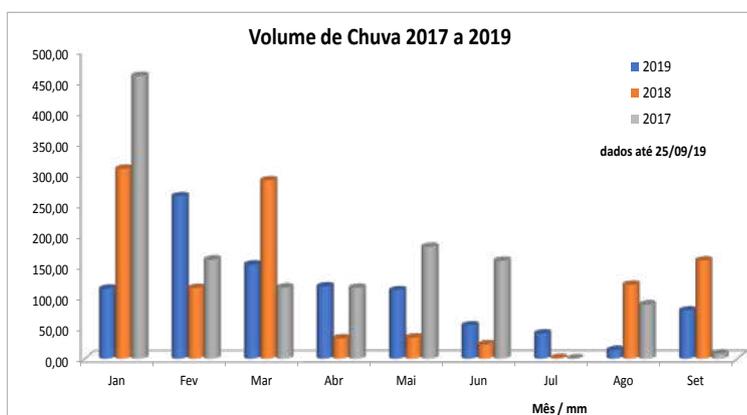
O ideal é que a análise da cana seja feita dentro do prazo correto, para não perder qualidade. Após 72 horas da colheita (até agosto) ou 60 horas (até dezembro), a cana perde qualidade e os resultados não serão representativos.



Acompanhamento da entrega de safra

	Safra 2017		Safra 2018		Safra 2019	
	Entrega (t)	ATR (kg/t)	Entrega (t)	ATR (kg/t)	Entrega (t)	ATR (kg/t)
1ª quinzena/abr	104.747,820	108,76	62.419,910	112,42	1.001,720	106,14
2ª quinzena/abr	346.476,552	112,53	669.965,380	117,73	352.482,400	121,31
1ª quinzena/mai	599.918,825	115,19	768.081,590	121,17	589.703,530	124,00
2ª quinzena/mai	496.272,580	118,08	490.722,190	123,95	698.458,280	124,89
1ª quinzena/jun	380.470,660	121,87	698.602,990	128,90	690.521,920	129,94
2ª quinzena/jun	789.500,020	125,24	857.540,780	133,50	853.372,420	132,92
1ª quinzena/jul	890.766,030	130,96	837.236,580	139,32	677.642,800	135,63
2ª quinzena/jul	915.601,720	136,42	862.483,190	144,61	935.044,390	138,84
1ª quinzena/ago	806.253,801	139,92	323.734,710	144,94	812.426,420	142,66
2ª quinzena/ago	496.402,571	141,14	703.182,160	145,32	858.133,050	148,30
1ª quinzena/set	862.940,760	144,51	759.293,050	143,18	648.104,040	150,60
Acumulada	6.683.351,335	139,43	7.033.262,530	134,15	7.116.890,970	136,14

Chuva na região de Assis



Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Total	Média
2019	113,02	263,13	152,27	116,57	110,51	53,60	40,64	13,71	77,71	941,16	105
2018	307,55	114,29	288,79	32,51	34,00	23,00	0,76	119,64	159,00	1.079,54	120
2017	457,90	160,30	115,00	114,50	181,00	158,56	0,00	87,39	7,87	1.282,52	143

Safra dentro do previsto

O volume de cana colhido até a última quinzena de setembro estava dentro do previsto para o período, segundo o gerente Agrícola da Assocana, Flávio Teixeira, para quem a produtividade apresentada até então estava muito boa, comparada a outras regiões do Estado de São Paulo. “Tivemos uma chuva boa no final de agosto e, com isso, a soqueira responde muito bem. E como temos cana crua, a palha ajuda a conservar a umidade no solo”, comenta.

Esta safra está diferente na região atendida pela Assocana, na opinião do gerente. A estiagem não afetou tanto os canaviais, que receberam uma boa radiação solar, o que proporcionou um bom desenvolvimento. Já em relação às pragas, os técnicos estão em alerta com relação à broca, que está registrando infestação média de 5,5%, sendo que o ideal é de 1,5% a 2%. O índice é muito alto e está desencadeando um cuidado maior no controle.

Quanto ao Sphenophorus, os técnicos comentam que os produtores estão bem conscientes e tomando as medidas necessárias. A recomendação que fica nesse caso é para que não façam uso demasiado do inseticida fipronil. Como todos sabem, quando usado de forma exagerada pode causar um desequilíbrio



natural de outros insetos – formiga e tesourinha, por exemplo – que são os principais predadores, especialmente da fase de ovos da broca. “É fundamental fazer um bom planejamento de controle biológico com beauveria”, afirma Flávio, colocando o departamento Agrícola da Assocana à disposição para auxiliar o produtor nessa tarefa.

O fechamento da safra está previsto para o final de novembro.

Muda Cana

Equipe da Orplana retorna em outubro

Os técnicos da Orplana, responsáveis pela implantação do programa Muda Cana, estarão na Assocana nos dias 15 e 16 de outubro. O objetivo da visita será dar continuidade a algumas ações, mas focar os trabalhos no aplicativo Farming Solution. “Nossa prioridade agora é inserir mais produtores na base do programa vinculado à coleta de dados, por meio do aplicativo”, informa Aislan Aguiar, Líder do Programa Muda Cana (Orplana).



Aislan Aguiar

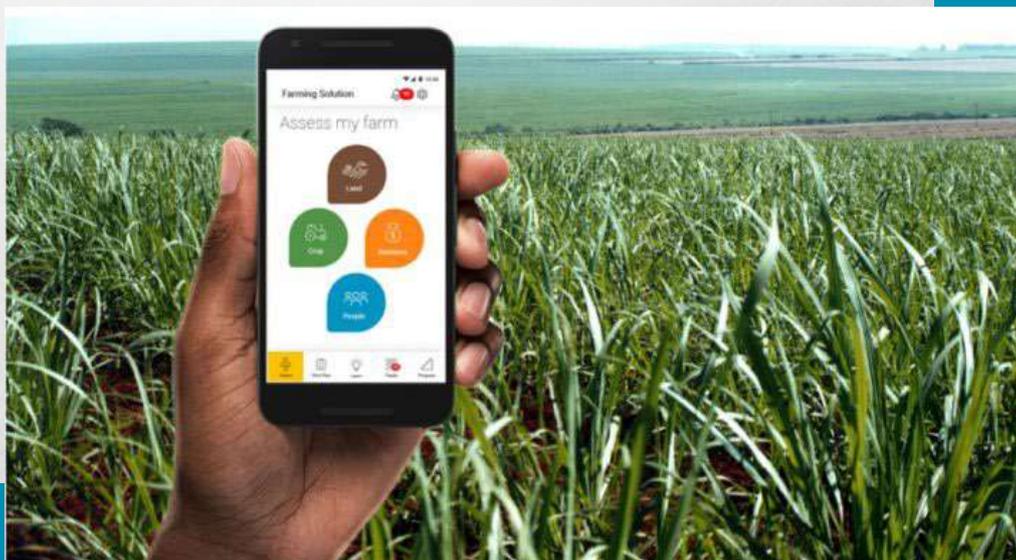
Área Agrícola realiza trabalho de aproximação

Em sintonia com o Programa, o Departamento de Assistência Técnica da Assocana já está fazendo contato com alguns

produtores para o atendimento nesses dois dias com os técnicos da Orplana.

Aproveitando o momento de implantação do Muda Cana, o departamento está passando por um processo de remodelação, com a finalidade de promover a aproximação do associado. “São muitos os serviços oferecidos pela Assocana nas áreas ambiental, de topografia, desmembramento de áreas, além de todos os serviços de assistência no campo. Porém, boa parte dos associados não tem total informação do que pode ser usado”, comenta o gerente Flávio Teixeira.

Os associados estão sendo convidados para um bate-papo e todos os que já passaram pelo atendimento estão recebendo um brinde.



Margem de Bom-Senso

* Por: Marino Guerra

A primeira conclusão que se tem ao olhar os números referentes aos custos de produção de cana no Centro-Sul do Brasil, divulgados anualmente pelo Pecege, é de algo totalmente incompreensível já que a atividade ainda está de pé após tanto tempo em patamares extremamente altos.

Na média de 38 cidades, o custo de reforma fechou a safra em R\$ 7,11 mil por hectare. Quando observados os tratos de soca, o valor foi de R\$ 1,87 mil/ha; o valor da colheita fechou em R\$ 33/t colhida, enquanto que o desembolso administrativo foi de R\$ 433/ha e a depreciação ficou em R\$ 177/ha.

O arrendamento é com certeza um dos valores que mais assombra o setor hoje. No ano passado fechou em R\$ 1,2 mil/ha, mais que o dobro do custo de capital fechado em R\$ 499/ha, o que leva à conclusão de que o mercado de aluguel de terra é muito mais aquecido que o de venda. Ao olhar com mais cuidado as informações referentes aos custos de reforma, foi identificado um grande buraco que separa as operações que conseguem gastar muito pouco, como em seis pontos da pesquisa que registraram valores abaixo dos R\$ 6 mil (Campo Florido/MG, Cianorte/PR, Bariri/SP, Chavantes/SP, Jaú/SP e Ourinhos/SP).

Das que estão gastando muito dinheiro para plantar cana, cinco localizações reformaram suas áreas a um custo acima dos R\$ 8,5 mil/ha. São elas: Cachoeira Dourada/GO, Araporã/MG, Dourados/MS, Araraquara/SP e Lençóis Paulista/SP.

Ao mudar a página para os tratos culturais de cana soca, há também uma diferença nos custos, sendo o mínimo o de Porto Feliz/SP (R\$ 1,26 mil/ha) e, o máximo, em Cachoeira Dourada/GO (R\$ 2,55 mil/ha). Contudo, neste caso, o investimento menor não significa maior eficiência, pelo contrário, os locais de maior custo estão nas regiões de fronteira de produção (Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul) que também registraram os maiores ganhos de produtividade. E a amplitude continua no custo por tonelada produzida, a qual fechou numa média de R\$ 103,8/t, com variação entre R\$ 83,00/t e R\$ 125,00/t. Na

composição do valor, três fatores ganham relevância em relação aos outros: a colheita aparece em primeiro, com 32% do custo total; tratos de soca e arrendamento dividem a segunda posição, representando 20% cada um.

Diante desse cenário, o produtor precisa agir em três frentes para abaixar esta conta. A primeira está relacionada com a produtividade (toneladas de ATR por hectare), pois como a planilha é formada quase que em sua totalidade por custos de natureza fixa, produzir mais na mesma área representará a diluição deles.

A segunda busca tem que ser pela longevidade do canavial, pois quanto mais velho, menor será a participação de seu valor na composição do custo de produção de cana.

Como exemplo, basta observar que o estudo aponta para uma média de seis cortes, sendo a reforma responsável por aproximadamente 15% do custo total. Dessa forma, levar a cana para nove anos fará com que esse valor caia 50%, considerando a mesma produtividade média. Nesta configuração, ao saber que o valor da tonelada de cana no ano passado fechou em uma média de R\$ 78/t (Consecana-SP), mesmo levando o canavial para nove cortes (fazendo com que o custo caia para R\$ 87,50) e a produtividade sendo 10 kg/t maior (fechou em 135 kg/t), o preço da matéria-prima ficaria em R\$ 84,50, deixando a operação ainda no vermelho.

Essa simulação é importante para ilustrar que é primordial ao fornecedor praticar a terceira ação, a negociação. Como visto, o CTT responde por mais de 30% da composição de custos, deixando óbvio que qualquer desconto em cima dele é de grande relevância. No entanto, ele não é o único item que pode entrar na mesa de negociação, pois na atualização do sistema de formação de preço desse ano (Consecana-SP) está prevista a remuneração pela qualidade, bem como o pagamento ao fornecedor de acordo com as informações do RenovaBio.

Ainda dá para ganhar algumas cartas na mesa de negociação com a unidade industrial, principalmente perante o tamanho do contrato (tanto na questão de quantidade, como tempo), previsibilidade de entrega da cana e na geração de valor. Um exemplo de geração de valor é quando a usina abre ou utiliza uma estrada para ganhar eficiência logística ou para colocar uma tubulação de vinhaça, criando sinergia em alguma operação, principalmente se pensar na cultura de rotação, dentre outras.

Ao considerar que o departamento agrícola de uma usina produz sua própria cana gastando R\$ 111,30/t, há uma margem de pelo menos R\$ 7,5/t de puro bom-senso.

(Fonte: Revista Canavieiros – 3 de setembro/2019)

Cooperjovem reúne 250 pessoas

A supervisora Operacional Financeira, Kellen Leandra Itoda de Moraes, representou a Credicana no 11º Encontro Estadual do Programa Cooperjovem, realizado nos dias 30 e 31 de agosto, em São Pedro/SP.

O encontro contou com a participação de representantes de 15 cooperativas paulistas, além de supervisores, coordenadores e professores da Rede Municipal de Ensino de Assis e de todos os municípios participantes do programa, somando 250 pessoas. A abertura oficial foi com o gerente de Formação Profissional e Promoção Social do Sescop/SP, Alexandre Ambrogi. Na sequência, o professor doutor Claudemir Edson Viana falou sobre o tema "Educação como Tecnologia Social inovadora", buscando sensibilizar os participantes a compartilhar boas experiências para fortalecer e divulgar os projetos educacionais cooperativos desenvolvidos pelas escolas, através da comunicação junto à comunidade escolar.

A Supervisora Operacional da Credicana relata que aconteceu uma oficina de produção de vídeo, com Ralph Friedericks e Marta Russo, para ensinar a produzir material de divulgação dos projetos educacionais cooperativos. Outra atividade foi a produção do "Jornal Cooperativo Cooperjovem SP – o jornal a serviço da cooperação". O encontro foi encerrado com o espetáculo "A Menina e o Tempo" da Trupe Pé de Histórias, que procurou levar uma mensagem e uma reflexão profunda sobre o tempo, sobre as tecnologias e sobre a comunicação nos dias de hoje.



Datas definidas

No dia 10 de setembro, Kellen Leandra e a gerente Geral da Credicana, Ilze Spitzer Simões, participaram no Núcleo de Educação Continuada, da Secretaria Municipal de Educação de Assis, do Módulo IX do Programa Cooperjovem!

Elas informam que a apresentação dos projetos será no dia 25 de novembro, às 17h, Teatro Municipal de Assis, e que a formatura será no dia seguinte (26/11), às 18h30.



Programa do Sescop indica bons resultados

Diretores e gestores da Credicana receberam no dia 11 de setembro/2019, o consultor Regional Oeste Ocesp/Sescop, Ayres de Souza Lopes, e o consultor técnico-econômico do Sescop/SP, Luiz Fernando dos Santos, para apresentação de diagnósticos do Programa de Acompanhamento Econômico-Financeiro das Cooperativas (GDA), referente ao primeiro semestre do ano de 2019. Segundo o diretor Operacional, Valdir Furlan, por meio desses diagnósticos é possível saber se a Cooperativa está tendo bons resultados, não só em relação ao desempenho econômico-financeiro, mas também no relacionamento e na sua contribuição social e ambiental. "Eles trazem um comparativo com todas as cooperativas de crédito do Brasil e o que nos deixou muito satisfeitos é que toda a gestão planejada está dentro do que foi efetivamente executado. Os resultados obtidos pela Credicana, além de positivos, ainda proporcionam benefícios aos cooperados, com taxas abaixo do mercado", diz Furlan.

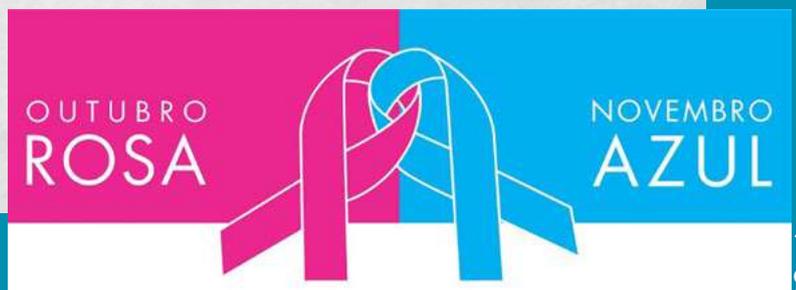


Ayres, Ilze, Luiz Fernando, Kellen, Valdir, Pedro e Jéssica

O GDA é um instrumento do Sescop/SP que viabiliza aos dirigentes, informações de forma rápida, fácil e confiável, garantindo a adequada medição e controle dos indicadores da cooperativa. Proporciona uma análise e acompanhamento dos resultados em tempo real, com maior transparência da administração, bem como, a modernização e melhoria empresarial das cooperativas.

Vamos apoiar

A Credicana já está se preparando para apoiar as campanhas "Outubro Rosa" e "Novembro Azul", em combate ao câncer de mama e de próstata, respectivamente.



INOVADORA NO CAMPO E **REFERÊNCIA** NO BRASIL.

Há mais de 70 anos promovendo produtos e serviços de alto desempenho no campo, a COPLACANA está entre as 400 maiores empresas do agronegócio desse ano, e em 2018, entre as 1.000 maiores por venda no Brasil. Títulos conquistados através da competência de nosso time de colaboradores e pela confiança dos cooperados e clientes. Sempre lado a lado com o homem do campo e à frente na inovação.

ozonio



   coplacana.com.br


COPLACANA
ORGULHO DO AGRO

Coplacana abre a primeira unidade no Paraná

Escritório de Negócios foi inaugurado no dia 24 de setembro em Bandeirantes

A Coplacana inaugurou a sua primeira unidade no Estado do Paraná, com sede na cidade de Bandeirantes. O Escritório de Negócios da cooperativa começa a operar com atendimento para vendas de defensivos, fertilizantes, implementos agrícolas e soluções de agricultura de precisão. Localizada em uma região estratégica no Paraná, Bandeirantes tem a cultura da cana-de-açúcar como uma das mais produtivas do estado. “Escolhemos Bandeirantes por ser uma região com boa vocação para a produção de cana, e também porque tínhamos demanda de alguns cooperados. Oferecer assistência técnica, serviços e produtos de excelência será nossa missão também neste Estado. E além da cana, temos a soja como renovação para os canaviais”, disse o diretor comercial da Coplacana, Roberto Rossi.

O Paraná é um estado com vocação para o agronegócio e um celeiro de grandes cooperativas. “Para a Coplacana poder participar deste mercado com produção de cana-de-açúcar e cereais de grande relevância, é uma oportunidade muito interessante”, enfatizou Rossi.

Segundo Rossi, o Escritório de Negócios de Bandeirantes disponibiliza inicialmente ofertas mais focadas em insumos



agrícolas, porém a cooperativa futuramente vai oferecer a linha completa de varejo agropecuário e serviços agrícolas.

Eles cuidam para que sua cana tenha a melhor análise

Se você precisar de alguma informação sobre a análise de sua cana nas unidades industriais, consulte os fiscais contratados pela Assocana:



Usina Água Bonita (Tarumã/SP): Sandra, Vanessa, Gislene, Dayana, Dinair e Sabrina



Raízen (Paraguaçu Paulista/SP): Francielle, Rafaela, Hariane, Roberta, Alda e Verônica



Raízen (Tarumã/SP): Roberto, Everton, Izabel Valéria, Vanessa, Juliana e Sandra



Raízen (Maracá/SP): Inete Fernanda, Irineu, Paulo, Valéria, Sidineia e Aline



Helen, Nova Platina (Platina/SP); Felipe, Jacarezinho (PR); e Luciana, Cocal (Paraguaçu Paulista/SP)

ANIVERSARIANTES

Outubro

Dia 15 - Donizete Figueiredo Correa
Dia 17 - José Antônio de Carvalho

Dia 27 - Elaine Cristina Moutinho
Dia 30 - Iracema Eugenia da Silva



Play no controle das plantas daninhas na cana soca seca é com a Bayer



Augusto e Gian (Bayer); Salvador Sindona, fornecedor que ganhou o reconhecimento do pilar de transformação Digital; e Mariana (Bayer)

No dia 10 de setembro, foi a vez dos produtores de cana da região de Assis conhecerem a mais recente inovação da Bayer para o manejo das plantas daninhas das soqueiras de cana na época seca! Além de apresentar seu mais novo herbicida pré emergente, que vem assegurando maior período de controle para as plantas daninhas nesta época da safra, o evento contou com palestra ministrada pelo Prof. Dr. Pedro Christoffoleti, da ESALQ/USP, e do Consultor de Desenvolvimento de Mercado da Bayer, Augusto Monteiro.

As cooperativas Camda, Coopercitrus e Coplacana, que sempre buscam apoiar seus cooperados, patrocinaram o evento, e Assocana apoiou a iniciativa, valorizando a disseminação do conhecimento.

Também foi um importante momento para a Bayer reconhecer alguns dos produtores presentes

por se destacarem na região devido a suas características de Transformação Digital, Sustentabilidade e Inovação, características que são direcionadores estratégicos para a companhia alemã. Estiveram presentes cerca de 80 pessoas que puderam receber informações sobre a importância de um bom manejo das daninhas na cana, preservando seu investimento e assegurando uma redução no percentual de repasses para o manejo das plantas infestantes, ponto chave para maximizar o retorno do investimento com a cultura.

A Bayer pode apresentar aos presentes como pode gerar valor aos produtores com o controle das ervas daninhas em cana soca, na época seca do ano, com seu mais novo herbicida: Provence Total, que é a evolução do já conhecido Provence. A união de duas moléculas extremamente eficazes para o controle do mato - Isoxaflutole e Indaziflan – de forma equilibrada e com uma formulação de grande qualidade traz um excelente período de controle das plantas daninhas nas aplicações da época seca. (Apoio: Bayer)

Vale Direto Show reúne produtores e especialistas

Aconteceu nos dias 11 e 12 de setembro, no recinto da Ficar em Assis, o Vale Direto Show 2019, evento dirigido a produtores rurais, técnicos e universitários. Realizado há 11 anos pela Associação de Plantio Direto do Vale Paranapanema (APDVP), o evento proporcionou um debate de diversos assuntos ligados ao setor, além de uma feira de negócios com diversos expositores.



Diretoria

Presidente de Honra: Maria Amélia de Souza Dias
Presidente: Sylvio Ribeiro do Valle Mello Júnior
Vice-presidente: Bruno Garcia Moreira
Tesoureiro: Paulo Antônio da Cunha Bueno Bannwart

Diretores Adjuntos

Alessandro Mainardi
Fernando de Andrade Reis
João Haddad Neto
José Eugênio de Rezende Barbosa Sobrinho
Maria Cecília Vidigal de Andrade Reis
Sérgio Pessoa Cardoso

Conselho Fiscal:

Eduardo Leone Perales
Eduardo Ribeiro Salotti
José Martini Sanfelice
Leni Rodrigues dos Santos Nigro
Luiz Ângelo Mirisola

Jornalista responsável

Waldyra Rodrigues Duarte - MTB 41072/SP
e-mail: dyrduarte@gmail.com

Design Grafico

Lucas Oliveira
lucasppropaganda@gmail.com

Gráfica

Lasergrafica
1500 exemplares