COOPERCITRUS

Revista Agropecuária

José Odilon de Lima Neto
Cooperado de Jardinópolis, SP.

Ano 36 | nº 435 | Janeiro 2023 | www.coopercitrus.com.br

FAZENDA

UMA EMPRESA A CÉU ABERTO

A gestão econômica é tão importante quanto a própria produção no campo

Fechamento autorizado. Pode ser aberto pela ECT.

COOPERCITRUS
Revista Agropecuária

Explore ao máximo a **nova Revista Coopercitrus!**

Matérias com conteúdo multimídia

serão acompanhadas pelo ícone

VEJA AQUI!

Veja como foi o primeiro dia do Circuito.

CLIQUE AQUI

Basta clicar e conferir.

Invict®

syngenta

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.

©Syngenta, 6021-2021.

Clima, tecnologia e produtividade, a voz do campo!

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus

Fechamos 2022 com uma economia turbulenta e volátil, mas iniciamos 2023 com o campo fortalecido. O produtor investiu em tecnologia, e a natureza, até o momento, fez a sua parte. Promessa de safra farta com elevado nível de produtividade.

Neste cenário de alta produtividade, a gestão do negócio faz toda a diferença. Conseguimos avaliar o resultado da produção agropecuária quando contabilizamos os investimentos, os custos operacionais e as receitas provenientes da atividade. Assim, as decisões se tornam mais assertivas. Qual cultura devo produzir, quando devo renovar um talhão, em que local plantar, quais insumos devo utilizar? Assim como a avaliação financeira do negócio, a gestão da operação também é fundamental. Registrar e controlar os insumos e as técnicas alocadas em cada atividade e avaliar o resultado gerado na produção são ações para identificar os componentes que geram mais resultados no seu modelo de negócio. Com base em números, "contabilidade", o produtor consegue tomar decisões de substituição de insumos, culturas ou práticas que gerarão resultado econômico. Nesta edição, compartilharemos casos concretos de modelo de gestão de propriedades de cooperados.

Nossos produtores investiram fortemente nos canaviais, renovaram talhões degradados e conduziram a soqueira com técnica agronômica de ponta para utilização racional de fertilizantes, defensivos e biológicos. Novas técnicas foram incorporadas: replantio georreferenciado, sistematização de plantio, pulverização localizada com drone, análise de imagens de satélite – exemplos de serviços executados pela Coopercitrus no campo. O resultado virá. Teremos ganhos significativos de produtividade!

A integração lavoura pecuária acelera ainda mais. Os diferenciais de preço do "Boi China" de três dentes exigem incorporação de tecnologia para abate de um gado jovem. Soja, milho, mix de cobertura e pecuária caminham juntos nas propriedades dos nossos cooperados. Cada agricultor possui seu modelo, mas fica cada vez mais evidente que a integração dessas atividades gera uma economia circular de resultados econômicos visíveis. Para atender a essa demanda, a Coopercitrus fortaleceu seu time de especialistas em grãos e pecuária, além de ter ampliado a oferta de serviços e insumos. O Circuito Técnico da Soja Coopercitrus apresentará casos reais de sucesso de modelos e técnicas para nossos cooperados.

Produtores de laranja estão novamente motivados com a recuperação do preço. O desafio nesse caso é agrícola. A convivência com doenças, como o Greening (HLB) e o Cancro Cítrico, exige o emprego de modernas técnicas agronômicas. Esse risco passa a ser uma oportunidade. Em alguns países, como nos EUA, os produtores não conseguiram manejar adequadamente essas doenças e reduziram a produção, o que abriu espaço para a produção de alta tecnologia no Brasil.

O café é um caso à parte. Após dois anos com secas e geadas, a produção dele deve se recuperar. Mais uma vez a tecnologia fará a diferença: irrigação, plantio sistematizado, adensamento, orgânicos, biológicos são exemplos de técnicas e insumos amplamente empregados para ganhos de eficiência na atividade. Ser produtivo será vital para a sobrevivência em um cenário de queda de preço. A cooperativa está preparada para suportar os desafios da cafeicultura em 2023.

A Revista Coopercitrus inovou e, a partir de 2023, utilizaremos uma plataforma digital com vídeos, fotos e artigos para aprofundamento e detalhamento dos temas apresentados. Manteremos a versão impressa, mas com o complemento da digital. Não deixem de conhecer!

Clique e ouça o podcast **Palavra do Conselho.**

CLIQUE AQUI

EXPEDIENTE

Matheus Kfouri Marino
Presidente do Conselho de Administração

José Geraldo da Silveira Mello
Vice-presidente do Conselho de Administração

Fernando Degobbi
Diretor Presidente Executivo

Sebastião Pedroso
Diretor Comercial

Simonia Aparecida Sabadin
Diretora Financeira

Conselho Consultivo
José Vicente da Silva

Conselho Editorial e Técnico
Fernando Degobbi • Bruno Varrichio • Nayara Tavares Viana
André Ricardo Rossi • Bruno Ducatti • Plaucius Figueiredo
Rafael Isaac • Matheus Maia • Augusto Palhares

Editora e Jornalista Responsável
Nayara Tavares Viana

Fotos - Arquivo Coopercitrus

Reportagens
Jose Inacio Piutti - (MTB 0092977/SP)
jose.piutti@coopercitrus.com.br
Kimberly Souza - (MTB 0084237/SP)
kimberly.souza@coopercitrus.com.br
Natália Salvador Pereira - COM5 comunicação

Revisão de Texto: Fernanda Fachina

Revisor Técnico: André Rossi

Produção Visual e Editoração
Daniel dos Santos - (DRT 0006134/SP)
Rodrigo Borba - (DRT 0006137/SP)
Vinicius Brait

Comercial
Helbert Miranda - helbert.miranda@coopercitrus.com.br
(17) 3344-3228

Endereço eletrônico - www.coopercitrus.com.br

ISSN 2447-7559

Coopercitrus
Av. Quito Stamato, 530 - Bebedouro - SP - (17) 3344-3000

bsi ISO 14001 Environmental Management CERTIFIED

somos coop

Coopercitrus Revista Agropecuária • Ano 36 - nº 435 • Janeiro de 2023
Órgão Mensal de informação, publicado sob a responsabilidade da Cooperativa de Produtores Rurais.
Impressão: São Francisco Gráfica e Editora. É autorizada a reprodução de artigos publicados nesta edição, agradecendo-se a citação da fonte.

CAPA Pag. 18 Gestão Econômica

SUMÁRIO

COOPERCITRUS | Pag. 6
Coopercitrus promove Circuito Técnico de Soja

Nova unidade da Coopercitrus em Franca, SP Pag. 8

Parceria com o Sebrae visa aumentar a produtividade dos agricultores Pag. 10

Expo Digital 2021 conquista Jacaré de Ouro no Prêmio Caio Pag. 10

Coopercitrus, Credicitrus, OCB e Ocesp se unem em aliança cooperativista Pag. 11

TENDÊNCIAS NO AGRO | Pag. 12
ESG no agro: um caminho sem volta - Paula Packer

PERSPECTIVAS | Pag. 16
2023: um ano de consolidação

COPERFAM | Pag. 22
Comércio justo de laranja e gera oportunidades aos pequenos citricultores

GESTÃO NA PROPRIEDADE RURAL | Pag. 24
A importância da gestão nas pequenas e médias propriedades rurais

CANA | Pag. 26
Manejo Sustentável de plantio de cana

PASTAGEM | Pag. 30
Consórcio de forrageiras: como fazer?

MEP | Pag. 32
As formigas doceiras são predadoras de pragas importantes

MERCADO | Pag. 34
Ferramentas de Comunicação para o Agronegócio Brasileiro

Boi gordo – como foi 2022 e como será 2023 Pag. 36

Pag. 8

Pag. 16

Pag. 32

COOPERCITRUS PROMOVE

CIRCUITO TÉCNICO DE SOJA

EM 50 CIDADES DE SP, MG E GO

Eventos terão demonstrações em plots das cultivares e apresentação de tecnologias para o cultivo de soja.

A Coopercitrus – Cooperativa de Produtores Rurais – lançou, em 25 de janeiro, o Circuito Técnico de Soja, com o propósito de apresentar aos agricultores novas cultivares, técnicas de manejo, tratamentos e tecnologias voltadas para a alta rentabilidade na produção do grão, presentes no portfólio da cooperativa.

"A cooperativa cresceu e está presente em várias regiões, utilizando diferentes tecnologias de cultivo de soja, seja em plantio direto com cana, plantio convencional, no cerrado ou em rotação com outras culturas. O Circuito é uma oportunidade para os produtores conhecerem as melhores práticas e os tratamentos mais adequados para cada situação e região", informa o gerente de desenvolvimento técnico de mercado da Coopercitrus, André Rossi.

O primeiro encontro será na fazenda Santa Helena Adner Barros Lelis, em Guaíra, SP. Até março, serão realizados 50 encontros em diferentes cidades de São Paulo, Minas Gerais e Goiás. Neles, os produtores rurais poderão conferir o desempenho de diferentes cultivares de soja em campo, com apresentação de diferentes tecnologias e técnicas de manejo aplicadas. A expectativa é atingir três mil agricultores.

VEJA AQUI!

Veja como foi o primeiro dia do Circuito.

CLIQUE AQUI

Verimark®

FMC TEM Soluções

CONTROLE QUE VOCÊ VÊ:
A **CIGARRINHA**, A **BROCA**
E O ***SPHENOPHORUS*** SAEM,
A PRODUTIVIDADE DA CANA FICA

Verimark® é um inseticida inovador, que une proteção e sustentabilidade, com formulação para um controle altamente efetivo, como só a **FMC TEM**.

Vença de vez com Verimark®.

AMPLO ESPECTRO
Controla um maior número de pragas

SELETIVIDADE
Sem impactos em inimigos naturais e agentes de controle biológico, promovendo controle sustentável

NOVO MODO DE AÇÃO
Novo grupo químico para o manejo de resistência da cigarrinha

SISTEMICIDADE
Transloca para as partes mais novas da cana, controlando a cigarrinha, a broca e o *Sphenophorus*

FMC An Agricultural Sciences Company

www.fmcagricola.com.br/cana/verimark

Copyright © Novembro 2022 FMC. Todos os direitos reservados.

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.

NOVA UNIDADE DA COOPERCITRUS EM FRANCA, SP:

MAIS OPORTUNIDADES PARA COOPERADOS DA REGIÃO

A Coopercitrus inaugurou, no dia 13 de dezembro, sua nova unidade de negócios em Franca, SP, ampliando o atendimento aos produtores rurais da Alta Mogiana com a oferta de sementes, insumos, fertilizantes, defensivos, linha para saúde e nutrição animal, pneus, ferramentas, entre outros produtos.

"A região ganha com mais competitividade no preço dos produtos, conhecimento e tecnologia ao cooperado, que fica cada vez mais forte com a parceria com a Coopercitrus", afirma o gerente da unidade, Guilherme Jacintho.

A Coopercitrus também mantém outra unidade na cidade: uma concessionária Valtra com variedade máquinas e implementos agrícolas, tratores e oficina completa com mecânicos altamente capacitados para atendimento de alto padrão e confiabilidade.

"A presença da Coopercitrus no campo e a estrutura da Valtra permitem que o nosso time atenda com mais qualidade o pequeno, médio e grande produtor. E a participação maciça de produtores, autoridades e fornecedores demonstra a importância da cooperativa para o negócio do café e para a região. Com isso, melhoraremos a qualidade, o atendimento e a capacidade técnica do agricultor dentro das suas propriedades", salienta o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Marino.

Na inauguração, ocupando o cargo de secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, Francisco Matturro ressaltou a relevância da cooperativa: "A Coopercitrus não está aqui simplesmente para vender, são parcerias que ela faz com os fornecedores, com as novas tecnologias e com o produtor. Essa troca de informação absolutamente saudável e próspera é uma ação transformadora".

VEJA AQUI!

Veja como foi a inauguração da Unidade em Franca, SP.

CLIQUE AQUI

Municípios atendidos pela Coopercitrus de Franca:

Cristais Paulista • Itirapuã • Jeriquara • Nuporanga • Patrocínio Paulista • Pedregulho • Restinga • Ribeirão Corrente • São José da Bela Vista.

PARCERIA COM O SEBRAE VISA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DOS AGRICULTORES

A Coopercitrus e o Sebrae assinaram, no dia 5 de dezembro, no auditório da Fundação Coopercitrus Credicitrus, um protocolo de intenções para contribuir com o aumento da produtividade dos produtores rurais cooperados. Entre as ações, destaca-se a educação empreendedora, com oferta dos cursos da Escola Superior de Empreendedorismo e a Faculdade Sebrae.

"Com os recursos do Sebrae associados ao time de campo da Coopercitrus, mudaremos as condições de vida desses agricultores, pois conseguiremos aumentar a presença dos nossos consultores na propriedade, oferecendo uma assessoria constante no dia a dia de suas atividades para melhorar e aplicar técnicas que aumentam a produtividade e dão retorno ao produtor", destaca o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Marino.

EXPO DIGITAL 2021 CONQUISTA JACARÉ DE OURO NO PRÊMIO CAIO

A Coopercitrus foi vencedora na categoria Solução Web com o projeto Coopercitrus Expo Digital 2021 em parceria com a Pixit, que desenvolveu um metaverso para a tradicional feira da cooperativa. O gerente de marketing, Bruno Varrichio, e a coordenadora de comunicação, Nayara Viana, representaram a cooperativa durante a premiação, no dia 15 de dezembro, em São Paulo, SP.

Considerada o Oscar dos Eventos, o Prêmio Caio reconhece os melhores profissionais e empresas do setor. A premiação homenageia o publicitário Caio de Alcântara Machado, conhecido pela criação das feiras de negócio no Brasil. Na mesma categoria, a Nestlé Brasil ficou em segundo lugar, e a Syngenta garantiu o bronze.

COOPERCITRUS, CREDICITRUS, OCB E OCESP SE UNEM EM ALIANÇA COOPERATIVISTA

No dia 20 de janeiro, as lideranças da Coopercitrus e da Credicitrus receberam representantes da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) e da Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (Ocesp) para uma reunião de aproximação, com o objetivo de conhecer as iniciativas realizadas pelas entidades e entender como a Coopercitrus pode fortalecê-las.

Flávio Bersani, superintendente do sistema Ocesp, destacou o trabalho realizado pelas instituições nos poderes legislativo e executivo, reforçando a necessidade em partilhar leis regulatórias e políticas pró-cooperativismo. "Foi um momento importante para abrir portas para que as cooperativas possam trazer novas demandas", afirmou Bersani.

O presidente da OCB, Marcio Lopes, destacou a influência da Organização no Congresso e Senado, representando o olhar para preocupações do setor. "As demandas da Coopercitrus são muito importantes e não só ajudam a solucionar questões específicas dos cooperados, como podem ajudar outras milhares de cooperativas, afinal, todas nós temos o mesmo propósito, que é trazer benefícios para a nossa gente".

"Identificamos possíveis serviços aos nossos cooperados, falamos sobre a construção do Plano Safra, de e leis que beneficiam o setor cooperativista, além de programas de treinamento. Também discutirmos questões importantes para cooperativas de créditos, em especial à Credicitrus. Foi um encontro que nos trará bons frutos", destaca o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Marino.

Revolux®
Jemvelva™ active
INSETICIDA

HOUSECRICKET

O resultado é feito das escolhas que você faz.

Revolux® oferece um canavial rentável e melhor controle da broca desde a primeira aplicação.

Você tem a escolha certa. Revolux® traz dois novos ativos de alta eficiência que, além de protegerem a qualidade da sua cana, facilitam o manejo integrado, evitando a resistência da broca e a perda de produtividade. Isso é olhar para o futuro. Isso é Corteva Agriscience™.

Dois novos modos de ação
Rapidez no controle
Prêmio Química Verde
Baixa dosagem por hectare
Longo período de controle
Bula para duas aplicações

ATENÇÃO PRODUTO 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.

O aumento de produtividade e rentabilidade foi observado em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação.
O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros.

CORTEVA™ agriscience

0800 772 2492 | saiba mais: corteva.com.br
™ ® Marcas registradas da Corteva Agriscience e de suas companhias afiliadas. ©2022 Corteva.

Cinco letras carregam a essência, a história e a força da indústria referência em arames para o agronegócio brasileiro.

A nova marca da Belgo vem para mostrar esse orgulho de sermos quem sempre fomos. E que, só assim, sabemos para onde ir.

Com o nome que você e o Brasil nos deram, vamos, juntos, criar vidas ainda melhores.

Assista ao vídeo da nova marca:

belgo arames

Uma parceria entre ArcelorMittal e Bekaert.

www.belgo.com.br

ESG NO AGRO:

UM CAMINHO SEM VOLTA

Paula Packer

A sigla ESG (Environmental, Social and Governance, que pode ser traduzida para Ambiental, Social e de Governança) está em evidência nas empresas e organizações. Ela representa uma nova exigência do mercado para uma atuação mais responsável em todos os elos das cadeias produtivas, assinalando a preocupação com o meio ambiente, as comunidades e uma gestão ética, transparente e responsável.

Em entrevista à Revista Coopercitrus, a chefe-geral da Embrapa Meio Ambiente, Paula Packer, ressalta que a agricultura sustentável é para que o pequeno, o médio e o grande produtor ganhem mais competitividade no mercado.

Pesquisadora da instituição desde 2010, Packer atua nos temas de agricultura e meio ambiente, com foco em pesquisas sobre mudanças climáticas e avaliação de sustentabilidade dos sistemas agropecuários com parceiros externos. Ela também é responsável pelas vertentes do Agro e do ESG no conselho consultivo do Polo de Inovação do interior paulista.

Coopercitrus – Hoje, fala-se muito sobre ESG. Como esse conceito impacta o agronegócio e a vida do produtor rural?
Paula – *Cada vez mais, as empresas vão precisar dessa comunicação, pois as pessoas estão pedindo. Elas estão com um olhar muito mais voltado para o meio ambiente, e o agro não deixa de ser uma empresa. Não adianta falar que sua empresa é sustentável, é preciso seguir os critérios e as medições. Hoje, o mundo clama por sustentabilidade. Daqui a pouco, no livre comércio, quem não tiver critérios de sustentabilidade não irá vender para ninguém. Falando sobre o "E", nós temos uma relação com o meio ambiente que é umbilical. O ESG olha para questões como poluição, emissão de carbono, emissões de produtos químicos, metais tóxicos, embalagens, como se descarta os resíduos, se usa recursos naturais de forma sustentável e de forma economicamente viável; olha para a água, a terra, as árvores e vê as consequências que isso traz para a biodiversidade. A biodiversidade dentro desse contexto é bem nova, é a parte mais difícil de medir, mas ela está vindo com muita força no meio ambiental, no sistema de carbono, na eficiência energética, na agricultura sustentável e em edifícios verdes, porque nós temos um único planeta e precisamos cuidar dele. A letra "S" define o social. São empresas comprometidas com a responsabilidade social, que olham realmente para essa interação, para seus funcionários, seus clientes, a sociedade em geral e como pode fazer essa inclusão. Então, como essa inclusão pode ser feita? Superar as desigualdades e a discriminação. E, por último, tem a governança, que está relacionada com aquilo que uma grande empresa já faz: administrar o negócio de maneira responsável. Ninguém vai se tornar verde se estiver no vermelho. O negócio tem que ser economicamente viável. O ESG tem esse olhar de agregação. No agro, o ESG é quem manda. O consumidor é o arquiteto das mudanças no agronegócio. Então, o consumidor, seja ele no mercado nacional ou internacional, está regendo essa nova mudança, essa integração do ESG dentro do agro.*

Coopercitrus – Qual a importância das cooperativas e do cooperativismo nesse contexto?
Paula – *Quando olhamos o cooperativismo, trabalhamos em rede e, quando trabalhamos assim, nos tornamos mais fortes. Juntos somos mais fortes. A cooperativa agrega diferentes possibilidades no dia a dia do seu cooperado, muitas vezes de forma mais facilitada. Os pequenos têm uma barreira de como acessar as tecnologias disponíveis, mas essa barreira está sendo vencida de várias formas. A cooperativa entra como um facilitador desse processo, estruturando-o. Isso porque o ESG também analisa métricas, e esses indicadores dentro da cooperativa podem facilitar seus cooperados. O olhar em rede propicia uma melhor aderência e uma melhor inserção, pois sabemos que o agro é extremamente resiliente às mudanças e isso ele vai ter que incorporar de uma forma ou de outra. A agricultura sustentável veio para o pequeno, o médio, o grande produtor, além das startups. Trata-se de um agro multifacetado e multidimensional, que abrange tudo, e a cooperativa é muito importante nessa fase para alinhar os critérios ESG.*

Coopercitrus– Quais são as perspectivas de ESG para o setor rural brasileiro?
Paula – *No Brasil, o mais importante é toda essa revolução, a tropicalização da gestão, que são os indicadores. Não adianta usar indicadores que são usados na Europa ou nos EUA. O agro, desde 1960, foi se tropicalizando, e o ESG segue o mesmo processo com foco para o agronegócio. Independentemente do seu tamanho, o produtor tem que olhar para a sustentabilidade econômica e ambiental. O ambiental sem o econômico não funciona, ambos precisam andar juntos e, para o agro, é a mesma coisa. O ato sustentável deve impactar os resultados financeiros. Na questão ambiental, os problemas que detectamos são: desmatamento e emissões de gás de efeito estufa, que impactam as mudanças climáticas. Isso tem uma pressão comercial tanto na parte de investidores como na de consumidores. Se o produtor não virar a chavinha, não venderemos mais. É necessário se adaptar para ter um agro sustentável. A governança tem que ser uma administração transparente e responsável. Esses são os grandes motes do ESG e vai ser cada vez mais importante no agro, tanto para os investidores quanto para os consumidores. O agro já está alinhado com a conservação dos recursos naturais, o manejo do solo e da água, a biodiversidade e o sistema*

"Independente do seu tamanho, o produtor tem que olhar para a sustentabilidade".

Para Paula Packer, a cooperativa agrega diferentes possibilidades no dia a dia do seu cooperado, muitas vezes de forma mais facilitada.

de emissão de gases de efeito estufa. Sistemas que mitigam a emissão desses gases, temos a melhor medida pública em vários pontos. Para a agricultura de baixo carbono, o plano ABC é uma prática para as políticas públicas ESG. A produção integra o código florestal, o Renovabio também são políticas públicas ESG. O que falta é integrar esses indicadores tropicalizados para obter um selo de sustentabilidade do Agro. Temos várias certificações, tanto ambientais quanto sociais e de governança, mas ainda não temos uma certificação que seja específica para ESG. As práticas da agricultura sustentável não são mais uma opção, são uma necessidade. Se não tivermos essas práticas, o negócio não vai conseguir chegar ao consumidor final.

Coopercitrus – Como as parcerias entre Embrapa e Coopercitrus favorecem o produtor rural a ter uma prática mais sustentável?

Paula – *A Embrapa Meio Ambiente, assim como todas as outras, tem possibilidades de cooperação numa pesquisa básica. Por exemplo, podemos desenvolver uma tecnologia ESG para setores produtivos que não a têm ainda, temos a possibilidade de cooperação em um projeto de pesquisa. Nós temos trabalhado muito com inovação aberta, cooperativismo e desenvolvimento tecnológico. É possível agregar valor da pesquisa com uma startup ou de pesquisa com a Coopercitrus. São relacionamentos ganha-ganha. Não estamos mais trabalhando com validação, nem com testes de ganhos com produtos que já estão finalizados. O nosso foco é desenvolver tecnologia em conjunto. Em tese, a Embrapa desenvolve com a Coopercitrus um produto e vamos colocá-lo no mercado. A Embrapa precisa de parceiros para colocar a tecnologia no campo, a qual seja um benefício para os agricultores.*

Coopercitrus – Como a Embrapa pode direcionar os produtores rurais para praticarem o ESG?

Paula – *A Embrapa trabalha com unidades de referência tecnológicas. Para o produtor rural que quer tornar sua fazenda sustentável, elaboramos um projeto de pesquisa para que ela se torne sustentável. Mas precisamos que esse produtor venha da Coopercitrus ou de um projeto de pesquisa CNPq (Programa de Apoio à Fixação de Jovens Doutores no Brasil), da Fapesp, por exemplo. Existem muitas possibilidades e trabalhamos com unidades de referência tecnológica dentro das 43 unidades da Embrapa. Temos projetos que estão sendo desenhados voltados para a agricultura sustentável. Hoje, a fazenda que é referência de ILPF, a Santa Brígida, surgiu de uma cooperação com a Embrapa e tem nossas tecnologias. Um desenho de sistema agroflorestal ou diferentes desenhos em que a gente possa trabalhar numa integração com o produtor rural.*

Coopercitrus – Na prática, quais são os benefícios de ser ESG?

Paula – *Voltamos aos pontos dos indicadores. A produção de café é um exemplo disso, porque tem seus indicadores bem definidos. Muitas vezes, tem a parte do café orgânico, não é sustentável e não vamos misturar. O café orgânico tem um direcionamento de não usar nada de defensivos químicos. Quando se fala em ESG, os indicadores estão num processo de definição e de tropicalização. É preciso ter realmente esses indicadores para a valorização do produto. Se o produto tiver selo de sustentabilidade, terá um peso e irá custar mais caro, mas ele também tem que ser economicamente viável. A nossa grande missão é tornar esses indicadores economicamente viáveis ao produtor. O selo ESG proporcionará um retorno financeiro, pois o produtor vai vender mais, produzir mais, terá um solo mais fértil e com várias possibilidades que aumentam a produção, sem que isso o impacte economicamente, e é uma valorização do produto.*

Coopercitrus – Então as práticas ESG abrem a porteira para o mundo?

Paula – *Com certeza, o consumidor final está pedindo por isso. Nunca se falou tanto em meio ambiente como neste último ano em virtude dos problemas que o Brasil enfrentou na Coop 27. Há cinco anos, quem falava em Coop era só pesquisador, mas, hoje, a temática está na boca de todo o mundo. As pessoas estão com sede das práticas ESG e de certificações que realmente mostram um selo de sustentabilidade. São essas premissas que estão balizando toda a prática ESG.*

Coopercitrus – Na sua visão, o que falta para os pequenos e médios produtores de fato aderirem ao ESG?

Paula – *A cooperativa pode ser um grande fomentador, porque pode fornecer possibilidades para os cooperados olharem para o ESG. Muitas vezes, essa mudança de paradigmas para o pequeno é mais difícil, porque ele acha que quebrá-los não vai fazê-lo ganhar dinheiro. Certa vez, eu estava no Nordeste observando uma prática de manejo sustentável. Um produtor me disse: "O agro é importante e, muitas vezes, se fortalece pela inveja". Então, se um produtor adotar as práticas ESG, o seu vizinho irá observar que sua propriedade está melhor, mais produtiva e com rendimento melhor. Assim, o outro, mesmo movido pela inveja, irá fazer. Escutei essa análise de um produtor rural no meio da caatinga e nunca mais esqueci. Existem outras possibilidades que chegam ao pequeno, como a transferência de tecnologia direto e essa é uma possibilidade dentro da cooperativa muito solicitada. O governo tem um programa chamado Ater Digital, cujo objetivo é melhorar a renda e a qualidade*

de vida das famílias rurais, por meio do aperfeiçoamento dos sistemas de produção, de mecanismos de acesso a recursos, serviços e renda de forma sustentável. O foco é que esse programa tenha plataformas que mostrem isso ao pequeno produtor. A Coopercitrus também mostra as possibilidades para os pequenos, médios e grandes, que são empresas, mas com tamanhos diferentes.

Coopercitrus – Qual é o primeiro passo para o produtor rural que quer adotar essas práticas?

Paula – *O mapeamento da propriedade, pois é necessário ter uma reserva legal e observar quais insumos está usando. Gosto muito do Plano ABC (Agricultura de Baixo Carbono), que é essa nova fase, olhar uma visão integrada da paisagem, o que está sendo feito e o que pode melhorar. Como eu posso diminuir minha carga de químicos? Investir no bio? Então, olhar essa sinergia do bioinsumos, biorremediação, bioeconomia. Olhar para o bio e fazer essa sinergia é uma das grandes possibilidades. Mas temos que olhar caso a caso. É preciso começar com a diminuição da carga química, melhorar o solo, investir em sistemas integrados, Integração Lavoura Pecuária Floresta (ILPF), Integração Lavoura Pecuária (ILP), um sistema agroflorestal. É uma multifuncionalidade da agricultura hoje olhar para esses diversos parâmetros. Dentro da sua reserva legal, também pode trabalhar com uma silvicultura para ser rentável. Tem vários parâmetros para começar a olhar. Acho que essa integração das pesquisas com as cooperativas é um grande fomentador disso.*

Coopercitrus – Qual mensagem você deixa aos cooperados que desejam aumentar suas práticas sustentáveis?

Paula – *A agricultura mundial tem que ter um olhar muito refinado para o aumento da produção de alimentos, sem aumentar os impactos negativos ao meio ambiente. Esse é um desafio enorme da agricultura mundial, mas também da agricultura brasileira por conta do desmatamento. O agro está pagando um preço alto pelo desmatamento, que muitas vezes não causa, mas também tem seu impacto. O agro é vítima e vilão ao mesmo tempo. É vilão porque impacta o meio ambiente, mas também é a vítima porque sofre diretamente com as consequências das mudanças climáticas. Se não olharmos para o agro sustentável, não iremos galgar novas possibilidades. O agro é o lastro financeiro do Brasil e é inegável.*

Nome do autor - stock.adobe.com

2023: UM ANO DE CONSOLIDAÇÃO

Determinada a atender cada vez melhor o cooperado, a Coopercitrus revela suas estratégias para ser mais eficiente e agregar mais valor ao produtor rural

Em 2022, a Coopercitrus colocou em prática seu plano de expansão, inaugurou unidades de negócios, lançou novos serviços, expandiu sua área de atuação e ampliou o conceito Campo Digital. Para 2023, a estratégia da cooperativa é investir em ações que aumentem a satisfação do cooperado.

"Crescemos bastante e, agora, vamos focar em melhorar os nossos processos. Portanto, este é um ano de consolidação, voltado para melhorar a satisfação do cooperado. Mas como estamos fazendo isso? Qualificando pessoas, simplificando nossos processos, modernizando nosso atendimento, aprimorando nossas lojas e utilizando novos canais de comunicação", informa o presidente do Conselho de Administração da Coopercitrus, Matheus Marino.

"Queremos entender melhor o que o produtor precisa para conectar melhor as nossas soluções com as necessidades dos cooperados. Estamos focados em desenvolver em nosso time o DNA da Coopercitrus e reforçar a nossa cultura, que é, de fato, colocar o produtor no centro da proposta de valor da cooperativa", complementa o CEO da Coopercitrus, Fernando Degobbi.

Para atingir esse objetivo, Degobbi afirma que é necessário ter parceiros e firmar alianças estratégicas para que a cooperativa se torne cada vez mais relevante para o cooperado, a comunidade e os parceiros, criando um círculo virtuoso.

"Vamos continuar a criar projetos disruptivos, com foco em complementar o que já estamos fazendo. Dessa forma, acreditamos que teremos sucesso neste novo ciclo, conquistando melhores resultados", afirma Degobbi.

Para manter o padrão de atendimento em todas as suas unidades de negócios, a cooperativa vem modernizando suas operações e investindo em tecnologias, como o Sistema SAP, que auxilia os processos, melhora o controle, facilita a logística e agrega mais segurança.

Capacitação do time

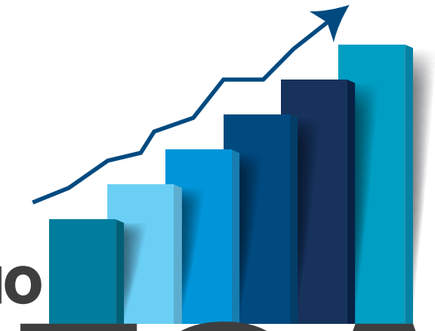
Um time mais capacitado proporciona ao cooperado melhor atendimento, com informações confiáveis e atualizadas. Com essa lógica, a cooperativa está investindo na capacitação de seus colaboradores, nos processos de seleção e na formação em todos os níveis. Uma das ações é a Universidade Coopercitrus, um programa de capacitação que disponibiliza trilhas de aprendizagem em diversas áreas para os profissionais da cooperativa.

"O foco é fortalecer o time técnico para que a Coopercitrus seja vista como 'recomendante', ou seja, queremos que o cooperado procure cada vez mais a cooperativa para ter acesso a assistência e recomendações técnicas de manejo e produtos. Hoje, já somos uma referência em agricultura de precisão. Queremos estender o suporte para outros segmentos", informa Marino.

Atenta às novas exigências do mercado, a Coopercitrus também está focada na capacitação de seu Conselho de Administração. Para isso, os conselheiros participarão de um curso ministrado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, principal órgão relacionado à governança no Brasil.

Cooperar para prosperar

Entre as parcerias estratégicas da Coopercitrus, destaca-se a Credicitrus, uma das maiores cooperativas de crédito do Brasil, com forte participação no agronegócio. Com uma grande sinergia de propósitos, as cooperativas estão intensificando sua atuação, unindo forças a fim de oferecer soluções diferenciadas aos cooperados.



OLHE SUA FAZENDA COMO EMPRESA E LUCRE MAIS

O controle financeiro do negócio rural é considerado um dos principais pilares para uma gestão rural eficiente e focada em resultados.

A gestão de uma fazenda vai muito além do manejo operacional de campo. Conhecer números e entender receitas e custos que impactam a atividade são atitudes primordiais para que o produtor rural avalie os resultados e saiba se está tendo lucro ou prejuízo. Dessa forma, ele pode tomar decisões assertivas e se planejar para melhorar os resultados.

Essa é a avaliação do cooperado José Odilon de Lima Neto, de Jardinópolis, SP, que faz parte da quarta geração de produtores rurais da família. Bisneto de agricultor e nascido na fazenda, ele resolveu estudar administração de empresas na capital paulista, onde morou por mais de 15 anos e fez carreira no mercado financeiro. Com o repentino falecimento de seu pai, em 2010, ele voltou às raízes para administrar o negócio rural. Desde então, implantou uma série de processos para a melhoria da gestão, tendo alcançado um resultado bastante satisfatório: em dez anos, aumentou os negócios em cinco vezes, arrendando novas áreas e ampliando a produção.

Odilon relata que, ao retornar para a fazenda, se deparou com grandes desafios para administrar os negócios: "Os controles eram precários. Não tinham muitas informações sobre receitas, despesas, estoques e resultados". Decidido a organizar seu negócio, ele passou a aplicar seus conhecimentos de administrador para implantar a gestão na propriedade onde cultiva cana-de-açúcar, grãos e cereais. "Para crescer, é preciso olhar a fazenda como um negócio. O produtor rural gosta muito de estar acompanhando a lavoura ao invés dos números. Mas é muito importante ter um olhar voltado para a gestão profissional. Se eu não estivesse gerenciando a fazenda, provavelmente o nosso negócio, em termos de cultivo e produção, já teria acabado, com a nossa terra sendo arrendada", comenta.

O produtor rural modernizou toda a estrutura de gestão. "No primeiro momento, desenvolvi todo o controle em planilhas de Excel e fui aprimorando, até que senti a necessidade de profissionalizar", relembra o produtor. Então Odilon investiu em um sistema de gestão para melhorar seu processo de administração geral dos negócios.

"O sistema é conectado com a fazenda e controla todas as nossas informações. Ele é bem completo, tem módulos específicos, como o financeiro, o controle de estoque e a produtividade por talhão. Tudo isso me permite visualizar os dados como um todo e ainda tem o diferencial de contar com uma consultoria financeira que nos ajuda a analisar os Demonstrativos de Resultados Econômicos (DREs) e o nível de alavancagem e a fazer as projeções", informa José Odilon.

Com essa estrutura, ele pode planejar melhor seus investimentos, entender a hora ideal de comprar insumos, investir em tecnologias e tomar decisões mais acertadas. O cooperado recomenda que todo produtor rural tenha os números de sua produção em mãos e faça bem a parte financeira: "É importante contar com um bom contador, ter todas as notas fiscais de recebimento e venda de produtos, recolhimento de impostos, notas de despesas e que ele consiga fazer o livro-caixa bem feito. A

Dicas importantes para implantar a gestão econômica

Separe as contas pessoais das profissionais
Entenda que as finanças pessoais e as contas da fazenda são diferentes. Isso possibilita a correta visualização da saúde financeira do seu negócio e sua evolução a longo prazo.

Estabeleça um pró-labore
Estabeleça um salário mensal e transfira esse dinheiro para sua conta pessoal para, por exemplo, pagar contas e fazer compras, ou seja, fazer aquilo que não tem relação com o seu negócio, mas com o que você precisa para se manter.
Não use dinheiro de uma conta para cobrir a outra
Evite usar o dinheiro do caixa da empresa para custear despesas de sua vida pessoal. Com isso, você visualizará melhor os lucros, podendo investir cada vez mais no negócio.

Faça um planejamento financeiro
Liste todos os seus gastos, assim como as entradas e saídas. Com essas informações, é possível traçar as estratégias mais assertivas para conseguir atingir os objetivos. Conhecendo as projeções de entradas e saídas, você poderá comparar melhor os resultados de cada período, planejar novos investimentos, programar a compra de insumos para as melhores épocas, entre outras decisões da sua atividade rural.

Crie uma reserva de emergência
Esteja preparado para todos os cenários possíveis e proteja a atividade rural. Tenha uma reserva para garantir o dinheiro necessário caso surja algum imprevisto.

Utilize ferramentas ajudar no controle
Invista em ferramentas para que a sua gestão seja feita de maneira eficiente. Planilhas de Excel são fáceis de operar e facilitam essa organização. Com o avanço da tecnologia, existem diversos aplicativos e sistemas especializados para a gestão rural.

Decidido a organizar seu negócio, José Odilon investiu na gestão da propriedade.

O produtor rural modernizou toda a estrutura de gestão.

partir daí, o produtor dá o primeiro passo e, depois, ele pode avançar na sua gestão".

Mais perto da cooperativa

Atualmente, José Odilon faz parte do Conselho de Administração da Coopercitrus, cuja função é a tradução do interesse dos cooperados em ações, as quais ficam a cargo dos colaboradores. "É uma troca de experiência, saímos da fase da produção para uma esfera mais institucional, econômica e política, passando a ter uma visão ampla de todo o negócio. Todas as reuniões são dinâmicas, pois é preciso negociar, opinar e entender todos os passos que estão no negócio. Tudo que eu aprendo ali, aplico no meu negócio. Me sinto parte da gestão da cooperativa, além de conseguir entender todas as áreas da cooperativa e qual rumo seguir. Me sinto parte da empresa, como se fosse um funcionário. Qualquer coisa que vejo me envolvo imediatamente".

Investindo em mudanças

O cooperado Bruno Lopes, de Itumbiara, GO, também viu os resultados melhorarem depois que passou a fazer o controle financeiro do seu negócio familiar. Filho e neto de produtores rurais, Bruno se formou em Agronomia e trabalhou em empresas fornecedoras de insumos em diversas regiões do Brasil. Durante a pandemia, ele decidiu retornar a sua cidade natal para trabalhar na propriedade familiar ao lado de seu pai, Alberto Borges, e tocar a propriedade de 580 hectares, onde produzem grãos. Bruno relata que, no início, a família foi resistente às mudanças que ele quis implementar na parte de gestão da fazenda. "Eu comecei a querer levantar os números e teve alguns questionamentos, mas eu fui persistente e, depois que comecei a apresentar os resultados, comparar com outros períodos e a mostrar as projeções, eles entenderam", conta.

Para Lopes, a gestão eficiente da propriedade é determinante para planejar todas as operações, desde a compra de insumos até a venda da produção. "Tudo era muito rústico, com algumas anotações no caderno. Nós não tínhamos uma estrutura de controle básico. Então, passei a planilhar todos os custos com insumos, máquinas e despesa com pessoal. A gente precisava saber quais eram os custos fixos e variáveis. Com isso, passamos a entender como estava o nosso resultado e onde podíamos melhorar. Isso deu muito mais segurança para o negócio", analisa o cooperado.

A parceria com a Coopercitrus também contribuiu para que o engenheiro agrônomo melhorasse os indicadores dentro da porteira. "Com a análise de solo, passamos a aplicar os insumos na dose certa, evitando o desperdício e colaborando para aumento de produtividade e consequentemente da rentabilidade. Depois, compramos um pulverizador para melhorar o nosso trabalho operacional.", celebra.

Gestão rural: um hábito a ser criado

Na avaliação do gerente de desenvolvimento técnico de mercado da Coopercitrus, André Rossi, quando o produtor cria uma rotina de gestão, ele consegue se organizar e planejar suas ações, definindo as necessidades do negócio e o que deve ser feito para aumentar a produtividade do campo.

"O produtor rural precisa entender a importância de uma gestão eficiente. Sabemos quantos quilômetros por litro faz o nosso carro, qual o consumo médio de energia da nossa residência, mas quanto custa cada saco de soja ou de café que produzimos? Qual é o custo de produção de cada tonelada de cana ou da caixa de laranja? São essas as informações que a maioria dos produtores não têm e isso deveria constar numa tabela, seja em uma planilha ou software de gestão", analisa o gerente. Rossi comenta que a escolha do insumo ideal é apenas um dos fatores determinantes para se ter uma gestão eficiente: "É preciso mensurar o custo por hectare da aplicação do insumo, considerando o produto, a mão de obra, a máquina, enfim, tudo isso tem que ser contabilizado para saber se o produtor está fazendo a gestão de maneira correta".

Ele também enumera os serviços da Coopercitrus que contribuem com a gestão dos produtores: "As operações de barter permitem que o cooperado trave seus custos de produção e

Bruno Lopes viu os resultados melhorarem depois que passou a fazer o controle financeiro do seu negócio familiar.

tenha mais segurança em suas negociações; o Seguro Coopercitrus é uma ferramenta importante para cobrir os riscos de produção; o Consórcio Coopercitrus é interessante para o planejamento de compras, a renovação de frotas e o investimento em tecnologias. Falando em tecnologias, os serviços de agricultura de precisão, aplicação por drone, análise de solo e sistematização garantem bons resultados, gerando maior rentabilidade e uso racional de insumos e defensivos. As oficinas para manutenção de tratores e máquinas melhoram a vida útil dos equipamentos. Além disso, nossa equipe está à disposição dos cooperados para auxiliar no planejamento da renovação de frota e no dimensionamento dos equipamentos de acordo com a propriedade dos cooperados".

Gestão: um tabu a ser quebrado

Com o objetivo de desenvolver ações técnicas voltadas ao desenvolvimento dos produtores rurais, a Coopercitrus firmou parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-SP) para promover a troca de informações, criar projetos e oferecer consultoria de gestão a fim de melhorar o desempenho dos cooperados da Coopercitrus. O consultor do Sebrae Luiz Felipe Cavallari explica que o projeto Agro Sebrae trabalha com três pilares: gestão, mercado e tecnologia: "Quando olhamos para a gestão rural, analisamos todos os números e os indicadores para sabermos como podemos melhorá-los em termos de produtividade, custos, processos e estratégias. Também destacamos a importância da tecnologia e como ela pode impactar positivamente o negócio. Hoje, sem tecnologia, o produtor não consegue permanecer no mercado. Por meio dessa consultoria, a nossa meta é aumentar em 8,5% o faturamento desses produtores ao longo dos 8 meses de atendimento".

Mercado de trabalho em alta

Sabendo da importância da administração profissional para melhorar o desempenho dos produtores rurais, a Coopercitrus, por meio da Fundação Coopercitrus Credicitrus, em parceria com o Centro Paula Souza, oferece o curso Técnico em Agronegócio, que prepara os alunos para atuarem na gestão de fazendas e empresas rurais, combinando conhecimentos sobre atividades agrícolas e técnicas de gestão de acordo com as boas práticas agrícolas, normas técnicas e legislações.

A coordenadora Lizandra Godoy explica que o curso ensina técnicas de gestão e de comercialização, como avaliação de custos de produção e aspectos econômicos para a introdução de novos produtos e serviços. "Além da parte técnica, o profissional aprende a ter essa visão de gestão financeira. Ele aprende a montar um plano de negócios e a analisar cadeias produtivas, adquirindo respaldo para analisar o que acontece dentro e fora da porteira".

O curso, com duração de 18 meses, é gratuito, e as aulas presenciais são realizadas no período noturno na Fundação Coopercitrus Credicitrus, em Bebedouro, SP. Ele é indicado para jovens e adultos com Ensino Médio completo que vivem e trabalham no campo ou desejam dominar procedimentos de gestão e de comercialização do agronegócio. Para participar, os interessados devem passar por processo seletivo, que acontece duas vezes ao ano, em junho e dezembro.

Saiba mais sobre o Curso Técnico em Agronegócio da ETEC pelo site https://www.etecbebedouro.com.br/cursos/tecnico/agronegocio.

COPERFAM E COOPERCITRUS:

UNIÃO QUE FAVORECE O COMÉRCIO JUSTO DE LARANJA E GERA OPORTUNIDADES AOS PEQUENOS CITRICULTORES

João Roberto Gasperini

O agricultor sempre enfrentou desafios para produzir na famosa indústria a céu aberto. Ter assistência técnica qualificada, saber qual é o melhor momento para comprar e vender, além de ter máquinas e implementos com tecnologia incorporada são requisitos básicos de grandes produtores e distantes da realidade de agricultores familiares. Com isso, conhecimento, informação relevante e tecnologia se tornam grandes aliados do homem do campo. Sem essas três ferramentas, atualmente, é impossível que o agricultor familiar e o pequeno agricultor se mantenham em qualquer atividade agropecuária e obtenham lucro.

Da mesma forma, com esses instrumentos, é possível prolongar a vida útil do pomar, mesmo com a pressão do Greening, e reduzir os custos de produção. Como ter acesso a todos os recursos se a receita financeira do agricultor é proporcional à quantidade de hectares plantados? Nesse cenário, um pequeno produtor terá pouco para investir nessas ferramentas essenciais, por isso a importância de associações e cooperativas.

O associativismo e, principalmente, o cooperativismo trazem condições para que o pequeno produtor possa ter as mesmas oportunidades que os grandes produtores. A constituição de uma cooperativa ocorre quando várias pessoas se unem pelo mesmo propósito para somar forças e superar desafios. Isso ocorreu com a Coperfam na crise da citricultura em 2012, quando a cooperativa reuniu informações, investiu em conhecimento sobre o Fairtrade, buscou parceria com uma processadora de alta tecnologia e fez que seus cooperados superassem a crise vendendo suas laranjas a preços justos. No mercado do suco de laranja, o certificado Fairtrade representa a oportunidade de um produto de valor agregado, em que há um preço mínimo de garantia e um prêmio por tonelada de suco vendido, muito diferente do suco de laranja comercializado como commodities. Em contrapartida, o mercado consumidor ainda é pequeno, ou seja, são processadas aproximadamente 4,5 milhões de caixas de laranja por ano para atender toda a demanda, sendo o Brasil um dos principais fornecedores. A Coperfam comercializa entre 600 e 800 mil caixas de laranja certificadas em parceria com a Citrosuco, que processa e exporta o suco para a Europa.

Para se obter o selo Fairtrade, é necessário cumprir vários critérios, entre eles o produtor deve ser agricultor familiar ou pequeno produtor de laranja, o que é um desafio em razão da doença do Greening, que atinge principalmente as áreas periféricas dos talhões de citros. Muitas das propriedades têm sua área total de laranja inferior à área de bordadura, que é utilizada como proteção em grandes fazendas de laranja para controle do psilídeo Diaphorina Citri. Além disso, há o alto custo de produção originado nos processos em pequena escala.

Após resolver a questão de comercialização de seus cooperados, a Coperfam passou a adquirir implementos agrícolas, que são emprestados aos cooperados sem custos, facilitando o trabalho e agregando tecnologia à produção. Os processos operacionais são orientados por uma assistência técnica qualificada na área de citrus, o que proporciona economia no uso de agroquímicos e aplicações de fertilizantes, com doses baseadas em análises de solo e potencial produtivo do pomar.

Além disso, o Greening passou a ser combatido de forma personalizada, de acordo com as condições de cada propriedade e cooperado. A cooperativa disponibilizou armadilhas para o monitoramento das terras de seus cooperados, que, em pouco tempo, voltaram a investir em novos plantios, justificando a frase “juntos somos mais fortes”.

Há também vários projetos nas áreas socioambientais, os quais investem mais de um milhão de reais por ano em cooperados e em suas propriedades com o objetivo de que todos tenham as mesmas oportunidades, além da melhoria contínua nas boas práticas de produção.

Cooperação mútua

A Coopercitrus sempre esteve próxima da Coperfam, apoiando-a desde a sua constituição. Hoje, a maioria dos cooperados da Coperfam são também cooperados da Coopercitrus.

Com a Coopercitrus, os produtores de citros têm, ao seu alcance, a mais estruturada cooperativa do Brasil na área, com uma equipe de especialistas que sempre está atualizada com as melhores técnicas de plantio, irrigação e tratos culturais. Além disso, o cooperado tem acesso ao maior portfólio de agroquímicos e fertilizantes para citros em um só lugar e a toda linha de tratores e implementos destinados à citricultura a pronta entrega.

A cooperativa é de todos nós. Às vezes, por já estarmos tão acostumados com ela, pensamos que é apenas uma revenda, mas ela é muito mais que isso. É a nossa segurança para podermos produzir laranja sem correr o risco de não ter os produtos quando mais necessitamos; é não se preocupar se um trator ou implemento quebrar, pois saberemos que não atrasaremos nossos trabalhos por falta de peças ou serviços; é receber informações confiáveis e atualizadas do setor citrícola para tomarmos a melhores decisões sobre a cultura; é contratar serviços de tecnologia embarcada com a certeza de que será realizada por profissionais capacitados e treinados – e, em momentos de dificuldade, quando precisamos de prazos mais longos para comprar um produto ou contratar um serviço, continuaremos a ser atendidos pelo nome e reconhecidos como um dos donos. Esses são alguns dos benefícios de ser cooperado da maior cooperativa do Estado de São Paulo! Oxalá que todas as cooperativas se tornem grandes como a Coopercitrus.

João Roberto Gasperini
Citricultor, diretor da Coperfam e membro do Conselho Fiscal da Coopercitrus

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO

NAS PEQUENAS E MÉDIAS PROPRIEDADES RURAIS

Viviani Silva Lirio

O sucesso dos negócios rurais está cada vez mais associado à capacidade de boa interação e inserção adequada do empreendimento rural no 'ambiente de negócios' do qual faz parte. Se, por um lado, a competência técnica é pré-requisito para a excelência e qualificação dos produtos a serem comercializados, cuja visão 'ex-post' à produção em si é fundamental, por outro, não se pode desconhecer que o gerenciamento da propriedade rural, se bem conduzido, é a chave para os ajustes de eficiência que abrem as portas ao aumento da lucratividade.

Naturalmente, essa gestão possui muitos perfis e se segmenta, por exemplo, em aspectos financeiros e contábeis, assim como naqueles relacionados à força de trabalho e capital intelectual, gestão da qualidade, planejamento e monitoramento da produção, entre outros aspectos que chamam o empresário rural ao compromisso de organizar-se de uma maneira clara, assertiva, sem subterfúgios ou procrastinação. Formalmente, há muitos conceitos que buscam definir a 'gestão rural'. Neste breve artigo, simplificaremos essas visões em como sendo o conjunto dos "processos que ajudam o produtor rural na tomada de decisão mais rápida durante a administração do seu negócio no campo". Afinal, é exatamente a capacidade de tomar decisões adequadas, no tempo correto, que faculta ao empresário obter as maiores chances de sucesso em seu negócio.

Apesar dessa importância, durante muito tempo, particularmente no caso das pequenas e médias propriedades rurais brasileiras, os processos de tomada de decisão foram lastreados principalmente em critérios intuitivos, na experiência e, ou, na visão de mundo ou dos gestores e empresários rurais. Com o passar do tempo, todavia, e com a necessidade de reduzir o risco em ambientes incertos e aumentar a eficiência no uso de recursos escassos, esses mesmos gestores viram a necessidade de investir recursos – humanos, financeiros, de tempo, tecnológicos e informacionais – para melhor comporem suas estruturas de tomada de decisão. Assim, nesse sentido, a gestão rural deixa de ser um tema associado apenas a boas práticas administrativas e torna-se essencial para a manutenção e, ou, expansão, de parcelas de mercado, ou mesmo para identificação de novos nichos de atuação empresarial.

Nesse âmbito, em interessante resenha sobre a gestão de pequenas propriedades rurais feito pela equipe FieldView , são apresentados três pilares – ou tripé, como designam os autores - que compõem a gestão rural eficiente: processos, pessoas e ferramentas. Para os autores, compreender que a empresa rural possui 'processos' (e não apenas sistemas de produção independentes) é um primeiro passo importante, já que na identificação de gargalos nos processos, emerge a possibilidade de aprimoramento da gestão.

No quesito 'pessoas', os autores indicam três reflexões como necessidades fundamentais: comunicação transparente; investimento em treinamento; e consideração dos diferentes tipos de aprendizagem. De fato, entender esta categoria não apenas como mão-de-obra, mas como estrutura contributiva para o desenvolvimento dos processos na propriedade é fundamental, e quanto maior a percepção de valorização, maior o comprometimento, o que sempre se associa a ganhos de eficiência.

Por fim, destaca-se a importância de valorizar as 'ferramentas' disponíveis, tanto aquelas focadas em ganhos técnicos objetivos (comumente associadas a máquinas e equipamentos) quanto, e talvez sobretudo, aquelas associadas ao favorecimento da própria gestão, inclusive a gestão da informação. Afinal, como já vimos, a boa informação permite aumentar a resiliência em ambientes incertos, o que é comum nos dias atuais. Para além das competências individuais, sempre válidas, atualmente existem vários produtos e programas de suporte à tomada de decisão na propriedade rural, que podem, em muitos casos, simplificar procedimentos e auxiliar na organização gerencial das propriedades.

Todas essas reflexões, apesar de sintéticas neste artigo, têm por finalidade destacar, de maneira clara e bem definida, a importância a gestão rural para o sucesso dos empreendimentos agro. Se é certo que esta assertiva vale para todos os segmentos e portes de empreendimentos, ela é ainda mais importante para as pequenas e médias propriedades que, por suas próprias características, possuem menor capacidade autônoma de alavancagem ou recuperação. Por isso, para elas, a gestão bem fundamentada e eficiente funciona como um anteparo ao risco, um fator de resiliência, fazendo com que se tornem não apenas mais competitivas, mas mais longevas, flexíveis e bem-sucedidas.

MANEJO SUSTENTÁVEL DE PLANTIO DE CANA-DE-AÇÚCAR

Ricardo Madiolo

Historicamente, o cultivo da cana-de-açúcar vem quebrando tabus e sendo vanguarda na busca de inovação e performance. A produção de bioenergia promovida pela cultura já foi mais do que provada e testada pelo mercado e pelos institutos de pesquisa, evidenciando que é uma excelente opção sustentável para enfrentar as mudanças climáticas e promover o crescimento socioeconômico.

Nessa linha, o professor Maurício Roberto Cherubin, da Esalq/USP, cita, em entrevista à revista Land, formas sustentáveis de cultivar a cana-de-açúcar para a produção de bioenergia: "Neste trabalho, demonstramos as estratégias de mudança de uso da terra mais sustentáveis para a expansão da cultura, as práticas de manejo conservacionistas, com colheita sem queima, preparo reduzido do solo, manejo racional da palha, boas práticas de adubação e reciclagem de resíduos orgânicos, que têm sido utilizados pela maioria dos produtores brasileiros. Além disso, enfatizamos a importância de políticas públicas que fomentem a produção de bioenergia no país, como o RenovaBio".

Hoje, os desafios do setor são aumentar a produtividade agrícola, promover a longevidade do canavial e, como sempre, fazer com capricho e de maneira sustentável o plantio, fase mais importante do ciclo, pois é o alicerce da produtividade. Boas práticas vêm sendo implementadas no setor, como, por exemplo, rotação de cultura, manejo integrado de pragas (MIP), utilização correta dos subprodutos como vinhaça e torta. Elas têm gerado resultados no Centro-sul, conforme tabela 1:

As grandes empresas de defensivos do agronegócio já estão bastante empenhadas em prover produtos para o setor sucroenergético. Atualmente, o produtor consegue fazer seu plantio de cana com praticamente 100% de produtos orgânicos e biológicos.

As condições climáticas desempenham importante papel na incidência de pragas. Fatores como radiação, temperatura, umidade, luz e vento influenciam o desenvolvimento, a distribuição e a abundância dos insetos. Conhecer essa relação é fundamental para a tomada de decisões e a eficiência no controle de pragas.

Tabela1: Safra 2022/2023: posição ACUMULADA entre 1° de abril de 2022 até 01 de dezembro de 2022

Produtos		Centro-Sul		
		2021/2022	2022/2023	Var.(%)
Cana-de-açúcar[1]		521.187	531.929	▲ 2,06%
Açúcar[1]		32.037	32.940	▲ 2,82%
Etanol anidro[2]		10.634	11.248	▲ 5,78%
Etanol hidratado[2]		15.593	15.321	▼ -1,75%
Etanol total[2]		26.227	26.569	▲ 1,30%
ATR[1]		74.525	75.064	▲ 0,72%
ATR/tonelada de cana[3]		142,99	141,12	▼ -1,31%
Mix (%)	Açúcar	45,12%	46,05%	▲
	Etanol	54,88%	53,95%	▼
Litros Etanol/tonelada de cana		45,99	44,59	▼ -3,05%
Kg açúcar/tonelada de cana		61,47	61,93	▲ 0,74%

Fonte: UNICA. Nota: [1] -mil toneladas, [2] - milhões de litros, [3] - kg de ATR/toneladas de cana. Para efeito de cálculo do ATR produto, excluiu-se a produção realizada de etanol a partir do milho.

VEJA AQUI!
Acesse o conteúdo especial sobre este artigo.
CLIQUE AQUI

Altas temperaturas aumentam a taxa metabólica dos insetos, que irão se alimentar mais e, consequentemente, se multiplicar ao longo do ciclo da cultura. Isso tem reflexo no manejo e no número de aplicações necessárias para um bom controle. Também é de se esperar que o clima seco dificulte o controle químico das pragas.

As chuvas também podem dificultar a entrada das máquinas na área, gerando inúmeros problemas ao agricultor. Dependendo do volume pluviométrico, as pragas continuam se alimentando, se proliferando e causando danos à lavoura. O produtor deve trabalhar em conjunto com as previsões climáticas e entrar, assim que possível, na área, evitando ao máximo as perdas na lavoura. Ele também deve estar atento e não aplicar os produtos se a previsão de chuvas é imediata.

O assunto é bem amplo, porém focaremos na operação de plantio de cana-de-açúcar, que, como dito anteriormente, deve ser feito com muito capricho. No plantio de cana, hoje, destacam-se os produtos nematicidas à base de *Bacillus Subtillis* e *Baccillus licheniformis* e fungicidas, que são à base de *Trichoderma ssp*.

Com relação às pragas que a cultura enfrenta, temos opções mais sustentáveis de manejo integrado e de rodízio de moléculas, como, por exemplo, o controle da cigarrinha por meio do uso do *Metarhizium anisopliae* e *Beauveira*.

Foto: Cigarrinha das Pastagens atacada pelo entomopatogenico Metarhizium anisopliae;

Foto: Adulto de Sphenophorus parasitado

Foto: Cigarrinha das Pastagens atacada pelo entomopatogenico Metarhizium anisopliae;

Foto: Fase larval do Sphenophorus levis

Outra praga que virou destaque nos últimos anos é o *Sphenophorus levis*, que vem causando danos muito severos em diversas regiões. Seu controle é difícil e complexo, uma vez que o adulto fica escondido na palha, e a broca fica no interior do rizoma, onde se alimenta e causa danos à soqueira. O uso dos fungos *Metarhizium sp* e *Beauveria bassiana* tem colaborado muito para o manejo dessa praga, pois eles têm a capacidade de infectar a larva e o adulto, levando-os à morte. A aplicação desses fungos pode ser realizada com jato dirigido ou em barra total no início do período das chuvas, quando há umidade para a obtenção da eficiência plena desses produtos.

Por fim, diante dos inúmeros desafios que o produtor canavieiro tem enfrentado, é possível dizer que, hoje, é uma realidade produzir bioenergia de maneira cada vez mais sustentável e rentável, atendendo a um mercado consumidor cada vez mais exigente. Produzir cana com boa qualidade, sanidade, sustentabilidade e custos em linha é uma arte e começa no plantio bem feito!

Procure a unidade de negócios da Coopercitrus mais próxima e agende uma visita de nossos agrônomos para ser auxiliado no sistema de produção de cana-de-açúcar.

Ricardo Madiolo
Especialista em cana-de-açúcar da Coopercitrus

CONSÓRCIO DE FORRAGEIRAS:

COMO DEVO FAZER?

Luis Gustavo Rossi

O consorciamento de culturas, sistema alternativo à monocultura, consiste na implementação de duas ou mais culturas em conjunto a fim de trazer benefícios para todas as espécies envolvidas. O consórcio é capaz de maximizar o espaço e otimizar a utilização dos recursos ambientais como a água. Para a implementação de um consórcio bem-sucedido, é necessário considerar a localização, o tempo de maturação, os hábitos de crescimento, as necessidades das plantas envolvidas e a fisiologia delas. De maneira geral, são consorciadas aquelas culturas que se complementam de alguma forma e podem ser utilizadas para a mesma finalidade, como, no nosso caso, alimento para os animais.

Milho x capim

O milho é uma planta ideal para esse tipo de sistema, pois possui o crescimento mais rápido que o do capim quando este está em condições de sombreamento. No entanto, caso haja necessidade, devemos realizar o "travamento" do capim com herbicida apropriado.
Os capins mais utilizados nesse consórcio são as braquiárias Ruziziensis, Marandu e Piatã, mas nada impede o produtor de realizar o consórcio com os *Panicuns*, como o Zuri, Quênia, Tamani ou alguma outra cultivar que está mais apta ao local desejado. O método de plantio pode ser realizado em caixas intercaladas (milho, capim); terceira caixa para o capim ou plantio do capim a lanço. Para esse último, o ideal é realizar simultaneamente ao plantio do milho. A taxa de semeadura do capim deve ser seguida como padrão, como se fosse plantio solteiro para que o estande se estabeleça uniformemente.

Sorgo x capim

Basicamente, esse consórcio pode ser seguido como o exemplificado de milho com capim. No entanto, devemos estar atentos à utilização de determinados defensivos na cultura do sorgo, pois ele é mais susceptível a alguns princípios ativos.

Milheto x Capim

O milheto é uma boa opção ao consórcio, pois entre suas características estão a baixa necessidade de fertilidade e a resistência à seca. Ademais, ele tem boa produção de matéria seca e alto potencial como planta descompactadora de solo. O plantio das duas espécies geralmente é realizado a lanço, e as duas operações são ao mesmo tempo. Devemos tomar muito cuidado com a taxa de semeadura do milheto, uma vez que ele avança no crescimento muito mais rápido que o capim.

Milho x feijão Guandu

O consórcio milho e feijão guandu é considerado um sistema com grande sucesso em produzir material vegetal com elevado teor de proteína, apresentando custo e manejo relativamente baixos.

Esse consórcio tem como benefícios fixação de nitrogênio na área (adubação verde), ganhos de proteína na forragem para os animais e descompactação do solo. Esses foram alguns exemplos de consórcio e existem outras opções que podem ser realizadas, como a utilização de mixes de inverno, que surgem como alternativa alimentar para o período seco do ano e trazer vários benefícios para o solo. Você fará qual consórcio este ano?

Dr. Luis Gustavo Rossi - Zootecnista e especialista em pastagem
Departamento de Desenvolvimento Técnico de Mercado Coopercitrus

VEJA AQUI!

Confira um consórcio de forrageiras na prática.

CLIQUE AQUI

AS FORMIGAS DOCEIRAS

SÃO PREDADORAS DE PRAGAS IMPORTANTES

Santin Gravena

Habitam os pomares frutíferos e as plantações do Agronegócio insetos que geralmente são esquecidos, as formigas, mas que prestam um grande serviço no controle de pragas. Poucos pesquisadores estudam eles. Aliás, as pessoas procuram destruir os ninhos mais salientes pensando que são perigosos como no caso das formigas do gênero Solenopsis, também conhecidas como Lava-pés.

Não confundir formigas cortadeiras com formigas doceiras, das últimas estamos tratando aqui, mas ambas pertencem à família Formicidae. As cortadeiras são as da sub-família Attinnae que são as saúvas e sub-família Myrmicinae que são as quenquéns. Formiga Lava-pés. A formiga lava-pés forma grandes murundus de terra solta, como na foto, ao começar o outono e inverno exposto ao solo e sol, construindo internamente as galerias para moradia e reprodução. Na primavera e verão chuvoso os murunduns desaparece, mas os ninhos continuam subterrâneos e as operárias constroem carreiros longos em direção às plantações para a caça de presas para alimentação das várias rainhas e reis além das inúmeras larvas (pupas e larvas brancas na foto) que irão dar origem às populosas operárias.

Certa vez, quando CKiller ainda produzia laranja em Ubirajara-SP, eu e Geraldo Killer estávamos observando as belas frutas na copa, o jovem Lucas, que nos acompanhava, nos alertava que havia um bando de formigas subindo pelo sapato – estávamos sobre a cobertura verde onde livremente se formava ninhos de formigas lava-pés. Pois bem, contei esta história porque hoje em dia com a tolerância zero ao vetor do HLB, esse predador do bicho furão, lagartas e mosca das frutas (ver foto), não existe mais. Em pesquisa feita por nós no Texas em 1982, concluímos que as operárias em caça predava 3,7 lagartas do primeiro estágio por dia. Se a população da Lava-pés não sofresse abalo nenhum as lagartas dos citros não chegariam a níveis de danos. Formiga Pheidole. Essa formiga constrói ninhos menores, porém mais numerosos do que a lava-pés e tem bocas largas como se fossem armadilhas (foto). A operária tem cabeça enorme, desproporcional, usada para defesa e para ajudar triturar as presas maiores. Caçam presas para complementar sua dieta de proteínas também.

As duas formigas cujos nomes estão nas fotos respectivas são as mais comuns nos campos das culturas anuais e das frutíferas contribuído com o manejo ecológico de pragas. Isso fazendo-se a ressalva de que no caso dos citros enquanto não vem a solução do controle pela bactéria do HLB elas estarão ausentes basta checar nos solos das entre-plantas e entrelinhas dos pomares que não encontramos mais as formigas presentes.

Prof. Santin Gravena
(GCONCI, KOPPERT, CONPLANT & UNESP)

FERRAMENTAS DE COMUNICAÇÃO PARA O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Marcos Fava Neves

O notável avanço tecnológico dos últimos anos tem impactado diversos setores da sociedade e, quanto aos meios de comunicação no agronegócio brasileiro, isso não poderia ser diferente. Inclusive, é possível perceber uma grande transformação nas ferramentas utilizadas pelo setor para se comunicar com seus clientes e com o público. O processo de digitalização dos meios de comunicação está em constante evolução por meio de inúmeras inovações e promete cada vez mais facilitar o contato entre diferentes elos das cadeias produtivas, tornando mais acessíveis conteúdos relevantes que contribuem com o exercício das atividades no campo.

Uma pesquisa feita pela ABMRA (Associação Brasileira de Marketing Rural e Agro) entre os anos de 2020 e 2021 constatou que 94% dos produtores possuem um smartphone, em relação ao apenas 61% observado em 2017. O estudo ainda aponta a relevância dos meios de comunicação digitais como o Whatsapp (que se destaca com o uso de 76% dos produtores para realização de negócios), o Facebook (como importante rede social) e o Youtube (que triplicou sua importância nos últimos anos como difusor de conteúdo). Ainda, é possível observar nos dias de hoje a ascensão de novas plataformas que estão ganhando espaço no meio rural, como o Instagram e podcasts (plataformas de streaming/áudio).

Todos esses veículos acabam aproximando os produtores de especialistas, experiências, tecnologias e conteúdo que, ao fim, auxiliam no sucesso dos resultados na lavoura e, consequentemente, do Brasil como um todo. Os dados nunca foram tão valiosos quanto na atual "Era da Informação", que oferece diversos benefícios a partir de decisões baseadas em conhecimento. É por isso que a gestão moderna dos negócios rurais exige o máximo de informações para alavancar a produtividade e a competitividade do agronegócio.

Além disso, essas ferramentas de comunicação também tem um papel muito importante no posicionamento do setor frente aos mercados consumidores, sejam eles nacionais ou internacionais. São elas que possibilitam a divulgação estratégica de conteúdos que transmitam a realidade da produção sustentável em nosso país. Em um momento em que tantas "Fake News" são disseminadas – ou ainda fatos são destorcidos em prol de interesses próprios – as mídias digitais são uma ferramenta poderosa para demonstrar a realidade da produção sustentável do agro brasileiro, bem como seus diferenciais competitivos.

Em um trabalho feito pelo Movimento Todos a Uma Só Voz para avaliar a visão da sociedade em relação ao agro, a pesquisa "Percepções do Agro: O que Pensa o Brasileiro" demonstrou que 33% dos entrevistados têm propensão a ser desfavorável e boicotar o setor. Além disso, existem casos de países ou organizações que restringiram a compra de produtos agropecuários brasileiros por questões ambientais. É aqui que as ferramentas de comunicação têm seu papel crucial, de construir as mensagens corretas que ilustrem a realidade que acontece no campo; e ao mesmo tempo de estimular discussões para melhorar os problemas que ainda acontecem e que podem contar com a atuação massiva de organizações do setor.

É claro que ainda existem desafios a serem superados, mas o Brasil possui inúmeros diferenciais competitivos globais, devido ao seu intenso desenvolvimento tecnológico no campo envolvendo variedades adaptadas ao clima tropical, construção de fertilidade nos solos e novos sistemas de manejo desenvolvidos por instituições públicas e privadas que objetivam ao mesmo tempo a produção e a preservação dos ecossistemas naturais.

O que deve ser destacado é todo o esforço dos produtores, de agentes públicos e de toda a cadeia agropecuária em adotar práticas cada vez mais ecológicas. O Brasil é reconhecido mundo afora como o país do futebol, mas com os avanços tecnológicos no campo e uma correta abordagem e difusão dos nossos resultados, devemos ser reconhecidos também como fornecedor mundial sustentável de alimentos, fibras, bioenergia e outros agroprodutos. As ferramentas de comunicação aí estão para ajudar nesta missão.

A forma como produzimos e abastecemos o nosso país e o mundo com produtos seguros e sustentáveis é um golaço que fazemos diariamente e que a sociedade mundial precisa reconhecer para que possamos continuar a trilhar esse caminho e ampliar cada vez mais as possibilidades. Essa taça já é nossa, só precisamos levantá-la para que o mundo veja.

Marcos Fava Neves é Professor Titular (em tempo parcial) das Faculdades de Administração da USP em Ribeirão Preto e da EAESP/FGV em São Paulo, especialista em planejamento estratégico do agronegócio.

Vinícius Cambaúva é associado na Markestrat Group, formado em Engenharia Agronômica pela FCAV/UNESP e mestrando na FEA-RP/USP.

Beatriz Papa Casagrande é consultora na Markestrat Group e aluna de mestrado na FEA-RP/USP com formação em Engenharia Agronômica pela ESALQ/USP.

BOI GORDO - COMO FOI 2022 E COMO SERÁ 2023

Virada no ciclo pecuário de preços marcou o ano.

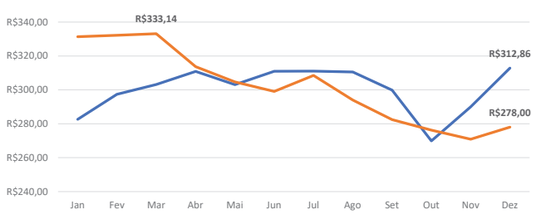
Scot Consultoria

Como foi 2022

O ano começou com boas perspectivas para a cotação da arroba do boi gordo. A cotação média em janeiro fora de R$331,33/@, preço bruto e a prazo, atingindo a máxima de R$342,00/@ em 9 março com média mensal de R$333,14/@. Esse comportamento no primeiro trimestre foi possível com a retomada da exportação de carne bovina in natura para a China, suspensa desde setembro de 2021, devido a dois casos atípicos de encefalopatia espongiforme bovina (EEB), conhecida como a doença da "vaca louca".

A partir de março, a cotação caiu. Com o aumento do descarte de fêmeas, a oferta aumentou e os preços caíram. Outro fator que pode ter enfraquecido o mercado, além do aumento da oferta de boiadas, foi o aumento dos contratos para entrega futura, garantindo preço para o pecuarista e boiadas para os frigoríficos. O pecuarista que travou os preços obteve bons resultados. Em dezembro, com o encurtamento de escalas de abate e demanda ligeiramente melhor, o preço da arroba boi gordo ensaiou leve reação. Apesar disso, a cotação média no mês foi de R$278,80, queda de 10,9% em relação à média em dezembro de 2021.

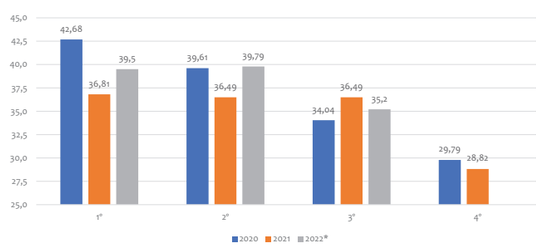
Figura 1.
Comportamento da cotação da arroba do boi gordo em 2021 e 2022.



Fonte: Scot Consultoria

Até o terceiro trimestre de 2022, foram abatidas 8,46 milhões de fêmeas (vacas e novilhas), incremento de 15,2% em relação ao mesmo período de 2021, quando 7,34 milhões de fêmeas foram abatidas, evidenciando uma mudança de oferta de gado.

Figura 2.
Participação de fêmeas no abate de bovinos por trimestre de 2020 a 2022.



**até o terceiro trimestre*
Fonte: IBGE / Elaborado por Scot Consultoria

A exportação de carne bovina in natura e o consumo doméstico

Se o mercado interno viveu um ano desafiador, a exportação de carne bovina foi marcada pelo melhor ano da história. Até dezembro, 1,99 milhão de toneladas de carne bovina in natura haviam sido exportadas, com faturamento de US$11,81 bilhões, incrementos de 27,7% e 48,2%, respectivamente, frente a 2021.

Agosto apresentou o melhor desempenho mensal, com 203,22 mil toneladas de carne bovina exportadas. A China comprou 62,2%, ou 1,24 milhão de toneladas, de toda a carne bovina in natura exportada. Na sequência aparecem Egito, Estados Unidos e Chile, mas com volumes muito menores comparado aos chineses.

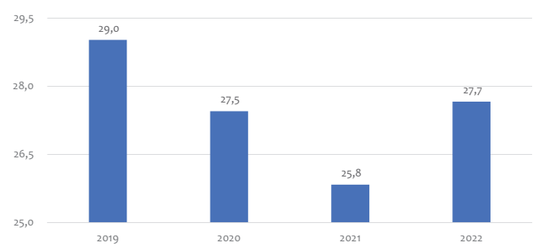
Figura 3.
Principais compradores de carne bovina in natura do Brasil em participação (%), em 2022.

País	Volume (kg)	Participação (%)
China	1.238.276.690	62,2%
Egito	85.362.920	4,5%
Estados Unidos	88.980.496	4,3%
Chile	78.635.516	3,9%
Filipinas	60.500.595	3,0%
Emirados Árabes Unidos	56.008.256	2,8%
Israel	38.352.329	1,9%
Rússia	37.883.627	1,9%
Hong Kong	36.156.135	1,8%
Arábia Saudita	35.390.657	1,8%
Itália	24.523.420	1,2%
Uruguai	23.902.305	1,2%
Singapura	21.070.829	1,1%
Outros	**166.782.796**	**8,4%**

Fonte: Secex / Elaborado por Scot Consultoria

No mercado doméstico, apesar da oferta de carne maior em 2022 em relação a 2021, o ano foi marcado pela dificuldade no escoamento da produção. O consumo per capita de carne bovina caiu para o pior nível em 26 anos, em 2021. A queda na cotação da arroba do boi gordo não foi sentida na mesma intensidade no mercado varejista, não estimulando, portanto, o consumo.

Figura 4.
Disponibilidade interna aparente de carne bovina, em quilos per capita.



Fonte: IBGE / Elaborado por Scot Consultoria

Como será 2023

A exportação de carne bovina deverá ser menor em 2023, após atingir recorde em 2022. A projeção é de que os chineses reduzam as compras de carne bovina em 9,2%, de todos os seus fornecedores. Apesar dessa retração o desempenho ainda deverá ser notável. Em favor da exportação da carne brasileira, os concorrentes brasileiros estarão com os preços em alta. Na Austrália a cotação da arroba do boi gordo foi uma das maiores da história em 2022 e deverá continuar alta em 2023.

A exportação de carne argentina caiu, em função de ações que restringem o fluxo de carne para o exterior. Nada indica que isso mudará esse ano. Nos Estados Unidos o quadro é de retenção de fêmeas para produção de bezerros em 2023, diminuindo o abate de bovinos e, consequentemente, a produção de carne.

No Brasil, a fase de baixa do ciclo de preços pecuários deverá se consolidar em 2023 e o abate de fêmeas ser maior. Com a maior disponibilidade de bovinos para abate, os preços da arroba do boi gordo deverão ser pressionados, podendo refletir na carne bovina para o consumidor interno.

Quanto ao consumo interno, a taxa de desemprego até o terceiro trimestre de 2022, teve um recuo de 0,8 pontos percentuais frente ao segundo trimestre anterior e de 34,1% referente ao mesmo período de 2021. Em 2020 e 2021, a taxa de desemprego chegou a 14,6% e 12,6% respectivamente, contra 8,3% em 2022, trazendo boas expectativas quanto a recuperação do poder de compra do consumidor. Resta saber como se comportará a economia diante da gestão do governo recém-empossado.

Bibliografia consultada
Comex Stat. Secretaria do Comércio Exterior.
IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

Por Alcides Torres, Felipe Fabbri, Isabella Cavalcante e Jéssica Olivier, analistas de mercado da Scot Consultoria

COOPERCITRUS cooperativa de produtores rurais

IMÓVEIS À VENDA

Urbano e rural

SILO E LOJA PEREIRA BARRETO – SP

Denominação: Silo e loja
Município: Pereira Barreto
Matrícula: 13.543 e 20.518
C.R.I: Pereira Barreto, SP
Área: 17.662 m², 3.143 m² área construída
Valor: R$ 7.000.000,00

LOTE JABOTICABAL – SP

Denominação: Terreno lote Rua Quintino Bocaiuva, Lote 3-I.B
Município: Jaboticabal
Matrícula: 30.849
C.R.I: Jaboticabal, SP
Área: 1.179 m²
Valor: R$ 280.000,00

APARTAMENTO SHOPPING MONICA – UBERABA – MG

Denominação: Apto nº 604, 7º andar, Edifício Residencial Monica Shopping, localizado na Rua Vigário Silva, nº 745
Município: Uberaba
Matrícula: 29.351 e 27.323
C.R.I: Uberaba, MG
Área: 125 m²
Valor: R$ 420.000,00

CASA LEME – SP

Denominação: Imóvel residencial - Casa
Município: Leme
Matrícula: 37.479
C.R.I: Leme, SP
Área: 470 m²
Valor: R$ 450.000,00

Para maiores informações ou esclarecimentos, favor entrar em contato com o Departamento de Ativos Imobiliários no e-mail: larissa.silva@coopercitrus.com.br e telefone: (17) 99602-4693.

AGRIFLORA
MUDAS FLORESTAIS
MUDAS DE EUCALIPTOS
✓ Mudas Clonais,
✓ Mudas E. citriodora,
✓ Orientação Técnica.
Renasem - SP 01835/2008
(16) 3322-6488
Rod. W. Luiz, km 273 – Araraquara – SP
www.agriflora.com.br

/uplbr /brasilupl br.uplonline.com
UPL OpenAg™

Muneo® BioKit
Planeje o futuro do seu canavial.

Com Muneo® BioKit, o futuro do seu canavial começa com mais proteção e potencial, trazendo os melhores resultados para sua lavoura com mais sustentabilidade.

Benefícios:

- Maior arranque, brotação, perfilhamento e enraizamento, principalmente durante o desenvolvimento inicial do canavial.
- Proteção contra as principais pragas e doenças.
- Promove uma melhor absorção de nutrientes.
- Permite que a planta expresse todo o seu potencial produtivo.

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. Registro MAPA: Muneo® nº 35118.

BASF
We create chemistry